

شانزدهمین گام برای موفقیت استارت آپ؛ زیر سوال بردن همه چیز

در مقاله قبلی از این مجموعه، درباره‌ی اهمیت برقراری روابط کاری صحبت کردیم. در این بخش، در مورد کنار گذاشتن عقل متعارف در راه اندازی استارت‌آپ صحبت خواهیم کرد.

عقل متعارف در برخی حوزه‌های زندگی به درد می‌خورد، اما وقتی نوبت به استارت آپ می‌رسد، می‌تواند ما را پای‌بند افکاری کند که شاید نادیده گرفتنشان به نفعمان باشد. مقابله با وضعیت موجود همان چیزی است که موجب شده بسیاری از کارآفرینان و کسب و کارهای برتر به موفقیتی دست یابند که آن‌ها را مشهور کرده است، هرچند وقتی پای کسب و کار به میان می‌آید، ظاهراً هنوز افراد بسیاری هستند که به افکار سنتی پای بندند. فرار کردن از انتظارات می‌تواند به کارآفرینان آزادی آزمودن ایده‌های جدید و هیجان‌انگیزی را بدهد که به‌طور سنتی با «داخل چارچوب بودن» هم‌خوانی ندارند، اما ثابت کرده‌اند که موفق‌تر از چسبیدن به ایده‌های قدیمی هستند.

حرکت برخلاف جریان و قبول نکردن وضعیت موجود می‌تواند مفهوم ترسناکی باشد. بخش بزرگی از موفقیت در عرصه‌ی کسب و کار، کم کردن خطر است، و امتحان کردن چیزی که دیگران انجام نمی‌دهند، با توجه به شواهد ریسک بزرگی به نظر خواهد رسید. با توجه به این، می‌توان به راحتی دید که وضعیت موجود چقدر نفوذناپذیر و برخی مسیرهای موفقیت تا چه اندازه کهنه و مستعمل شده‌اند، آن هم به واسطه‌ی وجود افرادی که جا پای کسانی می‌گذارند که پیش از آنها این مسیر را رفته و با استفاده از این فرمول‌ها موفق شده‌اند. اما راه ثابت‌شده، تنها مسیر موجود نیست، و فرصت‌های تازه‌ای برای افرادی وجود دارد که تمایل دارند به چشم آمده و چیز جدیدی را امتحان کنند.

سرعت تغییرات فن‌آوری یعنی اینکه دنیای اطراف ما به تغییر یافتن با سرعتی تصاعدی ادامه می‌دهد، و این یعنی که شاید دنبال کردن شیوه‌های قدیم برای دستیابی به اهداف شرکتان، دیگر برای شما مناسب نباشد. اینترنت، نحوه‌ی ارتباط ما با مردم، محل کسب و کار، و حتی نحوه‌ی جذب سرمایه برای کارمان را تغییر داده است. اگر به قراردادهای عادت دارید، برخی از رویکردهای جدید می‌توانند خطرناک یا بی‌تأثیر به نظر برسند، اما همه‌ی ایده‌ها زمانی تازه بوده‌اند، و ایده‌هایی که قابلیت کمک به شرکت شما را دارند، سزاوار توجه دقیق‌تری هستند.

مسیر جدید، مسیری است که شما را از رقبایان متمایز می‌کند، چه این مسیر تأمین نیازهای بخشی از بازار باشد که فکر می‌کنید دست‌نخورده است، چه به‌کارگیری شیوه‌ها یا فن‌آوری‌های تازه‌ای برای تأمین نیازهای مشتریان به روشی متفاوت باشد، فرقی ندارد؛ در افتادن با وضعیت موجود می‌تواند شما را در میدانی متمایز کند که در آن همه‌ی شرکت‌ها تا حد زیادی برای مشتریان، یکسان به نظر می‌رسند. یک رویکرد تازه و متفاوت می‌تواند گامی روبه‌جلو برای صنعت شما به حساب بیاید و توجه پایگاه مشتریانی را جلب کند که از پیشنهادات موجود در بازار ناراضی بوده اما جایگزین بهتری در دسترس نداشته‌اند.

حتی اگر در راه ساختن کسب و کار خود خیلی پیش رفته‌اید، هرگز برای تجدیدنظر در کارتان و شکستن قراردادهای دیر نیست. اگر بعضی از جنبه‌های شرکتان آن‌قدر که می‌خواهید خوب کار نمی‌کند، و ایده‌های تازه‌ای دارید که شاید نامعمول به نظر برسند، چرا دنبال کردن آنها را امتحان نمی‌کنید؟ شاید این همان کاری نباشد که هر کس دیگری انجام می‌دهد، اما کسب و کار شما یعنی ایده‌ها و نگرش خودتان، نه اشخاص دیگر. آزمودن ایده‌های جدید و برجسته می‌تواند به کارمندان انرژی داده و حس رضایت از خود شرکت‌هایی را از بین ببرد که دچار روزمرگی و ملال شده‌اند.

شاید بزرگ‌ترین چالش در افتادن با هنجارهای صنعتی، «نه» گفتن در زمان لازم به فرصت‌هایی باشد که سر راهتان قرار می‌گیرند. شاید این وسوسه وجود داشته باشد که به هر پیشنهادی برای شراکت یا سرمایه‌گذاری یا دیگر راه‌های رشد کسب و کارتان پاسخ

مثبت بدهید، به خصوص قبل از اینکه شرکتهای شما را تثبیت کنید. و هرچند شاید برخی از این پیشنهادات با شرکت و خواسته‌های شما همخوانی داشته باشند، اما باید قبل از موافقت با چیزی که بعدها از کنترل خارج خواهد شد، مطمئن شوید.

هر فرصتی را که پیش می‌آید، براساس شایستگی‌هایش و اینکه آیا می‌تواند به شما در رسیدن به اهدافتان کمک کند یا نه، بررسی کنید. این کمک باید به شکلی انجام گیرد که احساس راحتی کنید، نه اینکه انگار نسبت به خودتان و کارمندان تعهد دارید که کاری انجام دهید صرفاً برای اینکه کاری انجام داده باشید. کارمندان و مشاوران را در تصمیم‌گیری‌های اصلی دخالت دهید، چون نباید این مسیر را به تنهایی طی کنید. شاید تأسف فرصت‌های از دست‌رفته را بخورید، اما نمی‌توانید در ابتدای راه، از پس مرتکب شدن اشتباهات بسیاری از این دست بریابید.

خرد پذیرفته‌شده‌ی دنیای کسب و کار می‌تواند در موقعیت‌های خاصی مفید واقع شود، اما پای‌بند ایده‌هایی نشوید که در نهایت به شخص دیگری تعلق دارند. کسب و کار شما مال خودتان است، و اگر ایده‌های قوی و قاطعی دارید که خلاف جریان‌اند، از دنبال کردن آن‌ها نهراسید، حتی اگر دیگران به قراردادهای پای‌بند باشند.

حتماً مقاله بعدی که در مورد آرام شروع کردن کسب و کارتان جهت اجتناب از اشتباهات هزینه‌بر است را بخوانید.