

## " چگونه شکست، این کار آفرینان را میلیونر کرد؟ "

نویسنده : جین پورتر

مترجم: سپیده امانی اخلاص

زمانی که ۹ سال پیش عکس "استیو بلانک"<sup>۱</sup> روی جلد مجله "وایرد"<sup>۲</sup> دیده شد، از کارخانه او – کارخانه بازی‌های علمی راکت – این انتظار می‌رفت که در عرصه بازی‌های تصویری انقلابی عظیم راه بیاندازد.

همزمان با این اوضاع و احوال بلانک به هیچ وجه به دار و دسته منتقدان اجازه نداد تا با انتقاد و بددلی‌هایشان او را بیش از پیش در سردرگمی فرو ببرند.

او می‌گوید: "من فکر می‌کردم که انسانی بسیار باهوش هستم". سه ماه بعد زمانی که با مادر خود را تماس گرفت تا او را از اینکه نزدیک است ۳۵ میلیون دلار را در یک سرمایه‌گذاری از دست بدهد، باخبر کند، بلانک دیگر به هیچ وجه احساس باهوش بودن نمی‌کرد.

او می‌گوید: "من پس از این واقعه بد انتخاب‌های زیادی پیش رویم داشتم. حتی می‌توانستم عرصه را رها کنم و دیگر سراغ این قبیل کارها نروم. اما در حقیقت درسی که من از این شکست گرفتم یکی از بهترین تجربیات و آموخته‌های زندگی من بود".

سرانجام بلانک در سال ۱۹۹۶ استارت‌آپ ای.پیفانی<sup>۳</sup> را راه‌اندازی کرد که این شرکت برای هر یک از سرمایه‌گذاران خود درآمدی در حدود ۱ میلیارد دلار داشت.

بلانک می‌گوید: "در طی ۱۰ سال اخیر فرهنگ و فضای کارآفرینی بسیار زیاد به شکست و عدم موفقیت گرایش پیدا کرده است. اما واقعیت این است که همچنان هیچ کس دوست ندارد که شکست را تجربه کند. در واقع ما اعضای جدایی‌ناپذیر از موفقیت هستیم و بالاخره به آن می‌رسیم".

اما شما چگونه می‌توانید از شکستتان سود ببرید تا به موفق شدنتان هم کمک کند؟

---

<sup>۱</sup> Steve Blank

<sup>۲</sup> Wired

<sup>۳</sup> E.piphani

اینجا ۵ کلید برای شروع حرکتتان از سمت شکست به سوی مسیر درست موفقیت برای شما پیشنهاد شده است.

## ۱. شکست را اتفاق دیگری بنامیم



آیا می‌توانید به یاد آورید آخرین باری که کسی بدون داشتن هیچ‌گونه تجربه‌ای برای یک مقام ارشد و بالا استخدام شده، کی بوده است؟

برای مجموعه کارآفرینان واژه "تجربه" جایگزین بسیار مناسب‌تری برای واژه "شکست" است.

وقتی یک تلاش و حرکتتان را که زمانی منجر به شکست شده به عنوان یک فرصت برای گسترش دانش و اطلاعات و تجربه خود نام‌گذاری می‌کنید، در حقیقت این اتفاق زندگی‌تان را با دیدی مثبت و رو به جلو در ذهن خود چارچوب‌گذاری کرده‌اید. این جاست که شما به خود این فرصت را داده‌اید که مانند یک کارآفرین باتجربه روز به روز به اعتبار خود بیافزایید.

## ۲. از شکست‌ها به عنوان سکوی پرتاب استفاده کنید



"استیو سیبلد"<sup>۴</sup> مولف کتاب موفق "انسان‌های ثروتمند چگونه فکر می‌کنند؟"، که در زمینه مشاوره‌ای با شرکت‌ها و کارآفرینان روی مباحث ذهن و تفکر چالش‌برانگیز همکاری می‌کند، می‌گوید: با هر شکست مواردی را که در آن‌ها ضعیف و یا حتی غلط عمل می‌کردید را شناسایی کنید و پس از آن مراقب باشید تا دیگر آن اشتباهات را تکرار نکنید. این کار مسلماً شما را حداقل یک پله به موفقیت نزدیک‌تر می‌کند.

سیبلد می‌گوید: "من تا به حال از هیچ کارآفرین میلیونی نشنیده‌ام که ادعا کند در همان بار اول تلاششان توانسته است گوی موفقیت را برآید. بلکه هر اندازه که این کارآفرینان در حال حاضر موفق‌اند و موفقیت را تجربه کرده‌اند، بسیار بیشتر از آن موفقیت‌ها شکست را نیز تجربه کرده‌اند.

### ۳. حتی در شکست‌هایتان هم شریک داشته باشید



کارآفرینان دوست دارند در هر کاری خود عنان امور را به دست بگیرند و مدیر باشند و گاهی حتی دچار تکروری در امور می‌شوند. ولی کافی است یک اشتباه در حیطه کار و مسئولیت‌شان پیش آید تا مجبور شوند مدت زمان سخت و شاید طولانی‌ای را پشت سر بگذارند تا متوجه شوند دقیقاً کجای کار را اشتباه کرده‌اند.

داشتن یک شریک که برای شما قابل احترام و مورد اعتماد است، می‌تواند هر شکستی را به فرصتی برای همیاری و کمک به یکدیگر تبدیل کند. "کارل بایر"<sup>۵</sup>، رییس مرکز مطالعات کارآفرینی و کسب و کار کالج امرسون می‌گوید: "داشتن یک شریک در کار به شما کمک می‌کند بهتر تشخیص دهید چه کارها و اشتباهاتی را دوباره تکرار نکنید".

### ۴. شکست خود را پنهان نکنید



افتخار کنید که شما آنقدر شجاع و صبور بوده‌اید که در جایگاه ابتدایی و روزهای اول کسب و کارتان ریسک کردید و با اشتباهاتتان روراست و رک بوده‌اید و دست خود را باز گذاشته‌اید تا درباره اشتباهاتتان آنچه را لازم است، از دیگران بیاموزید.

"والتر هیلی"<sup>۶</sup> مشاور و مربی کارل بایر و مدیر یک شرکت بیمه موفق است. او عادت داشت هر روز ساعت ۵ صبح به همراه گروهی از دوستان صمیمی‌اش یک پیاده‌روی یک ساعته داشته باشد تا درباره ایده‌ها و شکست‌ها و موفقیت‌هایشان با یکدیگر صحبت کنند.

بایر می‌گوید: زمانی هم که به خانه برمی‌گشتند از طریق این مشاوره گروهی حتماً با راه‌حلی برای هر کاری بازمی‌گشتند.

**۵. آنچه را که در پی آن هستید باز هم مورد بازبینی قرار دهید.**



"سیبولد" که پیش از تاسیس و شروع به کار شرکت مشاوره‌ایش ۵ بار پی‌درپی در کسب و کارش شکست خورده و ناموفق بود، می‌گوید: "روی این سوال که چرا من بار اول به عرصه کسب و کار وارد شدم؟ دوباره تمرکز کنید و جواب خود را باز هم بررسی کنید. به دنبال انگیزه‌های عاطفی و احساسی خود بگردید. ما انسان‌ها مخلوقاتی احساساتی و عاطفی هستیم و منطق به ما انسان‌ها انگیزه‌ی چندانی نخواهد داد."

برای سیبولد یکی از این انگیزه‌ها این بود که روزی یک فرد میلیونر شود، این هدفی بود که او در ۳۱ سالگی به آن دست پیدا کرد.

او همچنین می‌گوید: "اکثر مردم فقط با نیمی از وجود خود چیزهایی را که می‌خواهند واقعا طلب می‌کنند و نهایتاً برای آن هم باز با نیمی از وجود خود تلاش خواهند کرد. در حالی که تلاش باید با تمام وجود باشد و شما باید بسیار واضح بدانید چه می‌خواهید و با اهدافتان روراست باشید."

سوال این است: "تا چه حد تا لب هدفتان هستید و حاضرید برای آن تلاش کنید؟"