



به یک رهبر فوق العاده ای تبدیل شوید

ایمان ، فقط منتظر ماندن و رنج کشیدن تا پایان طوفان نیست، بلکه روحی است که تحمل می کند و مهمتر از آن، امید روشن و درخشانی دارد
کرازون آکینو

رهبری مهم ترین لازمه موفقیت در کسب و کار است .به زبان ساده، رهبری کسب و کار، تمایل به قبول مسئولیت کارها و انجام مسئولیت ها بدون توجه به شرایط و فشارهای خارجی است.

رهبر شرکت کسی است که برای به ثمر رساندن کارهای بزرگ، حاضر است هر کاری که لازم است انجام دهد. این نتایج در اولین یا دومین تلاش به دست نمی آیند .رهبران سازمانها حاضرند بارها شکست بخورند .اگرچه این موضوع را دوست ندارند اما اگر کارها به خوبی پیش نرود، دست از کار نمی کشند .درحقیقت، در شرایط دشوار اقتصادی و بحرانهای بزرگ است که شخصیت شما به عنوان رهبر به خوبی نمایان میشود.



چرا؟ زیرا در زمانهای سخت، رقبای شما به جای تمرکز بر مشتریان، به فکر حفظ امنیت و بقای خود هستند .آنها به کیفیت توجه کمتری می کنند ، میزان خدمات خود را کاهش داده و در کارهای



نوآورانه کمتر سرمایه گذاری می کنند. آنها در همه سطوح تعدیل نیرو می کنند. در نتیجه، افراد فوق العاده و ارزشمند بیشتری در دسترس هستند که با شما کار کنند.

معمولا در شرایط بحرانی است که سازمانها با آن چیزی که آنها را در وهله اول فوق العاده میسازد، ارتباط برقرار می کنند.

در بحران ها، مدیران باید تصمیمات جسورانه تری اتخاذ کنند و این تصمیمات در آینده، آنها را به افراد فوق العاده های تبدیل خواهد کرد. یک ضرب المثل قدیمی میگوید باد شمال وایکینگ ها را مقاوم ساخت در زمان بحران فرصت دارید دست به کار شده و راههای بهتری برای مشعوف کردن مشتریان خود بیابید.

رهبری شما تعیین کننده است

امروز بیش از هر زمان دیگری، رهبری شما لازم است. اکنون زمان آن است که قدم در راه جدیدی بگذارید. حال، زمان حمله متقابل، حرکت به جلو، نوآوری و یافتن راه های بهتر، سریعتر، آسانتر و ارزانتر برای دستیابی به نتایج است.





کاری که امروز، اکنون و در این بازار انجام می‌دهید، بیش از هر زمان دیگری بر شرکت و حرفه شما تاثیر می‌گذارد اپیکتتوس می‌نویسد: شرایط افراد را نمی‌سازد، بلکه آن‌ها را به خودشان می‌شناساند.

توانایی شما برای کنترل شرایط، اتخاذ تصمیمات دشوار، پذیرفتن مسئولیتها و رهبری موثر می‌تواند بیش از هر عامل دیگری بر موفقیت سازمان و تیم شما اثر بگذارد.

هر کاری که برای تبدیل شدن به رهبری موثرتر انجام می‌دهید، اثر بزرگتری بر کل سازمان شما می‌گذارد.

بهترین و بدترین زمان

مردم اغلب از شرایط دشوار اقتصادی و رقابت شدید شکایت می‌کنند، اما بسیاری از مدیران بزرگ، سازمان خود را در بدترین زمان ممکن ایجاد کردند یا پیش بردند.

در دهه 1970، آمریکا وارد دوران رکود اقتصادی شد و نرخ بالای بهره‌ها، تورم قیمت بنزین و بازارهای ورشکسته بورس و املاک همه جا را فرا گرفت. درست مانند شرایطی که اکنون در آن به سر می‌بریم.



اما همین دهه 1970 زمانی بود که کارآفرینان بزرگ، کارهایی باورنکردنی انجام دادند. در میان تهدیدات تروریستی، ورشکستگی های بزرگ، صفهای طولانی بنزین، بی قانونی ها و التهاب بازار، کارآفرینانی مانند چارلز شوآب، استیو جابز، و هرب کلهر به نتایج های شگفت انگیز رسیدند.

آنها با خود اندیشیدند: اکنون زمان بسیار خوبی برای شروع کسب و کار است!

تشخیص زمان مناسب

اگر فرد فرهیخته ای مانند محمد یونس یا نلسون ماندلا یا کارآفرینی مانند ریچارد برانسون یا اپرا وینفیری باشید، برای شروع کارتان، منتظر زمان مناسب نمی مانید. آکن مولالی نه تنها شغلی در مورد به دست آورد، بلکه از این فرصت بزرگ به بهترین نحو استفاده کرد تا زمام امور را در دست بگیرد و وقتی شرکت و کشورش به او احتیاج داشتند، تغییراتی ایجاد کند.

افراد آرمانی استعداد عجیبی برای شیرجه زدن در شرایطی دارند که نامساعدترین زمان به نظر می رسد وقتی به شرایطی که سازمانشان را در آن بنا نهادند، نگاه می کنید، می بینید که از دید رقیبان، بدترین شرایط ممکن به حساب می آمده است. بسیاری از افرادی که از بیرون به موضوع



نگاه می کند، گمان می کنند شرایط این رویاپردازان بسیار ساده و کاملاً مهیا بوده است. اما این موضوع حقیقت ندارد.

فرصت در بحران

والت دیزنی، بیل هیولت و دیوید پاکارد ، تام واتسون از شرکت آی.بی.ام و توماس ادیسون (وقتی رویای خود را برای آینده جنرال الکتریک مطرح کرد)، همه و همه رویاهای خود را در بازارهای آشفته بنیان نهادند . فدکس، اسپورتز ایلاستریتد ، هتل هاییت، ویکی پدیا و تریدرجو درهای کسب و کارشان را درست زمانی باز کردند که بحران اقتصادی، شرکتهای دیگر را از پا درآورده بود . حتی شرکت گوگل زمانی به ثبت رسید که حساب تکنولوژی در انتهای هزاره اخیر، در حال ترکیدن بود.



لئون چارنی اولین ساختمان خود را درست همان شبی خرید که جیم یکارتر نتیجه انتخابات ریاست جمهوری سال 1980 را به رونالد ریگان واگذار کرد.

نرخ بهره ها دورقمی بود و مشاوران املاک ورشکسته میشدند او با درآمد حاصل از اجاره ساختمان های خود، دوازده ساختمان مجاور در میدان تایمز را خرید و در واقع، در 130 هزار متر مربع از این

میدان سرمایه گذاری کرد. او هرگز گمان نمی کرد به یک میلیارد تبدیل شود و امروز، با وجود رکود فعلی معاملات املاک، یکی از اعضای جدید فهرست 400 نفری میلیاردرهای فوربز باشد.

وانگ چوآنفو شرکت بی.وای.دی (رویای خود را بسازید) را برای تولید باتریهای پیشرفته، پس از شکست دات.کام تاسیس کرد، در حالی که هیچکس به رویاهای یک استاد سابق دانشگاه، برای تولید اتومبیل برقی که با قدرت، باتری کار کند و محیط زیست را آلوده نکند، اهمیت نمیداد در سال 2008 وارن بافت 10 درصد سهام بی.وای.دی را خرید و چوآنفو را به یک میلیاردر و ثروتمندترین فرد چین تبدیل کرد.



شروع اشتباه

بسیاری از شرکت های با سابقه و بادوام، نه تنها در بازار نامناسب به وجود آمدند، بلکه در ابتدای کار محصولات غیر متداولی داشتند. فهرست شرکتهای بزرگی که محصولات اولیه آن ها اشتباه بود و عمر کوتاهی داشتند، بسیار طولانی است. به نظر میرسد موفقیت کسب و کار، بر پایه شکستهای قبلی بنا میشود.



مثالهای اسطورهای بسیار زیادی وجود دارد. دستیار دیجیتال شخصی شرکت اپل بیش از آن گران و بزرگ بود که در سال 1993 موفقیتی کسب کند، اما راه را برای تحقیقات پیشرویی باز کرد که نتیجه آن، ارائه بلک بری به بازار بود و همچنین قبل از ظهور آیفون اپل، موفقیت های چشمگیری را نصیب گوشیهای هوشمند نوکیا کرد.

امروز، هیولت پاکارد در اوج موفقیت خود است، با سرعتی فوق العاده رشد می کند و در حال پیشی گرفتن از رقیب خود یعنی شرکت دل است تا در بازار کامپیوترهای شخصی به شرکت شماره یک تبدیل شود. اما این شرکت کار خود را این گونه آغاز نکرد. در میان اولین محصولات الکترونیکی آنها، یک سیفون هوشمند و یک دستگاه شوک برای آنهایی که رژیم غذایی می گرفتند، وجود داشت. هر دو محصول فاجعه بودند.



شروع محقرانه

ماریوت یکی از تحسین برانگیزترین شرکت های مجله فورچون در سال 2010، کار خود را به عنوان یک هتل آغاز نکرد، بلکه در ابتدا، نوشابه فروش بود. شرکت پی.اند.جی کار خود را به عنوان هجدهمین شمع ساز شهر سی نسیناتی آغاز کرد.

مهندس فنلاندی فردریک آیدستام، در ساحل رودخانه نوکیا یک چوب بری تاسیس کرد و در تولید دستمال توالت به موفقیت بزرگی دست یافت. سپس کار خود را با تولید چکمه های لاستیکی و تولید برق گسترش داد. در سال 1981 شرکت نوکیا، اولین شبکه سلولی چند ملیتی دنیا را پایه گذاری کرد و امروز بزرگترین تولیدکننده تلفن همراه و دوربین های دیجیتال است.

نیروگاه تکنولوژی وایپرو، کار خود را با روغن سازی در هند شروع کرد و سپس وارد کسب وکار صابون سازی و حتی ساخت سیلندرهای هیدرولیک شد. عظیم پرمجی به تدریج وایپرو را به یک شرکت فناوری اطلاعات 5 میلیارد دلاری تبدیل کرد و امروزه شبکه شخصی او، حدود 17 میلیارد دلار ارزش دارد.



تلاش و بازهم تلاش

اولین معاملات مخاطره آمیز چارلز شوآب، او را به آرزوهای بزرگش نرساندند. اما سرانجام، کسب وکار دلالی سهام شرکت ها با سود کم را راه اندازی کرد که بسیار موفقیت آمیز بود و بانک آمریکا که در آن زمان بزرگترین بانک دنیا بود، آن را خرید. متاسفانه، این معامله سودی که همه انتظارش داشتند را ایجاد نکرد. بنابراین، چند سال بعد، شوآب تلاش کرد تا شرکتش را با قیمتی بیش از چهار برابر قیمت فروش خودش، دوباره بازخرد کند.

او برای کاستن مبلغ قرضهایی که برای خرید مجدد شرکت متحمل شده بود، تنها چند هفته قبل از سقوط بزرگ بازار سهام در سال 1987، سهام شرکتش را در بازار بورس نیویورک عرضه کرد. در عرض یک روز، سهام تا 70 درصد سقوط کرد و تا پنج سال به قیمت اولیه بازنگشت

پیروزی در برابر همه مشکلات

چاک شوآب پشتکار خود را مدیون والدینی است که شاهد رکود بزرگ اقتصادی پس از جنگ جهانی دوم بودند. آنها همتی عالی در او پرورش دادند تا به میلیونها نفر برای دستیابی به استقلال مالی کمک کند. در دوران سخت، خانواده های قدرتمند، رهبران بسیاری مانند شوآب پرورش میدهند اما تعداد این خانواده ها زیاد نیست. البته بسیاری از این افراد فوق العاده نه در موقعیت مناسبی قرار داشتند و نه خانواد های داشتند که برای شروع موفقیت آمیز به آنها کمک کند.



از اولین خاطراتی که به ذهن خانم ژنرال گیل پولاک می رسد، پدری است که او را با اسلحه و چاقو تهدید میکرد او یازده ساله بود که رو در روی پدر دائم الخمر خود ایستاد. او در مقابل پدرش ایستاد، اشکهایش را فرو خورد و گفت :
«مردان زنان را اذیت نمیکنند و پدران هم دختران شان را نمی آزارند»

این زن از هر لحظه، برای انتخاب آگاهانه و تغییر دادن و بهتر کردن مسائل استفاده کرد. نوجوانی که الگوی پولاک بود و در نخستین روزهای خطرناک دعوا با پدر به پولاک قوت قلب میداد، با پاهایی قطع شده از جنگ ویتنام بازگشت. پولاک ویران شده بود، اما عصبانیت خود را به عمل تبدیل کرد.

او به عنوان پرستار در ارتش نام نویسی کرد و بعدها اولین زنی بود که ریاست سیستم بهداری ارتش را به عهده گرفت.

وقتی مجادلات درباره کیفیت مراقبتهای بهداشتی در بیمارستانهای نظامی در سال 2007 بالا گرفت، او به عنوان افسر جراح، مسئولیت خطیر رسیدگی به این موضوع را برعهده گرفت.

این احتمال وجود داشت که شکست بخورد و شغلش در معرض خطر قرار گیرد. او فشار زیادی تحمل کرد، اما در نهایت روند بیمارستان های ارتش را به طور شگفت آوری تغییر داد.



شخصیت و رقابت

افرادی که از آنها سخن گفتیم، چه ویژگی مشترکی دارند؟ رهبری موفق کسب و کار.



برای موفقیت در کسب و کار، به ترکیب دو عامل مهم نیاز دارید: شخصیت و رقابت شما باید فرد درستکاری باشید؛ کسی که مردم به او اعتماد کرده و مشتاق پیروی از او باشند.

برای اینکه مردم به کسب و کارتان اعتماد کنند، باید خودتان فرد قابل اعتمادی باشید. شما باید خودتان، شرکت خود، محصولات عالی و افراد خود را باور داشته باشید.

باید بر این باور باشید که از هر جهت محصولات و خدمات فوق العاده ای ارائه می کنید که در زندگی مشتریان تغییر ایجاد میکند.

شما باید با نمونه بودن، رهبری کنید و دیگران را ترغیب کنید که در تجربه ایجاد یک شرکت فوق العاده، به شما بپیوندند.

در همان حال، باید در قابلیتها و عملکردهای کلیدی رهبری نیز مهارتهای بالایی به دست آورید و خود را در مسیر پیشرفت و ارتقای دائمی قرار دهید.