



## کلید ۳ مرحله‌ای موفقیت در کارآفرینی و پیروزی در بازار

برندن برچارد در این مقاله، فرمول ساده اما قدرتمندی را که در سخنرانی خود در GrowthDay LA ارائه کرده بود، به اشتراک می‌گذارد. این فرمول سه مرحله‌ای، کلید موفقیت در کارآفرینی و خلق ارزش، رشد و درآمد در هر نوع محیط کاری، از شغل ثابت تا استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای شخصی است.

مراحل این فرمول عبارتند از: «ببینید، حل کنید، بفروشید».

در ادامه، برچارد این ایده را با ارائه مثال‌های عملی و توضیح دلایل روان‌شناختی پشت آن باز می‌کند و راهکارهایی عملی برای به‌کارگیری فوری آن در مسیر موفقیت در کارآفرینی ارائه می‌دهد. این فرمول به‌عنوان یک ابزار قدرتمند، به کارآفرینان کمک می‌کند فرصت‌ها را شناسایی کنند، مسائل واقعی را حل کنند و در نهایت، ارزش خود را به بازار عرضه نمایند که نتیجه آن، افزایش رشد و درآمد خواهد بود.

## چارچوب فرمول ۳ مرحله‌ای

کل ماجرا به سادگی این است:

«ابتدا مشکل یا فرصت را ببینید؛ سپس راه‌حلی طراحی و اجرا کنید و در آخر، آن راه‌حل را به‌طور مستمر و مکرر به بازار یا داخل سازمان بفروشید».

برندن برچارد همیشه این را تکرار می‌کند: «ببینید، حل کنید، بفروشید». نه تنها باید این راهکار را پیش بگیرید؛ بلکه باید فرکانس انجام آن را نیز بالا ببرید.

### بخش اول: ببینید (See it)

اغلب افراد در کار روزمره خود درگیر وظایف مشخص می‌شوند و فراموش می‌کنند از دیدگاهی گسترده‌تر به سازمان یا بازار نگاه کنند. مرحله «ببینید» در مسیر موفقیت در کارآفرینی، به معنای شناسایی ضعف‌ها، شکاف‌ها و فرصت‌هایی است که دیگران از آن غفلت کرده‌اند. پرسش‌هایی از جمله موارد زیر، می‌تواند در این مرحله راهگشا باشد:

• «چه مشکلاتی وجود دارد؟»

• «مشتریان یا همکاران از چه چیزی رنج می‌برند؟»

• «چه فرایندی کارآمد نیست؟»

این مرحله، نیازمند ذهنیتی کنجکاو و خارج از چارچوب است. برچارد تجربه کرده است صرف انجام تکالیف محوله کافی نیست؛ بلکه باید مشاهده کرد دیگران با چه چالش‌هایی روبه‌رو هستند و چگونه می‌توان کمک کرد.

این مهارت، پایه‌ای اساسی برای رسیدن به موفقیت در کارآفرینی محسوب می‌شود.

### بخش دوم: حل کنید (Solve it)

دیدن بدون اقدام عملی بی‌فایده است. مرحله «حل کنید» در مسیر موفقیت در کارآفرینی شامل موارد زیر می‌باشد:

• ساخت محصول جدید

• طراحی فرایند بهتر

• ترکیب ایده‌ها از بخش‌های مختلف سازمان

اگر پاسخی در دسترس نیست، شبکه‌سازی و مشورت با دیگران، جمع‌آوری ایده‌ها و سپس ساخت راه‌حل عملی ضروری است.

برچارد بیان می‌کند مواجهه با چالش‌های یک شریک یا مدیر، نیازمند مراجعه به هم‌تیمی‌ها، جمع‌آوری ایده‌ها و ارائه راه‌حل عملی بوده است. حل مشکل یعنی پذیرفتن مسئولیت فراتر از شرح وظایف رسمی و این مرحله، کلید رشد واقعی و پایدار در موفقیت در کارآفرینی است.

### **بخش سوم: بفروشید/ ابراز کنید (Sell/Express it)**

مرحله «فروش» یا «ابراز ارزش» اغلب نادیده گرفته می‌شود. بسیاری از کارآفرینان محصول یا راه‌حل عالی دارند؛ اما به‌ندرت درباره آن صحبت می‌کنند. در مسیر موفقیت در کارآفرینی، فروش تنها به‌معنای کسب درآمد نیست؛ بلکه بیان ارزش، تبلیغ ایده و تکرار پیام به‌صورت مداوم است.

برچارد توصیه می‌کند اگر راه‌حلی کارآمد دارید، آن را به‌طور مداوم معرفی و عرضه کنید. تداوم در نمایش ارزش و ارائه محصول، تفاوت میان کارآفرینان موفق و کسانی است که درآمد متناوب دارند. این مرحله، تضمین‌کننده رشد مستمر و پایدار و یکی از ارکان اصلی موفقیت در کارآفرینی به‌شمار می‌رود.

### **فرکانس مستمر؛ عامل اصلی موفقیت در کارآفرینی**

یکی از تفاوت‌های اساسی میان کارآفرینانی که به موفقیت در کارآفرینی می‌رسند و کسانی که موفق نمی‌شوند، در میزان فرکانس فروش و ابراز ارزش نهفته است. برخی ممکن است یک بار محصول یا خدمت خود را ارائه دهند و انتظار داشته باشند بازار به‌طور خودکار آن را کشف کند؛ اما موفقیت واقعی تنها از طریق ارائه مداوم و تکراری محصول یا خدمت حاصل می‌شود.

اگر یک دوره آموزشی یا محصولی در آوریل عرضه شود و در ماه‌های بعد هیچ اقدامی

برای عرضه و تکرار پیام انجام نشود، انتظار معجزه بی‌مورد است. عرضه مستمر ارزش باعث افزایش دیده‌شدن برند و محصول می‌شود و فروش با فرکانس بالا به کارآفرینان امکان می‌دهد همواره در ذهن مشتریان و تصمیم‌گیران باقی بمانند.

تداوم در فروش و ارائه ارزش نه تنها موفقیت در کارآفرینی را تثبیت می‌کند؛ بلکه فرصت یادگیری و بهبود مستمر محصول یا خدمت را نیز فراهم می‌آورد و مسیر رشد پایدار را هموار می‌سازد.

## مثال متافور حراج انبار (Garage Sale)

برچارد تجربه‌ای از کودکی خود را به‌عنوان درس مهم در مسیر موفقیت در کارآفرینی نقل می‌کند. او با حراج‌های خانوادگی بزرگ شد و گاهی پدرش اشیایی را از کنار خیابان جمع می‌کرد و خانواده آن‌ها را می‌فروختند.

نکته کلیدی این است که موارد باارزش زیادی در خانه یا کسب‌وکار افراد ممکن است خاک بخورند. برای مثال

- کتاب‌ها
- دوره‌ها
- ایده‌ها
- راه‌حل‌های قبلی که اگر به‌طور منظم عرضه نشوند، فرصت‌های بالقوه از دست می‌روند.

بسیاری از کارآفرینان محصولاتی دارند که یک بار راه‌اندازی شده و عملکرد خوبی هم داشته‌اند؛ اما به‌دلیل یک رویداد یا تجربه منفی، عرضه و تبلیغ آن‌ها متوقف شده است. این ناکامی، معمولاً ناشی از کمبود تداوم و فروش مستمر است؛ نه کیفیت محصول.

برچارد توصیه می‌کند چنین محصولاتی دوباره عرضه شوند و هر هفته یا هر ماه به

بازار یا مخاطب معرفی شوند؛ چرا که عرضه مداوم ارزش، یکی از عوامل مهم موفقیت در کارآفرینی به شمار می‌رود.

## ارزش مستقل از تایید دیگران

یکی از پیام‌های کلیدی برچارد در سخنرانی خود، مقابله با تمایل کارآفرینان به کاهش ارزش خود پس از تجربه قدردانی نکردن است. در مسیر موفقیت در کارآفرینی، اگر فردی به تیم یا مشتریان ارزش افزوده ارائه دهد و قدردانی لازم را دریافت نکند، نباید ارزش خود را پایین بیاورد. ارزش افراد نباید با رفتار یا بازخورد دیگران سنجیده شود.

برچارد می‌گوید: «اگر ارزش اضافه کرده‌اید و کسی قدردان نبود، ارزش‌تان را پایین نیاورید». این تمایل به «کناره‌گیری ارزش» وقتی که قدردانی مشاهده نمی‌شود، موجب توقف ایجاد ارزش و از دست رفتن فرصت‌های رشد، درآمد و پیشرفت در مسیر موفقیت در کارآفرینی می‌شود.

پژوهش‌های بازار کار در آمریکای شمالی نشان داده‌اند یکی از دلایل اصلی ترک شغل، «دریافت نکردن احساس قدردانی به‌سوی مستقیم از سوی مدیر» بوده است؛ این نشان می‌دهد احساس نادیده گرفته شدن می‌تواند مسیر شغلی و درآمد افراد را تحت‌تاثیر قرار دهد.

## راهکارها برای مقابله با قدردانی نشدن

- ارزش خود را مستقل از بازخورد دیگران تعریف کنید.
- به‌جای کنار کشیدن، فرکانس ارائه و بیان دستاوردها و ایده‌ها را افزایش دهید.
- شبکه حرفه‌ای خود را گسترش دهید؛ همیشه مشتری یا شریک دیگری هست که ارزش شما را شناسایی کند.
- از خودپنداری منفی دوری کنید؛ رفتار دیگران بازتاب شخصیت یا توانمندی شما نیست.

اجرای این راهکارها به کارآفرینان کمک می‌کند مسیر موفقیت در کارآفرینی را با اعتماد به نفس، پایداری و تداوم دنبال کنند.

## مسئولیت‌پذیری شخصی: تحلیل مالی و رفتار

برای فهمیدن اینکه آیا این فرمول کار می‌کند یا نه، به خودتان یک تحلیل ساده مالی و رفتاری بدهید. به شش تا دوازده هفته گذشته نگاه کنید و از خود بپرسید:

- چند بار فرصت یا مشکل را شناسایی کردم؟
- چند بار فعالانه برای حل آن قدم برداشتم؟
- چند بار آن راه حل را به دیگران ارائه و آن را فروختم یا ابراز کردم؟

جواب‌های شما مشخص می‌کند چرا درآمد یا رشدتان در سطحی که می‌خواهید نیست. این یک معادله ساده است: «اگر زیاد دیده، حل و فروخته‌اید، احتمالاً نتایج چشم‌گیری دارید؛ اگر نه، باید فرکانس و تلاش را افزایش دهید».

## ابراز ارزش برای موفقیت در کارآفرینی

برچارد اشاره می‌کند فرهنگ غالب در بسیاری از محیط‌ها، گاهی نگاه منفی به فروش دارد؛ باین‌حال، درآمدزایی و رشد تنها نتیجه تکرار و عرضه مستمر ارزش است. اگر کلمه «فروش» باعث احساس ناراحتی می‌شود، می‌توان از عبارت «ابراز ارزش» استفاده کرد.

ابراز ارزش به معنای نشان دادن توانایی‌ها، مهارت‌ها و دستاوردهای فرد است و این کار می‌تواند در محل کار، شبکه‌های اجتماعی یا سخنرانی‌ها صورت گیرد؛ به عبارت دیگر ابراز ارزش یعنی نشان دادن اینکه شما چه کسی هستید و چگونه می‌توانید به دیگران یا سازمان‌ها کمک کنید.

## خاموش کردن خود

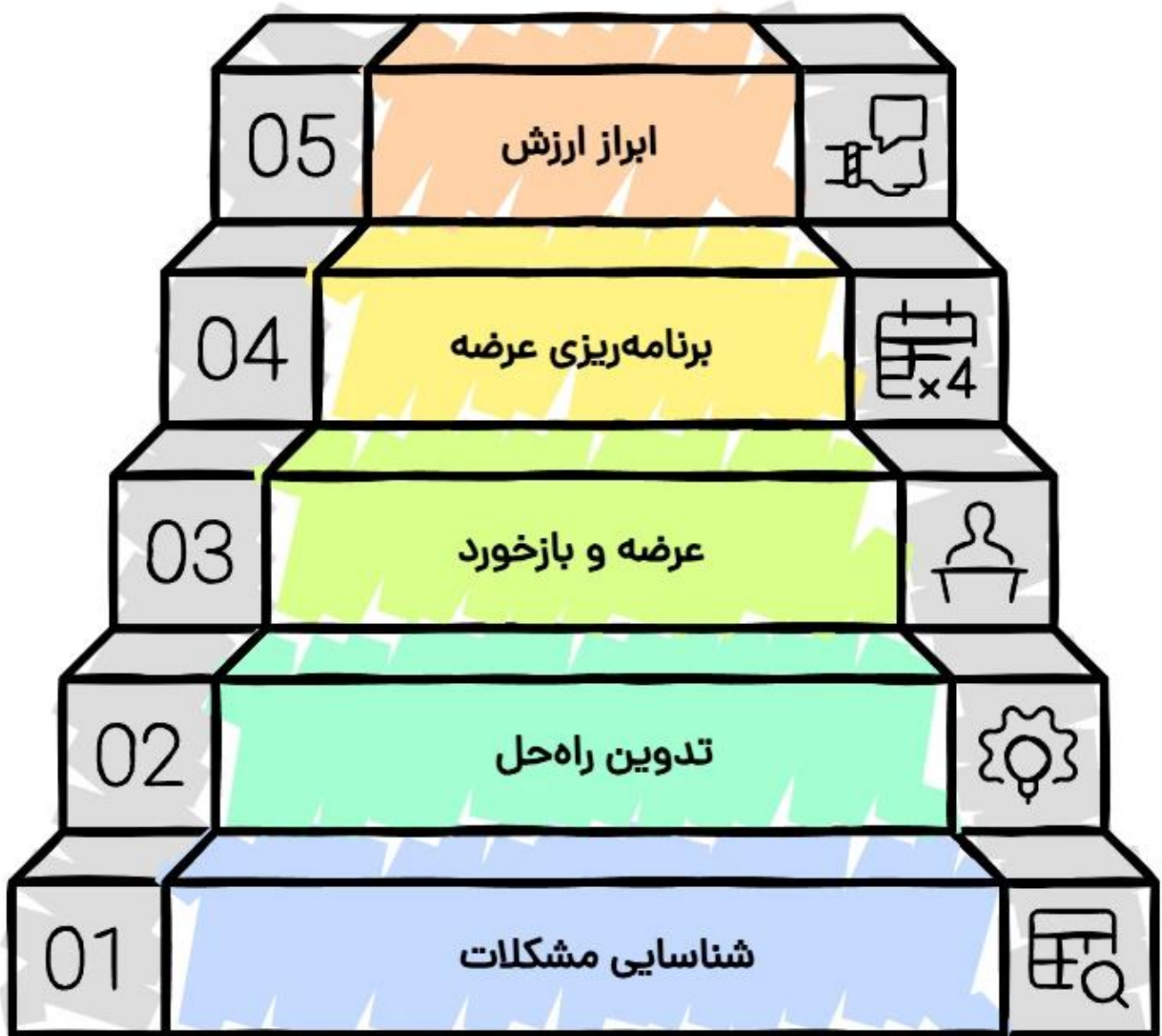
خاموش کردن خود، به معنای خاموش شدن ایده‌ها و ارزش‌های فردی است. برچارد توصیه می‌کند کارآفرینان نباید از ترس قضاوت یا نادیده گرفتن عقب‌نشینی کنند. برای رسیدن به زندگی ثروتمند و رضایت‌بخش و تقویت مسیر موفقیت در کارآفرینی، بیان مکرر ارزش‌ها و دستاوردها ضروری است.

## تمرین‌های عملی برای هفته پیش رو

برای تقویت مسیر موفقیت در کارآفرینی، برچارد چند تمرین عملی برای کارآفرینان پیشنهاد می‌کند:

- ۱. شناسایی مشکلات یا فرصت‌ها:** یک فهرست شامل سه مشکل یا فرصت در محیط کار یا کسب‌وکار خود تهیه کنید.
- ۲. تدوین راه‌حل عملی:** برای هر مشکل یا فرصت، یک راه‌حل عملی بنویسید و حداقل یک قدم کوچک برای اجرای آن بردارید.
- ۳. عرضه و دریافت بازخورد:** راه‌حل خود را به یک نفر، یک همکار، مدیر یا مشتری ارائه دهید و بازخورد آن‌ها را دریافت کنید.
- ۴. برنامه‌ریزی عرضه مکرر:** یک برنامه برای عرضه مستمر راه‌حل خود تنظیم کنید؛ برای مثال، هر هفته یا هر ماه.
- ۵. ابراز ارزش روزانه:** هر روز حداقل یک نفر از شبکه حرفه‌ای خود را در جریان فعالیت‌ها و دستاوردهای خود قرار دهید.

اجرای این تمرین‌ها به کارآفرینان کمک می‌کند فرکانس عرضه ارزش خود را افزایش دهند، فرصت‌ها را به نتیجه تبدیل کنند و مسیر موفقیت در کارآفرینی را با تداوم و اثرگذاری دنبال کنند.



["message\_box text\_color="light]

برای رسیدن به موفقیت در کارآفرینی و ساخت زندگی‌ای سرشار از توانمندی و ثروت، کارآفرینان باید فرمول سه مرحله‌ای «ببینید، حل کنید و بفروشید» را بارها و بارها اجرا کنند و این کار را با فرکانس بالا انجام دهند.

ارزش فرد، مستقل از تحسین یا قدردانی دیگران است؛ بنابراین نباید ارزش خود را وقتی کسی آن را نمی‌بیند یا قدر نمی‌داند، کاهش داد.

[message\_box/]

برای تقویت مسیر موفقیت در کارآفرینی و افزایش نفوذ و تاثیرگذاری در حوزه کاری، مطالعه «**خلاصه کتاب اشخاص کلیدی تاثیرگذار**» (۲۰۱۴) نوشته کوین هرینگتون و دنیل پریستلی، توصیه می‌شود. این کتاب نشان می‌دهد در هر صنعت افرادی وجود دارند که به‌طور طبیعی توجه دیگران را جلب می‌کنند، فرصت‌های بیشتری جذب می‌کنند و درآمد بالاتری کسب می‌کنند.

با پیروی از نقشه‌راه ارائه‌شده در این کتاب، کارآفرینان می‌توانند به یکی از این افراد محوری تبدیل شوند و با ایجاد و تقویت نفوذ خود، مسیر پیشرفت و موفقیت در کارآفرینی را با سرعت بیشتری طی کنند. مطالعه این کتاب ارزشمند را می‌توان در وبسایت مدیرسبز دنبال کرد تا با فرایندهای عملی و مثال‌های واقعی، جایگاه خود را در حلقه اثرگذاران صنعت تثبیت نمایید.