



۶ دیدگاه دور ریختنی درباره کسب و کار

این مقاله قسمتی از کتاب متفاوت «دوباره فکر کن» است که شاید با خواندن آن تمام پیش‌فرض‌های شما درباره ایجاد یک کسب‌وکار موفق و الزامات آن زیر سوال برود؛ ولی گاهی نگاه متفاوت به یک موضوع تثبیت‌شده می‌تواند نتایج شگفت‌انگیزی برای شما رقم بزند.

هر کسی فارغ از اینکه کسب‌وکار خودش را دارد یا در رویای آن است، مدیر است یا کارمند، در کشوری پیشرفته زندگی می‌کند یا ساکن کشوری فقیر است، موفق است یا ناموفق، همواره با تردیدها و ابهاماتی برای ادامه کار مواجه است؛ تردیدهایی که بعضاً سال‌ها همراه آن‌ها است و پاسخ روشنی برای آن‌ها پیدا نمی‌کند.

شروع یک کسب‌وکار همزمان با نگه داشتن شغلی که در حال حاضر دارید می‌تواند کل سرمایه‌ای که لازم دارید را تامین کند. حتی امروزه نیاز به یک دفتر کار نیست، به راحتی می‌توانید در خانه کار کنید و با افرادی که هرگز آن‌ها را ندیده‌اید همکاری

داشته باشید. پس وقت آن رسیده که «در مورد کارتان دوباره فکر کنید و سپس شروع کنید».

دور ریختنی‌هایی که برای شروع موفق کسب‌وکار خود باید دور بریزید:

۱. دنیای واقعی را باور نداشته باشید

این دنیای واقعی مانند یک مکان ناامیدکننده برای زندگی است. مکانی است که همیشه در آن ایده‌های جدید، رویکردهای ناآشنا و مفاهیم بیگانه از دست می‌روند؛ در واقع اگر در پوسته این دنیا خراشی ایجاد کنید می‌بینید که زندگی ساکنین دنیای واقعی مملو از بدبینی و ناامیدی است. آن‌ها انتظار دارند مفاهیم تازه شکست بخورند. آن‌ها می‌پندارند جامعه قابلیت یا آمادگی تغییر را ندارد!

اما شما هرگز آن‌ها را باور نکنید. شاید این دنیا برای آن‌ها واقعی باشد ولی به این معنا نیست که شما هم باید در دنیای آن‌ها زندگی کنید.

دنیای واقعی یک مکان نیست. یک بهانه است. یک توجیه است برای اینکه هیچ تلاشی نکنید. پس باید از آن اجتناب کنید.

۲. یادگیری از اشتباهات گذشته یک مبالغه است!

یکی از تصورات غلطی که وجود دارد این است که باید از اشتباهات گذشته خود درس بگیرید؛ اما اشتباهات واقعا چه چیزی به شما یاد می‌دهند؟!!

ممکن است یاد بگیرید چه کاری را دوباره نباید انجام دهید؛ اما این چه ارزشی دارد؟ چون کماکان نمی‌دانید در مرحله بعد چه کاری را باید انجام دهید.

در مقابل این مفهوم، یادگیری از موفقیت‌هایتان قرار دارد. موفقیت، شما را واقعا مسلح می‌کند. وقتی کاری به موفقیت می‌رسد، می‌دانید چه چیزی موثر بوده و می‌توانید دوباره آن را تکرار کنید. دفعه بعد حتی آن را بهتر انجام می‌دهید.

موفقیت تجربه‌ای است که در پیروزی به دست می‌آید. همان‌طور که تکامل (در

طبیعت) معطل شکست‌های قبلی نمی‌ماند و همیشه بر آنچه موثر و موفق بوده مبتنی است، شما نیز باید همین کار را انجام دهید.

۳. برنامه‌ریزی حدس و گمان است

برنامه‌ریزی بلندمدت برای کسب‌وکار یک کار فانتزی است، مگر اینکه پیش‌گو باشید! عوامل زیادی از جمله شرایط بازار، رقبا، مشتریان، وضعیت اقتصادی و غیره وجود دارند که کنترل شرایط را از دستان شما خارج می‌کنند. نوشتن یک برنامه به شما این احساس را می‌دهد که عواملی را که قابل کنترل نیستند تحت تسلط خود درآورده‌اید. پیش از هر چیز، برنامه‌های کسب‌وکار را حدس‌های کسب‌وکار، برنامه‌های مالی خود را حدس‌های مالی و برنامه‌های استراتژیک خود را حدس‌های استراتژیک بدانید؛ در این صورت می‌توانید نگرانی خود را در مورد آن‌ها متوقف کنید. این حدس‌ها دیگر ارزش تنش و نگرانی را ندارند.

البته منظور این نیست که نباید در مورد آینده فکر کنید یا در نظر داشته باشید که چگونه باید از موانع پیش رو عبور کنید؛ بلکه توجه روی اقدامات بداهه است. شما باید بتوانید اقدامات بداهه انجام دهید. باید قادر به استفاده از فرصت‌های فراهم‌شده در طول مسیر باشید.

کار کردن بدون برنامه‌ریزی ممکن است ترسناک به نظر برسد؛ اما پیروی کورکورانه از برنامه‌ای که هیچ ارتباطی به واقعیت ندارد، ترسناک‌تر است.

۴. چرا رشد؟

در اکثر مواقع این ذهنیت وجود دارد که هرچقدر شرکت بزرگ‌تر باشد و کارمندان بیشتری داشته باشد، تاثیرگذارتر، حرفه‌ای‌تر و قدرتمندتر به نظر می‌رسد. چرا این‌گونه است؟ چه ارتباطی بین رشد و کسب‌وکار وجود دارد؟ چرا همیشه هدف فربه‌سازی

شرکت است؟!

در مورد اینکه اندازه سازمان چقدر باید باشد زودتر از موعد فرضیه‌سازی نکنید. ممکن است اندازه مناسب برای شرکت شما پنج کارمند باشد یا دویست نفر یا حتی فقط خودتان و یک لپ‌تاپ!

پس به آهستگی رشد کنید و ببینید چه چیزی درست است؛ چراکه استخدام پیش از موعد، عامل مرگ بسیاری از سازمان‌ها است. از رشد بیش از اندازه نیز بپرهیزید؛ چون باعث می‌شود از اندازه مناسب شرکت خود دور شوید.

این موضوع نباید فراموش شود که فربه شدن یک سازمان تنها به افزایش تعداد کارمندان نیست، بلکه هزینه‌های سازمان، اجاره بها، زیرساخت‌های آی.تی، اسباب و وسایل و ... نیز به تبع افزایش خواهند یافت که باعث پیچیده‌تر شدن کسب‌وکارتان شده و اداره آن را سخت‌تر و پر تنش‌تر خواهد کرد.

پس، از اینکه یکی از اهداف شما داشتن کسب‌وکاری کوچک باشد نترسید. هر کس که کسب‌وکار پایدار و سودآوری را، چه بزرگ و چه کوچک، اداره می‌کند، باید به آن افتخار کند.

۵. اعتیاد به کار

برخی فرهنگ‌ها اعتیاد به کار را مورد تشویق قرار می‌دهند. درباره افرادی که شب‌ها سخت کار می‌کنند شنیده‌ایم. افرادی که تا دیروقت بیدار می‌مانند و در دفتر کارشان می‌خوابند. در این فرهنگ‌ها اینکه خودتان را برای یک پروژه بکشید، نشان افتخار است؛ در حالی که کار زیاد، یعنی هیچ!!

افراد معتاد به کار بیش از آنکه مشکلی را حل کنند، مشکل‌آفرین هستند. این‌گونه زیاد کار کردن، در بلندمدت استمرار ندارد. وقتی فرسودگی اتفاق بیفتد که این‌گونه هم می‌شود، ضربه سخت‌تری وارد خواهد کرد.

اگر همه چیز شما کار باشد، بعید است بتوانید قضاوت درستی داشته باشید؛ در این صورت ارزش‌ها و تصمیم‌گیری شما به بیراهه می‌رود. دیگر نمی‌توانید تصمیم بگیرید چه کاری به تلاش بیشتر نیاز دارد و چه کاری نه. فقط به شدت خسته می‌شوید که در خستگی هم هیچ‌کسی نمی‌تواند تصمیم‌های دقیقی اتخاذ کند.

معتادان به کار قهرمان نیستند. آن‌ها از روز خود به خوبی استفاده نمی‌کنند، فقط وقت را می‌کشند. قهرمان واقعی کسی است که به موقع به خانه می‌رود؛ چرا که روش سریع‌تری برای انجام به‌موقع کارهای خود یافته است.

۶. کارآفرینی کافی است

واژه کارآفرینی را کنار بگذارید. استفاده از این واژه اشباع شده است. گویی فقط برای افراد خاص تعیین شده است. هر کسی باید تشویق شود کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کند، نه فقط نژاد نادری از انسان‌ها که ذاتاً کارآفرین شناخته می‌شوند.

بهتر است به جای کلمه خیالی کارآفرینی از چیزی که به واقعیت نزدیک‌تر است استفاده کنیم و این افراد را به جای کارآفرین، آغازگر بنامیم.

هر کسی که کسب‌وکار جدیدی ایجاد می‌کند، یک آغازگر است. برای این کار به مدرک MBA، مدرک دانشگاهی، لباس رسمی، کیف دستی یا تحمل ریسک‌های زیاد نیاز ندارید. فقط نیازمند یک ایده، مقداری اعتماد به نفس و حرکتی برای شروع هستید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «دوباره فکر کن»

نویسنده: جیسون فرید، دیوید هینمیر هنسون

ترجمه: عزیز میردار، سید محمد اعظمی‌نژاد

ناشر: رسا



[message_box/]