

image not found or type unknown



Каждый, кто хоть раз задумывался о том, что хочет начать вести свой бизнес, имел свои личные причины на это. Не бывает такого, что человек просто захотел иметь свое дело, потому что, как говорят, даже мухи просто так не летают. Кто-то хочет заработать денег, кто-то реализовать свой внутренний потенциал предпринимателя, кто-то имеет цель развивать и улучшать общество и так далее. Причин может быть множество даже для одного человека. Сейчас я постараюсь подробно рассмотреть основные цели ведения бизнеса, описать все плюсы и минусы каждой, все риски и возможности.

Первая движущая цель всего человечества – заработок денег. Понятно, что деньги можно заработать и простым «дедовским» методом, просто устроившись на работу, но многие думают, что благодаря своему бизнесу можно грести деньги лопатой. Очевидно, что это не так, и на одной этой цели далеко уехать не получится. Главным подводным камнем, на мой взгляд, является то, что в основном люди начинают вести бизнес бездумно и безрассудно. Власть поработает их рассудок, что может в лучшем случае навредить только самому предпринимателю, в худшем потребителю и сотрудникам. Приведу элементарный пример: сейчас процветает нелегальная продажа некачественного паленого алкоголя, употребление которого может привести к ужасным тяжелым последствиям. Казалось бы, зачем производителю травить собственного потребителя? А все дело в том, что в нашей стране довольно низкий доход у большинства граждан. Если незнающий человек увидит на прилавке условную водку за сто рублей и за двести рублей, из двух зол он выберет первое, просто потому что у этого человека на «культурный отдых» всего двести рублей, а еще и нужно купить сухарики. К сожалению, у нас борьба с таким бизнесом практически стоит на месте, поэтому людей, зарабатывающих на этом все больше и больше. При понимании того, что на таком легком бизнесе можно без труда нажиться, люди буквально сходят с ума. Так же, предприниматель может пренебрегать комфортом своих сотрудников в плане хорошей заработной платы и адекватных условий труда (хороший график, обустроенная комната отдыха и прочее). На работу к таким людям идут, опять же, если у работника нет иного выхода и его не берут на хорошее место. Плюсов у данной цели я не вижу, если помимо этой цели у предпринимателя больше нет никаких амбиций. Разумеется, вполне можно добиться высот с такой целью, но это получается далеко не у каждого, и добивается это большим трудом.

Второй распространенной целью, как я думаю, является реализация своих собственных амбиций. Тут сразу понятно – если у человека с рождения есть предпринимательская жилка, то и бизнес у него пойдет легко и непринужденно. Таким людям, возможно, даже необязательно посещать разные курсы по ведению своего дела. Минусом может быть то, что человек переоценит свои возможности и наделает глупостей, впоследствии чего может остаться у пустого корыта. Однако, если тщательно продумывать каждый свой шаг, то у любого может получиться все что угодно. Главное здесь – заметить этот самый потенциал и развивать его, не забрасывать. В пример могу привести Ингвара Кампрада, владельца сети магазинов ИКЕА, который с самого детства перепродавал своим соседям спички, приобретенные в другом городе за копейки.

И все же, такая жилка есть далеко не у всех, но бизнесменов сейчас пруд пруди. Неужели они все хотят лишь одного – денег? Конечно же это не так! Большая масса предпринимателей преследует альтруистические цели – развитие и улучшение общества, жизни человечества в целом. Человек может захотеть построить в своем маленьком городе больницу, потому что по каким то причинам они тут отсутствуют, а болеют все. Он может захотеть построить культурно развлекательный центр высшего уровня, потому что в его городе имеется наличие только ужасных, некрасивых и некачественных КТЦ. Помощь обществу это, разумеется, чудесно и важно, но здесь важно преследовать хотя бы немного эгоистические цели. Например, если тебе мама сказала, что ты обязан вести бизнес по продаже игрушек, потому что в городе негде купить игрушки, а ты хочешь вести строительный бизнес, но делаешь то, что говорит мама (даже ради благих целей, и даже если ты уверен на 1000% в том, что строительный бизнес никогда в жизни не окупится), не факт, что эти игрушки будут кому-то интересны, потому что в деле отсутствует самое главное – душа. Без капли эгоизма, увы, хорошей каши не сварить. Ну и мой вывод прост: если это действительно то, чего ты хочешь, у тебя все получится, но если ты занимаешься своим делом скрипя зубами и плача в подушку каждый день, лучше брось это и начни что-то новое и интересное для самого себя.