

اهمیت رهبری در راه اندازی استارت‌آپ؛ قسمت دوم اصول موفقیت در کسب و کار

در قسمت قبلی، درباره‌ی اهمیت حل مشکلات واقعی با ارائه‌ی محصولاتان صحبت کردیم و در این مقاله، در مورد نحوه‌ی رهبری استارت‌آپتان صحبت خواهیم کرد. شاید بهتر باشد قبل از مطالعه این قسمت مطلب قبلی‌مان را مطالعه کنید.

رهبری، چیزی بیشتر از تعیین مسیر است، هرچند قطعاً این مساله برای موفقیت شرکت شما مهم است. شور و شوق و ایده درنهایت فقط شما را تا همین جایی که هستید می‌رسانند؛ اما برای دستیابی به موفقیت واقعی، بینش و اشتیاق باید با کار سخت، تمرکز، و عزم راسخ پیمان ببندید.

داشتن یک ایده‌ی جدید و نوآورانه نقطه‌ی شروع هر کسب و کاری است، اما میان داشتن یک ایده‌ی خوب و یک کسب و کار موفق، فرسنگ‌ها فاصله وجود دارد. برای بیشتر ما، آزمودن ایده‌ها و تحقق بخشیدن به آن‌ها، به کار و تلاش بسیاری نیاز دارد، حتی برای افراد با استعدادی که خلاقیت زیادی دارند نیز تلاش زیادی لازم است تا شرکتی حول یک محصول ساخته شود. استخدام، مدیریت، بازاریابی، و توسعه‌ی کسب و کار همگی چیزهایی هستند که ظاهراً توجه شما را به هزاران جهت جلب، و از مفهوم اصلی که با آن کارتان را شروع کرده‌اید پرت می‌کنند.

نکته‌ای که افراد موفق را از آن‌هایی که در نهایت شکست می‌خورند متمایز می‌کند، اخلاق کاری جدی همراه با دقتی منحصر به فرد است. یک کارآفرین معمولی و متوسط، یا هر فرد متوسطی که به هر کاری مشغول است، احتمالاً فکر می‌کند نهایت تلاش خود را به کار بسته است. چیزی که این افراد را از رهبران و کارآفرینانی متمایز می‌کند که به بزرگ‌ترین موفقیت‌ها دست یافته‌اند، کمی زیاده‌خواهی است که آن‌ها را مجبور می‌کند ساعت‌ها اضافه‌کاری کرده و خودشان را جلوتر از بقیه بکشانند. این زیاده‌خواهی در برخی افراد به شکل نیازی مبرم به موفقیت و کامیابی درمی‌آید، و در برخی دیگر، به شکل احساس ترس شدید از شکست یا ترکیبی از هر دو مورد مذکور.

شما به عنوان رهبر تیم، مسئول تنظیم لحن و هماهنگی کل شرکت هستید، چه سه هزار کارمند داشته باشید چه فقط سه کارمند. افراد در محیط کاری نه تنها در مورد اهداف و مقاصد، بلکه در مورد گرایش و ذهنیت فرهنگی هم به رهبران خود نگاه می‌کنند. داشتن رهبرانی که مایلند تمام تلاش خود را کرده و آستین‌هایشان را بالا بزنند، در بالا بردن روحیه‌ی نیروی کار بسیار مؤثر است و الگویی برای کارمندان می‌شود تا بفهمند که از همه انتظار می‌رود سخت کار کنند، از رده‌های بالا تا پایین.

حتی با توجه به اینکه انگیزه و دقت فوق بشری برای موفقیت لازم است، باید به یاد داشت کمال‌گرایی دشمن خوب بودن است؛ در واقع، این نکته وقتی مهم‌تر می‌شود که نسبت به یک مشکل وسواس پیدا کرده باشید. هیچ‌کس دلش نمی‌خواهد محصول یا وبسایت یا ایمیلی را منتشر کند که با استانداردهایی که برای شرکت تعیین کرده‌اید منطبق نیست. اما تلاش برای دستیابی به کمال در هر کاری، می‌تواند به ناتمام گذاشتن کارها و از دست رفتن بهره‌وری منجر شود. درنهایت، همه باید بپذیریم چیزهایی که در جهان واقعی خلق می‌کنیم، شاید دقیقاً با چیزی که در ذهنمان داریم منطبق نباشد، و باید با ایده‌ی «به اندازه‌ی کافی خوب بودن» آشتی کنیم؛ کلید حل مسئله این است که بفهمید در کدام زمینه‌ها حاضرید انعطاف‌پذیر بوده و از خیر دیدگاه خود بگذرید، و در کدام زمینه‌ها برای آنچه می‌خواهید، روی عقیده‌تان پافشاری کنید.

در بازار آرمانی، یک ایده یا محصول عالی درنهایت برنده خواهد شد، اما دنیای واقعی به این سادگی‌ها نیست. بازار می‌تواند جایی بزرگ و شلوغ باشد، که دو جین شرکت در آن برای جلب توجه و پول درآوردن از همان مشتریان شما، با هم رقابت می‌کنند. و اصلاً مهم نیست در ابتدا چه موفقیت‌هایی داشته‌اید، بدون شک چالش‌هایی پیش روی شما خواهد بود؛ شرکتی اول خواهد شد که بدون حتی یک بار عقب‌نشینی به قله‌های صنعت خود دست یافته باشد. اما موفق‌ترین شرکت‌ها آن‌هایی هستند که می‌توانند بر این

چالش‌ها فائق آمده و برای خود آن اتفاق نهایی را رقم بزنند، و شرکت‌هایی که اغلب تحت رهبری کارآفرینانی هستند که بر پایداری تسلط دارند.

رهبران پایدار نیازها را تشخیص می‌دهند و تا زمان برآورده شدنشان ذهن خود را به آن‌ها اختصاص می‌دهند؛ علاوه بر این، در اطراف خود افرادی را شناسایی می‌کنند که از دقت و اخلاق کاری بهره‌مند هستند. آن‌ها می‌توانند ملزومات کامل شدن را تشخیص دهند، آن‌ها می‌فهمند که هرچند سخت‌کوشی شاید به تنهایی موفقیت را تضمین نکند، اما موفقیت بدون آن غیرممکن است.

در قسمت بعدی این مجموعه درمورد **گرد هم آوردن یک تیم مناسب** برای شرکتتان صحبت خواهیم کرد.

