



**КАК СОЗДАТЬ
И РАЗВИТЬ
СВОЙ
БИЗНЕС**

**БРАЙАН
ТРЕЙСИ**

Брайан Трейси

Стартапы: как создать и развить свой бизнес

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64134856

Стартапы: как создать и развить свой бизнес / Б. Трейси ; пер. с англ.

Л. Г. Третьяк: Попурри; Минск; 2020

ISBN 978-9-85154-638-7

Аннотация

В этой книге Брайан Трейси, один из признанных мировых авторитетов в области профессионального и личностного роста, познакомит вас с лучшими идеями достижения личного успеха, благополучия и счастья. Он расскажет, как воспользоваться всеми имеющимися возможностями и создать собственный высокодоходный бизнес. А главное, научит, как сделать его успешным и устойчивым в долгосрочной перспективе, чтобы не попасть в печальную статистику предприятий, закрывающихся в течение первых двух-трех лет.

Адресована тем, кому импонирует идея открыть собственное дело.

Содержание

Вступление	6
Глава 1	10
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Брайан Трейси

Стартапы: как создать и развить свой бизнес

Перевела с английского Л. Г. Третьяк по изданию:

ENTREPRENEURSHIP: How to Start and Grow Your Own
Business by Brian Tracy. – G&D Media

Original English language edition published by Gildan Media.

All rights reserved.



© 2019 by Brian Tracy

© Перевод на русский язык, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2020

© Cover Image. Shutterstock.com

Вступление

Брайан Трейси – один из признанных мировых авторитетов в области профессионального и личностного роста. Он провел более пяти тысяч выступлений и семинаров для пяти с лишним миллионов человек и является бизнес-консультантом самых успешных компаний мира.

В этой книге Брайан познакомит вас с лучшими идеями достижения личного успеха, благополучия и счастья, а также с передовыми, актуальными и, главное, проверенными идеями создания успешного бизнеса. Как говорил друг Брайана Зиг Зиглар, *предпринимательство* – «проверенный способ достичь вершин успеха».

Вы можете спросить, почему Брайан выбрал именно данную тему. Все просто: мир, в котором мы живем, и мир, в котором вы будете строить свою карьеру, благоволит предпринимателям. Если вам двадцать – тридцать лет, вы можете задуматься об открытии второго или третьего бизнеса, а если вы разменяли пятый или шестой десяток, вам наверняка импонирует идея открыть свое дело.

Немного статистики: согласно данным журнала *Fortune* за 2016 год, *предприниматели-миллениалы* (люди в возрасте от двадцати до тридцати пяти лет) создают больше крупных и прибыльных компаний, чем представители поколения бе-

би-бумеров¹.

Пятьдесят два процента мелких предприятий в США относятся к бизнесу на дому, открытому людьми среднего возраста, которые оставили основное место работы, из них 75 процентов составляют индивидуальные предприниматели.

По словам Эда Хесса, профессора делового администрирования Школы бизнеса Университета Вирджинии, в ближайшие десять – пятнадцать лет 47 процентов всех рабочих мест в США будут заменены технологиями, что приведет к сокращению более 80 миллионов человек.

По данным Бюро трудовой статистики США, среднестатистический американец в возрасте до сорока лет меняет место работы десять раз, и ожидается, что эта цифра будет расти. В частности, по прогнозам известного аналитического агентства *Forrester Research*, современная молодежь за свою карьеру сменит двенадцать – пятнадцать мест работы.

Что скрывается за данной статистикой? Она свидетельствует о том, что независимо от вашего возраста, амбиций, желания заняться бизнесом или обстоятельств, вынуждающих им заняться, предпринимательство с большой долей вероятности будет частью вашего будущего.

Брайан Трейси утверждает, что это замечательно. Просто подумайте о том, что вам придется сменить пятнадцать мест работы. Не лучше ли иметь собственную работу и зависеть от себя? Тем более что сегодня, как объяснит вам Брайан,

¹ Беби-бумеры – люди, родившиеся в 1944–1960 годах. – Прим. перев.

открыть свой бизнес и управлять им легче, чем когда-либо.

Много лет назад, в далекие 1980-е годы, когда Брайан представил свою книгу «Как открыть свой бизнес и преуспеть» (*How to Start and Succeed in Your Own Business*), ситуация была намного сложнее. Затраты на персонал и маркетинг, расходы на междугородную связь, наличие стартового капитала и даже необходимая инфраструктура – все это превратило собственное дело в несбыточную мечту для большинства желающих. Сегодня вы можете заниматься бизнесом, имея только ноутбук, интернет и солидный профиль в *LinkedIn*.

Барьеры для выхода на большинство рынков разрушены. Затраты на маркетинг и рекламу постоянно сокращаются. Расходы на производство и сбыт сводятся к нулю. Вы можете начать бизнес с минимальным количеством сотрудников или вообще без них. Реально создать бизнес в домашнем офисе, а стартовый капитал настолько доступен, что *kickstarter.com* и другие краудфандинговые площадки превратились в нарицательные имена.

В своей актуальной книге Брайан покажет вам, как воспользоваться всеми имеющимися возможностями и создать собственный высокодоходный бизнес. И главное, он научит вас, как сделать бизнес успешным и устойчивым в долгосрочной перспективе, чтобы не попасть в печальную статистику предприятий, закрывающихся в течение первых двух-трех лет, а таких девяносто процентов.

В современном хватком и деятельном мире лучшее средство достижения успеха и контроля над собственной судьбой – предпринимательство. Брайан поделится с вами «секретной» формулой, популярной у большинства успешных предпринимателей. Вы можете стать одним из них.

Глава 1

Добро пожаловать в век предпринимательства!

Я родился в простой рабочей семье и не смог получить высшее образование, поэтому брался за любую физическую работу и едва сводил концы с концами. Я завидовал тем, кто жил лучше меня, и задумался, почему одни люди успешнее других. Однажды я заинтересовался экономикой, главным образом изучал экономику предпринимательства, и выяснил, что в последние 200 или 300 лет движущей силой нашего общества являются предприниматели.

Предприниматель – это человек, который видит возможность помогать людям, создавая востребованный продукт или услугу по более низкой цене, чем готов платить потребитель. Вот такая простая формула, анализу которой я посвятил тысячи часов, потому что она фантастически интересная. Суть ее состоит в том, что человеческие потребности безграничны. Люди всегда хотят иметь больше, а также постоянно стремятся получить что-нибудь другое.

Я написал уже семьдесят пять книг и подумываю о том, чтобы написать еще одну. Она будет называться «Фактор Е». «Е» означает лучш-Е, быстр-Е, легч-Е, дешевл-Е и т. д. Вы поймете, что «Е» мотивирует всех людей. Успешные компа-

нии предлагают потребителям «Е», лучшее на данный момент в данной сфере продуктов или услуг. Так что, по сути, вы можете заниматься чем угодно.

Самый быстрый способ стать финансово независимыми и улучшить качество своей жизни – предложить людям то, что им нужно, только еще быстрее, лучше, дешевле, легче и удобнее.

Мой любимый наглядный пример – Джефф Безос и его компания *Amazon*. Несколько десятилетий назад он отправился из Нью-Йорка в Сиэтл, а по дороге разработал бизнес-план, о котором мы поговорим позже. Данный бизнес-план был очень простым. Он отвечал на вопросы: что людям нужно и за что они готовы платить?

Люди обожают покупать книги. Однако часто бывает так, что вы приходите в магазин, где продаются тысячи разных книг, а той, которая нужна вам, нет. Тогда вы ее заказываете, оплачиваете кредитной картой, через несколько дней или недель возвращаетесь, чтобы забрать покупку. Такой была стандартная процедура приобретения книг, если помните.

Безос подумал: «А что если заключить договоры со всеми издательствами, чтобы люди могли купить любую книгу онлайн? Они могли бы заказать ее со своего компьютера и получить с доставкой на дом. К тому же мы предоставили бы скидку, так как нам не нужно содержать огромный магазин, платить зарплату сотрудникам и нести другие расходы». Его идея согласовалась с формулой служить людям лучше-Е,

быстрее-Е, дешевле-Е и удобнее-Е.

Такие возможности у нас повсюду. Просто взгляните на мир и начните с себя. Задайтесь вопросами: «Что сделало бы мою жизнь быстрее, лучше, легче, дешевле и за что я готов/готова платить? Понравилось бы это новшество другим людям?» Успешные предприниматели выдвигают идею, которая приходится по душе многим людям, и первыми выходят с ней на рынок. Они становятся «лидерами» и предлагают «лучшее из лучших».

В наше время можно начать бизнес даже без стартового капитала. Когда я открыл свое первое дело (а это было около двадцати пяти лет назад), мне пришлось пять лет платить за аренду офисов, купить огромный ксерокс стоимостью в 30 тысяч долларов, приобрести мебель, нанять и обучить персонал, оплачивать парковку и канцелярские расходы. Представьте: чтобы начать простой бизнес, раньше требовались десятки тысяч долларов.

А сегодня у меня есть друзья, которые спрашивают: «Хотите открыть бизнес? Приходите на мой семинар и захватите с собой ноутбук». За один день вам расскажут и покажут, как начать бизнес в интернете, как найти востребованный продукт или услугу, как провести их пробное тестирование и как потом продвинуть их на рынок, успешно пополняя свой банковский счет.

К концу дня, имея на руках только ноутбук, а также инструкции по созданию и управлению бизнесом, вы уже в

принципе можете заниматься продажами и зарабатывать. И этому может научиться каждый.

В современном обществе вы должны владеть определенными навыками. Вам необходимо уметь водить машину, пользоваться компьютером и смартфоном и выполнять ряд вещей, что называется, на автопилоте. Многие покачают головой: и зачем вы все это говорите? Это же и так очевидно.

Однако есть еще одно умение, столь же необходимое, как чтение, письмо и арифметика, – предпринимательство. Предпринимательство – это взгляд на свой мир как на мир, полный возможностей для создания богатства.

Финансовый успех в нашем мире ассоциируется с богатством. А создается богатство путем добавленной стоимости. В качестве примера опять же приведу Джеффа Безоса, потому что его модель на самом деле очень проста: вы продаете книгу по выгодной для всех цене, доставляете ее покупателю и получаете прибыль. Потом продаете еще одну, доставляете ее и снова получаете прибыль. И так далее. Это и есть суть предпринимательства. Здесь нет ничего сложного. Крупные компании просто нашли товары или услуги, пользующиеся огромным рыночным спросом.

Иногда я задаю аудитории вопрос: кто работает за комиссионные? Обычно поднимает руку определенное количество человек. Тогда я говорю: «На самом деле мы все работаем за комиссионные. Мы все получаем процент от суммы созданных нами благ».

Если вы занимаетесь продажами, значит, создаете богатство, находя клиента на продукт или услугу вашей компании, то есть предлагаете людям ценность или фактор «Е», если уж на то пошло. В результате люди счастливы, покупая необходимый им продукт, а вы приносите прибыль своей компании и получаете от нее процент.

Главный фактор успеха в бизнесе – высокие продажи. Главный фактор проблем в бизнесе – низкие продажи. Все остальное второстепенно. Люди говорят: «У нас недостаточно денег, мы не можем собрать необходимые средства». Однако в бизнесе любую проблему можно решить продажами. Вы должны продать то, что людям нужно и за что они готовы вам заплатить. Этому можно научиться.

Переломный момент в моей карьере и жизни произошел после того, как я целыми днями ходил по домам и продавал разные безделушки. Точнее, я почти ничего не продавал и не зарабатывал. И вот однажды я подошел к лучшему из наших агентов по продажам и спросил, почему он зарабатывает в десять раз больше других.

Я работал с 8 утра до 9 или 10 вечера пять-шесть дней в неделю. Этот агент приходил на работу в 9:30–10:00, а уходил в 16:30, отправляясь по ресторанам и ночным клубам, – молодой парень вроде меня, который вел активную жизнь.

– Покажи мне свою систему продаж, и я скажу, что с ней не так, – сказал он мне.

– У меня нет системы продаж.

– Хорошо, что ты говоришь клиенту?

– Я говорю то, что приходит мне в голову.

– И что тебе отвечают?

– «Спасибо, я подумаю», «Спасибо, меня это не интересует», «Я не могу себе этого позволить», «Мне это не нужно» и тому подобное.

– Нет, так не продают. Если ты хочешь что-нибудь продать, нужно сначала завоевать доверие потенциального клиента.

Многочисленные исследования за последние 100 лет подтверждают общеизвестный факт: у вас никто ничего не купит, пока вы не вызовете у людей симпатию и доверие. А как расположить к себе покупателя? Больше думать о том, как помочь человеку улучшить жизнь или работу, а не о том, чтобы продать свой товар.

Как только клиент понимает, что единственное, чего вы хотите, – это продать свой товар, он сразу же теряет желание иметь с вами дело.

Так как же создавать доверие? Как устанавливать контакт? Как узнать потребности клиента? Как помочь ему сделать правильный выбор? Как убедиться в том, что это именно то, что человеку нужно?

Все просто: надо задавать людям вопросы. Успешные агенты по продажам, бизнесмены и руководители много спрашивают, чтобы быть максимально информированными.

Мой друг сказал: «Продавать нужно так» – и изложил

простой процесс купли-продажи – задавать людям вопросы, предлагать им лучшие варианты вложения денег, отвечать на их возражения и совершать сделку.

Для меня это стало настоящим откровением, и даже сегодня я поражаюсь тому, насколько все систематизировано. Существует система продаж. Существует формула успеха в любой области. Наполеон Хилл, выдающийся автор мотивационных бестселлеров, сказал, что ключ к успеху – найти формулу успеха в конкретной области, а потом научиться ее применять. Это что-то вроде того, как обзавестись рецептом блюда, прежде чем его готовить.

Первые шесть месяцев своей карьеры агента по продажам я работал каждый день. Я вставал в 6 или 7 утра и ходил по домам, но у меня не было «рецепта». А потом узнал очень простой «рецепт»: познакомиться с клиентом, задавать много вопросов, выяснить желания и потребности человека и объяснить, чем ему/ей может быть полезен мой продукт или услуга. Как только я это осознал, мои продажи выросли в десять раз.

Ваша задача – найти такую формулу успеха. Используя метод проб и ошибок, задавая людям вопросы, читая, обучаясь, вы постепенно набираетесь знаний и опыта.

Все формулы успеха – приобретаемые навыки. Вы можете научиться всему, что необходимо. Я работаю с группой бизнесменов, которые поставили цель в ближайшие несколько лет стать миллионерами. Поэтому я спрашиваю у них: «Что

делают миллионеры, начинающие с нуля?»

На заре моей карьеры преподавателя в мире было около одного миллиона миллионеров, большинство из которых создали свое состояние сами. И 87 процентов современных миллиардеров создали свое состояние сами. Другими словами, они начинали с нуля и у них была формула успеха. Они сами ее вычислили методом проб и ошибок.

И как только они находили формулу, например формулу фастфуда *McDonald's*, то достигали успеха в избранном направлении.

Люди, особенно полные амбиций выпускники учебных заведений, задаются вопросом: какой путь выбрать – предпринимателя или наемного работника. Как это решить?

Базовая потребность любого человека – безопасность. Еще психолог Абрахам Маслоу выяснил, что, пока люди не удовлетворят свои потребности в безопасности, особенно финансовой, они ни о чем больше не думают. Другими словами, если у вас нет денег, вы думаете только о деньгах и о том, как их раздобыть. Поэтому выпускники школ первым делом хотят заработать достаточно денег, чтобы себя обеспечить.

Я написал книгу о так называемом факторе сиюминутной выгоды: люди всегда ищут самый легкий и быстрый способ получить то, что им нужно и чего хочется, не задумываясь о долгосрочных результатах или последствиях. Когда выпускникам школ предлагают работу с мало-мальски прилич-

ной зарплатой, они соглашаются. Причина проста: им нужно есть.

Если вы многократно повторяете какое-то действие, у вас вырабатывается привычка. Так вот, люди привыкают ходить на работу за зарплату. У каждого из нас разные уровни потребностей. Кто-то хочет иметь больше и жить лучше, поэтому устанавливает для себя более высокие стандарты, кто-то об этом даже не задумывается.

Слушателям своих курсов я часто задаю вопрос: «Какую самую ценную и важную работу вы выполняете?» И после того как люди немного подумают, отвечаю, что самой ценной и важной является мыслительная деятельность, то есть предварительное обдумывание своих решений и действий. Самое важное слово для успеха – это «последствия». Каковы последствия данного шага? Чем лучше вы проанализируете то, что собираетесь предпринять, что это за собой повлечет, тем больше шансов преуспеть.

Ученые Гарвардского университета во главе с Эдвардом Банфилдом почти пятьдесят лет занимались уникальным исследованием. Они выяснили, что главный фактор экономического успеха – дальновидность. Планирование ситуации на год, два, пять, десять и даже на двадцать лет вперед.

Мотивационный спикер Дэнис Уэйтли часто подчеркивал, что успешные люди сажают деревья, под которыми никогда не будут отдыхать. Они думают о будущем поколении. А еще он говорил, что разница между политиком и государ-

ственным деятелем заключается в том, что политик думает о следующих выборах, а государственный деятель – о следующем поколении.

Дальновидность связана с целями. Если вы сядете и продумаете свои цели, то с большей долей вероятности примете верные решения, которые будут иметь нужные последствия и приведут вас к желаемой цели.

Главный враг успеха – зона комфорта. Люди быстро привыкают к тому, что они делают; как результат, им становится комфортно. А когда им становится комфортно, их засасывает рутина. Жизнь входит в привычную колею. Как говорил еще один известный мотивационный спикер, Джим Рон, единственная разница между колеей и могилой – глубина. Вы идете по своей проторенной колее и всеми силами стараетесь остаться в зоне комфорта.

Приведу удивительные данные о влиянии окружения на формирование бизнес-мышления: около 80 процентов предпринимателей вышли из семей, где один из родителей был предпринимателем. В результате у них сформировалась определенная система убеждений, что можно начать и успешно развивать свой бизнес. Такая система появилась естественным образом: они видели, как их мать или отец начинали с нуля, много работали, создавали продукты или услуги, продавали и доставляли их, внимательно относились к своим клиентам, чтобы те снова совершили у них покупку.

Эти люди понимали, что тоже так смогут, поэтому успех в

бизнесе во многом зависит от мышления. Например, если вы абсолютно убеждены в том, что можете открыть свое дело и преуспеть, так оно и будет, ведь в мире существуют миллионы востребованных продуктов и услуг, которые постоянно меняются и совершенствуются.

Пять лет назад просто не существовало 80 процентов продуктов и услуг, которыми мы пользуемся сегодня. Равно как многого из того, чем мы будем пользоваться через пять лет, нет сегодня. Так что возможностей хоть отбавляй. Если вы абсолютно убеждены в том, что можете создать успешный бизнес, воплотите это в реальность.

Выдающийся психолог Уильям Джеймс сказал, что убеждение создает реальный факт – только у вас должно быть твердое убеждение. Но если нет твердых убеждений, если в вашем окружении отсутствуют предприниматели, а вы ассоциируете себя с людьми, которые идут в никуда, тогда вы пойдете вместе с ними. Вы будете такими, как они. Следовательно, психологический фактор играет в предпринимательстве решающую роль.

Среди предпринимателей много иммигрантов. Знаете почему? Потому что они приезжают в страну, где не знают никого и ничего, иногда даже языка, и им надо как-то себя обеспечивать. Поэтому они начинают что-нибудь продавать.

Суть предпринимательства состоит в том, чтобы найти что-то, что людям нужно и за что они готовы платить, и суметь продать им это. Продать, конкурируя с другими продав-

цами. А потом совершенствоваться в продажах своего товара. И улучшать сам товар, чтобы его было легче продать.

Иммигранты, не имеющие за душой ни гроша, начинают с того, что скупают старые, подержанные вещи и торгуют ими на улице. История Америки и многих других стран – люди, приезжающие из бедных стран и торгующие на улице разной дребеденью. Некоторые из них сегодня владеют огромными универмагами, конгломератами и предприятиями, но начинали они с продажи одного простенького товара, который был чуть лучше, чуть дешевле и чуть удобнее, чем у других. Затем все больше совершенствовали свой товар, все больше его продавали, все больше на нем зарабатывали и все больше расширялись.

Предпринимательство сводится к служению. На своих семинарах (а я провел их уже более пяти тысяч) я говорю своим слушателям, что люди много зарабатывают потому, что заслуживают этого. Бытует мнение, что богачи думают только о деньгах, наживе и тому подобных вещах, но слово «заслуживать»² происходит от латинского *deservire*, что означает «ревностно служить». Люди добиваются успеха благодаря служению – служению другим людям.

Самые успешные предприниматели всегда думают о том, чтобы как можно лучше служить потребителям. Они создают новые продукты питания, товары или услуги, которые нравятся потребителям и пользуются спросом.

² От англ. *deserve*. – Прим. перев.

Когда Стив Джобс изобрел *iPhone*, эксперты сказали, что это игрушка для детей и подростков. Никто не верил в успех смартфонов.

Лучшие специалисты *BlackBerry*, занимавшей 49 процентов мирового рынка мобильных телефонов, заявили то же самое: «*iPhone* – игрушка. Мы настолько ушли вперед, что вообще собираемся сократить расходы на исследования и разработки на 50 процентов, так как у нас нет необходимости изменять или улучшать свои телефоны». Через пять лет они обанкротились.

По состоянию на 2017 год *Apple* продала около 800 миллионов *iPhone*. Несколько месяцев назад они провели опрос среди владельцев смартфонов *Apple*, задав им вопрос: «Собираетесь ли вы приобрести еще один *iPhone* в будущем?» И 90 процентов опрошенных ответили «да».

Несколько лет назад критики предрекали *Apple* скорый закат, утверждая, что компания достигла своего пика. Пришло время продавать и покупать что-нибудь другое. Однако дальновидные дельцы, такие как Уоррен Баффет, продолжали скупать акции *Apple*. Почему? Потому что они анализировали данные опросов, а цифры говорили о том, что 90 процентов покупателей собирались приобрести еще один смартфон. А что *Apple* делает с ценами? Она их каждый год повышает. Цены все время растут, а вместе с ними увеличивается и прибыль.

Apple – самая дорогая компания в мире. Ее акции растут все

рекорды, и знаете почему? Потому что она постоянно совершенствует свои продукты, чтобы сделать их еще более привлекательными.

Что касается работы на себя или на дядю, то в бизнесе все решают знания и умения: знания, как что-то сделать, и умения применять полученные знания на практике. Гуру менеджмента Питер Друкер сказал, что 80 процентов предпринимателей терпят неудачу в первые два – четыре года деятельности. В то же время 80–90 процентов бизнесменов, обладающих коммерческим опытом, преуспевают.

Если вы собираетесь иметь свой бизнес, сначала научитесь им заниматься: изучать рынок, производить и продавать продукты, заботиться о покупателях и т. д. Единственный способ это сделать (если вы, конечно, не собираетесь всю жизнь заниматься ликбезом) – поработать на другую компанию.

Мы говорим о крупных компаниях. Большинство наших читателей не имеют возможности работать в компаниях и зарабатывать 100 или 150 тысяч долларов в год. Средняя зарплата в Соединенных Штатах составляет 22 тысячи долларов в год, а семейный бюджет – 50 тысяч долларов, и людям нужно каждый день есть. Если вы не закончили привилегированное учебное заведение или не вышли из семьи с достатком и связями, у вас просто нет альтернативы.

Но даже при условии, что вы квалифицированный специалист, которого приняли на работу в высокотехнологичную

компанию, в 80–90 процентах случаев вы начнете с рядовой должности, чтобы набраться опыта. Поэтому отправляйтесь и поработайте на кого-нибудь, наберитесь опыта. И хорошенько работайте, проявляйте себя, получайте продвижение по службе до тех пор, пока не почувствуете, что готовы совершить прорыв и сказать: «У меня больше нет необходимости делать это для кого-то. Я могу делать это для себя».

Для приобретения опыта обычно требуется три, пять и даже семь лет. Однако, повторюсь, если не поджигают обстоятельства, то лучше сначала поработать на другую компанию. Вы научитесь ходить на работу, соблюдать дисциплину, выполнять поставленные задачи, уважать начальство, быть вежливыми с клиентами и т. д. Этому больше нигде не научишься.

Около 50 процентов американцев начинают свою карьеру с *McDonald's*. Это самая популярная стартовая площадка для профессионального роста как в Соединенных Штатах, так и во многих других странах, позволяющая приобрести все базовые знания и опыт.

Кого бы вы, будучи нанимателем, приняли на работу? Того, кто просиживает штаны, пьет кофе, бегаёт на перекуры, приходит за минуту до «звонка» и уходит сразу после него и т. д.? Или того, кто рано приходит, много работает, при необходимости задерживается допоздна и постоянно повышает свою квалификацию? Если вы руководствуетесь здравым смыслом, то наймете человека, который позаботится о

клиентах лучше, чем конкуренты.

Сегодня многие корпорации стремятся стать более предпримчивыми – это называется *интрапренерством*³, или внутренним предпринимательством. Учитывая такую тенденцию, я разработал программу внутренних инноваций, заключающуюся в том, чтобы быть интрапренером⁴ и искать способы приносить своей компании большую пользу, чем вы приносили или приносите другие люди.

На самом деле вы можете достичь желаемых целей и на наемной работе в какой-нибудь солидной и преуспевающей компании, если будете постоянно развиваться в своей области и помогать компании заботиться о клиентах.

Еще один момент. Друкер сказал, что в основном у людей нет склонностей к предпринимательству. Не сбрасывайте со счетов предпринимательство, просто имейте в виду, что многие предрасположены к специализации: хорошо выполняют какую-то работу, совершенствуются в ней и сотрудничают с другими людьми, прекрасно справляющимися со своими обязанностями.

Компании состоят из людей, обладающих небольшим количеством достоинств и массой недостатков. Прочитирую

³ От англ. intrapreneurship (intra – внутри и entrepreneurship – предпринимательство) – внутрифирменное предпринимательство, предпринимательская деятельность внутри компании. – Прим. перев.

⁴ От англ. intrapreneur (intra – внутри и entrepreneur – предприниматель) – менеджер, содействующий творческим и маркетинговым инновациям в рамках собственной компании. – Прим. перев.

одно из моих любимых высказываний Друкера: «Цель организации – делать упор на достоинства своих сотрудников и игнорировать недостатки: выявить в лучших людях сильные стороны, а “хромающие” обязанности поручить кому-нибудь другому».

Некоторые из самых продуктивных и ценных людей в нашем обществе всю жизнь трудятся на наемной работе, но это профессионалы и *интрапренеры*. Они постоянно занимаются поисками способов, которые сделают компанию более процветающей. Так что вы можете пойти таким же путем и достичь своих финансовых целей.

Другие люди больше склонны к самостоятельности и по своему складу ума являются предпринимателями, им нравится заниматься бизнесом. Это еще один путь к успеху.

Большинство предпринимателей, как я выяснил в ходе своих исследований, зарабатывают меньше, чем могли бы зарабатывать на наемной работе. Однако они выбирают психологические «плюсы»: свободу, независимость, выбор.

Самая большая ошибка, которую совершают предприниматели вскоре после открытия бизнеса, – остановка в развитии. Они погружаются в зону комфорта и просто движутся по инерции. Они *не* повышают свою квалификацию и не ищут способы улучшить, усовершенствовать, удешевить работу, продукты или услуги. И это большая проблема.

Существует правило «80/20»: 20 процентов людей постоянно совершенствуются, чтобы стать лучше в своем деле, а

80 процентов движутся по инерции. Проблема с инерцией в том, что вы можете двигаться только в одном направлении.

Бытует мнение, что автоматизация приведет к исчезновению многих традиционных профессий и вынудит людей заниматься предпринимательством. Если вы проанализируете текущую статистику рынка труда, то увидите, что все трудоспособное население делится на три категории: низко-, средне- и высокооплачиваемые работники. Именно работники, а не руководители и не владельцы компаний. И в каждой из этих категорий около трех миллионов вакансий.

А если вы поговорите с владельцами и менеджерами компаний, они вам скажут, что не могут найти хороших или талантливых людей. Поэтому автоматизация не вызовет падения спроса на высококвалифицированных специалистов, а наоборот, он будет расти, как это происходит на протяжении уже 200 лет.

Знаете ли вы, что еще в начале прошлого века от 80 до 90 процентов американцев работали на земле, в своем хозяйстве? Сегодня только 1 процент населения занимается фермерством, но мы производим в 20 раз больше продовольствия, чем 100 лет назад. И все благодаря модернизации оборудования и производственных процессов, которая открыла настоящий рог изобилия и позволила нам иметь самое дешевое и качественное продовольствие за всю историю человечества.

Следовательно, идея относительно того, что автоматиза-

ция оставит людей без работы, ошибочна. Механизируются только рутинные, монотонные процессы вроде производственных или сборочных линий, поэтому сокращаются самые низкоквалифицированные, низкооплачиваемые работы, которые могут выполнять машины, что позволит людям заниматься интеллектуальными, насущными и интересными задачами, например улучшением взаимодействия и сотрудничества, креативной деятельностью и обслуживанием клиентов. Поэтому для большинства людей главное – получать удовольствие от работы и взаимодействия с окружающими.

Сотрудники хотят плодотворно трудиться, расти в своей области, получать признание и продвижение по службе. Они стремятся, чтобы ими восхищались коллеги. Они рассчитывают находиться в хорошем коллективе и благожелательной атмосфере. Вот что делает людей счастливыми, а стоя за конвейером, этого не получишь. Таким образом, автоматизация рабочих процессов позволяет талантливым сотрудникам заниматься интересными вещами, повышать свою квалификацию и больше зарабатывать.

Первый переломный момент в моей жизни произошел в ту пору, когда я был простым рабочим, жил в маленькой однокомнатной квартире с крошечной кухней, а зарабатывал только на то, чтобы встать в 5 утра, добраться с тремя пересадками до работы, закончить ее в 17:30 или 18:00 и тем же путем вернуться домой. У меня не было денег, чтобы куда-нибудь сходить развлечься, поэтому я постоянно сидел

дома.

Однажды вечером я понял, что сам отвечаю за свою жизнь. Я сам отвечаю за то, что сижу голодный и холодный в этой каморке. Ничто не изменится к лучшему, пока я не изменюсь сам. Все зависит только от меня, и я до сих пор помню, что от этой вспышки озарения у меня даже просветлело лицо.

И с того момента моя жизнь изменилась. Она не стала другой за одну ночь. Я не совершил головокружительный прыжок в карьере, но начал понимать, что моя жизнь зависит только от меня.

Возьмите книгу Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей». Первая глава: будьте ответственны за свою жизнь. Возьмите «Правила успеха» Джека Кэнфилда. Первая глава: будьте ответственны за свою жизнь. В своих книгах я всегда говорю о том же.

Пока вы не станете ответственными за свою жизнь, она не изменится к лучшему. Вы будете и дальше идти с толпой, выполнять заурядную работу, оставаться на прежнем уровне развития и винить в своих бедах других. Чаще всего принято обвинять во всем родителей. Мол, родители делали или не делали определенные вещи, что и привело вас туда, где вы сегодня находитесь. Далее идет начальство, супруг/супруга, братья/сестры и т. д. и т. п.

Восемьдесят процентов людей всю жизнь винят в своих проблемах внешние обстоятельства и силы, а не себя. Но ес-

ли вы отказываетесь от ответственности, значит, соглашаетесь со своей несостоятельностью. А если вы соглашаетесь с этим, то никогда ничего не измените. Вы просто дрейфуете по жизни, потому что не отвечаете за то, что с вами происходит. Если вас уволили – виноват начальник. Если вы мало зарабатываете – дело в экономике или правительстве.

Много лет назад мотивационный спикер Эрл Найтингейл сказал, что каждый человек сам выбирает, как ему жить. Если он не ставит перед собой целей и постоянно не совершенствуется в своем деле, его доходы и успехи будут весьма скудными.

Чтобы иметь больше денег и преуспеть, вы должны служить людям на более высоком и качественном уровне. Вам следует чуть раньше вставать, чуть усерднее трудиться и чуть позже заканчивать работу. Вы не можете стать успешным, просто сидя и требуя, чтобы вам повысили доходы.

Я говорю о том, как люди устраивают забастовки и демонстрации с требованиями повысить им зарплату. Хотите больше зарабатывать – лучше работайте, будьте более эффективными. Но нет, они не желают что-либо менять и быть более эффективными. Они требуют, чтобы им повысили зарплату просто так.

Недавно я наблюдал за одной из таких демонстраций, журналисты брали интервью у кого-то из толпы. Участник выступления сказал:

– Мне тридцать четыре года, а я получаю минимальную

зарплату.

– Послушайте, вам тридцать четыре года. С какого возраста вы работаете?

– С семнадцати или восемнадцати лет.

Почти за двадцать лет, проживая в одной из самых развитых стран мира, где есть тысячи учебных заведений и курсов, доступных онлайн бесплатно или почти бесплатно, вы ни шагу не сделали в сторону прогресса. Вы и через двадцать лет будете довольствоваться минимальной зарплатой. Вам бы следовало устыдиться и надеть на голову мешок, а не делать такие громогласные заявления. Потому что вы и через двадцать лет настолько непродуктивны, что способны только ныть, жаловаться и винить во всем других. Начальника. Компанию. Экономику.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.