

Cum să gândești ca un antreprenor

Nu știu din ce motiv, am simțit dintotdeauna un dispreț profund și natural față de sfaturile generice, repetate excesiv în lumea businessului. Sunt convins că înțelegi la ce mă refer: Nu renunța niciodată. Învinge-ți temerile. Găsește un domeniu de nișă. Muncește din greu. Perfecționează un sistem de tip *elevator pitch**. Iar lista poate continua mult și bine.

* Tehnică de vânzări care presupune prezentarea succintă în fața unui potențial investitor a ideii de afacere, scopul fiind acela de a-i capta atenția într-un timp foarte scurt. (N. trad.)

Poate că acest dispreț a apărut în urma lungilor ani în care le-am studiat, am încercat să le aplic și mi-am dat seama că nu funcționează – sau, cel puțin, mi-am dat seama că există alte modalități de a face ca lucrurile să meargă.

Dar hai să ne gândim preț de un minut. Ce anume este un antreprenor? Potrivit rezultatelor de pe Google, este „o persoană care pune bazele unei afaceri, sau mai multor afaceri, asumându-și riscuri financiare în speranța obținerii unui profit“. Nu pot să fiu de acord cu această definiție. În primul rând, o mulțime de antreprenori au făcut milioane, sute de milioane, chiar miliarde înainte de a obține profit. În plus, oare antreprenorii sunt într-adevăr genul de oameni care să aibă „speranța“ unui profit? Eu nu cred asta.

Poate că dicționarul Merriam-Webster ne oferă o definiție mai bună: „O persoană care organizează, gestionează și își asumă riscul unui business ori al unei întreprinderi.“ Hmmm, nu e tocmai corect. Antreprenorii au inițiativa, însă managerii sunt cei care gestionează afacerea.

Mai încercăm o dată, la Dictionary.com: „O persoană care organizează și gestionează orice întreprindere, în special un business, de regulă cu un nivel considerabil de inițiativă și de risc.“

Așadar, se pare că nimeni nu a reușit să se pună de acord în privința definiției antreprenorului. Însă eu vă pot spune ce *nu* este un antreprenor: nu este cineva care urmează anumite reguli sau vreun manual. La o privire mai atentă a celor trei definiții, descoperim elementul-cheie unanim acceptat, factorul esențial care cade în sarcina oricărui antreprenor: riscul.

Antreprenorii încep lucrurile; lucruri inexistente în același fel mai înainte. Lucruri cărora, în mod evident, nu li s-a dedicat un manual, pentru că nu au mai fost făcute până în momentul respectiv. Managerii pot urma un set de instrucțiuni, însă antreprenorii, nu.

Antreprenorii se află în prima linie în fața riscului, ei navighează urmând propriul traseu pe apele un ocean neexplorat.

Odată cu riscul apare potențialul unei recompense substanțiale, fapt care atrage în joc o mulțime de oameni. Problema este că acei oameni nu sunt antreprenori. Ei nu își asumă riscuri. Vor să fie și sătui, și cu punga plină. Caută citate motivaționale și sfaturi generale de business, dorindu-și răsplata fără a-și asuma riscul. Caută pe altul care să le dea un răspuns, în loc să accepte provocarea de a crea ceva ce nu a mai fost creat până atunci.

Sfaturile dătătoare de speranță venite din partea unui guru nu dau rezultate, deoarece nu există o cale absolut sigură de străbătut. Acestea reprezintă un model bun de afaceri doar pentru indivizii care se ocupă cu a comercializa visuri, însă nu le sunt cu adevărat folositoare antreprenorilor reali și nici oamenilor lipsiți de convingerea că *sunt* antreprenori.

Eu am devenit antreprenor pentru că nu mai suportam plictiseala de a fi salariat. Ani întregi, viziunea mea despre ceea ce înseamnă a fi antreprenor m-a făcut să mă întreb dacă nu cumva aş putea ajunge unul dintre ei. N-am fost niciodată

o persoană sociabilă. Am urât vânzările și networkingul. M-am descurcat cu greu la facultatea de administrare a afacerilor. Așadar, semnele nu erau dintre cele mai bune.

Apoi, s-a dovedit că a fi antreprenor nu presupune să ai anumite trăsături de personalitate, și cu siguranță nu presupune urmarea unor planuri de execuție străvechi. Antreprenoriatul este un mod de gândire; este o convingere. O mentalitate care susține că e posibil ca experții să se mai și înșele. Poate că voi avea obrăznicia de a face exact opusul lucrurilor pe care toată lumea îmi spune să le fac, iar dacă procedez așa suficient de mult timp, în cele din urmă poate că lucrurile chiar vor începe să funcționeze.

Dacă îți dorești să fii antreprenor, nu este cazul să urmezi orbește orice sfat de business care sună bine. Trebuie să îți crezi propriile idei de business, croite pentru nevoile tale. Trebuie să îți formulezi propriile ipoteze, să îți testezi premisele și să îți asumi riscurile.

Pe scurt, trebuie să gândești de unul singur – iată ce înseamnă să fii antreprenor. Și, odată cu asta, plus o cantitate mare de risc, multe experiențe și o doză sănătoasă de încercare și eroare, s-ar putea să ajungi la un rezultat favorabil. Sau ai putea să eșuezi continuu, să revii mereu la începutul procesului, întrebându-te dacă mai ai energia să iei totul de la capăt.

Sună distractiv? Bine ai venit în lumea antreprenoriatului!

Poate că ar trebui să renunți

Eu sunt un om care devorează o imensă cantitate de conținut antreprenorial. Îmi place să citesc cărți, să urmăresc podcasturi și filme cu subiecte legate de business – tot tacâmul. Ador poveștile despre succes și eșec, dar totodată sunt gata oricând să învăț de la oamenii care au intrat în afaceri înaintea mea.

Există însă un lucru care, de când mă știu, m-a enervat teribil la fiecare persoană de succes și la fiecare panseu despre succes: supraevaluarea considerabilă a rolurilor jucate de efortul susținut și de perseverență.

Întotdeauna mi s-a părut aproape jignitor că oamenii de succes cred pur și simplu că tot ce trebuie să faci este să muncești din greu și să perseverezi, până când se va întâmpla ceva. În primul rând, majoritatea dintre noi deja muncim din greu. Dar ceea ce mi se pare și mai grav este faptul că acesta poate fi un sfat groaznic pentru tine. Efortul susținut și perseverența ar putea însemna chiar opusul a ceea ce trebuie să faci.

După ce am avut câteva reușite în afaceri, am descoperit că succesul în business nu presupune deloc un efort susținut. Antreprenorii nu sunt sportivi care, printr-un antrenament continuu, își pot dezvolta o calitate specifică lor, urmând ca, în timp, să ajungă la cel mai înalt nivel de performanță. Antreprenorii trăiesc într-o lume a riscurilor, unde o singură întâmplare neprevăzută poate duce la un eșec devastator sau la un succes spectaculos. Adeseori, succesul în business se rezumă la o singură clipă în care o decizie luată dintr-un motiv oarecare schimbă radical traiectoria afacerii. Din acel moment intervin impulsul, dinamica, iar

succesul se obține mult mai ușor. Ironia face că, în majoritatea cazurilor, acea decizie este chiar decizia de a înceta efortul susținut. De a înceta să mai perseverezi. De a renunța.

Am fost învățați să nu renunțăm niciodată și să lucrăm din greu, însă adevărul e că renunțarea este una dintre calitățile esențiale cel mai greu de dobândit de către un antreprenor – și nu primește atenția pe care o merită.

Pe vremea când îmi conduceam agenția deja de șapte ani, câștigam salariul minim pe economie, cu toate că munceam pe rupte. Nu îmi luam concedii aproape deloc, lucram câte 12 ore în cea mai mare parte a zilelor săptămânii, rareori mă relaxam, iar clienții mă sunau cu regularitate și la 5:00 dimineața, asta inclusiv în weekenduri! Munceam mult mai mult decât o făcusem vreodată, însă nu reușeam cu niciun chip să mă apropiu de succes cu acea afacere. După șapte ani, am luat hotărârea extrem de dificilă de a renunța la ea și de a începe alta, pornind iarăși de la zero.

Asta m-a condus la înființarea unei firme de software, în care am investit până la ultimul cent rămas. Și am pierdut totul. Un an mai târziu, a trebuit – din nou! – să iau decizia sfâșietoare de a renunța complet și la acea idee.

Iar acest lucru m-a determinat să inițiez WP Curve (o afacere de asistență pentru WordPress), care s-a transformat într-un business de milioane de dolari, achiziționat de GoDaddy câțiva ani mai târziu.

Administrarea WP Curve nu a presupus niciodată o mare cantitate de muncă. Am lucrat part-time pentru acea firmă și am câștigat de cinci ori mai mult decât câștigasem vreodată ca salariat.

Businessul a crescut cu 10% pe lună, timp de doi ani, cu un efort minim. Asta se întâmplă cu afacerile bune. Se dezvoltă! Iar impulsul face o mare parte din „efortul susținut“ în locul tău.

Însă nu vei avea niciodată parte de o astfel de experiență dacă nu renunți la ideile care nu au acel impuls, sau măcar un potențial pentru impuls.