



۵ ویژگی یک کارآفرین موفق

تحول کسب‌وکار با تحول خودتان آغاز می‌شود. آقای جیم کالینز در کتاب «خوب به عالی» توضیح داده است که همیشه پشت موفقیت‌های بزرگ در کسب‌وکار، فرد یا افرادی وجود داشتند که خصوصیات اخلاقی آن‌ها باعث رشد شرکت شده است. ابتدای کار حتی اگر اغلب خصوصیات لازم را نداشته باشید، کسب‌وکارتان پیش می‌رود؛ ولی در نهایت به جایی می‌رسید که پیشرفت بیشتر به توسعه شخصیت شما بستگی دارد. به بررسی چند خصوصیت ضروری برای کارآفرینان بپردازیم.

۱. جسارت

جسارت کارآفرینان موفق، همیشه برایم بسیار الهام‌بخش بوده است. این افراد کارهایی را انجام می‌دهند که انجامش برای خیلی از رقیبان ترسناک است. این افراد موفق با وجود ترس، کاری که فکر می‌کنند درست است را انجام می‌دهند؛ البته هیچ تضمینی هم برای موفقیت وجود ندارد. جسور بودن در کسب‌وکار باعث می‌شود

سعی و خطاهای بیشتری انجام بدهیم. راز موفقیت در کسب و کار هم همین است. باید کارهای زیادی را امتحان کنیم، با این امید که برخی از آنها نتیجه دلخواه را ایجاد خواهد کرد و البته بسیاری از این کارها نتیجه بخش نخواهد بود.

کارهای جدید انجام دهید

آقای پیتر تیل در کتاب «از صفر به یک» درباره عامل موفقیت شرکت‌های بزرگی مثل گوگل، مایکروسافت، آمازون و تسلا صحبت می‌کند. مهم‌ترین عامل مشترک بین تمام این شرکت‌ها رشد عمودی است. منظور از رشد عمودی انجام کارهایی است که تا به حال انجام نشده است؛ مثلاً زمانی که اغلب شرکت‌ها در حال ساخت ماشین‌های تحریر بهتر بودند، مایکروسافت بر توسعه یک نرم‌افزار پردازشگر متن کار کرد که در نهایت نرم‌افزار ورد خلق شد.

بسیاری از شرکت‌ها به رشد افقی قانع می‌شوند؛ یعنی ببینند دیگران چه کرده‌اند و کارهای آنها را کپی کنند و بهبود بدهند.

رشد عمودی و انجام کارهای جدیدی که دیگران هنوز انجام نداده‌اند، باعث پیشرفت کسب و کار می‌شود.

جسارت را تمرین کنید

همین الان این سوال را از خودتان بپرسید: «انجام کدام اقدام‌ها برای کسب و کارم مفید است و دلیل انجام نشدنش فقط ترس بوده است؟» شاید همین الان ایده‌هایی به ذهنتان بیاید. اگر ایده‌هایتان را ثبت می‌کنید، حتماً ایده‌هایی پیدا خواهید کرد که می‌دانید درست هستند؛ ولی بارها یادداشت کرده‌اید و هیچ‌گاه انجام نداده‌اید. از امروز به خودتان بگویید: راهی ندارید جز اینکه شجاع‌تر و جسورتر شوید! شاید باید تبلیغات بیشتر انجام بدهید؛ ولی می‌ترسید. شاید لازم است کسی را اخراج

کنید؛ ولی به علت اضطراب این کار، مدام طفره می‌روید. شاید لازم است با یک تامین‌کننده یک جلسه جدی داشته باشید و امتیازهای بیشتری بگیرید؛ ولی این جلسه ترسناک به نظر می‌رسد.

هفته‌ای به یک مورد بپردازید که ترسناک به نظر می‌رسد. اگر هر هفته کاری ترسناک انجام نمی‌دهید، توقع رشد قابل‌توجهی را نداشته باشید.

۲. عمل‌گرایی

کارآفرینان موفق بسیار عمل‌گرا هستند. آن‌ها وقتی به این نتیجه می‌رسند که کاری لازم است انجام شود، در اولین فرصت اقدام‌های لازم را انجام می‌دهند و مدام تعلل نمی‌کنند.

بسیاری از فرصت‌ها در کسب‌وکار فقط برای مدت کوتاهی وجود دارند. چند روز تاخیر در ارسال یک پیش‌فاکتور، می‌تواند باعث انصراف خریدار شود. تعلل در فروش یک محصول باعث می‌شود قیمتش کاهش یابد. به تاخیر انداختن تماس با متقاضی استخدام، شاید باعث از دست دادن یک کارمند خوب بشود.

پس هم باید عمل‌گرا باشیم و هم کارها را در اولین فرصت انجام بدهیم. اگر کاری را می‌توانیم امروز انجام بدهیم، بهتر است امروز انجام شود!

۳. تمرکز

تمرکز باعث می‌شود بر چند کار و پروژه خاص کار کنیم و مدام در حال تغییر مسیر نباشیم. فعالیت متمرکز می‌تواند باعث پیشرفت سریع شود. همچنین لازم است در کارهای روزانه خود تمرکز بالایی داشته باشید. با کار کردن متمرکز، با همان تلاش همیشگی می‌توانید دستاوردهای بیشتری داشته باشید.

۴. قدرت ایجاد ارتباط

کارآفرینان موفق به سرعت با افراد اثرگذار ارتباط ایجاد می‌کنند و از پتانسیل‌های همدیگر به خوبی استفاده می‌کنند. اگر شخص ارزشمندی به دوست شما تبدیل شود، به راحتی می‌توانید در نامناسب‌ترین مواقع با او تماس بگیرید و از او کمک بخواهید.

۵. خوش بینی

در کسب‌وکار مجبوریم کمی بیشتر از دیگران خوش‌بین باشیم. بیشتر کارهایی که انجام می‌دهیم شاید با شکست مواجه شود؛ ولی می‌دانیم راهی غیر از این نداریم؛ چون باید راه‌های زیادی را امتحان کنیم، به این امید که برخی از آنها نتایج خوبی ایجاد خواهد کرد.

کارآفرینان ساده‌لوح نیستند؛ ولی همیشه بر بدترین پیامدهای یک کار تمرکز نمی‌کنند. این خوش‌بینی باعث می‌شود کارهایی را انجام بدهند که دیگران ترجیح می‌دهند انجام ندهند.