

Это тоже Нормально

Часть 1 Путеводителя по запуску Своего дела

Путеводитель по запуску Своего дела составлен на основе
22 глубинных интервью и инсайтов практикующих экспертов

Ошибаться

Любая ошибка – это опыт, если порефлексировать над ней. Стоит просто принять, что без ошибок не будет и успеха. Ошибки – это новая норма.

Откладывать важные дела и делать неважные

Это признак усталости или признак противоречия твоей написанной стратегии и внутренней цели. А может быть внутренние барьеры и установки мешают тебе. Если это системно, то стоит начать разбираться с причинами и радоваться, что ты это заметил.

Познавать мошенников

Бывает и такое. У нас всех бывают нестабильные состояния и возникают желания сделать что-то максимально быстро и легко. Это самые уязвимые моменты, когда мы можем попасться на мошенников. Будь аккуратен, но не вини себя, если уже это случилось. Предприми действия и поделись с близкими об опасности.



Любовь Матич
Стратегический
менеджмент
ранее: Сбер, ВШЭ

“ Два раза мне в Телеграме писали мошенники от имени моего партнера-соучредителя ООО и просили прислать реквизиты компании. Если бы я торопилась и была невнимательна к деталям аккаунта, я бы переслала им все, что они хотели



НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ
tg: @na_oshibkah



Неэффективно тратить деньги

Иногда неэффективно тратить деньги на старте – нормально: ты еще не знаешь, какие инструменты, форматы и каналы реально работают именно под тебя. Часть трат – это плата за обучение и тестирование гипотез, а не «глупость» или личная несостоятельность. Важно не ругать себя, а фиксировать выводы: что не сработало и почему – тогда каждый следующий рубль будет потрачен более осознанно.



Георгий Теплов
Аналитика и R&D
ранее: Сбер

“ Мы проводили платное мероприятие, и решили впервые попробовать запустить рекламу в интернете. Рекламный бюджет в МТС Маркетолог не окупился вообще, но зато мы узнали, какие каналы работают, а какие – нет

Задавать глупые вопросы и не знать чего-то

Ты выходишь в новую среду, где нет инструкций и готовых ответов, и твой случай всегда уникален. Поэтому вопросы – не только к специалистам, но и к любым людям из твоего окружения – становятся самым быстрым и эффективным способом узнавания: они не признак глупости, а инструмент прояснить ситуацию и увидеть новые варианты. Чем скорее ты расспросами разберешься в новых правилах и поймешь, как устроен мир вне корпораций, тем быстрее начнешь находить рабочие решения и свои собственные способы роста.

Просить помощи и поддержки

Это тоже нормально: предпринимательство требует большого количества сил и энергии. А один человек физически не может закрыть все в одиночку. Или может, но тогда выгорает. Поэтому просьба «поможешь?» не делает тебя слабым, она экономит время, снижает уровень стресса и дает доступ к чужому опыту. Поддержка людей, которые понимают твой путь, – такой же ресурс, как деньги, знания и время.



Отклоняться от плана или выкидывать план вовсе

План никогда не совпадет с реальностью: она все равно повернет иначе, но именно план помогает видеть направления и запускать первые действия. Он создает рамку и структуру, которых так не хватает после жизни в корпорации.

Не достигать поставленных целей

Это не повод считать себя хуже или проигравшим и мерить свою ценность перед знакомыми и родственниками только результатами. Сейчас важнее накапливать опыт, тестировать гипотезы и замечать, что действительно начинает работать именно для тебя. Но помни, то, что сработало у других, не обязательно должно подойти тебе.

Отказываться от принятых решений и передумывать

Нормально, если ты меняешь свою позицию, когда лучше понял себя, изменились обстоятельства или появилась новая важная информация. В предпринимательстве решения – это не истина, высеченная в камне, а рабочие гипотезы: ты пробуешь, смотришь на результаты и реакции, и при необходимости корректируешь курс. Гибкость и умение «передумать» – не слабость, а часть адаптивного мышления, без которого расти почти невозможно.

Реализовывать нерациональные желания

Иногда то, что выглядит нелогичным, на деле оказывается вложением в твой ресурс: дает энергию и возвращает интерес к жизни и делу. Это может быть спонтанная поездка, странный проект или участие в событии «не по плану» ради эксперимента «что я буду чувствовать?». Такие шаги могут запустить эффект бабочки: позже они неожиданно приводят к новым людям, идеям и возможностям, которые было невозможно спрогнозировать заранее.

Решить идти в Своё и вернуться обратно

Многие предприниматели уходили из найма, возвращались, потом снова уходил в Своё. И, наконец, получилось.



Это тоже нормально:

- ✓ Ошибаться
- ✓ Откладывать важные дела и делать неважные
- ✓ Познавать мошенников
- ✓ Неэффективно тратить деньги
- ✓ Задавать глупые вопросы и не знать чего-то
- ✓ Просить помощи и поддержки
- ✓ Отклоняться от плана или выкидывать план вовсе
- ✓ Не достигать поставленных целей
- ✓ Отказываться от принятых решений и передумывать
- ✓ Реализовывать нерациональные желания
- ✓ Решить идти в Своё и вернуться обратно



НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ
tg: @na_oshibkah



Узнать больше про запуск своего дела, присоединиться к тем, кто проходит похожий путь, задать вопросы практикующим экспертам и почувствовать, что ты не один, можно [в канале “На чужих ошибках”](#)