Мене звати Ольга Гуцал, мені 56 років, і я понад 30 років у бізнесі.

Напевне, я справляю враження людини, що знає відповіді, бо час від часу мене просять стати чиєюсь менторкою у бізнесі. Але я завжди відмовляюся.

Бізнес — це друге тіло бізнесмена (не моє формулювання, але дуже влучне). Неможливо влізти в шкіру іншого, зрозуміти, що насправді його спонукає, що є для нього радістю і страхом, де його межа.

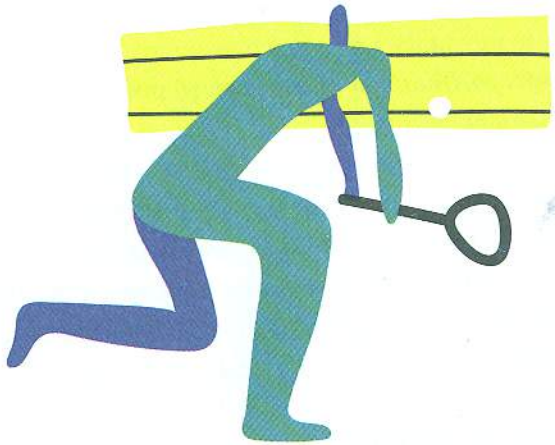
Я живу всередині власного тіла і достеменно знаю, чого хочу і чого не хочу, що можу і де моя межа. І усвідомлюю, що інший, так само як і я, не готовий повністю розкритися в розмові.

Наприклад, коли мене кличуть у гори, я кажу, що не маю на це часу, хоча насправді мені важко й нудно дертися кудись. Є мільйон речей, які людина приховує, навіть якщо обіцяє, що буде дуже відверта. Вона не скаже цього мені, бо навіть собі не в усьому зізнається.

І тоді менторство перетворюється на розмову німого зі сліпим: один не до кінця відвертий, інший — неточно формулює

запитання, і обидва доходять хибних висновків. Таке наставництво в кращому разі марне, у гіршому — небезпечне.

Люди, які в собі розібралися, наставника не потребують. Радше вони воліють мати поруч розсудливого опонента. Такі люди не приходять за порадою — вони приходять, аби щось обговорити. Це як сквош: хочеться з кимось побити об стіну м'яча. Ментор у такій грі навіть не суперник, а та сама стіна.



Мій батько багато років працював з академіком Борисом Патоном. Батько був дуже раціональним скептиком і швидко розпізнавав вади того чи іншого задуму. Патон запрошував його до себе на наради, навіть якщо тема не стосувалася прямої компетенції батька. Нерідко людям, які ухвалюють рішення, хочеться мати під рукою скептика, що уважно вислухає, а потім скаже: «Ось тут і тут щось не до ладу». Батькові починали

пояснювати, що все насправді правильно, що скептицизм тут зайвий, утім людина, що це пояснювала, сама глибше вникала у тему, дивилася на неї чужими очима і, врешті-решт, навіть могла погодитися, могла сама сформулювати, у чому ще треба далі розбиратися.

Я думаю, що ментор — саме такий раціональний скептик, якого ми хотіли б мати поруч і скептицизмові якого могли б довіряти. Але він не лікар, не можна чекати від нього припису, який обов'язково допоможе.

Ментор — ніби старший приятель, у якого є час і сили поговорити. Це поєднання поради, підтримки, авторитету, на які можна спертися. Проте він не навігатор, він не може говорити, де і коли повернути ліворуч чи праворуч. Якщо вам трапиться ментор, що даватиме вам однозначні поради, біжіть від нього.

Усі ці думки про менторство вкупі — саме та причина, з якої я, замість того, щоб стати чиєюсь наставницею, вирішила написати книжку. Книжка — це гірше, ніж хороший ментор, але ліпше, ніж поганий.

Я почала писати її шість років тому. По собі знаю, чого саме шукають у бізнес-книжках: простого і доступного пояснення, що зробити, щоб досягти успіху. Утім, я ще шукаю там і певної підтримки, адже коли сумніваєшся, то потрібен хтось авторитетний, хто підтвердить, що ти на правильному шляху, чи відмовить влазити у справу, до якої не лежить душа. Скажімо, зайнятися не підприємництвом, а чимось іншим.

Але, можливо, ви — природжений підприємець, просто боїтеся розпочати свою справу?

Страх — ось звідки все починається і чим закінчується не розпочавшись. Перше, що я вважаю головним гальмом на шляху до мети, — це страхи.

Страх висоти і любов до верхнього поверху

Одного разу, досить давно, я давала інтерв'ю, і мене запитали: «Чого ви боїтеся?» Страх — важлива складова нашого життя. Я пережила різні страхи і знаю, чого боюся зараз. І мені важливо не тільки говорити про них, а й долати їх.

Чому для мене такою важливою є перемога над страхами?

Я дуже захланна (у хорошому розумінні) — мені потрібно багато, швидко, мені потрібно рухатися далі.

Щоб прибрати зі свого шляху страхи, я почала їх аналізувати.

Скажімо, я боюся темряви. Але як саме я її боюся? У мене



немає страху перед будь-якою темрявою. Утім, мені дуже лячно вимкнути світло у вітальні і йти довгим коридором у спальню, де світло поки що не горить. Тільки-но я це усвідомила, одразу інакше переобладнала свою домівку. Тепер я можу вимкнути



світло в усій квартирі, коли вклалась у ліжко. Зробити таку розводку спроможний будь-який фаховий електрик, достатньо його лише про це попросити.

Зі страхом висоти, як виявилося, теж можна домовитися. Я ж не боюся її, коли лечу в літаку. Але мені лячно підійти до вікна і подивитися вниз. До того ж хоч як би дивно це не звучало, жити я люблю на високому поверсі: нині ми з чоловіком живемо на 20-му. Я люблю, коли у вікнах простір, гарний захід сонця над містом, в деталях видно, як насувається гроза. Сформулювавши раз, чого саме боюся, коли кажу, що боюся висоти, я зробила у квартирі широкі підвіконня, що не дають підійти до вікна надто близько. Я перетворюю підвіконня на книжкові полиці, або ж, як бар'єр між мною та вікном, там може з'явитися ваза з Марокко або цікава скульптура.

Тобто я, по суті, нічим себе не обмеживши, прибрала цей страх зі свого життя.

Свого часу для мене стало майже одкровенням, що страх не є обмеженням. Боїтеся висоти та темряви? Замешкайте на першому поверсі і завжди носіть у кишені ліхтарик. Або розташуйте вимикач біля ліжка, зробіть підвіконня ширшими і більше не бійтеся впасти з верхнього поверху.

Або, наприклад, знаю, що в багатьох жінок є характерний страх: «А раптом у мене не вийде, бо я дівчинка?». Тут я ладна ходити по вулицях з великим плакатом: «У бізнесі гендерних відмінностей немає!». Між чоловіками й жінками є фізіологічні відмінності, але бізнес робиться головою. Нема в моїй голові нічого такого, що відрізняло б мене від чоловіка, що робило б

мене гіршою. У чоловіка в голові теж немає чогось такого, що робило б його гіршим чи кращим за мене, жінку.

Страх «мені туди не можна, бо я жінка» для мене обурливий, нечесний, а головне — безперспективний. Якщо ми працюємо головою, то робимо це абсолютно однаково. Навіть якщо жінки змушені це часто доводити, що ж, це тільки відточує нашу майстерність.



З віком я дійшла висновку, що можна здолати страх, якщо розкласти його на елементи, на етапи й оцінити, яку частину ти боїшся найбільше. Що для мене легко, а що потребує більших зусиль? І тоді не доведеться боротися відразу з усіма проблемами і страхами, що виникають, — їх можна здолати порціями.

Я не хочу боятися чогось великого, але погоджуюся боятися чогось маленького, тому що з маленькими страхами я давно

борюся цілком технологічно й успішно. Тому вони не отруюють моє життя і не шкодять бізнесу.

Успішного бізнесмена від неуспішного відрізняють не наявність чи відсутність страхів, а здатність чи нездатність впоратися з ними. Підприємець майже ніколи не знає, що буде завтра. Він планує, визначає цілі, страхує ризики, але не може знати напевно, що чекає на нього в підсумку, на відміну від найманого працівника, який зазвичай певен, що директор подбає і про його роботу, і про його зарплату.

Проте відсутність стовідсоткової впевненості в успіху не означає, що підприємець не спробує. Ну ж бо, спробуймо! Ви ж хочете започаткувати бізнес? Спробуйте! Якщо не вийде — не програєте. У бізнесі не можна стати невдахою хоча б тому, що ви отримуєте дуже важливий досвід.

Коли я розмірковую про те, чому одні люди не наважуються стати підприємцями (і, до речі, правильно роблять), а інші — стають ними (і теж чинять правильно), я все-таки доходжу висновку, що річ саме в страху. Це нормально, що ми боїмося; ми зобов'язані боятися, бо це те, що нас оберігає. Питання лише в тому, чи справді страх почати свою справу обґрунтований, чи він надуманий і переборний?

Розлучення з мрією

У молодості я мріяла стати викладачкою вишу. Мені подобається приходити в авдиторію, де сидять студенти. Я буквально бачу, як заходжу до авдиторії корпусу №4 Київського політехнічного