

Олжас Кундакбаев



2 ОНЛАЙН КУРСА

+скидка на
наставничество

В ПОДАРОК

СОЗДАЙ УСПЕШНЫЙ СТАРТАП

17 СТАРТАПОВ:

опыт создания, лайфхаки успеха
и причины провалов

Олжас Кундакбаев

Создай успешный стартап

«Автор»

2023

Кундакбаев О.

Создай успешный стартап / О. Кундакбаев — «Автор», 2023

Успешный стартап, приносящий прибыль и радость создателю, – это мечта многих бизнесменов и начинающих предпринимателей! Книга раскрывает все этапы создания стартапа, начиная от идеи и построения бизнес-модели, и заканчивая продажей бизнеса. В этой книге вы также найдете советы и лайфхаки из историй автора, создавшего 17 стартапов, из которых 7 стали успешными, 10 оказались провальными, а 2 были проданы. Эта книга поможет вам избежать типичных ошибок, научит принимать верные решения и быстро тестировать идеи на успех. Внутри вы найдете практические советы, которые помогут вам создать свой стартап и превратить его в прибыльный бизнес. Вместе с автором вы подготовите бизнес-модель, подберете нужных людей в команду и поймете, как привлечь первых клиентов. Это идеальное руководство для всех, кто хочет создать свой успешный стартап допустить минимальное количество ошибок. Автор поможет вам сэкономить время и деньги при открытии своего бизнеса, рассказав о своих 10 провальных стартапах.

© Кундакбаев О., 2023

© Автор, 2023

Содержание

ПОСВЯЩАЕТСЯ	5
БЛАГОДАРНОСТИ	6
РЕЦЕНЗИИ И ОТЗЫВЫ	7
Об авторе	9
Введение	12
Глава 1. Прокачка стартапера	13
Ваша новая роль в жизни – стартапер	14
Найдите и примите свой икигай	22
Раскройте свой эмоциональный интеллект	26
Лайфхак: проработайте ваши страхи	29
Глава 2. Идея для стартапа	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Олжас Кундакбаев

Создай успешный стартап

ПОСВЯЩАЕТСЯ

Добро пожаловать в мир предпринимательства! Решили создать свой стартап? Замечательно! Тогда вы тот человек, которому я посвящаю свою книгу. Ведь вы входите в узкий круг тех, кто готов рискнуть и стать предпринимателем. Опыт показывает, что только 10% людей обладают потенциалом и предпринимательской жилкой, и талантом для создания чего-то нового. И если вы выбрали этот путь, то именно вам я посвящаю свою книгу.

Возможно, вы студент, окончивший вуз, но мечтающий о другой профессии. Или вы начинающий предприниматель, стоящий на пороге создания собственного бизнеса. Или, может быть, вы опытный бизнесмен, который рассматривает возможность расширения и диверсификации своего бизнеса путем создания новых направлений.

Вы хотите создать что-то свое, уникальное, успешное и яркое. И я знаю, как пройти сложный путь в деловом мире и, как светом фонарика, освещу вам этот путь.

Вы находитесь на пороге перемен. И вместе мы можем сделать вашу жизнь более интересной. Вы готовы? Тогда вперед, воплощайте свои самые смелые идеи в жизнь.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я хотел бы выразить благодарность широкому кругу людей, включая наставников, партнеров и всех тех, кто был рядом и поддерживал меня. Особая благодарность моим самым близким людям, которые оказывали постоянную поддержку.

Хочу искренне поблагодарить двух самых важных женщин в моей жизни – мою маму Кумис и супругу Асель.

Благодаря маме, которая воспитала меня в любви к труду и давала мудрые советы, я смог достичь того, что у меня сегодня есть. Ее слова и действия всегда вдохновляли меня на новые начинания и помогали преодолевать трудности. Благодаря ей, я научился быть настойчивым, целеустремленным и уметь рисковать, а также принимать ответственность за свои действия.

Также хочу выразить благодарность моей супруге Асель. Она поддерживала меня в трудные моменты жизни и всегда верила в меня. Благодаря этой поддержке, я стал увереннее в себе и начал добиваться значительных результатов в делах. Очень благодарен своей жене за все, что она делает для меня. Она всегда была и будет моей музой, вдохновляющей на новые свершения, и я никогда не перестану ценить ее поддержку и любовь.

С любовью и глубокой признательностью!

РЕЦЕНЗИИ И ОТЗЫВЫ

Алим Хамитов.

Сооснователь бизнес акселератора МОСТ

Олжаса я знаю с 2015 года – с момента, когда я сам создал свой бизнес-хаб для стартаперов. Мы создали Алматинский бизнес-хаб, где обучаем стартаперов и на региональном уровне, и в пяти странах.

В 2018 году я, совместно с швейцарским фондом SeedStars, проводили акселерацию для стартапов Казахстана и стран СНГ для того, чтобы стартаперы смогли привлечь инвестиции в свои проекты. Олжас проходил у нас акселерацию с одним из своих проектов, и получил в свой проект инвестиции от венчурного фонда.

Я сам, как руководитель бизнес-хаба, каждый день сталкиваюсь с десятками стартапов и вижу, как они развиваются. Прочтя книгу Олжаса, я был приятно удивлен что «Создай успешный стартап» – написана не стандартным бизнес-языком, а просто и понятно. Также меня поразило, как точно подмечено, что стартаперу вначале необходимо прокачаться и найти свой Ики-гай.

Автор уделяет внимание важным аспектам управления бизнесом, таким как создание эффективной команды, управление финансами и развитие продукта. Он предлагает реальные примеры и истории успехов и провалов, чтобы помочь желающим улучшить свои навыки и применить их на практике.

В целом, книга «Создай успешный стартап» является ценным ресурсом для всех, кто интересуется миром стартапов и предпринимательства. Книга предлагает практические инструменты, вдохновляет читателей и помогает им преодолевать трудности, с которыми они могут столкнуться при создании и развитии своего стартапа.

Всем читателям советую внимательно ознакомиться с книгой и выполнять все задания от автора, так как каждый лайфхак и совет от автора стоила ему много времени и ресурсов. Если вы воспользуетесь ими, я уверен, вы сможете создать свой стартап или протестировать легко и быстро новые идеи на успех.

Автору желаю продолжать писать книги, и радовать нас новыми исследованиями в этой теме.

Павел Черкашин Венчурный капиталист.

Управляющий партнер Mindrock Capital

С автором книги мы познакомились в 2017 году на нашей ознакомительной программе по кремниевой долине. На тот момент это была первая программа, организованная для стартаперов из Казахстана, желающих попробовать масштабироваться на рынок США. Мы как раз помогали адаптировать их бизнес для выхода на рынок США и всего мира.

У Олжаса было пару стартапов, которые он планировал масштабировать на рынок Америки и далее по всему миру. Он интересный и целеустремленный бизнесмен, который не побоится оставить «тепленькое местечко» в крупной корпорации, чтобы создавать стартапы меняющие мир к лучшему.

Книга «Создай успешный стартап» является практическим руководством для всех, кто хочет начать свой собственный бизнес. Автор весьма компетентен в области стартапов, и он ясно и четко объясняет все этапы создания успешного стартапа.

Книга содержит множество ценных советов, относящихся к различным аспектам бизнеса, начиная от поиска идеи, выбора бизнес-модели и создания бизнес-плана до привлечения

инвестиций и масштабирования бизнеса. Автор также дает советы по маркетингу и продажам, по управлению командой и финансами.

Одной из главных сильных сторон этой книги является ее доступность. Автор использует простой язык, и приводит множество примеров из его собственного опыта, что делает книгу легко читаемой и понятной для всех, даже для тех, кто не имеет опыта ведения бизнеса.

Кроме того, автор включает в книгу множество заданий и упражнений, которые помогут читателям применить полученные знания на практике. Это делает книгу не просто информативной, но и практически полезной.

Однако ряд читателей найдут некоторые секции книги поверхностными, им может потребоваться больше деталей и конкретных примеров. Тем не менее, автор достаточно подробно освещает каждую тему, чтобы дать общее представление о том, что требуется для создания успешного стартапа.

В целом, «Создай успешный стартап» – это отличный ресурс для всех, кто хочет начать свой бизнес или улучшить навыки ведения бизнеса. Книга содержит множество ценных советов, практических упражнений и полезных примеров, которые позволят читателям на практике освоить все аспекты создания успешного стартапа.

От себя желаю автору продолжать развиваться в новом для себя амплуа бизнес-коуча и наставника, и продолжать также нести свет людям, помогая предпринимателям создавать свои стартапы.

Об авторе

Прежде чем я поделюсь своим опытом в создании стартапов, давайте знакомиться поближе, и я расскажу немного о себе.

Из своих сорока трех лет, я двадцать пять лет в бизнесе. Из них восемнадцать лет я в IT отрасли. Сегодня у меня за плечами работа: наемным сотрудником, как в местных, так и иностранных компаниях, создание своих стартапов и компаний. Я считаю, мне повезло быть одним из первых сотрудников IBM в Казахстане, получить опыт в проектах и такое уникальное образование, которое дала мне компания. Я принимал участие в крупных проектах республиканского уровня по автоматизации процессов в национальных компаниях и цифровизации государственного аппарата. После очередного обучения в США я понял, что пора создавать что-то свое, и решил делать новые стартапы и не только в IT, но и попробовать свои силы в других секторах бизнеса. За семь лет я создал семнадцать разных стартапов, из которых десять потерпели крушение, семь стали успешными и из двух я успешно вышел, продав долю своего бизнеса. Можно сказать, я прошел все этапы в жизни стартапа: от создания, развития, до выхода из стартапа.

Также мне повезло в личной жизни: я двадцать лет в браке, у нас с супругой четверо прекрасных детей. Вместе с ней мы занимаемся бизнесом и инвестициями, создаем образовательные программы для детей и взрослых, и это приносит нам удовольствие и финансовую независимость.

С 2009 года занимаюсь парусным спортом и участвую в международных соревнованиях – регатах. И данный опыт меня также многому научил: как уметь ориентироваться в этом открытом мире бизнеса, идя к своей цели, борясь с конкурентами. И только слаженная командная работа помогает достигать успеха. Этот опыт я также применил в своих проектах.

Сегодня я нашел свое предназначение в том, чтобы помогать людям, помогать создавать и управлять бизнесом, жить в балансе и гармонии с внешним и внутренним миром человека. Своим опытом и выводами, которые я извлек из провальных и успешных проектов, я делюсь с предпринимателями как из Казахстана, так и из других стран. Мои ученики успешно создают свои бизнесы, чему я несказанно рад. Но так было не всегда.

Мой жизненный путь до сегодняшнего дня интересен и тернист. Он полон ярких событий и замечательных встреч с людьми, которые оказали огромное влияние на меня и мою жизнь.

Детство мое прошло в маленькой полуторке. Жили мы вшестером. Родители мои были работниками бюджетной сферы, и все их накопления, и весь жизненный уклад, как и ценности, которыми они жили, были сломлены, стерты и перевернуты с ног на голову с развалом Советского Союза. Это было тяжелое время

– время тотального дефицита в стране, где бизнесом заниматься было преступлением, за которое сажали в тюрьму. Всем в 90-е пришлось переходить на новые рельсы частной собственности и капиталистического уклада жизни, и всем было не просто.

Вся моя собственность, состоявшая из небольшого количества вещей, помещалась на крохотной полке в общем шкафу. Теснота и не обустроенность были сильным мотиватором изменить свою жизнь. Я очень признателен моим родителям. В момент развала Советского Союза они были в самом расцвете сил, но столкнулись с неимоверными трудностями, и все же они достойно прошли испытания и воспитали 4-х детей.

В юности я и принял твердое решение, поставил четкую цель: «Вырасту и сделаю все, чтобы я и моя семья жили в комфорте и достатке».

Моей сильной стороной было то, что я всегда интересовался точными науками. Меня буквально тянуло ко всем этим числам, формулам, уравнениям. Поэтому в шестнадцать лет

мне удалось на конкурсной основе поступить в самый лучший технический лицей города Талдыкорган.

Обучение было платным, но родители поддержали меня, хотя это было накладно для бюджета семьи. Последующие два года я имел удовольствие учиться с лучшими и талантливейшими ребятами нашего города.

Тогда я и убедился в правдивости тезиса: «Окружи себя лучшими, и ты сам изменишься к лучшему». Что только не придумывали одноклассники, занимаясь в этом лицее: изобретали спускаемые космические аппараты, невероятные по замыслу механизмы и машины! Другие занимали призовые места на мировых олимпиадах, и, глядя на них, я с юности понял простую истину: «Делай все, что задумал, не бойся ошибок и развивай свои таланты!». Моё окружение сильно повлияло на мои успехи в учебе, в бизнесе и положительно отразилось на моей дальнейшей судьбе.

Окончив лицей, я поехал из своего маленького города поступать в новый столичный университет, но, ввиду сложной экономической ситуации в семье, очно учиться не смог и поступил на заочное отделение факультета «Финансы и кредит».

Я решил пойти работать. И мне повезло. С переездом столицы в Астану открывалось много компаний, и им требовались люди. В школьные годы я изучал турецкий, что помогло мне устроиться в престижную турецкую торговую компанию. И я, парень без опыта работы, но со знанием языка, быстро взлетел по карьерной лестнице. Уже через шесть месяцев я купил себе машину, а еще через год – квартиру.

Я доказал, что «приезжие из провинциальных городов» могут добиться успеха в столице. И еще мне понравилась турецкая пословица: «Один язык – один человек, два языка – два человека». То есть, если вы будете знать больше, чем один язык, то и возможностей у вас будет во столько же раз больше. Ну а дальше началась бурная трудовая деятельность, которая научила меня: хочешь быть успешным человеком – делай больше, чем другие. Начав с самых низов, я испробовал разные профессии, получил опыт работы в крупных иностранных компаниях, учебы за границей и пришел к идее создать свой собственный бизнес и работать на благо себя и своей семьи.

Далее по жизни была череда взлетов и падений, и к тридцати восьми годам я уже имел успешные бизнесы и создал семнадцать стартапов. Но я работал очень много, по четырнадцать часов в день, и часто без выходных. Это, конечно, помогло мне осуществить все намеченные цели, то о чем мечтал еще в юности. Но, имея на руках все, о чем когда-то грезил, я, тем не менее, почувствовал, что начинаю «выгорать» и меня затягивает в «штопор». Чувство моральной неудовлетворенности и неприятия существующего положения дел угнетало меня. Я истощился эмоционально и физически.

Обострились семейные конфликты, и тогда я принял решение начать работу над собой и с помощью психологов и коучинга встал на путь к осознанности. Проведя большую работу над собой, я понял, что жить надо в балансе, выделяя время не только бизнесу, но и другим аспектам своей жизни: семье и себе. Я полностью поменял свою жизнь, перешел от «достигатора» к счастливому семьянину и бизнесмену. Мои выводы и опыт по семейным отношениям запечатлены в первой книге «21 секрет счастливого папы» – она про то, как стать счастливым отцом в современном мире.

Сегодня мы с семьей наслаждаемся жизнью на прекрасном острове в Средиземном море. Дети учатся, а мы с супругой занимаемся бизнесом, который приносит удовольствие и финансовую независимость.

Я прошел долгий путь, чтобы найти свою миссию «нести свет людям», и теперь решил поделиться своим опытом, а также полезными инструментами, о которых мало кто говорит.

Это моя вторая книга, и её я адресую таким же, как я, предпринимателям и стартаперам, работающим не покладая рук и придумывающим проекты во благо себе, своей семье и окру-

жающему миру. В этой книге я поделюсь с вами своими историями и лайфхаками, расскажу о провалах и ошибках, чтобы вы могли их избежать. Книга, я уверен, поможет вам построить свой бизнес так, чтобы он стал не обузой или источником стресса, а финансовой поддержкой и приносил только положительные эмоции.

По материалам этой книги вы сможете узнать о важности эмоционального интеллекта (EQ), а он, как доказали последние исследования, гораздо важнее, чем просто уровень интеллекта (IQ). Также вы сможете полностью сформировать для себя идею стартапа, понять свою истинную мотивацию, подсветить себе путь, сделать выводы и предпринять дальнейшие шаги по изменению или улучшению ситуации в вашем текущем проекте.

Я благодарю вас за то, что вы держите в руках мою книгу, и желаю вам успехов в построении своего стартапа. Пусть она станет верным помощником на пути к вашей мечте. Не забывайте, что успех в жизни представляет собой не просто конечную цель, а целый путь. Наслаждайтесь каждым шагом и не забывайте учиться на своих ошибках.

Введение

Успешный стартап, который приносит финансовую прибыль и радость своему создателю, – это мечта для многих.

Эта книга раскрывает все этапы создания стартапа – от идеи и построения бизнес-модели до привлечения инвестиций, масштабирования и продажи бизнеса. Здесь вы найдете советы и лайфхаки из истории успеха и неудач в создании семнадцати стартапов, из которых десять провалились, семь стали успешными, и из двух я успешно вышел, продав свою долю в бизнесе.

Важно понимать, что книга написана для предпринимателей и людей проактивных, ведь перед каждым бизнесменом стоит множество задач. Данная книга поможет решить часть из них быстро и эффективно. Поэтому предложенные в книге задания и лайфхаки – это своего рода «фонарик», который я протягиваю вам, чтобы вы смогли осветить ваш путь. Они помогут вам выбрать проекты, в которые стоит вкладываться.

Эта книга создана как рабочая тетрадь. Выполнение заданий на страницах книги поможет вам избежать типичных ошибок и научиться принимать верные решения. Вы сможете подготовить бизнес-модель стартапа, поймете какие нужны люди в команду и как привлечь первых клиентов. Практические советы, пошаговые инструкции и задания помогут вам создать свой стартап и превратить его в прибыльный бизнес.

Все, что описано и приведено в книге, проверено мною на практике в своих бизнесах, а также на бизнес-консультациях в других компаниях. В книге вы встретите истории ошибок и верных решений, принятых мной в моих стартапах. Эти истории, я уверен, помогут вам избежать промахов.

Моя книга предназначена как для начинающих предпринимателей, которые мечтают о создании своего стартапа, но не знают, с чего начать, так и для бизнесменов с опытом. В ней вы найдете множество полезных рекомендаций и советов по запуску и развитию стартапа, начиная от разработки идеи и бизнес-модели, заканчивая поиском инвесторов и управлением командой. Вся работа будет идти на примере действующего стартапа, и параллельно я буду делиться историями как успешных, так и провальных решений, и расскажу о последствиях таких решений, чтобы вам не пришлось наступать на те же грабли повторно.

Возможно, вас удивит, что в книге о стартапах будут затронуты темы саморазвития и самопознания, постановки жизненных целей и поиска себя. Эти аспекты были внесены в книгу неслучайно. Они являются результатами моей долгой предпринимательской деятельности, а также работы в качестве лайф-коуча. Именно эти фундаментальные знания о себе позволяют людям жить полной жизнью, а предпринимателям создавать успешные стартап-проекты, которые способны выдержать конкуренцию и принести реальную пользу миру, а также финансовую свободу их создателю.

Польза миру – это, пожалуй, одна из главных задач, которую я хочу реализовать, создавая эту книгу. Объединяя усилия, делюсь полезным опытом, мы способны переделать нашу реальность к лучшему. Я желаю вам успехов на вашем пути и не сомневаюсь в том, что вы их достигнете, взяв на вооружение эффективные советы из моей книги. Я верю в вас. У вас все получится!

Глава 1. Прокачка стартапера

«Успех – это способность идти от неудачи к неудаче, не теряя энтузиазма».
– Уинстон Черчилль.

Ваша новая роль в жизни – стартапер

Если вы действительно решили создать стартап, то теперь вы вступаете в новую для себя роль – «стартапер». Стартапер – это человек, который создает и развивает бизнес-идеи, готов рисковать, адаптироваться и вдохновлять других в своем стремлении к успеху.

Почему стартапер – роль? Представьте, что вся наша жизнь – это большой театр и все мы в ней выступаем в качестве актеров. Все участвуют в очень большом количестве постановок и пьес. Иногда для вас отведена главная роль, а иногда вы выступаете в качестве массовки.

Представьте ситуацию из жизни: вы обедаете дома у своих родителей. Они спрашивают вас о жизни, но вдруг звонит телефон – срочный рабочий вопрос. Вы переключаетесь на него, а в этот момент к вам подходит ребенок и начинает что-то просить, отвлекая от разговора. И в придачу требует внимания жена, причем так настойчиво, будто, если вы не откликнитесь, весь мир перевернется. В конце концов, вы срываетесь на кого-то из них, а потом начинаете сожалеть о содеянном. Случалось же в жизни что-то похожее?

А бывает, что вы просто отдыхаете с друзьями в кафе, вспоминаете забавные случаи из прошлого, как вдруг звонит руководитель и начинает заваливать вас вопросами и претензиями, с ума сходит рабочий чат, по второй линии звонят родители или супруга. В итоге куча стресса, и все вокруг недовольны.

В театре «Жизнь» такие пьесы весьма популярны. Но почему? Все из-за высокой концентрации разных ролей в одной ситуации. Отсюда 90% всех конфликтов и стрессов у человека. И тут важная подсветка: у каждого человека с двадцати лет есть от десяти до двенадцати разных ролей, которые нужно совмещать и уметь быстро ориентироваться в них, переключаться.

Как пример, рассмотрите список моих ролей по жизни. У вас, наверняка, есть похожие.

Семейные роли	Рабочие роли	Социальные роли	Ситуационные роли
Муж	Стартапер	Сын	Сосед
Отец	Сотрудник	Брат	Друг
	Совладелец	Зять	Яхтсмен
	Директор	Дядя	Коллега

Роли для удобства поделены на четыре группы. Это позволяет оценить уместность каждой из них согласно ситуации.

Посмотрите на мой список ролей и подумайте, какие роли есть у вас из этого списка. Возможно, у вас есть еще и другие роли.

Именно из-за конфликта ролей говорят, что бизнес с родственниками или друзьями делать практически невозможно или очень сложно. В таких ситуациях происходит «каша» в отношениях, когда, например, общаясь с другом или родственником, вы смотрите на него из роли директора. У меня такое произошло несколько раз, и первый мой бизнес потерпел неудачу именно из-за этого.

Еще важное замечание: подумайте о том, что у каждой роли есть миссия. Что я хочу этим сказать? Миссия роли – это ее наивысшая цель, к которой стремится человек, находясь в этой роли. К примеру, моя миссия в роли «стартапер» – создать стартап, помогающий людям.

Задание для стартапера

Чтобы применить в жизни этот опыт и подсветить себе все роли, в которых вы главный герой, впишите в таблицу список ролей. Для удобства можно взять из приведенного мною примера. При необходимости можно расширить этот список. Написать желательно не меньше десяти ролей и вспомнить ситуации «пьесы», когда каждая из этих ролей наиболее ярко выражена и, возможно, какая-то из них имеет большое влияние на вас, и вы в ней живете,

«играете» чаще всего.

Семейные роли	Рабочие роли	Социальные роли	Ситуационные роли

Важное замечание. Понятно, что можно выписать и больше десяти ролей. Например, ситуационных встречается очень много. Но суть упражнения заключается в том, чтобы найти и обнаружить для себя десять-двенадцать основных из них и закрепить их образы.

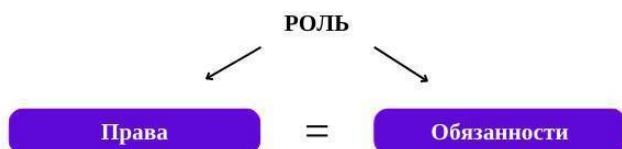
Представим все роли, которые приходится играть по жизни, метафорическими разноцветными шляпами.

В таблице вы расписали все эти роли. Теперь на каждую роль назначьте цвет шляпы. Представляйте, как в каждой роли у вас разные шляпы на голове. Этот простой пример со шляпами легко поможет вам сориентироваться в любых жизненных обстоятельствах. Более того, вы открыто, не стесняясь, можете заявлять окружающим о том, какая шляпа в данный момент у вас на голове. То есть каждая шляпа – это отдельно взятая и играемая роль в ситуации.

Вы же не надеваете на улицу две шляпы сразу? Так и здесь. Не надо смешивать и играть две роли одновременно.

Также очень важно знать, что у каждой роли есть свое поле деятельности, «границы роли». И эти границы активируются только в определенных обстоятельствах и в окружении определенных людей. Например, роль «отец» активируется у вас дома в общении с детьми. Роль «директор» активна с подчиненными.

Границ у каждой роли всего две, и они выстраиваются из ваших «прав» и «обязанностей».



Чтобы стало понятнее, давайте вернемся к нашему примеру – обед в доме у родителей. В отношениях с родителями вы уже находитесь в роли – их «ребенка» сына или дочери. Эта роль наделяет вас особыми «правами», которых, например, нет у другого человека. Но в то же время у вас возникает и свой перечень «обязанностей», которых вы придерживаетесь как «сын» или «дочь» по отношению к вашим родителям.

Но вдруг к вам подбегают ваши собственные дети, автоматически активируя вашу роль «родителя» – «отца» или «матери». Образно говоря, вы надеваете вторую шляпу поверх первой.

Звонок с работы – и вы превращаетесь в «коллегу», «подчиненного» или, может быть, «начальника».

Да, и вот так маневрируя между четырьмя-пятью ролями, вы кое-как умудряетесь менять шляпы. Но рано или поздно вы путаетесь и уже отвечаете родителям из позиции «начальника», не переклывившись вовремя. Вспомните, как часто такое бывало, не только с вами.

Так вот, стартапер – это тоже роль. Новая роль со своими

«правами» и обязанностями. И по себе знаю, роль эта очень сильная и начинает «пересекать» границы других ролей, из-за чего возникает куча конфликтных ситуаций. Например, работа по выходным, в то время, когда можно сводить детей в кино. Занимаясь своим новым делом – стартапом, вы надеваете соответствующую шляпу и отдаетесь этому занятию полностью, так сказать, с головой.

Ниже представлен пример того, как можно расписать свои границы роли «стартапер», ее «права» и «обязанности».

Свою роль «стартапер» я представляю красной шляпой и надеваю ее лишь при занятиях бизнесом и в общении с партнерами.

Права стартапера	Обязанности стартапера
Придумать и запустить свой бизнес-стартап	Взять полную ответственность за идею и проект
Обращаться за помощью к окружающим	Работать по 10-12 часов над стартап-проектом
Взять время у других сфер моей жизни	Объяснить близким и окружающим цель и задачу стартап-проекта
Иметь возможность ошибаться	Оплатить все расходы связанные со стартапом
Получить признание своих заслуг и поддержку от окружающих по созданию стартапа	Быть благодарным всем кто помогал в создании стартапа

Миссия роли. Определение миссии для своей роли стартапера может быть важным шагом на пути к успеху. Миссия помогает держать фокус на том, что действительно важно, и не отклоняться от основных целей.

Чтобы определить свою миссию как стартапера, необходимо понимать свои «права» и «обязанности», связанные с этой ролью. Например, право на принятие риска, на экспериментирование и на построение своей собственной компании. С другой стороны, есть обязанности, такие как работа над развитием продукта, поиск инвесторов и партнеров, управление финансами и командой.

Для того чтобы определить свою миссию как стартапера, нужно задаться вопросом: что вы хотите достичь своим стартапом? Какую проблему вы хотите решить и для кого? Какой должна быть цель вашей компании?

Например, ваша миссия может заключаться в том, чтобы создать продукт, который помогает людям экономить время и улучшать качество жизни. Ваша цель может быть в том, чтобы стать лидером на рынке своей ниши, предоставляя наиболее инновационное и эффективное решение для ваших клиентов.

Определив свою миссию, вы сможете лучше понимать свои цели и направлять все усилия на их достижение. Кроме того, определение миссии может помочь вам принимать решения, которые соответствуют вашим целям, а не просто реагировать на текущие обстоятельства.

В конечном итоге, определение миссии для своей роли стартапера способно помочь вам улучшить свои результаты и достичь большего успеха в вашем бизнесе.

Например, миссия моей роли как стартапера – создать стартап, помогающий людям.

Задание для стартапера

Распишите границы роли «стартапер», «права» и «обязанности» так, как вы их сейчас видите и понимаете. Рекомендую взять мой пример за образец и дополнить своими мыслями. Так вам будет проще.

Почему это важно? Дело в том, что любая деятельность забирает очень много времени. А время – это самый ценный ресурс, потому что он невосполним. Но когда стартапер горит идеей, он забывает обо всем, даже иногда о еде и сне. Это нарушает границы других ролей человека, что приводит к конфликтам с близкими и окружением, а поддержка близких людей очень важна для успеха стартапа.

Поэтому полезно расписать на бумаге, что вы будете делать, поговорить с близкими и друзьями, чтобы получить поддержку от них, ведь от близкого окружения многое зависит.

Возможно, вам придется переписывать этот список несколько раз. Я тоже так делал, потому что не мог сразу определить границы. Зато, когда вы справитесь, сможете согласовать этот список со своими близкими и партнерами, чтобы они вас поняли и поддержали.

Роль: Стартапер

Цвет «шляпы»:

Миссия роли:

Права стартапера	Обязанности стартапера

Важное замечание!

Права и обязанности в каждой роли должны быть равны по количеству и/или по «силе» друг другу.

Если в процессе выполнения задания вы заметили, что одна половина значительно весомей другой, то это признак ошибки. Многие бывают склонны писать больше своих «обязанностей», чем «прав».

К чему это приводит? К конфликтам в бизнесе и в жизни в целом. Когда список «обязанностей» велик, человек иногда взваливает на себя часть ответственности других людей, не понимая, посильна ли ему такая ноша. А потом начинаются жалобы: «Все на меня сели и ноги свесили».

Добивайтесь баланса «прав» и «обязанностей». Увеличивайте или уменьшайте списки, чтобы привести к равному количеству.

Как видно из примера, роль «стартапер» очень сильная и имеет много возможностей и функций, что требует больших затрат энергии, которые необходимо восполнять.

Чтобы не исчерпать себя, четко обозначьте границы ролей. Возьмите и разложите шляпы по местам. Надевайте их уместно, в зависимости от ситуации, от обстоятельств. Вы же не носите панамку на морозе, не правда ли?

Так, соблюдая уместное надевание «шляп», вы предотвратите массу сложностей и конфликтов, отчего ваша жизнь и стартап значительно выигрывают.

Что касается выбора миссии, то нужно обозначить самую наивысшую цель своей роли. Кстати, есть еще и миссия самого человека – это совокупность всех ролей, но об этом мы поговорим далее. Для того чтобы понять свою миссию роли «стартапер», предлагаю найти ваш икигай.

ГЛАВА 1. ПРОКАЧКА СТАРТАПЕРА

в зависимости от ситуации, от обстоятельств. Вы же не носите панамку на морозе, не правда ли?

Так, соблюдая уместное надевание «шляп», вы предотвратите массу сложностей и конфликтов, отчего ваша жизнь и стартап значительно выигрывают.

Что касается выбора миссии, то нужно обозначить самую наивысшую цель своей роли. Кстати, есть еще и миссия самого человека – это совокупность всех ролей, но об этом мы поговорим далее. Для того чтобы понять свою миссию роли «стартапер», предлагаю найти ваш икигай.

История

О смещении ролей в бизнесе

История о том, как мы с друзьями решили создать совместный бизнес, полна уроков, которые нам пришлось усвоить на собственном опыте.

На тот момент я только недавно женился и искал способ обеспечить семью. Я решил собрать своих друзей и предложил им открыть компанию. Мы знали друг друга давно и верили, что наша дружба и совместные усилия приведут к успеху.

Вместе мы открыли ТОО, хотя у нас не было особого опыта в бизнесе. Мы были полны энтузиазма и решимости покорить мир предпринимательства. Но, как это часто бывает, деньги и бизнес могут испортить любые отношения.

Мы столкнулись с трудностями, которые обычно возникают при работе с друзьями и родственниками. Рабочие вопросы и личные отношения смешались в кашу из ролей. Права и обязанности перепутались, что привело к конфликтам, обидам и, в конечном итоге, к полному краху нашего бизнеса.

Мы поняли, что ошибки при работе с близкими людьми происходят из-за того, что мы носим две «шляпы» одновременно и часто «стучимся» правами одной роли в обязанности другой. Это приводит к размытию границ и ролей. Это вызывает обиды, недопонимание и откровенные ссоры. Например, кто-то из друзей делает основную работу, а остальные делают меньше. Или друг просит друга поработать сверхурочные или в выходные, но оплата за эту переработку не предусмотрена.

Мы осознали, что важно установить ясные правила и границы при работе с друзьями. Как говорится, дружба дружбой, а табачок врозь. Мы поняли, что роль друга в отношениях должна быть бескорыстной и легкой, и что дружба и бизнес – это две разные сферы, которые нужно разделять. Мы познали ценность сохранения наших дружеских отношений и поняли, что деньги не должны стать причиной их разрушения.

СОЗДАЙ УСПЕШНЫЙ СТАРТАП

Наш опыт научил нас, что важно поддерживать определенную дистанцию, чтобы каждый из нас имел возможность развиваться в своих индивидуальных направлениях. Быть бизнес-партнерами не означает, что мы должны быть неотделимыми друг от друга. Мы должны давать пространство для личного роста и самовыражения.

Выход из нашего неудачного бизнеса был болезненным, но мы поняли, что это не конец света. Мы сумели сохранить наши дружеские отношения, и я смог использовать этот опыт в качестве урока для будущих стартапов. Теперь я сразу составляю договор-соглашение, где четко прописаны права и обязанности каждого участника. Это помогло нам избежать многих проблем и сохранить отношения даже в случае разрыва бизнес-партнерства.

Так что, если вы решаете начать бизнес с друзьями и родственниками, помните, что установление четких правил и границ является неотъемлемой частью успеха. Составьте договор-соглашение, где пропишите все права и ответственности, а также ожидания каждого участника. Будьте готовы к тому, что ваши отношения будут подвергаться испытаниям, и будьте готовы адаптироваться и учиться на своих ошибках.

И помните, что дружба важнее бизнеса. Если ваши предпринимательские усилия не увенчаются успехом, не позволяйте этому разрушить ваши отношения. Будьте открытыми к новым возможностям и готовыми идти дальше, зная, что ваши друзья всегда будут рядом с вами вне зависимости от того, какие бизнес-приключения ждут вас в будущем.

Найдите и примите свой икигай

С чего начать свой путь в мир стартапов? С определения своего предназначения и истинной мотивации для создания стартапа. Хороший бизнес не возникает случайно и требует грамотного подхода в инвестировании своего времени и энергии с самого начала.

Я глубоко убежден, что стартап нельзя создавать в полсилы. Успешное дело — это всегда некоторое продолжение вас, ваших склонностей, талантов и интересов. В связи с этим хочу рассказать вам про японское понятие икигай. Икигай — это чувство смысла и направленности жизни. Максимально близкое по значению слово — «предназначение».

Каковы же преимущества знания своего икигай для начала успешного стартапа? Что вы получите, найдя свой икигай:

Найдите и примите свой икигай

С чего начать свой путь в мир стартапов? С определения своего предназначения и истинной мотивации для создания стартапа. Хороший бизнес не возникает случайно и требует грамотного подхода в инвестировании своего времени и энергии с самого начала.

Я глубоко убежден, что стартап нельзя создавать в полсилы. Успешное дело – это всегда некоторое продолжение вас, ваших склонностей, талантов и интересов. В связи с этим хочу рассказать вам про японское понятие икигай. Икигай – это чувство смысла и направленности жизни. Максимально близкое по значению слово – «предназначение».

Каковы же преимущества знания своего икигай для начала успешного стартапа? Что вы получите, найдя свой икигай:

1. Мотивация. Когда мы знаем, что наша работа соответствует нашим ценностям и приносит нам удовольствие, мы чувствуем большую мотивацию и энтузиазм для ее выполнения. Это помогает нам продолжать работать, даже когда сталкиваемся с трудностями, которых будет предостаточно в стартапе.

2. Фокус. Зная свой икигай, мы можем лучше определить свои цели и задачи. Это поможет нам сосредоточиться на важном и избегать ненужных затрат времени и ресурсов.

3. Уникальность. Наш икигай – это то, что делает нас уникальными и отличает от других людей. Использование своего икигай в бизнесе помогает создать и развивать уникальные продукты и услуги, которые очень быстро находят своих клиентов.

4. Перспектива. Знание своего икигай позволяет увидеть свою работу и бизнес как бы со стороны, что помогает принимать более обдуманные решения и выстраивать более долгосрочные стратегии. Таким образом, знание своего икигай способно помочь правильно начать стартап и создать бизнес, который соответствует вашим ценностям, приносит вам удовлетворение и финансовую независимость.

Действовать по икигай подразумевает, что жизнь и работа приносят и прибыль, и удовольствие, и каждый день вы готовы, образно говоря, вставать в шесть утра и бежать ради своего дела. При этом жизнь человека приведена в равновесие: работа не отвлекает от семьи, не мешает увлечениям.

Я считаю, что к созданию стартапа нужно подходить с философией икигай.

Предлагаю и вам поискать и найти свое предназначение – свой икигай.

Задание для вас: Возьмите листок бумаги А4 и нарисуйте на нем четыре круга как показано на рисунке ниже.

Первый круг называется «То, что я люблю...». Сюда можно вписать все, что вы действительно любите делать (кушать, спать, красиво одеваться, гулять, работать, рыбалку, охоту, готовить т.д.). Вписать желательно минимум восемь-десять пунктов, не меньше.

Второй круг – это «То, в чем я силен...». Выпишите сюда ваши сильные качества (целеустремленный, веселый, работоспособный, выносливый, сильный, волевой, добрый и другие сильные качества). Если вы озадачены, то спросите у ваших близких о том, какие они видят в вас сильные качества. Тут также важно вписать не менее восьми пунктов.

Третий круг – «То, что, по-моему мнению, нужно людям...» (счастье, здоровье, деньги, удовлетворение, модная одежда, машина, путешествия и т.д.). Вписываем восемь-десять пунктов.

Четвертый круг – «То, за что мне платят или мои источники дохода...» (зарплата, аренда, инвестиции, бизнес и т.д.). Даже если вы домохозяйка или пока без работы, вам же все равно откуда-то поступают деньги? И тогда вам важно расписать те работы и те качества, которые люди оценивают деньгами. Чем больше вы сюда сможете вписать, тем лучше. Не стесняйтесь,

список только для ваших глаз, и, как говорится, бумага выдержит все – пишите все, что вы думаете.

Теперь вам потребуется попарно прочесть написанное в кругах и таким образом создать на пересечении еще четыре круга. Они будут называться «страсть», «профессия», «призвание» и «миссия». В каждый из блоков следует записать одно предложение, состоящее не более чем из трех слов, которое объединяет смысл соприкоснувшихся в нем кругов.

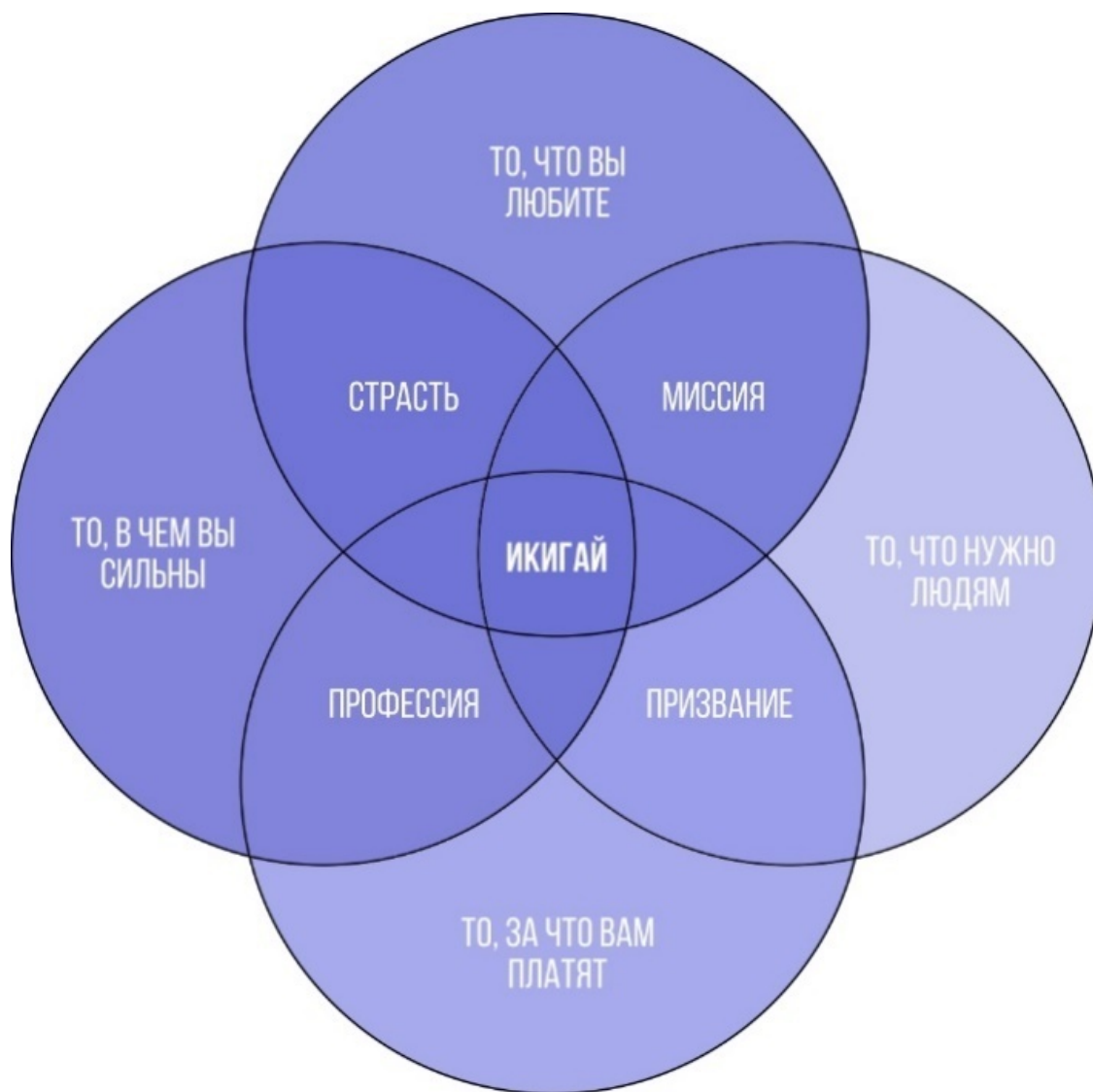
– Сочетая «То, что вы любите» и «То, в чем вы сильны», вы определяете свою «Страсть». Страсть – это сильное чувство или эмоция, проявляющаяся в глубоком интересе, энтузиазме или притяжении к чему-либо. Она может быть связана с работой, хобби, отношениями, творчеством или спортом и приводить к глубокому удовлетворению и радости от того, что вы делаете.

– Сочетая «То, в чем вы сильны» и «То, за что вам платят», вы определяете свою «Профессию». Профессия связана с определенной областью знаний или деятельности. Человек может стать экспертом в этой области, чтобы быть успешным и получать удовлетворение от своей работы. Хорошо если выбранная профессия соответствует навыкам и интересам человека и востребована в обществе. Если это пока не так, то значит, у вас есть шанс это изменить своим стартапом.

– Сочетая «То, за что вам платят» и «То, что нужно людям», вы определяете свое «Призвание». Призвание – это то, что вы должны делать в жизни, что приносит вам удовлетворение и радость, и при этом полезно для других людей. Когда вы находите свое призвание, вы чувствуете, что ваша жизнь имеет смысл и направлена на что-то более значимое, чем просто заработок денег.

– Сочетая «То, что нужно людям» и «То, что вы любите», вы получите «Миссию». Миссия – это цель или задача, которую вы ставите перед собой, и нацелены на ее достижение. Ваша миссия может быть связана с помощью другим людям, преподаванием, творчеством, заботой о животных, научными исследованиями, социальными проблемами. По миссии важная подсветка – бывает так, что люди пишут или очень эгоистичную миссию, или же настолько абстрактную, что понять ее крайне сложно. В миссии важна простота и лаконичность – она вам будет помогать быть в тонусе. И если вы ее примите, то мотивация у вас будет на 200%. Миссия, которую вы здесь найдете, и будет миссией всех ваших ролей, о которых говорилось ранее.

Посмотрите на рисунок, чтобы понять, как найти свой Икигай.



Когда вы создадите четыре новых блока, прочтите их еще раз для себя. Их общим объединяющим смыслом будет ваш икигай. Обычно это одно предложение из двух-трех слов. Например, помогать другим в образовании/занятии спортом и т.п.

Это может быть что-то совершенно особенное и уникальное для вас, что приносит вам радость, удовлетворение и смысл в жизни.

По своему опыту, и опыту многих моих коуч-сессий, я знаю, что, если живешь по-своему икигай, то все, что вас окружает, начинает вам помогать по жизни в исполнении вашего предназначения. Приходит уверенность, увеличивается доход, в жизни наступает баланс и гармония. Главное, правильно найти и жить в согласии с икигай.

На своих коуч-сессиях я говорю людям: «Представьте такую картинку, что до вашего рождения вы уже договорились со всеми участниками вашей жизни о том, что вы будете делать и как будете жить. Но в момент рождения вы забыли о договоренности. Но подсознательно вы знаете зачем пришли в эту жизнь – это и есть ваш икигай. И если вы его найдете и примите, то все участники вашей жизни и окружающие вас люди, и события чудесным образом начнут вам интуитивно помогать в выполнении вашего предназначения, поскольку так же подсознательно помнят о вашем уговоре».

Если же вы пока не нашли или не принимаете ваш икигай, то все вокруг начнет вам подсказывать путь, вселенная, так сказать, подает вам разные сигналы через окружающие вас события и через людей, а если и эти сигналы вас не убедят, то будут происходить ситуации, где вы сможете физически прочувствовать сигналы от вселенной, такие как ухудшение здоровья или другие проблемы в жизни.

В общем, перед человеком, который живет по икигай, открываются все двери и даже на заполненной автостоянке для него всегда находится свободное парковочное место.

Узнав и приняв свой икигай, используйте этот подход, чтобы понять, в каком направлении двигаться для создания вашего стартапа. И тогда стартап станет продолжением вашего икигай, и сама вселенная поможет вам его реализовать.

И отдельный плюс в том, что человеку, который нашел свое призвание уже не нужно беспокоиться о мотивации и фокусировке для стартапа. Он и так готов заниматься этим с большим удовольствием.

Когда я нашел свой икигай, мне было сорок два года, и я четко решил ему следовать, так как все вокруг сигнализировало об этом. Свое предназначение я нашел в том, чтобы помогать людям, делиться с ними опытом. Поняв и приняв это, я решил делиться своими знаниями с людьми и ушел в коучинг и консультирование людей по вопросам бизнеса и отношений.

Раскройте свой эмоциональный интеллект

Если вы хотите стать успешным человеком, то важно развивать свой эмоциональный интеллект (ЭИ). Считается, что человек с развитым ЭИ в 127 раз эффективнее обычного человека. А для стартапера эффективность очень важна!

Эмоциональный интеллект (ЭИ) отличается от обычного IQ (уровень интеллекта) тем, что человек с прокачанным ЭИ имеет способность понимать и управлять своими эмоциями и эмоциями других людей. В то время как IQ фокусируется на когнитивных способностях, таких как логическое мышление и аналитические навыки, ЭИ связан с эмоциональной осведомленностью, саморегуляцией, социальными навыками и эмоциональной эмпатией.

Одно из главных преимуществ эмоционального интеллекта состоит в том, что если вы его прокачаете, то это позволит вам улучшить качество ваших отношений и взаимодействия с другими людьми. Люди с высоким уровнем ЭИ обладают большей эмоциональной эмпатией, что позволяет им понимать чувства и потребности других людей.

В контексте бизнеса и стартапов ЭИ может быть особенно полезен. Стартапер с высоким уровнем ЭИ может лучше понимать своих партнеров или подчиненных и создавать поддерживающую и вдохновляющую рабочую обстановку. Это позволит вам эффективно управлять конфликтами и разрешать проблемы, которых в бизнесе бывает очень много.

ЭИ также связан с лучшим управлением стрессом и улучшенным благополучием. Люди с высоким уровнем ЭИ обычно более гибки и адаптивны к изменениям и стрессовым ситуациям. Они имеют лучшую саморегуляцию и способность эффективно справляться с эмоциональными вызовами.

Однако важно отметить, что ЭИ и IQ не являются взаимоисключающими. Они могут взаимодополнять друг друга, просто фокус у них немного разный.

Эмоциональный интеллект также имеет преимущества в личной жизни. Люди с высоким уровнем ЭИ обычно имеют более удовлетворительные и гармоничные отношения. Они лучше понимают свои собственные эмоции и могут эффективнее выражать их, что способствует более открытой коммуникации и пониманию в партнерстве или семье. Кроме того, эмоциональная эмпатия позволяет им быть восприимчивее к эмоциональным потребностям и переживаниям своего партнера, что способствует более глубокому взаимопониманию и поддержке.

Одним из важных аспектов ЭИ является умение эффективно управлять своими эмоциями. Люди с высоким уровнем ЭИ обычно более способны контролировать свои эмоции в стрессовых ситуациях и принимать разумные и обдуманные решения вместо того, чтобы быть подверженными импульсивным или негативным реакциям. Это позволяет им лучше справляться с проблемами, уменьшать конфликты и создавать продуктивную и спокойную обстановку.

Развитие ЭИ также важно для саморазвития и личностного роста. Он помогает людям лучше понять себя, свои ценности, потребности и цели. Такие люди могут лучше осознавать свои сильные и слабые стороны и стремиться к личностному совершенствованию. Это также способствует развитию лидерских качеств и эффективному управлению собой.

Важно отметить, что ЭИ не является статичным и может быть развит и улучшен через обучение и практику. Существуют различные методы и программы для развития ЭИ, включая тренинги по эмоциональной осведомленности, развитию социальных навыков и саморефлексии.

ЭИ играет ключевую роль в нашей жизни, влияя на наше благополучие, качество отношений и успех в различных сферах. Он позволяет нам лучше понимать и управлять своими

эмоциями, эффективно взаимодействовать с другими людьми, принимать разумные решения и развиваться как личности.

Развитие ЭИ требует осознанности и работы над собой. Всего у взрослого человека более 250 разных эмоций и чувств. Зная и понимая их, можно работать с базовой платформой поведения человека. Ведь вначале идет эмоция, потом рождаемое ей чувство, и только потом возникает мысль и соответствующее действие. То есть, если вы сможете эффективно понимать свои эмоции и эмоции других людей, значит, в конечном итоге вы сможете влиять на их действия и поведение!

Важно быть внимательными к своим эмоциям, обращать внимание на эмоциональные сигналы, которые они передают, и развивать навыки эмоциональной саморегуляции. Это включает умение управлять стрессом, контролировать эмоциональные реакции и находить конструктивные способы решения проблем. Эмоции бывают тонкими, средними и сильными. Часто встречается ситуация, когда человек не понимает своих тонких чувств и совершает что-то уже в состоянии сильных эмоций. И поэтому важно иногда останавливаться и спрашивать себя: «Что я сейчас чувствую и почему?»

Также полезно развивать навыки эмоциональной эмпатии и социального взаимодействия. Это означает быть в состоянии понять и уважать чувства и потребности других людей, проявлять поддержку и сочувствие, а также эффективно коммуницировать и решать конфликты. В конфликтах важно не обвинять других людей, а говорить о тех чувствах, которые у вас создаются по отношению к данной ситуации. Это не просто, но если вы освоите эту технику, то скоро конфликтов совсем не будет в вашей жизни.

Существуют различные практики и методы, которые способны помочь в развитии ЭИ. Это включает медитацию и практику моментального осознания (mindfulness), тренировки в развитии социальных навыков, самоанализ и обратную связь от других людей. Важно быть открытым к саморазвитию и стремиться к непрерывному улучшению своего ЭИ. Здесь также важно быть честным с самим собой. И если вы понимаете, что самостоятельно этот вопрос вам не решить, то можно обратиться к специалистам, которые помогут найти базовую эмоцию, которая и приводит к принятию и агрессии или, наоборот, лени и апатии. Важно научиться спрашивать других людей о том, что они сейчас чувствуют, чтобы понять, к каким мыслям и действиям это приведет.

Есть три инструмента, которые помогают развить свой ЭИ:

1. Проговаривать свои эмоции и чувства – хотя бы самому себе;
2. Проговаривать чувства, которые вы видите у собеседника с вопросом к нему;
3. В конфликтах и ссорах говорить только о себе и своих чувствах.

В целом ЭИ является важным компонентом успешной и сбалансированной жизни. Развитие этих навыков помогает нам лучше понимать себя и других людей, строить гармоничные отношения, эффективно решать проблемы и достигать личных и профессиональных целей. Поэтому инвестиции в развитие ЭИ имеют долгосрочную ценность и могут принести значимую пользу во всех сферах нашей жизни.

Подсвечу эту тему, используя образную аналогию.

Давайте представим, что в среднем человек потребляет в день около 2000 килокалорий. Из этой общей энергии мозг использует целых 90%. Представьте, какой удивительный и мощный орган у нас в голове!

Теперь сосредоточимся на тех 90%, которые мозг потребляет. Человек с низким уровнем ЭИ тратит около 40% этой энергии на внутреннюю борьбу с самим собой, на стресс и на неприятие окружающего мира. Это очень значительная доля энергии, которая уходит на внутренний конфликт и не позволяет нам полностью раскрыть свой потенциал.

А теперь представьте, что мы можем улучшить и развить свой ЭИ. Когда мы обладаем высоким уровнем эмоционального интеллекта, мы можем перенаправить и перевернуть эти

потраченные 40% энергии. Вместо внутренней борьбы и стресса мы можем использовать эту энергию для собственного развития, для генерации новых идей и создания новой жизни для себя.

Это означает, что, развивая свой эмоциональный интеллект, мы освобождаем энергию, которую раньше тратили на негативные эмоции и внутренний конфликт. Теперь эта энергия может быть направлена на то, чтобы стать лучше, эффективнее и более вдохновленным человеком.

Итак, важно осознавать, что развитие ЭИ дает нам возможность использовать свою энергию в более продуктивных и конструктивных целях. Это позволяет нам создавать новые возможности, преодолевать препятствия и строить более счастливую и успешную жизнь. Проверено на себе – работает!

Лайфхак: проработайте ваши страхи

Страхи могут существенно повлиять на начинающего предпринимателя и помешать ему осуществить свои планы по запуску бизнеса. Я это знаю по собственному опыту, и часто вижу у начинающих стартаперов сковывающую силу страха.

Считается, что у любого человека порядка 3500 разных страхов и бесстрашных людей просто не бывает, а бывают люди с проработанными страхами. Теперь попробуйте и вы: проследите за тем, какой из ваших страхов превратился в парализующую силу. И вместо того, чтобы позволить им управлять вами, используйте страхи в качестве мотивации для того, чтобы разработать стратегии и планы, которые помогут вам достичь ваших целей. Как это сделать, и как проработать свои страхи?

Для начала выпишите все страхи на бумаге, чтобы понять, что происходит внутри вас. Страх может мешать развиваться, а может подталкивать нас к чему-либо. Например, мы хотим зарабатывать больше денег, потому что боимся бедности.

После того, как вы выпишите хотя бы 5-10 своих страхов, посмотрите на них. По опыту, 50% этих страхов не имеет ничего общего с реальностью или с тем, на что человек сам может повлиять – например, страх землетрясения или страх девальвации.

В общем, страхи и неудачи могут стать серьезным препятствием для начинающего предпринимателя при запуске стартапа. Однако важно понимать, что риск и неудачи – это неотъемлемая часть предпринимательства. Все успешные бизнесмены сталкивались с неудачами на своем пути к успеху, но их смелость и настойчивость помогали им преодолевать трудности и достигать поставленных целей.

Поделюсь с вами своим опытом о том, как страхи сковывают и останавливают. Например, страх «быть осмеянным» и «провалить дело». Они могут преследовать меня по несколько раз в день или могут приходить раз в неделю. Из-за них я не могу начать какие-то новые проекты, и это меня сильно тормозит. И что я делаю? На борьбу с этим страхом я ставлю свою сильную установку, которая очень помогает мне в таких ситуациях. Я говорю себе: «Они не знают, с кем связались». Проговорив эти слова, я обретаю силы и действую уверенно.

И у вас тоже найдется похожая установка, которая поможет вам действовать бесстрашно. Вспомните и проговорите ее. Пусть она служит вам в такие моменты.

Один из самых сильных страхов, который сковывает людей по рукам и ногам, это страх смерти. Я дам вам рекомендацию по работе с ним. Для этого есть хорошее упражнение, которое я использую на коуч-сессиях: представьте, что вы сдали анализы и доктор говорит вам, что вам осталось жить всего 30 дней. Подумайте и примите эту мысль прямо сейчас и посмотрите на свою реакцию. Если вы готовы поработать с этим страхом, то возьмите листок бумаги, разделите его на две части. На первой части листа напишите «10 дел, которые вы сделаете за эти 30 дней» и «10 дел, которые НЕ будете делать в эти 30 дней».

Это непростое задание, я сам его смог сделать только через семь дней после того, как получил его от своего наставника. Мне было достаточно сложно принять мысль о сроке в 30 дней, потом сложно написать 10 дел. Их хотелось написать много (но фишка в том, чтобы писать только 10).

Самая большая сложность заключалась в том, чтобы написать 10 дел, которые я делать НЕ буду – вот над этим списком я думал 80% времени. Что дает выполнение этого задания? Оно помогает осознать, что жизнь одна, и она закончится. Достаточно часто она внезапно заканчивается. И, поняв и приняв этот факт, человек сам решает, как прожить свою жизнь. Стоит ли оглядываться и беспокоиться, что подумают о тебе другие люди? Другим людям в большинстве случаев все равно на вас. Они в первую очередь пекутся о себе, как и вы в том числе. Поэтому я призываю вас отбросить страхи и сомнения, и начать что-то делать из первого

списка дел. И, конечно же, важно стараться не делать дела из вашего второго списка. Говорят же мудрецы: «Лучше попробовать и потерпеть неудачу, чем жалеть о нереализованных планах всю оставшуюся жизнь».

Не бойтесь делать ошибки. Есть даже такая поговорка: ваша самая большая ошибка в том, что вы боитесь совершить ошибку. Ошибки – это неизбежная часть процесса создания стартапа, и никто не может дать 100% гарантию, что все ваши идеи и стартапы будут успешны. Важно не останавливаться на неудачах, а учиться на них, делать выводы и двигаться дальше. Следует понимать, что даже самые успешные бизнесмены сталкиваются с неудачами и препятствиями на своем пути. Однако, что делает их успешными – это не столько отсутствие ошибок, сколько умение извлекать уроки из них и двигаться дальше. Я провалил 10 своих стартапов и потерял время и деньги, но я взглянул на это с другой стороны и взял из этих ситуаций уроки. Я сделал выводы, которые мне помогли в будущем создавать успешные стартапы. И своим опытом я делюсь в этой книге.

Теперь, когда вы прокачались и посвятили себе ваши роли в жизни, свой икигай и важность развития эмоционального интеллекта, давайте перейдем к важному аспекту при создании стартапа — созданию идеи. Успешный стартап начинается с идеи, которая решает проблему или удовлетворяет потребность на рынке. В этом разделе мы погрузимся в процесс огранки алмаза — превратим свою идею в бриллиант!

Глава 2. Идея для стартапа

«Если у вас появилась идея, и вы никак не можете выбросить ее из головы, возможно, этим стоит заняться».

– Джош Джеймс, сооснователь Omniture.

Создание любого стартапа – это процесс, который можно образно сравнить с работой над алмазом, который можно превратить в уникальный бриллиант. Каждая грань этого камня важна, и нужно проработать ее до совершенства, чтобы достичь желаемого результата.

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.