

от гордости, а не расти, но вы усвоили этот непростой урок и готовы искупить прежние ошибки на новой позиции. Заверьте их, что вы будете отлично работать в команде и всегда руководствоваться их мнением о своих результатах, чтобы не сбиваться с правильного пути.

Не удивляйтесь тому, что прежние недостатки будут чинить вам препятствия на новом пути. Но в итоге на хорошего работодателя произведут впечатление ваши ранние успехи и очевидный талант, а также новоприобретенная искренность и зрелость. Желаем вам удачи на новом старте карьеры! Мы в вас верим.

54. Из меня получится предприниматель?

Я работаю консультантом в небольшой фирме по организационно-му развитию, но мечтаю основать свое дело. Как узнать, есть ли у меня необходимые для предпринимателя качества? Задавая себе этот вопрос, я всегда испытываю противоречивые эмоции.

— *Йоханнесбург, ЮАР*

Ваши противоречивые эмоции беспокоят не только вас, но и нас — причем очень. Предпринимателю трудно, даже когда он *уверен* в себе, а если он *сомневается* — ему трудно вдвойне!

Но возможность открыть свое дело достаточно вас привлекает, чтобы задать вопрос о необходимых качествах предпринимателя. Это значит, что вы поняли одну из основных истин в бизнесе: предприниматели — особый тип людей, не такой, как сотрудники компаний. Здесь мы не пытаемся дать оценку этим двум типам; каждый из них способен на самореализацию в жизни. Просто они отличаются друг от друга.

Итак, вот небольшой тест. Если на все четыре вопроса вы ответите утвердительно, забудьте о противоречивых эмоциях и отправляйтесь в «свободное плавание». У вас есть задатки предпринимателя.

- 1. У вас есть прекрасная новая идея, которая сделает ваш продукт или услугу настолько неотразимыми, что ни один конкурент не сможет предложить что-либо подобное?** Иногда людей привлекает «стиль жизни предпринимателя» — самоконтроль, независимость, возможность заработать огромное состояние и так далее; но на самом деле у них нет суперидеи, которая позволила бы всего этого добиться. Кроме того, настоящий предприниматель должен быть в восторге от своего уникального ценностного предложения. Он твердо верит, что у него в руках величайшая находка, сравнимая разве что с открытием закона о всемирном тяготении, и остается только продать ее нетерпеливо ожидающему миру.
- 2. У вас хватит стойкости, чтобы снова и снова слышать «нет» и все равно улыбаться?** Предпринимателю часто приходится просить (а то и вымалывать) деньги у венчурных капиталистов, банков и других инвесторов. Часто от него бесцеремонно отмахиваются. Конечно, отказы никому не нравятся, но у предпринимателя хватает стойкости, чтобы не опустить руки. Лучших предпринимателей отказы даже *раззадоривают*; услышав «нет» от одного, они с удвоенной силой берутся убеждать остальных.
- 3. Вы умеете переносить неопределенность?** Если нет, то дальше можете не читать. Предприниматели то и дело оказываются в тупике: когда ищут средства для финансирования, разрабатывают новую технологию или концепцию обслуживания, не говоря уже обо всем остальном, что им нужно для построения бизнеса. А если не в тупике, то на паруснике посреди бурного моря: иными словами, они поставили на рискованное дело, а деньги заканчиваются. Если вы настоящий

предприниматель, эта перспектива покажется вам заманчивой!

- 4. Вы сможете привлекать умных людей, которые помогут вам идти к вашей мечте?** Конечно, в начале своей предпринимательской карьеры вы можете работать в одиночку. Но как только придет первый успех, вам понадобится нанимать превосходных людей, которым вы не сможете много платить. А для этого нужен особый талант: заставить людей полюбить вашу мечту так же сильно, как любите ее вы. Вам необходимо умение обращаться с сотрудниками «в свою веру».

Конечно, мы никого не отговариваем основать свое дело. Свободный рынок зависит от предпринимателей; они нужны экономике любой страны как воздух. Но вы должны знать, что это «одиночное плавание» радикально отличается от опыта вашей предыдущей работы в компании.

Если такая перспектива вас беспокоит, оставайтесь на прежнем месте, а если приводит в восторг — беритесь за свое дело.

55. Что делать с закрепившейся репутацией?

Я не понимаю, что происходит. Сегодня я получила годовую премию, которая оказалась на 10% меньше предыдущей. Вот моя проблема: год назад я поступила в эту компанию на должность секретаря, но продолжила учиться и закончила вечернюю программу с дипломом в области PR. Полгода назад меня повысили в должности, сделав штатным сотрудником отдела связей с общественностью. На этой работе я достигла запланированных показателей, получила письменные благодарности, а моя нагрузка увеличилась. Несмотря на все это, моя премия сократилась! Что мне делать?

— *Йоханнесбург, ЮАР*

В своем письме вы игнорировали два фактора, без которых нельзя сделать достоверный вывод о размере премии: общую эффективность компании в этом году и результаты