

ده ویژگی ضروری برای موفقیت کارآفرینان

نویسنده: حسین اکبرپور



موسسه فرهنگی اقتصادی فکرپرتر

بزرگترین شبکه آموزش و طراحی کسب و کار و کارآفرینی

www.mh7.ir

ده ویژگی ضروری موفقیت کارآفرینان

شما به عنوان یک کارآفرین لازم نیست متخصص فیزیک نظری باشید تا ویژگی های مشترکی با آلبرت اینشتین داشته باشید. اینشتین به معیار هوشمندی تبدیل شده است و این در حالی است که افراد معدودی در جهان توانسته اند اندیشه ها و نظریه های او را درک کنند. وی در طول عمر خود از طریق سخنان و رفتارش راه موفقیت را به همه نشان داد. کارآفرین ها بیش از آنکه فکر می کنند با آلبرت اینشتین وجه مشترک دارند. بسیاری از ویژگی های شخصیتی که باعث شد اینشتین شخصیت منتخب قرن مجله تایم شود زمینه ساز کارآفرینی بسیاری از افراد می شود. آیا شما یک اینشتین کوچک در درون خود می بینید؟ در مقاله حاضر به 10 ویژگی مشترک بین او و کارآفرین ها اشاره می شود. اینها ویژگی هایی هستند که در تمام کارآفرین های موفق مشاهده می شود.

1- تصور: اینشتین معتقد بود تصور مهم تر از دانش است. هر روز میلیون ها نفر از اینترنت استفاده می کنند و در آن به جست و جوی اطلاعات مورد نیاز خود می پردازند اما لری پیچ و سرگئی برین بودند که تصور کردند حتماً راه بهتری برای جست و جو در این شبکه وجود دارد و آنها بر مبنای همین تصور، اقدام کردند و سایت گوگل تاسیس شد. این دو نفر آنقدر دانش فنی داشتند که بدون کارآفرینی هم بتوانند در هر شرکت نرم افزاری مشغول به کار شوند اما با ظهور این تصور در ذهنشان تحولی بزرگ در دنیای اینترنت به وجود آوردند.

2- همواره پرسیدن: اینشتین می گفت: موضوع مهم این است که پرسیدن را متوقف نکنید. یکی از مهم ترین سوالاتی که هر کارآفرین می تواند از خود بپرسد این است که چطور می توانم کار را بهتر انجام دهم؟ چه خدماتی ارائه می کنید؟ به تولید کالا اشتغال دارید؟ تنها راه جذب مشتری های جدید و حفظ مشتری های پیشین، بهبود خدمات و کالاهایی است که در اختیار مشتری قرار می دهید. این فرآیند را در تمام محصولات شرکت های موفق مشاهده می کنیم. کارآفرین هایی که در این حوزه فعال هستند کمترین تاثیر را از رکودهای اقتصادی متحمل می شوند. اگر اینشتین از پرسیدن اجتناب می کرد ما امروزه به جای داشتن نظریه کامل نسبت افکار پراکنده او را در این زمینه در اختیار داشتیم.

3- مسائل قدیمی، شیوه های جدید تفکر: اینشتین می گوید: «نمی توانیم پاسخ پرسش ها را با همان نظام فکری که با آن پرسش ها را مطرح کردیم حل کنیم.»

در دهه های 1940 و 1950 ناشران کتاب همواره از یک روش وقت گیر برای انتشار استفاده می کردند تا آنکه یکی از آنها تصمیم گرفت از روش دیگری استفاده کند تا سرعت انتشار بالا رود. اکنون که 60 سال از آن زمان می گذرد هر دو روش هنوز هم مورد استفاده قرار می گیرد. کارآفرین ها هرگز نمی توانند با همان فرضیاتی که مشکل را مطرح کرده اند به حل آن بپردازند. هر روز مشکلات جدیدی مطرح می شود و موانعی به وجود می آید. اگر کارآفرین ها توان حل مشکلات با مفروضات جدید را نداشته باشند در همان مراحل اولیه از حرکت بازمی مانند.

4- درک شهودی: اینشتین معتقد بود تنها امر ارزشمند درک شهودی است. اینشتین در حوزه فیزیک نظری تحقیق می کرد و برای پیشرفت در تحقیقات خود مجبور بود به درک شهودی خود تکیه کند. کارآفرین ها نیز هر روز باید همین کار را انجام دهند. پیش بینی آینده و شرایط آن تا اندازه ای با توجه به شاخص های موجود میسر است اما هیچ کس نمی داند آیا محصول یا فرمتی جدید مورد توجه مصرف کنندگان قرار خواهد گرفت یا نه. در اینجا است که درک شهودی به کمک کارآفرین ها می آید. تحقیقات نشان می دهد بسیاری از بزرگ ترین موفقیت های سده بیستم، حاصل اقداماتی بود که کارآفرین ها بر مبنای درک شهودی خود انجام دادند.

5- رویکرد مثبت: اینشتین در جایی گفته است: «ضعف رویکرد به ضعف شخصیت منجر می شود.» در اوایل سده بیستم کارت های تبریک برای کریسمس بین افراد ردوبدل می شد. در سال 1915 انبار کارت های تبریک یکی از موفق ترین کارآفرین های آمریکا دچار آتش سوزی شد و تمام کارت های او در این حادثه سوخت. این در حالی بود که او 17 هزار دلار بدهی داشت اما او و شرکایش امید و نگاه مثبت خود را از دست ندادند و این حادثه را راهی برای کشف توانایی های نهفته خود تلقی کردند. آنها با وامی که از بانک گرفتند و تلاشی شبانه روزی دستگاه های لازم برای چاپ و بسته بندی دو نوع جدید کارت را تهیه کردند. تلاش های آنها به نتیجه رسید و برای کریسمس به اندازه کافی کارت وارد بازار کردند. اکنون که حدود یک سده از آن زمان می گذرد این گروه به نمونه ای از تاثیر تفکر مثبت و تلاش بر موفقیت در شرایط سخت تبدیل شده اند.

6- خواب بعدازظهر: گفته می شود اینشتین در اغلب بعدازظهرها برای استراحت دادن به مغز خود می خوابید. بسیاری از کارآفرین های موفق نظیر شرکت گوگل و نایک نیز شرایطی را فراهم کرده اند که کارکنان می توانند بعدازظهرها مدتی بخوابند و با انرژی

کامل به ادامه فعالیت پردازند حتی شرکت مترونیس تجهیزات چرت بعدازظهر را تولید کرده و در اختیار تعدادی از شرکت های معتقد به سودمندی استراحت کارکنان در محیط کار قرار داده است. تحقیقات نشان می دهد میزان استفاده از این روش در بسیاری از کشورهای اروپایی روبه افزایش است.

7- اولویت بندی: اینشتین هرگز انرژی و وقت خود را صرف امور کم اهمیت نظیر چانه زدن بر سر قیمت کالا یا گشت زدن برای انتخاب لباس نمی کرد. او به دقت می دانست اولویت زندگی اش چیست و تقریباً تمام وقت خود را صرف رسیدگی به آن می کرد. درسی که کارآفرین ها از این روش زندگی می گیرند، اولویت قائل شدن برای کارهاست. کارآفرین های موفق می دانند بسیاری از کارها را می توان به افراد باصلاحیت سپرد و همین کار را می کنند زیرا در غیر این صورت توان انجام کارهای اصلی را از دست می دهند. تحقیقاتی که درباره روند انجام امور مدیریتی در شرکت های موفق انجام شده به وضوح این روش تفویض امور را توسط کارآفرین ها نشان می دهد البته لازمه موفقیت این روش، انتخاب درست نیروی کار و تفویض امور مناسب هر فرد به اوست.

8- تمایل به انجام کارهای جدید و احیاناً شکست خوردن: کسی که هرگز اشتباهی مرتکب نشده، هرگز کار جدیدی انجام نداده است. نفس کارآفرینی، انجام و امتحان کارها و ایده های جدید است. کارآفرین ها نیز مانند اینشتین همواره به تجربه های جدید می پردازند زیرا اگر چنین نکنند کارهایشان تقلیدی خواهد بود و موفقیتی در به دست آوردن سهمی در بازار، کسب نخواهند کرد. شرکت های تولیدی و خدماتی همواره در پی تجربیات جدید هستند و هر روز به نوآوری می اندیشند. مبنای کار آلبرت اینشتین نیز همین بود. اگر او چنین روشی برای مطالعات علمی خود نداشت بسیاری از نظریه هایی که اکنون در علم فیزیک وجود دارد، وجود نداشت. محققان معتقدند نوآوری مبنای کارآفرینی موفق است و کارآفرین های موفق با دقت در بازار آنچه را که ضروری است وجود داشته باشد اما ندارد، می یابند و به ارائه آن به مصرف کنندگان می پردازند.

9- حفظ توازن: اینشتین معتقد بود: «اگر الف» معادل موفقیت در زندگی است، «الف» مساوی «ب»، «ج» و «د» است: «ب» یعنی کار، «ج» یعنی تفریح و «د» یعنی سکوت. دقت کنید که اینشتین میزان مشخص و قطعی برای «ب»، «ج» و «د» معرفی نمی کند. مسلماً این اتفاقی نیست زیرا او می دانست مولفه های موفقیت چه چیزهایی

هستند و می دانست که این فرمول با کدشت زمان تغییراتی پیدا خواهد کرد. از طرف دیگر نمی توان برای تمام انسان ها فرمولی یکسان معرفی کرد. کارآفرین های موفق نیز هر یک به شیوه مناسب خود بین مولفه های یاد شده توازن برقرار کرده اند. اینشتین روی تفریح تاکید خاص داشت زیرا کار کردن و سکوت مواردی هستند که هر کس انجام می دهد. کارآفرین هایی که در زمینه های مختلف توازن زندگی خود را حفظ نمی کنند در کار خود نیز موفق نخواهند بود. تحقیقات مختلف این ادعا را ثابت کرده است.

10- تسلط بر تکنولوژی: اینشتین به سبب تلاش های پیگیر خود در هر دانشگاهی به کار مشغول می شد به جایگاه های رفیع دست پیدا می کرد معتقد بود یک قدم جلوتر بودن از دیگران اهمیت فوق العاده ای دارد. معنای این روش زندگی برای کارآفرین های امروزی تخصص در بهره گیری از پیشرفته ترین تکنولوژی در جهت موفقیت کسب و کار است. تردیدی وجود ندارد که در پایان سده حاضر تنها یاد آن دسته از کارآفرین ها در ذهن ها باقی خواهد ماند که حداکثر استفاده را از تکنولوژی کرده اند. اینترنت بعدی چه ویژگی هایی خواهد داشت؟ 25 سال بعد ارتباطات چه پیشرفت هایی کرده است؟ اطلاعات چگونه منتقل می شود و ابزارهای آن چه خواهد بود؟ کسانی که به این پرسش ها پاسخ می دهند موفق ترین و مشهورترین کارآفرین های سده حاضر خواهند بود.

شاید دیگر هرگز در جهان، فردی با نبوغ و ویژگی هایی شخصیتی آلبرت اینشتین به دنیا نیاید. شما نیز در نقش کارآفرین تلاش کردن را مبنای فعالیت خود قرار دهید اما انتظار نداشته باشید در این حوزه به جایگاهی که اینشتین در علم فیزیک داشت برسید. مطلق گرایی نقطه ضعف هر فعالیت به ویژه کارآفرینی است.

پایان

خردادماه ۱۳۹۲



حسین اکبرپور

کارشناس آموزش و مشاوره در زمینه طراحی کسب و کار، کارآفرینی،
سرمایه گذاری، مدیریت فروش و بازاریابی

مدیرعامل موسسه فرهنگی اقتصادی فکر برتر

طراحی و راه اندازی بیش از ۵۸۰۰ کسب و کار کوچک و متوسط در
زمینه های مختلف برای کاربران فعال در شبکه کسب و کار فکر برتر

خطوط ارتباطی: ۰۹۱۷۰۷۱۷۸۰۰

hoseinakbarpur@yahoo.com

fekrebartarmail@gmail.com