

# Глава 1

## Зачем вам работать на себя

Прочитав эту главу, вы:

- узнаете реалии управления собственным бизнесом;
- поймете, почему люди открывают свой бизнес и выбирают именно этот путь;
- узнаете разницу между владением бизнесом и самозанятостью;
- узнаете, какие бывают типы владельцев бизнеса.

**П**режде чем задуматься, *стоит ли* работать на себя, подумайте, почему вы *хотите* работать на себя. Это давнишняя мечта или неожиданный интерес, вызванный вдохновенной красивой фразой из социальных сетей? Вы строите грандиозные планы или вам надоели «крысиные бега» наемного труда (жестокая конкуренция за деньги и власть)? Стремления у всех разные, и осознание того, что именно привело вас к данному решению, поможет остаться на плаву в тяжелую минуту.

Не хочу вас расстраивать, особенно в начале книги, но в управлении бизнесом есть несколько реалий, о которых не принято упоминать. Я не говорил, что будет легко! Так что давайте сначала разберемся с этими вопросами.

## **Реалии управления бизнесом**

### ***Факт 1: вам не уйти от «крысиных бегов»***

К сожалению, это правда. Зачастую, выполняя скучную, повседневную работу, мы завидуем владельцам бизнеса. Наверное,

из-за гибкого графика, отсутствия начальства или убеждения, что все они сидят на горах золота, вот бы и нам так.

Это чудесные мечты, но реальность такова, что почти все самозанятые индивиды участвуют в своих собственных «крысиных бегах», как и многие владельцы бизнеса (о разнице между ними мы еще поговорим и будем часто возвращаться к этой теме). Прежде чем слепо окунуться в новое начинание, важно понимать, что бизнес – тяжелый труд, и в первое время вряд ли стоит рассчитывать на высокую финансовую отдачу.

Одна из самых жестких реалий собственного бизнеса заключается в том, что нет такого понятия как норма, когда речь идет о вашем времени. И нет даже примерного представления о минимальной оплате труда. Да, водопроводчики дерут по £80 в час, но ведь они тратят много неоплаченных часов на продвижение своего бизнеса, на дорогу между заказами, административные вопросы или просто сидят и ждут, когда появится работа. В первое время будьте готовы к тому, что далеко не вся ваша работа будет оплачиваться. Иначе бизнес не построишь.

## ***Факт 2: все идет не по плану***

Это еще одна причина, по которой вам будет нелегко. Мне бы хотелось привести примеры, когда все прогнозы оказались идеально точными, но такого не бывает. По сути, я могу сказать со стопроцентной уверенностью, что вы не выполните свои финансовые и производственные планы. У вас больше шансов выиграть в лотерею, чем угадать все цифры и коэффициенты перед тем, как открыть бизнес. Будущее слишком неопределенно; просчитать в своих планах все до последней мелочи нереально.

Как показывает мой опыт, вы, скорее всего, составите оптимистичные, а не пессимистичные планы – спрогнозируете больше клиентов, более высокий средний чек и более высокую прибыль. И, скорее всего, вы забудете отметить в своих прогнозах некоторые расходы. Я не проводил статистический анализ по всем бизнесам, которым советовал проверить данный факт, но при этом я не помню ни одного бизнеса, который значительно превзошел свои самые фантастические ожидания.

И этому есть простая причина. Когда мы затеваем новое предприятие, мы полны оптимизма, иначе мы бы не взялись за дело! Включите логику – зачем бросать стабильную, надежную работу, чтобы заниматься тем, что обречено на провал? Отказаться от гарантированного ежемесячного дохода, от коллег, с которыми приятно пообщаться, от выходных, когда можно действительно отдохнуть, – это непростой шаг, и большинство из нас не осмелятся на него, если не мечтают о чем-то получше.

При всем при этом оптимизм, конечно же, не причина отказываться от собственного бизнеса. Напротив. Запаситесь всем оптимизмом, какой найдете, он вам понадобится во время взлетов и падений на пути создания и развития вашего бизнеса. Кроме того, это важный актив во время разработки видения и в первые дни работы. Просто сверяйте свой оптимизм с реальным положением дел, когда составляете бизнес-план.

### ***Факт 3: вас ждут испытания за рамками зоны комфорта***

На первый взгляд быть начальником самому себе – легко. Вы сами решаете, когда приходить на работу, можете

парковаться прямо перед входом в офис, и пусть помощники делают всю работу за вас – от переписки до организации корпоративных развлекательных поездок. А «настоящую» работу возьмут на себя сотрудники, для чего еще они нужны?

Такие мысли часто посещают тех, кто работает по найму. На самом деле, когда занимаешься своим делом, все выглядит несколько иначе. В первое время вы возьмете на себя все роли, все обязанности. Вы будете и управляющим директором, и секретарем, и кофе сами себе приготовите. Скорее всего, убираться в офисе тоже придется вам! Вам предстоит делать то, что вы ненавидите, и то, что вы не умеете.

И вы сразу поймете, что многого еще не знаете. Даже если у вас есть опыт в ключевых сферах – например, в продажах или финансах, – вы скоро узнаете, что совмещать продажи с финансовыми аналитическими отчетами и при этом управлять внешней командой разработчиков, и искать подходящих поставщиков – задача не из легких.

Кроме того, вы почувствуете, что эмоциональные взлеты и падения будут намного жестче, чем те, что вам довелось пережить как наемному работнику. Если бюджет на месяц слишком скудный, это не чья-то проблема, а ваша. В первое время все победы и неудачи бизнеса будут на вашей совести, и каждую из них вы будете встречать бурей эмоций. Иногда будет так тяжело, что и вообразить сложно, а иногда вы будете так счастливы, что не захотите променять эту жизнь ни на что другое. Умение терпеливо перенести эти взлеты и падения – одно из важнейших качеств тех владельцев бизнеса, которым удается выжить дольше нескольких лет.

### ***Факт 4: вы будете работать дольше и больше, чем когда работали на другого человека***

Есть замечательная фраза, которая резюмирует суть большинства самозанятых: *сначала я работал на болвана, а теперь работаю на маньяка*. Те из вас, кто уже перешел на самозанятость, наверняка усмехнулись, когда прочитали эти слова. Стресс, когда не получилось выполнить план или приходится учиться на ходу, вынуждает работать немислимое количество часов, лишь бы выжить. Говорят, лучшее в самозанятости – это то, что можешь сам выбрать, какие 18 часов в сутки ты будешь работать.

Постепенно ваш бизнес будет расти, а вместе с ним и ваш вклад, пока ваше предприятие не станет по-настоящему масштабируемым, с командой менеджеров и лидеров. Однако на самом деле лишь небольшой процент бизнесов достигает размеров, которые позволяют иметь команду, способную освободить владельца бизнеса от повседневных трудов. В Великобритании всего 4% бизнесов достигают оборота в £1 млн, а из них только 10% достигают оборота в £10 млн. И даже в бизнесах с оборотом более £10 млн в год я вижу, что владельцы пашут, как любой другой член команды.

Конечно же, есть способы добиться масштабирования и построить бизнес, которые не требуют вашего ежедневного участия, иначе у меня никогда не нашлось бы ни времени, ни возможности написать эту книгу. Но придется многим пожертвовать, в том числе и финансами, чтобы достичь этого. В последней части книги мы посмотрим, как построить по-настоящему масштабируемый бизнес, если вы к этому стремитесь.

## ***Факт 5: бизнес станет неотъемлемой частью вашей жизни***

Это правда. Знаете чудаков, которые постоянно проверяют электронную почту и звонят по работе, когда они в отпуске? Обычно они делают это не для кого-то другого.

Странная вещь происходит, когда управляешь своим бизнесом: ваша личная жизнь и ваша работа сливаются воедино. Знакомые по бизнесу становятся близкими друзьями, и наоборот. Выходные превращаются в рабочие дни, а рабочие дни могут стать выходными. Достичь баланса между работой и жизнью довольно сложно; работа и жизнь настолько перемешиваются, что уже невозможно отделить одно от другого.

Я не говорю, что нельзя устраивать себе отдых. На самом деле это очень важно. Каждому владельцу бизнеса необходимо время, чтобы перезарядить батарейки и оценить свежим взглядом то, что он делает и почему он это делает. Однако в первое время отделить бизнес от личной жизни будет действительно трудно.

Если вы решили заняться бизнесом, вам нужно смириться с тем фактом, что вы больше никогда не сможете уйти с работы в пятницу в пять вечера.

---

---

### **Минутка для размышлений**

Эти факты пугают вас? Если нет, подумайте, как собственный бизнес повлияет на вашу семью или других близких. Важно трезво воспринимать реалии его создания.

---

---

## **Почему же вам *следует* работать на себя**

Если вы не бросили читать, вы проявили упорство, без которого владельцу бизнеса не обойтись! Возможно, вы задумались, зачем вообще открывать свой бизнес, если я нарисовал такую мрачную картину. Лично я искренне верю, что, несмотря на тяжелые реалии, в этом есть какое-то волшебство. Оно чувствуется, когда контролируешь свою судьбу: его не видно, но оно есть. Несмотря на тяжелый труд, преграды и мучения, вы полны сил и счастливы. Почему? Потому что вы делаете первые шаги к так называемой самоактуализации.

Для тех, кто не имеет менеджерского образования, я бы хотел объяснить в двух словах, что я имею в виду. Есть модель потребностей, которую разработал в 1943 году Абрахам Маслоу, и в ней отмечены пять уровней человеческой мотивации. В основании его пирамиды лежат наши потребности в еде и крыше над головой (физиологические потребности), далее следуют потребности в безопасности, принадлежности к группе и в уважении и, наконец, последний уровень – самоактуализация (самовыражение). По сути, лучшее определение самоактуализации дал сам Маслоу: это желание «стать всем, чем вы способны стать».

## **Зачем мы этим занимаемся**

Это волшебство объясняет, почему люди продолжают вопреки логике заниматься тяжелой работой с незначительным вознаграждением, но оно не объясняет, откуда вообще появляется желание отправиться в этот путь. Опрос World Opinion (экспертной организации, которая занимается исследованием рынка), проведенный в 2017 году, показал, что 68% респондентов либо хотят открыть свой бизнес,



либо предпринимают активные шаги в этом направлении. Глубоко в душе многие из нас знают, что гламурный фасад предпринимательства, который мы видим по телевидению и в социальных сетях, не соответствует реальности, и мы так или иначе догадываемся о пяти фактах, перечисленных выше. Так почему же люди открывают свой бизнес?

Мне бы очень хотелось угадать причины. В конце концов, я занимался этим сам и знаю, что меня мотивирует! Однако вместо того чтобы просто переносить свои убеждения и идеи на других, посмотрим на проведенные исследования.

В 2015 году софтверная компания Keар вместе с Audience Audit Inc. опросила почти 800 малых бизнесов (где 25 и меньше сотрудников) в США, чтобы понять их мировоззрение в начале пути и на момент опроса. Они составили четыре профиля респондентов, и опрошенные распределились по этим профилям почти поровну.

- **Увлеченные творцы (25%).** Они начали свой бизнес из любви к тому, чем они занимаются, и искренне верят, что увлеченность – важнейшее качество для успеха малого бизнеса. Свою цель они формулируют так: «заниматься тем, что я люблю», и часто называют себя именно «предпринимателями». Результаты опроса также показали, что увлеченные творцы – самый успешный и оптимистичный профиль.
- **Жажущие свободы (23%).** Они начали свой бизнес, потому что ценят возможность контролировать свою работу. Они хотят сами распоряжаться своим графиком, карьерой и условиями работы. Респонденты, как правило, ставят на первое место гибкость, и из всех четырех профилей в их команде реже всего можно встретить больше одного сотрудника.

- **Строители наследия (28%).** Они считают, что малый бизнес более этичный и необходимый для экономики по сравнению с крупными корпорациями. Они открыли свой бизнес, чтобы привнести что-то новое на рынок. Это дает им чувство стабильности относительно своего будущего и будущего своей семьи, и они стремятся обеспечить себе безбедную старость.
- **Бедствующие и выживающие (24%).** Этот профиль отражает неприглядную правду: иногда управлять малым бизнесом страшно, и это не приносит никакого удовлетворения. Подавляющее большинство респондентов из этой категории – самозанятые индивиды без сотрудников, они наименее оптимистично настроены по отношению к предпринимательству и, скорее всего, давно забыли, почему занялись бизнесом.

Как вы видите, есть много причин, по которым люди решили заниматься своим делом. Кто-то хочет сменить работу, кто-то попал в безвыходное положение, а кто-то просто не мыслит для себя другого пути. Каждый приходит в самозанятость со своей мотивацией и мечтами.

---

---

### **Минутка для размышлений**

Почему *вы* занимаетесь этим? Без веской причины вам будет сложно удержать мотивацию.

Перечисленные причины назвали опытные владельцы бизнеса, которые немало размышляли, почему они решились на этот путь. Если через пять лет задать вам тот же вопрос, что вы ответите?

---

---

## Чем самозанятость отличается от владения бизнесом

Как я отметил ранее, есть разница между самозанятыми и владельцами собственного бизнеса. Возможно, именно здесь наблюдается самая большая неразбериха в деловом сообществе, и, как только вы поймете разницу, вас тоже будут раздражать те, кто путает эти два понятия.

Самый простой способ отличать самозанятых от владельцев бизнеса – подумать, может ли бизнес работать без повседневного участия владельца. Так легче всего проверить масштабируемость бизнеса: в двух словах, если бизнес способен функционировать без ежедневного участия владельца, то это настоящий бизнес, причем масштабируемый. Если владелец играет важную роль в повседневных операциях и бизнес не может функционировать без него, то речь идет о самозанятом индивиде.

Стоит также запомнить, что не все стремятся к масштабируемому бизнесу. По сути, большинством бизнесов управляют самозанятые индивиды. Из 5,5 млн бизнесов в Великобритании 76% вообще не имеют сотрудников. Более того, 94% этих бизнесов без сотрудников работают из одной точки, например, домашнего офиса или офиса подрядчика. Другими словами, вполне можно быть самому себе боссом и при этом вообще не быть боссом и работать на компанию-подрядчика.

Конечно, одно не противоречит другому. Самозанятость, собственный бизнес и предпринимательство предполагают разные рабочие соглашения и типы бизнеса, но теоретически эти понятия можно применить и к водителю Uber, и к таким личностям, как основатель корпорации Virgin Group Ричард Брэнсон. Очевидно, что между этими двумя

бизнесами существует колоссальная разница, поэтому совершенно не уместно путать их бизнес-модели.

Итак, мы отметили простой способ дифференцировать самозанятых индивидов и владельцев бизнеса, а теперь можем добавить еще одну характеристику и отметить источники дохода в каждом случае. Самозанятый индивид опирается на собственные силы и время, поскольку от этого напрямую зависит его личный доход. Напротив, бизнес приносит прибыль благодаря усилиям ряда сотрудников и доходу от клиентов. Таким образом, согласно этой модели, можно сказать, что самозанятый индивид опирается на один источник дохода, в то время как владелец бизнеса опирается на несколько источников дохода, даже если все они в рамках одного юридического лица.

Нет правильных или неправильных ответов на вопрос, что выбрать – самозанятость или собственный бизнес. У всех нас разные навыки, разный опыт и, как мы увидим далее, разные типы личности, и все это влияет на то, как мы будем строить и расширять свой бизнес.

Что все это значит для человека, который думает, стоит ли работать на себя или нет?

Для любого будущего владельца бизнеса важно понимать, каким он хочет видеть свой бизнес. Многие самозанятые индивиды рады быть самозанятыми и не стремятся построить масштабируемый бизнес. Им просто нравится заниматься своим делом, и они довольны уже тем, что над ними нет босса, который указывает им, что делать. С другой стороны, им нравится дополнительная прибыль, которую они получают напрямую от клиентов, без посредников. Малый бизнес важен для экономики не меньше, чем крупный бизнес. Однако, если вы задумали построить масштабируемый

бизнес, вам будет тяжело работать в формате индивидуального предпринимателя из-за таких ограничений, как финансирование. А если вы хотите быть самозанятым, управление многочисленными сотрудниками – слишком тяжелая задача и выходит за рамки вашей зоны комфорта и желаний, и тогда бизнес не принесет вам удовлетворения.

## Как выбрать тип бизнеса

В своей книге «Предпринимательский миф» (Нью-Йорк, 2009) Майкл Гербер дает следующие характеристики предпринимателю, менеджеру и специалисту:

- **предприниматель** – визионер, который видит общую картину и строит планы, но терпеть не может, когда эти планы увязают в деталях;
- **менеджер** – занимается системами и процессами, любит, когда все структурировано и организовано;
- **специалист** – любит выполнять работу и выполняет ее хорошо практически без вмешательства менеджера и предпринимателя.

Это описание трех типов личности – более простая версия бизнес-модели, которая подразделяет сотрудников на стратегическую, тактическую и операционную группы. В двух словах: **операционные** цели любого бизнеса сосредоточены на рутине, на решении простых повседневных задач (уровень специалиста), в то время как **тактические** задачи бизнеса (менеджерский уровень) направлены на среднесрочные решения и внедрение **стратегии**, которую определяет стратег (то есть предприниматель).

Переходя с профессионального языка на простой: любой будущий владелец бизнеса должен решить, к какому типу личности он относится и как он видит дальнейшее развитие своего бизнеса. Если вы специалист и любите свою работу, менеджмент будет вам не по нутру. Точно так же, если вы прирожденный менеджер, вам проще работать с командой, которой вы можете принести настоящую пользу.

Обратите внимание, что мы никого не судим, каждый тип личности ценен и не накладывает никаких ограничений на ваш бизнес. По сути, некоторые стремительно развивающиеся последнее время стартапы были основаны специалистами, а не стереотипными предпринимателями. Важно понимать, какой у вас тип личности, и убедиться, что ваш бизнес устроен так, чтобы вам было комфортно развивать его.

Конечно, это упрощенный анализ, и большинству людей свойственны элементы всех трех типов личности. Несмотря на все оговорки, эта модель полезна для оценки своих особенностей (и способностей), и она поможет понять, как должен выглядеть ваш бизнес в будущем.

---

---

### **Минутка для размышлений**

К какому типу личности вы, как владелец бизнеса, относите себя? Вы предприниматель, менеджер или специалист? Если вам сложно решить, подумайте о своих коллегах и менеджерах и распределите их по разным категориям. Подумайте, как они относятся к работе и насколько им подходят те обязанности, которые на них возложены. Возможно, это поможет вам понять, как оценивать себя, ведь это всегда сложнее!

---

---

## Резюме главы 1

В этой главе мы взглянули на реалии собственного бизнеса. Мы увидели, что это совершенно не так гламурно, как показывают по телевизору. Если вы еще продолжаете читать, у вас точно есть упорство, необходимое для того, чтобы добиться успеха в бизнесе!

Прежде чем перейти к следующей главе, вы должны:

- 1) обдумать все моменты, которые мы наметили в этой главе;
  - 2) скачать и прочитать дополнительный материал к главе 1 с веб-сайта [www.carlreader.com/bossit](http://www.carlreader.com/bossit)
  - 3) ответить на следующие вопросы:
    - Какого типа бизнес мне нужен  
(*самозанятость/собственный бизнес*)?
    - Какой у меня тип личности  
(*специалист/менеджер/предприниматель*)?
    - Почему я начинаю собственный бизнес?
- 
-