

SHARON ROWE

Merj kicsi maradni!

SHARON ROWE

Merj kicsi maradni!

Hogyan vállalkozz sikeresen,
és érij haza mégis vacsorára?

hvg  könyvek

A fordítás alapja: Sharon Rowe: *The Magic of Tiny Business*
– *You Don't Have to Go Big to Make a Great Living*

Copyright © Sharon Rowe, 2018

Fordította: © Dedinszky Zsófia, 2018

Szerkesztette: Rapajka Gabriella

Borítóterv: Kovács Péter

HVG Könyvek, Budapest, 2019

Kiadóvezető: Budaházy Árpád

Felelős szerkesztő: Dufka Hajnalka

www.hvgkonyvek.hu

ISBN 978-963-304-786-6

Minden jog fenntartva. Jelen könyvet vagy annak részleteit
tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy
eszközzel – elektronikus, fényképeseti úton vagy más módon –
a kiadó engedélye nélkül közölni.

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., az 1795-ben alapított
Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja.

Felelős kiadó: Szauer Péter

Nyomdai előkészítés: Sörfőző Zsuzsa

Nyomás: Gyomai Kner Nyomda Zrt.

Felelős vezető: Erdős Tamás vezérigazgató

*Ajánlom a családomnak,
akik nap mint nap ösztönöznek:
Blake-nek, Juliannek és Evának.*

Ez a könyv azoknak szól, akik a saját feltételeikkel akarnak igazán értelmes és nyereséges vállalkozásba fogni – úgy, hogy mindennap otthon vacsoráznak.

Tartalom

Előszó	9
Bevezetés	17
I. ÁLLÍTSUK FEL A KORLÁTAINKAT!	
– Semmi bajunk nem lesz tőle...	
1. Mit jelent az apróvállalkozás?	29
2. Dolgozzunk azzal, amink van!	46
II. HAGYJUK, HOGY A MIÉRTÜNK IRÁNYÍTSON!	
– A fontossági sorrend és a fókusz az apró módszer kulcsa	
3. Az apró lépések művészete	65
4. Hallgassunk a belső hangra!	84
III. GYAKOROLJUK A HOGYANT!	
– Újra meg újra meg újra...	
5. Felszállásra felkészülni!	109
6. Az apróvállalkozás lean vállalat	139

IV. LÉLEGEZZÜNK ÉS TÖLTŐDJÜNK FEL!

– Avagy irány egy pohár vízért!

7. Menjünk gyalog munkába! (Akkor is, ha otthonról dolgozunk)	161
8. Osszuk meg apró történetünket!	180
Köszönetnyilvánítás	189
Jegyzetek	195
A szerzőről	199
Név- és tárgymutató	203

Előszó

Nem titok, hogy a legtöbb embernek dolgoznia kell, és pénzt keresni. Ráadásul többnyire mi magunk is dolgozni *akarunk*, hogy részesei lehessünk valaminek, hogy értéket teremtsünk, hogy alkossunk. Mindannyiunk álma értelmes és lelkesítő tevékenységgel elegendő pénzhez jutni. Sokszor nem tudjuk pontosan, mit akarunk, de azt elég tisztán látjuk, mi az, amit biztosan *nem* akarunk.

Kívánságaink és szükségleteink listája minden bizonnyal különböző, de vannak állandó, közös vonások. Az alábbiakra nagy valószínűséggel mindenki vágyik:

Idő: szabadon választhassuk meg, mikor mivel töltjük az időnket.

Anyagiak: elegendő pénz álljon rendelkezésünkre most és a jövőben.

Kapcsolatok: legyen kivel megosztani az életünket.

Hasznosság: fontosnak érezhessük, amit csinálunk.

Talán régóta fontolgatjuk, hogy vállalkozásba kezdünk, de elrettent bennünket, hogy hatalmasnak látjuk a feladatot. A legfőbb nehézséget valószínűleg mindenkinek más jelenti, de a pénz, az idő és a gyakorlat hiánya általában az első három kifogás között szerepel. A könyv célja meggyőzni az olvasót: ha kezdetben semmink sincs (bár a „semminél” mindenkinek több van), türelemmel és eltökéltséggel mégis felépíthetünk valami jelentős, mérhető és hosszú távon működő dolgot. A következőkben ehhez kapunk majd tanácsokat és útmutatást, és azt is megtudhatjuk, milyen közösségekhez fordulhatunk segítségért az induláshoz.

Miért ne alakíthatnánk úgy, hogy a karrierünk minket is építsen – és nyereséget is hozzon? Miért ne alkotnánk valamit, és élhetnénk a vágyott életünket egyszerre? Most nem arról van szó, hogyan tehetnénk szert hírnévre és halmozhatnánk fel hatalmas vagyont egy vállalkozással. Erre nem mindenki vágyik – én sem. Sokkal inkább egy olyan boldog közéletet szeretnék megmutatni, ahol az általunk meghozott üzleti és személyes döntések összefonódnak és együttműködnek. Mindez pedig nem más, mint az „apróvállalkozások” filozófiája.

Fontos ugyanakkor, hogy az alábbiakban nem az egyszemélyes, és ezért *apró* vállalkozásokról lesz szó. Az apró kifejezés ebben az értelemben sokkal inkább

a vállalkozás céljára és szándékára, mintsem a méretére vagy a forgalmára utal. Az *apró* azt jelenti, hogy csak a leglényegesebbre koncentrálunk – és arra, hogy mi az, amiből semmiképpen sem engedünk. Apróvállalkozásom, az ECOBAGS Products átlagosan évi 2 millió dollár forgalmat hoz. Az évi 200 millió dollár bevételű Patagonia szintén „apró”, mert annyira elkötelezett az alapelvei mellett.

Apróvállalkozás nagy célokkal

Bizonyára mindenki hallott már az apróotthon (tiny house) mozgalomról. Az egyre népszerűbb irányzat képviselői – több okból is – kisebb otthonokba költöznek. Az egyik legfőbb indokuk, hogy a hatékonyan kialakított kisebb élettér szabadságot ad, és komoly időmegtakarítást jelent.

A cél értelmet ad és boldoggá tesz

Az apróvállalkozás ugyanarra az elgondolásra épül, mint az apróotthon: kizárólag a lényegre összpontosít, és igyekszik megszabadulni minden felesleges ballasztól. Az apró otthonok szószólói szerint a mozgalom

**„Nem kell mindent
feláldoznunk, hogy jól
élhessünk. Akár több millió
dolláros vállalatot is
felépíthetünk úgy, hogy
a hétvégéink és az estéink
pihenéssel telnek.”**

lényege, hogy a kevesebb több elve alapján tudatosan alakítsuk ki és éljük az életünket. Az első lépés eldönteni, mikor mondunk nemet. Határozottan számba kell vennünk, mit dobunk ki, és mit tartunk meg. Ha felismerjük, mi az, ami igazán lényeges és nélkülözhetetlen, könnyebben megszabadulhatunk a mentális és fizikai zűrzavartól, és az életünket – persze üzleti életünket is – könnyedebben, mégis teljesebben élhetjük meg.

Apróvállalkozásunkat szándékaink és céljaink teszük „apróvá”, nem pedig az, hogy hány alkalmazottunk van. A lényeg nem csupán a forgalom, hanem az, hogy a számunkra igazán fontos dologra fókuszálunk. Fel kell ismernünk, hogy a növekedés jó dolog, de nem bármi áron.

Az apróvállalkozás filozófiáját csak türelemmel lehet elsajátítani. Fegyelmezett elmére van szükség, amely a problémákat lehetőségekre bontja, és folyamatosan kicsi, de határozott lépésekkel igyekszik megőrizni a cégünk egészségét és életképességét.

A könyv apróvállalkozásom, az ECOBAGS Products története. Arról szól, hogyan építettem fel lassanként és kitartással, korlátozott anyagi lehetőségeim dacára egy olyan céget, amely egyetlen, jól meghatározott problémára koncentrált – amely ugyanakkor a szenvedélyem. Arról, miként fejlesztettem fel apró ötletre épülő vál-

lalkozásomat több millió dolláros vállalkozássá a saját tempómban, miközben a családom és a közös nyaralások maradtak az elsők.

Nem kell tehát kevés pénzen tengődnünk, de nem is kell mindent feláldoznunk, hogy jól élhessünk. Akár több millió dolláros vállalatot is felépíthetünk úgy, hogy a hétvégéink és az estéink pihenéssel telnek. Mindez lehetséges.

Az apróvállalkozás emberléptékű

Ne áltassuk magunkat: a feladat nem könnyű. Egy apróvállalkozás felépítése rengeteg rugalmasságot, kreativitást és fegyelmet igényel. Újra meg újra úgy kell döntéseket hoznunk, hogy közben nem tévesztjük szem elől a bevételnél nagyobb (bár a bevételt is szem előtt tartó) célt – ez pedig nem mindennapi kihívást jelent. Éppen ezért fontos *miértünk* pontos megfogalmazása, azaz tiszta és világos jövőképünk megrajzolása, amely megmutatja, mit szeretnénk létrehozni az életben, az üzleti életben és a világban. Az apróvállalkozás lényege, hogy céljaink értékévé változzanak, és pozitív hatást gyakoroljanak másokra most és a jövőben egyaránt.

Ha rászánjuk az időt, hogy pontosan meghatározzuk, mit akarunk, megválasztjuk az irányt, és elhárít-

juk az akadályokat – azon kapjuk magunkat, hogy sokkal könnyedebben és szabadabban haladunk a „csoda” megteremtése felé. A csoda ebben az esetben nem más, mint az a szabadság és öröm, amelyet csak akkor tapasztalunk meg, ha koncentrált figyelemmel és kitartó erőfeszítéssel dolgozunk. Ha pontosan tudjuk, mit akarunk, sokkal könnyebben félretolhatjuk az utunkból mindazt a zajt és zűrzavart, amit nem akarunk.

Az apróvállalkozás hozzánk igazodik

Vállalkozóként nem kell versenybe szállnunk és azonnal a csúcsra törnünk, ahogy azt a média és a közvélekedés sugallja. Utunk élvezetes és tanulságos kirándulás is lehet A pontból B-be, lépésről lépésre, miközben testileg és anyagilag is egészségesebben érkezünk meg, mint ahogyan elindultunk. Egy apróvállalkozást működtetve akár meg is állhatunk útközben, hogy élvezzük a virágok illatát, és jól érezzük magunkat. Végül persze eljutunk a célba, de sokkal jobb és teljesebb emberré válva érünk oda.