Олжас Құндақбаев

«ТАБЫСТЫ СТАРТАП ЖАСА»

17 СТАРТАП:

жасалу тәжірибесі, табыс лайфхактары
және сәтсіздіктердің себептері

Алматы, 2024

ӘОЖ 330
КБЖ 65
К 84

Олжас Кундакбаев
Табысты стартап жаса / Құндақбаев О. – Алматы: Bestsellers.kz, 2024. – 168 с.

ISBN 978-601-81073-9-9

Бизнес жасаушыға пайда мен қуаныш әкелетін табысты стартап - көптеген бизнесмендер мен жаңадан кәсібін бастаған кәсіпкерлердің арманы! Бұл кітап идея мен бизнес моделін жасаудан бастап, инвестиция шақырып, бизнесті кеңейтуге немесе сатуға дейінгі стартап жасаудың барлық кезеңдерін қамтиды. Сондай-ақ, бұл кітаптан 7 табысты, 10 сәтсіз болып, 2 сатылған, жалпы саны 17 стартап жасаған автордың табыс пен сәтсіздік оқиғаларынан кеңестер мен лайфхактарды таба аласыз. Бұл кітап сізге жиі кездесетін қателіктерден аулақ болуға және табысқа жету үшін идеяларды тез сынауға көмектесіп, дұрыс шешім қабылдауға үйретеді. Бұл жерде сіз стартапты жасауға және оны табысты бизнеске айналдыруға көмектесетін практикалық кеңестерді, қадамдық нұсқауларды және жаттығуларды таба аласыз. Автормен бірге сіз бизнес үлгісін дайындайсыз, командаға дұрыс адамдарды таңдап, алғашқы клиенттеріңіздің назарын қалай табу керектігін түсінесіз. Бұл кітап кәсібін енді бастаған кәсіпкерлерге де, тәжірибелі бизнесмендерге де пайдалы болады. Авторлық тәжірибеден жиналған құнды кеңестер мен ұсыныстар табысты бизнес құрудың жарқын жолын көрсетеді. Бұл кітап көп қателіктер жібермей, өзінің табысты стартапын жасағысы келетін кез келген адам үшін тамаша нұсқаулық. Автор өзінің 10 сәтсіз стартаптары туралы айта отырып, бизнесіңізді бастаған кезде уақыт пен ақшаны үнемдеуге көмектеседі.

ӘОЖ 330
КБЖ 65

Барлық құқықтар қорғалған. Осы кітаптың ешбір бөлігін авторлық құқық иесінің жазбаша рұқсатынсыз интернетте немесе корпоративтік желілерде орналастыруға немесе компьютер жадында жазуды қоса алғанда, жеке немесе қоғамдық пайдалану мақсатында кез келген пішімінде немесе кез келген тәсілмен көшіруге болмайды.

ISBN 978-601-81073-9-9
© Кундакбаев О., 2024

МАЗМҰНЫ

Арнау сөз 5
Алғыс сөздер 6
Рецензиялар мен пікірлер 7
Автор туралы 11
Кіріспе 17

1-тарау. Стартапердің шыңдалуы 19
Сіздің өмірдегі жаңа рөліңіз – стартапер болу 19
Икигайыңызды табыңыз және қабылдаңыз 28
Эмоциялық интеллектіңізді ашыңыз 34
Лайфхак: қорқыныштарыңызды сейілтіңіз 38

2-тарау. Стартап идеясы 43
Сіздің стартапыңыз қандай мәселені шешеді? 45
Сіздің стартапыңыз бизнестің қай секторын қамтиды? 48
Сіздің стартапыңызға сай типтік клиент 52
Клиенттердің мінез-құлқы 55
Стартаперге тапсырма 60
Клиенттердің демографиялық сипаттамасы. 61
Лайфхак: музыка тыңдай отырып, серуендеңіз 64

3-тарау. Стартаптың жұмыс істейтін бизнес моделін құру 67
Клиенттер және/немесе пайдаланушылар 70
Клиент үшін стартаптың құндылықтары 72
Мақсатты аудиторияңызды зерттеңіз 73
Таралу арналары 75
Лайфхак: MVP-ді (минималды өміршең өнімді) тестілеңіз 82
Негізгі ресурстар 83
Стартап серіктестері 86
Шығындар 88
Стартаптың кірістері 92
Лайфхак: тиімділікті қалай 400% дейін арттыруға болады 97

4-тарау. Стартап командасы.....100
Команданы қалай жинау керек..... 100
Лайфхак: сіздің айналаңыздың маңыздылығы..... 103
Стартаперге арналған чакроанализ..... 106
Лайфхак: шегелерге тұрыңыз..... 111

5-тарау. Бизнес өмірдің бір бөлігі ретінде.....114
Стартапты рәсімдеу..... 115
Сіздің стартапыңыз үшін керекті атау..... 116
Стартаптың заңды рәсімделуі:..... 125
Бизнестегі үлестерді бөлу..... 129
Стартаперге тапсырма..... 131
Сіздің жаңа рөліңіз — басшы болу..... 132
Лайфхак: өзіңізге тәлімгер табыңыз..... 133

6-тарау. Қаржылық табысқа апаратын жол 137
Инвестициялар..... 138
Акселератор..... 142
Тауар қозғалысының пирамидасы..... 145
Кәсіпті жаңадан бастаушылардың әдеттегі қателері..... 148
Стартап табысты болмайтынын қалай түсінуге болады..... 153
Стартапты қалай сату керек..... 155

Қорытынды.....161
Автордың бірінші кітабын оқыңыз 163
Бонустар мен сыйлықтар.....164
Ұсынылатын әдебиеттер тізімі.....166

АРНАУ СӨЗ

Кәсіпкерлік әлеміне қош келдіңіз! Өз стартапыңызды жасауға бел будыңыз ба? Керемет! Онда мен кітабымды сіз сияқты адамдарға арнаймын. Сіз тәуекел етіп кәсіпкер болуға ұмтылған, ат төбеліндей адамдардың бірісіз. Іс-жүзінде адамдардың 10%-ның ғана әлеуеті әрі кәсіпкерлік қабілеттері бар екені расталған. Ал егер сіз осы жолды таңдаған болсаңыз, онда мен өз кітабымды сізге арнаймын. Мүмкін сіз университетті бітірген боларсыз, бірақ басқа мамандықты армандайтын шығарсыз. Немесе сіз өз кәсібіңізді бастағалы тұрған жас кәсіпкерсіз. Немесе сіз өз бизнесіңізді жаңа салаларға кеңейтуді және әртараптандыруды қарастыратын тәжірибелі кәсіпкерсіз.

Сіз өзіңізге тән бірегей, табысты әрі жарқын жаңалық ашқыңыз келеді.

Ал мен бизнес әлеміндегі қиын жолда қалай жүру керектігін білемін. Шамның жарығындай мен бұл жолды сізге нұрландырамын.

Сіз өзгеру қарсаңындасыз. Ал біз біріге отырып, өміріңізді қызықтырақ етеміз. Дайынсыз ба? Онда алға басып, өзіңіздің батыл идеяларыңызды жандандырыңыз.

АЛҒЫС СӨЗДЕР

Мені әрқашан қолдаған және қасымда болған көптеген адамдарға, оның ішінде тәлімгерлерім мен серіктестеріме алғысымды білдіргім келеді. Ерекше алғысымды әрдайым қасымда болған ең жақын адамдарыма айтамын.

Мен өзім үшін ең маңызды екі әйел: анам Күміс пен жұбайым Әселге шын жүректен алғыс айтқым келеді.

Мені еңбек сүйгіштікке тәрбиелеп, даналыққа толы кеңестерін беріп отырған анамның арқасында бүгінгі күнге жеттім. Аяулы Анамның сөздері мен іс-әрекеттері мені әрқашан жаңа бастамаларға шабыттандырды және қиындықтарды жеңуге көмектесті. Анамның арқасында мен табандылықты, мақсаткерлікті және тәуекелге бара білуді, сондай-ақ өз әрекеттеріме жауапкершілікті мойныма алуды үйрендім.

Жарым Әселге де айтар алғысым шексіз. Әсел өмірімнің қиын сәттерінде мені әрқашан қолдады және ешқашан маған сенімін жоғалтқан емес. Осы қолдаудың арқасында менің өзіме сенімділігім арта түсті, әрі бизнесте айтарлықтай нәтижелерге қол жеткізе бастадым. Әйелімнің мен үшін жасаған барлық істеріне өте ризамын. Ол әрқашан мені жаңа жетістіктерге шабыттандыратын музам. Өз кезегімде, мен де оның махаббаты мен қолдауын бағалаймын.

Шын жүректен ерекше ризашылығымды білдіремін!

РЕЦЕНЗИЯЛАР МЕН ПІКІРЛЕР

Әлім Хамитов.
MOST бизнес акселераторының негізін қалаушыларының бірі

Мен Олжасты 2015 жылы стартаперлер үшін жеке бизнес-хаб ашқаннан бері білемін. Біз Алматы бизнес-хабын құрдық. Онда біз стартаперлерді аймақтық деңгейде және бес елде оқытамыз.

Стартаперлердің өз жобаларына инвестициялар шақыра алуы үшін 2018 жылы мен швейцариялық SeedStars қорымен бірлесіп, Қазақстан мен ТМД елдеріндегі стартаптар үшін акселерация жүргіздім. Сол кезде Олжас өзінің бір жобасымен бізде акселерациядан өтіп, өз жобасына венчурлық қордан инвестиция шақыра алды.

Мен өзім бизнес-хабтың басшысы ретінде күн сайын ондаған стартаптарды кездестіріп, олардың қалай дамып жатқанын көремін.

Олжастың «Табысты стартап жаса!» кітабын оқығаннан кейін мен қатты таң қалдым. Неге десеңіз, бұл кітап стандартты іскерлік тілде жазылмаған. Керісінше, бизнестен хабары жоқ адамдарға да түсінікті қарапайым тілде жазылған. Сонымен бірге бұл кітаптың қаншалықты дәл жазылғаны әрі стартапердің ең алдымен өзін шыңдап алып, икигайын табуы керектігі туралы жазылғандығы да, мені таң қалдырмай қоймады. Автор өз туындысында тиімді жұмыс істейтін команда құру, қаржыны басқару және өнімді дамыту сияқты бизнесті басқарудың маңызды аспектілеріне назар аударады. Ол өз дағдыларын жетілдіріп, іс жүзінде қолданғысы келетіндерге табыстар мен сәтсіздіктер тарихынан нақты мысалдарды ұсынады.

Жалпы «Табысты стартапты жаса» кітабы – стартаптар әлемі мен кәсіпкерлікке қызығушылық танытатын кез келген адам үшін құнды ресурс. Кітап практикалық құралдарды ұсынады, оқыр-

мандарды шабыттандырып, стартапты бастау мен дамыту кезінде кездесетін қиындықтарға төтеп беруге көмектеседі.

Барлық оқырмандарға мұқият оқуға және автордың барлық тапсырмаларын орындауға кеңес беремін. Өйткені кітапта берілген әр лайфхак пен автордың әр кеңесі оның маңдай терін төгіп, көп уақыт пен біршама ресурстарын жұмсау арқылы тапқан ойлары.

Егер сіз оларды пайдалансаңыз, сіз өзіңіздің жеке стартапыңызды жасай аласыз немесе табысқа жеткізетін жаңа идеяларды оңай әрі жылдам түрде сынақтан өткізе аласыз деп сенемін. Авторға кітап жазуды жалғастырып, осы тақырыптағы жаңа зерттеулерімен бізді қуанта беруін тілеймін.

Павел Черкашин
Венчурлық капиталист.
Mindrock Capital компаниясының басқарушы серіктесі, АҚШ.

Кітап авторын 2017 жылы біздің Кремний алқабын таныстыру бағдарламасында кездестірдік. Ол кезде бұл АҚШ-тың нарығына шығуға талап жасағысы келетін қазақстандық стартаперлер үшін ұйымдастырылған алғашқы бағдарлама болатын. Біз жай ғана олардың бизнестерін АҚШ-тың және бүкіл әлемнің нарығына шығуына бейімдеуге көмектестік. Сол кезде Олжастың Америка нарығына және одан әрі бүкіл әлемге таныстыруды жоспарлаған бірнеше стартаптары болды. Ол - әлемді жақсы жаққа өзгертетін стартаптар жасау үшін ірі корпорациядағы «жылы орнын» тастап кетуден қорықпайтын қызық адам әрі мақсатына ұмтыла беретін талапкер бизнесмен. «Табысты стартап жаса» кітабы өз ісін ашқысы келетін кез келген адамға практикалық нұсқаулық болып табылады. Автордың стартаптар саласында біліктілігі мол және ол табысты стартапты жасаудың барлық кезеңдерін анық және нақты түрде түсіндіреді. Кітапта идеяны іздеп табудан, бизнес үлгісін таңдаудан және бизнес-жоспар құрудан бастап, инвестиция табу мен бизнесті кеңейтуге дейінгі бизнестің әртүрлі аспектілеріне қатысты көптеген құнды кеңестер бар. Автор сонымен қатар маркетинг және сату, команданы және қаржыны басқару бойынша кеңестер береді. Бұл кітаптың басты артықшылықтарының бірі – оның қолжетімділігі. Автор қарапайым тілді қолданып, өз тәжірибесінен көптеген мысалдар келтіреді. Бұның бәрі де бұл кітапты барлығына, тіпті бизнес тәжірибесі жоқ адамдарға оқуға және түсінуге оңайлатады. Сонымен қатар, автор кітапқа оқырмандарға алған білімдерін іс жүзінде қолдануға көмектесетін көптеген тапсырмалар мен жаттығуларды енгізген. Бұл кітапты тек ақпараттық қана емес, сонымен қатар практикалық тұрғыдан пайдалы етеді. Дегенмен, кейбір оқырмандар кітаптың кейбір бөлімдері жеңіл-желпі қарастырылған деп есептеп, детальдер мен нақты мысалдарды көбірек қажет етуі мүмкін. Дегенмен, автор табысты стартапты жасау үшін

жалпы не қажет екендігі түсінікті болуы үшін әр тақырыпты егжей-тегжейлі түсіндіреді.

Жалпы алғанда, «Табысты стартапты жаса» кітабы - бұл өз кәсібін ашқысы келетін немесе іскерлік дағдыларын арттырғысы келетін кез келген адам үшін тамаша ресурс. Кітапта оқырмандарға табысты стартапты жасаудың барлық аспектілерін іс жүзінде меңгеруге мүмкіндік беретін көптеген құнды кеңестер, практикалық жаттығулар мен пайдалы мысалдар бар.

Өз атымнан авторға бизнес-коуч және тәлімгер сияқты жаңа рөлдерде дами беруіне, адамдарға одан әрі білім беруіне, кәсіпкерлерге стартаптарын жасауына талмай көмектесуіне тілектеспін.

АВТОР ТУРАЛЫ

Стартап жасаудағы тәжірибеммен бөліспес бұрын, бір-бірімізбен жақсырақ танысып алайық. Мен өзім туралы аздап айтып берейін. Қазір жасым қырық үште. Осы қырық үш жасымның жиырма бес жылын кәсіппен айналысуға арнадым. Оның ішінде он сегіз жыл IT саласында еңбек еттім. Өмірімде жергілікті және шетелдік компанияларда жалдамалы қызметкер де болдым, өзімнің стартаптарымды жасадым әрі компанияларымды құрдым.

Менің ойымша, маған IBM сияқты атақты компанияның Қазақстандағы алғашқы қызметкерлерінің бірі болу бақыты бұйырды. Неге бақыт деймін? Өйткені бұл компания маған түрлі жобаларда баға жетпес тәжірибе мен ерекше құнды білім берді. Мен ұлттық компаниялардағы процестердің автоматтандырылуы мен мемлекеттік аппараттың цифрландыруы сияқты республикалық деңгейдегі ірі жобаларға қатыстым. АҚШ-қа тағы бір рет оқуға барғаннан кейін өзіме тиесілі кәсібімді ашудың уақыты келгендігін түсіндім. Осыдан кейін IT саласымен бірге басқа салаларда стартаптарды ашуға, өзіме таныс емес бизнес секторларында өз күшімді сынап көруге бел будым. Жеті жыл ішінде мен он жеті түрлі стартапты жасадым. Оның оны сәтсіздікке ұшырап күл-талқаны шықты. Жетеуі табысты болды. Ал екеуінен бизнестегі өз үлесімді сату арқылы сәтті шықтым. Мен стартап өміріндегі оны жасау, дамыту және одан шығу секілді барлық кезеңдерден өттім деп айта аламын. Отбасылық өмірде өзімді жолы болған адаммын деп есептеймін. Үйленіп отау құрғаныма жиырма жыл болды. Әйелім екеуміз сүйкімді төрт бала тәрбиелеп, өсіріп отырған бақытты ата-анамыз. Біз тек отбасылық өмірде ғана емес, сонымен бірге бизнесте де серіктеспіз. Екеуміз тізе қоса отырып бизнеспен, инвестициялармен айналысамыз, балалар мен ересектерге арналған оқу бағдарламаларын жасаймыз. Бұның бәрі бізге рухани ләззат пен қаржылық еркіндік сыйлайды.

2009 жылдан бастап желкенді спортпен айналысып және халықаралық жарыстар – регаталарға қатысып келемін. Бұл тәжірибенің де маған бергені мол болды. Осының арқасында мен бизнестің осы ашық әлемінде қалай бағыт-бағдар табуды, бәсекелестермен күресе отырып, мақсатттарыма апарар жолда жүре беруді үйрендім.

Тек бірліктің негізінде құрылған, жақсы үйлестірілген топтық жұмыс қана табысқа жетуге көмектеседі. Мен бұл тәжірибені өз жобаларымда да қолдандым.

Қазіргі таңдағы менің өмірлік мақсатым – адамдарға көмектесу, бизнес құруға және оны басқаруға көмектесу, адамның сыртқы және ішкі әлемімен тепе-теңдігін сақтай отырып, үйлесімді түрде өмір сүруге жәрдемдесу. Табысқа жеткен және сәтсіздікке ұшыраған жобалардан алған тәжірибем мен түйген ойларымды Қазақстанның да, басқа елдердің де кәсіпкерлерімен бөлісемін. Менің шәкірттерім сәтті түрде өз бизнестерін құрып табысқа жетуде. Әрине, бұны көрген менің қуанышым қойныма сыймайды. Бірақ әрқашан бұлай болған жоқ.

Менің осы күнге дейінгі өмір жолым әрі қызық әрі ауыртпашылықтарға толы десек те болады. Ол тартымды оқиғаларға және менің өміріме үлкен әсер еткен адамдармен тамаша кездесулерге толы.

Менің балалық шағым тарлау келген шағын пәтерде өтті. Біз сол пәтерде алты адам болып өмір сүрдік. Менің ата-анам мемлекеттік қызметкер болған еді. Олардың барлық жиып терген мүлкі мен ұстанған бүкіл өмір салты, сондай-ақ құндылықтары Кеңес Одағының ыдырауымен бірге астан-кестені шықты. Бұл өте қиын заман болды. Елдегі толық тапшылық белең алған кезең еді. Кәсіппен айналысу қылмыс болып саналды. Бұл үшін тіпті түрмеге де тығып жіберетін. 90-шы жылдарда барлығына жеке меншік пен капиталистік өмір салтына көшуге тура келді. Бұл ешкімге оңайға соқпады. Азғантай ғана заттардан құралған менің бар мүлкім ортақ шкафтың шағын сөресіне сыйып кететін. Таршылық пен жайсыздық өмірімді түбегейлі түрде өзгертуге ұмтылдырған күшті ынталандырушы фактор болды. Ата-анама ризашылығым шексіз.

Кеңес Одағының құлаған сәтінде олар ақылы мен күші толысқан ең жақсы шағында болды. Бірақ олар зор қиындықтарға тап болды. Осының бәріне қарамастан, олар сынақтан абыроймен өтіп, төрт баласын қанатын қақтырмай, ешкімнен кем етпей тәрбиелеп өсірді.

Жас кезімде мен берік шешім қабылдап, өзіме нақты мақсат қойдым: «Есейген соң өзіме және отбасыма жайлы, молшылыққа толы өмір сүру үшін қолымнан келгеннің барын жасаймын» деп өз-өзіме серт бердім. Мен бала шағымнан бастап нақты ғылымдарға қызығатынмын. Бұл менің мықты қабілетім деп есептеймін. Мені осы сан, формулалар, теңдеулер әлемі қызықтырды. Сондықтан он алты жасымда Талдықорған қаласындағы ең үздік техникалық лицейге конкурстық негізде оқуға түстім.

Оқу ақылы болатұғын. Біздің отбасылық бюджетіміз үшін менің оқуым қымбат еді. Алайда, осының бәріне қарамастан, менің ата-анам бетімнен қақпай мені қолдады. Кейінгі екі жылда мен қаламыздың ең үздік және ең дарынды балаларымен бірге оқығаныма қуанышты болдым. Содан кейін мен «Өзіңді айналаңда үздік адамдармен қорша, сонда өзің солардың қатарынан болып шығасын» деген тезистің растығына көз жеткіздім. Бұл лицейде оқып жүргенде сыныптастарымның ойлап таппайтын заты жоқ еді. Олар қонатын ғарыш аппараттарын, конструкциясы керемет механизмдер мен машиналарды ойлап тапты! Кейбіреулері дүниежүзілік олимпиадаларда жүлделі орындарға ие болды. Соларға қарап, мен жас кезімнен: «Ойлаған нәрсенің бәрін жаса! Қателіктерден қорықпа және таланттарыңды дамыт!» деген қарапайым шындықтың мәнін түсіндім. Менің айналамдағылар орта мектептегі және бизнестегі жетістіктеріме үлкен әсер етті және артынша менің болашақ тағдырыма да оң әсерін берді.

Лицейді бітіргеннен кейін мен шағын қаламнан астанамыздағы жаңа университетке оқуға түсуге бардым. Бірақ отбасымыздағы қиын экономикалық жағдайға байланысты күндізгі бөлімде оқи алмай, қаржы-несие факультетінің сырттай бөліміне оқуға түстім. Жағдайды өзгерту керек еді. Сондықтан да мен жұмысқа тұруға бел будым. Менің жолым болып ойым жүзеге асып кетті. Елорданың

Астанаға көшірілуіне байланысты көптеген компаниялар ашылып жатты. Ал оларға жұмысқа адам керек болды.

Мектепте жүргенде түрік тілін үйрендім, бұл маған беделді түрік компаниясына жұмысқа тұруға ықпал етті. Жұмыс тәжірибем жоқ болғанына қарамастан, тіл білгенімнің арқасында мансабым бойынша жоғарыладым. Небәрі алты айдың ішінде көлік, ал бір жылдан кейін пәтер сатып алдым. Мен «шалғай аймақтар мен қалалардан келгендердің» Елордада табысқа жете алатындықтарын дәлелдедім. Маған түрік тіліндегі «Бір тіл – бір кісі, екі тіл – екі кісі» деген мақалы ұнайтын. Яғни бұл мақал бір тілден артық білсеңіз, мүмкіншіліктеріңіз де соншалықты көбірек болады деген мағынаны беретін. Ал одан соң мені талай нәрсеге үйреткен қызу еңбек жолы басталды. Табысты адам болу үшін өзгелерден көбірек еңбек ету керек деген даналықтың мәнін де түсіндім.

Лауазымы төмен қызметтерден бастап мен әртүрлі мамандықтарды сынап көрдім. Түрлі ірі шетелдік компанияларда тәжірибе жинақтадым, шетелде оқыдым. Ақыры отбасым мен өзімді молшылыққа кеңелту үшін өз бизнесімді құру идеясына да келдім.

Одан соң өмірде бірқатар өрлеулер мен құлдыраулар болды. Мен 38 жасқа толған кезімде табысты бизнеске ие болдым және он жеті стартап құрдым. Бірақ мен осының бәріне жету үшін өте көп жұмыс жасадым. Күніне он төрт сағаттан, көбінесе демалыссыз жұмыс істедім. Бұл, әрине, менің жас кезімде армандаған барлық мақсаттарыма жетуге көмектесті. Армандаған нәрселердің барлығы қолымда болған сәтте мен өзімді бір жерде айналып жүргендей, ішімдегі арманға жетелейтін отым жанып болғандай сезіндім. Моральдық қанағаттанбау және қалыптасқан жағдайды қабылдамау сезімі мені жабырқататын. Мен эмоциялық және физикалық тұрғыдан шаршадым.

Отбасымдағы кикілжіңдер де көбейіп, жағдай ушыға бастады. Бұның бәрі маған психологтар мен коучинг мамандарының көмегіне жүгініп, өзімді өзгертіп, санамды тану жолына түсу шешімін қабылдауыма түрткі болды.

Өзімді өзгертуге үлкен күш сала отырып көп жұмыс істедім. Соның арқасында мен тек бизнеске ғана емес, өмірімнің басқа да аспектілеріне мән беру керектігін, отбасыма және өзіме уақытымды арнай отырып, бәрін тепе-теңдік пен үйлесімде ұстап өмір сүру керек екенін түсіндім. Мен өмірімді түбегейлі өзгерте отырып, «жетістікке жетуші»-ден бақытты отағасыға және бақытты бизнесменге айналдым. Менің қорытындыларым мен отбасылық қарым-қатынастар туралы тәжірибем «Бақытты әкенің 21 құпиясы» атты бірінші кітабымда жазылған. Бұл кітапта қазіргі заманда қалай бақытты әке болу туралы баяндалады. Қазіргі таңда мен отбасыммен бірге Жерорта теңізіндегі әдемі аралда рақаттанып өмір сүрудемін. Балаларым білім алуда, ал әйелім екеуміз ләззат пен қаржылық еркіндікті сыйлап жүрген бизнесімізбен айналысамыз.

Мен адамдармен білім бөлісу деген өмірлік мақсатымды табу алдында ұзақ жолдан өттім. Енді мен өз тәжірибеммен және ешкім онша айта бермейтін пайдалы әдіс-құралдармен бөлісуді шештім. Бұл менің екінші кітабым. Мен оны өзім сияқты адамдарға, стартаперлерге, өздерінің, отбасысының және қоршаған әлемнің игілігі үшін түрлі жобаларды ойлап табудан шаршамай, тынымсыз еңбек ететін бизнесмендерге арнаймын. Бұл кітапта мен сіздермен өзіме қатысты әңгімелермен және лайфхактармен бөлісемін. Сіздер олардан аулақ болсын деген тілекпен, өз басыма келген сәтсіздіктер мен қателіктер туралы айтып беремін. Кітап сізге бизнесіңізді мойынға салмақ түсіретін, стресс көзі болатындай қылып емес, керісінше қаржылық қолдау болып, тек жағымды эмоциялар әкелетіндей етіп құруға көмектесетініне бек сенімдімін.

Бұл кітаптан сіз эмоциялық интеллекттің (EQ) маңыздылығы туралы біле аласыз. Ал соңғы зерттеулер дәлелдері эмоциялық интеллекттің жай интеллект деңгейінен (IQ) әлдеқайда маңызды екенін дәлелдеген. Сіз сондай-ақ өзіңіздің стартапыңыз үшін идеяны құра аласыз. Шынайы мотивацияңызды түсініп, өзіңіздің жолыңызды аша аласыз. Сонымен қатар белгілі бір қорытындыларды жасап, қазіргі күш салып жүрген жобаңыздағы жағдайды

өзгерту немесе жақсарту үшін әрі қарай тиімді болатындай іс-қимылдарды жасай аласыз.

Менің кітабымды қолдарыңызда ұстағаныңыз үшін алғыс айта отырып, сіздерге өз стартапыңызды жасауда мол табыс тілеймін. Кітабым сіздің арманыңызға жету жолында сенімді көмекшіңіз болсын. Өмірдегі табыстың тек түпкілікті мақсат емес екенін, оның бүтіндей бір жол екенін ұмытпаңыз. Әрбір қадамнан ләззат алыңыз және қателіктеріңізден сабақ алуды ұмытпаңыз.

КІРІСПЕ

Бизнес жасаушыға пайда мен қуаныш әкелетін табысты стартап - көптеген адамдардың арманы! Бұл кітап стартаптың идея ретінде пайда болуынан бастап бизнес-модель ретінде жасалуына әрі инвестициялар шақыру, бизнесті кеңейту және сатуға дейінгі барлық кезеңдерін қамтиды. Мұнда сіз он жеті стартап жасаудағы табыстар мен сәтсіздіктер тарихынан алынған лайфхактар мен кеңестерді табасыз. Он жеті стартаптың ішінде оны сәтсіздікке ұшырады, жетеуі табысты болды. Сол жетеуінің ішінде екеуінің үлестерін сатып, бизнестен табысқа кенеліп шықтым. Кітаптың кәсіпкерлер мен белсенді адамдарға арналғанын түсіну керек. Өйткені әрбір бизнесмен өз жолында көптеген қиындықтарға тап болады. Бұл кітап олардың кейбірін тез және тиімді шешуге жәрдемдеседі. Сондықтан кітапта ұсынылған тапсырмалар мен лайфхактарды менің сізге берген өз жолыңызды нұрландыра алатындай етіп ұстайтын «шамшырағым» деп есептесеңіз болады. Олар сізге инвестициялауға тұрарлық жобаларды таңдауға қол ұшын береді. Бұл кітап жұмыс дәптері ретінде жасалған. Кітап беттеріндегі тапсырмаларды орындау жиі кездесетін қателіктерді болдырмауға және дұрыс шешім қабылдауды үйренуге көмектеседі. Сіз стартап үшін бизнес үлгісін дайындай аласыз. Командаға қандай адамдар қажет екенін және алғашқы клиенттерді қалай табуға болатынын түсінесіз. Практикалық кеңестер, қадамдық нұсқаулар мен тапсырмалар стартапты жасауға және оны табысты бизнеске айналдыруға көмектеседі. Кітапта сипатталған және берілгендердің барлығы менің тарапымнан өз бизнесімдегі тәжірибеде, сондай-ақ басқа компанияларда бизнес-кеңес беруде сыналып дәлелденді. Кітапта сіз менің стартаптарымда жасаған қателіктер мен дұрыс шешімдер туралы әңгімелерді таба аласыз. Бұл әңгімелер сізге қателіктерден аулақ болуға көмектесетініне сенімдімін.

Менің кітабым жеке стартап жасауды армандайтын, бірақ неден бастарын білмей жүрген кәсіпкерлерге де, тәжірибелі бизнесмендерге де арналған. Онда сіз идея мен бизнес үлгісін әзірлеуден бастап инвесторларды табу мен команданы басқаруға дейін стартапты ашу және дамыту бойынша көптеген пайдалы ұсыныстар мен кеңестерді таба аласыз. Барлық жұмыс бұрыннан бар стартап үлгісіне негізделетін болады. Сонымен қатар мен табысты және сәтсіз шешімдер туралы әңгімелермен бөлісемін. Менің жасаған қателіктерімді қайталамау үшін мұндай шешімдердің салдары туралы айтып беремін.

Стартаптар туралы бұл кітаптың өзін-өзі дамыту және өзін-өзі тану, өмірлік мақсат қою және өзін-өзі табу сынды тақырыптарды қамтитынына таң қалуыңыз мүмкін.

Бұл аспектілер кітапқа белгілі бір себептермен енгізілген. Олар менің кәсіпкер және лайф-коуч ретіндегі ұзақ еңбек жолымның жемісі. Дәл осы өздері туралы фундаменталды білім адамдарға толыққанды өмір сүруге, ал кәсіпкерлерге бәсекеге төтеп бере алатын және әлемге нақты пайда әкелетін табысты стартап-жобаларды жасауға, сондай-ақ құрушыға қаржылық еркіндікті береді.

Дүниеге пайда әкелу – басты міндеттердің бірі шығар. Осы кітапты шығару арқылы осы міндетті жүзеге асырғым келеді. Күштерді біріктіру және пайдалы тәжірибе алмасу арқылы біз нақты жағдайды жақсы жаққа өзгерте аламыз. Сіздің жолыңызға табыс тілеймін және менің кітабымдағы тиімді кеңестерді қабылдау арқылы оған қол жеткізетініңізге күмәнім жоқ. Мен сізге сенемін. Сіз табысқа жетесіз!

1-ТАРАУ. СТАРТАПЕРДІҢ ШЫҢДАЛУЫ

«Табыс дегеніміз бір сәтсіздікке ұшыраған соң екіншісіне қарай ынтасын жоғалтпай жылжи беру қабілеті»
– Уинстон Черчилль.

Сіздің өмірдегі жаңа рөліңіз – стартапер болу

Егер сіз шынымен стартап жасауды шешсеңіз, онда қазір Сіз өзіңіз үшін стартапер деген жаңа рөлді қабылдайсыз. Стартапер дегеніміз – бұл бизнес-идеяларды жасайтын және дамытатын, тәуекелге баруға дайын әрі басқаларды табысқа жетуге бейімдейтін және шабыттандыратын адам.

Неліктен стартапер болу дегеніміз - рөл? Біздің бүкіл өмірімізді үлкен театр және бізді сол театрдың актерлары ретінде елестетіп көріңізші. Барлығы өте көп қойылымдар мен спектакльдерге қатысады. Кейде сіз басты рөлде боласыз, ал кейде көпшілік көріністің құрамында ойнайсыз.

Нақты өмірлік жағдайды елестетіп көріңіз: сіз өз ата-анаңыздың үйінде кешкі ас ішіп жатырсыз. Олар сізден өмір туралы сұрайды, бірақ кенет телефон шырылдайды. Тұтқаның ар жағында – шұғыл жұмыс мәселесі қозғалады. Сіз оған ауыса қаласыз. Тура сол кезде сіздің алдыңызға балаңыз келіп, бірдеңе сұрай бастайды, сіздің телефондағы әңгімеңізден назарыңызды басқа жаққа аудартады. Сонымен қатар дәл сол сәтте жауап бермесең, бүкіл әлем төңкеріліп кететіндей деңгейде әйеліңіз өзіне назар аударуды табанды түрде талап етеді.

Ақырында, шыдам бітеді де олардың біріне атылып, ашуланшақтық танытасыз. Ал, бәрі біткен соң, істеген ісіңізге өкіне бастайсыз. Өміріңізде осыған ұқсас жағдайлар болған шығар?

Мысалы, сіз достарыңызбен кафеде демалып отырсыз делік. Достар арасында өткен-кеткен күндердегі күлкілі оқиғаларды еске түсіріп, әңгіме- дүкен құрып, қуанышты болып отырсыз. Кенет телефоныңыз шырылдай қалды. Тұтқаның ар жағында бастығыңыз сізге түрлі сұрақтары мен талаптарын жаудыра бастады. Екінші жағынан телефоныңыздағы жұмыс чатыңыз да қайнап жатыр. Бұл аз дегендей екінші линиядан ата-анаңыз немесе жұбайыңыз хабарласуда. Нәтижесінде, стресс үйілді. Айналадағы адамдардың барлығы да өкпелеп қалды.

«Өмір» театрында мұндай пьесалар жеткілікті. Бірақ неге? Мұның бәрі бір жағдайда әртүрлі рөлдердің шоғырлануының жоғары деңгейіне байланысты. Адамдар арасындағы барлық қақтығыстар мен күйзелістердің 90% осыдан туындайды. Сонымен бірге бұл жердегі маңызды бір жайт: жиырма жастан асқан әр адамда қатар ұстап, тез бағдарлап, ауыстырып отыруы керекті 10-12 түрлі рөлі болады.

Мысал ретінде менің өмірімдегі рөлдердің тізімін қарастырайық. Сізде де осыған ұқсастары бар шығар.

Отбасылық рөлдер	Жұмыс рөлдері	Әлеуметтік рөлдер	Жағдаяттық рөлдер
Күйеу	Стартап иесі	Ұл	Көрші
Әке	Қызметкер	Бауыр	Дос
	Ортақ иеленуші	Күйеу бала	Яхтсмен
	Директор	Нағашы	Әріптес

Ыңғайлы болу үшін рөлдер төрт топқа бөлінген. Бұл жағдайға сәйкес әрқайсысының орындылығын бағалауға мүмкіндік береді.

Менің рөлдер тізіміме қараңыз және сіз де осы тізімнен қандай рөлдер бар екенін ойлап көріңіз. Мүмкін сізде басқа да рөлдер бар шығар.

Рөлдердің қақтығысына байланысты туыстармен немесе достармен бизнес жасау мүмкін емес немесе өте қиын деп есептеледі. Мұндай жағдайларда, мысалы, досыңызбен немесе туыс-

қаныңызбен сөйлескенде, сіз оған директор рөлінен қарайтын болсаңыз, қарым-қатынаста «шатасу» пайда болады. Бұл менің басымнан бірнеше рет өтті. Сондықтан менің бірінші бизнесім сәтсіздікке ұшырады.

Тағы бір маңызды ескерту: әр рөлдің өз миссиясы бар екенін ойланып көріңіз. Мен мұнымен не айтқым келеді? Рөлдің миссиясы - бұл адам осы рөлде болған кезде ұмтылатын оның ең жоғарғы мақсаты. Мысалы, менің «стартапер» ретіндегі миссиям – адамдарға көмектесетін стартап жасау.

Стартаперге тапсырма

Бұл тәжірибені өмірде қолдану және өзіңіз басты кейіпкер болып табылатын барлық рөлдерді ашу үшін рөлдер тізімін кестеге жазыңыз. Ыңғайлы болу үшін мен келтірген мысалдан алуға болады. Қажет болса, бұл тізімді кеңейтуге болады. Кем дегенде, он рөл жазып, «пьеса» жағдайларын есте ұстаған жөн. Бұл рөлдердің әрқайсысы айқын болуы мүмкін. Бірақ, мүмкін, олардың кейбіреулері сізге үлкен әсер ететін шығар. Сол себепті де сіз оларға еніп, сол рөлді жиі «ойнап», өмір сүресіз.

Отбасылық рөлдер	Жұмыс рөлдері	Әлеуметтік рөлдер	Жағдаяттық рөлдер

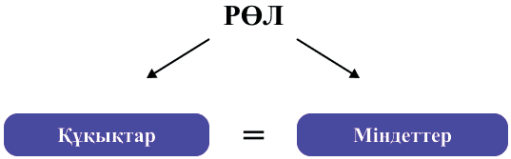
Маңызды ескерту. Бұл жерде он рөлден де көп жазуға болатыны анық. Мысалы, жағдаяттық рөлдер өте көп кездеседі дей аламыз. Бірақ жаттығудың мәні – он немесе он екі негізгісін тауып ашу және олардың бейнелерін бекіту.

Өмірде ойнау керек барлық рөлдерді метафоралық түрлі-түсті қалпақ ретінде елестетіп көріңіз.

Сіз осы рөлдердің барлығын кестеде келтірдіңіз. Енді әр рөлге бас киімнің түсін тағайындаңыз. Әр рөлде сіздің басыңызда әртүрлі қалпақ болатынын елестетіп көріңіз. Қарапайым қалпақтар мысалы сізге өмірдегі кез-келген жағдайларға үйренісуге көмектеседі. Оның үстіне, сіз басқаларға қазір қандай қалпақ киіп жүргеніңізді еш ойланбастан ашық айта аласыз. Яғни, әрбір қалпақ жағдайдағы жеке алынған және ойналған рөл. Сіз көшеде бірден екі қалпақ кие бермейсіз ғой? Бұл жерде де солай. Бір уақытта екі рөлді араластырып ойнаудың еш қажеті жоқ.

Әр рөлдің өз қызметтік саласы, «рөлдік шекаралары» бар екенін білу де өте маңызды. Сонымен бірге бұл шекаралар белгілі бір жағдайларда ғана және белгілі бір адамдардың жанында ғана белсенді халге келтіріледі. Мысалы, сіздің үйіңізде балалармен қарым-қатынаста «әке» рөлі белсенді халге келеді. «Директор» рөлі бағыныштылармен белсенді болады.

Әрбір рөлдің тек екі шекарасы бар және олар «құқықтар» мен «міндеттерден» құралған.



Түсінікті болу үшін, біздің алдыңғы мысалға оралайық. Ата-ананың үйіндегі түскі ас. Ата-анаңызбен қарым-қатынасыңызда сіз қазірдің өзінде олардың «баласының», яғни ұлы немесе қызының рөліндесіз. Бұл рөл сізге, мысалы, басқа адамда жоқ ерекше «құқықтар» береді. Бірақ сонымен бірге сіздің ата-анаңызға қатысты «ұлы» немесе «қызы» ретінде ұстанатын «міндеттеріңіздің» тізімі де бар.

Бірақ кенеттен сіздің балаларыңыз сізге жүгіріп келіп, сіздің «ата-ана» – «әке» немесе «ана» рөліңізді автоматты түрде белсенді халге келтіреді. Ауыспалы мағынада айтар болсақ, сіз бірінші бас киімнің үстіне екінші қалпақ киіп жатырсыз.

Жұмыстан қоңырау шалынса - сіз «әріптеске», «бағынушыға» немесе мүмкін «бастыққа» айналасыз.

Иә, осылайша, төрт-бес рөл арасында орағыта отырып, сіз әйтеуір қандай да бір жолмен қалпақ ауыстыра аласыз. Бірақ ерте ме, кеш пе, сіз абдырап, уақытында қалпақты ауыстырмай, ата-анаңызға «бастық» тұрғысынан жауап бересіз. Бұндайдың қаншалықты жиі болғанын есіңізге түсіріңіз және тек жалғыз сіздің ғана басыңыздан өтпегенін есте сақтаңыз. Сонымен, стартапер болу да - рөл. Өзінің «құқықтары» мен «міндеттері» бар жаңа рөл. Ал бұл рөл өте күшті екенін өз тәжірибемнен білемін. Күшті болғаны соншалықты, басқа рөлдердің шекарасын «кесіп» өте бастайды. Ал бұл, көптеген жанжалды жағдайлардың туындауына әкеледі. Мысалы, балаларды киноға апаруға болатын демалыс күндері жұмыс істеу. Сіз өзіңіздің жаңа бизнесіңіз - стартаппен айналысқанда, сол рөлге сәйкес қалпақты киіп, өзіңізді толығымен, былайша айтқанда, ынта-жігерленіп, басыңызбен берілесіз.

Төменде стартапер рөлінің өз шекараларын қалай сызуға болатындығы оның «құқықтары» және «міндеттері» көрсетілген.

Мен өзімнің стартапер рөлімді қызыл қалпақ ретінде елестетемін және оны тек бизнеспен айналысқанда және серіктестермен араласқанда ғана киемін.

Стартап иесінің құқықтары	Стартап иесінің міндеттері
Өз бизнес стартапын ойлап табу және іске қосу	Идея мен жоба үшін толық жауапкершілікті өз мойнына алу
Айналасындағылардың көмегіне жүгіну	Стартап жобасына күнделікті 10-12 сағатын жұмсап жұмыс істеу
Өмірінің басқа салаларынан уақыт алу	Айналасындағылар мен жақын адамдарына стартап жобаның мақсаттары мен міндеттерін айтып түсіндіру
Қателесу мүмкіндігіне ие болу	Стартапқа қатысты барлық шығындарды төлеу
Стартап жасауына байланысты сіңірген еңбегі үшін айналасындағылардың құрметі мен қолдауына бөлену	Стартапты құруға көмектескендердің барлығына алғыс білдіру

Рөлдің миссиясы. Өзіңіздің стартапер рөліңіз үшін миссияны анықтау табысқа апаратын маңызды қадам болуы мүмкін. Миссия

назарыңызды шынымен маңызды нәрсеге аударып, тоғыстыра негізгі мақсаттарыңыздан ауытқымауға күш береді.

Стартапер ретінде миссияңызды анықтау үшін сізге осы рөлге байланысты «құқықтарыңызды» және «міндеттеріңізді» түсініп алу қажет.

Мысалы, тәуекелге бару құқығы, тәжірибе жасау және өз компанияңызды құру құқығы. Ал екінші жағынан, өнімді дамытудағы жұмыс, инвесторлар мен серіктестер табу, қаржы мен команданы басқару сияқты міндеттер бар.

Стартапер ретінде миссияңызды анықтау үшін сізге: «Стартаппен не нәрсеге қол жеткізгіңіз келеді?», «Сіз қандай мәселені және кім үшін шешкіңіз келеді?», «Сіздің компанияңыздың мақсаты қандай болуы керек?» деген сұрақтарды өзіңізге қою қажет.

Мысалы, сіздің миссияңыз адамдарға уақытты үнемдеуге көмектесетін және өмір сапасын жақсартатын өнімді жасау болуы мүмкін. Сіздің мақсатыңыз – өз клиенттеріңізге инновациялық әрі тиімді шешім ұсына отырып нарықта өз салаңызда көшбасшыға айналу.

Миссияңызды анықтау арқылы сіз өзіңіздің мақсаттарыңызды жақсырақ түсіне аласыз және барлық күш-жігерді соларға жетуге бағыттайсыз. Сонымен қатар, миссияны анықтау сізге ағымдағы жағдайға қарапайым жауап берумен шектелмей, өз мақсаттарыңызға сәйкес келетін шешім қабылдауға мүмкіндік береді.

Сайып келгенде, сіздің стартапер рөліңіз үшін миссияны анықтау сіздің нәтижелеріңізді жақсартуға және бизнесте үлкен табысқа жетуге көмектеседі.

Мысалы, менің стартап-кәсіпкер ретіндегі рөлімнің миссиясы – адамдарға көмектесетін стартап жасау.

Стартаперге тапсырма

«Стартапер» рөлінің, «құқықтары» және «міндеттері» шекараларын өзіңіз қалай түсінесіз, солай сипаттаңыз. Менің мысалымды үлгі ретінде алып, сосын өз ойларыңызбен толықтыруға кеңес беремін. Сізге осылайша оңайырақ болады.

Неліктен бұл маңызды? Өйткені, кез келген әрекеттің өзі көп уақытты алады. Ал уақыт дегеніміз – ең құнды ресурс. Өйткені жұмсалған уақыт кері қайтарылып, орны толмайды. Бірақ стартапер идеяға құмартып тұрған кезінде, ол бәрін, тіпті кейде тамақ пен ұйқыны да ұмытады. Бұл адамның басқа рөлдерінің шекарасын бұзады. Бұл жақын адамдармен және қоршаған ортамен қақтығыстарға әкеледі, ал стартаптың табысты болуы үшін жақын адамдардың қолдауы өте маңызды.

Сондықтан не істейтініңізді қағазға жазып алғаныңыз пайдалы. Қолдауларын алу үшін отбасыңызбен және достарыңызбен сөйлесу керек. Өйткені көп нәрсе сіздің жақын ортаңызға байланысты. Мүмкін бұл тізімді бірнеше рет қайта жазуыңызға тура келетін болар. Мен де осылай жасадым. Өйткені мен шекараларды бірден анықтай алмадым. Шекараларыңызды анықтап тізімді қағазға түсіргеннен соң бұл туралы жақындарыңызбен және серіктестеріңізбен ақылдаса аласыз. Олардың түсініктігі мен қолдауы сіз үшін ауадай қажет.

Рөл СТАРТАПЕР
Бас киімнің түсі

Стартап иесінің құқықтары	Стартап иесінің міндеттері

Маңызды ескерту!

Әрбір рөлдегі құқықтар мен міндеттер бір-біріне саны мен «күші» жағынан тең болуы керек. Тапсырма кезінде сіз бір жақтың екіншісінен гөрі маңыздырақ екенін байқасаңыз, бұл қатенің белгісі екенін есіңізде болсын.

Көптеген адамдар өздерінің «құқықтарынан» гөрі «міндеттері» туралы көбірек жазуға бейім. Бұл неге алып келуі мүмкін? Бизнестегі және жалпы өмірдегі қақтығыстарға ұшырастыруы мүмкін. Адам кейде мұндай ауыртпалықты көтерер көтермесін түсінбей, басқа адамдардың міндеттерінің бір бөлігін өзіне алады. Осылайша міндеттердің тізімі ұзарады. Содан кейін: «Бәрі менің мойныма отырып алды», «өздері қол қусырып отыр» дегендей шағымдар басталады.

«Құқықтар» мен «міндеттердің» тепе-теңдігіне қол жеткізіңіз. Бірдей санға жету үшін тізімдерді көбейтіңіз немесе азайтыңыз.

Мысалдан көрініп тұрғандай, «стартапер» рөлі өте күшті және оның көптеген мүмкіндіктері мен функциялары бар. Ал бұл, өз кезегінде, кейінірек толтыруды қажет ететін энергияны көп мөлшерде жұмсайды.

Өзіңізді қажытып шаршатпас үшін рөл шекараларын нақты анықтаңыз.

Қалпақтарды алып, орындарына қойыңыз. Оларды жағдай мен жағдаяттарға байланысты дұрыс киіңіз. Сіз суықта жазғы панама қалпағын кимейсіз ғой. Солай емес пе?

Осылайша, «қалпақтарды» дұрыс кию ережесін сақтау арқылы сіз көптеген қиындықтар мен қақтығыстардың алдын аласыз. Ал бұдан сіздің өміріңіз бен стартапыңыздың ұпайы бүтін болады.

Миссияны таңдауға келетін болсақ, сіз рөліңіздің ең жоғарғы мақсатын белгілеуіңіз керек. Айтпақшы, адамның өз миссиясы да бар. Бұл – барлық рөлдердің жиынтығы болады. Бірақ, біз бұл туралы кейінірек айтамыз. Стартапер рөліндегі өз миссияңызды түсіну үшін мен сізге икигайыңызды табуды ұсынамын.

Хикая

Бизнестегі рөлдердің араласуы туралы

Менің достарыммен бірге ортақ бизнес бастауды қалай шешкеніміздің тарихы, жеке тәжірибемізде бізге сабақ болған мысалдарға толы.

Ол кезде мен жақында ғана үйленіп, отбасымды асыраудың жолын іздедім.

Мен достарымды жинап, компания ашуға шақырдым. Біз бір-бірімізді бұрыннан танитынбыз және достығымыз бен бірлескен күш-жігеріміз табысқа жеткізетініне сенетінбіз.

Кәсіпкерлік тәжірибеміз көп болмаса да, бірігіп жауапкершілігі шектеулі серіктестік аштық. Біз кәсіпкерлік әлемін бағындыруға деген ынта мен жігерге толы болдық. Бірақ, көпшілік айтатынындай, ақша мен бизнес кез келген қарым-қатынасты бұзуы мүмкін.

Біз әдетте достармен және отбасымен жұмыс істеу кезінде туындайтын қиындықтарға тап болдық. Жұмыс мәселелері мен жеке қарым-қатынастар араласып кетіп, рөлдердің шатасуына алып келді. Құқықтар мен міндеттер шатастырылды. Ал бұл қақтығыстарға, реніштерге, қысқаша айтқанда, біздің бизнесіміздің толық күйреуіне әкелді. Біздің жақын адамдармен жұмыс істеу кезінде қателіктеріміз көбінесе екі «қалпақты» жарыса киіп, жиі, бір рөлдің құқықтарымен басқа бір рөлдің міндеттерін «қағып» жүргенімізде екенін түсіндік. Бұл шекаралар мен рөлдердің судай шайылып кетуіне әкеледі.

Бұл реніш, түсінбеушілік және ашық жанжалдарды тудырады. Мысалы, кейбір достар жұмыстың негізгі бөлігін жасайды, ал қалғандары азырақ жұмыс істейді. Немесе, досы досына қосымша жұмыс немесе демалыс күндері жұмыс істеуді сұрайды, бірақ, бұл қосымша жұмыс үшін төлем жоқ.

Біз достарымызбен жұмыс істегенде нақты ережелер мен шекараларды белгілеу керек екенін айғардық. Алайда, саудаға достық жүрмейді дейді ғой. Қарым-қатынаста достың рөлі риясыз және жеңіл болуы керек, ал достық пен кәсіп екі бөлек сала екенін түсіндік. Біз достық қарым-қатынасымыздың сақталуының құндылығын біліп, олардың бұзылуына ақша себеп болмау керек екенін түсіндік.

Біздің тәжірибеміз бізге әрқайсымыз өзіміздің жеке бағыттарымызда даму мүмкіндігіне ие болуымыз үшін, белгілі бір қашықтықты сақтау маңызды екенін үйретті. Іскерлік серіктес болу біздің бір-бірімізден ажырамас болуымыз керек дегенді білдірмейді. Біз бір-бірімізге жеке өсу және өзін-өзі көрсету үшін кеңістік беруіміз керек. Сәтсіз бизнесімізден шығу өте ауыр болды. Бірақ, біз бұл өмір соңы емес екенін түсіндік. Біз достығымызды сақтай алдық. Мен бұл тәжірибені болашақ стартаптар үшін сабақ ретінде

пайдалана алдым. Енді мен бірден әрбір қатысушының құқықтары мен міндеттері нақты көрсетілген келісімшартты жасаймын. Бұл әдіс көптеген мәселелерден аулақ болуға және іскерлік серіктестік бұзылған жағдайда да қарым-қатынасты сақтауға көмектесті. Сондықтан, егер сіз достарыңызбен және отбасыңызбен бизнес бастауды шешсеңіз, нақты ережелер мен шекараларды орнату табысқа жетудің ажырамас бөлігі екенін есте сақтаңыз. Келісімшарт жасаңыз. Онда сіз барлық құқықтар мен жауапкершіліктерді, сондай-ақ, әрбір қатысушының күтетін үміттері туралы жазасыз. Сіздің қарым-қатынасыңыз сынақтан өтетініне, қателіктеріңізден үйренуге және бейімделуге дайын болыңыз. Ал достық бизнестен де маңызды екенін есте сақтаңыз. Кәсіпкерлік талпыныстарыңыз нәтиже бермесе, қарым-қатынасыңызды бұзуға жол бермеңіз.

Жаңа мүмкіндіктерге ашық болыңыз және болашақта сізді қандай іскерлік шытырман оқиғалар күтіп тұрса да, достарыңыз әрқашан сізбен бірге болатынын біле отырып, алға жылжуға дайын болыңыз.

Икигайыңызды табыңыз және қабылдаңыз.

Стартаптар әлеміне саяхатыңызды неден бастау керек? Өзіңіздің мақсатыңыз бен стартап жасаудағы шынайы мотивацияны анықтаудан бастау керек. Жақсы бизнес кездейсоқ пайда болмайды және басынан бастап өзіңіздің уақытыңыз пен күш-қуатыңызды инвестициялауда сауаттылықты қажет етеді.

Мен стартапты жартылай беріліп жасауға болмайтынына кәміл сенемін.

Табысты бизнес белгілі бір деңгейде әрқашан өзіңіздің және бейімділіктеріңіз бен қабілеттеріңіздің және қызығушылықтарыңыздың жалғасы болып табылады.

Осыған байланысты мен жапондардың икигай концепциясы туралы айтқым келеді. Икигай – өмірдің мәні мен бағытын сезіну. Мағынасы бойынша ең жақын сөз – «маңдайға бұйырған мақсат».

Табысты стартапты бастауда сіздің икигайыңызды білудің қандай пайдасы бар?

Икигайды тапқан кезде сіз нендей нәрсеге қол жеткізесіз?

Мотивация. Біздің жұмысымыз құндылықтарымызға сәйкес келетінін және бізге қуаныш әкелетінін аңғарғанда, оны орындауға деген ынта мен үлкен мотивацияны сезінеміз. Бұл стартапта онсыз да көп кездесетін қиындықтарға тап болған кезде жұмысымызды жалғастыруға дем береді.

Фокус ұстау. Икигайымызды білу арқылы біз өзіміздің мақсаттарымыз бен міндеттерімізді жақсырақ анықтай аламыз. Бұл бізге маңызды деген нәрсеге назарымызды шоғырландыруға әрі керексіз шығындарды жасамауға, уақытымызды құртпаудың тәсілі.

Бірегейлік. Біздің икигайымыз бізді бірегей етеді және бізді басқа адамдардан ерекшелендіреді. Бизнесте икигайды қолдану өзінің клиенттерін тез таба алатын, бірегей өнімдер мен қызметтерді жасауға және дамытуға көмектеседі.

Перспектива. Өзіңіздің икигайыңызды білу сізге өзіңіздің жұмысыңыз бен бизнесіңізді сырт көзбен көруге мүмкіндік береді. Ал бұл ойланған шешімдерді қабылдап, ұзақ мерзімді стратегияларды ұйымдастыруға мүмкіндік береді. Сондықтан өзіңіздің икигайыңызды білу сізге стартапты дұрыс жолмен бастауға және құндылықтарыңызға сәйкес келетін бизнесті құруға жәрдем беріп, сізге қанағаттану сезімі мен қаржылық еркіндікті сыйлайды.

Икигайға сәйкес әрекет ету дегеніміз өмір мен жұмыстың сізге пайда мен ләззат әкелетінін білдіреді. Сіз ондай жұмыс үшін таңғы алтыда тұрып алуға даяр боласыз. Сонымен бірге, өміріңіз тепе-теңдікке келтірілген: жұмыс отбасыдан алыстатпайды, ұнататын хоббилеріңізге кедергі жасамайды.

Мен стартап жасауға Икигай философиясымен жақындау керек деп есептеймін.

Мен сізге ізденіп, маңдайыңызға бұйырған мақсатыңыз – өз икигайыңызды табуды ұсынамын.

Сізге тапсырма: А4 парағын алып, төмендегі суретте көрсетілгендей төрт шеңберді салыңыз.

Бірінші шеңбер «Менің жақсы көретін нәрсем...» деп аталады. Мұнда өзіңізге шынымен ұнайтын барлық нәрсені жаза аласыз (тамақ ішу, ұйықтау, әдемі киіну, серуендеу, жұмыс істеу, балық аулау, аң аулау, тамақ пісіру

т.б.). Кем дегенде сегіз-он пункт жазған жөн.

Екінші шеңбер «Менің ең мықты жақтарым...». Мұнда өзіңіздің күшті қасиеттеріңізді жазыңыз (талапты, көңілді, тиімді, төзімді, қуатты, ерік-жігерлі, мейірімді және басқа да қасиеттеріңіз). Егер сіз шатасып қалсаңыз, жақын адамдарыңыздан сізде қандай ерекше қасиеттерді көретінін сұраңыз. Мұнда кем дегенде сегіз пункт жазу қажет.

Үшінші шеңбер «Менің ойымша, адамдарға керек нәрсе...» (бақыт, денсаулық, ақша, қанағат, сәнді киім,көлік, саяхат және т.б.). Сегіз-он пункт жазамыз.

Төртінші шеңбер – «Маған сол үшін ақы төленетін нәрсе немесе менің кіріс көздерім...» (жалақы, жалға беру, инвестиция, бизнес және т.б.). Тіпті сіз үй шаруасындағы әйел немесе уақытша жұмыссыз болсаңыз да, қайдан болса да сізге белгілі бір мөлшерде ақша түсіп жатыр емес пе? Бұл жерге сіз адамдардың ақшамен бағалайтын қасиеттер мен жұмыстарды жазуыңыз қажет. Сіз мұнда неғұрлым көп жазсаңыз, соғұрлым жақсы. Еш ұялып қысылмаңыз. Бұл тізім тек сіздің назарыңызға арналған. Не ойласаңыз, соны қағазға түсіріңіз.

Енді сіз осы шеңберлерде жазылғандарды жұппен оқып, осы шеңберлер қиылысында тағы төрт шеңбер жасауыңыз керек. Олар сипатына қарай «құмарлық», «мамандық», «қабілеттілік» және «миссия» деп аталады. Блоктардың әрқайсысында үш сөзден аспайтын бір сөйлем жазу керек. Бұл сөйлем оған тиіп тұрған шеңберлердің мағынасын біріктіріп тұрады.

– «Сіздің жақсы көретін нәрсеңіз» бен «Сіздің мықты жақтарыңызды» біріктіру арқылы өзіңіздің «Құмарлығыңызды» анықтайсыз. Құмарлық – терең қызығушылық, бір нәрсеге

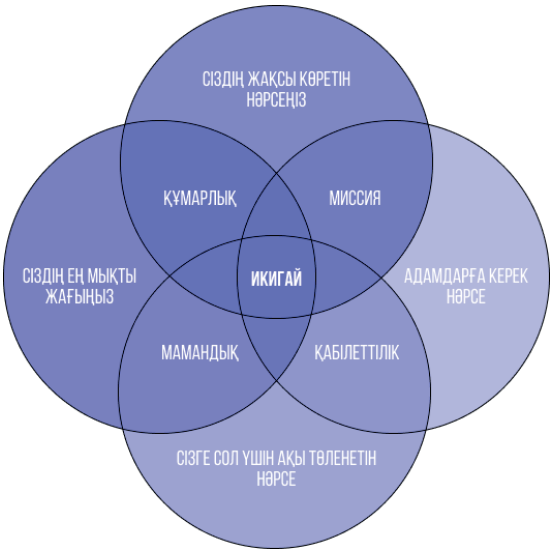
деген ынта немесе тартылыс арқылы байқалып көрінетін қуатты сезім немесе эмоция. Ол жұмыспен, хоббимен, қарым-қатынастармен, шығармашылықпен немесе спортпен байланысты болуы мүмкін. Сонымен бірге ол сіздің ісіңізде терең қанағаттанушылық сезімі мен қуаныш сыйлауы мүмкін.

— «Сіздің мықты жақтарыңыз» бен «Сізге сол үшін ақы төленетін нәрсе» шеңберлерін біріктіру арқылы сіз өзіңіздің «Мамандығыңызды» анықтайсыз. Мамандық белгілі бір білім саласымен немесе қызметпен байланысты болады. Адам табысты болу үшін әрі өз жұмысынан қанағаттануды сезіну үшін осы саланың сарапшысы да бола алады. Адамның таңдаған мамандығы оның қызығушылықтары мен дағдыларына сай келсе әрі қоғамда сұранысқа ие болса ол үшін әрине жақсы болады.
— «Сізге сол үшін ақы төленетін нәрсе» мен «Адамдарға керек нәрсе» шеңберлерін біріктіру арқылы сіз өз «Қабілеттігіңізді» анықтайсыз. «Қабілеттілік» дегеніміз — сізге қанағаттану сезімі мен қуаныш сыйлайтын, өзгелерге де пайдалы болатын сіздің жасауға тиісті ісіңіз. Сіз оны тапқан кезіңізде өміріңіздің тек құр ақша табудан басқа да жоғары, бір мән мағынасы бар екендігін аңғарасыз.
— «Адамдарға керек нәрсе» мен «Сіздің жақсы көретін нәрсеңіз» шеңберлерін біріктіру арқылы сіз өз «Миссияңызды» иеленесіз. Миссия дегеніміз – бұл сіздің осыған жетемін деп өзіңіздің алдыңызға қойған мақсатыңыз не тапсырмаңыз.

Сіздің миссияңыз басқа адамдарға көмек көрсетумен, оқытумен, шығармашылықпен айналысумен, жануарларға қамқорлық көрсетумен, ғылыми зерттеулермен, әлеуметтік проблемалармен байланысты болуы мүмкін. Көбіне адамдардың миссиясы өзіне ғана арналған эгоистік сипатта болуы мүмкін. Немесе басқа адамдардың түсінуі қиын абстрактілі ауыспалы мағынада болуы да мүмкін. Миссия дегеніміз қарапайым әрі ықшам болуы тиіс. Егер де сіз оны қабылдасаңыз мотивацияңыз 200 пайыздық деңгейде

болады. Бұл жерде тапқан миссияңыз бұған дейін айтылған барлық рөлдеріңіздің де миссиясы болады.

Икигайды қалай табуға болатынын түсіну үшін суретке қараңыз.



Төрт жаңа блок жасаған кезде, оларды өзіңіз үшін қайта оқып шығыңыз. Олардың ортақ біріктіруші мағынасы сіздің икигайыңыз болады.

Әдетте бұл екі-үш сөзден тұратын бір сөйлем. Мысалы, басқаларға білім алуға/спортпен айналысуға көмектесу және т.б.

Бұл мүлдем ерекше және өзгеше нәрсе болуы мүмкін.

Бұл сізге қуаныш, қанағат және өмірдің мағынасын беретін ерекше әрі бірегей бір зат болуы мүмкін.

Өз тәжірибемнен және көптеген коучинг сессияларымның тәжірибесінен білетінім, егер сіз өзіңіздің икигайыңызға сәйкес өмір сүрсеңіз, онда сізді қоршап тұрған барлық нәрсе сіздің өмірлік мақсатыңызды орындауға жан-жақтан көмектесе бастайды. Сенім пайда болады, табыс көбейеді, өмірде тепе-теңдік пен үйлесімділік

орнайды. Ең бастысы - икигайыңызды тауып алып, онымен салауатты әрі үйлесімді түрде өмір сүру.

Коучинг сабақтарымда мен адамдарға: «Мынаны елестетіп көріңізші,

туылғанға дейін сіз өміріңіздегі барлық кейіпкерлермен не істейтініңіз және қалай өмір сүретініңіз туралы келісіп қойғансыз. Бірақ туылған сәтте сіз келісім туралы ұмытып кеттіңіз. Бірақ, түпсанаңызбен сіз бұл өмірге не үшін келгеніңізді білесіз. Міне осы сіздің икигайыңыз. Егер сіз оны тауып, оны қабылдасаңыз, онда сіздің өміріңіздегі барлық кейіпкерлер, айналаңыздағы адамдар мен оқиғалар сіздің өмірлік мақсатыңызды орындауға таңғажайыптылықпен, интуитивті түрде көмектесе бастайды. Өйткені олар сізбен арада жасалған келісімді әрқашан түпсаналарында есте сақтайды.

Егер сіз өзіңіздің икигайыңызды әлі таппаған болсаңыз немесе қабылдамасаңыз, онда айналаңыздағының бәрі сізге жолды көрсете бастайды, тіпті ғаламның өзі айналаңыздағы оқиғалар арқылы және адамдар арқылы әртүрлі сигналдар береді. Егер бұл сигналдарға сіз еш иланбасаңыз, онда денсаулықтың нашарлауы немесе өмірдегі басқа мәселелер сияқты ғаламның сигналдарын физикалық түрде сезінуге болатын жағдайлар орын алады.

Жалпы, икигай бойынша өмір сүретін адамның әрқашан жолы ашық болады. Тіпті көлік толып кеткен автотұрақта да оған әрқашан бос тұрақ орны табылады.

Сіз өзіңіздің икигайыңызды біліп, қабылдағаннан кейін стартапыңызды жасау үшін қай бағытта қозғалу керектігін түсіну үшін осы тәсілді қолданыңыз. Содан кейін стартап сіздің икигайыңыздың жалғасы болады және оны жүзеге асыруға ғаламның өзі болысады.

Өзінің өмірлік мақсатын тапқан адамның бір бөлек артықшылығы – бұдан былай стартап үшін мотивация мен назар аудару туралы алаңдамайды. Ол қазірдің өзінде мұны қуана-қуана жасауға дайын болады.

Мен икигайымды тапқанда қырық екі жаста едім. Иә, мен оның соңынан еруді ұйғардым. Өйткені айналамдағының барлығы

осыны белгі беріп, білдіріп отырды. Мен адамдарға көмектесу және олармен тәжірибе алмасу деген өз өмірлік мақсатымды таптым. Осыны түсініп, қабылдаған соң мен өз білімімді адамдармен бөлісуді шештім және коучингке және бизнес пен қарым-қатынас мәселелері бойынша адамдарға кеңес беруге кірістім.

Эмоциялық интеллектіңізді ашыңыз

Егер сіз табысты адам болғыңыз келсе, онда сізге эмоциялық интеллектіңізді (ЭИ) дамыту маңызды. Эмоциялық интеллектісі бар адам жай қарапайым адамға қарағанда 127 есе тиімді екен. Ал стартапер үшін тиімділік өте маңызды!

Эмоциялық интеллекттің (ЭИ) қалыпты IQ-дан (интеллект деңгейінен) ерекшелегі - жоғары шыңдалған ЭИ бар адамның өз эмоцияларын және басқа адамдардың эмоцияларын түсіну және басқару қабілеттілігінде. IQ логикалық ойлау және аналитикалық қабілеттер сияқты когнитивті қабілеттерге назар аударса, ЭИ эмоциялық санамен, өзін-өзі реттеумен, әлеуметтік дағдылармен және эмоциялық эмпатиямен байланысты.

Эмоциялық интеллекттің негізгі артықшылықтарының бірі, егер сіз оны шыңдап алсаңыз, ол сізге басқа адамдармен қарым-қатынастарыңыз бен өзара әрекеттесулеріңіздің сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. ЭИ деңгейі жоғары адамдарда басқа адамдардың сезімдері мен қажеттіліктерін түсінуге мүмкіндік беретін эмоциялық эмпатия жоғары болады.

Бизнес және стартаптар контекстінде ЭИ өте пайдалы болуы мүмкін. ЭИ деңгейі жоғары стартапер серіктестерін немесе бағыныштыларын жақсы түсініп, қолдау көрсететін және шабыттандыратын жұмыс ортасын жасай алады. Бұл жанжалдарды тиімді басқаруға және бизнесте көп кездесетін мәселелерді шешуге мүмкіндік береді.

ЭИ сонымен қатар стрессті жақсы басқарумен және әл-ауқаттың жақсаруымен байланысты. ЭИ деңгейі жоғары адамдар әдетте өзгерістерге және стресстік жағдайларға икемді және бейімделгіш.