Patrick J. McGinnis

10-PROCENTOWY PRZEDSIĘBIORCA

Stwórz swój mikrobiznes
bez rezygnacji z etatu

one press

Tytuł oryginału: The 10% Entrepreneur: Live Your Startup Dream
Without Quitting Your Day Job

Tłumaczenie: Rafał Ociepa

Projekt okładki: Maciej Mazak
Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-283-3238-6

Copyright © 2016 by Patrick J. McGinnis

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with the Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2017 by Helion SA. All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
http://onepress.pl/user/opinie/10proc
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: *onepress@onepress.pl*
WWW: *http://onepress.pl* (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wprowadzenie 7

Część I. Czemu masz być dziesięcioprocentowym przedsiębiorcą?

Rozdział 1. Jedna praca to za mało 17

Rozdział 2. Same korzyści bez żadnych pułapek 33

Rozdział 3. Pięć typów dziesięcioprocentowych przedsiębiorców 47

Część II. Zbuduj swoje 10%

Rozdział 4. Jakim jesteś typem dziesięcioprocentowego przedsiębiorcy? 67

Rozdział 5. Jak najlepiej wykorzystać czas i pieniądze? 81

Rozdział 6. Opieranie się na mocnych stronach 97

Kup książkę Poleć książkę

Rozdział 7. Wyszukiwanie, analizowanie projektów i angażowanie się w przedsięwzięcia 117

Rozdział 8. Budowanie zespołu 147

Rozdział 9. Pokonywanie przeszkód 171

Rozdział 10. Jak wygrać na dłuższą metę? 181

Podziękowania 199

Słowniczek 203

Załącznik 205

Przypisy 211

Kup książkę Poleć książkę

Rozdział 2.

Same korzyści bez żadnych pułapek

Kiedy Alex Torrenegra wyemigrował z Kolumbii do Stanów Zjednoczonych, mając 18 lat, prawie nie mówił po angielsku, a jedyną pracą, jaką udało mu się dostać, była obsługa nocnej zmiany w McDonald's. Choć był zdolnym programistą, który założył swoją pierwszą firmę już jako 14-latek, to w nowej, przybranej ojczyźnie zaczynał od zera. Po siedmiu miesiącach powoli zaczął zbliżać się do świata technologii: zamieniając czyszczenie toalet i przerzucanie burgerów na sprzedawanie konsol PlayStation jako pomocnik kierownika w sklepie z grami wideo. Kiedy podniósł swój poziom angielskiego, udało mu „się przeskoczyć" do pracy programisty. Niedługo później poznał Tanię Zapatę. Podobnie jak Alex, również i ona wyemigrowała z Kolumbii — zaczynała pracę w USA jako recepcjonistka w biurze stacji radiowej w Miami. Chwile wolne od odbierania telefonów wypełniała na antenie, zbierając doświadczenie jako lektorka.

Alex poznając Tanię, spotkał nie tylko swoją przyszłą żonę, ale i partnerkę w interesach. Pracując na etacie, jednocześnie budowali coś, co w przyszłości miało stać się Bunny Inc., czołową giełdą lektorów na całym świecie. Tania rozumiała potrzeby lektorów, ich klientów oraz bardzo konkurencyjną naturę tej branży, podczas gdy Alex wnosił do

Kup książkę Poleć książkę

ich współpracy umiejętności techniczne potrzebne do prowadzenia firmy w internecie. Dziesięć lat później tysiące utalentowanych osób użycza głosu w filmach, reklamach, grach komputerowych i urządzeniach elektronicznych za pośrednictwem platformy internetowej należącej do Bunny Inc. Ze swojej kwatery głównej w San Francisco Alex i Tania zarządzają międzynarodowym zespołem składającym się z ponad 50 pracowników, z których 40 pracuje w Bogocie. Sukcesy Alexa przyniosły mu uznanie Białego Domu, a prezydent Obama zaprosił go na spotkanie w ramach kampanii na rzecz reformy polityki imigracyjnej USA.

Z tej perspektywy łatwo zapomnieć, że Alex i Tania napotkali wiele przeciwności w realizacji swojego marzenia o założeniu firmy. Pokonali wiele barier, sięgających od przeszkód kulturowych i językowych aż po zawodowe. W odróżnieniu od wielu innych osób z Doliny Krzemowej nie mieli sieci znajomych ani renomy pozwalających na przygotowanie biznesplanu i pozyskanie kapitału na rozpoczęcie działalności. Nie mieli też oszczędności, które umożliwiałyby im rzucenie pracy na etat i poświęcenie się w całości wspólnej firmie. W rezultacie obrali jedyną drogę, jaka im pozostała — stali się przedsiębiorcami na część etatu. Takie stopniowe podejście do sprawy pozwalało im testować nowe pomysły, jednocześnie utrzymując koszty i ryzyko na jak najniższym poziomie. Byli zarazem w stanie zbudować coś wspólnie, dobrze się przy tym bawiąc, i utworzyć firmę, która obecnie daje im dobre perspektywy na przyszłość i zasięg działania, jaki byłby niemożliwy do uzyskania na poprzednich etapach ich karier.

Jak pokazuje nam przykład Alexa i Tanii, rozwijanie przedsiębiorstwa na boku daje kilka ewidentnych korzyści, które nie wiążą się przy tym z ryzykiem wynikającym z rzucania się od razu na głęboką wodę. Niniejszy rozdział przedstawi cztery korzyści płynące z bycia przedsiębiorcą na część etatu, a nie „na całego". Po pierwsze, zapewnia to ochronę przed porażką oraz dywersyfikację w postaci planu B, który chroni przed konsekwencjami nieoczekiwanych zmian w życiu zawodowym. Po drugie, otwiera to nowe źródła perspektywicznych dochodów. Jak głosi stare porzekadło, „Bez pracy nie ma kołaczy", a założenie własnego

Kup książkę Poleć książkę

przedsiębiorstwa daje możliwość budowania nowych wartości poprzez uczestniczenie w nowych przedsięwzięciach. Po trzecie, dywersyfikacja ma też efekt uboczny, wykraczający daleko poza potencjalne korzyści finansowe, a mianowicie: dzięki niej życie staje się ciekawsze i bogatsze. A wreszcie po czwarte, dzięki podejmowaniu szeregu wyzwań biznesowych można wyrobić sobie bardzo przydatne umiejętności, które wzbogacają nas w życiu zawodowym. Wszystko, czego się nauczysz, będąc dziesięcioprocentowym przedsiębiorcą, pozwolić Ci zaoferować więcej w Twojej „zwykłej" pracy.

Plan B

Jeśli przejdziesz się na jakiś kampus uniwersytecki, siądziesz w kąciku na wykładach z finansów dla początkujących pierwszego dnia zajęć, to usłyszysz, jak wykładowca pyta studentów: „Co jest podstawą skutecznego inwestowania?". Odpowiedź jest prosta: to dywersyfikacja. Opracowując strategię inwestycyjną, musisz zaprojektować i zbudować portfolio, które przetrwa i dobre, i złe czasy. Dzięki odpowiedniej dywersyfikacji minimalizuje się ryzyko, że jedna nieudana inwestycja znacząco wpłynie na sytuację majątkową inwestora. Cokolwiek ironiczne jest to, że większość z nas robi w swoim życiu zawodowym dokładnie odwrotnie. Jeśli spojrzymy na naszą karierę jako na inwestycję — którą naturalnie jest — to okaże się, że nasze portfolio, a co za tym idzie, nasze życie, zasadza się mocno na jednej pozycji: wykonywanym etacie. To zbyt duże ryzyko, należy więc znaleźć sposób na uczynienie z dywersyfikacji obowiązkowej pozycji swojego planu. Jeśli szukamy jakiejś ochrony naszych fundamentów finansowych, potrzebujemy Planu B.

Praktycznie wszyscy moi znajomi, niezależnie od tego, czym się zajmują, przeszli w którymś momencie życia po skończeniu uniwersytetu „zmianę" kariery (to taki eufemizm na „załamanie"). Większość straciła pracę lub desperacko chciała ją zmienić, lub po prostu czuła się zagubiona i nieszczęśliwa. Znam ludzi, którzy w ciągu roku czy dwóch

Kup książkę Poleć książkę

praktycznie bez ostrzeżenia doznali upadku od bohatera do zera. To druga strona możliwości rozwoju gospodarczego, które oferuje kapitalizm. Nawet jeśli wszystko zrobisz dobrze, to i tak może to nie mieć znaczenia. Nawet jeśli przetrwasz jeden kryzys finansowy, na pewno nadejdzie kolejny. Może się zdarzyć wszystko — restrukturyzacja, połączenie firm czy cokolwiek innego, co może odebrać Ci całe Twoje dochody.

Josh Newman już w początkach swojej pracy zawodowej poznał wartość ochrony podstaw finansowych. Jego pierwsza posada po studiach była pracą dla Modem Media, założonej w stanie Connecticut firmy będącej wówczas jedną z największych interaktywnych agencji reklamowych na świecie. Było to w momencie kulminacyjnym największego boomu internetowego końca lat 90. XX w., a ponieważ Josh był projektantem i deweloperem internetowym, jego umiejętności cieszyły się dużym wzięciem. Kiedy dowiedział się, że Modem kasował od swoich klientów stawkę godzinową około dziesięciu razy wyższą od tej, którą firma płaciła jemu, wpadł na pewien pomysł. Czemu nie miałby sam założyć agencji świadczącej takie same usługi znacznie mniejszym klientom, których nie stać na najmowanie dużej firmy? Pracując nocami i w weekendy powołał do życia niewielką firmę o nazwie Mediatavern i zbudował portfolio klientów. Dla jego przełożonych z Modem Media nie było to problemem, bo zawsze stawiał etat na pierwszym miejscu i nie konkurował z nimi o klienta.

Kiedy bańka internetowa pękła, Josh stracił pracę, zebrał manatki i postanowił sprawdzić, do czego uda mu się dojść z Mediatavern. Dodatkowe źródło dochodu oznaczało, że podczas poszukiwania pracy nie musiał martwić się o niezapłacone rachunki. Dzięki temu było mu też łatwiej oceniać oferty pracy, bo wiedział, ile może zarobić, pracując na własną rękę. Ostatecznie nie znalazł żadnej posady, która byłaby dla niego równie atrakcyjna, co zainwestowanie całej swojej energii w Mediatavern.

Kiedy już zdecydował się pójść ze swoją firmą na całość, zbudował organizację — jej klienci znajdują się na liście „Fortune 500" i należy ona do „Inc. 5000", czyli kategorii, do której zalicza się najszybciej rozwijające się firmy w USA. Nie zapomniał też ani na moment tego,

Kup książkę Poleć książkę

dzięki jakiej postawie mógł poradzić sobie z wyzwaniami stawianymi mu w życiu zawodowym przez los. Prowadzi Mediatavern jak prawdziwy dziesięcioprocentowy przedsiębiorca, poświęcając pewną część czasu i przychodów firmy na rozwijanie nowych przedsiębiorstw. Połączył też siły ze swoją żoną, Lisą, tworząc nową agencję interaktywną obsługującą małych klientów, takich jak ci, dzięki którym udało mu się rozwinąć skrzydła wcześniej.

Josh nauczył się na własnej skórze, że w planowaniu swojej kariery nie można zdawać się na samozadowolenie — trzeba mieć jakiś Plan B. Na Twoją karierę ma wpływ wiele wydarzeń będących zupełnie poza Twoją kontrolą, musisz więc znaleźć sposób, by dawać sobie radę. Czekają Cię recesje, wymiany kierownictwa, zmiany strategii i różnicowanie priorytetów firmy, a każde z tych zjawisk będzie od Ciebie zupełnie niezależne. Jeśli obierzesz sobie drogę, która uwzględnia osłonę podstaw, to kiedy następnym razem znajdziesz się w niepewnej sytuacji — co prawdopodobnie nastąpi wcześniej, niż myślisz — będziesz na nią gotowy. Oczywiście i tak nie będzie to bułka z masłem, ale mając plan awaryjny, poczujesz się bezpieczniej.

Potencjalne korzyści

Sedno bycia przedsiębiorcą to bycie właścicielem. Możesz przez całe lata pracować i zbierać jedną wypłatę za drugą, ale jeżeli nie jesteś właścicielem, to masz zazwyczaj ograniczone szanse na zgromadzenie prawdziwego bogactwa. Kiedy zaczynałem pracować w branży inwestycyjnej, jeden z moich współpracowników wziął mnie na bok i wyjaśnił, że jako pracownik firmy będę też właścicielem maleńkiego ułamka każdej z dokonywanych przez nią inwestycji. Spojrzał na mnie poważnie i powiedział: „Patrick, to coś, co będzie Ci przynosić korzyści przez długie lata". Nie do końca rozumiałem, o co mu chodziło. Do tamtej pory nie byłem właścicielem niczego poza ubraniami i paroma gadżetami — a już na pewno nie części przedsiębiorstwa. Jakie były te korzyści? „Chodzi

Kup książkę Poleć książkę

o to — mówił dalej — że nawet jeśli stąd odejdziesz, będziesz dostawał pieniądze przez kolejne pięć czy dziesięć lat"; i to właśnie jest prawdziwa wartość bycia właścicielem. Kiedy masz coś na własność, to coś jest na zawsze Twoje i może przynosić nieoczekiwane korzyści.

Jako dziesięcioprocentowy przedsiębiorca możesz stworzyć portfolio działalności, które będą Ci przynosić korzyści przez długie lata. W ten sposób zgromadzisz wkład gospodarczy w przedsięwzięcia czy projekty mające potencjał na to, by z czasem generować liczące się zwroty z inwestycji. Musisz pamiętać, że to strategia długoterminowa, a nie szybki skok na kasę. Owszem, może się zdarzyć jakaś inwestycja, która przyniesie znaczące zyski w krótkim czasie, ale bynajmniej nie jest to norma. Twoim celem jest robienie rzeczy, które sprawiają Ci przyjemność, po to, by na dłuższą metę osiągnąć prawdziwe korzyści. Niezależnie od tego, czy będziesz realizować te potencjalne korzyści przez inwestowanie swojego czasu czy energii, możesz w ten sposób utworzyć wiele ścieżek prowadzących do niemałych zysków pieniężnych.

Weźmy przykład Bunny Inc. Kiedy spotkałem Alexa kilka lat temu, poprosił mnie, bym dołączył do jego firmy jako doradca. Jak zobaczycie w kolejnym rozdziale, doradcy poświęcają czas, czyli dają wkład pracy, jakiejś firmie, w zamian za co otrzymują w niej udziały. To prosty układ. W zamian za pracę z wyższym kierownictwem firmy przez dwie godziny w miesiącu, przez okres dwóch lat, dostałem 0,5% jej udziałów. Moja relacja z Bunny Inc. jest oparta na pewności CEO firmy co do tego, że mogę na bieżąco jej pomagać poprzez rady, strategię i nawiązywanie nowych kontaktów. Choć uzgodniony przez nas czas, jaki na to poświęcam, mieści się w moich 10%, to firma korzysta też z całej wiedzy, kontaktów i wniosków, jakie zyskuję z pozostałych 90% mojej pracy zawodowej. Ten symboliczny układ jest korzystny zarówno pod względem osobistym, jak i zawodowym.

Inwestując pieniądze lub czas i stając się właścicielem, zyskujesz dostęp do całego świata nowych potencjalnych korzyści, które są nieosiągalne, jeśli nie ma się wstępu na te „salony". Jak właściwie można to przełożyć na konkretne kwoty? Jeśli uwierzyć wycenie firmy dokonanej

Kup książkę Poleć książkę

przez magazyn „The Economist", to obecnie moje udziały są warte około 250 tysięcy dolarów i mają jeszcze duże szanse wzrosnąć[1]. To całkiem niezły zwrot zainwestowanego przeze mnie czasu i energii, zwłaszcza gdyby przeliczyć go na stawkę godzinową.

By życie było ciekawsze i bogatsze

Jeśli rozważasz, czy zostać dziesięcioprocentowym przedsiębiorcą, to zapewne zadałeś sobie jedno pytanie lub więcej spośród poniższych pytań:

„Lubię swoją pracę, ale spodziewałem się czegoś więcej. Jestem dokładnie tam, gdzie zawsze chciałem się znaleźć, ale z jakiejś przyczyny zastanawiam się... czy to już wszystko?"

Albo:

„Zawsze chciałem prowadzić własny biznes, ale nie ma mowy, żebym teraz mógł sobie pozwolić na odejście z pracy. Trzeba być nienormalnym, żeby zrezygnować z tak dobrej sytuacji; a z drugiej strony nie chcę całkiem rezygnować ze swoich marzeń. Potrzebny mi jakiś sposób na połączenie najlepszych cech jednego i drugiego".

Albo:

„Brakuje mi tego, że pracowałem z przedsiębiorcami i zaczynaliśmy wspólnie coś nowego. Mam wrażenie, że najlepiej czuję się poza swoją strefą komfortu, ale nie chcę też opuszczać jej całkowicie".

Albo:

„Znam tyle różnych osób i właściwie to i tak pomagam im robić mniej więcej takie rzeczy, tyle że za darmo. Musi być jakiś sposób, żeby przekuć wszystkie te kontakty na konkretną wartość".

Czy nawet:

„W zasadzie to i tak jestem w pracy nieobecny duchem, ale nie stać mnie na to, żeby z niej odejść. Nie chcę któregoś dnia spojrzeć wstecz i żałować tego czasu, ale nie wiem, jak wyjść z tego dołka, w jakim się znalazłem".

Kup książkę Poleć książkę

We wszystkich tych komunikatach pojawiał się pewien wspólny motyw: chcemy czegoś więcej. Chcemy poznawać nowych ludzi, próbować nowych idei, mieć zyski z naszej wiedzy i sieci kontaktów, współpracować z innymi w rozwiązywaniu większych problemów i przyłożyć rękę do czegoś większego, niż realizuje każdy z nas z osobna. Co najważniejsze, chcemy wciąż się uczyć i rozwijać — w pracy i w życiu osobistym. Każda bez wyjątku inwestycja, jakiej dokonałem w ramach swojego portfolio inwestycji pobocznych, zaowocowała zyskami dalece przekraczającymi zyski pieniężne. Spotkałem fantastycznych ludzi, zdobyłem cenne umiejętności i na miarę swoich możliwości przyczyniłem się do tego, by każde z tych przedsięwzięć odniosło sukces większy, niż gdybym nie był jego częścią.

Firmy zajmujące się planowaniem finansowym chętnie realizują reklamy trąbiące o tym, jak korzystne jest przygotowywanie się do emerytury. Jeśli zwrócisz na to uwagę, to zauważysz, że w tych reklamach najczęściej występuje jakiś uśmiechnięty emeryt czy jakaś uśmiechnięta emerytka, którzy wreszcie korzystają sobie z życia, zadowoleni z faktu, że mądrze oszczędzali i teraz mogą wreszcie robić to, na co naprawdę mają ochotę. Za każdym razem, gdy widzę jedną z takich reklam, uderza mnie to, jak mało idą one z duchem czasu. Kto w dzisiejszych czasach chce czekać na emeryturę, żeby zacząć realizować swoje marzenia? Dlaczego praca nad projektami, które nas naprawdę interesują, ma się zaczynać dopiero po tym, gdy skończymy karierę? Dlaczego nie możemy robić tego wszystkiego jednocześnie z innymi rzeczami i nie kontynuować tego po „przejściu na emeryturę”?

Dan Gertsacov nie zamierza czekać na wiek emerytalny, żeby dopiero wtedy zająć się tym, co go pasjonuje. Pochodzi z Rhode Island, ale obecnie mieszka w Bogocie w Kolumbii, gdzie pracuje jako Chief Digital Officer (dyrektor ds. informatycznych) w Arcos Dorados, czyli oddziale McDonald’s na Amerykę Łacińską. Znając Dana i jego energię życiową oraz doświadczenie zdobyte podczas otwierania kolumbijskiego oddziału Google, trudno być zaskoczonym faktem, że jest też dziesięcioprocentowym przedsiębiorcą. Jest inwestorem lub doradcą wielu

Kup książkę Poleć książkę

firm z sektora technologicznego, wydawniczego i e-commerce w Ameryce Łacińskiej. Miałem też okazję obserwować go przy pracy, gdyż obaj jesteśmy doradcami w Bunny Inc.

Chociaż Dan ma pełne ręce roboty, pracując w McDonald's, prowadząc różne projekty na boku i poświęcając czas rodzinie, to i tak znajduje czas na to, by rozwijać swoje umiejętności kucharskie, a podczas urlopów często spędza wiele dni na kursach kucharskich. Studiował w różnych akademiach gastronomicznych, wiedząc przy tym, że nie chce pracować jako szef kuchni. Takie zajęcia są świetnym sposobem na to, by odprężyć się w czasie wolnym czy na urlopie, ale nie chciał tak spędzać reszty swoich dni. Znalazł więc inny sposób na to, by włączyć tę pasję do swojego życia — zajął się nią na boku i zainwestował w La Xarcuterię, lokalną restaurację prowadzoną przez obiecującego szefa kuchni. Nie tylko dało mu to korzyści finansowe, ale i znacząco wzbogaciło jego życie.

Możesz zapytać pierwszego z brzegu rodzica — na pewno chciałby, by jego dzieci były osobami o wszechstronnych doświadczeniach. Dlaczego zatem jako dorośli nie stosujemy się do tej zasady? Może na przykład uwielbiasz budować meble, fotografujesz w weekendy lub pasjonuje Cię projektowanie wnętrz. Gdyby pieniądze się nie liczyły, zajmowałbyś się tym zawodowo, ale masz też świadomość, że bez niezależności finansowej wiązałoby się to z wielkimi wyrzeczeniami. To naturalne, że wybieramy bezpieczeństwo kosztem naszych pasji, bo bardzo niewiele osób potrafi zdobyć się na poświęcenia finansowe i osobiste, jakich wymaga ten drugi wybór. Ale to nie oznacza, że mamy zadowolić się byle czym. Zamiast brać się za takie rzeczy od przypadku czy odkładać do emerytury na robienie tego, co nas cieszy, można poświęcić małą część czasu na projekty biznesowe wiążące się z osobistymi zainteresowaniami i w ten sposób rozwijać je w znaczący, profesjonalny i opłacalny sposób.

Kup książkę Poleć książkę

Budowanie trwalszej kariery, zorientowanej na przedsiębiorczość

Z pozoru może się wydawać, że angażowanie się w projekty wykraczające poza codzienną pracę wynika z samolubności. W końcu polega to na używaniu swoich umiejętności, sieci kontaktów, wiedzy — z których część zdobywa się podczas pracy — w celu tworzenia nowych możliwości dla siebie. Ale jednocześnie podejmowanie tych wyzwań i zajmowanie się sobą pozwala nam wypracować i pogłębić wiele umiejętności i relacji oraz rozwijać się pod innymi względami, co owocuje większą efektywnością w pracy.

Niemal każda firma stara się promować przedsiębiorczość wśród swojego personelu. W czasach szybkich zmian firmy gorączkowo poszukują świeżego spojrzenia i kreatywnego przywództwa, dzięki którym mogą dotrzeć do kolejnego etapu swojego rozwoju. Takie umiejętności są kluczowe tak dla menadżerów w małych fabrykach gdzieś w Michigan czy w województwie podlaskim, jak i dla partnera w Goldman Sachs. Niestety większość firm ma problem z uczeniem takich umiejętności w ramach środowiska firmowego. Nieistotne, ile ukończysz kursów i szkoleń — jedynym sposobem, żeby naprawdę nauczyć się myśleć jak przedsiębiorca, jest zacząć tak myśleć.

Firma, która chce robić więcej niż tylko opowiadać o innowacji, musi znaleźć sobie lepsze metody na promowanie kultury uczącej przedsiębiorczości. Niektóre firmy, nawet te, które wydają się zastałymi, tradycyjnymi korporacjami, czynnie nakłaniają pracowników do tego, by nie ograniczali się do myślenia wyłącznie z perspektywy swojego stanowiska. W pewnym sensie jest to rozwijanie własnych dziesięcioprocentowych przedsiębiorców jako sposób na napędzanie kreatywnego myślenia i nowych pomysłów. Karteczki Post-it były efektem wprowadzonej przez 3M polityki „przemytnictwa", czyli poświęcania nawet 15% czasu spędzanego w pracy na rozwijanie własnych projektów. Nieco później Google wprowadziło swój słynny model 70-20-10, zachęcając pracowników do przeznaczania części czasu na projekty niezwiązane z zasadniczą

Kup książkę Poleć książkę

działalnością firmy. Te dwa przedsiębiorstwa, jak wiele innych, mogły wznieść się na wyższy poziom, stać się elastyczniejsze, szybsze i bardziej innowacyjne dzięki temu, że kultywowały wśród swoich pracowników talenty przedsiębiorcze poza pracą, a następnie znajdowały sposoby na wykorzystanie tych doświadczeń w biurze.

Doświadczenia Hillyera Jenningsa z prowadzeniem przedsiębiorstwa przyniosły mu bezpośrednie korzyści w jego praktyce adwokackiej. Jest nieprawdopodobnie zapalonym fanem University of Georgia (całą kuchnię ma w oficjalnych kolorach tej drużyny uniwersyteckiej), a przy tym twórcą Wrist Tunes, firmy produkującej kolorowe bransoletki z głośnikami, grające fragmenty piosenek. Oznacza to, że jeśli jesteś kibicem Georgii, możesz odtworzyć hymn drużyny, „Glory, glory", tak żeby słyszeli go wszyscy wokół, czy to na uniwersyteckim meczu footballowym, czy też w Machu Picchu, jak demonstruje Hillyer na swojej stronie firmowej.

Brzmi to rozrywkowo, prawda? Niemniej jednak jest to niemały biznes. Od tego czasu, gdy Hillyer założył firmę Wrist Tunes jeszcze na studiach prawniczych, zdobyła ona kapitał od inwestorów, pozyskała licencję na używanie logo uniwersytetu i jego hymnu, złożyła dwa wnioski patentowe i zawarła umowę z partnerem produkcyjnym w Azji. Przez swoją stronę i sieć dystrybucyjną obejmującą ponad 100 sklepów Hillyer sprzedał bransoletki warte w sumie prawie 50 tysięcy dolarów... jak do tej pory. To sprzedaż tylko na potrzeby jednego uniwersytetu. Skoro już potwierdził się model biznesowy Wrist Tunes, to możemy wyobrazić sobie, co ta firma może osiągnąć, jeśli weźmie na cel również inne duże uczelnie. Do tego Hillyer może zarządzać firmą, eksperymentować z nowymi dodatkami do produktu i szukać możliwości rozwoju równolegle z budowaniem swojego CV praktykującego prawnika korporacyjnego.

Wybierając przedsiębiorczość, decydujesz się na podejmowanie ryzyka, zdobywanie nowych kontaktów i stajesz się wszechstronniejszym człowiekiem w pracy. Musisz też nauczyć się, jak się sprzedać, oraz lepiej zrozumieć, w jaki sposób możesz przynieść korzyści jakiejś firmie.

Kup książkę Poleć książkę

Żadna z tych rzeczy nie musi się odbywać kosztem Twojej pracy zawodowej; mało tego, mogą się one wzajemnie uzupełniać. Hillyer jest przekonany, że Wrist Tunes ma prawdziwy potencjał rozwoju, ale jest też bardzo zadowolony ze swojej pracy na etat. Ceni sobie wyzwania, możliwość nauki, wiarygodność oraz stabilność finansową, jakie oznacza praca w kancelarii prawniczej. Jednocześnie dzięki Wrist Tunes zyskał szereg doświadczeń, które sprawiają, że jest prawnikiem znacznie lepiej rozumiejącym działalność gospodarczą. Mając doświadczenie w prowadzeniu własnej firmy, patrzy na świat inaczej, w sposób bardziej zbliżony do perspektywy swoich klientów.

Bynajmniej nie trzeba też kryć się ze swoimi dodatkowymi zajęciami. Wszystkie osoby opisane w tej książce otwarcie mówią o tym, czym się zajmują, właśnie dlatego, że nie naraża to na szwank ich codziennej, etatowej pracy. Mało tego, są dzięki temu skuteczniejsze w pracy. Wyobraź sobie, że Twoja firma kupiła Ci kopię tej książki i zachęca Cię do zajmowania się w wolnym czasie dowolnymi projektami. Jak świadczyłoby to o jej stosunku do rozwijania talentów pracowników? Wspierając Cię w budowaniu kariery, firma stawiałaby bardzo jasno pewną sprawę: chce przyciągnąć i zatrzymać jak najlepszych ludzi.

Możesz dopasować przedsiębiorczość do swojego życia jak nigdy wcześniej

Każdy pomysł czy projekt zaczyna się od impulsu. A co, jeśli zainwestuję w tę firmę? A co, jeśli spróbuję założyć mały biznes na boku? W głowie zapala Ci się lampka, nadchodzi inspiracja i pozwalasz sobie na marzenia. To taki miesiąc miodowy. Jest fajnie, ale jeszcze nie sprawdziłeś, na ile to działa, i nie trafiłeś na żaden opór. Te impulsy są nieodzowną częścią drogi każdego przedsiębiorcy, ale zarazem są też dopiero początkiem znacznie większego przedsięwzięcia.

Kup książkę Poleć książkę

Są i dobre wieści: nigdy wcześniej nie było tak łatwo założyć firmy i nią zarządzać. Żyjemy w świecie pełnym kanałów łączności i niesamowicie mobilnym, w świecie, gdzie technologia jest dostępna wszędzie i nie kosztuje wiele. Dzięki temu po raz pierwszy w dziejach możesz pracować nad czymkolwiek chcesz w takim czasie i miejscu, jakie sobie wybierzesz. Jeśli tylko masz połączenie z internetem, smartfona i ewentualnie laptopa, to możesz brać się do pracy. Otwierając sklep w serwisie Etsy, zakładając stronę e-commerce dla Wrist Tunes czy będąc lektorem dla Bunny Inc., możesz sprzedawać towary i usługi klientom na całym świecie — z dowolnego na nim miejsca.

Sprowadza się to do elastyczności. Elastyczność pozwala na utrzymywanie kosztów na niskim poziomie, większą dowolność i pracowanie w najwygodniejszy dla Ciebie sposób. Zdarza Ci się na pewno zobaczyć różnych ludzi z laptopami, kiedy wchodzisz do jakiejś kawiarni. Ludzi, na widok których zastanawiasz się: „Czemu wszyscy poza mną nie chodzą do pracy?" — otóż oni prawdopodobnie są w pracy. Są nowymi, mobilnymi pracownikami. Możesz siedzieć w kawiarni w Londynie, Seulu czy Kapsztadzie, ale póki masz dostęp do sieci, możesz pracować. A kiedy już zaczniesz, możesz trzymać koszty w ryzach i funkcjonować elastycznie dzięki ekonomii współpracy. Jeśli uznasz, że potrzebujesz do pracy przestrzeni biurowej, to wiedz, że firmy takie jak WeWork oferują na żądanie miejsca w różnych miastach świata. Siła robocza również staje się w coraz większym stopniu elastyczna i dostępna na życzenie. Dzięki ludziom takim jak Alex i Tania z Bunny Inc., a także internetowym platformom takim jak Upwork[2] możesz zbudować swoją stronę, zaprojektować logo, przygotować plany projektowe czy nagrać nową reklamę radiową we współpracy z freelancerami z całego świata.

Te trendy działają na Twoją korzyść. Tworzą warunki, w których bycie przedsiębiorcą na niepełny etat jest o wiele przystępniejsze niż kiedykolwiek wcześniej. Pozwalają też dopasować tę przedsiębiorczość do reszty naszego życia. Jak zobaczysz w kolejnym rozdziale, jest wiele

Kup książkę Poleć książkę

rodzajów przedsiębiorców i dokładnie tak samo jest wiele typów dziesięcioprocentowych przedsiębiorców. Zależnie od swoich doświadczeń i zainteresowań możesz wnieść do każdego przedsięwzięcia różne zasoby, takie jak czas czy pieniądze. W zamian za taki wkład stworzysz sobie opcje oferujące część korzyści omówionych w tym rozdziale lub wszystkie takie korzyści. Korzyści te to źródło motywacji do bycia dziesięcioprocentowym przedsiębiorcą, ale może się zdarzyć, że aby zrealizować kilka takich celów, będziesz musiał obrać kilka dróg przedsiębiorczości.

Kup książkę Poleć książkę

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

http://program-partnerski.helion.pl

GRUPA WYDAWNICZA
Helion SA

Zyskaj niezależność i rozwijaj pasję!

Czy 10 procent to dużo? To zależy. A czy byłbyś skłonny przeznaczyć 10 procent swojego czasu i środków na otwarcie własnej, osobistej działalności? Takiej, która powstanie z pasji i chęci sprawdzenia się, a zarazem nie przeszkodzi Ci w codziennej pracy na etacie? Jeśli należysz do grona kreatywnych ludzi, którzy lubią nowe wyzwania i widzą, że świat — także w sferze pracy i zatrudnienia — przekształca się i ewoluuje, na pewno myślałeś już o czymś takim. Własny startup może być źródłem potężnej satysfakcji i pokaźnych dochodów, a jeśli praca nad nim jest Twoim zajęciem dodatkowym, nie ryzykujesz całością swoich pieniędzy. Nie każdy lubi skakać na głęboką wodę, a mikrodziałalność może być wspaniałym rozwiązaniem!

Z tej książki dowiesz się, od czego zacząć przygodę z własną firmą. Sprawdzisz, o co trzeba zadbać, by startup zaczął działać. Odkryjesz, jak połączyć zatrudnienie na etacie z pracą dodatkową i nie paść ze zmęczenia, jak efektywnie wykorzystywać czas i pieniądze, jak wybierać przedsięwzięcia, w które warto się zaangażować. Nauczysz się także ustalać priorytety, minimalizować ryzyko związane z dodatkowym obciążeniem i radzić sobie ze stresem. Zobaczysz, jak tworzyć produkt, budować zespół i omijać rafy. Przeczytaj, przemyśl i... ruszaj do dzieła!

- Jedna praca to za mało
- Same korzyści bez żadnych pułapek
- Pięć typów 10-procentowych przedsiębiorców
- Jakim jesteś typem 10-procentowego przedsiębiorcy?
- Jak najlepiej wykorzystać czas i pieniądze?
- Opieranie się na mocnych stronach
- Wyszukiwanie, analizowanie projektów i angażowanie się w przedsięwzięcia
- Budowanie zespołu
- Pokonywanie przeszkód
- Jak wygrać na dłuższą metę?

Włącz przedsiębiorczość do ścieżki kariery!

książkiklasybusiness

one press

Księgarnia internetowa:
http://onepress.pl

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
http://onepress.pl/promocje
Książki najchętniej czytane:
http://onepress.pl/bestsellery
Zamów informacje o nowościach:
http://onepress.pl/nowosci

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
http://onepress.pl

cena 39,90 zł

ISBN 978-83-283-3238-6

9 788328 332386