

## ۱۰ شرط موفقیت کارآفرینان جوان

اگر به عنوان کارآفرینی جوان، کسب و کار خود را به تازگی راه اندازی کرده اید، حتما می دانید وارد جریان پرتلاطمی شده اید. در این مسیر، فراز و فرودهای زیادی در انتظارتان خواهد بود که باید بتوانید با درایت کافی از آن ها عبور کنید.



اگر به عنوان کارآفرینی جوان، کسب و کار خود را به تازگی راه اندازی کرده اید، حتما می دانید وارد جریان پرتلاطمی شده اید. در این مسیر، فراز و فرودهای زیادی در انتظارتان خواهد بود که باید بتوانید با درایت کافی از آن ها عبور کنید.

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir)؛ اما شاید مهم ترین چالشی که هر کارآفرین جوان و کم سن و سالی با آن روبه رو خواهد شد، به دست آوردن اعتبار کافی در میان افراد باتجربه تر و پخته تر در حوزه کسب و کارتان است.

در عین حال که باید با فروتنی به دنبال یادگرفتن فوت کوزه گری از خبره های حوزه کسب و کارتان باشید، نباید اجازه دهید سن و سالتان روی برقراری ارتباط و مذاکرات با افراد باتجربه تر سایه بیندازد و شما را جدی نگیرند. در ادامه ده نکته کلیدی از نگاه کارآفرینان موفق و مطرح دنیا خواهیم پرداخت تا ضمن حفظ احترام افراد باتجربه، جایگاه خود را به عنوان عضوی از زیست بوم کسب و کار مستحکم کنید.

### ۱. خودتان را جدی بگیرید

اولین قدم برای این که دیگران شما را به عنوان یک راهبر یا مدیر جدی بگیرند، این است که پیش از هرکس خودتان خود را باور کنید و جدی بگیرید. به عنوان یک کارآفرین باید نقاط قوت و ارزش افزوده ای را که نسبت به سایرین دارید، به خوبی بشناسید.

منظور از ارزش افزوده ویژگی منحصر به فردی است که شما و کسب و کارتان را از دیگران مجزا می کند. زمانی که از ارزش و توانمندی هایتان آگاه باشید، دیگر در پی اثبات خودتان به دیگران نخواهید بود و درعوض بهترین های خودتان را بروز می دهید. اگر احساس می کنید با وجود توانمندی های بسیار زیادی که دارید همچنان شما را جدی نمی گیرند، باید کمی عمیق تر شرایط را بررسی کنید. قطعاً نکات دیگری فراتر از سن و سالتان موجب شده آن گونه که باید رویتان حساب نکنند.

### ۲. بدانید چه آورده ای دارید

این مورد به دلیل قانون نانوشته ای که کارآفرینان جوان حتما کم تجربه و ناکارآمد هستند، مطرح می شود. به صورت دقیق توانمندی ها و آورده خود را در کسب و کارتان مشخص کنید. این آورده می تواند شامل توانایی بالای شما در حل مساله، سرعت بالای پردازش اطلاعات و پیدا کردن مشکلات کار پیش از هر فرد دیگری باشد یا این که می توانید سوال هایی بپرسید که باعث شود افراد جور دیگری به مسائل نگاه کنند. اگر نقطه اتکای شما فقط تحصیلات دانشگاهی و مدارک تحصیلی تان باشد، الزاماً نمی توانید افراد باتجربه را تحت تأثیر خودتان قرار دهید. باید پذیرفت که بسیاری از افراد معتقدند که حفاصلی بین دانش و عمل وجود دارد!

به طور قطع دوست ندارید خود را در بحثی گرفتار کنید که طرف مقابل در پی اثبات این است که دانش و اطلاعات تان خیلی با واقعیت های دنیای کسب و کار فاصله دارد؛ بنابراین سعی کنید برای اثبات کارآمدی تان روی مواردی تکیه کنید که در دسته توانمندی های شخصی تان قرار می گیرد.

برای عبور از این چالش سعی کنید خدمات یا محصولات تان را با کمک مهارت های جدید و به روزی که در زمینه فناوری دارید، به شکل منحصر به فرد و نوآورانه ای ارائه دهید. به کارگیری مهارت هایتان یکی از ابزارهای مهم برای اثبات مستعد بودن خواهد بود. سعی کنید عملکردتان به گونه ای باشد که حس اعتماد مشتریان را جلب کند تا آن ها بتوانند با خیال راحت تری کارشان را به کارآفرین جوان و تازه نفس بسپارند.

### ۳. مهارت گوش کردن تان را تقویت کنید

در گزارش هایی که در مورد خصوصیت مدیران موفق و کلید های طلایی کارآفرینان حرفه ای در همین صفحه منتشر کرده ایم، مهارت خوب گوش دادن به صحبت های دیگران همواره به عنوان یکی از مهم ترین و تأثیرگذارترین موارد مدیریتی مطرح شده است. اهمیت این موضوع در خصوص کارآفرینان جوان دوچندان خواهد بود.

منش و رفتار کارآفرین جوان است که باعث می شود دیگران او را جدی بگیرند و به عنوان راهبر بپذیرند. مهارت خوب گوش کردن به صحبت های دیگران از کلیدی ترین ویژگی هایی است که نشان دهنده رفتار سنجیده تان خواهد بود. زمانی که در حال گوش سپردن به صحبت های فردی هستید، به واژه هایی که استفاده می کند و حتی نوع زبان بدنش دقت کنید. برای حرف افراد ارزش قائل باشید، با حوصله گوش کنید و پذیرای صحبت ها باشید.

۴. اجازه دهید نتایج کارتان گواه توانمندی تان باشد

به جای این که زمان خود را برای قانع کردن افرادی که قبول تان ندارند صرف کنید، بگذارید نتایج عملکردتان دانش و توانمندی هایتان را اثبات کند. صدای عمل بلندتر از کلمات است! این که فقط سخنور خوبی باشید و با صحبت هایتان دیگران را مجذوب ایده هایتان کنید به تنهایی نمی تواند کافی باشد. همه به دنبال عملکرد هستند و تا زمانی که نتوانید به ایده مهیج تان جامه عمل بپوشانید، هیچ کس به آن توجهی نشان نخواهد داد. برای نمایش نتایج عملکردتان می توانید از مواردی مانند انتشار فراز و فرود های مسیر کسب وکارتان در فضای مجازی استفاده کنید. همچنین می توانید در رویداد ها و جشنواره هایی که کسب وکار ها را داوری می کنند و جوایزی به کسب وکار های برتر می دهند شرکت کرده و از این طریق صلاحیت خود را اثبات کنید. حتی اگر با بزرگانی در حوزه کسب وکارتان آشنا هستید، می توانید با گرفتن اعتبارنامه ای از آن ها به کسب کارتان اعتبار دهید.

۵. نحوه تعاملتان با دیگران را تنظیم کنید

سعی نکنید خودتان را به همه اثبات کنید، زیرا نیازی به کار ندارید! در عوض نوع تعاملتان را با دیگران متناسب با نوع شخصیت و روحیات هر فرد تنظیم و به نحوی تعامل کنید که حس می کنید باعث ایجاد حس اطمینان خاطر خواهد شد. برخی افراد نیاز به مدارک مکتوب و تحلیل های آماری دارند، برخی نیاز دارند نتیجه موفقیت آمیز کار را ببینند، برخی با دانستن دورنمای ذهنی تان اطمینان خاطر پیدا می کنند و برخی دیگر فقط به این نیاز دارند که حس کنند می توانند به شما اعتماد کنند.

هوشمندی شما کمک می کند در هر شرایطی و در رویارویی با هر فرد یا نهادی به چه شکلی کسب وکارتان را ارائه دهید که بیشترین تأثیرگذاری را داشته باشد.

۶. از گفتن «نمی دانم» نترسید

گاهی اوقات با خودمان فکر می کنیم اگر ژست افراد همه چیزدان را به خود بگیریم باعث افزایش اعتبارمان در میان سایرین خواهد شد، اما در اصل هیچ کس نیست که واقعا همه چیز را بداند!

اگر به راحتی بگویید نمی دانم و این جمله را با گفتن «بهترین راه حل را برایش جست و جو می کنم و نتیجه را در میان خواهیم گذاشت» تکمیل کنید، اعتبارتان را بسیار بیشتر افزایش خواهد داد. این که در مواردی که اطلاعی ندارید به راحتی بگویید نمی دانید موجب می شود هر زمانی که در مورد موضوعی تخصصی صحبت کنید افراد مطمئن باشند که صحبت هایتان کاملاً فکر شده و بر اساس دانش و اطلاعات است.

۷. از مربی های کسب وکار کمک بگیرید

یکی از بهترین روش هایی که بتوانید جایگاه خود را به عنوان کارآفرینی جوان محکم کنید و جدی گرفته شوید، گوش کردن به توصیه های یک مربی کسب وکار با تجربه است. در سنین جوانی افراد پر از شور و هیجان برای تکان دادن دنیا هستند، اما اگر واقعا به دنبال موفقیت هستید باید دست از خیال پردازی های غیرعملی بردارید و به دنبال آموختن و کسب تجربه از افراد خبره باشید. اگر بتوانید با کمک تجربیات فرد ماهری با خیال راحت از پیچ و خم های مسیر بگذرید، سرعت پیشرفت و توسعه کسب وکارتان افزایش می یابد و اعتبار کاری تان نیز ارتقا خواهد یافت.

## ۸. انتقادپذیر باشید

یکی از سریع ترین روش هایی که افراد را قانع می کند شما راهبر و مدیر واقعی هستید، توانایی پذیرفتن انتقادات سازنده و به کارگیری راه حل های پیشنهادی است. در مقابل این موضوع یکی از بارزترین ویژگی های مدیر تازه کار و ناوارد نیز مقابله کردن و نپذیرفتن پیشنهادات و انتقادات سازنده است. شاید فکر کنید اگر نظرات دیگران را به کار ببرید به این معنا خواهد بود که خودتان از کارتان سر در نمی آورید و چیزی بلد نیستید. اما این تصور اشتباه و رایجی بین کارآفرینان جوان است! افراد باهوش هیچ گاه خود را به دانش و نحوه تفکرشان محدود نمی کنند بلکه همواره در کمین جذب بهترین فکر ها و ایده هایی هستند که در طول روز با آن ها مواجه می شوند.

## ۹. پرسش های چالش برانگیز مطرح کنید

عملکرد ماهرانه و داشتن تفکر نقادانه صرفا براساس دانستن و اطلاعات بسیار بالا به دست نمی آید، بلکه باید ذهن پرسشگری داشته باشید و به دنبال پاسخ برای این پرسش ها باشید. اما پرسش های اساسی چه ویژگی هایی باید داشته

باشد؟ هر سوالی که باعث درگیر شدن فکر، بروز ایده های خلاقانه و ایجاد انگیزه برای یادگیری بیشتر چه در خودتان و چه در دیگران شود، پرسشی اثرگذار خواهد بود. سوالات کنجکاوانه برای تکمیل اهدافی که در سر دارید، مطرح کنید. سوال پرسیدن علاوه بر روشن کردن نقاط چالش برانگیز کار، به یافتن بهترین راه حل ها و تصمیم گیری ها کمک خواهد کرد.

## ۱۰. اهل تفکر و عمل همزمان باشید

روزنامه جام جم : دیگران زمانی که بدانند شما قدرت فکر بالایی دارید و می توانید از این توانایی ذهنی به بهترین شکل در کارتان استفاده کنید، فارغ از سن و سالی که دارید برایتان احترام قائل خواهند شد؛ بنابراین تلاش کنید از قدرت فکرتان به خوبی استفاده کنید. حوزه کسب و کارتان را به خوبی بشناسید، با اجزای آن ارتباطات گسترده ای ایجاد کنید، بدانید بازار هدف تان چیست، مشتریان را بشناسید و بهترین نوع ارائه برای محصول تان را بیابید. عملکردتان را نیز با به کارگیری منطقی ترین و کاربردی ترین راه حل هایی که با تفکر یا پیشنهادات و بازخورد های دیگران به دست می آورید، روز به روز ارتقا دهید. این که بتوانید نشان دهید پشت هر تصمیم به ظاهر کوچکی فکر و بررسی های زیادی بوده، موجب می شود دیگران راحت تر به شما اعتماد کنند و بدانند قرار نیست با فردی خیال پرداز و بی فکر طرف حساب باشند.

منبع: Forb