

Crazy is a compliment- Linda Rottenberg

Che vantaggio ne ricavo? Scopri come minimizzare il rischio imprenditoriale e realizzare i tuoi sogni

Tutti noi sogniamo. Il tuo sogno potrebbe essere, un giorno, creare una tua azienda, per raggiungere finalmente la vera indipendenza e, soprattutto, la libertà di perseguire qualcosa a cui sei veramente appassionato.

Allora, cosa ti sta fermando?

In breve: la paura. La paura di lasciare un lavoro tranquillo per iniziare qualcosa di completamente nuovo può essere scoraggiante. In effetti, possiamo dire che bisogna essere un po' pazzi per fare il grande salto.

Questo libro ti potrà aiutare a minimizzare i rischi che incontrerai per realizzare i tuoi sogni.

Otterrai l'esperienza raccolta da centinaia di persone come te che hanno fatto questo salto.

Potrai quindi mettere in pratica questi consigli nella tua impresa, sia che tua sia ancora nelle fasi di pianificazione o sulla buona strada per dominare il mondo!

Nelle seguenti pagine, scoprirai anche:

- Come Starbucks è riuscito ad aumentare il prezzo delle sue azioni di dieci volte chiudendo tutti i negozi;
- Come correre un miglio in meno di quattro minuti è passato da impossibile a facile in pochi mesi;
- Quale tipo di imprenditore sei: uno Steve Jobs, un Bill Gates o una Martha Stewart.

Per fare l'impossibile, non puoi ascoltare i tuoi amici o familiari

Quando si affrontano importanti decisioni sulla vita, la maggior parte delle persone chiede l'opinione dei propri amici, familiari o del proprio partner. Ma in realtà, questo potrebbe essere un grosso errore.

Perché?

Perché devi liberarti dei cosiddetti "limitatori psicologici": le convinzioni che dicono che sei incapace di raggiungere i tuoi obiettivi. Questi limitatori derivano da una paura di base di tutto ciò che è sconosciuto e incerto. La tua famiglia e i tuoi amici possono effettivamente esacerbare questi limitatori.

Ad esempio, se sei un po' dubbioso a lasciare il tuo lavoro e avviare la tua azienda, e ne parli con i tuoi genitori, potrebbero essere terrorizzati dal momento che sono stati abituati ad avere lo stesso lavoro "dalle 9 alle 17" per 50 anni. Il loro atteggiamento, naturalmente, ti scoraggerà.

Quindi cosa puoi fare per superare i limitatori psicologici?

Innanzitutto, devi capire che l'unica ragione per cui stai affrontando la negatività è perché ti stai spingendo oltre i limiti e questo è molto più difficile rispetto a rimanere nel regno di ciò che è già stato fatto.

Prima del 1954, tutti pensavano che correre un miglio in meno di quattro minuti fosse fisicamente impossibile per il corpo umano. Ma poi, dopo che Roger Bannister realizzò questa impresa "impossibile", altri 16 lo fecero nei successivi tre anni.

Una seconda opzione per evitare i limitatori psicologici è semplicemente non condividere le tue idee con familiari e amici. Le tue idee sono fragili all'inizio e puoi essere facilmente scoraggiato da un feedback negativo.

E in qualche modo, involontariamente, le persone di cui ti fidi di più possono essere meno affidabili quando valutano le tue idee. Questo perché le loro risposte sono per loro natura emotive: le persone possono darti un feedback negativo perché ti odiano segretamente o perché sono preoccupate per le conseguenze derivanti dal perseguimento della tua idea. Oppure potrebbero applaudirti, solo per dare una spinta al tuo ego: "Oh wow, un hotel per le iguane da compagnia è l'idea migliore che abbia mai sentito!"

Entrambi questi approcci sono dannosi, perché ti danno una visione distorta della qualità della tua idea.

Non schiantarsi e bruciare troppo presto; prendere piccoli rischi incrementali aiuta a proteggere i tuoi primi affari

Tutti sanno che creare la propria azienda è rischioso. Fortunatamente, è possibile ridurre al minimo il livello di rischio in modo da non essere completamente vulnerabili.

Come?

Prima di tutto, assicurati che un singolo fallimento non possa rovinarti. Non prendere mai rischi che potrebbero essere catastrofici: non mettere a repentaglio la tua capacità di provvedere alla tua famiglia, ad esempio.

Per fortuna, la maggior parte degli imprenditori sembra saperlo: delle persone con cui l'autore ha parlato, l'80% ha risparmiato abbastanza per coprire le proprie spese di sostentamento per almeno un anno.

In secondo luogo, non affrettatevi, ma assumete rischi intelligenti: steps incrementali in cui avete la possibilità di ottenere feedback e adeguarvi di conseguenza.

Questo è stato l'approccio adottato dal fondatore di Zappos, Nick Swinmurn. Ha iniziato la sua avventura semplicemente entrando nei negozi di scarpe locali e chiedendo se poteva scattare foto dei prodotti per il suo negozio online. Se poi avesse fatto una vendita, sarebbe tornato al negozio e avrebbe comprato le scarpe per il suo cliente a prezzo pieno. Questa era una tattica a basso rischio, in quanto poteva testare la fattibilità della sua idea senza dover investire di tasca propria.

Un altro ottimo modo per compensare il rischio è sfruttare il crowdfunding o raccogliere piccole quantità di capitali da un gran numero di persone online. I siti più noti per questo sono IndieGoGo e Kickstarter.

L'utilizzo del crowdfunding comporta numerosi vantaggi.

La cosa più importante è che devi proporre la tua idea a un gran numero di persone, il che genera preziosi input di mercato. Se nessuno vuole investire nel tuo prodotto, è un segnale che devi cambiare qualcosa.

Un altro vantaggio è che la proposta funziona contemporaneamente come marketing, portando il tuo prodotto all'attenzione dei finanziatori e dei loro amici.

Impara a gestire il caos! Il caos offre opportunità, ma resta fedele ai tuoi valori fondamentali

Quando inizi la tua attività, puoi essere sicuro che le cose diventeranno caotiche - questo è inevitabile. Ma per avere successo, devi imparare a gestire il caos.

Una componente chiave è diventare creativo. Quando le cose diventano caotiche e ti senti frustrato, prova a vedere le opportunità intorno a te: il caos può spesso portare a grandi possibilità di miglioramento.

Questo è ciò che fece J.K. Rowling, l'autrice di fama mondiale dei libri di Harry Potter. Negli anni '80 lavorava ad Amnesty International, ma senza passione: mentre avrebbe dovuto indagare sulle violazioni dei diritti umani, scrisse segretamente delle storie. L'autrice è stata licenziata per questa trasgressione, ma ciò si è rivelato una benedizione in quanto ha liberato la Rowling e le ha consentito di fare ciò che voleva davvero - continuare a scrivere.

Nel caos, devi anche rimanere calmo. La maggior parte degli imprenditori va nel panico, abbandona totalmente i piani precedentemente pensati e inizia a fare tutto il possibile per sopravvivere.

Non fare questo errore. Invece, guarda al tuo piano originale e ai tuoi valori fondamentali, e resta fedele a loro. Ti guideranno in avanti.

Le azioni del presidente ed ex amministratore delegato di Starbucks, Howard Schultz, offrono una grande lezione sullo stare fermi nel caos. Nel 2008, Starbucks era nei guai e il suo valore azionario era crollato del 50%. Molte aziende si sarebbero lasciate prendere dal panico e aggrappate a qualsiasi nuova opportunità di moda in quel momento, ma Schultz ha deciso di tornare ai valori fondamentali dell'azienda: un ottimo caffè e una forte relazione barista-cliente.

Questo è il motivo per cui ha chiuso tutti i 7.100 punti vendita Starbucks negli Stati Uniti per un intero martedì pomeriggio per ri-formare i baristi nell'"arte dell'espresso". Questa mossa rischiosa ha sconvolto gli analisti e gli investitori, che temevano un ulteriore crollo delle azioni.

Invece, il prezzo delle azioni di Starbucks è salito alle stelle, dimostrando l'importanza di rimanere fedeli ai valori fondamentali anche in tempi turbolenti.

Impara da grandi imprenditori che condividono il tuo tipo di personalità imprenditoriale

Proprio come le persone hanno personalità diverse, così anche gli imprenditori. Ci sono diverse personalità imprenditoriali, ognuna con le proprie forze e debolezze.

Esaminiamo le quattro personalità fondamentali.

In primo luogo, ci sono i “diamanti”: i visionari che sognano grandi idee che possono rivoluzionare la vita delle persone. Anche se la loro genialità è indiscutibile, questi “diamanti” possono spesso essere egocentrici. Esempi di questo tipo potrebbero essere Steve Jobs di Apple, Mark Zuckerberg di Facebook e Sergey Brin di Google.

Secondo, abbiamo le “stelle”: leader carismatici che possono ispirare una profonda lealtà all'interno di un pubblico ampio e diversificato. Hanno il potenziale per creare rapidamente un successo globale, ma sfortunatamente le “stelle” spesso operano da sole, e un "one-man show" è incline ai capricci della star. Esempi di questo tipo sono Oprah Winfrey, Martha Stewart e Jay-Z.

In terzo luogo, ci sono i “trasformatori”: di solito lavorano in una industria vecchia e potenzialmente stagnante nella quale aspirano a trasformare e rivitalizzare la loro azienda. Gli esempi includono Howard Schultz (Starbucks) e il fondatore di McDonald's, Ray Kroc.

Infine, ci sono i “razzi spaziali”: pensatori analitici che vogliono migliorare l'efficienza strategica, rendendo tutto più veloce, migliore e più economico. In genere, queste persone sono brave in matematica e scienze, ma, come imprenditori, avranno bisogno di padroneggiare aree come il servizio clienti e il management. Bill Gates di Microsoft e Jeff Bezos di Amazon sono esempi notevoli di questo tipo di personalità.

Ora che conosci le categorie di imprenditori, devi capire a quale appartieni. Sapere questo ti aiuterà a capire i tuoi istinti e inclinazioni imprenditoriali, e questo ti aiuterà a essere più efficace. Puoi studiare imprenditori noti della tua stessa categoria e cercare di superare i loro difetti.

Ad esempio, se sei un diamante, potresti dare un'occhiata a Steve Jobs. La sua debolezza era che spesso prendeva le idee dei suoi dipendenti e le rivendicava come sue. Ma dal momento che sai che c'è tale pericolo, puoi assicurarti di dare sempre credito a chi lo merita. Allo stesso modo, studiare altri diamanti potrebbe mostrarti dei punti di forza che non ti sei reso conto di avere.

Per far prosperare la tua azienda, devi continuamente innovare e migliorare

Quindi hai appena lanciato la tua azienda e ti imbatti in un problema che non sai come affrontare. Cosa fai?

Basandosi sugli studi dei problemi che gli imprenditori affrontano solitamente, l'autore e il suo team hanno stilato un elenco di consigli che possono aiutare ad affrontare gli ostacoli che più probabilmente incontrerai come imprenditore.

Prima di tutto, chiudi alcune porte. La vita consiste nel fare delle scelte, ed è impossibile mantenere aperte tutte le opzioni per sempre. Una volta che la tua azienda è attiva e funzionante, vai avanti concentrati su ciò che è veramente importante.

Quindi, licenzia tua suocera. Quando hai appena iniziato, potresti aver bisogno che amici e parenti lavorino per te perché non puoi trovare o permetterti nessun altro. Al più presto, però, trova le persone che sono veramente le migliori per il lavoro.

Non aver paura. Piuttosto che spendere mesi cercando di trovare una grande innovazione nel modo in cui lavori, cerca miglioramenti continui.

Sii aperto a cambiare, ma non troppo aperto. I dati mostrano che le start-up che hanno cambiato la loro idea di business principale una o due volte sono riuscite a raccogliere due volte e mezzo i finanziamenti delle società che non hanno affatto cambiato o lo hanno fatto più di due volte.

E non dimenticare di sognare in grande, ma di mettere in pratica in piccolo. Molti imprenditori sono così occupati a pianificare il loro dominio sul mondo che trascurano di gettare le basi più banali per il successo.

E anche se hai fame di conquistare il mondo, ricorda di mangiare l'elefante un boccone alla volta. Ogni volta che affronti un'impresa scoraggiante, tagliala in pezzi più piccoli e più maneggevoli.

Un ultimo consiglio è che qualunque problema tu stia cercando di risolvere, esaminalo da vicino e in isolamento dagli altri. Questo, spesso, darà soluzioni anche a problemi complicati.

Potresti anche considerare di organizzare una sessione di brainstorming in cui cerchi di elencare ogni singolo problema della tua impresa. Quindi puoi andare giù nell'elenco e risolvere ogni problema uno per uno.

Ad esempio, se i costi dei materiali superano il budget, il servizio clienti è sovraccarico e l'ufficio è stato suddiviso di recente, esamina il primo problema e metti tutto il resto da parte. Tieni traccia di ogni centesimo dei tuoi costi per i materiali e sicuramente scoprirai qual è il problema preciso.

Gli imprenditori devono sviluppare le loro capacità di leadership, ma hanno bisogno di buoni mentori per farlo

Molti imprenditori commettono l'errore di pensare che, una volta che un'azienda è decollata, condurre le operazioni quotidiane sarà una passeggiata.

In realtà, nulla potrebbe essere più lontano dalla verità. Per gestire bene un business, è necessario essere un leader efficace, una skill che inizialmente manca alla maggior parte degli imprenditori.

Quindi, come inizi a seguire il tuo percorso per diventare un leader eccezionale? Cerca di rispettare questi semplici principi di gestione della tua azienda.

Mantieni la tua organizzazione *agile*: dividi i lavoratori in piccoli gruppi con singole aree di responsabilità, in cui possono sperimentare e incontrarsi quotidianamente per esaminare i progressi.

Essere accessibili: oggi, ogni leader deve essere accessibile, sia dai suoi partner commerciali più vicini che dai dipendenti di livello più basso. Anche il presidente degli Stati Uniti Barack Obama si rende accessibile attraverso piattaforme di social media come Twitter e Reddit. Essere aperti ai pensieri degli altri è anche un ottimo modo per sollecitare i feedback, che può aiutarti a migliorare il tuo modo di gestire l'azienda.

Sii consapevole di te stesso: non essere cieco su come gli altri ti percepiscono e adatta di conseguenza il tuo stile di leadership. Inoltre, ammetti i tuoi difetti una volta ogni tanto, così da non dimenticare mai il pericolo che rappresentano.

Sii autentico: va bene mostrare il tuo lato più dolce e più umano come leader una volta ogni tanto. L'esposizione alla vulnerabilità aiuterà le persone a relazionarsi meglio con te e ti aiuterà a stringere legami più forti.

Per accelerare il processo per diventare un leader efficace, prova a trovarti un mentore o un leader più esperto che possa darti consigli. I mentori sono particolarmente preziosi perché in genere non sono mai troppo dolci. Questo è il motivo per cui dovresti prestare particolare attenzione alle loro preoccupazioni, poiché potrebbero essere proprio quelle che i tuoi dipendenti sono troppo spaventati per portare alla tua attenzione.

Poiché i mentori sono così importanti, probabilmente avrai bisogno di un certo numero di mentori durante la tua carriera per ottenere il massimo beneficio. Se un mentore diventa disinteressato o la tua esperienza supera la sua, è il momento di andare avanti e trovare qualcun altro.

Lavora per instillare un istinto imprenditoriale anche nei tuoi dipendenti

Come hai visto, la leadership è un elemento cruciale per il successo della tua azienda.

Ma non è abbastanza. Affinché la tua organizzazione funzioni bene, devi creare un ambiente che faccia sentire allo staff un senso di appartenenza: un proprio istinto imprenditoriale che li spinge a migliorare e innovare costantemente.

Quindi, come puoi instillare questo tipo di atteggiamento?

Prima di tutto, non ha niente a che fare con i soldi. L'autore Dan Pink ha scoperto che la maggior parte dei dipendenti in realtà non considera il proprio stipendio come la parte più importante del proprio compenso.

Piuttosto, i dipendenti vogliono ricompense a cui non è possibile attribuire un valore monetario, come avere un titolo di lavoro di cui essere orgogliosi e l'autonomia di prendere le proprie decisioni.

In secondo luogo, dovresti anche essere un datore di lavoro flessibile, poiché questo può tradursi in un serio vantaggio competitivo. Clorox, società di fornitura di prodotti per la pulizia, è stata in grado di attirare talenti di alto livello offrendo orari di lavoro flessibili alle madri lavoratrici per soddisfare meglio le esigenze familiari.

In terzo luogo, rendi la tua azienda un "club della cultura", in cui l'elemento vincolante è che ogni membro si integri perfettamente nella cultura dell'organizzazione. Questo creerà forti legami tra il personale.

Naturalmente, questo significa che devi lasciare andare le persone che non si adattano. Zappos, ad esempio, lo fa il prima possibile. Dopo la prima settimana di un nuovo dipendente, la società gli offre \$ 4000 per uscire. Il ragionamento è che quelli che sentono di non adattarsi alla cultura aziendale probabilmente prenderanno i soldi e se ne andranno.

Infine, dovresti anche provare a comportarti da dipendente normale. Fai delle vacanze e metti le foto dei tuoi figli sulla tua scrivania, proprio come tutti gli altri. Questo dimostra al tuo staff che va bene anche per loro avere una vita privata.

Nella scelta tra una carriera e una famiglia, scegli entrambe!

In questi giorni, c'è molta discussione intorno al concetto di equilibrio tra vita lavorativa e vita privata. Ma "equilibrio" stesso è fuorviante, poiché implica che per ottenere un po' dell'uno, è necessario sacrificare un po' dell'altro: diventare grande con la propria impresa o tornare a casa dalla propria famiglia. In realtà, però, puoi fare entrambe le cose.

Quindi, come puoi diventare grande e costruire un'impresa su larga scala?

Semplicemente, hai bisogno di aiuto. Non puoi gestire una grande azienda da solo, quindi devi imparare come lavorare efficacemente con gli altri.

Questo ha i suoi vantaggi: le altre persone possono affinare le tue idee o prendersi carico di quelle per le quali hai da tempo perso interesse. Altre persone possono anche mettere in gioco la propria creatività, aiutandoti a risolvere i problemi in modo più efficiente.

Tutto ciò si traduce in un significativo vantaggio competitivo finché sai come lavorare e guidare una grande organizzazione. Eppure con tale responsabilità, come puoi essere sicuro che ricorderai di tornare a casa dalla tua famiglia?

Usa la tecnologia a tuo vantaggio. È possibile creare un ufficio a casa, condurre conferenze virtuali e cercare di tenere le riunioni lontane dalla mattina e dalla sera in modo da poter trascorrere più tempo a casa.

È importante che tu lo renda possibile nell'intera organizzazione, poiché mostra ai dipendenti che non devono scegliere tra la carriera e la famiglia; possono avere entrambi.

Una persona che incarna questo approccio è Tina Fey, che ha una brillante carriera come attrice, scrittrice e produttrice, pur essendo una madre dedicata. Dovresti essere ugualmente motivato dalla prospettiva di perseguire la tua carriera in modo ambizioso mentre prendi tempo per la tua famiglia.

Final summary

Il messaggio chiave in questo libro:

Per far sì che la tua azienda abbia successo, tieniti forte: prendi solo rischi intelligenti e quando il caos colpisce, trova le opportunità che esso porta. Cerca di capire i tuoi punti di forza e di debolezza e coltiva le tue capacità di leadership per costruire su di essi.

Consigli attuabili:

Per generare idee creative, organizza un *hackathon*.

Molte aziende sviluppano rigide gerarchie man mano che crescono. Per rimanere innovativo, prendi in considerazione l'organizzazione di hackathon occasionali, in cui crei team interfunzionali e permetti loro di trascorrere un giorno o due a risolvere un problema complesso o un progetto a loro scelta: questo processo può generare soluzioni innovative in un tempo sorprendentemente breve. Ad esempio, in un hackathon, 100 imprenditori della Silicon Valley hanno inventato diversi modi innovativi per migliorare l'istruzione, il tutto durante un lungo volo da San Francisco a Londra!

Lectture consigliate: *Smart People Should Build Things* di Andrew Yang

Il libro esplora le pericolose conseguenze delle scelte professionali dei migliori studenti negli Stati Uniti e offre soluzioni pratiche per riportare il paese verso la prosperità incoraggiando gli studenti ad adottare un atteggiamento imprenditoriale. Lungo la strada, l'autore fornisce consigli solidi per gli imprenditori in erba nella loro prima avventura nel mondo degli affari.