

# استعداد میلیاردر شدن خود را بیازماید!

مترجم: بهروز هزارخوانی

با پاسخ به این سوالات شما خواهید فهمید که آیا برای این نقش مناسب هستید یا خیر. مهم‌تر از آن درمی‌یابید که آیا حاضرید بهای به دست آوردن ثروت میلیاردری را بپردازید. ...

شاید در رویای پیوستن به فهرست ثروتمندترین افراد دنیا به سر می‌برید، ولی آیا به راستی شما برای میلیاردر شدن به دنیا آمده‌اید؟ پیش از آنکه با یک استراتژی رشد جدی و مشکلات وابسته به آن دست و پنجه نرم کنید، سبزه سوال مهم که در ادامه آورده شده است را از خود بپرسید.

این سوالات توسط دبرا کندرن، روانشناس اجرایی که با کمپانی‌های بزرگی از جمله ۳M و شورون همکاری داشته است و دیوید بالارد، رییس برنامه سلامت در محل کار انجمن روانشناسان آمریکا و جوآن کین (Joan Kane) روانشناس که با شرکت‌های بازرگانی قدرتمندی همکاری می‌کند، تنظیم شده‌اند. با پاسخ به این سوالات شما خواهید فهمید که آیا برای این نقش مناسب هستید یا خیر. مهم‌تر از آن درمی‌یابید که آیا حاضرید بهای به دست آوردن ثروت میلیاردری را بپردازید. کسی چه می‌داند، شاید ثروت کمتری در حد ۱۰۰ میلیون دلار برای شما مناسب‌تر باشد.

## ۱. اصلاً چرا آنقدر بزرگ شویم؟

طراحی نقشه اهداف بلند مدت برای کسب و کار شما پیش از تصمیم‌گیری برای رشد در مراحل بالاتر ضروری و حیاتی است. اگر هدفتان فروش بسیار زیاد در مدت کوتاه (چند سال) است، خوب است. اگر از میل به رقابت سرشار هستید، بسیار عالی است، اما اگر تنها خواسته شما این است که بتوانید محصولات خود را بفروشید، کوچک بمانید.

## ۲. آیا می‌توانید گوشه و کنار را خوب ببینید؟

ساختن یک امپراتوری تنها حول محور هدف‌گذاری و اجرای دقیق اهداف نمی‌چرخد. سوپرستاره‌هایی نظیر بیل گیتس و سام والتون، متحول‌کنندگان واقعی هستند. میلیاردرهای خودساخته، صنایع را در اختیار نمی‌گیرند، بلکه آنها را تغییر شکل می‌دهند و به یکباره صنایع جدیدی را خلق می‌کنند. این به چیزی بیش از هوش، شهامت و شانس احتیاج دارد. این موضوع نیازمند یک دیدگاه متعالی است.

## ۳. آیا می‌توانید ابهام را تحمل و مدیریت کنید؟

کارآفرینان موفق می‌توانند راه خویش را در میان جنگلی انبوه از داده‌های ناسازگار ببینند. به این مثال توجه کنید: مدیر قسمت عملیاتی شرکت می‌خواهد کسب و کار را به بازار آسیا گسترش دهد، ولی مدیر قسمت بازاریابی عقیده دارد هنوز برای این حرکت زود است. در صورتی که این گونه ابهامات شما را کلافه نمی‌کند، بدان معنا است که شما آنچه را که برای بزرگ شدن لازم است در خود دارید.

## ۴. آیا برای شما استقلال کاری مهم است؟

اکثر کارآفرینان برای استقلال ارزش قائل می‌شوند و به همین دلیل است که کسب و کار خودشان را آغاز می‌کنند. در ابتدا شما می‌توانید تصمیماتی را بدون اینکه ضروری در میان باشد اتخاذ کنید و این بسیار خوب است که می‌توانید خود به تنهایی تصمیم‌گیرنده باشید، اما هنگامی که کسب و کار شروع به رشد کردن می‌کند و فهرست کارهایی که باید انجام دهید از دست شما خارج می‌شود، دیگر این گونه نیست. بدتر آن است که شما به احتمال زیاد سرمایه‌گذاران و اعضای هیات‌مدیره‌ای خواهید داشت که باید به آنها پاسخگو باشید و آنها را آرام کنید.

## ۵. آیا جرات این را دارید که دست به ریسک‌های بزرگ بزنید؟

برای بسیاری از ما خیلی دشوار است که شهامت به خرج دهیم و اتاق‌های خود را ترک کنیم و یک شرکت کوچک را راه‌اندازی کنیم، چه برسد به اینکه یک امپراتوری بسازیم. در حالی که همراه با وسعت یافتن کسب و کار ریسک‌ها روی هم انباشته می‌شوند، میلیاردرها شهامت همراه با اعتماد به نفسی دارند که از نفوذ شک و ترس به آنها جلوگیری می‌کند. (آنها حتی گاهی به اقدامات نامعقولی دست می‌زنند که ثابت کنند ریسک‌هایی که



می‌کنند، در پایان سودآور خواهد بود.) چالش دیگر این است که جمع کردن یک میلیارد به معنای پشت پا زدن به پیشنهادهای وسوسه‌انگیز میلیون دلاری از رقبای بزرگ‌تر است. لازمه مقابله با این وسوسه‌ها، یک شکیبایی واقعی است.

#### ۶. آیا خلاقیت به شما الهام می‌شود؟

بسیاری از کارآفرینان کار شرکت خود را با خلاقیت محض یا حتی با خیالبافی در مورد یک برند جدید برای دنیا آغاز می‌کنند، اما این رویکردازی هنگامی که زمان راه‌اندازی سیستم‌ها و فرآیندهای مورد نیاز برای به دست آوردن رشد فرا می‌رسد، می‌تواند به حقیقت بپیوندد.

#### ۷. آیا آمادگی آن را دارید که برای رشد شرکت تصمیمات سخت و دشوار اتخاذ کنید؟

البته، خواهر شما و هم‌اتاقی‌تان به شما برای اینکه کسب و کارتان را آغاز کنید کمک کرده‌اند، ولی ممکن است متناسب با رشدی که کسب و کار دارد و از آنها انتظار می‌رود، رشد نکنند. اگر جای‌جا کردن یا حتی اخراج کردن آنها برایتان دشوار است، از میلیاردر شدن صرف‌نظر کنید.

#### ۸. آیا صحبت کردن در حضور مردم را دوست دارید؟

هر شرکت نسبتاً برجسته‌ای به یک چهره عمومی نیاز دارد. کارآفرینانی که در فعالیت‌های عمومی نظیر جلسات هفتگی، جلسه‌های شکایت سهامداران و حتی مصاحبه‌های تلویزیونی کامیاب هستند، نسبت به آنهایی که ترجیح می‌دهند خارج از مرکز توجه باشند، از شانس بیشتری برخوردارند. اگر در سخنرانی عمومی قوی نیستید، ولی همچنان می‌خواهید رشد کنید، باید به فکر یک جایگزین مورد اعتماد باشید که بتواند به جای شما در جمع صحبت کند و داستان‌های شما را در معرض اطلاع همگان قرار دهد.

#### ۹. آیا می‌توانید آرای دیگران را به اجماع برسانید؟

در بیشتر مواقع هر چه کسب و کار شما بزرگ‌تر می‌شود، نیازمند ورودی‌های بیشتری از افرادی که پیرامون شما هستند، می‌باشید. این بدان معنا است که شما باید توانایی و تمایل هدایت آرای دیگران به سوی اجماع را داشته باشید. کارآفرینان با ذهنیت یا حرف من یا اینکه راه باز و جاده دراز است، باید به کوچک ماندن بیاندیشند.

#### ۱۰. آیا می‌توانید تفویض اختیار کنید؟

هرچه کسب و کار شما بزرگ‌تر شود، زمان کمتری برای تعامل با کارمندان‌تان خواهید داشت. واضح است که شما نمی‌توانید هر لحظه از آنچه در هر یک از قسمت‌های شرکت‌تان می‌گذرد با خبر باشید. بنابراین اگر نمی‌توانید قسمتی از وظایف خود را به دیگران بسپارید، رشد کردن را فراموش کنید.

#### ۱۱. آیا اگر بگویید کاری را به صورت تمام و کمال راس ساعت ۹ صبح روی میز کارتان می‌خواهید، آن کار انجام می‌شود؟

هر کس می‌تواند تکه کاغذهای صورتی را پخش کند (مترجم: کارمندان را اخراج کند- اشاره دارد به کاغذهای صورتی رنگ که بر روی آنها حکم اخراج نوشته می‌شود)، ولی رهبران شرکت‌های در حال رشد باید پای خود را فراتر بگذارند. آنها باید با یک درجه مشخص از احترام فرماندهی کنند. هرچه ریسک بالاتر می‌رود، شما به نظریه‌پردازان کمتری در هیات‌مدیره نیاز دارید. اگر حاضر به قربانی کردن کمی رفاقت برای رسیدن به نقاط بالاتر نیستید، دور نقشه‌های بزرگ شدن خود را خط بکشید.

#### ۱۲. آیا می‌توانید در روز کریسمس (عید نوروز) کار کنید؟

راه رسیدن به اوج با قربانی کردن و ایثار سنگفرش شده است. اگر می‌توانید از دست دادن رویدادها و مهمانی‌های خانوادگی را بپذیرید، ممکن است آنچه برای میلیاردر شدن به آن نیاز است را داشته باشید.

#### ۱۳. آیا می‌توانید با انزوا کنار بیاید؟

میلیاردر بودن ممکن است تنهایی را به همراه داشته باشد. «دوستان» را هیچ کجا نمی‌توان پیدا کرد و ایجاد یک رابطه قابل اعتماد مشکل است. میلیاردرهای متعادل می‌توانند انگل‌ها را تشخیص دهند و آنها را از خود دور کنند. آنها در عین حال می‌توانند یک دایره کوچک از افراد قابل اعتماد و وفادار ایجاد نمایند و از آن لذت ببرند.

