

آیا برای موفقیت در کسب‌وکار باید طرزفکر قهرمانان را داشته باشید؟



منبع: www.modiresabz.com

نویسنده: مایکل مسترسون
ترجمه: ژان بقوسیان - مجله خلاقیت ۹۴
موضوع: کارآفرینی، کسب و کار
برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و
بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب
عضو سایت مدیر سبز شوید!

آیا مانند یک قهرمان فکر می‌کنید؟

آیا قادر هستید که به چالش‌های کسب‌وکاران نگاه کرده و اطمینان داشته‌باشید که می‌توانید بر آن‌ها غلبه کنید؟
آیا مانند محمد علی و مایکل جردن عظمت را در وجود خود احساس می‌کنید؟

اگر پاسخ شما منفی است، نگران نباشید، من نیز آن طرزفکر را ندارم.

هرگز نداشته‌ام. هرگز احساس یک برنده ذاتی را نداشته‌ام. هرگز اعتمادبنفس افرادی را که تحسین‌شان می‌کنم، نداشته‌ام. حتی در سال ۱۹۷۶، زمانی که شروع به نوشتن در مورد کسب‌وکار کردم، شک داشتم بتوانم چیزی را درباره کسب‌وکار کامل متوجه شوم. به تازگی از یک دوره تدریس ادبیات به دانش‌آموزان در چاد بازگشته بودم و در روزنامه‌ای با عنوان «کسب‌وکار و تجارت در آفریقا» مشغول کار بودم. به یادمی‌آورم در روز اول کارم به عنوان روزنامه دقت کردم و از خود پرسیدم فرق کسب‌وکار و تجارت چیست؟ به سرعت به این تفاوت پی بردم.

سمت بعدی شغلی من، مدیر تحریریه یک انتشاراتی کوچک در فلوریدا بود. حدود نیم دوجین روزنامه‌نگار آزاد داشتم که به من گزارش می‌دادند. کار من ویرایش و تصحیح نوشته‌های آنان بود. من به ندرت متوجه می‌شدم که درباره چه صحبت می‌کنند، موضوعاتی همانند رباتیک و مدیریت عملکرد حرفه‌ای و تجارت محصولات کشاورزی. چطور می‌توانستم به آن‌ها بگویم چه کار کنند؟ به سرعت آموختم.

وقتی اقدام به ایجاد و بازاریابی خبرنامه سرمایه‌گذاری خود کردم، تقریباً از ترس فلج شده بودم.

نگرانی من از شکست نبود، چون مطمئن بودم شکست می‌خورم! ولی بار دیگر ثابت شد شک من اشتباه بوده‌است. آن انتشارات در سال اول میلیون‌ها دلار درآمد داشت. در نهایت تبدیل به انتشاراتی در زمینه سرمایه‌گذاری با ارزش ۷۰ میلیون دلار شد.

زمانی که برای اولین بار در سن ۳۹ سالگی بازنشست شدم تا روزهای خود را صرف نوشتن شعر و داستان کنم، هرگز برای لحظه‌ای به چاپ هیچ یک از آن‌ها فکر نمی‌کردم. ولی طی ۱۲ تا ۱۴ ماه نویسنده‌گی، ۱۲ تا از داستان‌ها و ۶ تا از شعرهایم در مجلات ادبی به چاپ رسیدند. سه تا از آن‌ها جایزه دریافت کردند.



در سال ۱۹۹۲، «بیل بونر» از من درخواست کرد تا در توسعه کسب و کار انتشاراتی‌اش به وی کمک کنم. شغل را پذیرفتم چرا که پیشنهاد خیلی خوبی به من داده بود. پس از یک سال فروش به ۲۴ میلیون دلار جهش کرد و او از من پرسید که آیا می‌توانیم در نهایت ارزش کسب و کارمان را به ۱۰۰ میلیون دلار برسانیم؟ بخاطر می‌آورم که به او گفتم: «اگر بتوانیم فروش را در همین حد نگه‌داریم هیچان زده خواهیم شد، حدس من این است که در سال آینده افت خواهیم داشت، نه رشد.» ولی ما رشد کرده و بزرگتر شدیم و زمانی که به هدف ۱۰۰ میلیون دلاری رسیدیم گفتم: «بیا به همین میزان رضایت دهیم.» ده سال بعد، درآمد ما به ۵۰۰ میلیون دلار رسیده و حاشیه سودمان نیز دوبرابر شد.

زمانی که در سال ۱۹۹۷ از آفریقا بازگشتم، یک ماشین ۴۰۰ دلاری و نزدیک به ۳۰۰ دلار پس‌انداز داشتم. امروز، در دو امارت چند میلیون دلاری زندگی می‌کنم، ده‌ها میلیون دلار در بانک و حساب‌های کارگزاری دارم و در کسب و کارهایی با ارزش بیش از ۲۰ میلیون دلار سهام دار هستم. بنابراین می‌دانم بدون فکر کردن مانند یک قهرمان، می‌توان موفق شد. می‌دانم دستیابی به مواردی عالی امکان‌پذیر است.

این‌ها را با شما در میان می‌گذارم تا چنانچه شما هم دچار ترس و تردید هستید، بدانید که لزوماً نباید رفتار خود را تغییر دهید تا پیروز شوید.

من تلاش کردم تا تغییر کنم. کتاب‌های بسیاری خوانده و نوارهای بسیاری گوش کردم. درحالی‌که رانندگی می‌کردم با صدای بلند آواز می‌خواندم و در مقابل آینه بر سر خودم فریاد می‌زدم. تمام این کارها را انجام دادم، ولی حس من تغییری نکرد. اگر باید صبر می‌کردم تا رفتارم تغییر کند همچنان در حال انتظار بودم. در عوض روش متفاوتی را پیدا کردم - یک استراتژی مخفی و نه چندان درخشان که اعتقاد دارم برای هر شخصی که قلبی فروتن و ذهنی شکاک دارد، مفید خواهد بود.

موفقیت من برگرفته از دو ایده بسیار ساده است

۱. اگر سرشار از استعداد ذاتی نباشم، می‌توانم با کار سخت‌تر، استعداد و دانش مورد نیاز را بدست بیاورم.
۲. اگر دارای نبوغ ذاتی برای دستیابی به ایده‌های عالی نباشم، می‌توانم کارهای افراد ثروتمند و موفق را دریابم و دقیقاً همان را انجام دهم.

برای مثال، زمانی که آن شغل در خبرنگار «کسب و کار و تجارت آفریقایی» را گرفتم، هر شب، ساعات بسیاری را در کتابخانه بین‌المللی صرف کرده و درباره موضوعاتی که درباره آن‌ها می‌نوشتم مطالعه می‌کردم. هرگز به رئیس خود درباره کار اضافه خود نگفتم، چرا که نمی‌خواستم بدانند چقدر ناآگاه هستم. به آهستگی ولی بطور کامل، شروع به فهم آن‌چه که درباره‌اش حرف می‌زدم کردم و به‌خوبی سایر نویسندگان داخل تیم شدم.

زمانی که شروع به نوشتن اولین نامه‌ی فروش خود کردم، کوچکترین تصویری از چگونگی انجام آن نداشتم. بنابراین، شب‌ها و آخر هفته‌های بسیاری را، برای مطالعه همه نامه‌های فروش موفق که به آن‌ها دسترسی داشتم، صرف کردم. خطوطی را که چشمم را جذب کرده بودند، کپی می‌کردم. یادداشت‌هایی درباره چگونگی ایجاد متون فروش نوشتم. درباره طراحی پیشنهادهای فروش مطالعه کردم و درباره قیمت‌گذاری، جوایز، گارانتی‌هایی که نامه‌های فروش را موثر می‌کرد آموختم.



به تدریج آن چه را که نیاز داشتیم، آموختم. اسراری که مرا به عنوان یک مبتدی در کسب و کار و بازاریابی گیج می کرد، کم کم روشن و نمایان شد.

با هر موفقیت کوچک، اعتماد به نفس من افزایش یافت. ولی نه از نوع اعتماد به نفس ذاتی، بلکه اعتماد به نفس ناشی از پیشرفت از طریق کار سخت و تقلید از موفقیت بود.

سال ها بعد، پس از ساخت کسب و کارهای بسیار و دستیابی به ثروت، مردم با من مثل یک قهرمان رفتار می کردند. آن ها گمان می کردند با استعدادی متولد شده ام که آن ها فاقد آن هستند.

بخشی از این تفکر ناشی از اشتباه من بود. برای تشویق کردن افرادی که برای من کار می کردند، نقاب یک قهرمان را به صورت زده بودم. با هر مشکلی وانمود به ناراحتی و با برداشتن هر چاشنی وانمود به خوشحالی می کردم.

در حال حاضر بر این باور هستم که کار اشتباهی انجام می دادم. به طور ناخواسته پیشنهاد می کردم برای دستیابی به آنچه که من دست یافته ام، آن ها باید شجاعت و اعتماد به نفس من را داشته باشند.

باید حقیقت را به آن ها می گفتم: این که دستاوردهای من با زحمت و به آهستگی کسب شده است. حقیقت آن بود که من به صورت یک کارآفرین کند ذهن متولد شده بودم. باید آن را می پذیرفتم و توضیح می دادم که موفقیت من نتیجه تلاش سخت و تقلید بوده است.

نکته این است. من فکر نمی کنم که برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار، احتیاج به طرز فکر یک قهرمان داشته باشید.

فقط باید دو کار را انجام دهید: سخت تر از رقیبان کار کنید و کارهای افراد موفق که تحسینشان می کنید را تقلید کنید.

اگر این کارها را برای مدت زمان کافی انجام دهید، موفقیتی که در آرزویش هستید را بدست می آورید و در کنار آن اعتماد به نفس و شجاعت هم کسب خواهید کرد.

اعتماد به نفس و شجاعتی که امروز دارم توسط مانتراها یا مدیتیشن و یا تصویرسازی از خود بدست نیامده است. آن ها تماما حاصل کار سخت و تقلید مستمر هستند. اگر برای مدت زمانی طولانی به سختی کار کنید و در هر چیزی هوشمند باشید، موفقیت را می فهمید و با هر موفقیت کوچکی، ذهن و قلب شما به ندرت شجاع تر شده و بر اعتماد به نفس تان افزوده می شود. در نهایت نقاب یک قهرمان را به صورت خود می زنید. ولی زمانی که این اتفاق می افتد، به یاد داشته باشید در مقابل افرادی که دوستشان دارید و به آن ها اهمیت می دهید آن نقاب را از چهره خود بردارید.