آیا ویژگی های یک کارآفرین را دارید ؟

آیا من ویژگی های یک کارآفرین را دارم؟

بعضی از ویژگی های برجسته ی شخصیتی و اجتماعی کارآفرینان را در زیر معرفی کرده ایم . ما برخی از این ویژگی ها را داریم و برخی را نه، مهم این است که خود را در مسیر کارآفرینی به این ابزارها تجهیز کنیم.

۱- آیا توان مواجهه راحت با ریسک و خطرات را دارید؟

وقتی رئیس خود باشید، شما باید تصمیمات سرنوشت سازی در کسب و کارتان بگیرید. کارآفرینی شامل عدم قطعیت است. آیا از خطرات احتمالی اجتناب می کنید؟ اگر بله، کارآفرینی خیلی برای شما مناسب نمی باشد. آیا از شرکت در ریسک های حساب شده لذت می برید؟ اگر آری شما اولین مشخصه ی مهم شخصیتی در این حوزه را دارید.

۲- آیا استقلال طلب هستید؟

آیا می توانید به صورت مستقل و با استفاده از شهود خود تصمیماتی بگیرید. شما باید در گام اول باید مستقل به نتایجی برسید که شاید بر خلاف فکر و عمل گذشته ی خودتان و اطرافیانتان است. باید قسمتی از مسیر را تنها حرکت کنید و به هیچ کمکی متکی نباشید.

۳- آیا می توانید دیگران را متقاعد کنید؟

شما ممکن است بزرگترین ایده در جهان را داشته باشد، اما اگر نمی توانید مشتریان، کارکنان و سرمایه گذاران بالقوه و یا شرکایتان را قانع کنید، شما چالش های زیادی در کارآفرین شدن دارید. اگر شما در حین لذت بردن از صحبت های عمومی، تعامل با افراد جدید را با سهولت و استدلال های قانع کننده همراه می کنید این ریشه در توانایی های شما در متقاعد کردن دیگران دارد. شما می توانید حتی با این روش برای ایده های معمولی خود نیز همراهانی پیدا کنید و آن را تبدیل به عمل کنید.

۴- آیا قادر به مذاکره هستید؟

به عنوان صاحب کسب و کار کوچک، شما نیاز به مذاکره دارید. همه چیز را از قراردادها تا مجوزها و شراکت ها باید با مذاکرات به نتیجه رساند. مهارت های مذاکره به شما کمک می کند تا کسب و کار خود را از خطرات احتمالی نجات دهید، پول کمتری خرج کنید، دوستان و همراهان بیشتری بدست آورید و در قراردادها و مناقشات بتوانید حقوق خود را احقاق کنید.

۵- آیا خلاق هستید؟

آیا شما به ایده های جدید فکر می کنید؟ می توانید راه های جدید برای حل مشکلات پیرامونتان تصور کنید؟ کارآفرینان باید قادر به تفکر خلاق باشند.

۶- آیا می توانید حمایت دیگران را جلب کنید؟

قبـل از اینکـه یـک کسـب و کـار جدیـد را شـروع کنیـد بایـد بدانیـد کـه کارآفرینـان بـه افـراد مختلـف بخصـوص بـا تجربـه و کـارا در ایجـاد و اسـتقرار کسـب و کارشـان نیازمندنـد. هرچـه دوسـتان بیشـتر و حمایت اجتماعی بیشتری داشته باشیم، شـانس مـا بـرای شـروع کسـب و کـار بیشـتر اسـت. شـما مجبـور بـه تصمیم گیری های مهـم بسـیاری هسـتید، بـه ویـژه در مـاه هـای اول راه انـدازی کسـب و کارتـان. اگـر شـما یـک شـبکه اجتمـاعی کـه حـامی شـما در کسـب و کارتـان باشـد نداشـته باشـید کـه شـما را در زمینـه ی کسب و کارتان راهنمایی کند، باید بـه فکـر یـک مربـی یـا مشـاور زبردسـت باشـید. یـک مربـی کسـب و کـار فردی است با تجربه، موفق و حاضر به ارائه مشاوره در مراحل مختلف فرآیند کارآفرینی.

باید ها و نباید های کسب موفقیت در کارآفرینی

نصیحت هایی سریع اما ارزشمند از کتاب "قطاروحشت کارآفرینی" اثر دارن هاردی

۱- آن چیزی که نمی خواهید را نخواهید.

به سادگی ممکن است تحت تاثیر آرزوها یا اهداف دیگران قرار بگیرید. اما این کار را نکنید. مسیر خود را ادامه دهید. اجازه ندهید ترس، حسادت و فشارهای اجتماعی بر دیدگاه شما سایه بیندازند.

۲- موضوع مهم را ازدست ندهید.

چیزهای بزرگتر تنها زمانی بهتر هستند که لبخند روی صورتتان را زیباتر و بزرگتر کند و مسیر را برای شما شادتر کند. امروز طوری زندگی کنید که گویی می خواهید تا ابد آن را به یاد داشته باشید.

۳- کار درست را انجام دهید.

زمانی که با موقعیت هایی رو به رو می شوید که تصمیم گیری بسیار سخت است – زمانی که آرزوها و رویاهایتان از شما می خواهند یک چیز را انتخاب کنید و عقل منطق مسیر دیگری را نشان می دهد- به یادداشته باشید که تنها راه برای حفظ لبخندتان این است که از ارزش هایتان حفاظت کنید.

۴- به احساسات درونیتان اعتماد کنید.

صبر نکنید تا زمانی که ۸۰ ساله شوید و پر از احساس پشیمانی باشید. سعی کنید همین حالا همان فردی باشید که "می توانستید باشید".

۵- بر تصمیم های خود ثابت قدم باشید.

اکثر کارآفرین ها به خاطر ایده ها، مهارت ها و بازارکار شکست نمی خورند، بلکه به خاطر این موفق نمی شوند که زمانی که نزدیک به قله هستند از تلاش دست برمی دارند.

۶- دلیل را فراموش نکنید.

کسب و کار شما را تغییر خواهد داد. فراموش نکنید که حالا چه کسی هستید. فراموش نکنید زمانی که تصمیم گرفتید سوار قطار وحشت کارآفرینی شوید که بودید؟

۷- به دنبال سربلندی خود باشید.

به شما استعدادها فوق العاده ای داده شده است. شما توانایی دستیابی به چیزهای اعجاب انگیز را دارید و میتوانید به انسانهای دنیای اطرافتان بسیار کمک کنید. شما مسئولیت دارید که این استعدادی که به شما اهدا شده است را استفاده کنید، به کار گیرید و آن را رشد دهید.

طرز فکر کارآفرینان : آیا شما ویژگی یک کارآفرین موفق را دارید؟

تصور کنید که به شما یک پیشنهاد رویایی کار در یک شرکت صنعتی داده شده، این از همان دسته شغل هایی است که مردم حاضرند خودشان را برایش بکشند. حقوق عالی ساعت کاری متغیر و و لقب شما آنقدری بزرگ است که احترام همگان را به خود جلب کند. حالا تصور کنید که در همین زمان،شما یک ایده ای به ذهنتان میرسد پیشرفت عظیمی در یک رشته را پدیدار میکند..

بقیه افراد هم در شرایط مشابه شما هستند اما ایده ناب شما نه تنها برنده میشود بلکه به عنوان استانداردی در آینده هم استفاده میشود. چکار میکنید؟

این کار با حقوق و مزایای عالی را قبول میکنید یا سر خود و ایده تان شرط میبندید؟ این مثل یک تمرین است اما هنری فورد با یک تصمیم واقعی مشابه این در سال ۱۹۸۸ مواجه شد.

فورد، یک مهندس در نیروگاه برق ادیسون در دترویت بود، در آن زمان تنها سومین ماشینش را ساخته بود و چندین پشتیبان داشت که او را در توسعه ماشین قدرتی گازوییلی حمایت میکردند.
در همان زمان کمپانی **توماس ادیسون** به او یک پیشنهاد ارتقای اصلی داد اما در ازای اینکه کار کردن روی ماشین قدرتی گازی را رها کند و و بجای آن روی نمونه برقی آن تمرکز کند.
فورد بسیار فکر کرد، تصمیم گیری اصلا آسان نبود. در نهایت او از ادیسون جدا شد و با موتور دترویت شروع به همکاری کرد.

سریع با شکست مواجه شد بنابراین او و همکارانش شرکت هنری کر را شروع کردند. آن هم با شکست مواجه شد و در تلاش سوم هم همین اتفاق افتاد. شرکت فورد موتور این ایده را نگه داشت و تاریخ را تغییر داد.

من آن دسته از مردمی را دوست دارم که سعی میکنند کار جدید انجام دهند و همچنین آنهایی که ایده هایشان را متقاعد میکنند که این توانایی را دارند که جهان را برای بهتر شدن تغییر دهند. این شور وهیجان آنها واگیر دار است. روح کار آفرینی آنها خارق العاده است.

این یک موهبت است که نثار هرکسی نمیشود. من درطی سفرهایی که داشتم چیزهای زیادی یاد گرفتم حتی از سفرهای دیگر افراد و در همین سفرها بود که ویژگی شخصیتی افراد کار آفرین را شناختم. که در اینجا پنج تا از مهم ترین آن را به شما معرفی میکنم:

۱- شور و هیجان:
هیچ فرد موفقی نمیتواند کارش را بدون قدرت و هیجان شروع کند، انرژی برای به بار نشستن ایده هایتان.

اما شروع قدرت تنها برای یک فصل طول میکشد چراکه شما سریع با چالش ها و موانع مواجه میشوید. به همین دلیل است که اگر شما شور و هیجان داشته باشید، قدرتتان حتی در هنگام رویارویی با موانع هم حفظ میشود.

۲- روحیه خطر پذیری:

انجام هر کار ریسک خودش را دارد. کار آفرین میداند که وقتی هوشیارانه تفکری میکند و آن را انجام میدهد، دو مزیت بدست می آورد: یکی دانش و دوم خرد چون کار آفرینان همیشه دوست دارند کاری را انجام دهند که دیگران نمیخواهند. آنها سریع یاد میگیرند، زیاد تجربه میکنند ، زیاد برنده میشوند و بهترین راه حل ها را بدست می آورند.

۳- مهارت های افراد:

همه چیز برابر است، افراد در جایی کار میکنند که بقیه افراد کار میکنند. همه چیز نابرابر میشود وقتی هنوز هم در جایی کار کنند که بقیه افراد کار میکنند. من اسم این را اصول دوستی میگذارم.

چه اعضای تیم شما باشند و یا چه مشتریان شما باشند، شما باید افراد را بشناسید، به آنها ارزش دهید، و تلاش کنید تا این رابطه را مستحکم کنید. زیگ زیگلار اعتقاد داشت: اگر تو برای مردم ارزش قائل شوی آنها هم برای تو ارزش قائل میشوند.

۴- آماده هر شکست بودن:

من در طول دوره های تخصصی ام دریافتم که شکست آنقدر ها هم بد نیست. حتی شکست هم میتواند یکی از دوستان من باشد (حتی اگر در لحظه احساس نشود).

چه اشتباه شما کم و یا چه بسیار قابل توجه باشد، هیچ شکستی نیست که نشود شما از خودتان بپرسید چه چیزی یاد گرفتم. همانطور که قبلا گفتم: تجربه به تنهایی کار آمد نیست اما تجربه ارزیابی شده بهترین معلم است. از اشتباهاتتان درس بگیرید ، اینگونه چندین قدم از بقیه جلوتر هستین.

۵- قاطعیت:

ناوگان جنگی امریکا یک لیستی دارد که ۱۴ ویژگی شخصیتی رهبران را نشان میدهد، در میان آنها قاطعیت هم هست که به معنای توانایی در تصمیم گیری سریع با عوامل در دسترس و خردمندی که در طی تجربیات بدست آمده است.

این خودش یک کلید برای کارآفرینی است.انسان را قادر میسازد تا فرصت ها را بدست آورد و در زمان مناسب برای پیروزی حیاتی است.

همانطور که رونالد میگوید:

اگر خودتان برای خودتان تصمیم نگیرید، افراد دیگر بجایتان تصمیم میگیرند.

خب برگردیم به موضوع دوستمان آقای فورد، یکی از بزرگترین مکتشفان، مردی که توانست کاری را انجام دهد که همیشه از نتوانستن آن میترسید.

کار آفرینی کار ساده ای نیست و مسلما بدرد قلب های ضعیف هم نمیخورد. داستان های زیادی مثل فورد هستند که پایان شادی ندارند باید با یک واقعیت هراس انگیز مواجه شد.

اما ما راجع به کسانی که اعتماد به نفس و آن صفات ما را دارند صحبت کردیم، چالش های ساختمان چیزی جدید است که ارزش آن را دارد. کارآفرینان در تمام اشکال و اندازه هستند. ، اما همه آنها یک جسارت خاصی دارند.

شما شده است که فکر کنید بخواهید رویاهایتان را دنبال کنید؟ سعی کنید این مسابقه کوتاه را در نظر بگیرید. من برخی از دیدگاه ها را قرض میگیرم و شما به عنوان سوالات بزرگ کار آفرینی در نظر بگیرید:

۱- آیا شما در مورد سرمایه گذاری خود پرشور هستید؟

۲- آیا شما یک بهبود دهنده هستید ؟

۳- میتوانید استرس تان را کنترل کنید؟

۴- آیا شما سالم هستید؟

۵- آیا شما با خطر راحت هستید؟

۶- آیا شما مهارت های مردمی قوی دارید؟

۷- آیا شما شکست را به عنوان یک دوست در آغوش میگیرید ؟

۸- آیا شما خلاق در حل مسئله هستید ؟

۹- آیا شما رقابت پذیر هستید؟

۱۰- آیا شما می توانید نقد را بخوبی کنترل کنید ؟

۱۱- آیا شما خوشبین هستید ؟

۱۲- آیا شما مصمم هستید؟

مدت زمانی که جواب میدهید را حساب کنید:(به هر جواب مثبت یک امتیاز بدهید)

نتیجه امتیازتان را با محدوده زیر مقایسه کنید .

(۵-۸) شما بالقوه نشان میدهید . شما برخی از ویژگی های کارآفرینی را نشان میدهید ، اما نگاهی به پاسخ های منفی خود کنید و ببینید که آیا راه هایی برای بهبود وجود دارد یا خیر .

(۹-۱۲) تبریک ... شما باید یک طرز فکر کارآفرینی داشته باشید. یک طرح کسب و کار سخت را ایجاد کنید و بشدت روی آن تمرکز کنید.

- **با افراد موفق صحبت کنید تا ببینید چگونه میتوانند به شما در توسعه این صفات کمک کنند.**
- **ببینید واقعا تحمل زمانی که طول میکشد تا به نتیجه برسید را دارید؟**

یک کارآفرین توانا

آیا کارمندان من آنچه برای رسیدن به موفقیت لازم است را دارند؟؟؟

آیا من از منابع مناسبی بهره برداری می کنم؟ آیا از فناوری مناسبی استفاده می کنم؟

زمانی که یک کارآفرین کسب و کار جدیدی را راه اندازی می کند، **پرسش ها نسبت به پاسخ ها ارزش بیشتری در کسب موفقیت دارند.**

خوشبختانه شما می توانید از تجربیات همکاران یا مدیرانی که قبلا در موقعیت شما بوده اند استفاده کنید.

اگر زمان و منابعتان را بر روی روش های مهم متمرکز کنید، این توانایی را به دست می آورید که کسب و کارتان را در مسیر موفقیت آمیزی قرار دهید. در ادامه ۴ نکته برای اینکه به یک مدیر و کارآفرین عالی تبدیل شوید ارائه شده است.

۱- هوشمندانه کار کنید.

پشت عبارت **"هوشـمندانه کـار کنیـد، نـه سـخت"** معنـای واقعـی قـرار دارد. کـل موضـوع بـازده کـاری است. کسب و کار شما بـه ایـن دلیـل کـه انسـان هـای مناسـبی را اسـتخدام کـرده ایـد پیشـرفت مـی کنـد، اما آیا شما به بهترین نحو از توانایی های آنها استفاده می کنید؟

کارمنـدان شـما ارزشـمندترین منابعتـان هسـتند، پـس بـرای حـل مشـکلات ناشـناخته از آنهـا کمـک بخواهیـد. دوبـاره کـاری نکنیـد و کارهـا را بـه کسـانی بسـپارید کـه از عهـده ی آن برمـی آینـد. بـه سـادگی می توان کارهـای کوچـک را روزانـه انجـام داد امـا کـار هوشـمندانه بـه ایـن معنـی اسـت کـه کارهـای مهـم برای خودتان و کسب و کارتان را الویت بندی کنید.

زمان خود را برای انجام کارهایی کـه بـازده بـالایی ندارنـد هـدر ندهیـد. پـروژه هـای الویـت بـالا و بـازده بـالا را مشخص کنیـد، و زمـان هـایی را کـه مـی توانیـد بـا گروهتـان بـر روی آن پـروژه هـا کـار کنیـد را برنامـه ریزی کنید و به آن عمل کنید.

۲- بیشتر بخوابید.

به نظر می رسد این کـه مـدیرعاملی باشـید کـه فقـط چهـار سـاعت در شـبانه روز مـی خوابـد بـه نظـر روش موفقیت آمیزی برای پیشبرد کسب و کارتان باشد.

به طور کل، این که سـاعات بیشـتری مشـغول کـار باشـید بـه ایـن معناسـت کـه کـار بیشـتری انجـام دهیـد، درست است؟ نه صحیح نیسـت. بـه گـزارش موسسـه ملـی اخـتلالات عصـبی و سـکته مغـزی :**"خـواب کـم باعث می شود که در روز بعد خواب آلوده باشیم و توانایی تمرکز را از دست بدهیم."**

بر اساس گزارشی از شـرکت مـک کینسـی و کـامپنی، ۴۳ درصـد از مـدیران تجـاری مـی گوینـد کـه حـداقل چهار شب در هفته به اندازه ی کافی نمی خوابند.

کـم خـوابی بـر توانـایی مـدیریتی شـما تـاثیر مـی گـذارد. بـه گفتـه ی علـوم اعصـاب بی.ام.سـی اکثـر عملکردهای مربـوط بـه کارهـای مـدیریتی از قشـرجلویی مغـز منشـا مـی گیرنـد، کـه در اثـر کـم خـوابی بـه خوبی عمل نمی کند.

۳- شبکه ارتباطی خود را گسترش دهید.

مهم نیست کـه بـازار چگونـه اسـت یـا تصـور شـما از کارتـان در ۱۰ سـال آینـده چیسـت، توانـایی پیشـرفت شما تا جایی است که شبکه ارتباطی خود را گسترش دهید.

اگرچه ایجاد شبکه های شخصی بسیار مهم است، اما همیشه درزمان ایجاد کسب و کار اینکار ممکن نیست. خوشبختانه رسانه های اجتماعی و اجتماعات آنلاین، امکان دسترسی به جوامعی بالاتر از جامعه ی محلی خودتان را بسیار آسان کرده است.

نمی توانید اینکار را یک رویداد محلی کنید؟ به توییتر بپیوندید یا در وبینار شرکت کنید. مکالمات آنلاین با افراد دیگر امکان ارتباط شما را با افراد تاثیرگذاری فراهم می کند که ممکن است هرگز ملاقات نکنید. علاوه براین، حضور در شبکه های آنلاین شما به عنوان مدیری متفکر در دنیای صنعت تبدیل می کند.

۴- به خودتان استراحت دهید.

براساس FastCoDesign، از دهه ی ۱۹۴۰ پژوهش ها نشان داده است که زمان استراحت برای قدرت کار بسیار حیاتی است.

به گفته ی سایت Health.com متاسفانه اگر مدیران این عادت را در برنامه ی روزانه ی خود قرار ندهند، کارمندان هم گمان می کنند که آنها هم نمی توانند زمان استراحت داشته باشند.درطول روز ساعات استراحت فعال برای خود در نظر بگیرید – مثلا پیاده روی کنید- و کارمنداتان را هم به انجام این کار تشویق کنید.

۲۰ کارآفرین از درس هایی که از مادرانشان یاد گرفته اند می گویند...

در روز مـــادر، بـــرای تشـــکر از عشـــق و حمایـــت مادرانمـــان برایشـــان گـــل و کـــارت پســـتال مـــی فرستیم. عقاید و تفکرات مادرانمان، باعث شکل گرفتن عقایـــد خـــود مـــا مـــی شـــود و نمـــی تـــوان با این هدایا از این مورد قدردانی کرد.

بـــرای کارآفرینـــان، نصـــیحت هـــای مادرانـــه همیشـــه وجـــود دارنـــد. چـــه تصـــمیم گیـــری درمـــورد تاســـیس یـــک شرکت، مواجـــه بـــا چـــالش هـــای موجـــود در حـــین ایجـــاد یـــک کـــار جدیـــد و یـــا چگـــونگی برقـــراری ارتبـــاط بـــا انسان هایی که در زنـدگیتان ملاقـات میکنیـد، درس هـایی کـه از مادرانتـان مـی آموزیـد در تمـامی مراحـل زندگی و کار ارزشمند و کارآمد هستند.

مـــا از موسســـان و مـــدیرعاملان مختلـــف درمـــورد درس هـــای ارزشـــمندی کـــه از مادرانشـــان آموختـــه انـــد و باعث شده است کارآفرینان بهتری شوند پرسیدیم. **اینجا ۲۰ مورد منتخب را آورده ایم.**

۱- رابرت هرجاوک

نام شرکت: گروه هرجاوک، و داور شرکت Shark tank

درس: با همه ی افراد با احترام رفتار کن.

هرگاه هرجاوک وسوسه می شود که در شرکت شارک تنک رقیبانش را تحقیر کند، روزی را به یاد می آورد که در مدرسه همکلاسی ها او را مسخره می کردند. آن شب مادرش به او گفت:**"رابی، هیچکس در دنیا از تو بهتر نیست و تو هم برتری نسبت به کسی نداری."**

۲- رایان هوور

نام شرکت: Product Hunt

درس: با ساختن ، یاد بگیر.

مادر هوور خود یک کارآفرین بود و او همیشه سعی می کرد چیزهای دست ساز مانند آلبوم عکس یا جواهرآلات، بسازد. او پسرش را تشویق می کرد که در وقت آزادش کارهای جانبی انجام دهد. علاقه ی او به ساختن چیزها به هوور هم منتقل شده و باعث شد که او شرکتش را بنا کند.

۳- کاتیا بیچامپ

نام شرکت: Birchbo

درس: مستقل باش.

مادر کاتیا همیشه به اوکمک می کرد تا توانایی های خود را کشف کند. یکی از اولین خاطراتی که کاتیا از مادرش دارد که او را مجبور به مستقل بودن می کرد، این است که در کلاس ششم به او اجازه می داد که کارت های گزارش درسیش را خودش امضا کند. به او یاد داد که با کلمه ی **"من"** شروع کند، و این که به یاد داشته باشد تفسیر او از کار دیگران مهمتر از خود کار است.

۴- استفانی کاپلان لوییس

نام شرکت Her Compus Media:

درس: قانون شکن باش.

مادر کاپلان لوییس به او یاد داد که **جسور و با پشتکار** باشد. کارآفرینان معمولا در زمان اثبات ایده هایشان "نه" می شنوند، اما کاپلا لوییس به لطف حس سماجت و سرسختی که از مادرش به او منتقل شده، هیچگاه "نه" را به عنوان یک پاسخ قبول نداشت. او آموخته است که خلاق باشد و راهی پیدا کند تا موانع را پشت سر بگذارد.

۵- هارون راسموسن

نام شرکت: MasterClass

درس: به دنبال آموزش و یادگیری باش.

مادر راسموسن او را مجبور می کرد به همان اندازه که با کامپیوتر بازی می کرد، مهارت های آموزشی خود مانند برنامه نویسی یا تایپ کردن را نیز تمرین کند. او حالا یک مدیر ارشد فناوری است.

همچنین او در مدرسه ی راهنمایی معلم ریاضی است. مادرش از او می خواست که یک موضوع را به سه روش مختلف توضیح دهد تا دانش آموزانش را به چالش بکشد. او هنوز هم برای انتقال ایده هایش همین روش را به کار می گیرد. حالا او به عنوان یکی از شرکا در تاسیس یک شرکت آموزشی آموخته است که **"روش آموزش انسان ها با هم متفاوت است."**

۶- جانا ایگرز

نام شرکت: Nara Logics

درس: ممکن است علایق تغییر کنند

دردوران کودکی ایگرز مادرش چهار شغل متفاوت داشت: یک پرستار دیپلمه، یک شغل داوطلبانه، مدیر مرکز خرید، حسابدار مالیات. هربار او زمینه ی شغلی اش را با هدف آموختن ، انجام دادن کار مناسب و تاثیرگذاری تغییر می داد. این به ایگرز یاد داد که علایقش را دنبال کند در حالی که می داند ممکن است روزی علایقش تغییر کند.

۷- جی تی مارینو

نام شرکت: needle & Tuft

درس: رک و راست وصادق باش

زمانی که شرکت Needle&Tuft اولین تشک را تولید کرد، مادرش قبول نکرد که برروی آن بخوابد. زیرا تشک به اندازه کافی ضخیم نبود.

مارینو خوشحال بود که مادرش برای بهبود و پیشرفت شرکت، نظرش را صادقانه به او گفت. امروزه هنوز هم این شرکت به بازخورد صادقانه و قبولی در **"تست مامان"** احتیاج دارد.

۸- تونیا لانتییر

نام شرکت: Dental post

درس: دیدگاه دیگران را درک کن

مادر تونیا از بیماری وسواس رنج می برد، و سالها دست و پنجه نرم کردن با بیماری مادرش حس همدلی و همدردی را به او منتقل کرد.

اینکه تونیا بداند هر فرد چه گذشته ای دارد، باعث شده است که او بتواند بر اساس عشق و علاقه تصمیم گیری کند و نه از روی ترس. و البته مشتریان نیز از این قاعده مستثنی نیستند.

۹- لانگلی استینرت

نام شرکت: Carcruse، و پیش از آن TripAdvisor

درس: تلاش از همه چیز مهم تر است

مادر استینرت به عنوان یک معلم زبان انگلیسی معتقد بود که تلاش دانش آموزان از نمره ای که می گیرند مهمتر است. او به پسرش یاد داد که اگر به انگیزه های غیر اصلی تکیه کند و فکرخود را درگیر موفقیت دیگران کند، نمی تواند تلاش لازم برای کسب موفقیت خود را داشته باشد.

۱۰- استیسی براون

نام شرکت: Chicken Salad Chick

درس: به دیگران اهمیت بده (و غذای خوب برای آنها سرو کن)

هرگاه مهمانی به خانه ی آنها می آمد، مادر براون از آنها "شاهانه" پذیرایی می کرد. او بسیار مهمان نواز بود، به آنها احترام زیادی می گذاشت و غذاهای عالی برای آنها سرو می کرد.

براون می گوید خانه ی ما مانند رستوران بود اما کسی برای غذایش پولی پرداخت نمی کرد. احساس مثبت و مهمان نوازی مادر، این انگیزه را به او داد که یک تحویل غذای دوره گرد را ایجاد کند که به تدریج به رستوران تبدیل شد.

۱۱- پاتریک لیولین

نام شرکت: designs۹۹

درس: به رویاهای خود متعهد باش

مادر پاتریک در کودکی دچار بیماری کژپشتی بود و این به او انگیزه داد تا در آینده فیزیوتراپ شود. با وجود اینکه در ۱۹ سالگی پسرش را به دنیا آورد و در سن ۲۰ سالگی تصاف بدی داشت، اما در سن ۲۳ سالگی مطب خود را راه اندازی کرد.

این به پاتریک یاد داد که کار و خانواده می توانند درکنار یکدیگر قرار بگیرند، و **سخت کوشی** و **اراده قوی** عوامل مهم برای رسیدن به اهداف در زندگی است.

۱۲- جولی کول

نام شرکت: Mabel’s Labels

درس: هرگز شکوه و گلایه نکن

مادر کول هیچگاه شکایت نمی کرد، از هیچ چیز. او هرگز در شرایط بحرانی دست پاچه نمی شد و واکنش بیش از حد بروز نمی داد. زمانی که جولی بزرگ شد و کسب و کار خود را راه اندازی کرد متوجه ارزش این رفتار مادر شد. حالا او هرزمان که احساس خستگی یا عصبانیت می کند، به جای شکوه و شکایت کاری مناسب انجام دهد.

۱۳- یارون گیلای

نام شرکت: Outbrain

درس: از شکست نترس

برای یارون در دوران رشدش تلاش برای برنامه نویسی برنامه ی Commodore 64 و فوتبال بازی کردن به هرچیزی ارجحیت داشت. زمانی که مدیر مدرسه مادر یارون را به خاطر قبول نشدن در برخی از امتحان ها در مدرسه احضار کرد، او توضیح داد که علایق فرعی و خارجی پسرش برای او با اهمیت تر است. امروز یارون اجازه نمی دهد که ترس از شکست سر راه موفقیت و علایق او قرار گیرد.

۱۴- نلی گالن

نام شرکت: نویسنده کتاب خودساخته و مدیرعامل پیشین شرکت Telemundo

درس: از حق خود و دیگران دفاع کن

گالن در مدرسه مورد قلدری و زورگیری دیگران قرار می گرفت، تا روزی که پشتیبانی مادرش باعث شد او از حق خود دفاع کند. درواقع او معمولا هدف شوخی و تمسخر های نژادی بود. مادرش به او گفت که آن بچه ها "نادان" هستند، گالن در حال حاضر از زنانی متعلق به فرهنگ های متفاوت در کارش استفاده می کند.

۱۵- اندی نیلسون

نام شرکت: Everything But The House

درس: یک دقیقه به خودت استراحت بده

مـادر نیلسـون بـه روش هـای بسـیاری صـبر و بردبـاری را بـه فرزنـدانش آموختـه اسـت. او درمـورد اهمیـت سرمایه گذاری هـای طـولانی مـدت ماننـد تعهـد همیشـگی بـه مـادر یـا راه انـدازی یـک کسـب و کـار بـرای آنها توضیح داده است.

و همیشه آنها را تشویق مـی کنـد کـه بـرای خـود **"زمـان اسـتراحت"** در نظـر بگیرنـد. نیلسـون بـه عنـوان یـک کـارآفرین زمـانی را بـه از بـین بـردن چیزهـایی کـه باعـث حـواس پرتـی اش مـی شـود اختصـاص مـی دهد و مجددا بر کارش متمرکز شود.

۱۶-رنی وارن

نام شرکت: Onboardly

درس: قوی باش

مادر وارن درحـالی کـه بـه او یـاد مـی داد احساسـات لطیـف زنانـه و دلسـوزی داشـته باشـد از اهمیـت قـوی بودن و داشتن حد و حدود نیز برای او می گفت.

مادر او درس هایی درمورد کسب و کار به او یـاد مـی داد، مـثلا **"اگـر میخواهیـد کسـی را اخـراج کنیـد بـی شـک ایـن کـار را انجـام دهیـد. "** هیچگـاه از دیگـران سواسـتفاده نکنیـد. و همیشـه حقوقتـان را درخواست کنید.

۱۷- رامجی سیرینواسان

نام شرکت: Counsyl

درس: از شب قبل آماده باشید

مادر رامجی همیشه او را مجبور می کـرد شـب هـا قبـل از اینکـه بـه تخـت بـرود، لبـاس هـایش را بـرای روز بعد آمـاده کنـد. او بـه سـادگی ایـن رسـم را در کـار هـم اسـتفاده کـرده، و هـرروز عصـر کارهـای روز بعـد را الویت بندی می کند.

این کار به او کمک مـی کنـد هـرروز صـبح کـارش را آغـاز کنـد، وقـت کمتـری هـدر دهـد و همیشـه برنامـه ریزی داشته باشد.

۱۸- کیم کاپ

نام شرکت: Zinepak

درس: طرز رفتار بسیار مهم است

در کودکی نوشتن یاداشت تشکر برای کیم عذاب آور بود، اما با این حال مادرش همیشه او را مجبور به نوشتن آنها می کرد. او اکنون از این کار به عنوان مهمترین رفتار حرفه ای نام می برد. او معمولا اینجور یادداشت ها را توسط ایمیل ارسال می کند، و این رفتار را در کارهای بارگذاری اش با ۵۰۰ کشور برتر آمریکا هم استفاده میکند.

۱۹- مرلین کافمن

نام شرکت: Soothe

درس: شناخت دقیق از خود

مادر کافمن هم خودش کسب و کاری راه اندازی کرده است: او یک فرد روشن بین در شهر ایندیاناپولیس که جلسات مطالعه و همچنین کارگاه های آموزشی درمورد فراروانشناختی و درمانهای روحی روانی تشکیل می دهد.

او به پسرش یاد داد که به شناخت دقیقی از خود برسد و هدفش را مشخص کند. او بنیانگذار یک مرکز سرویس های ماساژ درمانی در خانه به نام soothe است.

۲۰- مگان رز

نام شرکت: Rocksbox

درس: خلاف رسومات فکر کن

مادر رز یک مادر مجرد با دو فرزند دختر بود و مدرک دانشگاهی نداشت. او در شرایط بدی گیر کرده بود اما پس از مدتی توانست درس ناتمامش را به پایان برساند و پس از آن در رشته ی حقوق مدرک گرفت.

او همچنین کسب و کار خود را راه اندازی کرد. مادر رز مسیر زندگیش را خودش ساخت و این باعث شد دخترش هم همین ویژگی اخلاقی را داشته باشد.

کارهایی که باید قبل از خواب انجام دهید تا روز بعد را بهتر شروع کنید.

کار آفرینان می‌دانند همان قدر که کمیت کار اهمیت دارد ، کیفیت کار نیز مهم است .پس باید بهترین استفاده را از هر ساعت بیداری خود داشته باشیم. عوامل زیادی بر کارایی روز بعد ما اثر دارند. برای حداکثر بهره‌وری خود، پنج مورد زیر را قبل از خواب انجام دهید.

۱- به تقویم خود نگاهی بیندازید.

با این کار متوجه میشوید چه کارهایی برای فردا دارید و می توانید خود را برای رویارویی بهتر با این مسائل آماده کنید. با این آمادگی ذهنی ، خواب بهتری خواهید داشت و در صبح روز بعد آماده ی شروع برنامه ها هستید.

۲- تمرینات ورزشی منظم را داشته باشید.

روزانه زمانی را برای پیاده روی و یا ورزش کردن در نظر بگیرید.این کار وقت زیادی را از شما نمی گیرد اما **مراقبت از سلامتی** ، بخش مهمی از زندگی مفید **کار آفرینانه** است.

۳- گوشی همراه خود را خاموش کنید.

به هنگام خواب، گوشی خود را خاموش و یا در حالت بیصدا نگه دارید چون صدای زنگ تلفن در موقع خواب ، باعث میشود خستگی در بدن شما بماند و کارایی شما را **کاهش** میدهد. قبل از خواب مطمئن شوید هیچ عامل آزار دهنده‌ای وجود ندارد.

۴- تجربیات روزانه خود را یادداشت کنید.

شب ها قبل از خواب، چند دقیقه زمان را به نوشتن اختصاص دهید. **عوامل موفقیت** خود در آن روز را بنویسید و به خاطر آنها شکر گزار باشید. با این شکرگزاری ، آرامش بیشتری موقع خواب خواهید داشت.

۵- کتاب بخوانید.

یکی از مواردی که به خوابیدن کمک می کند ، **کتاب خواندن** است. البته دقت کنید از دستگاههای الکترونیکی برای مطالعه استفاده نکنید. این دستگاه ها چرخه خواب شما را مختل و چشم شما را تحت قرار می دهند. نگاه کردن به صفحات کتاب بدن شما را برای خوابیدن آماده می‌کند.

۷ روش طلایی زندگی برای اینکه کارامد باشید، نه فقط مشغول باشید.

به عنوان کارآفرین، ما اغلب در دوره هایی دیوانه وار تلاش می کنیم و روزانه هزاران موضوع کاری را انجام می دهیم و در آخر روز نیز خسته به تمام تلاشهای بی ثمر خود نگاه می کنیم و متوجه می شویم که به ابعاد دیگر زندگی توجه نکرده ایم.

برای کمک به تسکین این درد ، راه هایی برای تسکین سر درد ناشی از استرس ، کاهش خستگی و استفاده بهتر از زمان و بالا بردن کیفیت زندگی ارائه شده است.

این راهکار ها نظیر **روی فرم نگه داشتن بدن و ذهنتان** ، باعث خواهند شد شیوه ی زندگی متعادل تر و **کارآمد تری**داشته باشید.

۱- پیاده سازی قانون " دو دقیقه"

دوید الن ، **مشاور مـدیریت**، قـانون دو دقیقـه را بـه عنـوان قـانونی سـاده امـا مفیـد بـرای مشـخص کـردن ترتیب کارها ی روزانـه، مـی دانـد. بـه عقیـده ی او اگـر شـما بتوانیـد در مـدت دو دقیقـه کارهـایی کـه بایـد انجام دهید و ترتیب آنها را مشخص کنید، مطمئنا"راحتتر می توانید شروع به انجام آنها کنید.

بـا **اولویت بندی** کارهـا را بـا توجـه بـه اینکـه هـر کـدام چقـدر زمـان لازم دارنـد، مـی توانیـد دربـاره زمـان خود تصمیمات بهتری بگیرید و مـی دانیـد چگونـه بـرای کارهـایی کـه بـه دقـت بـالاتری نیـاز دارنـد ، زمـان بیشتری بگذارید.

علاوه بر این با این قـانون، شـما اوقـاتی را شناسـایی مـی کنیـد کـه نـه آنقـدر انـرژی بـرای شـروع یـک کـار بـزرگ جدیـد داریـد و آنقـدر کـم انـرژی هسـتید کـه بخوابیـد، از ایـن زمـان بـرای کارهـای متناسـب آن استفاده می کنید.

برای اینکه ایـن قـانون را بهتـر در زنـدگی مشـاهده کنیـد، در دفتـر یادداشـتی زمـان هـای خـالی شـده را در طول یک هفته را یادداشت کنیـد تـا در درک کنیـد چقـدر زمـان را بـرای زنـدگی خصوصـی و اسـتراحت بـه زندگی شما اضافه شده است.

۲- اول فکر کنید و بعد برنامه روزانه خود را مشخص کنید.

اگـر از قبـل بـرای کارهـا برنامـه ریـزی کنیـد، از نظـر ذهنـی آرامـش بیشـتری خواهیـد داشـت. بـی جـی اسمیت ، موسـس **"بازرگان پـر مشـغله"** ، برنامـه ی روزانـه خـود را بـر اسـاس **هـدف هـا** و مقـدار **ارزش افزوده** آنها تنظیم میکنـد. بـرای او **درآمـد** بیشـترین اهمیـت را دارد، پـس برنامـه ریـزی را طـوری تنظـیم مـی کنـد کـه همـه ی کارهـا در راسـتای ایـن هـدف باشـند. پـس از آن مطمـئن میشـود همـه ی کارهـای لازم برای این هدف را در برنامه جا داده است.

۳- پروژه های خود را سازمان دهی کنید.

همیشه به این موضوع توجـه کنیـد کـه **سـادگی** باعـث کنـار کذاشـتن پیچیـدگی هـا ی غیـر ضـروری مـی شود. پس تا آنجایی کـه امکـان دارد کارهـا را سـاده کنیـد. بـرای اینکـه لیسـت هـای پیچیـده خـود را سـاده تـر و قابـل توجـه تـر کنیـد، از نـرم افـزاری اسـتفاده کنیـد کـه برنامـههایتان را بـه صـورت مختصـر و در خانههایی کوچک نمایش میدهـد. بـا اینکـار پیچیـدگی ظـاهری لیسـت کمتـر میشـود. و خواهیـد دیـد کـه چقدر راحت تر خواهید بود.

۴- خود را تشویق کنید.

گاهی اوقات انجام دادن کارها آن چنان سخت و کسل کننده به نظر می رسد که ترجیح می‌دهید به جای این کار به تماشای تلویزیون بنشینید. اما خوب است بدانید می توانید مغز خود را گول بزنید و پس از انجام کار، یک جایزه کوچک برای خود در نظر بگیرید. دکتر جوزپ فراری، استاد روانشناسی، معتقد است «**کاری که شما دوست دارید می تواند انگیزه کاری که دوست ندارید باشد**».

وقتی روی کارتان **تمرکز** می کنید و پس از آن با خوردن یک شکلات و یا قدم زدن به خود استراحت می دهید، مغز خود را با الگوی کار صحیح و استراحت صحیح آشنا می کنید.

۵- دستگاه‌های الکترونیکی را خاموش کنید.

تکنولوژی علاوه بر اعتیاد بر اینترنت و فشار چشم، باعث مشوش شدن ذهن ما نیز میشود. هر روز مدت زمانی را تمام دستگاه های خود را خاموش کنید و خود را از تمام این استرس ها دور کنید. در انتهای روز نیز با کمی تمرینات مدیتیشن با فرسودگی شغلی مقابله کنید.

۶- به فکر خودتان باشید.

ممکن است فکر کنید در طول روز وقت زیادی را از دست خواهید داد. اما اگر خود را غرق کار کنید و از همه نیازهای اولیه غفلت کنید دچار مشکلات بعدی خواهید شد. برای **کاهش استرس** و بهبود خلق و خوی، به طور مرتب ورزش کنید.

همچنین خواب کافی داشته باشید چون کم خوابی باعث کاهش عملکرد مغز می شود . در دنیای روانشناسی، موارد زیر به شدت مورد تاکید قرار می گیرند:

- **بیماریهای جسمی خود را درمان کنید.**
- **به اندازه غذا بخورید.**
- **از داروهای روانگردان استفاده نکنید.**
- **به اندازه بخوابید.**
- **ورزش کنید.**
- **فعالیتهای مورد علاقه خود را انجام دهید.**

۷- به فضای اطراف خود نظم دهید.

برای سازمان‌دهی فضای کاری خود وقت بگذارید و دقت کنید همه چیز به صورت سیستماتیک در حال انجام باشد. اینکار موجب صرفه جویی در زمان ، بهبود فرایند کار و آرامش ذهنی و جسمی می شود.

برای اینکه یک کار آفرین موفق باشید ابتدا این مهارت پایه‌ایی را بیاموزید.

هر کارآفرینی نیاز دارد مهارت‌های بی‌شماری از جمله ذهن خلاق، قدرت آنالیز مسائل و تصمیم‌گیری داشته باشد و این مهارتها شامل طیف گسترده ای از موارد ابتدایی مانند مدیریت ساعات روزانه تا موارد پیچیده مانند تجربه های صنعتی کاری می باشند. اما یک مهارت فوق العاده پایه‌ایی وجود دارد که که در جامعه کار آفرینی مدرن کمتر مورد توجه قرار می گیرد: هنر گفتگو.

همه چیز با صحبت آغاز می‌شود. این مهارت های محاوره ای شماست که چگونگی پیشرفت تجربه های مهم و اولیه در طول دوره‌ی رهبری کسب و کارتان را تعیین می کند این تجربه ها عبارتند از:

- ارائه طرح کسب و کار خود به سرمایه گذاران و متقاعد کردن آنها به سرمایه‌گذاری و گوش دادن به ایده ها و نظرات آنها.
- جذب اولین مشتری ها و متقاعد کردن آنها برای همراه ماندن با شما.
- انتخاب اعضای تیم خود از طریق مصاحبه.
- بررسی باز خوردهای اعضای تیم و مشتریان و اعمال تغییرات.

هنر گفتگو ، یک مهارت پایه‌ای است که به معنای واقعی کلمه همه جنبه های کسب و کار شما را تحت تاثیر قرار می دهد. با این حال هنوز هیچ کلاسی برای تقویت این مهارت در دوره هاب کسب و کار وجود ندارد و ما به ندرت فرصتی برای نقد عملکرد محاوره ایی خود پیدا کنیم.

چگونه سخنور بهتری باشیم؟

خوشبختانه تمرین ها و ملاحضات عمومی ارائه شده در ادامه بحث، می‌توانند به شما کمک کنند مهارت محاوره‌ی خود را بهبود ببخشید.

۱- توجه داشته باشید .

همه ی مقالات به شما توصیه می کند که در هنگام گفتگو، به طرف مقابل توجه کافی نشان دهید و علاوه بر داشتن ارتباط چشمی ، با حرکت سر گفته های آن را تایید کنید. البته به گفته ی سلست هدلی ، مدرس TED، لازم نیست برای اینکار نقش بازی کنید. فقط واقعا" گوش کنید و به موقع جواب دهید. در این صورت منظور گوینده را به راحتی درک خواهید کرد و پاسخ مناسب تری خواهید داد.

۲- سوالات عمومی و جامع بپرسید.

در گفتگو ها بهتر است سولاتی بپرسید که خیلی جزئی نباشند تا گوینده پاسخ های عمومی‌تر و معنادارتری بدهد. نباید انتظار داشته باشید سوالات زیاد و جزئی و کم اهمیت بپرسید و جواب های خوبی بگیرید! مثلا" نپرسید " آیا شما وب سایت جدید را دوست دارید؟" این سوال ، فقط جواب " بله" یا "خیر" را به دنبال دارد. در عوض بپرسید " در مورد وب سایت جدید ما چه نظری دارید؟"

۳- بگذارید گفتگو مسیر خود را طی کند.

در حین گفتگو ممکن است چالش های جدیدی اتفاق بیافتد. بگذارید این اتفاقات به طبیعی ترین حالت ممکن روی دهد. به عنوان مثال ممکن است افکار بسیاری به ذهن شما خطور کند، اما جریان مکالمه را قطع نکنید و اجازه دهید گفتگو مسیر طبیعی خود را طی کند. هدف اصلی ما حفظ گفتگویی فعال و مثبت است. پس اگر هر موردی مانع این مسیرشد، آن را تا حد امکان کنترل کنید.

۴- جانب احتیاط را رعایت کنید.

در مورد پاسخ های به افراد دقت کنید. به عنوان مثال وقتی یک مشتری از شما می پرسد که آیا می توانید این سیستم را ارتقا دهید و سفارشی کنید، فقط با کلمه ی " بله" پاسخ ندهید. در عوض بگویید " مطمئن نیستم" این جواب کاملا" منطقی است تا زمانی که به اطمینانی برای جواب نهایی برسید. این جواب به شما این فرصت را می دهد تا در ادامه مکالمه، از انتظارات دقیق مشتری مطلع شوید و بررسی کنید آیا قادر به انجام درخواست آنها هستید یا خیر.

۵- وارد جزئیات نشوید مگر اینکه ضروری باشد.

اختصار ابزار قدرتمندی است که کلمات شما را معنی دار تر می کند و باعث می شود مکالمه تحت کنترل باشد. اختصار به این معنا نیست که که باید فقط با چند کلمه پاسخ دهید، بلکه به این معناست که نباید هیچ گونه اطلاعات غیر ضروری را اضافه کنید. برای مثال اگر نمی خواهید زمان تحویل دقیقی را برای مشتری مشخص کنید اما در فکر این هستید که تا یکی دو روز آینده کار را به مشتری تحویل دهید، پس بهتر است صحبتی نکنید که در انتها به زمان تحویل ختم شود! بحث کلی را پیش بگیرید مگر اینکه خود مشتری جزئیات زمان تحویل را از شما بپرسد.

در مجموع ، مانند هر مهارت دیگری ، برای تبدیل شدن به یک سخنور خوب باید زمان و انرژی صرف کنید. اما مطمئن باشید ، بازخورد های بهتری در آینده دریافت خواهید کرد. علاوه بر این ، مهارت گفتگو، مهارتی نیست که فقط در رزومه کاری خود ذکر کنید، بلکه این مهارت در زندگی خصوصی نیز به شما کمک می کند بهتر و عمیق تر با اطرافیان ارتباط برقرار کنید و کمتر دچار سوتفاهم شوید.

همچون یک کارمند فکر می‌کنید یا همچون یک کارآفرین؟

پس از آنکه کتابی از کارول راث، با عنوان کارآفرینی مدرن را خواندم تصمیم گرفتم تا درباره شیوه تفکر عاملان اقتصادی فکر کنم. این عاملان هم برای شرکت‌ها و کسب‌وکارهای کوچک کار می‌کنند و هم همراه با آنها فعالیت دارند. پس دو دسته عامل اقتصادی داریم: کارآفرینان و کارمندان.

موفقیت شخص من در کسب وکار به این نکته مربوط می‌شود که من همچون یک کارآفرین با کسب‌وکارم رابطه دارم. پس باید بتوانید تمام تلاش‌تان را انجام دهید تا به بهترین شکل با کارمندان و ارباب رجوع سر و کار داشته باشید، به نحوی که خود آنها نیز بتوانند به شما همچون یک کارآفرین نگاه کنند. کارآفرینان بهتر است بیاموزند که هرگز نباید با کسانی که نگاهی خام و ساده به مقوله کسب‌وکار دارند، همکاری کرد. بسیاری از کارآفرینان از یک کارمند هم کمتر در جریان امور کسب‌وکارشان هستند. آنها نگاهی به کسب‌وکار دارند که تنها از یک کارمند ساده و تازه‌کار برمی‌آید. کارآفرینان همواره باید از چشم‌انداز یک کارآفرین موفق به کسب‌وکار و مقولات مرتبط با آن نگاه کنند.

اگر نتوانید نگاه‌تان را به این سطح بدوزید و در عوض تلاش کنید تا به نحوی میان‌مایه با مقوله کسب‌وکار سر و کار داشته باشید، آنگاه هرگز نخواهید توانست در بلندمدت به هیچ موفقیتی دست یابید.

حال می‌خواهیم بدانیم که آیا شما همچون کارآفرین فکر می‌کنید یا همچون کارمند؟ چه در یک کسب‌وکار مشغول به کار شویم، چه کسب‌وکار خودمان را راه بیندازیم، در هر صورت، توانایی ما برای شناسایی طرز فکر کسب‌وکارمان و نیز توانایی ما برای شناسایی طرز فکر سازمانی که به ما پول پرداخت می‌کند، می‌تواند به روابط کاری موفق یا حتی به فاجعه ختم شود. سازمان‌هایی که تفکر کارآفرینان را ارج می‌نهند تمایل دارند تا بیش از همه از جذب کارمندان عادی اجتناب کنند و پرسنل کاری بسیار قدرتمندی را تشکیل دهند. از طرف دیگر، سازمان‌هایی که تفکر کارمندان را ارج می‌نهند تمایل دارند تا طرز فکر کارآفرینان را مشکل‌زا عنوان کنند و مدیریت و کنترل‌اش را سخت بدانند. دسته اول با طرز فکر کارآفرینان همراه‌اند و دسته دوم با طرز فکر کارمندان همدلی بیشتری دارند.

اینجا ۱۰ راهی را که با استفاده از آنها می‌توانید طرز فکرتان را مشخص کنید، معرفی می‌نماییم.

۱- یک کارمند به کار خود همچون کسب‌وکار نگاه می‌کند.
یک کارمند به یک روز کاری خوب و یک حقوق خوب در پایان دوره کاری توجه می‌کند. کارمندان در پی اجرای مسائل کاری خود هستند.

۲- یک کارآفرین می‌داند که کسب‌وکار پشتیبان کار کارمند است.
یک کارآفرین می‌داند که کسب‌وکار به چه نحوی خوب پیش می‌رود و چرخ‌دنده‌های این فعالیت به چه نحوی جا می‌افتند. کارآفرینان مراقب کارآیی و فرآیندهای کار هستند.

۳- یک کارمند از ساختاری صلب پشتیبانی می‌کند که برای کسب‌وکار بنیادین است.
کارمندان نقش خود و چگونگی اجرای این نقش در کسب‌وکار را به خوبی می‌فهمند.

۴- یک کارآفرین از فرآیندی منعطف پشتیبانی می‌کند که قلب کسب‌وکار است.
کارآفرینان درمی‌یابند که نسبت جزء و کل در یک شرکت چگونه است و اجزا به چه نحوی نقش‌شان را درون یک کل بازی می‌کنند.
کارآفرینان می‌خواهند تضمین دهند که بخش‌های گوناگون شرکت می‌توانند به خوبی در بلندمدت با همدیگر فعالیت کنند و امور گوناگون را پیش ببرند.

۵- یک کارمند پیش از همه یک عامل و انجام‌دهنده امور است.

یـک کارمنـد از روش‌هـا، تکنیک‌هـا، ابزارهـا و تاکتیک‌هـا آگـاه اسـت. کارمنـدان بـه کـار پایان‌یافتـه به‌منزلـه هدف می‌نگرند.

۶- یک کارآفرین پیش از همه یک طراح و برنامه‌ریز است.

یـک کـارآفرین عمـلا یـک مـذاکره‌گر، یـک دورنگـر و توأمـان یـک اندیشـمند اسـت. کارآفرینـان بـه کـار و ابزارهای کـار بـه منزلـه وسـایل رسـیدن بـه هـدف نگـاه می‌کننـد. یـک کـارآفرین همـواره در حـال سـاختن استراتژی‌های نو است و دائما آنها را به آزمون می‌گذارد.

۷- یــک کارمنــد بــه «ضــرورت‌ها و کنترل‌هــای کســب‌وکار» به‌منزلــه کــار اشــخاص دیگــر نگــاه می‌کند.

یـک کارمنـد را عمـلا می‌تـوان بـه وظـایف و ملاقات‌هـایی کـه طـی کـار «واقعـی»اش بـا آنهـا برمی‌خـورد، تجزیه کرد. او بـه ایـن خـاطر اسـتخدام شـده اسـت کـه واجـد مهارت‌هـا و اسـتعدادهایی خـاص بـرای انجـام برخی امور است.

۸- یک کارآفرین از «ضــرورت‌ها و کنترل‌هــای کســب‌وکار» اســتفاده می‌کنــد تــا کــار را ردگیــری و مدیریت کند.

یک کارآفرین می‌خواهـد بـیش از حـد لـزوم کـار کنـد و بـه راحتـی تـن بـه شکسـت نمی‌دهـد. وظـایفی کـه ربطی به مهارت‌هـای خـاص یـک کـارآفرین ندارنـد بـه او نشـان می‌دهنـد کـه کـار «واقعـی» بـه چـه نحـوی بایـد پـیش بـرود. بـدون اطلاعـاتی کـه بـه ایـن طریـق (از طریـق کارمنـدان و مشـاهدات خودشـان) بـه کارآفرینـان می‌رسـد آنهـا دیگـر نمی‌توانسـتند هـیچ پیونـدی بـا کسـب‌وکار داشـته باشـند و عمـلا از وظـایف خودشان نیز منفک می‌شدند. کارآفرین در پی شغل نیست.

۹- یک کارمند فقط بر مسوولیت‌های خودش متمرکز می‌شود.

کارمندان باید بدانند که به چه نحـوی می‌تواننـد اربـاب رجـوع بیشـتری بـه خـود جـذب کننـد، چگونـه یـک خـط تولیـد را بـه راه بیندازنـد، بـه چـه نحـوی فرآینـدهای عملـی را پـیش ببرنـد و زیربناهـای سـاختاری شرکت‌شـان را چگونـه ترفیـع بخشـند. هـر کارمنـد تنهـا در گسـتره مسـوولیت‌پذیری‌های خـاص خـودش تعریف می‌شود.

۱۰- یک کارآفرین بر مسوولیت‌های متقابل بین همه کارمندان کسب‌وکار متمرکز می‌شود.

کارآفرینان می‌خواهند در جریان باشند که زیربناهای ساختاری آیا به قدر کافی رشد کرده‌اند یا نه، آیا نرخ سود متناسب با مخارج هست یا نه، آیا مخاطراتی کسب‌وکار یا مشتریان را تهدید می‌کند یا نه. کارآفرینان باید نسبت بین مسوولیت‌ها را بررسی کنند.

هر کسب‌وکاری واقعا به هر دو چشم‌انداز اقتصادی نیاز دارد: نگاه کارمندان و نگاه کارآفرینان. این دو سویه درست همچون ساختار و بیان یا فرم و عملکرد هستند. یک کسب‌وکار راستین تنها با استفاده از هر دو نظر می‌تواند به بهترین شیوه برای رشد و توسعه خودش دست یابد. کارمندان حافظ آن چیزی هستند که باعث رشد شرکت می‌شود. در عین حال، کارآفرینان همه چیز را به پرسش می‌کشند و مسائل گوناگونی از گذشته تا اکنون مطرح می‌کنند تا بتوانند از کیفیت بالای کار مطمئن شوند.

سایت منبع: کافه راز

گرد آوری: www.panteashop.ir