



کافی است کمی در گوگل جست‌وجو کنید تا انبوهی از جملات الهام‌بخش درباره موفقیت در کارآفرینی پیدا کنید؛ عباراتی چون ادامه راه در هر شرایطی و این‌که هرکسی که باشید می‌توانید کسب‌وکار خود را راه بیندازید و... . کما این‌که دستیابی به این موفقیت با استمرار امکان‌پذیر است اما آیا همه باید بخواهند که چنین کاری کنند؟ حقیقت این است که جو غالب و همین جملات، ممکن است بسیاری را به اشتباه بیندازد و به‌جای اغنای درونی و خشنودی، به ناامیدی و یاس از خود برساند. هدف من از نگاشتن یادداشت، این بود که چکیده‌ای از تجربه‌های شخصی خود را در زمینه تاسیس کسب‌وکار و همچنین استارت‌آپ به رشته تحریر درآورم تا شاید نقشی در به ثمر رسیدن یک رویا داشته باشم.

### من کیستم؟

نخستین پیشنهاد من برای هر آن کسی که می‌خواهد قدم نخست خود را در راه بازار کار بگذارد؛ یک خودشناسی عمیق و واکاوی درونی است. کتاب «نیروی حال» نوشته «اکهارت تول» می‌تواند در این زمینه بسیار کمک‌حال باشد. اما چرا این نکته قبل از انجام هر کاری حیاتی است؟ حقیقت این است که ما به‌طور دائم در حال بمباران حرف‌های مختلف از سوی خانواده، دوستان، جامعه و رسانه‌ها هستیم. برای آن‌که در مسیری قدم بگذاریم که با خلق‌و‌خوی شخصی ما سازگار باشد و شعف را برای ما به ارمغان آورد، باید در سکوتی جدا از همه‌جامعه و ارزش‌های دیکته‌شده، درون خود را کاوش کنیم. ممکن است داشتن **کسب‌وکار** از سمت جامعه به ما به‌عنوان یک ارزش بزرگ دیکته شود، اما شاید این موقعیت برای من نوعی اغناکننده نباشد. شاید برای من عضو یک گروه در یک کسب‌وکار بودن اغناکننده‌تر باشد. شاید برای من کارمند یک موسسه بودن و کاری روتین داشتن ایده‌آل باشد. شاید هم کار دست‌آزاد در خانه مناسب من باشد. یا هر جنس کار دیگر. اما دشواری کار اینجاست که هرگز اجازه ندهم جامعه به من دیکته کند که چه کاری مناسب من است و اولویت من رضایت درونی عمیق از کاری باشد که انجام می‌دهم؛ فارغ از این‌که کار من چه جایگاهی از دید جامعه دارد. چرا؟ چون اگر این رضایت درونی نباشد، هر لحظه امکان دارد دچار افت شدید انرژی و یاس شوم و حتی اگر در موقعیت موفق هم قرار گرفته باشم، ناگهان سال‌های پیموده‌شده را بیهوده بینم و افسوس جانکاهی در من رخنه کند. پس، بهتر است قبل از هر کاری، خوب خود را بشناسیم و ندای درونمان را همیشه بشنوم.

### هدفی وجود ندارد، زنده باد هدف!

پیشنهاد بعدی من برای هر دو دسته بنیان‌گذاران و هم‌گروهی‌ها است. هدف، موتور محرکه ما است، اما تمرکز بیش از حد روی هدف می‌تواند ما را از دو چیز محروم کند؛ لذت بردن از مسیر و انتخاب مسیر درست. یک مثال معروف و ساده: فرض کنید قرار است به نقطه‌ای بسیار زیبا سفر کنیم. حال اگر تمام فکر و ذکر ما آن نقطه باشد و دائم به آن نقطه خیره شده باشیم، علاوه بر این‌که از هیچ‌کدام از مناظر متنوع بین راه لذت نمی‌بریم، ممکن است پیچ‌وخم‌های موجود در طول راه را نبینیم و از مسیر خارج شویم یا حتی بدتر، درون دره سقوط کنیم. بنابراین، از

مسیر لذت ببرید، از انتخاب‌های اشتباه در طول راه، تجربه کسب کنید و به موقع تغییر مسیر دهید و همواره در حرکت باشید و به رسیدن به هدف ایمان داشته باشید.

## ظرافت پذیرش شکست و موفقیت

بیشترین توصیه‌ای که از کارآفرینان موفق دریافت می‌کنیم، این است که سماجت به خرج دهید، استمرار حرکت داشته باشید و ناامید نشوید. اما این موارد، درباره یک ایده یا **استارت‌آپ** خاص نیست، بلکه درباره رویکرد کلی **کارآفرینی** است. اگر این موارد را که از عوامل اصلی و حیاتی هستند، در یک ایده یا استارت‌آپ خاص سرلوحه قرار دهیم، ممکن است به بیراهه بزنیم و چشمان خود را روی حقیقت ببندیم و کورکورانه فقط به ادامه راهی بپردازیم که در انتها به نقطه روشنی نمی‌رسد. در واقع، یکی از ظریف‌ترین کارهایی که یک بنیان‌گذار باید توان انجام آن را داشته باشد، این است که در ایستگاه‌های مختلف در طول مسیر ادامه راه را بسنجد. شاید گاهی لازم باشد که ایده و استارت‌آپ فعلی را برای همیشه یا موقت رها کنیم و سراغ ایده بعدی برویم. استمرار حرکت یعنی این؛ یعنی اگر هم ایده‌ای شکست خورد، تجربه گران‌بهای این شکست را در صندوقچه گنج‌های خود بگذاریم و بدون ذره‌ای ناامیدی سراغ ایده بعدی برویم. پس، با دارا بودن آن ظرافت مذکور، نه با خودشیفتگی اسیر دید تک‌بعدی شویم و نه این‌که در راه دچار تزلزل و عدم ثبات. چشم‌انداز پیش رو همه چیز را به ما می‌گوید؛ اگر هوشیارانه به آن بنگریم.

## گروهی که سرانجام خسته خواهد شد

پیشنهاد آخر من برای بنیان‌گذاران ممکن است جلوی از هم پاشیدن استارت‌آپ یا فروریختن یک رویا را بگیرد! هسته اولیه استارت‌آپ شما که اغلب از دو یا سه نفر تشکیل می‌شود استخوان‌ها، زیربنا و ستون‌های این ساختمان هستند. البته بعد از مدت کوتاهی درگیر شدن در کار، اگر باتجربه و هوشیار باشید، مشخص می‌شود که آیا انتخاب درستی در گزینش اعضای هسته اولیه گروه داشته‌اید یا نه. پس از آن‌که به این نتیجه رسیدید که گروه درستی به‌عنوان هسته اولیه شکل گرفته، باید هر طور که شده، سختی‌های ثبت رسمی استارت‌آپ خود را بر خود هموار کنید و اعضای هسته اولیه را به صورت رسمی و قانونی در استارت‌آپ سهیم کنید.

در حقیقت، در استارت‌آپ پرداخت حق‌الزحمه ثابت زیاد به هم‌گروهی‌ها وجود ندارد و به درآمد رسیدن استارت‌آپ هم در اغلب مواقع یک فرآیند زمان‌بر است، اما پس از رشد کافی و رسیدن به سود خالص کافی، امکان استخدام نیروهای کاربلد و پرداخت حق‌الزحمه کافی و راضی‌کننده فراهم می‌شود. پس، ممکن است که اعضای هسته اولیه در ابتدای امر با اشتیاق شروع به مشارکت فعال در استارت‌آپ کنند، اما رفته‌رفته مسائل روانی در احساس مثبت این اعضا تاثیر منفی خواهد گذاشت و خواه‌ناخواه حتی دلسوزترین اعضا هم از شما جدا خواهند شد. حفظ همیشگی رشد، تحرک و پویایی در بین اعضا باید عاملی اساسی‌تر از وعده و توصیف چشم‌انداز داشته باشد و فقط وقتی اعضای هسته اصلی گروه شما را در پیمودن نردبان رشد و موفقیت همراهی می‌کنند که احساس تعلق حقیقی داشته باشند. این احساس هم وقتی حاصل می‌شود که این اعضا خود را رسماً صاحب بخشی از کسب‌وکار بدانند، هر چند این سهم کوچک باشد. آن‌زمان است که ناخودآگاه از لحاظ روانی، رویکرد اعضا تغییر خواهد کرد و نوع دیگری با کسب‌وکار برخورد می‌کنند. با این حساب، اگر اعضای هسته اولیه خود را رسماً صاحب بخشی از کسب‌وکار بدانند، استارت‌آپ شما با سرعت بیشتری به مرحله‌ای می‌رسد که بتواند کارکنان بعدی خود را با حق‌الزحمه کافی استخدام کند و گسترش کار تضمین می‌شود. بنابراین، چالش‌های گاه طاقت‌فرسای ثبت رسمی استارت‌آپ خود را از جمله چالش‌های اختیاری به حساب نیاورید و مانند چالش‌های دیگری که ناگزیر در طول راه باید تاب بیاورید، لازم و جدی بدانید.

## تاریخ انتشار:

**نشانی منبع:**

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13787/%D9%87%D8%AF%D9%81%DB%8C-%D9%88%D8%AC%D9%88%D8%AF-%D9%86%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%AF%D8%8C-%D8%B2%D9%86%D8%AF%D9%87%E2%80%8C%D8%A8%D8%A7%D8%AF-%D9%87%D8%AF%D9%81>