



۳ قطعه پازل مزیت رقابتی

افراد بسیاری هستند که می‌توانند و مایل‌اند کار کنونی شما را انجام دهند. چه عاملی شما را نسبت به آنان برتر می‌کند و یا شما چه وجه تمایزی با آنان دارید؟ هرگونه فرصت اعم از شغلی، تحصیلی و غیره خواهان زیادی دارد و هر چه امتیازات شما نسبت به رقبایان بیشتر باشد، احتمال تصاحب آن فرصت‌ها توسط شما بیشتر است.

به‌علاوه دوام و بقا یک کارآفرین مستلزم برتری از رقباست. در هر کاری هم‌زمان چند شرکت برای فروش بیشتر با یکدیگر رقابت می‌کنند و شرکتی در این رهگذر موفق است که با ایجاد بیشترین انگیزه در مشتری، او را متقاعد کند که کالا یا خدماتی را که می‌ستاند نسبت به سایر شرکت‌ها مقرون‌به‌صرفه تر است.

بنابراین اگر کالای شرکتی به طرز چشمگیر نسبت به رقیبش متفاوت نباشد، به‌سرعت از نظرها دورمانده و جلوه و جلالش را از دست می‌دهد. امتیاز رقابتی، پایه و شالوده تمام استراتژی‌های شغلی محسوب می‌شود. چراکه یاریتانی می‌کند به این

پرسش کلاسیک پاسخ دهید: «من باید با زندگی چه کنم؟» با اتکا به زندگی امتیاز رقابتی درمی‌یابید که چگونه روی خودتان سرمایه‌گذاری و کدامیک از فرصت‌های شغلی را دنبال کنید. از آنجاکه این عوامل درگذر زمان تغییر می‌کند ارزیابی وضعیت رقابتی، فرایندی مستمر و مداوم است.

مزیت رقابتی را می‌توان پازلی در نظر گرفت که دارای سه قطعه است: دارایی‌های شما، علایقتان و وضعیت بازار کار.

دارایی‌ها، علایق و واقعیت‌های بازار، که پیوسته در حال نوسان و تغییر هستند مزیت رقابتیتان را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهند؛ به همین دلیل شما باید با توجه به علایق و سلایقتان میزان دارایی خویش و وضعیت کنونی بازار را نیز کانون توجه قرار دهید.

۱. دارایی‌های شما

دارایی‌های شما تمام امکاناتی است که در حال حاضر از آن بهره‌مندید؛ بنابراین مانند کارآفرینان موفق پیش از آنکه در عالم رویا به دیدار مرادهای دلتان بروید و یا برای رسیدن به آن‌ها برنامه‌ریزی کنید باید به‌طور دقیق تعیین کنید که در حال حاضر از چه توانایی‌های مادی برخوردارید. یک ایده جدید، زمانی زیرکانه و مدبرانه از آب درمی‌آید که بر مبنای سرمایه‌های موجود بنیان‌گذاران آن به هوشمندانه‌ترین شیوه ممکن به مرحله اجرا درآید.

به‌طورکلی می‌توان گفت که دارایی شغلی بر دو قسمت است: نرم و سخت.

دارایی‌های نرم. چیزهایی هستند که نمی‌توان آن‌ها را معامله کرد و یا دادوستدی درباره آن صورت داد؛ مانند برخورداری از دانش، اطلاعات، مهارت‌ها، اعتبار، مشتری‌مداری و شم اقتصادی. این‌ها عوامل غیرملموسی هستند که راه را برای موفقیت شما هموار می‌کنند.

دارایی‌های سخت. قابل دادوستد است؛ مانند پول، سهام، میز، دستگاه کامپیوتر. این‌ها بنیه مالیاتان محسوب شده و برای انجام طرح‌ها و برنامه‌ها به شما ما قوت قلب می‌بخشد. در پناه آن می‌توانید بدون دغدغه یا نگرانی در قلمروهای مجهول و ناشناخته گام بردارید و برای به سرانجام رساندن طرح‌ها و ایده‌هایتان متقبل خطر شوید.

["message_box text_color="light]

نکته

نباید از نظر دور داشت که یک دارایی نرم، مثلا تجربیات کاری شما، به‌تنهایی چندان ارزشمند نیست. تنها زمانی منشا خدمات مفید و موثر واقع می‌شود که با مهارت‌ها، اطلاعات، ارتباطات اجتماعی و سایر دارایی‌های نرم‌تان به‌درستی تلفیق و ترکیب شود.

[message_box/]

۲. ارزش‌ها و علایق شما

ارزش‌ها و علایق شما عبارت است از آمال و آرزوها، اهداف، انگیزه‌ها و دیدگاهتان نسبت به آینده. این قطعه از پازل، شامل چیزهایی است که بیشترین اهمیت را در زندگی‌تان دارد و بیشترین رضایت و خرسندی را در شما پدید می‌آورد؛ مانند دانش، استقلال، پول، یکرنگی و قدرت. ممکن است نتوانید به تمام علایقتان جامعه عمل بپوشانید یا از تمام ارزش‌هایتان پیروی کنید. به‌علاوه علایق و ارزش‌های شما به مرور زمان عوض می‌شوند. با این حساب تنها کاری که از دستتان برمی‌آید این است که در جهت یک هدف مهم حرکت کنید.

۳. واقعیت‌های بازار کار

آخرین قطعه پازل واقعیت‌های بازار کار در شرایط کنونی است. کارآفرین هوشمند می‌داند که برای تبدیل کالا به پول باید خواسته و نیاز مشتری را به دقت در نظر گرفت و رضایتش را از هر حیث فراهم کرد؛ بنابراین صرف‌نظر از اینکه تا چه اندازه از آرمان‌ها، الهام‌ها و اندیشه‌های خلاقانه برخوردارید و تجربیات و مهارت‌هایتان چیست، دارایی‌های نرم شما به‌رغم خاص و خارق‌العاده بودنش چنانچه از سوی دیگران پذیرفته نشده و نیازهای بازاری که حاضر است برای آن پول بپردازد تامین نکند، کلاهتان پس معرکه است و دیر یا زود به پرتگاه شکست و درماندگی فرو خواهید افتاد.

کارآفرین ماهر و واقعی با زیرکی نیاز بازار را تشخیص داده و با یک ابتکار عمل ساده از کمترین موقعیت، حداقل استفاده را به عمل می‌آورد. کارآفرینان موفق با صرف انرژی فراوان نخست، فقدان‌ها و کاستی‌های زندگی مردم را شناسایی می‌کنند سپس با توسل به افکار پویای خویش، بررسی می‌کنند تا ببینند چگونه ممکن است این نارسایی‌ها را به بهترین و ساده‌ترین شکل ممکن برطرف کنند. باید یقین حاصل کنند که مشتریان تشنه چه کالا و خدماتی هستند و با رغبت حاضرند در ازای آن پول بپردازند.

["message_box text_color="light]

نتیجه

در یک برنامه خوب سه قطعه پازل دارایی‌های شما، علایقتان و واقعیت‌های بازار به‌طور دقیق متصل و یکپارچه می‌شوند. بر این اساس تقویت مهارت‌های کلیدی به‌تنهایی برایتان **مزیت رقابتی** به ارمغان نمی‌آورد. همچنین تنها به این دلیل که سرمایه قابل‌توجهی در اختیاردارید (دارایی‌های شما) یا شیفته انجام کاری خاص هستید (علایقتان)، بدان معنا نیست که با انجام آن کار کسب‌وکاری پررونق یافته و به عرصه ثروت و شوکت قدم خواهید گذاشت؛ زیرا شما واقعیت‌های بازار را نادیده

گرفته و از تلفیق و یکپارچه کردن قطعات سه‌گانه این پازل غفلت کردید.

در چنین شرایطی حتی اگر فردی بهره‌مند از مهارت‌ها و علاقه‌مندی یکسان در ازای انجام کار بهتر اجرت کمتری مطالبه کند، موقعیتتان را تحت شعاع قرار داده و از شما سبقت می‌گیرد. به‌علاوه ممکن است برای کاری که برای راه‌اندازی آن سرمایه کافی در اختیار دارید و به‌شدت به آن علاقه‌مندید تقاضای وجود نداشته باشد. با این حساب می‌توان این قطعات را همزادان سه‌قلویی دانست که تنها باهم و در کنار هم کامل می‌شوند.

[message_box/]

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «استارت آپ شما»

نویسنده: رید هافمن- بن کاسنوچا

ناشر: هامون

ترجمه: محمدرضا آل یاسین

[message_box/]