

آیا ویژگیهای یک فرد کارآفرین را دارید؟



منبع: www.Forbes.com
 گردآوری: روح اله حیدری
 کارشناسی ارشد مدیریت صنعتی - دانشگاه تهران
Rouhollah_Heydari@yahoo.com

هرگز تسلیم نشوید. هرگز تسلیم نشوید.
 هرگز! هرگز! هرگز!

این جمله‌ی معروف وینستون چرچیل برای مقابله با چالشهاست. زمانی که کسب‌وکار خود را آغاز کردید، مواقع بسیاری پیش می‌آید که احساس می‌کنید شکست خورده‌اید و فکر می‌کنید تنها راهی که برایتان باقی مانده، این است که همه چیز را رها کنید و تسلیم شوید و هرچه زودتر خودتان را از وضعی که برای خودتان ساخته‌اید، رهایی یابید. اما این کار را نکنید! هیچ‌گاه تسلیم نشوید. داریم درباره‌ی تلاشی حرف می‌زنیم که یا باید در آن موفق شوید یا در این راه جان دهید! شاید گفتن این جمله کمی عجیب باشد. اما با چنین طرز تفکری نهایت تلاش خود را برای موفقیت خواهید کرد.

نکته‌ی اصلی که باید به خاطر داشته باشید این است که همیشه یک راهی وجود دارد. فقط باید با تجزیه و تحلیل این راه را پیدا کنید. اگر کار آسانی بود، همه آن را انجام می‌دادند.

● **سؤال ۴:** آیا دیگران شما را به عنوان فردی می‌شناسند که وظایفی را به عهده می‌گیرد که انجامش برای دیگران بسیار دشوار است؟

● **سؤال ۵:** زمانی که در انجام یک کار شکست می‌خورید، آیا به آن به عنوان یک چالش نگاه می‌کنید و به دنبال یافتن راه‌حلی برای پیروزی و غلبه بر آن هستید؟

● **سؤال ۶:** آیا نهایت تلاش خود را با تمایل و بدون اجبار برای حل چالشهای سخت، می‌کنید؟

اول کار، بعد پول

کارآفرینان می‌دانند که ابتدا باید ارزشی را خلق کنند و اگر آن ارزش موفق به رفع نیازهای مشتریان شد و انتظارات آنها را برآورده کرده پاداش‌شان را می‌گیرند. عکس چنین موقعیتی برای اکثر کارمندان صدق می‌کند که فکر می‌کنند نباید بیشتر از حد لازم کار

بیندازید.

کارآفرینان موفق یک سری رفتارهای خاص دارند. آنها فیلترهای خاصی برای ارزیابی و مواجهه با چالشهای کسب‌وکار دارند.

می‌توان چنین طرز تفکری را، که تا حدودی ذاتی است، با تمرین آموخت و آن را گسترش داد.

شما می‌توانید با پاسخ به سوالات زیر توانایی خود را در کارآفرینی بسنجید.

این پرسشنامه به ۵ بخش اصلی تقسیم شده و در هر بخش، سوالات خاصی از شما به منظور ارزیابی مهارت خاصی پرسیده می‌شود که پاسخهای شما باید به صورت "بله" یا "خیر" باشد. با پاسخ دادن به این پرسشنامه متوجه می‌شوید که آیا توانایی لازم برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود را دارید یا نه.

از هیچی، ارزش آفرینی کنید

کارآفرینان علاقه‌ی زیادی به پیدا کردن ارزش در جاهایی دارند که دیگران حتی فکرش را هم نمی‌کنند. آنها می‌توانند به سرعت گزاره‌ی ارزش را ارزیابی کرده و ببینند کدام گزینه را باید دنبال و از کدام باید صرف نظر کنند.

از تخریب ارزش، مانند طاعون اجتناب می‌کنند، چرا که ارزش آفرینی، هدف اصلی آنها است.

● **سؤال ۱:** در جلساتی درباره‌ی حل مسأله با همکاران، آیا این شما هستید که معمولاً راه‌حلهایی را پیشنهاد می‌دهید که به تأیید سایرین هم می‌رسد و در نهایت تصویب می‌شود؟

● **سؤال ۲:** آیا به اکثر مشکلات روزانه‌ی خود با در نظر گرفتن سلامت مالی شرکت به عنوان یک مزیت عمده برخورد می‌کنید؟

● **سؤال ۳:** آیا زمانی که مدارک و شواهدی دال بر صرف هزینه‌های بی‌فایده می‌بینید یا این جمله‌ی معروف را در سازمان می‌شنوید: "پول من که نیست، پس به من چه!" احساس ناامیدی می‌کنید؟

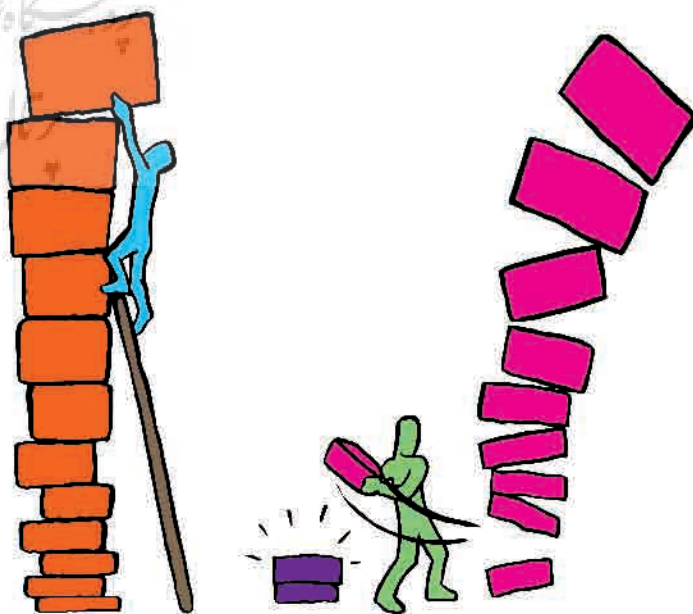
"پرسشنامه‌ی کارآفرینی" ابزار مناسب و در دسترس است برای آنکه تشخیص دهید: آیا کارآفرین هستید یا بهتر است به همان شغل تان بچسبید.

۱۵ سؤال در پرسشنامه‌ی کارآفرینی آمده است. کافی است بدون شتاب و با تأمل و البته روراستی، به تک‌تک پرسشها پاسخ دقیق دهید. نتیجه‌ی نهایی در گرو پاسخ دقیق شما است. پس از آن، به خودتان امتیاز بدهید، و تکلیف خودتان را معلوم کنید.

پرسشنامه‌ی کارآفرینی - که در دست دارید - با همین ۱۵ سؤال ساده اما فوق‌العاده ظریف، اصلی‌ترین ویژگی کارآفرینان را ارزیابی و سنجش می‌کند. و به این سؤال پاسخ قطعی می‌دهد که برخی افراد حاضرند تا پای جان بکوشند و تسلیم واقعیتها نشوند. می‌دانند چالشها همیشگی‌اند ولی قرار نیست آنها ما را اداره کنند. آیا شما از همین گروهید؟

توسعه مهندسی بازار

اگر در حال حاضر برای کسی کار می‌کنید و به فکر راه انداختن کسب‌وکار خودتان هستید، ولی شک دارید که این کار را انجام دهید یا نه، یک روش برای سنجش میزان آمادگی شما برای کارآفرینی وجود دارد. به منظور رسیدن به دستاوردهای کارآفرینی فقط کافی است به رفتار و عملکرد فعلی خود نگاهی



هیچ گاه تسلیم نشوید. داریم درباره‌ی تلاشی حرف می‌زنیم که یا باید در آن موفق شوید یا در این راه جان دهید!

کارتان دارید سروسامان بدهید. اگر بتوانید بودجه‌ی مالی را تأمین کنید، توانایی خوبی در راه‌اندازی کسب و کار خودتان دارید.

• برای آگاهی بیشتر و دقیقت از نقاط قوت و ضعف خود از سه همکار مورد اعتماد خود درخواست کنید تا با صراحت در این ۱۵ سؤال، شما را ارزیابی کنند.

سخن پایانی:

من هیچ‌گاه شما را برای آنکه تبدیل به یک کارآفرین شوید، دلسرد نمی‌کنم. اما به مرور متوجه خواهید شد که هرچه بیشتر عملکردتان در بخشهایی که در بالا ذکر شد، بهبود یابد، شرکت شما سودآورتر خواهد شد.

شاید با ارزش‌آفرینی و به مرور زمان بخواهید در همین شغل مدیریتی که الان هستید بمانید تا اینکه بخواهید کسب و کار خودتان را راه بیندازید. شاید هم فکر کنید با ورود به این حوزه، هیچ چیزی از دست نخواهید داد.

در هر صورت، برای شما و ماجراجویی‌هایتان بهترینها را آرزو دارم. ■

مهارت ارتباطی خود را تقویت کنید کارآفرینان وظایف بسیاری را بر عهده دارند، اما مهمترین نقش آنها توانایی بالا در برقراری ارتباط است.

شما به عنوان مالک یک کسب و کار باید بتوانید چشم‌انداز و مأموریت شرکت را به وضوح تعیین کنید. شما باید قویترین فروشنده، مؤثرترین واسط بین اختلافات کارمندان، مؤثرترین فرد در تسهیل برگزاری جلسات، و بهترین نویسنده در نگارش نامه‌های انتقادی، مواد وثیقه‌ای، و استراتژیهای شرکت باشید. هیچ فشاری در کار نیست.

اما شما باید توانایی بسیار بالایی در برقراری ارتباط، از هر نوعی که باشد، داشته باشید. حالا درباره‌ی خودتان چه فکر می‌کنید؟

• **سؤال ۱۳:** آیا همیشه پیش از آنکه نامه‌های مکتوب ارسال شوند، یکبار دیگر آنها را می‌خوانید؟

• **سؤال ۱۴:** آیا اغلب اوقات هم‌تیمی‌های‌تان شما را برای سخنرانی، برنامه یا ارائه‌های مهم در حضور مدیران، مشتریان و مراجعان انتخاب می‌کنند؟

• **سؤال ۱۵:** آیا همیشه از شما درخواست می‌شود تا توضیحات لازم را به افرادی که تازه استخدام شده‌اند، بدهید یا مشکلات مشتریان ناراضی را حل کنید؟

نحوه‌ی امتیازدهی:

تعداد پاسخهای مثبت شما به سؤالات مطرح شده، نشان‌دهنده‌ی میزان توانایی‌تان در زمینه‌ی کارآفرینی است:

• **۵-۰ جواب مثبت:** بهتر است به همین شغل فعلی‌تان بچسبید و از آن لذت ببرید.

• **۱۰-۶ جواب مثبت:** شما پتانسیل این کار را دارید. فقط کافی است تلاش بیشتری در جهت رسیدن به آن بکنید. کتابهایی در این زمینه بخوانید و در برنامه‌های آموزشی مربوطه شرکت کنید تا نقاط ضعف خود را بیابید و در جهت رفع آنها بکوشید. زمانی که کسب و کار خود را آغاز کردید، در هر زمینه‌ای افراد قدرتمند و توانا را استخدام کنید.

• **۱۱-۱۵ جواب مثبت:** هرچه سریعتر کارت ویزیت خود را به عنوان یک کارآفرین طراحی کنید. ویسایتی را درباره‌ی کسب و کاری که در ذهن دارید، راه بیندازید و به برنامه‌هایی که برای

کنند، مگر اینکه ابتدا پاداشی برای آنها در نظر گرفته شود.

جمله‌ی "اول به من یک چیزی بده تا بهت نشان دهم که چه کارهایی می‌توانم برایت انجام دهم"، یک نگرش جامع و رایج درباره‌ی کارمندان است. هر چند رویکرد کارآفرینان در واقع نوعی از استراتژی است که بیشتر به نفع کارمندان است و به آنها سود می‌رساند.

• **سؤال ۷:** آیا پاداش و افزایش حقوق و تبلیغات‌تان در ابتدا نتیجه‌ی "نشان دادن محصولات" و بدون توجه به گزینه‌ی ایجاد انگیزه بوده است؟

• **سؤال ۸:** آیا مطمئنید که اگر مافوق نتایج کار شما را ببیند، متوجه تلاش و عملکرد خوبتان می‌شود و بر اساس کاری که انجام داده‌اید، پاداش خوبی را هم برایتان در نظر می‌گیرد؟

• **سؤال ۹:** آیا فکر می‌کنید که حتی اگر به عملکرد بسیار عالی شما بلافاصله پاداشی تعلق نمی‌گیرد، در نهایت شما هم به دلیل دانش و تجربه‌ای که داشته‌اید، سودی از کار می‌برید؟

بزرگ باشید و بزرگ بیندیشید

صاحبان موفق کسب و کار نسبت به برایشانیهای بیشماری که حاصل ذهنهای کوچک است، کم‌تحمند. شایعات بی‌اساس، خودخواهی، سیاست، حسادت، و چیزهایی شبیه به این نباید در یک کسب و کار مشتری‌محور جایی داشته باشد.

هر چند که این چیزها همیشه بخشی از شرکت‌های بزرگ هستند، اما نباید در سرمایه‌گذاریهایی جدید تأثیرگذار باشند، در غیر این صورت، شرکت با شکست مواجه می‌شود و غرق می‌شود. اداره و کنترل شما بر روی این موارد، نشانه‌ی خوبی است که می‌توانید یک کارآفرین خوب باشید.

• **سؤال ۱۰:** آیا شما آخرین فردی هستید که همکاران دق و دلی خود را درباره‌ی اینکه چگونه فلانی در جلسه‌ی اخیر رفتار ناعادلانه و نامناسبی با آنها داشته، خالی می‌کنند؟

• **سؤال ۱۱:** آیا دیگران را به خاطر پیشرفت‌های شخصی که با هزینه‌ی شرکت داشته‌اند، مسئول می‌دانید؟

• **سؤال ۱۲:** آیا از میزان موفقیتها و شکست‌های خود در هدایت مکالمات شخصی و حواس‌پرتی‌هایی آگاه هستید که وقت شما را تلف می‌کند و آنها را به سمت و سوی موضوع اصلی کسب و کار هدایت می‌کنند؟

