

Patrick J. McGinnis

# ANTREPRENOR 10%

Fondează-ți și gestionează-ți  
afacerea de vis,  
fără să renunți la job

Traducere din limba engleză de  
Mihaela Ioncelescu

 ACT și Politon

2021

Tuturor profesorilor mei: în special, părinților

# CUPRINS

Introducere	9
<b>Partea I: De ce ar trebui să fii antreprenor 10%?</b>	<b>19</b>
Capitolul 1. O singură slujbă nu este de ajuns	21
Capitolul 2. Toate beneficiile și nicio capcană	41
Capitolul 3. Cele cinci tipuri de antreprenori 10%	59
<b>Partea a II-a: Cum să îți construiești o carieră de antreprenor 10%</b>	<b>85</b>
Capitolul 4. Ce fel de antreprenor 10% ești tu?	87
Capitolul 5. Cum să profiți la maximum de timp și de bani	105
Capitolul 6. Folosește-ți punctele forte	125
Capitolul 7. Identificarea, analiza și asumarea angajamentelor în raport cu proiectele antreprenoriale	153
Capitolul 8. Formarea echipei	193
Capitolul 9. Depășirea obstacolelor	227
Capitolul 10. Cum să câștigi pe termen lung	241

Muțumiri	265
Glosar	269
Anexă	273
Note	279

## Introducere

**E**ști pregătit să devii antreprenor 10%?

Dacă ai urmărit schimbările rapide din sfera tehnologiei, a oportunităților profesionale și a mentalităților ce remodelează economia globală, atunci ai observat, probabil, apariția unei noi tendințe. Pretutindeni în lume, oamenii adoptă mai mult ca oricând antreprenoriatul, flexibilitatea și autonomia în muncă, păstrându-și, totodată, slujbele cu normă întreagă, pe care le dețin în cadrul corporațiilor. Un proaspăt absolvent de facultate își întemeiază propria afacere, care se axează pe producerea de rulouri cu homar; un designer conduce o companie înfloritoare, care produce și vinde îmbrăcăminte pentru copii, în vreme ce un grup de prieteni, care s-au cunoscut în timpul ședințelor de studiere a Bibliei, pun pe picioare o companie producătoare de bere artizanală – iar la toate aceste proiecte, antreprenorii lucrează cu jumătate de normă. Pentru toți acești oameni, antreprenoriatul reprezintă o valoare adăugată, și nu o alegere ce ar presupune renunțarea la actualul loc de muncă. Antreprenoriatul le oferă atât posibilitatea de a acumula profituri, cât și protecție în cazul unei eventuale evoluții negative, și tot datorită

antreprenoriatului, viața lor devine mai interesantă și mai plină de sens. De ce nu ar fi acest lucru valabil și pentru tine?

Ce înseamnă să fii antreprenor 10%? Vei investi cel puțin 10% din timpul tău și, dacă e posibil, 10% din capitalul tău, în proiecte și oportunități noi. Folosindu-ți experiența și rețeaua de cunoștințe, vei alege acele proiecte care îți scot în evidență punctele forte și care corespund intereselor tale profesionale. Mai mult decât atât, vei deține tot ceea ce crezi. Chiar dacă îți vei schimba domeniul de activitate de mai multe ori în decursul vieții – schimbând funcții și roluri, sau mutându-te de la o companie la alta – vei lucra mereu în beneficiul celui mai important angajator: propria ta persoană.

Dă-mi voie să clarific un lucru încă de la început: această carte nu este un manifest îndreptat împotriva corporațiilor sau împotriva slujbelor cu normă întreagă. De fapt, este tocmai contrariul. În următoarele zece capitole, vei învăța cum poți rămâne dedicat pe deplin slujbei tale, în timp ce dobândești noi aptitudini, care te vor face și mai eficient în munca ta. În definitiv, există multe motive pentru care îți apreciezi actualul loc de muncă; acesta îți oferă posibilitatea de a dobândi noi cunoștințe, de a te conecta, de a-ți asuma riscuri și de a lucra într-o echipă. Beneficiezi de oportunități educaționale, precum și de oportunități de avansare sau de interacțiune socială. Toate aceste lucruri sunt de neprețuit, fără să mai menționez un alt motiv cât se poate de evident pentru care îți apreciezi slujba: ea îți garantează un salariu stabil, la care se adaugă bonusuri. Niciunul dintre aceste aspecte nu trebuie considerat ca fiind de la sine înțeles, însă, în urma dificultăților cu care m-am

confruntat chiar eu, am învățat că trebuie să îți dorești mai mult decât atât.

Drumul meu către modelul de antreprenor 10% a început pe vremea când eram vicepreședintele unui fond de investiții pentru piețele emergente. Investeam în afaceri cu capital de risc și eram implicat în alte investiții de capital pe întreg mapamondul, iar acest lucru însemna că mereu călătoream dintr-un loc în altul, întrucât lucram cu firme din țări precum Pakistan, Columbia, Emiratele Arabe Unite, Polonia, Turcia, China și Filipine. În pofida faptului că sufeream permanent din cauza decalajului de fus orar, îmi plăcea slujba mea, deoarece îmi oferea atât posibilitatea de a călători, cât și provocări de ordin intelectual și recompense financiare. De asemenea, acest stil de viață îmi permitea de multe ori să mă simt un adevărat James Bond. Chiar dacă, în New York, foloseam doar metroul pentru a ajunge la serviciu, când mă aflam la Istanbul, Karachi sau la Bogotá, aveam de-a face cu oameni de afaceri puternici, care călătoreau cu iahtul pentru a lua cina sau care se deplasau în SUV-uri blindate, însoțiți de gărzi înarmate.

Poate că tocmai din cauza decalajului de fus orar începutul recesiunii economice mondiale din toamna anului 2008 m-a prins total nepregătit. Chiar în timp ce stăteam în biroul meu din Park Avenue și urmăream cum era prezentată evoluția crizei pe CNBC, tot nu prea înțelegeam în ce fel mă puteau afecta toate acele schimbări. Până când răul s-a produs. Din nefericire, s-a întâmplat ca fondul meu de investiții să se afle într-o divizie a AIG. Da, mă refer la AIG, compania care, ca urmare a crizei economice, a devenit ținta preferată a comicilor din emisiunile de noapte, a protestatarilor care organizau pichete și a multor alora.

Este compania despre care Paul Hodes, kongresmenul din New Hampshire, a spus: „Cred că AIG înseamnă acum «aroganță», «incompetență» și «ghiftuire»”<sup>1</sup>. Vai, aceste cuvinte încă mă mai dor!

Cu toate că era evident, eu nu puteam să înțeleg ce se întâmpla. Lucrurile nu aveau sens. AIG nu era un fond speculativ îndrăzneț și ademenitor. Era o companie plictisitoare de asigurări, cu un bilanț contabil de un trilion de dolari. Un trilion de dolari! Ce ar fi putut să meargă rău?

Se vede treaba că multe lucruri puteau să meargă rău. Nici măcar un trilion de dolari nu a putut salva AIG, odată ce veștile rele s-au răspândit. Nu a contat că divizia companiei în cadrul căreia lucram eu nu avusese nimic de-a face cu investițiile riscante care doborâseră afacerea. După numai câteva zile, guvernul Statelor Unite a anunțat un plan de naționalizare a companiei. Într-o clipă, totul s-a schimbat. În loc să lucrez pentru o afacere de un trilion de dolari, acum mă aflam, de fapt, în grija statului. După ce am auzit vestea, am deschis laptopul și mi-am schimbat statusul de pe Facebook: „Patrick McGinnis e mândru să lucreze pentru tine, contribuabilul american”.

Acela a fost momentul în care lucrurile au început să devină interesante. A doua zi, când m-am trezit, mi-a venit o idee. Cu toate că, probabil, firma mea nu avea să mai fie la fel, iar viitorul meu se afla sub semnul întrebării, eu eram încă viu și nevătămat. De fapt, în mod bizar, mă simțeam eliberat. Prin urmare, m-am hotărât să reconsider tot ce crezusem că știam despre construirea unei cariere. Următoarele câteva luni mi le-am petrecut încercând să înțeleg ce se întâmplase, dar mă întorceam la aceeași întrebare: „Unde greșisem?” În timp, mi-am dat seama că



răspunsul se afla chiar în fața mea: mă așteptasem, cu nai-vitate, ca siguranța și securitatea unei singure companii să îmi ofere toate lucrurile de care aveam nevoie. Din nefericire pentru mine, acel sentiment al stabilității era o iluzie.

Mă consider un om norocos. Dacă nu ar fi existat criza financiară, aș fi rămas pe același drum, cu capul plecat și cu privirea în pământ. După părerea mea, cariera mi-era asigurată, de vreme ce făcusem totul ca la carte și aveam o diplomă de master în administrarea afacerilor, eliberată de Universitatea Harvard. Dar mă înșelasem. Eram un om care își construise întreaga carieră cu scopul declarat de a evita eșecul, dar care, de fapt, tocmai eșuase spectaculos. Prăbușirea, atât la propriu cât și la figurat, a acțiunilor AIG a fost lucrul care m-a smuls din starea de automulțumire.

Și mai exista o mare problemă. Nu știam absolut deloc care ar fi trebuit să fie următoarea mea mișcare. Întrucât, în primul deceniu al carierei mele, avansasem treptat, nu mă deranjasem niciodată să îmi fac un plan B. Dar existau și câteva vești bune. Acum, eram liber să îmi găsesc un drum diferit, mult mai interesant. Singura certitudine pe care o aveam era că nu aveam să mai mizez cu întreaga carieră pe soarta unei singure companii. În afară de asta, drumurile îmi erau deschise și aveam foarte puține lucruri de pierdut. În trecut, fusesem precaut, și iată unde mă adusesese acest lucru; prin urmare, poate că venise vremea să îmi asum anumite riscuri și să iau în considerare chiar și un proiect antreprenorial.

Totuși, după ce am reflectat un timp, am conchis că nu mă vedeam în postura unui antreprenor în toată regula – cel puțin nu în viitorul apropiat. Nu aveam idei grozave și

nici nu voiam să renunț la stabilitatea asigurată de o slujbă. În plus, nu simțeam că aș avea „stofă” de antreprenor.

În primul deceniu al carierei mele, credeam că antreprenoriatul este pentru alți oameni, nu și pentru mine. Eu eram un om care mergea numai pe căi trasate de alții, care lucra pentru companii mari și care corespundea perfect modelului de „om al firmei”. Asta era de ajuns. Investeam prea multă energie lucrând într-o singură companie, pentru a mai lua în considerare posibilitatea de a-mi suplimenta volumul de muncă. Când stăteam de vorbă cu prieteni care se implicau în alte proiecte (desfășurate în paralel cu slujba), zâmbeam în sinea mea gândindu-mă: „Oare de ce și-ar dori cineva să-și petreacă timpul liber muncind?”

Apoi, exista și chestiunea riscului. Antreprenoriatul reprezenta o opțiune viabilă pentru unii oameni, însă eu crescusem într-un mic oraș din America și eram îngrozit de perspectiva eșecului. Dacă nu aveam succes pe Wall Street, nu mă aștepta nicio moștenire pe care să mă bazez, ci o viață pe care urma s-o petrec în casa părinților, la subsol. Ce conta că era un subsol renovat, înzestrat cu o baie de serviciu și cu televiziune prin cablu? Nu voiam să renunț la prestigiul și, cel mai important, la salariul pe care îl câștigam datorită slujbei mele stabile, în schimbul unui proiect care nu reprezenta un pariu sigur. Eram foarte fericit să fiu 0% antreprenor și voiam să lucrez pentru cea mai mare și cea mai sigură companie din lume.

Criza economică a schimbat totul. În timp ce mă străduiam să îmi plănuiesc următorii pași, m-am hotărât că trebuia să îmi construiesc un nou model de carieră: unul realizabil și sustenabil. Ce rost ar fi avut să fac schimbări prea dificile și prea radicale pentru a putea fi puse în

practică? Dacă tot trebuia să concep noi planuri, era necesar să fiu realist. În loc să devin antreprenor, poate că aș fi putut găsi o cale de a integra antreprenoriatul în cariera mea, fără să abandonez ideea de a avea o slujbă. Poate că, inițial, înțelesesem totul greșit. În loc să mă gândesc la antreprenoriat ca la ceva în mod inerent riscant, acesta putea fi polița mea de asigurare.

Într-o primă fază, atunci când am început să mă gândesc la această abordare progresivă, mai pragmatică, a antreprenoriatului, am discutat despre ideea mea nu numai cu prietenii, ci și cu cunoștințe mai îndepărtate. Nu după mult timp, în timpul unei călătorii cu avionul, am cunoscut un tip care investise niște bani într-o companie care fabrica și vindea jucării. Apoi, am descoperit că un prieten își petrecea weekendurile lucrând, atât în calitate de investitor, cât și în schimbul unor acțiuni, la crearea unui nou brand de modă. Am mai aflat că o fostă colegă își folosea cunoștințele în domeniul tehnic pentru a oferi consultanță oamenilor de pretutindeni, care voiau să se lanseze în afaceri. Aceștia au fost câteva exemple de antreprenori 10% pe care i-am întâlnit, și cu toate că încă nu știam să denumesc ce făceau ei, un lucru era clar: cu toții descoperiseră ceva.

Pe măsură ce deveneam tot mai convins că, într-un fel, voiam să devin antreprenor 10%, în același timp eram măcinat de îndoieli. M-am pomenit confruntându-mă cu o listă din ce în ce mai lungă de întrebări. De unde ar trebui să încep? Cum aș putea ști ce să fac? Aveam destul timp și suficienți bani pentru a mă dedica acestui proiect? Cât de riscant avea să fie totul? Aveam discernământul și experiența necesare pentru a lua decizii corecte?

Acum, după cinci ani, după ce mi-am răspuns la aceste întrebări, am convingerea fermă că aptitudinile de antreprenor nu sunt înnăscute, ci dobândite, și că tu, la fel ca mine, poți să înveți. Asemenea tuturor oamenilor pe care îi vei întâlni în această carte, am construit un portofoliu de activități profesionale care să îmi reflecte aptitudinile, interesele și relațiile. În total, am investit atât timp, cât și bani, în 12 proiecte antreprenoriale. În șapte cazuri, contribuția mea este mai degrabă rezultatul unei investiții de timp (cunoscută în mod obișnuit sub numele de „contribuție personală”), și nu rezultatul unei investiții financiare.

Bazându-mă pe o metodologie clară de selectare a investițiilor și de construire a portofoliului, am câștigat mulți bani, în timp ce îmi cream posibilități semnificative de câștig pentru viitor. Până acum, am câștigat de aproape două ori mai mult decât valoarea investițiilor financiare, iar valoarea pe piață a holdingurilor\* care mi-au rămas depășește de zece ori investiția inițială. De asemenea, am luat parte la trei proiecte imobiliare care oferă atât avantaje pe termen lung, cât și un venit sub forma unor dividende în numerar, pe care îl pot folosi în prezent. Pe lângă investițiile profitabile pe care le-am realizat, m-am și distrat enorm. De asemenea, am lucrat cu niște oameni extraordinari, iar pe unii dintre ei ți-i voi prezenta mai târziu, în cuprinsul acestei cărți. Antreprenoriatul 10% este o experiență nemaipomenită, care a schimbat radical felul în care îmi văd cariera. De fapt, regret un singur lucru: că nu am început mai de mult. Dacă, a doua zi după implozia AIG, aș fi avut un portofoliu de investiții care să îmi ofere siguranță până

---

\* Societate care deține o cantitate suficientă din acțiunile altor societăți pentru a putea exercita controlul asupra lor. (n.red.)

când viața și cariera mea s-ar fi stabilizat, întreaga experiență ar fi fost mai puțin stresantă și mai puțin dureroasă. În loc să plâng după ceea ce pierdusem, mi-aș fi putut direcționa energia înspre ceva pozitiv: înspre acel 10%.

Vestea bună este că niciun moment nu este mai potrivit decât momentul prezent. Această carte îți va oferi instrumentele și strategia cu ajutorul cărora vei putea integra antreprenoriatul în cariera ta. De asemenea, cartea conține tocmai acele sfaturi pe care aș fi vrut să mi le ofere și mie cineva cu ani în urmă. Prima parte a cărții, intitulată *De ce ar trebui să fii antreprenor 10%?*, descrie contextul în care a apărut această tendință și explică motivele cât se poate de puternice pentru care atât de mulți oameni integrează antreprenoriatul în cariera lor. Totodată, în cadrul acestei prime secțiuni, îți voi prezenta cinci tipuri de antreprenori 10%. A doua parte a cărții, intitulată *Cum să îți construiești o carieră de antreprenor 10%*, îți oferă un ghid pas cu pas, pentru elaborarea unei strategii care te va lansa în următoarea etapă a carierei.

Parcurgând această carte, vei întâlni antreprenori 10% autentici, care locuiesc în diferite părți ale lumii, care lucrează în diverse ramuri economice și care întruchipează diferite aptitudini esențiale. Printre ei, găsim un designer, un inginer de software, un agent literar, un vânzător de mașini, un creator de reclame TV, un medic, un părinte care stă acasă pentru a-și crește copiii, câțiva studenți, câțiva avocați, precum și oameni care lucrează în finanțe, în consultanță, în domeniul tehnic și în multe alte domenii din diverse corporații. În pofida lucrurilor care îi deosebesc, toți acești oameni au folosit abordări similare pentru a-și lansa și pentru a-și administra acel 10% al lor, iar strategiile

lor pot fi folosite integral – le poți studia și le poți aplica tu însuși.

Dacă te hotărăști să te implici într-un proiect antreprenorial fără să renunți la locul tău de muncă stabil, aceasta este mai degrabă o alegere de ordin practic, nu una de ordin teoretic. Nu este doar o idee faină, dar abstractă, imposibil de aplicat în viața reală. Pentru a înțelege și pentru a pune în aplicare strategia prezentată în această carte, nu este necesară o diplomă de master în administrarea afacerilor sau o specializare în Drept ori într-un alt domeniu. Nu ai nevoie nici de 20 de ani de experiență, nici de milioane de dolari în cont, nici să locuiești la New York, la San Francisco sau la Londra. Ai nevoie doar de încredere în aptitudinile tale, de capacitatea de a căuta sprijin atunci când acest lucru se impune, precum și de instrumentele necesare pentru a porni la drum.

## **Partea I**

De ce ar trebui  
să fii antreprenor 10%?

## Capitolul 1

# O singură slujbă nu este de ajuns

**S**tarea de automulțumire nu apare pe neașteptate. Nimeni nu se trezește dimineața ca să se uite în oglindă și să-și spună: „Mă simt tare mulțumit de mine”, pentru ca mai apoi să ridice din umeri și să se întoarcă în pat. De fapt, această stare te cuprinde pe negândite. La începutul carierei mele, am acceptat o slujbă care știam că nu avea să mi se potrivească. Când am semnat oferta, nodul pe care l-am simțit în stomac mi-a confirmat îndoielile pe care le avusesem, însă nu dispuneam de alte opțiuni și aveam de gestionat un munte de datorii contractate pentru plata studiilor universitare. În cea de a treia lună de serviciu, când am așipit timp de 45 de minute cu capul pe birou în mijlocul după-amiezii, mi-am dat seama că aveam un sentiment periculos de automulțumire. În ziua următoare, am început să îmi caut alt loc de muncă, iar în scurt timp am făcut funesta mutare la AIG.



Ulterior, ca urmare a crizei economice mondiale, am descoperit că nu era atât de simplu să îmi schimb slujba. În sistemul economic post-apocaliptic, eram practic prizonier la AIG. În loc să întreprind ceva productiv sau să îmi fac doar siesta, de data aceasta am ales să fiu personajul negativ. Am înlăturat orice semn al prezenței mele în spațiul de lucru, strângându-mi cărțile, carnetele și fotografiile de pe birou și așezându-le în dulapuri și în sertare, astfel încât, văzută din hol, încăperea cu pereți de sticlă părea cu totul goală. În esență, m-am autoeliminat de la locul de muncă printr-un gest simbolic, pe care, în mod sarcastic, l-am numit „dat cu mătura”.

În prezent, sentimentul autosatisfacției la serviciu este foarte răspândit în America. Dacă nu moțâi la birou sau nu adopți o atitudine pasiv-agresivă așa cum am făcut eu, ești cel mai probabil pe punctul de a pleca din firmă. Un studiu Gallup din 2015, ce avea ca obiect situația locurilor de muncă din America, a arătat că aproape 70% dintre angajați sunt fie „neimplicați”, fie „complet detașați” la serviciu. După calculul meu, asta înseamnă că zeci de milioane de angajați ar putea la fel de bine să se „mature” de la locul lor de muncă”, fiindcă oricum nu se concentrează asupra serviciului.

## Când mizele sigure nu mai sunt sigure

Nu e deloc surprinzător faptul că atât de mulți oameni trec ca niște somnambuli prin propria viață profesională. Să urci pe scara ierarhică a unei firme nu mai este barometrul reușitei în carieră, așa cum era odată. De fapt, acesta a devenit acum un vis perimat. Într-o vreme în care economia

globală trece dintr-o criză în alta cu o regularitate alarmantă, puțini oameni se așteaptă să rămână într-o companie suficient de mult timp pentru a primi o cunună de lauri la momentul pensionării. Făcând abstracție de ciclurile economice, este aproape imposibil să îți faci planuri de viitor din cauza fuziunilor, a externalizărilor, a delocalizărilor și a reducerilor de personal ce remodelează în permanență joburile moderne.

Biroul de Statistică a Muncii din SUA raportează că, în medie, de la împlinirea vârstei de 22 de ani și până la împlinirea vârstei de 44 ani, un membru al generației baby-boomer\* își schimbă slujba o dată la trei ani și jumătate<sup>1</sup>. Această tendință pare a se accelera: 91% dintre membrii Generației Y\*\* nu se așteaptă să rămână mai mult de trei ani la un loc de muncă. În acest ritm, un angajat obișnuit își va schimba serviciul de peste 20 de ori, de-a lungul carierei.<sup>2</sup> Altfel spus, vechea mentalitate de tip „muncește din greu, ține capul plecat și avansează”, care era axată pe meritocrație și care definea modul în care mulți dintre noi au fost învățați să se raporteze la cariera lor, nu se mai aplică într-o lume în care să cauți să prinzi următoarea avansare nu este o strategie viabilă.

Până și domenii precum finanțele, dreptul și medicina, care constituiau paradigma tradițională a prestigiului, nu mai sunt garanții care să te conducă spre succesul financiar. Nu există lucruri sigure, iar asta nu se datorează numai pagubelor provocate de criza din 2008. În ultimii cinci ani, numărul angajaților care constituie interfața cu publicul în cadrul firmelor de pe Wall Street – bancheri de investiții

---

\* Oameni născuți între 1946 și 1964. (n.red.)

\*\* Persoane născute între 1981 și 2000. (n.red.)

și agenți pentru servicii de investiții financiare – a scăzut cu 20% la nivel mondial, iar schimbările din structurile de remunerare, precum și creșterea considerabilă a numărului de reglementări, au afectat masiv sistemul de salarizare<sup>3</sup>. Lucrurile nu arată mai bine nici în domeniul juridice sau în cel sanitar. Numai 40% dintre cei care, în anul 2010, au absolvit facultăți de drept lucrează în cadrul unor firme de avocatură, iar aproximativ 20% au slujbe care nu necesită o diplomă în drept<sup>4</sup>. Poate că acesta este motivul pentru care un studiu recent a arătat că aproximativ 60% dintre avocații practicanți nu i-ar sfătui pe tineri să abordeze acest domeniu profesional<sup>5</sup>. În mod asemănător, numai 54% dintre doctori spun că ar mai alege medicina, dacă ar fi să o ia de la capăt<sup>6</sup>.

Dacă nu poți reuși în domeniile despre care se presupune că ar garanta succesul, ce spune asta despre restul pieței muncii? Inexistența unor mize sigure este un lucru pe care îl conștientizează și cei care fac parte din următorul val de profesioniști. De ce să mergi ani în șir la școală și să faci mari împrumuturi pentru plata studiilor universitare, dacă recompensa nu mai este sigură? Aceasta e o afacere teribil de proastă, iar cei mai buni și cei mai perspicace dintre noi o știu. Prin urmare, ei își doresc mai mult decât obișnuitele slujbe de genul „stai-la-micul-tău-birou-și-muncește-din-greu-20-de-ani”. Pentru ei, soluția este antreprenoriatul.

Vizitează un campus universitar din zilele noastre și vei constata că există mai mulți studenți care vor să ajungă precum Mark Zuckerberg decât studenți care aspiră să devină bancheri de investiții – cu toate că despre bancheri se spune, în mod obișnuit, că sunt „stăpânii lumii”. Nu este

vorba doar de faptul că Zuckerberg poate purta blugi și un hanorac la serviciu și e mult mai bogat, deși nici asta nu strică. Societățile antreprenoriale oferă acel cadru în care oameni care au ieșit acum câțiva ani de pe băncile școlii își pot construi o carieră care să îmbine autonomia cu avantajele financiare, iar toate acestea în cadrul unei culturi organizaționale care este în consonanță cu propriile lor valori. În plus, ei pot dobândi instrumentele necesare pentru a-și lansa într-o zi propriile proiecte antreprenoriale, dacă doresc acest lucru. Cine îi poate învinovăți că sunt atrași de această nouă paradigmă? În prezent, dat fiind că tehnologia distruge și transformă cele mai stabile ramuri ale economiei, iar acest lucru pare că se produce în mod subit, este esențial să gândești ca un antreprenor.

## Antreprenoriat SA

Din nefericire, condiția de antreprenor seamănă prea puțin cu imaginea pe care producțiile de la Hollywood o proiectează asupra antreprenoriatului și care a cucerit publicul. În anii '80, existau personaje precum Gordon Gekko, cel care, în filmul *Wall Street*, spunea că „lăcomia e bună”; la fel, în zilele noastre, avem *Social Network* și serialul HBO *Silicon Valley*. În felul acesta, antreprenorii, ca și „yuppies”<sup>\*</sup> sau hipsterii<sup>\*\*</sup> înaintea lor, sunt un tip uman popularizat. În fiecare an, ei reușesc, într-o măsură din ce în ce mai mare, să facă furori. Răsfoiește o revistă dedicată

---

\* Tineri care au locuri de muncă bine plătite și un stil de viață modern. (n.red.)

\*\* Persoane care urmează cele mai recente expresii ale modei, în special cele considerate ca fiind în afara tendințelor culturale dominante. (n.red.)

antreprenoriatului sau citește câteva bloguri în care sunt prezentate afaceri sau companii fondate de curând, și vei descoperi că aproape toți antreprenorii sunt descriși drept independenți, tăioși, geniali, inovatori, astfel încât nimic nu li s-ar putea reproșa. Mesajul este fără echivoc: antreprenorii sunt pionierii vremurilor noastre, noii războinici cu viziune, care câștigă sume enorme. Ei sunt stăpânii viitorului.

Îmi place să numesc „antreprenoriat SA” acest lucru la care asistăm cu toții. Îmbinând creativitatea cu îndrăzneala, creatorii antreprenoriatului SA au făcut un lucru ieșit din comun: au pornit de la niște realizări obținute prin muncă susținută (așadar, nu într-o manieră superficială) și au transformat aceste realizări într-un produs și într-un brand. Din această cauză, societatea a dobândit o percepție deformată, idealizată, asupra modului în care o afacere se construiește de la zero. Exponenții antreprenoriatului SA știu că nu pot prezenta antreprenoriatul într-o manieră interesantă, dacă dezvăluie ce înseamnă cu adevărat să demarezi o afacere. Nu îi vei atrage deloc pe oameni dacă le vei spune că trebuie să muncească și mai mult decât au făcut-o până acum. Antreprenoriatul este o opțiune ce presupune dedicare totală, iar dacă nu ești masochist, nu vei găsi nimic atrăgător în riscul de a te confrunta cu eșecuri repetate până când vei descoperi formula corectă.

Mai mult decât atât, chiar și antreprenorii tulbură apele cu poveștile lor, din care ar reieși că orice întreprindere este fondată într-un garaj, într-un dormitor din campus sau în timp ce inițiatorul afacerii contempla un apus de soare pe o plajă din Thailanda. Să vii cu astfel de povești este mult mai interesant decât să recunoști că ideea ta de

startup s-a născut pe când stătea într-un birou slab iluminat, aflat undeva în Ohio.<sup>7</sup> Să luăm ca exemplu povestea fondării companiei Apple. Garajul din California, în care Steve Wozniak și Steve Jobs au pus bazele Apple a devenit un loc de pelerinaj. Antreprenorii aspiranți și admiratorii Apple își fac selfie-uri în fața ușii lui. Asta face din Apple cel mai de succes produs la nivel mondial, dacă ne raportăm la clasicele relatări din Silicon Valley, în care se povestește cum o companie a fost înființată într-un garaj. Numai că această istorisire nu reflectă realitatea. În anul 2014, Wozniak a recunoscut că povestea cu garajul a fost „oarecum un mit”, de vreme ce „adevărata muncă s-a desfășurat... în biroul meu de la Hewlett-Packard”<sup>8</sup>.

Marea majoritate a fondatorilor de firme sunt mai preocupați să obțină rezultate concrete decât să alimenteze frenezia antreprenoriatului – iar asta pe bună dreptate. Dacă ești antreprenor și acorzi o importanță exagerată promovării propriei imagini, investitorii ar trebui să îți arate ușa înainte să le arunci banii pe fereastră. E periculos să pierzi din vedere lucrurile importante și să-ți irosești energia și timpul prețios laudându-ți măreția. Poate că știi cum să vorbești ca să „dai bine”, dar, până la urmă, rezultatele sunt cele care arată valoarea unei companii. Dacă tu doar pari că te încadrezi în rol, fără să muncești cu adevărat, în mod cert vei rămâne la stadiul de „antreprenor aspirant”.

Aceasta este cea mai nefericită consecință a tendinței actuale de a se ridica în slăvi antreprenoriatul. Dacă ignori esența lucrurilor în favoarea poleielii de la suprafață, vei scăpa din vedere un lucru foarte important: și anume că antreprenoriatul cu normă întreagă nu este pentru toată

lumea. Nu e nicio rușine să hotărâști că nu vrei să fii antreprenor acum – sau altcândva! De fapt, alegerea unei cariere mai sigure poate fi una dintre cele mai bune și mai importante decizii pe care le vei lua vreodată. Saltul de la o carieră stabilă către ceva riscant și nesigur nu ar trebui să fie urmarea unei hotărâri nesăbuite. Trebuie să intri în asta cu ochii deschiși.

## Cinci motive pentru a nu fi un antreprenor cu normă întreagă

Mike, fratele meu, este cântăreț de jazz în New York. De-a lungul anilor, a investit foarte mult timp încercând să-și dezvolte abilitățile și să-și facă un nume în muzică. În tot acest timp, și-a cărat saxofonul peste tot prin New York și prin lume, avansând treptat și creându-și un statut. Dacă îl întrebi de ce și-a dorit o carieră muzicală, îți va răspunde simplu că muzica l-a ales pe el. Acesta a fost singurul lucru pe care și-a dorit să îl realizeze vreodată, și a făcut sacrificiile necesare pentru a-și urma pasiunea – în special la începutul carierei, când de-abia reușea să își plătească facturile. Odată dobândit succesul, a constatat că poate duce o viață mult mai bună decât și-ar fi putut imagina cu 10 ani în urmă. Poate că, într-o bună zi, chiar va ajunge un om bogat. Totuși, dacă și-ar fi dorit faimă și bani, ar fi ales altă cale. La un moment dat, mi-a spus că, în opinia lui, condiția artistului contemporan este similară celei a clericului: dacă muncești din pasiune, și nu pentru bani, deja te-ai îmbogățit.

Percepția mea asupra antreprenoriatului se aseamănă foarte mult cu felul în care fratele meu își vede cariera în

muzică. Nu devii antreprenor fiindcă vrei să fii bogat sau celebru. Devii antreprenor pentru că profesia este cea care te alege pe tine. Indiferent de momentul în care ai luat această hotărâre, știi în străfundul inimii tale că trebuie să acționezi astfel. Poate că ai făcut afaceri încă de la vârsta de 5 ani, atunci când ți-ai amplasat primul stand cu limonadă. Poate că ai știut de la bun început că nu aveai să lucrezi pentru altcineva. Sau poate că nu te așteptai să fii antreprenor, însă ai ajuns într-o etapă în care îți dorești un stil de viață diferit. Indiferent de felul în care ai ajuns aici, atunci când alegi antreprenoriatul, accepți că va fi minunat dacă vei avea succes și dacă vei avea bani, dar succesul și câștigurile nu pot fi singurii factori care să îți faciliteze luarea unei decizii.

În pofida tuturor reclamelor zgomotoase produse de către exponenții antreprenoriatului SA, antreprenoriatul e un drum prea greu de străbătut dacă alegi această cale din motive greșite sau fără să reflectezi îndelung și bine asupra a ceea ce te așteaptă. Dacă iei în considerare posibilitatea de a o apuca pe acest drum, mai întâi ar trebui să te gândești la următoarele cinci motive serioase, care te-ar putea determina să nu devii un antreprenor 100%.

## 1. Stilul de viață al unui antreprenor 100% este deplorabil

În septembrie 2014, Ali Mese, un antreprenor, a postat un articol pe platforma Medium. Articolul său era intitulat „Cum mi-am nenorocit viața abandonându-mi slujba din corporație pentru «afacerea de vis»”. Mese, un fost consultat



la Bain & Company\*, a descris starea de stres neașteptat de mare de care a avut parte în viața personală, familială și socială, atunci când s-a hotărât să renunțe la profesia de consultant în management (profesie care îi oferea siguranță și prestigiu), pentru a-și întemeia propria companie. Dat fiind că acest eveniment îl luase pe nepregătite, Mese a vrut să spună lucrurilor pe nume și să se asigure astfel că toți consultații blazați, toți corporatiștii care se simt demotivați și toți bancherii frustrați care visează la propria afacere în timp ce stau la birou vor vedea și partea negativă a antreprenoriatului SA. Cu siguranță, oamenii se gândesc la riscurile și la compromisurile ce caracterizează activitatea unui antreprenor; în consecință, postările lui Mese au devenit virale, adună milioane de vizualizări.

Lansarea și gestionarea unei afaceri necesită o investiție de timp și un grad sporit de atenție, iar acest lucru te afectează atât pe tine, cât și pe oamenii care îți sunt apropiați. Trebuie să îți reconsideri obiectivele financiare, stilul de viață, precum și felul în care tu personal definești succesul – toate acestea în timp ce ești stăpânit de îndoieli cu privire la propria ta persoană. Există o credință generală că, din cauza stresului și a programului prelungit de lucru, rata divorțurilor este cea mai mare în rândul fondatorilor de startupuri.

Chiar dacă firma ta prosperă, stilul tău de viață poate să nu fie caracterizat de lux și abundență. Dacă îți abandonezi slujba de la firma de avocatură pentru a deschide o brutărie, iar în cele din urmă vei reuși să transformi într-o afacere rețeta celebră de fursecuri a bunicii, te vei pomeni lucrând mai multe ore pe zi, pentru doar o parte din salariul

---

\* Companie care oferă consultanță în management. (n.red.)

pe care îl aveai la firma de avocatură. Bineînțeles, ai sentimentul libertății, însă ai totodată parte de un program prelungit de lucru și de clienți pretențioși, fiind – cel puțin în etapa de început – stresat de ideea de a-ți atinge obiectivele cheltuind cât mai puțini bani. Viața, asemenea carierei, îți oferă rareori echilibru, dar este posibil să constăți că așa-zisa „slujbă ideală” îți oferă și mai puțin echilibru decât precedentul loc de muncă. După toată munca depusă și după toate sacrificiile făcute, cât de groaznic ar fi să îți deschi brutăria numai pentru a descoperi că ar fi trebuit să rămâi la firma de avocatură? A fost nevoie să dai tot ce ai pentru a realiza că, deși îți face plăcere să coci câteva tăvi de fursecuri pentru prietenii tăi, nu suportă să faci asta timp de 12 ore pe zi.

## 2. Te-ai putea ruina

Un studiu recent, efectuat în rândul a peste 10.000 de fondatori de afaceri, a scos la iveală faptul că 73 % dintre respondenți obțin beneficii de mai puțin de 50.000 de dolari pe an<sup>9</sup>. Aceste sume sunt surprinzător de scăzute, dacă iei în considerare cât de multe responsabilități au acești oameni. Ei recrutează echipe, concep și implementează strategii de creștere și încearcă să adune un capital de risc de milioane de dolari din buzunarele adânci ale investitorilor, care se așteaptă ca antreprenorii să îi îmbogățească. Toate aceste presiuni și acest set de obligații pentru mai puțin de 50.000 de dolari pe an reprezintă o afacere proastă, nu-i așa?

S-a putea să sune a afacere proastă, însă de obicei chiar așa stau lucrurile. Investitorii se așteaptă ca fondatorii de

sturtupuri să se bazeze pe o singură sursă de investiții, iar ei, la rândul lor, să scoată profit pe măsură ce crește valoarea acțiunilor lor în cadrul unei companii. Te invit să iei în considerare faptul că o firmă finanțată prin capital de risc are nevoie de 5 până la 7 ani pentru a ajunge de la strângerea primei sale runde de finanțare și până la generarea de profituri pentru acționari, inclusiv pentru fondatorii afacerii.<sup>10</sup> Până și Facebook, indiscutabil unul dintre giganzii tehnologici din ultimul deceniu, a avut nevoie de peste 7 ani pentru a ajunge la oferta publică inițială<sup>11</sup> – IPO\*. Așadar, chiar și în cazul în care compania ta are un succes nemai-pomenit, va trebui să aștepți pentru a-ți primi răsplata.

Jonathan Olsen, un antreprenor care a fondat și a investit și în sturtupuri, o spune cel mai bine: „Dacă vrei să fii antreprenor, trebuie să renunți la unele lucruri, începând cu televizorul tău cu ecran plat”. În afară de asta, poate că nu vei mai avea posibilitatea de a-ți ajuta părinții, atunci când vor fi nevoiți să facă față unor cheltuieli neprevăzute, și poate că nu vei mai dona sume impresionante universității în cadrul căreia ai studiat. Dacă te-ai obișnuit să fii omul care își numără fiecare bănuț și care le poartă de grijă celor din jur, inițierea unui proiect antreprenorial va aduce o schimbare semnificativă în viața ta. Oricui îi place să spună povești despre antreprenorul care și-a secat contul de economii și care a trăit din mai multe credite bancare până când, în cele din urmă, a reușit în afaceri. Însă nimeni nu vorbește despre antreprenorul care nu a mai putut achita ratele la respectivele credite.

---

\* Proces prin care o companie oferă investitorilor o parte din capital. La sfârșitul acestui proces, acțiunile firmei sunt tranzacționate în mod public în cadrul unei burse de valori. (n.red.)

### 3. Îți pierzi statutul și reputația

Slujba pe care o ai indică locul pe care îl deții în societate, iar o carieră prestigioasă îți oferă respect și validare din partea colegilor, a familiei și a prietenilor. Dacă, în ochii tuturor, tu ești omul care face o mulțime de bani sau cel care urmează să fie ales partener în cadrul firmei, atunci poate că te-ai obișnuit să fii privit într-o anumită lumină. Schimbările în carieră pot afecta felul în care ești perceput de colegi și de societate în ansamblul ei, sau chiar felul în care te percepi tu pe tine. Or, renunțarea la această formă de validare te poate deruta.

Dacă ai lucrat pentru o companie renumită, ești obișnuit cu siguranța și cu structura înscrise în ADN-ul acelor organizații. Să profiți de noi oportunități înseamnă să renunți la rutină și la confort. Odată ce dispare entuziasmul care însoțește sentimentul eliberării, abandonarea unui birou bine înzestrat dintr-o corporație înseamnă că va trebui să te obișnuiești să îndeplinești tu tot felul de sarcini dificile. Ia-ți adio de la hotelurile frumoase și de la cinele de afaceri! Îți vei schimba și cartea de vizită, abandonând un logo bine cunoscut, în favoarea unuia care suscită priviri derutate. În cele din urmă, va trebui să înveți să îți înghiți mândria. La un moment dat, îți vei promova afacerea stând în fața unor oameni așezați în aceleași birouri confortabile de tip corporatist, pe care tu le-ai părăsit. Unii dintre ei – poate cei mai mulți dintre ei – îți vor spune: „Nu, mulțumim!”.

Chiar dacă te consideri o persoană independentă, care știe ce vrea și care nu caută aprobarea altora, tranziția poate fi stresantă. Mulți dintre vechii tăi prieteni și colegi nu vor ști cum îți câștigi traiul; prin urmare, nu îți va fi la

fel de ușor ca înainte să te explici în fața lor. Iar atunci când o vei face, unii se vor uita la tine cu scepticism, în vreme ce alții se vor strădui să nu își trădeze plictiseala. Printre acești oameni se pot afla chiar și membri ai familiei tale.

#### 4. Nu ai (încă) ideea potrivită

Odată, am luat parte la un eveniment al cărui scop era să favorizeze crearea de noi relații între specialiștii și angajații din domeniul IT. Stăteam undeva într-un colț al încăperii, când un tânăr entuziasmat a năvălit spre mine. Tocmai venise de la un „hackathon”, o competiție a planurilor de afaceri, în cadrul căreia echipe de antreprenori aspiranți lucrau fără oprire pentru a dezvolta o idee care ar fi avut potențialul de a se transforma într-o afacere. Obosit, dar cu un aer triumfător, tânărul voia să îmi povestească despre aplicația mobilă pe care o concepusese împreună cu echipa lui. În mod special, voia să știe dacă trebuia să se lase de studii și să își canalizeze toată energia într-un proiect pe care tocmai și-l imaginase. Dacă acel copil era dispus să pună totul la bătaie pentru afacerea sa, trebuia să fie ceva bun. A zâmbit, și-a luat o mină mai impunătoare, și mi-a spus: „E vorba de o versiune a aplicației Tinder pentru câini”. Am avut nevoie de aproape 15 minute pentru a-l convinge că, atunci când un câine este în călduri, cel mai bun prieten al omului nu are neapărată nevoie de o aplicație pentru a-și găsi partenerul potrivit.

Oricât de mult ai munci, trebuie să ai o idee consistentă și un plan care să o susțină. Numai în felul acesta vei construi o echipă, vei atrage investiții, vei câștiga primii clienți și vei dobândi curajul necesar pentru a continua. Ideea nu

trebuie să fie perfectă – planurile inițiale de afaceri rareori sunt perfecte –, însă trebuie să aibă potențial.

Un sondaj realizat de revista *Inc.* a stabilit că 71% dintre antreprenori și-au dat seama care avea să fie domeniul de activitate al firmei lor, pe baza problemelor pe care le-au întâmpinat la precedentul loc de muncă.<sup>12</sup> Asta înseamnă că cel mai bun lucru pe care îl poți face este să stai pe loc la actuala slujbă și să îți ții capul plecat până când vei descoperi o idee care să justifice toate riscurile, toate costurile, tot stresul sau reticența celorlalți, de care te vei lovi în timp ce te lămurești dacă lucrurile vor funcționa cu adevărat. Odată ce ai găsit ideea de afaceri potrivită, îți vei concentra tot timpul și toată energia spre a o testa, valida, rafina și îmbunătăți. Însă, până când vei ajunge în acel punct, singura ta opțiune este să ai răbdare să apară un moment favorabil. Implicarea într-un proiect antreprenorial este o decizie mult prea importantă pentru a te mulțumi cu rezultate mediocre.

## 5. Eșecul e nasol

Din când în când, aud genul acela de povești moralizatoare care dau fiori oricui s-a gândit la un moment dat să aibă o carieră de antreprenor. Una dintre poveștile memorabile îl are în centru pe un tip căruia îi voi spune „Domnul Ghinion”, student la o renumită școală a oamenilor de afaceri și unul dintre cei mai buni studenți din promoția sa. Dacă ceilalți colegi ai lui s-au îndreptat spre Wall Street, spre firme de consultanță sau spre poziții sus-puse în corporații, el a optat pentru prima dintr-o serie de afaceri eșuate. 15 ani mai târziu, Domnul Ghinion a cauzat multă agitație printre

foștii săi colegi de an, atunci când s-a reîntors la mama lui. Era un om ruinat și, în afară de renumele său și de diploma de studii, nu avea nimic care să îi justifice eforturile, de vreme ce singurele locuri de muncă menționate în CV-ul său erau afaceri falimentate și uitate. Domnul Ghinion nu era un prost și nu a luat întotdeauna decizii greșite. De fapt, date fiind inteligența lui, parcursul său academic și rețeaua de relații, ar fi existat mari șanse să dea lovitura. Însă lucrurile nu s-au aranjat în favoarea lui. Așa că, în loc să își înceapă ziua privind spre ocean de pe puntea iahtului său, el își mânca cerealele Cheerios în bucătărie, la aceeași masă cu mama lui.

În mod normal se crede că, odată ce inițiezi un proiect antreprenorial, drumul spre statutul de milionar sau chiar de miliardar este foarte ușor de parcurs. Iată însă un mic secret: există mai multe șanse să eșuezi. Ia în considerare un studiu recent realizat de profesorul Shikhar Ghosh, de la Harvard Business School, care a urmărit evoluția a peste 2.000 de afaceri lansate de curând.<sup>13</sup> Ghosh spune că aproape 75% dintre ele nu au livrat investitorilor profiturile promise, în vreme ce 30 spre 50% au returnat puțin capital sau aproape deloc.<sup>14</sup> Fie că îți convine sau nu, constatările profesorului Ghosh reliefează un fapt de o importanță fundamentală pentru activitatea de antreprenor: eșecul este mereu posibil. În unele cercuri, este chiar privit ca o medalie de onoare sau ca o etapă esențială spre un deznodământ fericit – dacă nu în cadrul aceleiași companii, atunci în cadrul următoarei. Se spune că, atâta vreme cât înveți ceva din experiența eșecurilor, acestea vor deveni doar amintiri confuze, depășite de strălucirea succesului. Legendarul om de afaceri Marc Andreessen a inventat chiar sintagma „fetișul eșecului”, pentru a se referi la felul paradoxal

În care eșecul este lăudat de către antreprenori. Însă Andreessen, o voce singuratică printre toți acești „admiratori” ai eșecului, a spus în mod deschis un lucru care mie mi se pare destul de evident: el consideră că eșecul e „nasol”<sup>15</sup>.

Dacă este mai probabil să eșuezi decât să te bucuri de succes, atunci ce se întâmplă dacă soarta chiar ți se împotrivese? Dacă dai greș de mai multe ori, poți continua să suporti consecințele acestor eșecuri repetate, care se vor manifesta în plan financiar, în plan emoțional și social? La un moment dat, prețul antreprenoriatului începe să crească, iar această realitate va fi și mai greu de suportat atunci când vei dori să te căsătorești, să îți întemeiezi o familie sau să îți cumperi o casă. Dacă nu ai reușit încă în activitatea de antreprenor, se impune următoarea concluzie: eșecul e nasol și poate că nici nu ți-l poți permite.

## Antreprenoriatul nu este o încercare de tip totul sau nimic

Acum, că ți-am oferit cinci motive întemeiate pentru a nu desfășura o activitate de antreprenor *cu normă întreagă*, e vremea să ne îndreptăm atenția spre avantajele evidente ale antreprenoriatului *cu jumătate de normă*. Într-o lume ideală, locul de muncă ți-ar oferi combinația perfectă de stabilitate și progres – cam aceasta ar însemna găsirea Sfântului Graal. Există însă o singură problemă: la fel ca Sfântul Graal, slujba ideală este imposibil de găsit; oamenii le caută pe amândouă de 2000 de ani. Acest lucru generează însă o dilemă. Dacă tu cauți progresul, ar trebui, în opinia comună, să alegi antreprenoriatul. Însă această cale presupune asumarea unor riscuri considerabile. Pe de altă



parte, se crede că alegerea unei cariere tradiționale aduce mai multă stabilitate, chiar dacă această opinie este tot mai perimată. Confruntat cu aceste alternative – ambele incluzând aspecte negative –, te vezi obligat să alegi între două căi aparent ireconciliabile. O apuci pe un drum sau pe celălalt, dar accepți că ambele prezintă dezavantaje majore.

Din fericire, opinia comună nu corespunde contextului actual, iar tu nu trebuie să alegi un singur traseu profesional. Dacă abandonezi ideea că o slujbă trebuie să îți ofere absolut toate lucrurile de care ai nevoie, vei vedea că o carieră tradițională și antreprenoriatul nu se exclud reciproc. De fapt, cele două pot fi complementare. În loc să alegi între o slujbă stabilă și antreprenoriat, de ce să nu permiți slujbei tale obișnuite să îți aducă stabilitatea și resursele financiare necesare pentru integrarea antreprenoriatului în carieră? Extinzându-ți cariera pe orizontală, iar nu pe verticală, poți investi o parte însemnată din timpul și din energia ta într-un proiect mult mai complex. În felul acesta, antreprenoriatul te poate ajuta să te dezvolți din punct de vedere profesional și poate genera atât beneficii, cât și protecție împotriva unor eventuale evoluții negative, fără a mai fi necesar să riști mizând în mod simultan pe toate resursele tale.

Dacă inițiezi o activitate de antreprenoriat cu jumătate de normă, vei obține mai mult decât diversitate în sfera profesională. Te vei lansa într-o aventură care îți va îmbogăți viața și care o va face mai interesantă. Data viitoare când te vei afla la un cocteil, sau când te vei întâlni pe stradă cu un vechi prieten, vei ajunge să povestești despre compania pe care ai lansat-o de curând sau despre afacerea imobiliară la care lucrezi, în loc să te plângi de munca

de la serviciu. Învățând totul despre antreprenoriat și bazându-te pe propriile tale resurse în timp ce faci acest lucru, vei câștiga experiența și reputația de care nu te-ai bucura niciodată lucrând pentru altcineva. Profitând de noi oportunități, vei dobândi abilități care îți vor da mai multă energie, precum și un grad sporit de concentrare, în activitatea ta profesională obișnuită. În plus, indiferent ce se întâmplă cu slujba ta, ceea ce crezi pentru tine însuși va deveni parte a CV-ului tău și a portofoliului tău de investiții.

După cum vei vedea în următorul capitol, antreprenoriatul cu jumătate de normă îți garantează un grad de libertate de care nu te-ai putea bucura dacă ai fi antreprenor cu normă întreagă. Vei putea simți entuziasmul asociat oricărui proiect nou, evitând totodată stresul care vine odată cu asumarea riscurilor. Poți experimenta pornind de la idei pe care ai vrea, la o adică, să le concretizezi într-o slujbă cu normă întreagă, dar ai și posibilitatea de a face acest lucru fără să mizezi totul pe o singură carte și fără să-ți periclitizezi nivelul de trai. În schimb, poți adopta o strategie sustenabilă și pragmatică, ce îți va completa și diversifica actuala carieră. În definitiv, atât viața ta cât și portofoliul tău de investiții sunt perfecte atunci când le diversifici.