

10 باور نادرست در دنیای کارآفرینی

راه اندازی کسب و کار نیاز به آمادگی همه جانبه روحی، جسمی و ذهنی دارد. باید جسارت و اعتماد به نفس کافی برای شروع یک مسیر تازه را داشته باشید و از سوی دیگر تا حدی خطرپذیر و اهل ریسک باشید.



راه اندازی کسب و کار نیاز به آمادگی همه جانبه روحی، جسمی و ذهنی دارد. باید جسارت و اعتماد به نفس کافی برای شروع یک مسیر تازه را داشته باشید و از سوی دیگر تا حدی خطرپذیر و اهل ریسک باشید.

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir)؛ از نظر بسیاری از کارآفرینان، راه اندازی کسب و کار شباهت های زیادی به تصمیم برای بچه دار شدن دارد و همان طور که نمی توان بدون داشتن شهامت کافی، پدر و مادر شد، قطعاً نمی توان کارآفرین موفق شد. راه اندازی کسب و کار نیاز به آمادگی همه جانبه روحی، جسمی و ذهنی دارد. باید جسارت و اعتماد به نفس کافی برای شروع یک مسیر تازه را داشته باشید و از سوی دیگر تا حدی خطرپذیر و اهل ریسک باشید.

اما ممکن است تصویری که ما در بیرون از گود کارآفرینی داریم گاهی بسیار متفاوت تر از واقعیت های آن باشد. این باور های نادرست می تواند شما را به جریان نادرستی انداخته یا از مسیر رشد و ترقی بازدارد؛ بنابراین پیش از شروع کار باید کمی بیشتر در مورد تصویری که ممکن است کمی دلتان را به شک انداخته باشد، اطلاعات به دست بیاورید و با قدم های مطمئن تری وارد این مسیر پرچالش شوید. در ادامه ده باور نادرستی که در افکار بسیاری از افراد در مورد کارآفرینی شکل گرفته را بررسی خواهیم کرد.

باید منتظر زمان مناسب باشید

یکی از تصورات اشتباه برای راه اندازی کسب و کار این است که باید منتظر زمان مناسبی برای شروع کارتان باشید! اما حقیقت این است که هیچ وقت زمان «مناسب» از راه نخواهد رسید. شما هیچ وقت به مرحله ای نمی رسید که احساس کنید در اوج آمادگی برای راه اندازی کسب و کارتان هستید. راز موفقیت در این است که به بهترین شکلی که می توانید خود را آماده کنید و با قدم های کوچک، راهتان را آغاز کنید.

می توانید چند ماه یا چند سال به برنامه ریزی بپردازید و شروع کار را به تعویق بیندازید. اما یادتان باشد تا زمانی که قدم در راهی نگذارید به مقصدی نخواهید رسید. هیچ زنگ هشدار برای اطلاع رسانی این که امروز روزی است که منتظرش بودید، وجود ندارد. هر چقدر زودتر دست به کار شوید، زودتر به اهداف بلندمدتان برای ایجاد کسب و کار موفق و اثبات دست خواهید یافت.

باید قدرت ریسک پذیری زیادی داشته باشید

به طور کلی کارآفرینی همواره به عنوان شغلی با ریسک بالا در نظر گرفته می شود. با این حال بر خلاف تصور عموم مردم، اکثر کارآفرینان موفق به گونه ای در کارشان تصمیم گیری می کنند که میزان خطرپذیری را به حداقل ممکن برسانند. به عنوان مثال ریچارد برانسون که از کارآفرینان بسیار موفق انگلیسی است در یادداشت هایش در مورد کاهش خطرپذیری می نویسد: زمانی که می خواستیم شرکت هواپیمایی ویرجین آتلانتیک را راه اندازی کنیم، تنها روشی که توانستم شریک کاری ام را برای این کار راضی کنم، این بود که بتوانم شرکت هواپیماسازی بوئینگ را متقاعد کنم که اگر پس از یک سال اوضاع به آن صورتی که تصور می کردیم پیش نرفت، هواپیمای ۷۴۷ که خریداری کردیم را پس بگیرد!

تا امروز که مجموعه ما به هلدینگ بسیار بزرگی تبدیل شده است، برای هر مشکلی همیشه به دنبال راه خلاقانه ای بودیم که بتواند احتمال شکست را به حداقل میزان ممکن برساند. کارآفرینان موفق همیشه برای هر اقدام جدیدی برنامه حساب شده ای برای آموختن و بررسی کردن دنبال می کنند و قدم هایشان را حساب شده برمی دارند تا میزان خطرپذیری حداقلی و آگاهانه ای داشته باشند.

باید همه چیزدان باشید

کارآفرینان واقعی همیشه تشنه یادگیری هستند. آن‌ها از خلق کردن، بهبود بخشیدن و جلو راندن موانع لذت می‌برند. لیز ویسمن یکی از نویسندگان معروف کتاب‌های موفقیت در کسب و کار در یکی از کتاب‌های پر فروشش می‌پرسد: آیا این امکان وجود دارد که زمانی که ما برای اولین بار کاری را که در آن تجربه‌ای نداریم به بهترین حالتی که می‌توانیم آن را انجام دهیم؟

جواب این پرسش مثبت است. در واقع ما هر زمانی که کاری را با فکر درست و آمادگی ذهنی انجام دهیم می‌توانیم از پس آن بربیاییم. در این جریان پرسرعت پیشرفت هر روزه فناوری روبه‌رو شدن با مسائل جدید و ناشناخته امری اجتناب‌ناپذیر است. در حقیقت این مهم نیست که چه چیزهایی می‌دانید، مهم این است که با چه سرعتی می‌توانید بیاموزید و از جریان جا نمانید.

بهتر است همه کارها را خودتان انجام دهید

شاید زمانی که در ابتدای شروع راه که هنوز کسب و کارتان وسعت زیادی پیدا نکرده هم کارهای اداری را انجام دهید، هم تولید محصول را به عهده داشته باشید و هم برای آن بازاریابی کنید. اما به مرور که کمی کسب و کارتان به جریان بیفتد، وقتتان ارزش بیشتری خواهد داشت و باید آن را صرف تمرکز بر کار کنید تا بتوانید همگام با سایرین در جریان فناوری حرکت کنید. از طرفی پس از مدتی توان شما برای پاسخگویی به همه امور کافی نخواهد بود.

البته باید توجه داشته باشید که حالت افراطی عکس این وضعیت نیز می‌تواند به شما آسیب برساند. برخی افراد تصور می‌کنند که می‌توانند بدون هیچ دانش و امکاناتی کسب و کاری راه بیندازند و همه امور آن را برون سپاری کنند. اما این تصور که می‌توانید همه کارها را به بقیه بسپارید و خودتان در گوشه‌ای با آرامش پول پول بگذارید از اساس اشتباه است. در بهترین حالت اگر بتوانید شرکت مناسبی که خدمات با کیفیتی ارائه می‌کند برای برون سپاری پیدا کنید، به احتمال زیاد در شروع کسب و کار آنقدر سرمایه ندارید که از پس هزینه‌های بالایش بربیایید.

اگر هم بخواهید سراغ افراد کم تجربه تری که قیمت پایین تری دریافت می‌کنند بروید، احتمالاً کار با کیفیتی دریافت نمی‌کنید، در نتیجه محصول با کیفیتی هم وارد بازار نمی‌کنید و به زودی شکست می‌خورید؛ بنابراین باید بتوانید بین این دو حالت تعادلی در جهت بازده بیشتر کسب و کارتان برقرار کنید.

به طرح کسب و کار نیاز دارید

آیا حتماً باید پیش از شروع کسب و کار، طرح مدون و دقیقی برایش آماده کرده باشید؟ نه الزاماً! ویلیام بیگریو، استاد کالج بابسان، در مورد این که آیا نوشتن طرح کسب و کار پیش از راه اندازی آن می‌تواند بر روند پیشروی آن تأثیرگذار باشد، پژوهشی انجام داد. نتایج این پژوهش حاکی از آن بود که عملکرد کسب و کار جدیدی که طرح کسب و کار نداشته باشد تفاوت معناداری با کسب و کاری که بر اساس طرح کسب و کار راه اندازی شده است، ندارد.

در تحقیق دیگری گروهی از پژوهشگران با صد ها کارآفرین موفق در سراسر جهان مصاحبه کردند تا رمز موفقیتشان را به دست آورند. در نتیجه این نظرسنجی مشخص شد ۷۰ درصد کارآفرینانی که کسب و کارشان با موفقیت تثبیت شده است، در ابتدا طرح کسب و کاری ننوشته بودند. بیشتر کارآفرینان موفق زمان کمتری صرف برنامه ریزی می‌کنند و بیشتر وقت و تمرکزشان را برای انجام کار صرف می‌کنند.

موفق‌ها با کسی کاری ندارند

گرچه دنیای کسب و کار بسیار پرقاب است، اما به همان اندازه تعامل نیز نیاز دارد. برخی کارآفرینان تازه کار تصور می‌کنند دانش فنی کافی برای موفقیت را دارند و خود را از تعامل با دیگران، آموختن موارد جدید و گسترش ارتباطات با شبکه کسب و کار محروم می‌کنند. اما برای این که بتوانید محصول و خدماتتان را گسترش دهید قطعاً به ایده‌ها و نظرات جدید نیاز خواهید داشت.

به عنوان مثال مربیان یا همان منتورهای کسب و کار می‌توانند اطلاعات بسیار ارزشمندی در اختیارشان قرار دهند و به افزایش اشتیاق و تحکیم اراده برای موفقیت کمک کنند. شرکت در کنفرانس‌ها، نشست‌ها و گفتگوهای رو در رو با فعالان حوزه کسب و کار می‌تواند کمک شایانی به شناختن نقاط ضعف کسب و کارتان و یافتن پاسخ سوالاتی که در ذهن دارید، کند. کارآفرینان هوشمند به تمام بازخورد های مشتریان توجه می‌کنند و در رویداد های حوزه فعالیتشان

حضور فعال دارند. در ارتباط و در معرض بودن به شخصیت سازی کسب و کارتان کمک می کند و به این ترتیب می توانید جایگاه خود را در حوزه فعالیت تان تثبیت کنید.

فقط برخی افراد برای کارآفرینی ساخته شده اند

شاید زمانی که به کارآفرینان و صاحبان شرکت های نوپای جدید فکر می کنید، تصویری از مردی بسیار جوان و تحصیلکرده، بسیار باهوش و عینکی در ذهنتان نقش ببندد. اما این فقط بر اثر تصویر هایی است که معمولا در تصاویر تبلیغاتی در فضای مجازی یا مقالات در مورد کارآفرینان دیده ایم. اما در حقیقت هر فردی که ایده خوب و منابع حداقلی و اشتیاق کافی برای راه اندازی کسب و کاری داشته باشد، فارغ از جنسیت و سن و سالش می تواند کارآفرین موفق شود. براساس نتایج تحقیقی که دو سال پیش در آمریکا انجام شده بود، نزدیک به یک چهارم کارآفرینان بین ۵۵ تا ۶۴ سال داشتند که تقریبا برابر با جمعیت کارآفرینان ۲۰ تا ۲۴ سال بود.

در پژوهشی دیگر نیز ۳۱ درصد افرادی که کسب و کاری را به تنهایی راه اندازی کرده بودند، خانم بودند؛ بنابراین این تصور که همه کارآفرینان ویژگی های یکسانی دارند، کاملا اشتباه است. درست است که برخی ویژگی های شخصیتی می توانند به هدایت بهتر گروه و پیگیری و دستیابی به اهداف موثر باشند، اما این به این معنا نیست اگر یکی از شاخصه هایی را که در ذهنتان از کارآفرینان وجود دارد نداشته باشید، نمی توانید کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید و در آن موفق شوید.

به بودجه کلانی نیاز دارید

هر کسب و کاری الزاما به مقادیر زیادی سرمایه یا سرمایه گذار بزرگ نیاز ندارد. به عقیده برخی کارشناسان، استفاده از سرمایه شخصی آسان ترین روش برای راه اندازی کسب و کار است. در این حالت نیازی ندارید که سرمایه گذاران را در مورد مزایای ایده خود قانع کنید، فقط کافی است خود را برای شروع کار قانع کنید. اگر بخواهید از امکاناتی فراتر از امکانات موجودتان بهره ببرید، قطعا راه های بی شماری وجود دارد. انکوباتورها و شتاب دهنده های کسب و کار برنامه های مشخص و دقیقی برای کمک به استارت آپ ها و تأمین هزینه های مورد نیاز اولیه شان دارند.

استفاده از کمک های صندوق شکوفایی و نوآوری و صندوق های پژوهش و فناوری نیز روش دیگری برای تأمین سرمایه اولیه مورد نیاز خواهد بود. استفاده از تسهیلات و وام های بانکی و سایر روش های جذب سرمایه نیز می تواند برای افزایش سرمایه اولیه به شما کمک کند.

با پشتکار همه چیز دست یافتنی است

گاهی اوقات بهترین ایده ها هر قدر هم که تلاش کنید، موفق نمی شود. گاهی اوقات شرایط موجود که تحت اختیار نیستند می توانند کسب و کارتان را تحت تأثیر قرار دهند. مشکلات بازار، رقبای قدرتمند و ... می توانند کسب و کار های نوپا را از دور خارج کنند. اشتباه های ابتدای مسیر نیز گاهی ممکن است بر روند ادامه کسب و کارتان تأثیر بگذارد. برای مثال اگر کاری را بدون تحقیق و بررسی های لازم بدون مطالعه آغاز کنید، ممکن است برآورد های اشتباهی از بازار هدفتان به دست بیاورید.

اگرچه تلاش مداوم و خستگی ناپذیری از ویژگی های لازم و ضروری کارآفرینی است، اما در برخی شرایط می تواند مانع دیدن حقیقت شود و زمانی که واقعا کسب و کارتان به بن بست رسیده است، بی دلیل زمان، انرژی و هزینه خود را برای دست و پا زدن بی نتیجه هدر می دهید. دید مثبت داشتن و برنامه ریزی برای موفقیت بسیار ضروری و در عین حال شیرین است. اما باید همیشه توجهی هم به طرف بد ماجرا داشت؛ این که چه شواهدی در کسب و کارتان نشانه شکست و پایان ماجراست.

اعضای خانواده و دوستانتان می توانند نیروی انسانی کسب و کارتان باشند

روزنامه جام جم : معمولا اکثر کارآفرینان در زمان هایی به فکر استخدام یا در بسیاری از موارد استفاده رایگان از توانایی های خانواده و دوستانشان می افتند. دلیل این طرز فکر روشن است. شما نزدیکانتان را به خوبی می شناسید و بیشتر از هر فرد غریبه ای به آن ها اعتماد دارید و با توانایی هایشان آشنایی دارید. اما به عقیده کارشناسان حوزه کسب و کار، حساب کردن روی توانایی های آشنایان و دوستان حداقل به دو دلیل مهم کار مناسبی نخواهد بود.

اول این که بیشتر کارآفرینان تازه کار تجربه و مهارت کافی برای نحوه همکاری با اعضای خانواده و دوستان را بلد نیستند. محیط کار بسیار متفاوت از روابط دوستانه یا خانوادگی است و مسائل کاری به راحتی می تواند بر روابطتان تأثیرگذار باشد. دلیل دوم این که معمولاً نزدیکان یا خودشان پولی دریافت نمی کنند یا شما به دلیل کمبود منابع مالی ترجیح می دهید از خدماتشان به صورت رایگان استفاده کنید که در هر دو حالت، هم ارزش کار آن ها در نظر شما کم می شود و هم خودشان انگیزه کافی برای صرف تمام توان انرژی شان در کسب وکارتان را نخواهند داشت.

منابع: Forbs و Host Gator