



وجه تمایز کارآفرینان موفق و ناموفق

کارآفرینان موفق نگاه نو و متفاوتی به کار و زندگی‌شان دارند. تفاوت آن‌ها با کارآفرینان ناموفق ظریف اما قابل تمیز است. این تفاوت‌ها فراتر از خواسته‌ها و رویاهای آن‌ها است. این تفاوت‌ها به عادات یا رموز نهایی برنمی‌گردد. تفاوت آن‌ها به نیروی قابل سنجشی برمی‌گردد که در دایره تفکر و تعقل این افراد نهفته است و موجب می‌شود تحولاتی در شیوه کار، زندگی و روابط شغلی آن‌ها پدید آید.

در این مقاله قصد داریم «ویژگی‌های» متمایزکننده کارآفرینان موفق را بررسی کنیم نه «عادات» آنان را؛ زیرا «عادات» پیش از مطالعه کردن به وجود می‌آیند و در اصل نیازی به مطالعه آن‌ها نیست. از سوی دیگر، کسب عادات دیگران موجب می‌شود از مسیر خود دور افتید، چرا که این‌ها عادات «شما» نیست. ۹ وجه تمایز کارآفرینان موفق در زیر شرح داده شده است که با فراگیری آن‌ها می‌توانید تفاوت قابل ملاحظه‌ای در نوع تفکر، ارزیابی و دیدگاه‌تان ایجاد کنید.

۱. اجبار یا توان

وقتی می‌خواهید چیزی را به زور کسب کنید، باید از همه طرف متوسل به جبر شوید که نیازمند تلاش و تقلای بسیار است. این در حالی است که تکیه بر آنچه در توان دارید نیرویی خلق می‌کند که از توانایی‌ها فراتر می‌رود. وقتی فرد تمام نیروهای درونی، باورها و عواطفش را هم‌سو می‌سازد احساس قدرت و توانمندی می‌کند و این امر موجب می‌شود با صرف انرژی کمتر به اهدافش نایل شود. به عبارتی فرد با هر قدم که برمی‌دارد چندین گام جلو می‌افتد.

۲. تحقق وظایف یا نیل به هدف

تحقق کارها با به پایان رساندن و تمام کردن آن‌ها همراه است و بیشتر به وظایف برمی‌گردد. وقتی انسان کاری را به پایان می‌رساند آن چیز معنا و اهمیت خود را از دست می‌دهد. آیا تا به حال برای تحقق کاری تلاش و کوشش کرده‌اید؟ اگر چنین بوده است آیا با تحقق آن احساس نکرده‌اید آنقدرها هم مهم نبوده است؟ این تجربه همواره با یاس همراه است؛ اما نیل به هدف هیچ‌گاه پایان‌پذیر نیست. چرا که با آگاهی معنوی از معنا و اهمیت کار همراه است. این دیدگاه همواره آرامش‌دهنده و الهام‌بخش است.

۳. کسب اطلاعات با به کار بستن آن‌ها

بدیهی است که کسب اطلاعات تنها در صورت به کار بستن آن‌ها ثمربخش خواهد بود. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان و کارفرمایان ساعات زیادی را صرف مطالعه و کسب اطلاعات می‌کنند؛ اما هیچ‌گاه آن‌ها را به کار نمی‌بندند.

۴. تفکیک یا تلفیق

کارآفرینان موفق می‌گویند پیش از هر چیز به زندگی‌شان به صورت بخش‌های تفکیک‌شده نگاه کرده‌اند. این افراد حتی در تجارتشان همچنین نگاهی به خدمات، محصولات و حتی تلاش‌هایشان دارند. این امر باید به صورتی باشد که کسب موفقیت در هر زمینه به پیشبرد زمینه دیگر منتج شود. برای این کار، مولفه‌ها و طرح‌های گوناگون تجارتتان را بنویسید. سپس درباره اینکه فعالیت در کدام زمینه به برجسته‌سازی زمینه دیگر می‌انجامد بیندیشید و برنامه‌ریزی کنید.

۵. فقط کار یا کار همراه با تفریح

کار جدی و بدون تفریح تحمیلی از «باید»ها و «وظایف» است که نتیجه‌ای جز خستگی ندارد. با کار سخت و طاقت‌فرسا انسان می‌خواهد در مقابل چیزی ایستادگی کند؛ اما کار همراه با تفریح، منبع شادابی، نور، الهام و آرامش است. کارآفرینان موفق پیش از پی بردن به نحوه صحیح انجام کارها، فکر می‌کردند فقط باید تلاش کنند و این امر سلامتی، انرژی و شادابی را از آنان می‌گرفت. آن‌ها پس از کسب نتایج ضعیف تصمیم گرفتند روش خود را تغییر دهند و آن وقت بود که خودشان هم شگفت‌زده شده بودند که «آیا واقعا اینقدر راحت می‌شد کارها را انجام داد»!

۶. حمایت ساختار یا کل فضای کاری

ساختارها در نحوه انجام امور نقش مهمی ایفا می‌کنند و حتی اگر ساختار تشکیل‌شده بسیار متفاوت از ساختار دیگران باشد باز هم ایرادی بر آن نیست. ساختارها روی وظایف و نتایج از پیش تعیین شده تکیه می‌کنند اما برخورداری از حمایت کل فضای کاری ساختار وسیع‌تری فراهم می‌آورد که پیشرفت و ترقی را آسان‌تر می‌سازد. تفاوت این دو در این است که محیط برای شما کار می‌کند ولی برای ساختار شما باید کار کنید. حمایت فضای کاری، ساختارهای کوچک‌تر را از آن شما

می‌سازد. کارآفرینان موفق معتقدند این تفاوت بسیار حائز اهمیت است. آن‌ها با بسط ساختارهای حمایتگر به کل فضای کاری موفقیت بیشتری نصیب خود می‌کنند.

۷. تغییر رفتار یا تحول

تغییر رفتار سطحی‌تر از تحول است. این امر به ترک یا آغاز یک رفتار اشاره دارد که ممکن است ساده یا گذرا باشد. تحول نیروی قوی‌تری است که در نتیجه یک تجربه به وجود می‌آید و به دگرگونی عمیق و درونی منجر می‌شود که اغلب هویت فرد را هم دستخوش تغییر قرار می‌دهد و برای او دیدگاه متفاوتی به ارمغان می‌آورد.

لحظاتی را به یاد بیاورید که به یک‌باره و ناگهان «چیزی دریافت کرده‌اید». این شروع یک دگرگونی است. البته همیشه امکان برگشت به روش و رویکرد گذشته وجود دارد؛ اما همیشه صدایی از درون به شما خواهد گفت که با برگشت به رویکرد نخست نمی‌توانید از توانایی‌های خود نهایت استفاده را بکنید. برای نمونه وقتی متوجه شوید افکار شما نتایج کارتان را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند دیگر نمی‌توانید این امر را منکر شوید و اگر گاهی از این حقیقت غفلت کنید باز هم صدایی از عمق وجودتان شما را به آن فرا می‌خواند. کارآفرینان موفق همواره به دنبال کشف تحولات لازم هستند تا بتوانند زندگی و کارشان را باز هم در جهت بهتری هدایت کنند.

۸. بدبینی یا خوش‌بینی

بدیهی به نظر می‌رسد که بهتر است خوش‌بین بود تا بدبین؛ اما مسئله اینجا است که مشکل می‌توان تشخیص داد چه زمان بدبین هستیم. افرادی که در کشاکش تجارت هستند خود را «واقع‌گرا» توصیف می‌کنند و می‌گویند واقعیات و حقیقت امور را می‌بینند؛ اما حقیقت این است که آن‌ها تنها بخشی از واقعیات را می‌بینند و اکثر اوقات شرایط را از آنچه که هست بدتر جلوه می‌دهند. خوش‌بینی تنها یک طرز تفکر یا رویکرد نیست بلکه یک تعهد است که فرد را ملزم می‌دارد نقطه قوت و روشن

شرایط را ببیند و آن‌ها را بارور سازد. این یک اصل معنوی و علمی است که وقتی انسان قوای خود را بر نقاط سازنده و مثبت متمرکز کند و با شور و بصیرت از آن‌ها برای رسیدن به هدفش استفاده کند خلاق‌تر و با درایت‌تر می‌شود. کارآفرینان موفق این مهارت را در خود «به حد کمال» رسانده‌اند.

۹. ارج نهادن به جایگاه خود یا توجه به کمبودها

خواستار شرایط بهتر بودن و بیشتر خواستن چیز بدی نیست؛ اما بیشتر مردم وقتی درباره خواسته‌هایشان صحبت می‌کنند بر یک خلأ که میان خواسته‌ها و داشته‌هایشان وجود دارد تکیه می‌کنند. این کار موجب می‌شود نداشتن‌ها از داشتن‌ها پررنگ‌تر شوند و یک گره کور ایجاد شود. ارج نهادن به جایگاهی که دارید به معنای در لحظه زیستن، عشق ورزیدن به لحظه زندگی و قدر آن را دانستن است. ارج نهادن به جایگاهی که دارید آرزوها و رویاهایتان را زیر سوال نمی‌برد بلکه نیروی اعتماد و احساسات مثبت را تقویت و راه را برای نیل به خواسته‌ها باز می‌کند. در آخر باید گفت تفاوت کارآفرینان موفق با دیگران در دیدگاه‌ها، باورها و رفتارهای آنان نهفته است؛ بنابراین علاوه بر تغییر عملکرد باید ذهنیات درونی را هم متحول ساخت و از آن بهره برد.

شما برای موفق شدن در کارتان چه تحولاتی در خود ایجاد کرده‌اید؟