



چطور می‌توان از همان شروع در کسب و کار موفق بود؟

«پیمودن یک شبه‌ی ره صد ساله!» توهم است. درست. اما قرار نیست با این ضرب‌المثل نغز، از آن ور بام بیفتیم. قرار نیست در هر کاری تا به مانعی بر می‌خوریم، بز نیم پای «ره صد ساله» بودن و سعی و تلاش را بی‌خیال شویم.

همشهری تندرستی می‌گویند: «پیمودن یک شبه‌ی ره صد ساله!» توهم است. درست. اما قرار نیست با این ضرب‌المثل نغز، از آن ور بام بیفتیم. قرار نیست در هر کاری تا به مانعی بر می‌خوریم، بز نیم پای «ره صد ساله» بودن و سعی و تلاش را بی‌خیال شویم.

به نظر نکته ساده و پیش پا افتاده‌ای می‌رسد اما این موضوع یکی از مهم‌ترین اصول موفقیت در کارآفرینی و کسب و کار همین است. اینکه «کشف کنیم که هستیم و خودمان را باور کنیم که می‌توانیم با تلاش به نتیجه مطلوب برسیم.» در ادامه قرار است در مورد جزئیات خیلی ریزی حرف بز نیم که در مسیر آغازین کارآفرینی تأثیرات بسیار مهم و بزرگی به دنبال دارد. این نکات طلایی را از زبان علی نعمتی شهاب، مشاور تحلیل و توسعه‌ی کسب‌وکار می‌شنویم.

جزئیات؛ نسخه ای شفاف‌بخش

این روزها مسئله کارآفرینی پرکاربرد ترین واژه‌ای شده که از زبان مردم و رسانه‌ها می‌شنویم. همه به دنبال بهترین راه حل برای خود هستند و در این زمینه ایده‌هایی جذاب و مدرن در سر می‌پروراند. اما برای عملی کردن یک ایده باید راهی طولانی طی کرد. خیلی‌ها از همان ابتدا به عملی کردن ایده می‌رسند جا می‌زنند و یا پس می‌کشند. کمتر کسی یک ایده را به مرحله اجرا می‌رساند.

واقعاً چرا دنیای کارآفرینی این‌قدر با رؤیا و قصه بافی بدون عمل گره خورده؟ پاسخ این سوال در جزئیات ماجرا نهفته است. برای عملی کردن یک ایده باید به جزئیات توجه کرد حتی کوچکترین جزئیات.

همین نکات کوچک است که اگر به آن‌ها توجه نشود می‌تواند باعث شکست یک ایده عالی شود، یا باعث پیروزی یک ایده ساده و حتی تکراری شود. ندیدن همین جزئیات و ریزه‌کاری‌های کار ممکن است ما را از رسیدن به هدفمان ناامید کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که توجه نکردن به اصول ساده اولیه کارآفرینی است که باعث می‌شود یک جوان کارآفرین با ایده‌های فراوان، انگیزه‌ی کار را از دست بدهد، دچار سرخوردگی شود و قبل از به نتیجه رسیدن، دست از کار بکشد.

کلیدواژه‌های طلایی

پیش از هر چیز دور اشتباهات را باید خط بکشید. اما تا اشتباهات را نشناسیم که نمی‌توان از آن در امان بود. بهترین و اولین اقدام بعد از اینکه به فکر اجرایی کردن ایده‌تان افتادید، بررسی همه‌جانبه‌ی همه‌ی اجزای محیطی کارآفرینی است. مثل تیم شرکا و همکاران، منابع مورد نیاز، زیرساخت‌های حقوقی و قانونی و بسیاری موارد دیگر. اگر به این نکات توجه نکنیم در بطن کار با مشکلاتی روبه‌رو می‌شویم که ممکن است تنها راه خلاصی از آن خداحافظی با دنیای کسب و کار باشد. در ادامه کلید واژه‌هایی را فهرست می‌کنیم که به شما کمک می‌کند این مسیر را به سلامت پشت سر بگذارید.

قوی وارد گود شوید

اولین چیزی که باید قبل از شروع به کار به آن توجه کنیم آرامش درونی و آمادگی روحی و روانی است. این آمادگی به ما کمک می‌کند تا در مسیر کارآفرینی و راه‌اندازی کسب و کار فشارهای محیط بیرونی را تحمل کنیم و دوام بیاوریم. با آمادگی روحی و روانی می‌توانیم از دریای پرتلاطم کسب و کار عبور کنیم و به ساحل آرامش برسیم. کسی که خودش را نمی‌شناسد از توانمندی‌ها و نقاط ضعفش باخبر نیست و نمی‌داند چرا و چطور می‌خواهد در مسیر کارآفرینی قدم بردارد و در مواجهه با اولین مانع از حرکت می‌ایستد. اما برعکس کسی که با خودشناسی و تکیه بر گوهر درونی خود پیش می‌رود، می‌تواند ایده و اندیشه‌ی خود را به واقعیت بدل کند و موفق شود. خودشناسی باعث می‌شود که در مقابل مشکلات ترسی به دل راه ندهیم. شخصی که آمادگی روحی و روانی داشته باشد قابلیت‌های خود را می‌شناسد. نکات زیر در رابطه با خودباوری و خودشناسی در کسب و کار است، آن‌ها را مرور می‌کنیم.

من که نمی‌توانم ایده‌هایم را اجرا کنم. پس راه حل این است که باید به دنبال یک تیم قوی و قابل اعتماد باشم. تیمی که بتواند ایده‌هایم را همان‌طوری که من می‌خواهم عملی کند. مهم‌تر از آن، اینکه حاضر باشد بدون پول کار را به صورت شراکتی انجام

دهد.

پاسخ: ایده‌ها را اول به خودت بفروش و حاضر باش روی آن وقت و سرمایه صرف کنی، بعد به سراغ دیگران برو!

ایده‌های من خیلی عالی و خوبند و فقط باید با افراد و شرکت‌هایی که می‌توانند آن‌ها را اجرا کنند و برایشان اهمیت دارد ارتباط داشته باشم. اما من که ارتباطی ندارم!

پاسخ: ارتباط را می‌شود با شجاعت و سماجت ساخت. اما آیا فکر کرده‌ای چرا دیگران باید به ایده‌ی شما (که هنوز تا تبدیل شدن به محصول نهایی فاصله‌ی بسیاری دارد) علاقه نشان دهند؟

«من مگر چقدر پس‌انداز و سرمایه دارم که بخواهم بخشی از آن را روی ایده‌ام سرمایه‌گذاری کنم؟» سخت‌ترین بخش داستان همین‌جاست: این‌که بخواهی پولی را که با سختی در طول سال‌ها جمع‌آوری کرده‌ای (یا حتی از آن بدتر، پولی را که از خانواده و دوستان جمع کرده‌ای) روی ایده‌هایی سرمایه‌گذاری کنی که معلوم نیست دست آخر به چه نتیجه‌ای می‌رسند.

پاسخ: از ترس باخت که نمی‌شود مسابقه را شروع نکرد! شاید هم موفق شدی. چه تضمینی وجود دارد که چند سال بعد، از ریسک نکردنت پشیمان نشوی؟

ترس را به جان بخرید

این بهانه تراشی‌ها همگی در واقع برای پنهان کردن ترس است و نداشتن آمادگی روحی و روانی برای وارد گود اجرا شدن و عملی کردن ایده‌ها. البته طبیعی است که از ترک خوش‌نشین در زندگی روزمره و وارد شدن به دنیایی که در آن هیچ اصل قطعی و تثبیت شده‌ای وجود ندارد و «راه بی‌نهایتی» که مسیرش تاریک و سنگلاخ است و روشن نیست، باید بترسیم.

ترس در ادبیات علم مدیریت معادل ریسک در نظر گرفته شده است. ریسک یعنی احتمال وقوع اتفاقات پیش‌بینی نشده‌ای که می‌تواند باعث بروز ضرر یا منفعت برای ما شود. در کنار ریسک منفی می‌توانیم ریسک مثبت داشته باشیم. اما این نکته را در نظر بگیرید که ما به خاطر حفظ بقا طوری خلق شده‌ایم که فقط ریسک‌های منفی را می‌بینیم.

درست است که در کار کردن ممکن است با ریسک مواجهه شویم، اما از کجا معلوم که ریسک ما مثبت نباشد؟ یادتان باشد کلید خوش‌شانسی در دستان خودمان است تا بتوانیم قفلی را که به ذهن و فکرمان زده شده است، باز کنیم. پس در شروع کارآفرینی باید ریسک مثبت و منفی را با هم بپذیریم.

مشکل بی‌عملی یکی از مشکلات عمده و اساسی است که سر راه به سرانجام رساندن ایده‌های کارآفرینی سبز می‌شود. برای دور زدن این مشکل، همیشه از جایی شروع کنید که بتوانید در مراحل اولیه خودتان به تنهایی از پس آن برآیید.

عواملی که باعث بی‌عملی در کارآفرینی می‌شود

تنبلی

وقتی که بخواهی کاری جدی‌ای انجام بدهی، هزار و یک بهانه جور می‌کنی برای اینکه حتماً آن کار را هم آغاز نکنی، چه برسد به سرانجام رساندن کار. اصولاً کار کردن سخت است دیگر و تنبلی بسیار آسان! یادتان باشد شروع کردن انجام کارها، سخت‌ترین کار دنیاست. باید ثابت قدم و پرتلاش بود.

اولویت قائل نبودن

ما همیشه کارها و پروژه‌های کاری و شخصی و داوطلبانه‌ای داریم که زمان زیادی از وقتمان را به آن‌ها اختصاص می‌دهیم. از آنجایی که یا در کوتاه‌مدت برایمان درآمدزا هستند یا اینکه حس خوبی در ما ایجاد می‌کنند، اولویت اول ما، وقت گذاشتن روی آن‌هاست.

ضعف در مدیریت احساسات

همه‌ی ما انسان هستیم و گرفتار عواطف و احساسات، در چنین شرایطی کار کردن سخت است و ممکن است حتی باعث به تعویق افتادن چند روزه‌ی کارها شود.

شازده کوچولو باشید!

تجربه نشان می‌دهد که در پس همه‌ی این عوامل، یک عامل دیگر قرار دارد که سه عامل بالا تنها پوسته‌ای در مقابل این عامل محسوب می‌شوند.

کسب و کار مثل یک گل و گیاه است؛ گیاهی که باید کاشته شود و از آن مراقبت شود تا به میوه و گل و نتیجه برسد. شازده کوچولو که یادتان هست؟ شازده کوچولویی که تمام زندگی‌اش را وقف مراقبت از گلش کرده بود و حتی زمانی که پا به زمین گذاشت هم تمام فکر و ذکرش گلش بود. ما هم باید در کسب و کار چنین باوری را در خودمان به وجود بیاوریم.

مسئولیت پذیری در کسب و کار

بیا ببینیم واقع بین باشیم. «مسئولیت‌پذیری» کلیدواژه‌ی اصلی زندگی ما به عنوان یک کارآفرین است که باید مدنظر داشته باشیم. البته طبیعتاً این طور نیست که ما در زندگیمان به صورت کلی مسئولیت‌پذیر نباشیم؛ اما به هر حال در مورد کسب و کار هم چندان حس مسئولیتی نداریم! چرا؟ چون وقتی چیزی در حد یک ایده است و هنوز تبدیل به تعهدی در دنیای بیرون از وجود انسان نشده و به عمل نرسیده، مجبور کردن خودمان به وقت گذاشتن روی آن، اصلاً کار ساده‌ای نیست. مغز انسان در انتخاب میان ملموس و ناملموس به صورت پیش فرض و خودکار طرف چیزهای ملموس و روشن را می‌گیرد.

در کارآفرینی کاشف خودتان باشید

کشف کنید که هستید و قرار است چه محصولی را به چه کسی بفروشید و چرا مشتری باید از شما خرید کند. مسئولیت ایده‌ی خود را بپذیرید، دست به کار شوید و هر کاری را که لازم است، انجام بدهید، بدون ترس جلو بروید، در برابر حس‌های منفی خود و دیگران مقاومت کنید. تحقق ایده‌ها، کار سختی است اما شدنی.