



۱۰ درس مدیریتی که از شما کارآفرینی خارق العاده می‌سازد

یک شغل موفق تنها نیازمند ایده‌هایی عالی و اخلاق کاری خوب نیست؛ بلکه به افراد مناسبی نیز احتیاج دارد. به منظور اینکه بتوانید به خوبی با دیگران کار کنید، باید در امر مدیریت و رهبری کسب‌وکار خیره شوید.

من در طول ۱۸ سال تجربه حرفه‌ای کاری مسائل زیادی را به روش‌های دشواری آموخته‌ام. به عنوان یک کارآفرین هنوز و هر روز مشغول یادگیری هستم. با اینکه چیزهای زیادی را در طول زمان آموخته‌ام، اما نمی‌توانم انکار کنم که اگر آن اطلاعات را از قبل داشتم، شاید به موفقیت خیلی بیشتری می‌رسیدم. در عوض تنها کاری که در حال حاضر می‌توانم بکنم این است که این اطلاعات مدیریتی را با شما در میان بگذارم تا دیگر نیازی نباشد برای یادگیری‌شان بیست سال از عمر خود را هدر بدهید!

۱. هیچ‌گاه تسلیم نشوید

شاید کلیشه‌ای باشد اما واقعا بهترین توصیه‌ای است که می‌توانم بکنم. کارآفرینی مناسب افراد ضعیفی که به آسانی تسلیم می‌شوند، نیست؛ بلکه به کسانی اختصاص دارد که به توانایی‌ها، ایده‌ها و همکارانشان اعتقاد قوی دارند. اگر بخواهید تسلیم پروژه‌ای کوچک یا بزرگ شوید؛ یعنی آنقدر به خودتان اعتقاد ندارید که بتوانید از پس آن برآیید.

۲. اطرافیان‌تان همه‌چیز شما هستند

اگر افراد مناسبی در کنار خود نداشته باشید، عملی کردن ایده‌هایتان صد برابر دشوارتر خواهد شد. بهترین افراد ممکن را برای پروژه کاری خود انتخاب کنید و زمانی که این کار را انجام دادید، هر کاری را که از دست‌تان بر می‌آید انجام دهید تا آن‌ها را در تیم خود حفظ کنید.

۳. هم مشاور باشید و هم حامی

بهترین روابط کاری آن‌هایی هستند که هم احترام متقابل در آن‌ها یافت شود و هم آموزش و یادگیری متقابل. شما به عنوان یک رهبر باید توانایی‌ها و دانش کارمندان‌تان را افزایش دهید؛ اما گاهی نیز امکان دارد شما بتوانید چیزهایی از آن‌ها بیاموزید.

۴. قوی باشید و به خودتان اعتقاد داشته باشید

مردم به سختی می‌توانند به آن رهبر کسب‌وکار اعتماد کنند که به خودش اعتقادی ندارد. حتی زمانی که دچار شک و تردید بودید، باز هم اعتماد به نفس و مثبت‌گرایی‌تان را حفظ کنید. تصمیم‌گیری‌های سست و متزلزل نه تنها بر رویکرد

خودتان اثر می‌گذارد، بلکه روی کارمندان هم تاثیر منفی خواهد گذاشت.

۵. یک کسب‌وکار رو به رشد نیازمند افرادی رو به رشد است

یک تجربه حرفه‌ای و مثبت کاری نه تنها نیازمند پیشرفت خود کسب‌وکار است، بلکه به افرادی نیز احتیاج دارد که رویکردی رو به رشد و در حال یادگیری داشته باشند. اشتباهات کوچک کارمندان خود را ببخشید و سعی کنید به جای خجالت‌زده کردنشان، به آن‌ها چیزهایی بیاموزید. موقعیت‌های آموزشی برای کارمندان خود ایجاد کنید تا به افراد پخته‌تری تبدیل شوند. بدانید که ممکن است همین الان رهبر خوبی در کسب‌وکار باشید، اما همیشه فرصت دارید که به رهبر بهتری در کسب‌وکار تبدیل شوید.

۶. شکست خوردن یک واقعیت است، با آن کنار بیایید

من تا به حال با کسب‌وکاری روبه‌رو نشده‌ام که شکست نخورده باشد. به جای آنکه از شکست بترسید، یاد بگیرید آن را به عنوان یک تجربه آموزشی و حتی یک موقعیت رشد و پیشرفت در نظر بگیرید. حداقل به خودتان اجازه ندهید که به خاطر چند شکست، تسلیم یک پروژه (یا حتی یک کسب‌وکار) شوید.

۷. شاید سخت‌ترین کاری که باید انجام دهید این باشد که افرادتان را در طول اعمال تغییرات مدیریت کنید

چه تغییرات شخصیتی و چه تغییرات محیطی می‌توانند روی کارمندان اثرگذار باشند. شاید مدتی طول بکشد که آن‌ها بتوانند خود را با آن وقف دهند. صبور باشید و آن‌ها را درک کنید؛ با این حال در مورد ملزومات کسب‌وکارشان سخت بگیرید. انعطاف‌پذیر باشید. شاید کسب تعادل کاری یکی از سخت‌ترین وظایف شما در این مسیر باشد.

۸. ماهی بزرگ در برکه‌ای کوچک باشید

نمی‌توانید به عنوان یک ماهی کوچک دریایی بزرگ را مدیریت کنید. در عوض باید شرایط را تغییر دهید. گروه بزرگی از کارمندان تشکیل ندهید که حتی نتوانید کنترلش کنید. سعی کنید قدرت‌تان را به شکلی قابل احترام حفظ کنید.

۹. در ابتدا کسب‌وکارتان را روی یک موضوع متمرکز کنید، سپس گسترده‌اش کنید

ترجیح می‌دهید در یک موضوع عالی باشید یا در چند موضوع متوسط؟ احتمالاً اولی. زمانی که در ابتدای راه هستید، سعی کنید کسب‌وکارتان را در یک حیطه به رتبه اول برسانید. زمانی که در این امر استاد شدید، می‌توانید همه چیز را گسترده‌تر کنید.

۱۰. برای اینکه در سطح ملی رقابت کنید، باید تیم بزرگی داشته باشید

عرصه ملی سرشار از رقابت و استعدادهای مختلف است. اگر تیم دسته دومی داشته باشید، نمی‌توانید در لیگ یک بازی کنید. در عوض باید انرژی زیادی صرف کرده و تیمی در خور لیگ دسته اول ایجاد کنید؛ تیمی که هدفی واحد، مهارت کافی، شخصیت مناسب و اشتیاق زیادی برای پیروزی داشته باشد.