

چهارمین مرحله آموزشی راه اندازی استارت‌آپ؛ یافتن متور مناسب

در بخش سوم این مجموعه، به بررسی نحوه تشکیل تیم مناسب برای کمک به موفقیت استارت‌آپتان پرداختیم. در این بخش، درباره‌ی میزان اهمیت یافتن متورهای مناسب برای کمک به رشد کسب و کارتان صحبت خواهیم کرد.

شما قطعاً به عنوان یک کارآفرین درباره‌ی آنچه می‌خواهید انجام دهید، ایده‌های بسیاری دارید و حتماً تا به حال از زیر و بم شروع یک کسب و کار چیزهای زیادی فهمیده‌اید. اما هیچکس همه چیز را نمی‌داند، و فارغ از اینکه چه کسی باشید، داشتن افرادی به عنوان مشاور برای آگاهی دادن، هدایت کردن، و مشاوره دادن؛ برایتان مفید خواهد بود.

پیدا کردن متورهای مناسب می‌تواند یک چالش به نظر برسد؛ بسیاری از ما دوست نداریم برای شروع کارمان از دیگران درخواست کمک کنیم و درخواست از کسی برای حضور در هیئت مشاوره یا گوش دادن به مشکلات و شکایت‌هایتان شاید درخواست بزرگی به نظر برسد. اما مشاوران و متورها اغلب تمایل به ارائه‌ی کمک و تخصص خود به دیگران دارند چرا که خودشان زمانی افرادی را داشته‌اند که مایل بودند همین کار را برای آنها انجام بدهند. و داشتن مشاورانی در کنار خود از همان ابتدای کار، کلید جلوگیری از بروز مشکلات و حفظ سلامت روانی شماست.

اگر کارآفرینی هستید که به خاطر اینکه به تنهایی در صدر هرم سازمانی نشسته‌اید، همه چیز را به تنهایی بر دوش می‌کشید و کسی را ندارید که تصمیمات و مشکلات سطح بالا را با او در میان بگذارید، این مشکلات می‌توانند به تصمیمات کوتاه‌بینانه‌ای منجر شوند. داشتن نظرات و دیدگاه‌های مشاوران و مربیان می‌تواند در عین حال که شما تصمیم‌گیرنده‌ی نهایی هستید، اطلاعات بیشتر و دیدگاه‌های متفاوتی را برای تصمیم‌گیری آگاهانه در اختیارتان بگذارد.

آنچه متورها سر میز می‌آورند، تجربه‌ی خود آن‌ها و درس‌هایی است که در مراحل ابتدایی کارآفرینی گرفته‌اند. شما می‌توانید این آگاهی و تجربه را فراگرفته و از ارتکاب همان اشتباهات اجتناب کنید بدون اینکه هزینه‌ای را متحمل شوید. یافتن مشاوران و مربیانی متعلق به حیطه‌ی کاری خودتان عالی است، اما داشتن پایگاه گسترده‌ای از مشاوران متعلق به حوزه‌های مختلف می‌تواند آگاهی‌های ارزشمند دیگری را هم به شما بدهد. علاوه‌براین، دیدگاه بیرونی جدید حتی شاید در بررسی چالش‌ها و بازبینی وضعیت فعلی این صنعت به درد بخورد.

ارتباطات و روابط تازه‌ای که می‌توانید از طریق شورای مشورتی خود به دست آورید هم به همان اندازه ارزشمند هستند. اگر می‌خواهید با شرکت دیگری همکاری کنید به دنبال معرف‌هایی بگردید که جای پای شما را در جایی محکم کنند، داشتن مشاوران باتجربه و دارای روابط گسترده ارزشمند خواهد بود. یک ایمیل به تنهایی تیری در تاریکی است که شاید حتی به دست شخص درست هم نرسد، اما معرفی از طرف یک آشنا فرصت بسیار بهتری برای برقراری یک گفتگوی سازنده فراهم خواهد کرد.

مشاوران می‌توانند بازخورد مستقیمی را به شما بدهند که جای دیگری نمی‌توان گیر آورد. گرفتن نظرات عادلانه و بی‌طرف در مورد کارتان از طرف کسانی که شاید به شما و این موقعیت نزدیک باشند، دشوار است؛ یعنی افرادی که یا بخشی از روند تصمیم‌گیری روزمره هستند یا دوست نزدیک یا عضوی از خانواده‌اند که می‌ترسند سخن انتقادآمیزی بر زبان بیاورند. در عین حال که شاید رابطه‌ی محکم و طولانی با افرادی داشته باشید که به عنوان مشاور

و منتور رویشان حساب می‌کنید، اما نهایتاً چیزی که باید بشنوید را به شما می‌گویند، حتی اگر همان چیزی نباشد که می‌خواهید بشنوید. باید درعین حفظ فاصله‌ی لازم برای بی‌طرفی، به اندازه‌ی کافی با شرکت شما آشنایی داشته باشند تا کاری را که سعی دارید انجام دهید بفهمند.

اگر رابطه‌ی بین **منتور** و کارآفرین به درستی شکل بگیرد می‌تواند برای هر دو طرف سودمند باشد. در عین اینکه کارآفرین آشکارا از خرد و راهنمایی و روابطی که منتور ارائه می‌دهد بهره‌مند می‌شود، **منتور** هم با کسی ارتباط برقرار می‌کند که دارای همان چیزی است که به اعتقاد آنها برای موفقیت نهایی لازم است. همچنین خدمت به‌عنوان مشاور به حرفه‌ای‌های جاافتاده در این عرصه فرصت می‌دهد تا کمکی را که زمانی مشاوران و مربیان خودشان به آنها داده بودند، جبران کنند.

رئیس یک شرکت بودن می‌تواند این احساس را ایجاد کند که باید همه چیز را بدانید یا تمام جواب‌ها را داشته باشید، اما حقیقت این است که مسیر اداره‌ی یک کسب و کار می‌تواند پر از دست‌انداز و دارای پیچ‌وخم‌های پیش‌بینی‌نشده‌ای باشد. داشتن مشاوران باتجربه‌ای که به آنها تکیه کنید، نقشه‌ای در اختیارتان می‌گذارد که حاوی نشانه‌های مهم و خطرات احتمالی است که دیگران دیده یا تجربه کرده‌اند و دانشی که می‌تواند فرق میان موفقیت و شکست کسب و کار شما را تعیین کند.

بخش بعدی این مجموعه، به ساخت فرهنگ شرکتتان می‌پردازد.

