



40 вопросов, из которых складывается история основателя

Рабочая тетрадь, чтобы восстановить путь компании через решения, людей, ошибки и принципы.

8 ТЕМ · 40 ВОПРОСОВ · ОТ ИДЕИ К ПРОДОЛЖЕНИЮ

ИСТОРИИ, КОТОРЫЕ ОСТАЮТСЯ

Восстанавливайте выборы, а не только достижения.

Можно отвечать самостоятельно или использовать вопросы для интервью. Один хороший ответ должен содержать ситуацию, решение и последствия.

01 Один эпизод

Не описывайте годы одним абзацем. Выберите день, разговор или развилку и восстановите её.

02 Цена решения

Называйте не только результат, но и риск, сомнение, отказ или то, чем пришлось заплатить.

03 Три слоя

Отделяйте подтверждённый факт, память героя и сегодняшнее понимание события.

04 Не полируйте

Ошибка, конфликт и смена мнения делают историю убедительнее идеального резюме.

Пять уточнений, которые превращают ответ в сцену

Где это было? · Кто был рядом? · Какие варианты вы видели? · Что решили? · Что изменилось после?

ОСНОВАТЕЛЬ

КТО ЗАДАЁТ ВОПРОСЫ

ПЕРИОД / ДАТА

ГДЕ ХРАНИТСЯ ЗАПИСЬ

До появления компании

Сильная история начинается не с даты регистрации, а с опыта, из которого выросла идея.

01 Какую проблему вы знали изнутри ещё до запуска компании?

Где вы с ней столкнулись, кого она затрагивала и почему другие решения вас не устраивали?

02 Какой прежний опыт подготовил вас к роли основателя?

Назовите работу, навык или ответственность, которые позднее оказались неожиданно важны.

03 Когда идея впервые перестала быть просто мыслью?

Восстановите день, разговор или событие, после которого вы начали действовать.

04 Кому вы первому рассказали о будущем проекте?

Что вы сказали, как человек отреагировал и какая часть идеи тогда звучала иначе?

05 Что сильнее всего могло помешать вам начать?

Деньги, обязательства, страх, отсутствие опыта - и почему препятствие не остановило вас?

Первые действия и первые доказательства

Восстановите период, когда ещё не было системы, но уже появились риск, ответственность и первые люди.

06

Какое первое действие превратило намерение в проект?

Звонок, договор, прототип, аренда, увольнение - что именно вы сделали и почему начали с этого?

07

Какими ресурсами вы располагали на самом деле?

Запишите деньги, время, знания, связи, помещение и помощь близких без украшений задним числом.

08

На что ушли первые серьёзные деньги компании?

Как принималось решение, чего вы опасались и оправдалась ли трата?

09

Кто стал первым настоящим клиентом или пользователем?

Как вы встретились, почему вам доверились и что пришлось срочно доработать?

10

В какой момент вы поняли: это уже не эксперимент?

Назовите факт или обязательство, после которого отступить без последствий стало невозможно.

Решения, которые задали направление

Историю компании формируют развилки. Покажите не только выбор, но и варианты, от которых пришлось отказаться.

11 Что вы с самого начала решили делать иначе, чем было принято?

Как выглядел привычный подход и на каком наблюдении основывалось ваше решение?

12 Какое выгодное предложение вы отклонили?

Что можно было получить, чем пришлось бы заплатить и кто поддержал отказ?

13 Когда вы пошли против совета опытных людей?

Кто и что рекомендовал, почему вы не согласились и чем закончилась проверка вашей позиции?

14 В каком важном вопросе вам пришлось признать свою неправоту?

Какой факт изменил мнение и как вы объяснили новый курс команде или партнёрам?

15 Какое раннее решение вы без сомнений повторили бы сегодня?

Почему оно оказалось верным и какие последствия проявились только спустя годы?

Команда, партнёры и отношения

Компания строится не в одиночку. Вспомните людей через поступки, доверие, конфликты и расставания.

16 Кто стал первым человеком, без которого проект не состоялся бы?

Что он взял на себя, чем вы были разными и почему смогли работать вместе?

17 Кто поддержал вас, когда компания ещё выглядела хрупкой?

Вспомните конкретную помощь, разговор или риск, на который этот человек пошёл рядом с вами.

18 Какой конфликт изменил правила внутри команды?

Из-за чего он возник, что вскрыл и какое новое правило появилось после?

19 Какое расставание оказалось особенно важным для компании?

Почему человек ушёл, что вы поняли о себе как руководителе и что изменили в системе?

20 По каким признакам вы сегодня выбираете людей в команду?

Назовите качества, которые нельзя увидеть в резюме, и случай, когда они проявились.

Ошибки, кризисы и цена пути

Не сглаживайте трудные эпизоды. Именно они показывают масштаб ответственности и настоящий характер основателя.

21 Когда компания ближе всего подошла к закрытию?

Что произошло, сколько времени оставалось и какое решение позволило продолжить?

22 Какая ваша ошибка обошлась проекту дороже всего?

Как вы её допустили, кому сообщили первым и какое правило действует после этого случая?

23 Какую неудачу увидели клиенты, рынок или команда?

Что пришлось признать публично, как вы исправляли ситуацию и что вернуло доверие?

24 Какую скрытую цену вы заплатили за рост?

Что осталось за фасадом результата: здоровье, время, отношения, качество или чувство контроля?

25 Какое решение пришлось принять без достаточной информации?

Что было известно, чего вы не могли узнать и на какой принцип опирались?

Переход от выживания к системе

Рост меняет не только цифры. Он проверяет продукт, культуру и способность основателя отпустить привычную роль.

26 Какой момент отделил выживание от устойчивого роста?

Назовите событие или показатель, после которого появилось ощущение опоры.

27 Что оказалось невозможно масштабировать без потери качества?

Как вы заметили проблему и что пришлось стандартизировать, оставить ручным или отменить?

28 Что быстрый рост сначала сломал внутри компании?

Процесс, связь между людьми, продукт или обещание клиенту - и как вы это восстановили?

29 Какая цифра раньше казалась главной, а потом потеряла смысл?

Почему показатель вводил в заблуждение и чем вы заменили его сегодня?

30 Когда вам пришлось перестать быть главным исполнителем?

Что было труднее всего передать, кому вы доверили эту работу и как изменилась ваша роль?

То, на чём держится компания

Принцип становится частью истории только тогда, когда за него приходилось платить деньгами, временем или возможностью.

31 **За какое правило компании вам приходилось дорого платить?**

Опишите случай, когда было проще отступить, но вы сохранили правило.

32 **Какое обещание клиенту вы не готовы нарушить?**

Откуда оно появилось и какое решение однажды проверило его на прочность?

33 **От каких денег или проектов компания сознательно отказывается?**

Что делает предложение неприемлемым, даже если оно выгодно?

34 **Как у вас говорят об ошибках?**

Кто сообщает первым, что происходит дальше и как отделяется ответственность от поиска виноватого?

35 **В какой детали компании сильнее всего виден ваш характер?**

Это может быть продукт, ритуал, способ вести переговоры или отношение к людям.

Сегодняшняя роль и будущее

Финал истории должен показывать не завершённый памятник, а живую ответственность и следующий горизонт.

36

За что вы лично отвечаете в компании сегодня?

Что нельзя переложить на должность или команду и почему это остаётся вашей задачей?

37

Какой важный вопрос бизнеса всё ещё не решён?

Почему он труден, какие варианты рассматриваются и что мешает выбрать сейчас?

38

Что должно сохраниться в компании без вашего участия?

Назовите принцип, способ работы или отношение к людям, которое важнее конкретной процедуры.

39

Что будущие руководители имеют право сделать совсем иначе?

Где заканчивается верность замыслу и начинается необходимость меняться?

40

Какую правду о создании компании вы хотите оставить следующим?

Не совет вообще, а вывод, за которым стоит ваш конкретный выбор, ошибка или цена.

У вас уже есть драматургия истории компании

Не превращайте материал в хронологический отчёт. Сначала найдите повторяющиеся решения, поворотные точки и цену, которая стоит за результатом.

01 Главная линия

Сформулируйте одним предложением, какую проблему основатель видел и что решил изменить.

02 Пять поворотов

Выберите запуск, первое доказательство, кризис, смену роли и сегодняшнюю задачу.

03 Доказательства

Сверьте даты и цифры, добавьте документы, фотографии и голоса ключевых участников.

Хотите превратить ответы в живую историю основателя?

Студия частных биографий «Истории, которые остаются» Руслан Мухамедьяров · +7 910 999-86-66 · @Ruslan_M_tochka

