

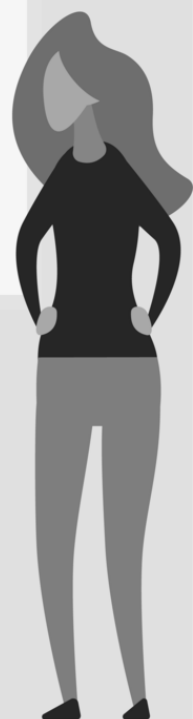
КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ

БЕН ХОРОВИЦ

ЛЕГКО

НЕ БУДУДЕТ

КАК ПОСТРОИТЬ  
БИЗНЕС, КОГДА ВОПРОСОВ  
БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТВЕТОВ



MYBOOK

Краткое содержание

Анна Павлова

**Краткое содержание «Легко не  
будет. Как построить бизнес, когда  
вопросов больше, чем ответов»**

«MyBook»

## **Павлова А.**

Краткое содержание «Легко не будет. Как построить бизнес, когда вопросов больше, чем ответов» / А. Павлова — «MyBook»,  
— (Краткое содержание)

Этот текст — сокращенная версия книги «Легко не будет. Как построить бизнес, когда вопросов больше, чем ответов». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Книга успешного американского бизнесмена Бена Хоровица рассказывает о специфике должности CEO и способах преодоления трудностей в кризисные времена. Кроме того, это биография, а значит, автор пользуется не абстрактными примерами, а искренне делится практическим опытом и дает рекомендации на основе огромного опыта. Большинство книг, написанных директорами крупных корпораций, рисуют из героя-повествователя сверхчеловека, способного решить любую проблему легко и непринужденно. Авторский труд Бена Хоровица отличается – в некотором смысле он сокровенный, герой делится своими страхами и сомнениями, признается в том, что ему не всегда хватало компетенций в делах. Книга содержит рассказы о методах управления коллективом с позиции CEO, о честности с сотрудниками, правилах мотивации и обучения подчиненных для достижения всеобщего успеха, о действиях при угрозе массовых увольнений из-за кризиса. Бен Хоровиц рассказывает о философии борьбы в бизнесе, подчеркивая, что главное – не прятаться от реальности, а смело вступать на путь преодоления сложностей. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Легко не будет. Как построить бизнес, когда вопросов больше, чем ответов»

© Павлова А.

© MyBook

# Содержание

Введение	6
От коммуниста к венчурному капиталисту	7
Я буду жить	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Легко не будет. Как построить бизнес, когда вопросов больше, чем ответов**

## **Введение**

СЕО выдающихся компаний так пишут свои биографии, что создается ощущение, будто авторы – всемогущие и ясновидящие, не совершают ошибок и безупречно контролируют все процессы. Бен Хоровиц, один из опытнейших бизнесменов Кремниевой долины, подошел к своей книге иначе. Автор открыто и искренне повествует о своих ошибках и сомнениях, сложных решениях, успехах и неудачах.

Не представляется возможным научиться антикризисному управлению компанией по книге, потому что универсальных методов нет. А вот познакомиться с опытом СЕО, преодолевших непростые испытания, крайне полезно.

Книга Бена Хоровица – не о способах, которые помогут компании избежать кризиса, а о том, что во время него можно предпринять и какие действия совершить, если рынок падает, клиенты разбегаются, коллектив в унынии, а продукт оказался с недостатками.

Топ-менеджеры и руководители компаний найдут в книге множество практических советов и мыслей о психологии СЕО. Автор своим произведением хочет уберечь бизнесменов от популярных ошибок, подсказать выходы из ситуаций и приободрить руководство фирм при недостатке необходимых данных во время принятия сложных решений.

## **От коммуниста к венчурному капиталисту**

Высшее образование Бена Хоровица сводится к окончанию колледжа компьютерных наук Колумбийского университета. На его профессиональном счету – несколько компаний Кремниевой долины, в том числе Netscape.

Бена можно считать родоначальником облачных технологий. Именно он в числе первых задумался над этой идеей и создал пионера отрасли, компанию Loudcloud, став ее соучредителем и CEO. Через девять месяцев со дня основания штат компании вырос до полутысячи сотрудников. К этому моменту Loudcloud получила заказы на десятки миллионов долларов и привлекла венчурных инвесторов.

## **Я буду жить**

До того, как «пузырь доткомов» схлопнулся, казалось, что у компании большие перспективы. 10 мая 2000 года индекс NASDAQ достиг максимума и упал на 10 % за полторы недели. Еще спустя пару месяцев величина показателя приравнялась к 20 % от исторического максимума.

Loudcloud пришлось привлекать дополнительные инвестиции, поскольку портфель заказов похудел. Получить финансирование оказалось сложным делом, потому что рынок не хотел вкладываться в IT-компанию. Так фирма из статуса перспективного стартапа перешла в разряд банкротов.

Бен Хоровиц принял, казалось бы, безумное решение. Он привлек капитал за счет выведения акций Loudcloud на биржу. Аналитики и СМИ давали неутешительные отзывы насчет ожидаемого IPO. Они писали, что компания убыточна, ее наличные счета заблокированы, а в списке клиентов мало строк. Однако акции Loudcloud смогли выйти на биржу, хоть их цена установилась на уровне 6 долларов за акцию, что вдвое ниже планируемой.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.