

Это лишнее!

Часть 2 Путеводителя по запуску Своего дела

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

Ругать и критиковать себя

Критик, особенно внутренний, может демотивировать и вводить в депрессию. А ты теперь не можешь себе этого позволить. Тебе нужен ресурс и энергия. Каждый день. Помни об этом и поддерживай себя сам, люби и заботься. Перерабатывай неудачи в полезные выводы, а не в личные упрёки.

Ставить себе слишком амбициозные цели и КПЭ

Первое время, когда у тебя еще нет системы и прошлых показателей, ты экспериментируешь. Поэтому забудь о корпоративной гонке за показателями и помни, что даже недостижение поставленных целей – это большой шаг вперед и поле для действий по-новому.

Загружать себя работой 24/7

Не веди сам себя к выгоранию, выстраивай баланс “работа-личная жизнь”. Прислушайся к себе, что важно делать каждый день, чтобы чувствовать себя счастливым и отдохнувшим? Гулять, заниматься спортом, общаться, смотреть фильмы? Постепенно создавай дисциплину и помни, что работа будет только прибавляться. Но будет следующий день, неделя, месяц для ее выполнения.



Вячеслав Снег
IT-аутсорсинг
и поддержка
бизнес-инфраструктуры

“ Бывает так, что отдыхать без отзвучивания совести за бесполезно потраченное время не получается. Тогда я вспоминаю, что правильный отдых это в первую очередь инвестиция в себя, которая поможет не превратить этот путь в день сурка и бесконечную гонку



НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ
tg: @na_oshibkah



Это тоже нормально в запуске своего дела

• **Верить людям на слово**

Мир полон фейков, особенно сейчас. Проверяй все сам на своем опыте, задавай миллионы вопросов и получай больше информации от тех, кому по-настоящему доверяешь. Используй критическое мышление. Цифры, кейсы, истории, написанные в онлайн или звучащие от известных личностей – часто красивая и непроверяемая история. Будь осторожен.

• **Не использовать новые знания на практике**

Прими тот факт, что теперь у тебя нет больше роскоши учиться “впрок” (деньги и время – твои самые главные и ограниченные ресурсы) и не применять знания на практике: бесконечные курсы легко превращаются в защиту от действий, не приносят эффектов. Прямо “в полете” отслеживай, каких знаний тебе не хватает, и ищи самые быстрые способы закрыть пробелы: не длинные курсы, а персональные встречи со специалистами, лекции от практиков в интернете, обсуждение пробелов с командой, дружеская встреча в формате “научи меня...”.

• **Поддаваться на манипуляции**

Не ведись на фразы, обесценивающие тебя и твой опыт (“если ты не сделаешь что-то, то ты какой-то не такой – глупый, неспособный, не профессиональный, недалёковидный и вообще, упускаешь такое привлекательное предложение”). Спрашивай себя постоянно “Зачем человек это мне говорит?”, “Что он пытается заставить меня сделать и почему?”. Делай что-то тогда, когда ты сам этого хочешь. Слушай свою интуицию, но проверяй факты.

• **Быть “отличником”, все делая идеально**

Мышление предпринимателя – это мышление «троечника»: важно оптимизировать, делать быстро, экономить время и выдавать достаточно хороший, а не безупречный результат. Рынок сам покажет, насколько ты был прав в своих действиях. Предпринимательский мир гораздо быстрее, чем мир внутри корпорации. Пока ты не построил свою бизнес-систему, экспериментируй и не бойся ошибок: вначале у тебя есть право на промахи – именно они помогают найти по-настоящему стоящую идею, свои каналы, рынок и клиентов



Поскорее соглашаться на что-либо, не получив полной ясности

Старайся не принимать решения сразу: дай себе время осознать информацию. Бывает, что эффект от уверенной речи продавца или потенциального партнера рассеивается. Когда включается твое критическое мышление, оказывается, что предложение выглядит совсем иначе, чем в момент разговора. Проси аналитику, факты и подтверждения, задавай уточняющие вопросы, переспрашивай у нейросетей. Чувство ясности – это новое внутреннее состояние, когда у тебя не остается сомнений и «внутренних вопросов» к сделке, и тогда “да” звучит спокойнее и увереннее. Не бойся опоздать, особенно если торопят – что твое – не уйдет, а что не твое – значит, не нужно. Совсем скоро придет следующая возможность.

Ждать, что все случится само или кто-то придет и купит

Меняй корпоративный майндсет: больше нет начальников, которые решают проблемы или поставят задачи, замотивируют или надавят. Больше нет и клиентов, выстроившихся в очередь – в корпорации за тебя работают отделы маркетинга и продаж, которые ты мог даже не замечать. В предпринимательстве есть только твоя энергия, ресурс, активность и настойчивость: именно ты – лидер и главный драйвер, который двигает дело вперед, даже если у тебя уже есть команда и помощники, которым ты платишь.



Марина Серебрякова

Маркетинг

ранее: Яндекс,
Мегафон

“ Нужно понимать, что клиент не Ванга, и у него нет хрустального шара. Если он не знает о вашем существовании, он к вам и не придет



Это лишнее!

- ✓ Ругать и критиковать себя
- ✓ Ставить себе слишком амбициозные цели и КПЭ
- ✓ Загружать себя работой 24/7
- ✓ Верить людям на слово
- ✓ Не использовать новые знания на практике
- ✓ Поддаваться на манипуляции
- ✓ Быть “отличником”, все делая идеально
- ✓ Поскорее соглашаться на что-либо, не получив полной ясности
- ✓ Ждать, что все случится само или кто-то придет и купит



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”