

ویژگی ها و عادات کار آفرینان موفق

ویژگی ها و عادات کار آفرینان موفق چیست؟ آیا شما در مقام یک کار آفرین از کیفیات یک کار آفرین موفق بهره مند هستید؟ در این نوشتار به ویژگی های کار آفرینان موفق پرداخته می شود. با این که هیچ نظریه ی جامع و کاملی راجع به کار آفرینی وجود ندارد، برخی دستورات عملی می توانند به آن هایی که از ایده های خوب بهره مند هستند کمک کنند تا به کار آفرینانی موفق تبدیل شوند. بینش ها و مفاهیم زیر می توانند شما را در آغاز خطر پذیری کار آفرینی بعدی یاری دهند تا با کوشش و تلاش کافی به موفقیت برسید.

الف) ویژگی های کار آفرینان

۱. شور و انگیزه

اگر تنها یک عبارت وجود داشته باشد که خصوصیت بنیادین کار آفرینی را توصیف کند، آن عبارت شور و انگیزه است.

- آیا چیزی وجود دارد که بتوانید بارها و بارها بدون احساس خستگی روی آن کار بکنید؟
- آیا چیزی وجود دارد که بیدار نگه تان دارد، فقط به این دلیل که هنوز آن را به اتمام نرسانده اید؟
- آیا چیزی وجود دارد که خودتان آن را ساخته باشید و می خواهید بارها و بارها آن را اصلاح و بهبود ببخشید؟
- آیا چیزی وجود دارد که بیشترین لذت را از آن می برید و می خواهید آن را تا آخر عمر ادامه دهید؟

میزان شور و انگیزه‌تان تعیین‌کننده‌ی موفقیت شما در هر خطرپذیری کارآفرینی است. از ایجاد و راه‌اندازی نمونه‌های اولیه، تا اثبات ایده‌ی‌تان برای سرمایه‌گذاران خطرپذیر، موفقیت تابع شور، شوق، عزم، و اراده است.

۲. ریسک‌پذیری

ریسک‌پذیری یکی از برجسته‌ترین ویژگی‌های کارآفرینان موفق است. کارآفرینان افراد ریسک‌پذیری‌اند که آماده‌ی یک شیرجه‌ی عمیق در دریایی مملو از چیزهای غیرقابل پیش‌بینی هستند. ولی همه‌ی افراد ریسک‌پذیر، کارآفرینانی موفق نیستند. از جنبه‌ی ریسک‌پذیری، چه تفاوتی میان کارآفرینان موفق و افراد دیگر وجود دارد؟ کارآفرینان موفق آماده‌ی ریسک کردن بر روی پول و زمان‌شان در ناشناخته‌ها هستند، ولی هم‌چنین آنها در برخورد با “ناشناخته‌های ناشناخته” منابع، برنامه‌ها و ظرفیت‌ها ذهنی و انرژی‌شان را حفظ می‌کنند. یک کارآفرین موفق، هنگام ارزیابی یک ریسک، از خود می‌پرسد آیا این ریسک به اندازه‌ی حرفه، زمان، و پول من می‌ارزد؟ و اگر این سرمایه‌گذاری پرخطر بازگشتی برای‌ام نداشته باشد، آن‌وقت چه باید کرد؟

۳. خودباوری، کار سخت، و تعهد هدفمند

کارآفرینان از آن‌چه انجام می‌دهند، لذت می‌برند. آنها به خودشان باور و به کارشان اعتماد و تعهد دارند. گاهی اوقات، ممکن است در تمرکز شدید و ایمان به ایده‌ی‌شان کمی سرسختی از خود به نمایش بگذارند. ولی این روی دیگر سکه‌ی نظم و تعهدی است که از خود نشان می‌دهند.

۴. سازگاری و انعطاف‌پذیری

پر شور و هیجان یا حتی سرسخت بودن در آن‌چه انجام می‌دهید، خیلی خوب است. ولی عدم انعطاف‌پذیری در مورد مشتری یا نیازهای بازار، راه‌تان را به شکست منتهی می‌کند. به خاطر داشته باشید، یک خطرپذیری کارآفرینانه تنها شامل انجام کارهایی نیست که به آنها باور دارید، بلکه این است که بتوانید یک کسب و کار موفق از آن بیرون بکشید. نیازهای بازار، پویا و پرتحرک هستند: تغییرات، پدیده‌ای تکرارشونده است. کارآفرینان موفق آماده‌ی پذیرش

هرگونه پیشنهادی هستند که به بهینه‌سازی منجر شود یا آماده‌ی انجام هر کاری هستند که کیفیت محصول یا خدمات را بهبود ببخشد و نیازهای بازار و مشتری را برطرف کند. تولید محصول بر اساس سلايق خودتان شاید بیش‌تر شبیه یک سرگرمی باشد، ولی یک محصول واقعی باید نیازهای بازار را برطرف کند.

۵. درک کامل از محصول یا خدمات ارائه شده - و بازار

کارآفرینان از ته و توی محصولی که ارائه می‌دهند، با خبر هستند. آنها هم‌چنین از ته و توی بازار و پویایی درون‌اش مطلع‌اند. بی‌خبر ماندن از تغییرات نیازهای بازار، تحرکات رقیبان، و عوامل خارجی دیگر می‌تواند حتی بهترین محصولات را نیز با شکست مواجه کند.

۶. مدیریت پول

یکی دیگر از ویژگی‌های کارآفرینان موفق مدیریت پول است. هر خطرپذیری کارآفرینانه‌ای مدتی طول می‌کشد تا به سوددهی برسد. تا آن وقت، سرمایه محدود است و آن را باید عاقلانه خرج کرد. کارآفرینان موفق از نیاز اجباری به مدیریت پول آگاه هستند و برای تعهدات مالی حال و آینده‌شان برنامه‌ریزی می‌کنند (آن هم با سپر دفاعی اضافه). حتی بعد از تامین منابع مالی یا اجرایی شدن کامل طرح‌ها، یک تاجر موفق کنترل کاملی بر گردش پولی خود دارد، زیرا می‌داند پول مهم‌ترین جنبه‌ی هر کسب و کاری است.

۷. برنامه‌ریزی (ولی نه برنامه‌ریزی بیش از حد)

کارآفرینی کاری است که در آن باید یک کسب و کار را از هیچ به وجود آورد و هم‌زمان، منابع محدود را نیز مدیریت کرد (منابعی هم‌چون زمان، پول، و ارتباطات شخصی). کارآفرینی یک تعهد بلندمدت است، و تلاش برای برنامه‌ریزی حتی‌الامکان از همان آغاز راه، حرکتی خردمندانه است. با این حال، در حقیقت، برنامه‌ریزی برای همه چیز، و داشتن راه‌حل برای هر ریسک احتمالی ممکن است شما را از برداشتن حتی نخستین قدم نیز باز دارد. کارآفرینان موفق خود را برای هر چیزی آماده می‌کنند، ولی مهم‌تر از همه، آنها همیشه این طبیعت و طرز فکر را در خود زنده نگه می‌دارند که همواره قادر به مقابله با احتمالات پیش‌بینی نشده باشند.

تحلیل امکان‌سنجی انجام دهید؛ میزان حداقل زمان و سرمایه لازم را محاسبه کنید؛ با همان منابع محدود کار را آغاز کنید. اگر از حداقل‌های تان عبور کردید، به دنبال راه‌های جایگزین بشد و خود را برای برون‌رفت از بحران‌های بعدی آماده کنید.

۸. قابلیت‌های ارتباطی

چگونه از روابط‌تان برای حل مشکلات استفاده می‌کنید؟ بسیاری از آدم‌ها با همفکری‌های دلسوزانه احساس آرامش می‌کنند: دوستان، همکاران و همسایه‌ها خیلی خوشحال می‌شوند که در جوار هم مدام در مورد “کاهش رشد اقتصاد جهانی”، کاهش تقاضا، یا رقابت‌های ناعادلانه گله و شکایت کنید؛ ولی این تاثیری در حل مشکلات‌تان ندارد. کارآفرینان موفق در این موارد چه می‌کنند؟ آنها به مشاوران و راهنمایانی مراجعه می‌کنند که تجربه و روابط گسترده‌تری داشته باشند و از آنها توصیه‌های ارزشمندی دریافت می‌کنند.

داشتن چنین قابلیت ارتباطی، نظیر دسترسی به مشاوران باتجربه، از ویژگی‌های کلیدی کارآفرینان موفق است.

۹. آماده برای برون‌رفت

همه‌ی تلاش‌ها با موفقیت ختم نمی‌شوند. احتمال شکست در خطرپذیری‌های کارآفرینانه بسیار زیاد است. گاهی اوقات، اتخاذ یک راه “عملی” برای برون‌رفت و امتحان یک راه جدید بسیار عاقلانه‌تر از این است که به سرمایه‌گذاری در کار پرخطری که متحمل هزینه‌های نابرگشتنی است ادامه دهیم. بسیاری از کارآفرینان مشهور در نخستین اقدامات‌شان طعم شکست را چشیده‌اند. ولی با آرامش و دوراندیشی می‌دانند چه وقت باید جلوی ضرر را بگیرند.

۱۰. کارآفرینان خود را مورد سوال قرار می‌دهند – ولی در این کار زیاده‌روی نمی‌کنند

شاید از خود بپرسید، آیا من یک کارآفرین هستم؟ و این پرسش اساسی می‌تواند شما را در شک و تردید فرو ببرد. حتی اگر استعداد و قدرت استیو جابز یا ایلان ماسک را نداشته باشید، ولی باز هم بتوانید سوالات دشوار و چالش‌انگیزی از خود بپرسید – آیا می‌توانم این کار را انجام دهم؟ آیا می‌خواهم فلان کار را انجام دهم؟ – قطعاً جریزه‌ی کارآفرینی را دارید.

به جای آن که دنبال شبیه کردن چهره‌تان به یک کارآفرین کامل باشید، به دل‌تان گوش فرا دهید. آیا قرص و محکم است؟ نتیجه‌ی نهایی این است که کیفیات شخصی و نمایش مناسب و صحیح آنها به همراه علاقه و اشتیاق درست، عوامل تعیین‌کننده‌ی موفقیت یا شکست یک کارآفرین هستند. یک ارزیابی شخصی واقع‌گرایانه حول محور دستورالعمل‌های توصیه‌شده در بالا، گام‌های درست در مسیری درست به سوی موفقیت را تضمین می‌کند.

(ب) عادات ساده کارآفرینان

جذاب‌ترین بخش قضیه این است که این ۱۰ عادت به شدت ساده کارآفرینان موفق رایگان است! یعنی شما می‌توانید آنها را به عاریت بگیرید و اگر دوست دارید به بخشی از کارهای روزانه‌تان تبدیل‌شان کنید.

۱. روزتان را با داشتن هدفی در ذهن شروع کنید

به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از بازده، آنها هر چه را که سر راهشان قرار بگیرد، قبول نمی‌کنند - بلکه عامدانه اهدافی را تعیین می‌کنند و آنها را پی می‌گیرند. کارآفرینان موفق مقصد خود را در زندگی می‌دانند و برای رسیدن به آن مقصد، اقدامات‌شان را با اهداف‌شان هماهنگ می‌کنند. دائما اهدافی در همه‌ی حوزه‌های زندگی‌شان تعیین می‌کنند - اهداف شخصی و غیرشخصی. و از همه مهم‌تر این که آنها از پیشرفتی که در راه رسیدن به آن اهداف خلق می‌کنند، آگاه هستند.

۲. رفتار و رویه‌ای قدرشناسانه داشته باشید

من هر روز صبح در دفترچه‌ی سپاسگزاری‌ام چیزهایی می‌نویسم؛ اما همیشه این کار را نمی‌کردم. وقتی فهمیدم که بسیاری از آدم‌های موفق این کار را می‌کنند، و خودم هم این عادت را در زندگی‌ام به اجرا درآوردم، تمام دنیایم تغییر کرد! حالا، من دنبال اتفاق خوبی که روز گذشته برایم رخ داده‌است می‌گردم و به عنوان یک راهبر کسب‌وکاری، اعمال محبت می‌کنم. اگر شما توجه‌تان را روی هر اتفاق نادرستی که در طول روز برای‌تان رخ داده‌است بگذارید، بیش‌تر آنها را جذب خواهید کرد، بنابراین روی چیزهایی که خوب پیش می‌روند و به خاطرشان سپاسگزار هستید، تمرکز کنید.

۳. اعداد خود را بشناسید

زمانی که بفهمید چه طور پول و جریان نقدی را در کسب و کار خود مدیریت کنید، روی پول کنترل خواهید داشت. این کلید توانایی برای اتخاذ تصمیمات بزرگ در کسب و کارتان است. وقتی روی اعدادتان کنترل داشته باشید، می‌دانید که چه اقداماتی باید برای رسیدن به اهدافتان صورت دهید. کارآفرینان موفق می‌دانند که اعدادشان را می‌شناسند، برای استفاده از پولشان برنامه‌ریزی می‌کنند به جای این‌که بکوشند تشخیص بدهند که این پول از کجا می‌آید.

۴. آدم‌های کاربرد را استخدام کنید

احتمالا شما نمی‌توانید همه‌ی کارها را خودتان در کسب و کارتان انجام دهید. آدم‌های مناسب را برای انجام کارهای مناسب استخدام کنید، بنابراین زمان بیشتری خواهید داشت برای انجام کارهایی که فقط خودتان می‌توانید در کسب و کارتان انجام دهید. کارآفرینان موفق می‌فهمند که تنها راه برای کسب زمان اضافی (که نهایتاً برای آنها مهم‌تر از پول می‌شود) این است که کارها را به آدم‌ها دیگر بسپاریم، و البته آنها را عاقلانه انتخاب کنیم.

۵. پیروزی‌های تان را جشن بگیرید

آدم‌های موفق جملاتی مثل “من فلان کار را کردم! فلان کار را به انجام رساندم! به فلان پیروزی نائل شدم!” را بدون خجالت به زبان می‌آورند. آنها هر روز پیروزی‌هایشان را جشن می‌گیرند.

شریل ساندبرگ، نویسنده و مدیر عملیات فیس‌بوک، مطلبی نوشت و در آن درباره‌ی عادت‌ی صحبت کرد که بعد از مرگ همسرش برای خودش ایجاد کرده بود. او بر اساس توصیه‌ی یکی از دوستانش، هر شب در دفتر روزانه‌اش سه مورد از کارهای خوبی که انجام داده بود، را می‌نوشت. نه ۳ چیزی که به خاطرش سپاسگزار بود، یا ۳ چیزی که دیگران به درستی انجام داده بودند، بلکه سه کار خوبی که در هر روز واحد انجام داده بود. او این کار را برای عبور از یک دوران بسیار سخت در زندگی‌اش انجام داد. برخی روزها، کارهایی که به خوبی انجام داده بود به سادگی “درست کردن یک فنجان چای” بود.

همه‌ی ما حداقل سه کار خوب در روز انجام می‌دهیم - بعضی روزها ممکن است تعداد این کارها بیش‌تر یا کم‌تر شود، اما همچنان اهمیت خود را حفظ خواهند کرد.

۶. از ترس‌تان به نفع کارتان استفاده کنید

کارآفرینان موفق نیز مانند هر شخص دیگری ترس‌هایی دارند اما با وجود این ترس، به راه‌شان ادامه می‌دهند. آنها با ترس‌شان روبه‌رو می‌شوند، و داستان‌هایی به شما خواهند گفت درباره‌ی این که گاهی این رویارویی موفقیت‌آمیز بوده‌است و گاه با شکست مواجه شده‌اند، داستان‌هایی درباره‌ی درس گرفتن از هر دوی این پیامدها! کارآفرینان موفق می‌دانند که شکست یک رخداد است؛ اما مقصد نهایی آنها نیست.

۷. پذیرای گفت‌وگوهای ناخوشایند باشید

برن براون می‌گوید، که ترجیح می‌دهد واژه‌ی ناخوشایند را به جای واژه‌ی تنفرآمیز برگزیند. برای داشتن گفت‌وگوهای ناخوشایند با آدم‌ها آرام و راحت باشید زیرا ارتباط یک بخش حیاتی در هر سازمانی است. واقعیت این است که صحبت‌های بی‌معنی و احمقانه در هر کسب‌وکاری رخ می‌دهد و حقیقت واقعی یک کارآفرین موفق این است که چه‌طور قدم پیش می‌گذارد و موقعیت را اداره می‌کند.

۸. اعتماد به نفس داشته باشید

برای سرمایه‌گذاری در خودتان و ساختن اعتماد به نفس‌تان، وقت بگذارید. دلیل این که آنها به خودشان اعتماد دارند این است که از اهداف خود، نتایج دلخواه، گفت‌وگوهای راحت و "نه گفتن" مطمئن هستند. اعتماد به نفس، حس اعتماد قطعی به توانایی‌ها، ویژگی‌ها و قضاوت‌های خود است.

۹. زیاد مطالعه کنید

یک ویژگی مشترک بین آدم‌های موفق این است که آنها زیاد مطالعه می‌کنند. کارآفرینان موفق کتاب می‌خوانند، وبلاگ‌ها را می‌خوانند، و مجله می‌خوانند. خواندن لزوماً هزینه‌بر نیست، می‌توانید به رایگان از کتابخانه کتاب بگیرید. می‌توانید وبلاگ و مقالات موجود در مجلات را به صورت برخط و رایگان بخوانید. اگر عنوان یک کتاب و کلمه‌ی "پی‌دی‌اف" را در گوگل تایپ

کنید، متحیر خواهید شد از تعدا نویسندگانی که نسخه‌ی رایگان کتابشان را در اینترنت گذاشته‌اند. خواندن ابزارهای بیش‌تری در جعبه‌ی ابزار شما قرار می‌دهد و به کار بستن این اطلاعات به نفع کارتان، می‌تواند شما را موفق‌تر کند.

۱۰. تحرک داشتن

بسیاری از آدم‌های موفق ورزش می‌کنند. لزوماً نباید عضو یک باشگاه لوکس بشوید یا مربی خصوصی داشته باشید. می‌توانید فقط بیرون بروید و روزی ۳۰ دقیقه پیاده‌روی کنید. نمی‌توانید ۳۰ دقیقه زمان متوالی در روز پیدا کنید؟ این زمان را به سه قسمت ده دقیقه‌ای تقسیم کنید و پیاده‌روی تند داشته باشید.

توصیه: این ۱۰ عادت کارآفرینان موفق را در زندگی خودتان برای ۹۰ روز آینده امتحان کنید. تکوین عادت آسان نیست اما تنها راه تحقق آن این است که خیلی ساده آن را شروع کنید.

