



چگونه نترسیم و کارآفرینی را شروع کنیم؟

مهم‌ترین عامل در ساخت کسب‌وکاری موفق، این است که باید عاشقش باشید. عشق، چیزی است که حرکت را لذت‌بخش می‌کند. عشق چنان عنصر مهمی است که اگر نداشته باشید، بهتر است اصلاً سفر را شروع نکنید. جایز در یکی از کنفرانس‌هایش گفته است: «می‌گویند شما باید نسبت به کاری که می‌کنید حس خیلی خوبی داشته باشید و اگر به آن علاقه نداشته باشید، اگر از انجام دادن آن لذت نبرید، رهایش می‌کنید. خیلی وقت‌ها آدم‌هایی موفق می‌شوند که آنچه را انجام می‌دهند، دوست دارند و در نتیجه وقتی کار سخت می‌شود، مقاومت می‌کنند؛ اما کسانی که به آن کار عشق نورزیده‌اند، رهایش می‌کنند.» کارتان را دوست دارید؟ کسب‌وکارتان قلبتان را به تپش می‌اندازد؟ اگر دیوانه‌وار عاشق کارتان نباشید، موفق نمی‌شوید.

علاقه

در پیدا کردن زمینه‌ای که علاقه دارید، جمله «دنبال علاقه‌ام می‌گردم» بهانه‌ای است که در لباس مبدل ظاهر می‌شود. از این جمله استفاده می‌کنیم تا موقعیت پیشرفت نکردن، رشد نکردن و کار نکردن را مخفی کنیم. مشکل اصلی این نیست که علاقه ما گم شده یا ازدست‌رفته است. علاقه، چیزی نیست که کشف کنید. علاقه از قبل در وجودتان است؛ مثل جریان برق در کلید لامپ همیشه آنجا است. تقریباً تمام موفقیت‌های بزرگ، از شخصی شروع شده که درنهایت آماده مقابله شده و می‌گوید: «کافی است!» سپس می‌ایستد و مبارزه می‌کند.

یک دشمن خوب به شما دلیلی برای شروع می‌دهد. انتقام گرفتن و مبارزه شما را تشویق می‌کند تا بیشتر جلو بروید و بیشتر مقاومت کنید.

قطار وحشت منتظر شما است! کارآفرینی سخت است. راه‌اندازی کسب‌وکار، شما را به چالش می‌کشد. متمرکز باشید، توجه عمیق‌تری کنید و کارتان را طولانی‌تر، منظم‌تر و با جدیت بیشتری نسبت به بقیه انجام دهید. این موارد برای رسیدن به موفقیت، در قطار وحشت کارآفرینی لازم است.

گمربند ایمنی را ببندید

شکی نیست که شما برای سوار شدن به این قطار وحشت باید به طرز غیرعادی، علاقه‌مند یا نسبتاً دیوانه باشید. خیلی‌ها حتی جرات قدم گذاشتن در این قطار و این مسیر هیجان‌انگیز را ندارند. نه تنها شجاعت شما چیز کمیابی است، بلکه مشخص شده حتی از نظر علاقه داشتن به پیمودن این مسیر هم، غیرمعمولی به نظر می‌آید؛ چون فقط ۱۰ درصد مردم کارآفرین هستند. مردم به انتخاب‌های کارآفرینی شما خرده می‌گیرند، به امید اینکه دوباره شما را برگردانند به جمع خودشان و احساس بهتری نسبت به خودشان پیدا کنند. آن‌ها شما را عجیب و غریب می‌دانند و دیوانه صدایتان می‌زنند.

وقتی تصمیم می‌گیرید از آن ۹۰ درصد فاصله بگیرید و وارد قطار کارآفرینی شوید، مثل شیر تنهایی هستید که می‌خواهد از تله شکارچیان فرار کند. وقتی تصمیم می‌گیرید کارآفرین شوید، اتفاق‌های عجیبی می‌افتد. دوستان، خانواده و همکاران جای تشویق و حمایت از شما، تلاش می‌کنند که شما را از مسیر خارج کنند.

وقتی از شرایط فعلی خارج شوید، تبدیل می‌شوید به آینه غول‌پیکری که بزدلیشان را به رخشان می‌کشید و نشان می‌دهید که در آن شرایط مانده‌اند. آن‌ها به اندازه شما، شجاع نیستند. آن‌قدر شجاعت ندارند که از الگوی شما تقلید کنند، مسخره کردن شما از دنبال کردن راحت‌تر است. اگر آماده نباشید، شاید شما را از مسیر خارج کنند؛ پس کمربند ایمنی را ببندید. آن‌ها بخشی از قطار وحشت شما هستند و شاید برای بیرون کشیدن آن‌ها از مسیر، خیلی مقاومت کنند.

دوره نقاهت را کم کنید

قرار است در قطار وحشت کارآفرینی، شکست، عقب‌نشینی و ناامیدی را تجربه کنید. کل این چیزها الزامی و دردناک هستند. شکست می‌خوریم، اینکه چقدر سریع بتوانیم از جا بلند شویم، موضوعی است که باعث تفاوت ما می‌شود. بزرگ‌ترین افتخار ما هرگز شکست نخوردن نیست؛ این است که با هر بار شکست از جا برمی‌خیزیم پس نگران شکست نباشید. سعی کنید مدت‌زمان بلند شدن را کم کنید. اگر می‌خواهید بهتر شوید، باید خودتان را هل دهید. اگر خودتان را هل دهید، زمین می‌خورید. زمین خوردن بخشی از بهتر شدن است. نه تنها شکست ایرادی ندارد، بلکه بخش مهمی از مسیر است.

قطار وحشت کارآفرینی مثل خیلی دیگر از مسیرها، با هیجان و انتظارات زیادی شروع می‌شود. موفقیت یکی از عالی‌ترین احساسات زندگی را به شما می‌بخشد ولی باید در طول راه با ترس، نداشتن اطمینان، ناامیدی و مشکلات دیگر بجنگید.

به موتور سوخت رسانی کنید

یکی از ترسناک‌ترین بخش‌های این سواری، تصمیم‌گیری است. باید وقت و تجربه با ارزش خود را کجا صرف کنید؟ این ترس الکی نیست. وقت گذاشتن روی موضوع‌های بی‌اهمیت باعث می‌شود، از مسیر خارج شوید.

فروش و بازاریابی

تنها چیزی که مشخص می‌کند کسب‌وکار تان موفق شده یا به شدت شکست خورده است، فروش است. شرکت‌هایی که بیشترین رشد را دارند، آن‌هایی هستند که به بهترین شکل خودشان را بازاریابی می‌کنند. چه بخواهید و چه نخواهید، فروش پادشاهی می‌کند. آن‌کسی که می‌داند چگونه یک مشتری را به چنگ آورد، نگه دارد و بیشترش کند، کسی است که از همه بیشتر پول درمی‌آورد.

فروش شغل شماره یک و بزرگ‌ترین اولویت شما است. تنها چیزی که سرعتی را که می‌خواهید، به وجود می‌آورد تا از پیچ‌وخم‌ها، مسیرهای معکوس و پرش‌های این مسیر، جان سالم به در ببرد. فروش برای رشد کسب‌وکار تان حیاتی است. اگر می‌خواهید پیام‌رسانی فروش خود با آدم‌ها، ارتباط برقرار کند، اگر می‌خواهید قلب آن‌ها را تسخیر کنید و تحریکشان کنید، باید وارد احساس آن‌ها شوید. برای اینکه با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید، باید چیزی را که حس می‌کنند، احساس کنید. چیزی را که تجربه می‌کنند، تجربه کنید و به چیزی فکر کنید، که آن‌ها فکر می‌کنند. فروش، برطرف کردن نیاز پیش‌فرض یک مشتری است. پنهان نشوید و فروش کنید.

پر کردن صندلی‌های خالی

مهم نیست چه کسی هستید یا شرکت شما چه قدر بزرگ است. پیدا کردن آدم‌های کامل برای ملحق شدن به شما در این مسیر، کار راحتی نیست. یک کارآفرین نباید فقط بر اساس امیدواری، کسی را استخدام کند. وقتی بحث استخدام پیش می‌آید،

به کار گرفتن آدم‌هایی برای پر کردن صندلی‌های خالی قطار، نمی‌توانید فقط اشتیاق آدم‌ها را در نظر بگیرید، باید مدارک را استخدام کنید. شما زمان و منابعی برای آموزش و ارتقای مهارت آدم‌ها ندارید. با حفظ کارمندی‌های بد، به آن‌ها اجازه می‌دهید شما را ورشکسته کنند. آدم‌های عالی، کسانی هستند که از مراحل سخت، تنگناها و شیب‌های تند قطار وحشت، شما را نجات می‌دهند.

هیچ مدیرعاملی تنها به قله کوه صعود نمی‌کند. این کار، گروهی عالی می‌خواهد. تنها کار مهمی که باید بکنید، انتخاب آدم‌های درست است. می‌خواهید کسب‌وکار خود را دو برابر کنید؟ این کار با استخدام درست، شروع می‌شود. می‌خواهید استرس خود را کم کنید؟ این کار با استخدام درست، شروع می‌شود. انتخاب، ۹۵٪ از مسیر موفقیت است.

سواری در صندلی جلو

توانایی مدیریت کردن شما، بیشترین محدودیت در مسیر رسیدن به خواسته‌های تجارستان است. این همان مهارتی است که مشخص می‌کند، آیا می‌توانیم این قطار وحشت را به یک موشک به مقصد ماه تبدیل کنید یا نه؟ یک محصول به دلیل قطعه شکسته، از دور خارج می‌شود. مقصر مسئول نظارت بر کیفیت نیست، مقصر شما هستید. شما در نهایت به‌عنوان رهبر کسب‌وکار، صد درصد مسئول همه‌چیز هستید. وقت خود را صرف سرزنش کردن نکنید.

نمی‌توانید مدیری قدیمی در محل کار جدید باشید و توقع داشته باشید، موفق هم شوید. باید تغییر دهید. منطبق شوید. به شخص جدیدی تبدیل شوید. رهبران کسب‌وکار در قرن جدید، رئیس نیستند. مدیر نیستند. آن‌ها به معنای واقعی، رهبر کسب‌وکار هستند.

باید ۴ ویژگی رهبران عالی را درک کنید و به آن‌ها عمل کنید:

۱. رهبران کسب‌وکار سرعت را تعیین می‌کنند. شما استانداردهای سرعت را تعیین می‌کنید. سرعت،

کیفیت و فرهنگ گروه، از طرف رهبر تعیین می‌شود.

برای رهبری فقط باید بگویید: «مرا دنبال کنید. حرکت خود را به آموزش تبدیل کنید. افراد تیم به شما گوش نمی‌دهند، بلکه مشاهده می‌کنند. الگو باشید.»

۲. رهبران، کاری را که متداول نیست، انجام می‌دهند. مطمئن باشید اگر نام رهبر کسب‌وکار را یدک بکشید، باعث ناراحتی یک عده خواهید شد؛ ولی هدف رهبر کسب‌وکار دوست داشته شدن نیست، رهبری کردن است. انجام کارهای درست است.

۳. رهبران باعث رشد بقیه هستند. مسئولیت رهبر کسب‌وکار، بیرون کشیدن استعداد، انگیزه و توانایی افراد تیم است. شما به‌عنوان رهبر کسب‌وکار باید باعث رشد افراد تیم شوید.

۴. رهبران کسب‌وکار به بقیه اجازه رهبری می‌دهند. وقتی شما در کاری متخصص نباشید، نتایج افت می‌کند. بگذارید بقیه نقش‌هایشان را ایفا کنند. اگر وقت خود را به انجام کارهایی بگذارید که در واقع کار مدیریتی نیستند، نمی‌توانید رهبر بزرگی در کسب‌وکار شوید.

هر کارآفرینی که رهبری می‌کند، این احساس را دارد که نسبت به کل افراد شرکت مسئول است. هرکسی در سازمان شما در حال یادگیری شیوه تفکر، عمل و واکنش شما است. الگو باشید.

سرعت گرفتن

عوامل حیاتی متعددی هستند که زندگی یا مرگ کسب‌وکار شما را مشخص می‌کنند. می‌دانم که اهداف بزرگ و ماموریت مهمی برای انجام دادن دارید، برای رسیدن به موفقیت، باید زمان، انرژی و منابعتان را روی مهم‌ترین مسائل بگذارید. حواستان را پرت عوامل کم‌اهمیت نکنید.

چهار عامل حیاتی برای مدیریت خود و تیم کسب و کارتان وجود دارد:

۱. کارهای حیاتی شما

همه‌ی کارها را خودتان نکنید. فقط کارهای حیاتی را بر عهده بگیرید. تیمی عالی از بازیکنان توانا بسازید که در بقیه مسائل فوق‌العاده عمل می‌کنند. موفقیت به کاری که باید بکنید ارتباط کمتری دارد تا کارهایی که نباید بکنید.

کار حیاتی شما چیست؟ تنها چیزی که برای شرکتتان بیشترین فایده را دارد، چیست؟ کشف کنید. بعد، برنامه بریزید، نمودار بکشید و برای وقتِ بیشتری گذاشتن، برای آن استراتژی بچینید.

۲. اولویت‌های حیاتی شما

انتخاب و محدود کردن اولویت‌های خود، مهم‌ترین چیزی است که در قطار کارآفرینی دارید. اگر احساس فشار کردید به احتمال زیاد به خاطر نداشتن اولویت‌های مشخص است. اولویت‌های حیاتی، کارهایی هستند که برای موفقیت سازمان یا رسیدن به اهداف باید برای آن وقت بگذارید. اگر بیش از سه اولویت داشته باشید هیچ‌چیز ندارید.

۳. معیارهای حیاتی شما

شما باید معیارهای حیاتی خود، افراد و کسب و کارتان را مشخص کنید و بر آن نظارت داشته باشید. باید به دقت تصمیم بگیرید، همیشه معیارهای معدودی هستند که در نهایت به چند معیاری تبدیل می‌شوند که در طول مسیر، دنبالشان می‌کنیم.

۴. پیشرفت‌های حیاتی شما

اگر دنبال ارتقای خودتان هستید، که همه‌مان هستیم، فقط خواندن زیادی کتاب در مورد پیشرفت، کافی نیست. مشکل حیاتی در مورد قطار وحشت کارآفرینی، این است که شما فقط با یاد گرفتن موفق نمی‌شوید. باید مطالعه کنید. بعد، عمل کنید. باید کمتر یاد بگیریم و بیشتر عمل کنیم. مسئله، چیزهایی نیست که یاد می‌گیرید یا می‌دانید؛ این است که با چیزهایی که یاد گرفته‌اید و می‌دانید، چه کار می‌کنید؟ وقتی بحث پیشرفتتان می‌شود، باید همان اندازه متمرکز و خودخواسته عمل کنید.

دست‌ها بالا

وقتی نمی‌توانید ببینید چه اتفاقی جلوی روی شما است، نمی‌توانید خودتان را برای اتفاقات مسیر آماده کنید. یک قطار وحشت عادی می‌تواند، به اندازه کافی ترسناک باشد؛ ولی مسیری که در تاریکی طی شود، این تجربه را از ترسناکی به وحشتناکی تبدیل می‌کند. اگر به یک کارآفرین تبدیل شوید، با ترس روبه‌رو می‌شوید.

روبه‌رو شدن با ترس

اغلب مردم از توانی که به آن‌ها اعطا شده است، در زندگیشان استفاده نمی‌کنند. نتایجی که به دست می‌آورند و نوعی از زندگی که تجربه می‌کنند، فقط بخش کوچکی از توانایی آن‌ها است. تنها ترس مانع آن‌ها می‌شود.

ترس می‌تواند توان را خفه کند و نگذارد بروز پیدا کند. اغلب آن‌هایی که هیچ‌وقت سوار قطار وحشت کارآفرینی نمی‌شوند، به این خاطر مقاومت می‌کنند که باورشان شده کارآفرین‌ها، آدم‌های نترس، شجاع و ریسک‌پذیر هستند. این واقعیت ندارد. هر کارآفرین بزرگی با ترس، کارش را شروع می‌کند. همان‌طور که نلسون ماندلا می‌گوید: «یاد گرفتم شجاعت به معنی نبود ترس نیست؛ بلکه غلبه بر آن است. شجاع کسی نیست که احساس ترس نکند، شخصی است که بر آن غلبه می‌کند.»

چیزی که واقعا از آن می‌ترسیم یک توهم است، زاییده ذهن ما است. ترس پدیده‌ای است که کاملاً در ذهنتان اتفاق می‌افتد. ترس به هر تفسیری معنا می‌دهد و احساسات منفی را به وجود می‌آورد.

بایدها و نبایدهای طی کردن مسیر

مسیر دوستان را کنار زده و راه خود را بروید. به حرف قلب خودتان گوش دهید.

نگذارید ترس، حسرت یا فشار اجتماعی درکتان را کدر کند. روزتان را صرف چیزهایی کنید که می‌خواهید در ستایش شما از همان چیزها، اسم برده شود.

از آخر شروع کنید

«بزرگ‌تر» فقط وقتی بهتر است که لبخند صورتتان را پهن‌تر و براق‌تر کند، آن را سرشار از شادی کند. جوری زندگی کنید که می‌خواهید در آخر مسیر به یاد آورده شوید. در قالب شخصی زندگی کنید که الان می‌توانید باشید. فراموش نکنید روزی را که تصمیم گرفتید، سوار قطار وحشت کارآفرینی شوید.

درست از همین‌جا که هستید، شروع کنید. همین حالا دست‌به‌کار شوید. الان تصمیم بگیرید برتریتان را شروع کنید و به اندازه‌ای که می‌توانید قدرتمند، شجاع، دلیر و بی‌باک باشید. برتری از قبل درون شما است، فقط باید رهايش کنید و هرروز تجربه‌اش کنید. شما می‌توانید همین حالا شروع کنید. هیچ‌وقت برای تبدیل شدن به کسی که می‌توانستید باشید، دیر نیست.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «دیوانگان ثروت‌ساز»

نویسنده: دارن هاردی

ناشر: نگاه نوین

ترجمه: شادی حسن‌پور

[message_box/]