

Да се заразиш от предприемаческия дух

Три години по-късно Джъд все още работеше за Националния търговски форум. Подобно на състезателен жребец, ритащ вратата на конюшната, той гореше от нетърпение да излезе на пистата и да се състезава. Чувстваше, че е усвоил най-важното – как да продава. Справяше се добре и печелеше прилично. Но амбицията го караше да иска повече.

Силно желаше да стартира собствен бизнес. Харесваше Дърк и оценяваше всичко, което той беше направил за него, но си даваше сметка, че не може да остане вечно на това ниво. Но въпреки всичко се страхуваше да не се провали. Знаеше, че хиляди начинаещи предприемачи, включително и самият Дърк, са изпитвали подобни притеснения и са намерили начин да се справят с тях. Джъд не беше сигурен, че иска да поеме този риск.

Тогава реши да се обади на Страхотния за съвет.

– Неизбежно е на даден етап да станеш самостоятелен – отбеляза той. – От години мечтаеш за това. По-важното в случая е какъв бизнес смяташ да правиш. Невероятният предприемач и автор Шелдън Боулс казва, че когато решаваме с какъв бизнес да се захванем, трябва да изберем нещо, в което

да влагаме цялата си страст. Шелдън нарича това „мест на удоволствието“. Ти какво обичаш да правиш най-много? Ако единствената причина да се захванеш с бизнес е финансовата реализация, без да поддържаш огъня в душата си, няма да успееш. Не обичаш ли работата си, никога няма да си склонен да отделиш необходимото време, за да станеш най-добрият. Кое най-много ти харесва в работата за Националния търговски форум, Джъд?

– Най-много обичам да мотивирам хората, като разговарям с тях – отвърна младежът. – Технически погледнато, аз съм търговец. Но според мен най-силната ми страна е способността да разговарям с хората и това е любимата част от работата ми. Почти винаги успявам да направя продажба, когато лично представям програмата ни пред клиентите. Всички признават, че умея да работя добре с хората. Преди време ми се отвори възможност след работа да изнасям беседи с работно заглавие „Искате да продадете нещо?“. Чрез тези беседи се опитвам да предам на присъстващите някои от нещата, които съм научил от Дърк и работата си в Националния търговски форум. Най-много ми харесва, че в тях не става дума само за продажби. Хората се ентусиазират много, защото обсъждаме както позитивната мотивация, така и способността им да се самомотивират.

– Как се чувстваш изправен пред тях?

– Пълен с енергия! Толкова много обичам да говоря пред публика, че губя представа за времето. Може да звучи налудничаво, но точно с такъв бизнес искам да се заема.

– Не мисля, че си луг, Джъг. В основата на всеки бизнес стои една мечта. Колкото по-голяма е мечтата, толкова по-сериозен е потенциалът на бизнеса. Навремето и аз станях лектор поради същата причина. Искях да помагам на другите и реших, че вместо да продавам продукт, най-добре е да продавам себе си.

Джъг имаше нужда да чуе точно такива гуми.

– Джъгсън Маккарли и съдружници – с гордост промълви той.

Страхотния се засмя.

– Нека ти дам още един съвет. Не напускай работата си при Дърк, докато не постигнеш известен успех с беседите. Има и още нещо, което научих от Шелдън – важно е да намериш хора, които са готови да дадат пари за твоята страст. Шелдън го нарича „мест на намеренията“. В един момент печеленето на пари става по-важно от забавлението. Тогавата трябва да си зададеш въпроса: „Кой ще ми даде пари за това, което обичам да правя?“. Ще се наложи да отделиш време, за да подготвиш няколко вдъхновяващи лекции, за които хората биха платили да слушат и да се обучат. Не изкарваш ли пари от това, което вършиш, то може да се определи по-скоро като хоби, а не като бизнес. И аз си тананикам по душа, но ако се опитвах да си изкарвам прехраната като певец, двамата с Глория да сме умрели от глад.

– Какво предлагаш да направя? – попита Джъг.

– Като за начало бих казал да се присъединиш към *Toastmasters*. Сигурен съм, че някъде из кварта-

ла ти има тяхно погразделение. Това са групи, които се срещат на закуска и дават възможност на всеки участник да изнесе кратка беседа пред останалите. После дискутират представянето и изказват мнението си за уменията на участника. Групите им вършат страхотна работа, от тях можеш да научиш много.

– Освен това виж дали ще ти е възможно да се освободиш през втората седмица на следващия месец. Искам да те поканя на една конференция на Националната асоциация на лекторите. Там ще можеш да се запознаеш с невероятни лектори от цялата страна. Те са благосклонни към хора, които проявяват интерес към работата им.

– С удоволствие ще гойда! – каза Джъг.

Едноминутни прозрения

- ☞ Амбицията е горивото, което задвижва всички събития, променящи живота на човека.
- ☞ Разбери какво обичаш да правиш най-много и не се отказвай от него.
- ☞ Мечтай смело.
- ☞ Не напускай настоящата си работа, преди да си постигнал известен успех.
- ☞ Ако не получаваш пари за работата си, гледай на нея като на хоби, а не като на бизнес.