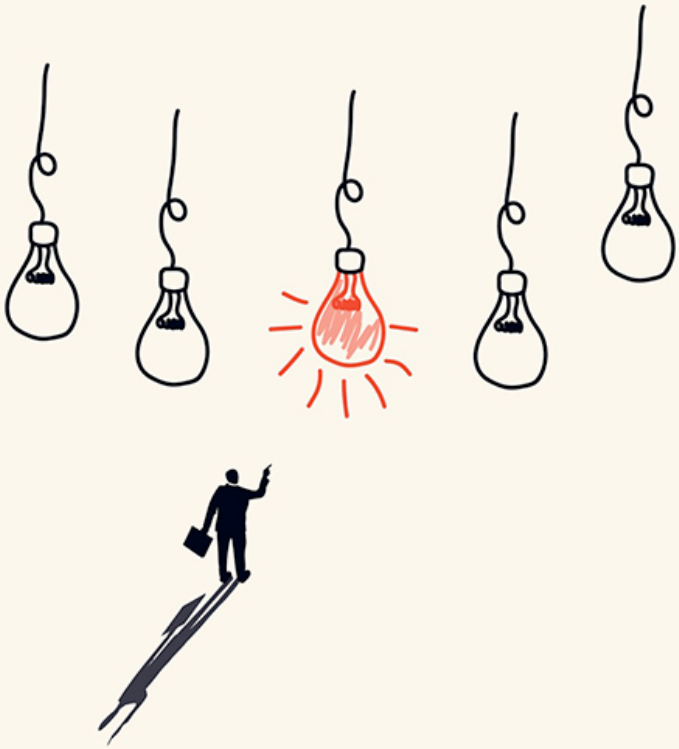

٦ مهارت اساسی کارآفرینان برتر

تهیه مطلب: سحر ونستانی - تیم تحریریه مدیرسبز

چه چیز باعث شده یک دانشجوی انصرافی بتواند فناوری به این عظمت تولید کرده و انقلابی در حوزه سلامت ایجاد کند؟ دو طراح بی‌پول سانفرانسیسکویی چطور می‌توانند یک کسب‌وکار اینترنتی موفق را پایه‌گذاری کنند؟ چه چیز باعث می‌شود یک بازیکن فوتبال دانشگاه مریلند بتواند مشکل عرق ریختن خود را به یک برند ورزشی جهانی بدل کند؟ داستان ناهمانند این آفرینندگان، به این دلیل عجیب است که هیچ‌کس نتوانسته رمزی را که در نحوه دستیابی این افراد سنت‌شکن به نتایج ماندگار وجود دارد، کشف کند. البته فقط تا این لحظه.

رمز کارآفرینان، بر مبنای مصاحبه‌های انجام‌شده با ۲۰۰ کارآفرین نوشته شده که همگی آن‌ها یا شرکت‌هایی با درآمد سالیانه بیش از ۱۰۰ میلیون دلار را پایه‌گذاری کرده‌اند یا تشکیلات اجتماعی را بنیان نهاده‌اند که به بیش از ۱۰۰ هزار نفر خدمات

ارائه می‌دهند. کسب‌وکاری که بعضی از این آفرینندگان پایه‌گذاری کرده‌اند، سالیانه بیش از یک میلیارد دلار درآمد دارد.

این‌گونه نیست که توانایی تجسم و ساخت یک کسب‌وکار یک‌صد میلیون دلاری از بدو تولد در وجود کارآفرینان نهاده شده باشد. آن‌ها برای آن سخت کار کرده‌اند. مطالعات نشان می‌دهد که آن‌ها اساسا روش‌های مشترکی را برای عمل کارآفرینی دنبال کرده‌اند. مهارت‌هایی که موفقیت آن‌ها را امکان‌پذیر کرده، قابل‌آموزش، تمرین و اکتساب هستند.

۱. خلا را پیدا کنید

کارآفرینان با هوشیاری خاصی که دارند، فرصت‌هایی را که دیگران قادر به دیدن آن‌ها نیستند، تشخیص می‌دهند. آن‌ها چشمان خود را باز نگه داشته و به دنبال ظرفیت‌های ناب، فضاهای خالی یا نیازهای برآورده نشده می‌گردند.

کارآفرینان برای این کار، معمولا یکی از این روش‌های متفاوت را به کار می‌گیرند:

گروه اول، روی انتقال ایده‌ها از حوزه‌ای به حوزه‌ای متفاوت مهارت دارند.
گروه دوم، در طراحی یک مسیر کاملا جدید به سمت جلو مهارت دارند.
گروه سوم، در زمینه ادغام مفاهیم غیرمشابه تبحر دارند.

تحریک حس کنجکاوی

مهم‌ترین ابزار کارآفرینان، کنجکاوی است. پرس‌وجوی جسورانه و منطقی باعث تقویت ذهن و احساس شده، شما را به کشفیات غیرمنتظره و فرصت‌های ناب راهبری می‌کند.
۳ گروه بالا همگی سوالات بی‌شماری را مطرح می‌کنند. آنان، کنجکاوی ذاتی خود را از دست نمی‌دهند. کودکان پیش‌دبستانی در طول روز، تقریبا یک‌صد سوال

مطرح می‌کنند؛ اما بسیاری از ما با افزایش سن، حس کنجکاوی‌مان کاهش پیدا می‌کند. تلاش برای پرسش، هوشیاری ما نسبت به فرصت‌ها را تقویت می‌کند.

جوناس سالک ، کاشف فلج اطفال، توضیح می‌دهد: «ما پاسخ سوالات را کشف نمی‌کنیم، ما با یافتن سوال درست، پاسخ‌های درست را آشکار می‌کنیم.»

کارآفرینان، در جستجوی خلاها این سوالات را مطرح می‌کنند: چه چیزی من را شگفت‌زده می‌کند؟ چه چیزی را گم‌کرده‌ام؟ چطور می‌توانم موانع را حذف کنم؟ تناقض‌هایی که می‌بینم، کدم‌اند؟
استیو الز، خالق چیپوتله می‌گوید: «من به مزارع می‌رفتم و سوالات متعددی می‌پرسیدم.» سارا بلکلی، خالق اسپنکس می‌گوید: «من از خودم پرسیدم اگر پایین جوراب‌هایم را ببرم، شاید مشکلم حل شود و به پاسخ سوالم برسم.»

بنابراین توانایی شما در یافتن فرصت‌ها با تمرین و به کار انداختن ذهن، رشد می‌کند. همه‌چیز با یک ذهن هوشیار و جستجوگر، شروع می‌شود.

۲. به سمت روشنایی روز، رانندگی کنید

درست مانند رانندگان اتومبیل‌های مسابقه که نگاهشان را به جاده می‌دوزند، کارآفرینان نیز چشم به آینده دارند و به‌خوبی می‌دانند کجا می‌روند. نگاهشان جلوتر از خودشان حرکت می‌کند. کارآفرینان آن‌قدر سریع حرکت می‌کنند که نمی‌توانند با کمک خطوط مسیر یا موقعیت همتایان خود، مسیریابی کنند. در عوض، آن‌ها روی افق، تمرکز دارند، مدام، محدوده‌ها را بازبینی می‌کنند و بازاری که به‌سرعت در حال تغییر است، برای تنظیم سرعت خود اتفاقات گذشته را مبنا قرار نمی‌دهند.

۳. حلقه OODA را به پرواز درآورید

کارآفرینان به‌طور مداوم، مفروضات خود را به‌روزرسانی می‌کنند. آن‌ها خود را سریع در مراحل مختلف حلقه OODA در حال گردش قرار می‌دهند. Observe (مشاهده)، Orient (جهت‌یابی)، Decide (تصمیم‌گیری) و Act (عمل). درست مانند خلبان جنگنده افسانه‌ای، جان بوید، که برای اولین بار، ایده حلقه OODA را به جهان معرفی کرد، کارآفرینان با چابکی از تصمیمی به تصمیم دیگر می‌روند. آن‌ها استاد تکرار سریع این سیکل هستند و در کمترین زمان، گوی سبقت را از رقبای خود می‌ربایند.

۴. عاقلانه شکست بخورید

کارآفرینان ، درک کرده‌اند که دنباله‌ای از شکست‌های کوچک، برای جلوگیری از اشتباهات مصیبت‌بار، ضروری است. آن‌ها طی تمرین این مهارت و مسلط شدن بر آن، چیزی را که من آن را نرخ شکست نامیده‌ام، برای خود مشخص می‌کنند و برای آزمایش ایده‌های خود شروط کوچکی تعیین می‌کنند و انعطاف‌پذیری خود را افزایش می‌دهند. آن‌ها با تسلط بر این مهارت، قادرند شکست را به موفقیت، تبدیل کنند.

۵. ذهن‌ها را پیوند دهید

کارآفرینان برای حل مشکلات چندوجهی، توان ذهنی افراد گوناگون را از طریق انجمن‌های آنلاین و غیر آنلاین گردآوری می‌کنند. این افراد با مهار تنوع شناختی اذهان خود، می‌توانند ایده‌های یکدیگر را بازسازی کنند. برای این کار، کارآفرینان، فضاهای اشتراکی طراحی می‌کنند، تیم‌های لحظه‌ای تشکیل می‌دهند، جایزه تعریف می‌کنند و بازی‌های مرتبط با کار، انجام می‌دهند. آن‌ها با متحدانی همکاری می‌کنند که هیچ شباهتی به آن‌ها ندارند.

۶. هدیه‌های کوچک بدهید

کارآفرینان با به اشتراک گذاشتن اطلاعات موردنیاز، انجام کار تیمی در راستای اتمام یک وظیفه یا ایجاد فرصت برای همکاران، به دیگران کمک کرده و روح سخاوت و بخشندگی را در فضا می‌پراکنند. شاید به نظر نرسد که مهربانی کردن نیز یک مهارت است، ولی قطعا یکی از روش‌های ضروری برای تحکیم ارتباطات آفرینندگان به‌حساب می‌آید. در دنیایی که روزبه‌روز شفاف‌تر شده و ارتباطات درونی آن بیشتر می‌شود، سخاوت و بخشندگی، کسب‌وکار کارآفرینان را پربارتر می‌کند.

این شش مهارت ضروری، عادات مجزای جدا از هم نیستند. هرکدام از آن‌ها، با ایجاد سرعت و هم‌افزایی، دیگری را تغذیه می‌کند.