

Домашният бизнес като християнско призвание

Искам да помогна на посветените хора да бъдат успешни, така че да могат да поемат повече лична отговорност. Целта на успеха трябва да бъде способността да се поеме по-голяма отговорност за наистина важните проекти и да се направи това с достатъчно опит, за да се гарантира поне, че те ще са близо до успеха.

Ориентираният към печалба бизнес е много ценна тренировъчна база за упражнение на личната отговорност. Така е и с брака. Но успехът в бизнесът е по-лесно да бъде очертан и повторен, защото има отчети за приходи и разходи, на които брака не може да се наслаждава.

Резервен вариант

Това, на което искам да наблегна е важността на придобиване на област на независимо действие извън контрола на вашия работодател. Каквато и да е областта, ориентирана към печалба или не, вие трябва да имате по-пряко взаимоотношение с потребителите, които в края на краищата контролират нашата съдба, като производители. Ако вие зависите от преценката за потребителите на някой, който ви плаща заплата и, ако някой друг също има властта да оцени вашия принос към производствения процес, тогава вие сте извънредно зависим. Ако неговата способност за вземане на решения се изкриви, може да загубите вашата нисша на пазара. Вие се нуждаете от резервен вариант.

Клиентът наистина е цар. Посрещането на неговите нужди и желания на цената, която той желе и е способен да плати е ключът за успеха. Той иска вие да предскажете какво той ще желе, така че той да не трябва да мисли за това днес. Той очаква вие да го имате налично за него, когато той е готов да го купи. Вие можете да се опитате да го убедите да купи това, което желаете да му продадете, но в края на краищата изборът е негов. Вие сте зависим от неговия избор и от избора на неговите съперници и конкуренти, останалите клиенти. (Никога, никога не забравяйте: клиентите са съревновават срещу клиенти, докато продавачите се съревновават срещу продавачи. Продавачите не се съревновават с клиентите, освен в редките случаи на ситуации, наречени договаряне, при които нито една от страните не е сигурна какво другата страна желе да приеме. Капитализмът на свободния пазар намалява броя на тези лични сблъсъци, чрез по-безличния процес на ценова конкуренция и обявени цени.)

Вие никога не сте финансово независими, ние използваме фразата, но тя наистина е подвеждаща. Вие може да бъдете независими, спрямо някои от представителите на клиентите, като например шеф или кредитен отдел в банка, но никога не сте независими от решенията на клиентите. Те ще ви издигнат или ще ви разорят. Вашите представители може да са добри или лоши при прогнозиране на решенията на клиентите, но винаги клиентите са тези, които искат да бъдат обслужени. Ако имате въобще някакъв капитал, включително и вашата способност да работите, тогава клиентите са ви подпомогнали. Така и трябва да бъде. Това съхранява

производителите честни. Като резултат **ние действаме като клиенти, за да запазим своето място сред производителите.** Оскъдността ни тласка към общество на взаимно ограничение. Ако нещата не бяха оскъдни, нашите най-лоши инстинкти щяха да ни водят във война на всичко срещу всички.

Това, което предлагам е, че ако желаете да успявате, самите вие да станете богати, вие трябва по-успешно да предвиждате клиентското търсене. Вие трябва да се научите лично как да планирате за това бъдещо търсене и да го посрещнете конкурентно.

Вижте, не вашите пари са тези, които ви защитават и ви дават вашата сигурност. Това, което ви защитава е вашата пазарна производителност, която произвежда парите. Хубавото да имате ваш собствен бизнес е, че то ви прави способни да придобиете необходимите умения. Натискът от приходите и разходите ви води стъпка по стъпка по пътя към по-голяма сигурност, защото конкуренцията ви тласка да се погрижите за детайлите. Училището на тежките удари е наречено по правилен начин. Тези, които наистина желаят умствена сигурност трябва да участват в него, за предпочитане рано в живота.

Уповавате ли на правилното отсъждане на вашия работодател? Бихте ли уповавали на неговото правилно отсъждане по време на икономическа криза? Криза със СПИН? Ако не, тогава трябва да имате нужда от резервен вариант. Вие се нуждаете от ваш собствен бизнес.

Тайните на успеха

Тайната на успеха е да не позволите на капаните да пречупят гръбнака ви. Ако можете да сведете до минимум капаните вашата творческа сила в края на краищата ще ви донесе вашите печалби. Предприемачът в недвижимите имоти Джон Шваб нарича своя семинар ‘Да бъдем големи в малките сделки.’ Това е философия за живота, а не просто семинар.

В своята книга Джим Кук (Investment Rarities Inc., James R. Cook, <http://www.investmentrarities.com>, *THE START-UP ENTREPRENEUR* (Penguin Press) – откъс е на разположение тук: <http://www.investmentrarities.com/business.html>), един от милионерите направил своето състояние чрез компания за продажба на златни и сребърни монети, описва как той е изхарчил своите пари. Големият му недостатък е, че го прави в глава 11 в края на книгата. Тази глава би трябвало да бъде Въведение. Той описва в края на книгата как изхарчва своите пари. Купува мочурища – терминът на еколозите за блата. Желаете да съхрани тези области за дивата природа. Той описва как някои много богати хора са подарили парите си. Според него парите трябва да бъдат подарени. Така мисля и аз. В по-ранните глави той се фокусира върху мотивацията как да забогатееш. За крайната цел не се споменава нищо, почти до края на книгата.

Търсенето на богатството, като цел е също толкова умно, като търсенето на щастие: програма за гарантирано разочарование. Това, което трябва да направите, преди изобщо да започнете, е да подредите в списък нещата, които възнамерявате да направите с парите, когато те дойдат и какво възнамерявате да направите с тях, когато продадете бизнеса или го прехвърлите на вашите добре обучени, посветени, принципни деца, които споделя вашето видение. (Ако вие изградите бизнес без да обучите такива деца, вие сте служили вярно на клиента, обаче сте играли ролята на глупак за вашите усилия.)

Тайната на бизнеса е самодисциплина. Вие трябва да продължавате да мислите за вашата крайна цел, докато се подготвяте. Трябва да продължавате да сте загрижени за крайната си цел. Трябва да спестявате пари за крайната си цел. Ако видението ви за крайния ви успех се измести, тогава трябва да сте отново толкова загрижен да пазите вашето ново видение пред очите си, не трябва да позволявате на грижите и кризите по пътя към успеха (вашия бизнес) да помрачат видението за крайната ви цел. Междинните ви цели трябва да ви водят до крайната ви цел. Старайте се да изберете бизнес дейност, която да ви позволява да достигнете тази цел. Бизнесът ви трябва да е средство, а не цел. Седнете с лист хартия пред вас в леглото, намерете някои отговори. Сега е деня за размишление над вашето видение. Напишете на листа хартия всичко онова, което искате да оставите след себе си. Вие се нуждаете от дати и числа. Хората просто не правят това, което е и причината, поради която толкова малко хора някога са постигнали своите съкровени цели. Целите са толкова дълбоки. Те трябва да бъдат извадени на повърхността със съзнателно усилие. След като веднъж са на повърхността, те трябва да бъдат планирани, нямате нужда от подробна пътна карта, но имате нужда поне от нещо, което казва: “Аз съм тук” и “крайна точка.” Вие се нуждаете от нещо, което казва “очаквано време на пристигане.” Също като днешните графици за полетите, това трябва да остане много гъвкаво.

Знам, че това звучи като “фокус-мокус.” Това е нещо повече от евтина книга “помогни си сам.” Е, евтините книги за диети могат да покажат на дебелите хора как те могат да станат слаби. Те започват с това да се яде по-малко. Започват с написване със седмични менюта и с играене на всички видове игри: оглеждане в огледала в пълен ръст всеки ден, предупредителни бележки върху хладилниците, сватбени снимки върху хладилниците и т. н. “Фокус-мокус.” Ако дебелите хора можеха просто да се придържат към ядене на три репей на ден в продължение на шест месеца и след това и след това три марули и три филии пълнозърнест хляб на ден до края на живота си, тогава нямаше да има нужда от тези “фокус-мокус” книги за диета. Но те не могат.

Ето защо: “Аз съм тук,” “крайна точка” и “очаквано време на пристигане.”

Избягване на капаните и отклоненията

Нека да обобщя моя 14-годишен бизнес опит. Той се свежда до това: дръжте правилния курс, дръжте под око топката, работете непрекъснато, и, пазете си гърба.

Дръжте правилния курс. Никога не забравяйте целта на играта. Никога не забравяйте вашия бизнес. Обсъждайте го непрекъснато с вашата съпруга и с вашите служители (ако имате). Непрекъснато си го напомняйте, защото то ще ви помогне да сте в крак с програмата. То ще ви напомня, също така, да не пресичате моралните ъгли, защото всяка цел, на която си струва да посветите вашия цял живот, си струва да бъде постигната с чиста съвест. Ако може да избегнете пресичането на моралните ъгли, вие ще имате много добър шанс да си осигурите сътрудничеството с доставчици и постоянни клиенти, както и със служители. Това сътрудничество е начинът, по който правите печалбите. Всъщност свободния пазар е най-находчивото обществено средство на човека за достигане на обществено сътрудничество, от въвеждането на брака насам.

Дръжте под око топката. Подробностите ще ви убият. Вие трябва да изградите всяка страна на вашия бизнес. Всичко трябва да бъде нечия отговорност. Не съм чел по-добра книга за това от книгата на Майкъл Гербер 'Електронният мит.' Тезата на Гербер е проста. Всеки бизнес трябва да бъде структуриран така, че да може да бъде продаден като "франчайзинг." Той трябва да бъде способен да бъде копиран от обикновени хора. Трябва да бъде като Британските Военноморски Сили: система, проектирана от гении, която да бъде управлявана от идиоти. С тази единствена разлика, че Гербер показва, че не трябва да бъдете гений. Тайната е тайните на свободния пазар: разделение на труда, системи за подотчетност и пълна лична отговорност.

Това означава, че системата на работния процес трябва да бъде проектирана, стъпка по стъпка, за да бъде всичко свършено и всяка стъпка трябва да бъде изключителна отговорност на един отделен човек. Той трябва да знае какво се очаква от него да постигне и трябва да му бъдат казани поне основите на това как да го постигне. (Не е възможно свършено написано твърдение. Има прекалено много неопределеност и работа за досещане в живота. Представете си двама човека, които се опитват да ударят муха. Единият държи мухобойката, а другият му обяснява словесно как да го направи. Мухата ще умре в дълбока старост. Но основните насоки са задължителни.) Ако вашият бизнес може да бъде даден под наем, тогава вие имате рационално управляван бизнес.

Статистиката трябва да бъде прецизно отчитана и систематично събирана. Преди всичко статистика за разходите. Те трябва да бъдат внимателно наблюдавани. Разходите могат да убият много по-бързо, отколкото можете да си представите. Подходящата счетоводна система е решаваща. Почти всяка стотинка трябва да бъде отчитана. Не търсете абсолютно свършенство; то е непостижимо така или иначе и опитът да се постигне ще ви доведе до банкрут, но се приближете. Намерете някой, който вече е специалист в областта, който да ви помогне с вашата счетоводна и отчитаща система и тогава я представете на трето лице за одобрение. После се уверете, че имате надежден счетоводител и отчетник, който разбира какво се опитвате да направите. Купете си бележник с дати или някакъв друг бележник със система за график.

Работете непрекъснато. Вие ще работите дълги часове за дълго време. Голяма тайна в бизнеса е, че той ви дава стимула да поставите в бюджет вашето време и пунктове за проверка, за да видите дали използвате вашето време мъдро. Както се казва в подзаглавието на рекламата на Марк Харолдсън, “Събудете финансовия гений във вас” – “Милионерите не работят сто пъти по-усилено от вас; те просто знаят формулата за забогатяване.” Е, няма такава формула за забогатяване. Но обучението да се работи умно е решаващо. Вие трябва да работите много усилено, преди да се научите да работите умно.

Самата дисциплина да се работи 12 ч. на ден, шест дни в седмицата, ще ви помогне да оцените вашия ден за почивка, който е задължителен. Този ден на почивка е толкова важен, колкото и десет процентовия десятък, който плащате от всичко. Тези две действия на самодисциплина са това, което ще ви пази от извършването на най-голямата грешка от всички: убеждението, че можете да успеете чрез вашите собствени усилия. Когато алкохоликът е пристрастен към пиенето, той трябва да започне своето възстановяване, че проблемът му е по-голям, отколкото той може сам да реши. Даването на десятък и вземането на ден за поклонение на някой друг, освен вас, са тайните на успеха, които много малко ръководства за успешен бизнес обсъждат.

Но усилената работа и дългите часове са съществените. Прекъснете телевизионния навик. Гледайте взет под наем филм от време на време, ако се нуждаете от вашата седмична доза пасивно забавление, вашият навик за гледане на телевизия ви струва цяло състояние, под формата на неполучен доход, натрупан през годините.

Пазете си гърба. Това е много трудно. Вие трябва да поемате рискове. Но целта е пари в наличност, в резерв. Не бъдете комарджии. Имайте капитал в резерв, най-късно до третата година от действие на бизнеса ви.

Не мисля, че хората трябва да използват дългове, за да изградят бизнес. Ето защо обичам бизнеса с услуги: няма разходи по инвентар и няма банкови заеми. Проблемът с бизнеса с услуги е, че за него е трудно да бъде разширен отвъд вашето собствено време и усилия. Много е трудно да се намерят, спечелят и да останат посветени компетентни и честни работници.

Едно основно изключение за това правило е системата за мултилевъл маркетинг, която трябва да е структурирана така че да ви позволи да избегнете тежките разходи за стоки и, която да ви позволи да наберете, научите и умножите посветени, високо мотивирани хора зад вас. Когато мултилевъл фирмите се управляват правилно те предлагат много добри възможности за хората, които имат малко пари, малко бизнес умения, но желание за съревнование, за обслужване на клиента и за изучаване на основните умения на бизнеса, за придобиване на шанс за наистина големи пари след няколко години.

Може би трябва да устроите бизнес като начинание на непълно работно време. Това ще ви позволи да финансирате вашите редовни нужди със заработения доход. То ще ви позволи да възвърнете печалбите в домашния бизнес. Ако настоящата ситуация с бизнеса, в който сте нает, прави установяването на домашен бизнес невъзможно, то сега е време да си намерите нова работа. Ако сте обграден от дългове, тогава продайте вещи и се преместете в квартира под наем, ако е необходимо, за да придобиете свободата на промяната, от която се нуждаете, за да разчупите зависимостта от преценката на някой друг за клиентите и оценката на вашата работа. Не вярвам, че хората трябва да хвърлят зар, като напускат своите местоработи, освен ако нямат достатъчно пари, за да преживеят една година плюс започването на бизнеса. Не много хора имат токова, поради което те се нуждаят от успешен бизнес на първо място. Всеки, който напуска добра работа, за да започне бизнес би трябвало да влиза в бизнес, който е много близък до неговия настоящ бизнес, така че времето и разходите за обучение да бъдат намалени. Обикновено отнема пет години да се усъвършенства един бизнес. Ако започнете бизнес без източник на доход, който да ви подкрепя, трябва много бързо да се обучавате или да имате 4-годишен предишен опит, който би бил от полза за новия бизнес.

Заклучение

Малкият бизнес от къщи може да стане много голям бизнес. Ако можете да преодолеете капаните, малкият бизнес е най-добре известната програма след пенсиониране, дългосрочен източник на доход и най-добър тренировъчен лагер след казармата и брака. Много по-лесно е да се правят пари, отколкото да се запазят, голямото предимство на домашния бизнес е, че той ви дисциплинира да съхранявате парите (възвръщащи се печалби), докато също създава нови възможности за правенето на пари.

Това също е велик начин да се обучават деца. Те могат да работят усилено, за да изградят своето собствено наследство. По този начин те ще го оценяват и ще знаят как да го управляват.