**Пять советов для более эффективного управления бизнесом**

Дерек Дистенфилд — исполнительный директор и соучредитель GSD Venture Studios. Он отбирает устойчивые и гибкие компании из самых разных стран мира и помогает им выйти на мировой рынок за счет финансирования.



Понятия лидерства и эффективной коммуникации существовали еще во времена Аристотеля. Сегодня эти вопросы настолько популярны, что в ответ на запрос «лидерство» и «деловое общение» поисковик Google выдает миллионы результатов.

Для эффективного управления бизнесом не существует универсального решения, однако у Дерека Дистенфилда есть пять советов, которые помогут вам добиться еще больших управленческих высот в наше столь непростое время.

1. **Выработайте уверенность в достижении успеха**

Стать руководителем или управленцем может каждый, но далеко не каждый может быть лидером. Парадокс Стокдейла, рассмотренный в книге Джима Коллинза “От хорошего к великому”, появился благодаря небезызвестному адмиралу ВМС США Джиму Стокдейлу, попавшему в плен во время войны во Вьетнаме. По опыту адмирала, для того, чтобы выжить на войне, необходимо уметь реалистично оценивать сложившуюся ситуацию, а также выработать уверенность в достижении успеха.

Разумеется, сравнение стартапа с войной вряд ли можно назвать удачным, однако Парадокс Стокдейла вполне применим и в бизнесе. Вследствие пандемии Covid-19, сегодня можно наблюдать такие негативные последствия, как, например, падение экономики. Именно поэтому крайне важно сочетать умение трезво оценивать ситуацию с уверенностью в дальнейшем успехе.

**2. Научитесь быстро принимать решения**

У руководителей компаний далеко не всегда есть достаточно информации и времени для принятия важных решений. Скорее всего, в подобных ситуациях им хочется действовать как врач-нейрохирург: сначала убедиться, что каждый шаг будет сделан точно и правильно, ведь одно неверное движение может иметь опасные для жизни последствия. При этом не стоит забывать, что такой врач, как реаниматолог, зачастую вынужден принимать быстрые решения, основываясь на ограниченном количестве данных.

Говоря о стартапах, стоит отметить, что их руководителям лучше придерживаться стратегии врача-реаниматолога и принимать быстрые решения, в том числе в условиях нехватки информации. Даже если последствия некоторых решений окажутся необратимыми, помните, что всегда можно изменить взгляд на ситуацию и исправить допущенные ошибки, что, как правило, лучше сказывается на проекте, чем бездействие, излишняя осторожность и медлительность.

**3. Окружите себя успешными людьми**

Для создания стартапа требуется далеко не один человек, так почему бы не сформировать заодно и свое комьюнити? Окружите себя не только единомышленниками, но и людьми, добившимися определенных успехов в интересующих вас сферах. В свою очередь, люди, цели и интересы которых сильно отличаются от ваших, не принесут вам пользы. Сотрудничество с ними вряд ли будет эффективным. Обращайте внимание на опытных специалистов: они смогут стать вашими наставниками и поспособствовать привлечению новых клиентов. Однако помните, что для привлечения таких специалистов-консультантов потребуется немало времени и усилий, именно поэтому так важно формировать и развивать взаимовыгодные отношения.

**4. Создайте свое пользовательское сообщество**

На стадии привлечения пользователей рекомендуется руководствоваться принципом так называемой “установки при столкновении”, под которой понимается установка разработанного вами программного обеспечения или приложения лично пользователю. Так вы сможете отслеживать, как именно клиенты используют ваш продукт, что поможет вам получать актуальную информацию и обратную связь для его (продукта) улучшения.

Создание пользовательского сообщества — еще одна стратегия, требующая не столько финансовых затрат, сколько временных, однако долгосрочные результаты того стоят. На начальных этапах выделите время на формирование списка адресов электронной почты пользователей или создание групп в социальных сетях. Хорошим решением станет объединение клиентов вокруг наболевшей проблемы, которую решает ваш продукт или услуга, и создание активной клиентской базы при помощи акций, эксклюзивных предложений и бонусов.

**5. Четко определите свои задачи и обязанности в компании**

По мере развития стартапа его основатели часто забывают, что генеральный директор не должен контролировать абсолютно каждый шаг команды. Эффективному руководителю не нужно заниматься исключительно управлением. Основатели компаний, как правило, увлекаются множеством различных направлений деятельности — это и есть их приоритет. Руководитель, прежде всего, определяет миссию, концепцию и ценности компании. Затем он набирает и поддерживает команду специалистов, что обеспечивает прочный фундамент для устойчивого стартапа, способный выдержать испытание временем.

В идеале, руководитель мог бы также взять на себя одну дополнительную обязанность, связанную с наиболее близкой ему областью знаний (в дополнение ко всему вышеперечисленному). Например, если вы разработчик, специалист по продажам или продукту, вы можете сделать это своей специализацией в компании и при этом оставаться руководителем со всеми соответствующими этой должности обязанностями.

Распространенный миф гласит, что истинные лидеры — экстраверты. Если же вам посчастливилось быть интровертом, вы стесняетесь выступать на публике и говорить на камеру, овладейте навыком письменного делового общения. Для работы в стартапах нужно быть или выдающимся писателем, или искусным оратором, и вы можете стать им и эффективно руководить другими.

**Победители никогда не сдаются, а те, кто сдается, никогда не выигрывают.**

Для эффективного управления не существует универсального решения, особенно в условиях непростых реалий нашего времени. Однако в одном я уверен: вы никогда не добьетесь успеха, если бросите все, оправдываясь, тяжелыми временами и неопределенностью. Руководствуясь представленными выше советами, вы сможете добиться успеха в бизнесе даже в непростых условиях.

*Подписывайтесь на Дерека в* [*Twitter*](https://www.twitter.com/dDistenfield) *и* [*LinkedIn*](https://www.linkedin.com/in/derekdistenfield)*. С подробной информацией о компании GSD можно ознакомиться* [*здесь*](http://www.gsdvs.com/)*.*