



راز فراموش شده افراد موفق

مدتی قبل با کتاب جدید و کوچکی آشنا شدم که حدود ۶۰ صفحه بود. با خواندن آن به موضوع علاقه‌مند شدم. ایده اصلی کتاب این است که افراد موفق، افرادی هستند که با سپری کردن دوران کودکی و رسیدن به بلوغ، کنجکاوی و ماجراجویی کودکانه خود را کنار نمی‌گذارند. این افراد هیچ‌گاه به دنبال رسیدن به ثبات و پایداری نیستند، بلکه مدام دوست دارند کارهای ماجراجویانه جدید انجام دهند. نکات مهم کتاب که نوشته «ست گادین» است تقدیم دوستان خوب مجله موفقیت می‌شود. اگر شما هم به فکر ثبات کسب‌وکار خود هستید، شاید با خواندن این مقاله نظرتان عوض شود!

یکی از استادان دانشگاه ام.آی.تی برای پسر خردسال خود یک «جعبه جادویی» ساخت. این اختراع فلزی سنگین مانند یک اسباب‌بازی معمولی به نظر نمی‌آمد. این جعبه دکمه‌هایی داشت که وقتی کودک آن‌ها را در جهات مختلف می‌چرخاند، چراغ‌هایی روشن شده یا صداهایی از آن خارج می‌شد. کودک در نتیجه بازی با کلیدها و دیدن نتایج آن‌ها، نحوه عکس‌العمل جعبه را یاد می‌گرفت. شما نیز

می‌توانید با دستکاری جعبه و کنجکاوی، تجربه پیدا کنید و نسبت به ایده‌های جدید و نتایج غیرقابل پیش‌بینی پذیراتر شوید.

برنامه‌نویسان کامپیوتر یک نمونه عملی کنجکاوی هستند که مسیر خود را با این روش پیدا می‌کنند. آن‌ها چیزی را در کامپیوتر خود آزمایش می‌کنند، نتایج آن را یادداشت می‌کنند، تنظیماتی انجام می‌دهند و سپس مجدداً تلاش می‌کنند. آنقدر در جعبه خود، کنجکاوی و دستکاری می‌کنند تا رازهایش را آشکار سازند و به ارباب او تبدیل شوند.

نگذارید که عظمت یک ایده، شما را از شروع و تلاش باز دارد. برای اثرگذار بودن، لازم نیست دنیا را تغییر دهید. در حقیقت، می‌توانید کار خود را به هزاران روش بزرگ و کوچک، از پشت میز خود و در شرکت کارفرمایان آغاز کنید. اگر مشکلی را تشخیص دادید و راه‌حلی برای آن دارید، آن را اجرا کنید حتی اگر آن کار روش بهتری برای پاسخگویی به تلفن، کمک کردن به یک همکار یا تنظیم یک دستگاه باشد، آن را انجام دهید!

قبل از گوگل و زمانی که رقابت محلی بود، هر نوآوری برای مدت‌زمانی طولانی برای شما پیروزی ایجاد می‌کرد. امروز، رقبا به سرعت از نوآوری شما تقلید کرده و برتری شما را از بین می‌برند. برای پیشرفت در محیط کسب‌وکار کنونی باید دائماً شرایط موجود را بر هم بزنید. نوآوری و تغییر را در مدیریت روزانه کسب‌وکار خود ادغام کنید.

«تغییرات مداوم» یا «ریسک»

تغییر یک جریان است، حرکت و تغییری دائمی که در اطراف شما رخ می‌دهد. ریسک با جریان فرق دارد؛ زیرا مستلزم انجام کاری است که ممکن است نتیجه‌بخش باشد یا نباشد. اگر اغلب ریسک کنید، شکست می‌خورید. بسیاری از مردم ریسک کردن را با حرکت یا تغییر اشتباه می‌گیرند و در برابر هر تغییری مقاومت می‌کنند. این افراد هر

اقدام جدیدی را پرریسک تلقی می‌کنند و به تدریج از هر حرکت و تغییری می‌ترسند. دنیای کسب‌وکار دائما در حال تغییر است. امتناع از حرکت و نوآوری بسیار بدتر و خطرناک‌تر از ایستایی است. این کار مانند پس‌رفت و به عقب رفتن است.

زمانی که در حرکت برای رسیدن به ایده‌آلی با مقاصد خوب شکست می‌خورید، ناامید نشوید. در مجموع، اغلب افراد موفق قبلا بارها شکست خورده‌اند. شکست یک پله بالا رفتن بر نردبان ترقی است. ماهیت انسان طوری است که از به هم ریختن شرایط موجود، می‌ترسد. مغز شما در برابر استفاده از فرصت‌ها و تغییر مقاومت می‌کند. به جای تسلیم شدن در مقابل این خرابکار درونی، به صدای فکر خود گوش دهید و سپس آن را فراموش کنید.

در تله «متوسط بودن» گرفتار نشوید!

با برنامه‌ریزی روز خود، آمدن به موقع سر کار، انجام کار با توان زیاد و متمرکز ماندن بر آن، شروع سرزنده‌ای داشته باشید. به موفقیت کنونی خود بسنده نکنید. بگذارید ضمیرتان شما را وادار کند تا بهترین آنچه در توان دارید را انجام دهید. از مثال گوگل تبعیت کنید. وقتی گوگل موفق شد، موسسان آن برخلاف نصیحت سرمایه‌گذاران وال‌استریت، نوآوری را متوقف نکردند.

امروز، اغلب محصولات در حد مطلوب و رضایت‌بخشی هستند. خمیردندان، دندان‌ها را تمیز و سفید می‌کند. اتومبیل‌تان شما را به هر جایی که بخواهید می‌برد و پخش‌کننده‌های ام‌پی‌تری صدای شفاف و قابل قبولی دارند. امروزه، اگر چیزی درست کار نکند، تعجب‌برانگیز است. توقع کیفیت بیش از هر زمان دیگری است. صرف انجام تعهدات، شما را متمایز و برجسته نمی‌کند. برند شما باید رشد کرده و تازه و به‌روز باقی بماند. شما گزینه‌ای ندارید، مگر اینکه از کیفیت فراتر روید و به دنبال موارد چشمگیر و جدید باشید.

متاسفانه بسیاری از سازمان‌ها متوسط بودن را تشویق می‌کنند. شرکت‌ها به جای

اعطای خودمختاری و آزادی به کارمندان برای نوآوری، ترجیح می‌دهند ثبات و فرمانبرداری را ترویج دهند. نتیجه این است که افراد کارت ورود می‌زنند، کارشان را انجام می‌دهند و به خانه می‌روند. در چنین محیطی، «معمولی و متوسط بودن» به استاندارد تبدیل می‌شود.

تلاش برای بهره‌وری کارا و قابل تکرار، از شرکت اتومبیل‌سازی هنری فورد نشأت می‌گیرد. او سیستمی توسعه داد تا تولید صدها و هزاران اتومبیل مشابه به دفعات فراوان و به ارزان‌ترین روش ممکن امکان‌پذیر شود. این سیستم با آنکه در ابتدا خوب بود ولی احتمال ریسک، تغییر و ابتکار را تضعیف می‌کرد. امروزه، سازمان‌های موفق مانند گوگل، اپل و پیکسار، الگوی کسب‌وکاری را رواج داده‌اند که پروژه‌های نوآورانه در آن شروع شود. این پروژه‌ها مرتباً رشد کرده، بهبود یافته و گسترش پیدا می‌کنند. وقتی یک پروژه به اتمام رسید، شرکت بلافاصله پروژه دیگری را آغاز می‌کند.

نتیجه ایجاد یک محیط کاری باثبات و پایدار با قوانین سرسختانه، این است که افراد ایده‌های جدیدی ارائه نمی‌کنند. همه منتظرند که شخص ارشد و راس هرم، ابتکار را در دست گیرد و کاری را شروع کند. نویسندگان امیدوارند که ناشران تصمیم به فروش کتاب‌های آن‌ها بگیرند، کارمندان منتظرند که مدیران سمت آن‌ها را ارتقا دهند و ورزشکاران امیدوارند که یک تیم حرفه‌ای آن‌ها را برگزیند. این ذهنیت خطرناک است. به جای انتظار بی‌مورد برای آینده‌ای نامعلوم، خودتان پیش‌قدم شده و کاری انجام دهید. از ماجراجویی نترسید!

بهبودها را کنار بگذارید

برای نوآور بودن لازم نیست که کارآفرین مستقل یا مدیر باشید. همه کسب‌وکارها با داشتن کارمندان جسور و اهل ریسک منفعت می‌برند. کنجکاوی خود را تغذیه کنید. کنجکاوی، شما را در جاده موفقیت به پیش خواهد برد. به رفتار خود بیندیشید زمانی که بچه بودید و بدون هیچ محدودیتی به دنبال کنجکاوی خود می‌رفتید. حال که بالغ شده‌اید، نگذارید ترس از شکست، مانع شما شود. مطرح کردن نظرات در ملا

عام ترسناک است. وقتی صدای درونی شما می‌گوید، «در مورد..... چطور؟» یا «چه می‌شود اگر...» این فکر را تا رسیدن به نتیجه دنبال کنید. سپس، از طوفان فکری به سمت اقدام پیش بروید. سپس، ایده خود را به محصول یا خدمتی تبدیل کنید که می‌توانید به بازار عرضه کنید. در غیر این صورت، کارتان فقط یک سرگرمی است.

به تجربه دومنیکو دومارکو توجه کنید. او فرصتی پیدا کرد و ندای زندگیش را شنید زیرا برای شروع اشتیاق داشت. تقریباً ۴۰ سال پیش، یک روز دومارکو در حال عبور از یک خیابان شلوغ در بروکلین بود که چشمش به مغازه‌ای خالی افتاد که برای اجاره گذاشته شده بود. او بلافاصله وارد ساختمان شد، آن مکان را اجاره کرد و یک پیتزافروشی باز کرد. سال‌ها بعد، او هنوز عاشق این کار بود و از اتخاذ تصمیم راه‌اندازی کسب‌وکاری متعلق به خود، اصلاً پشیمان نبود. حال شاید او در آن لحظه تصمیم به شروع نمی‌گرفت و هنوز هم یک کارمند معمولی بود و سال‌ها در رویای داشتن یک پیتزافروشی بود.

آنی دوموک در مونتانا زندگی می‌کرد و برای گذران زندگیش به سختی تلاش می‌کرد تا زمانی که برادرش او را تشویق به شرکت در یک مسابقه محلی کرد. او ۲۰۰۰ دلار برنده شد ولی در این نقطه متوقف نشد. او تصمیم گرفت که به یک ورزشکار حرفه‌ای تبدیل شود. بارها شکست خورد؛ ولی آنقدر در این کار پافشاری کرد تا نامش در فهرست قهرمانان برتر دنیا قرار گرفت و بیش از ۴ میلیون دلار برنده شد. او ثابت کرد که «کسی که شکست‌های بیشتری می‌خورد، پس از آن پیروز می‌شود.»

چرا رشد شرکت‌ها متوقف می‌شود؟

تحقیقات نشان می‌دهند که اغلب شرکت‌ها عمده رشد خود را در ۵ سال اول تجربه می‌کنند. در آغاز، سیستم‌های آن‌ها پویا است و مدیران آن‌ها با آزمون و خطا یاد می‌گیرند. اشتیاق و اکتشاف، آن‌ها را به سرعت در کارشان پیش می‌برد. وقتی شرکت به شرایط پایدار می‌رسد، دیگر این نوع بی‌نظمی و ماجراجویی با نشاط کنار گذاشته می‌شود و همه به فکر پایدار کردن شرایط می‌افتند. شرکت‌هایی رشد جهشی دارند که

رهبران آن، همه را تشویق می‌کنند که کنجکاوی کرده و جرئت انجام کارها به روش‌های جدید را داشته باشند.

ماجرای جویی، کنجکاوی و شروع گزینه‌هایی دلخواه نیستند، بلکه یک «اجبار» هستند. اگر ایده‌های خود را دنبال نکنید، سوال نپرسید یا بر اساس حس خود عمل نکنید، به تیم و شرکت‌تان آسیب خواهید رساند. شما بهترین بخش وجودی خود را پنهان نگه می‌دارید. اگر شرکتی که برای آن کار می‌کنید، شما را برای شروع کاری تشویق نمی‌کند، شاید زمان آن رسیده که کارتان را عوض کنید.

وقتی شروع کردید، شاید به نتیجه‌ای که از اول برای خود برنامه‌ریزی کرده‌اید نرسید. اشکالی ندارد. اولین شعبه کافی‌شاپ استارباکس در سیاتل فنجان قهوه آماده سرو نمی‌کرد. یکی از موسسان آن، به اشتباه فکر می‌کرد که مشتریان بیشتر علاقه دارند که دانه‌های قهوه، چای تازه و سبزیجات بخرند. او در اشتباه بود؛ اما وقتی همکاری از ایتالیا برگشت، برای اصلاح و بهبود ایده‌های اولیه خود، مشتاق شدند. اکنون استارباکس چند هزار شعبه دارد.

بعضی افراد علاقه زیادی به توفان ذهنی ایده‌ها دارند؛ با این وجود، ایجاد جریان‌های بی‌انتها از عقاید، بدون پشتیبانی عملی از آن‌ها فایده‌ای ندارد. گروهی دیگر فکر می‌کنند که قبل از اقدام بر اساس هر ایده‌ای، باید همه احتمالات ممکن را بگیرند. سایر نوآوران پروژه‌ای را پس از پروژه دیگر آغاز می‌کنند، بدون اینکه برنامه‌ای برای تکمیل هر یک از آن‌ها داشته باشند.

شما افرادی را می‌بینید که در کار خودشان کارشکنی می‌کنند. آن‌ها سوالات زیادی می‌پرسند، یادداشت‌های زیادی می‌نویسند و از یک ایده به ایده دیگر می‌پرند. آن‌ها رویاهایی بزرگ دارند؛ اما کوچک عمل می‌کنند. سپس با گذاشتن نام مبتکر بر خود، رفتارشان را توجیه می‌کنند. گاهی، خودتان را وادار به انتخاب ایده‌هایی کنید که احساس می‌کنید عملی‌تر هستند و کارتان را شروع کنید. بعدها شاید یکی از این «شروع»‌ها که در ابتدا ترسناک به نظر می‌رسد، زندگی شما را متحول کند. در آن روز شاید با خود بگویید: «این شروع، درست‌ترین تصمیم زندگی من بود!»