



کمی
بیشتر از
خودت باش،
کارآفرین خوبی باش

مهرنوش خرم
محمد مهدی دهقان



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

به نام خدا



"کمی بیش‌تر از خودت باش، کارآفرین خوبی باش"

سری اول از مجموعه کتاب‌های

"کمی بیش‌تر از خودت باش، موفق باش!"

نویسندگان:

مهرنوش خرم

محمد مهدی دهقان

سرشناسه: مهرنوش خرم، محمد مهدی دهقان

عنوان و پدیدآور: کمی بیش‌تر از خودت باش، کارآفرین خوبی باش / مهرنوش خرم، محمد مهدی دهقان

مشخصات نشر: تهران؛ وبسایت متاخلاق

مشخصات ظاهری: ۶۷ ص

موضوع: کارآفرینی

توضیحات:

این کتاب به شما کمک می‌کند تا مانند یک کارآفرین بیاندیشید، اگر واقعاً به دنبال کارآفرین شدن هستید.

قیمت: رایگان

توزیع در وبسایت متاخلاق (مدیران تحول‌آفرین خلاق)

WWW.METAKHALAGH.COM

تمامی حقوق این کتاب برای سایت متاخلاق و نویسندگان کتاب محفوظ است.

فهرست

۱ مقدمه
۲ فصل اول: از زیر چتر سازمانت بیرون بیا.....
۸ فصل دوم: این روزها همه از بیکاری می‌نالند، شما چطور؟!.....
۱۵ فصل سوم: موجودی عجیب به نام "کارآفرین".....
۲۳ فصل چهارم: من می‌خواهم کارآفرین شوم اما هیچ ایده‌ای ندارم!.....
۲۹ فصل پنجم: گر خواهی شوی تو کارآفرین این مهارت‌ها را بیاموز اینچنین.....
۳۹ فصل ششم: چند اشتباه کسب و کار برانداز.....
۵۵ فصل هفتم: از کجا بفهمم من هم می‌توانم کارآفرین شوم؟!.....
۶۰ فصل هشتم: حرف آخر.....

مقدمه

این کتاب، جلد اول از سری کتاب‌های "کمی بیش‌تر از خودت باش، موفق باش!" است که به موضوع کارآفرینی اختصاص داده شده است. در این سری از کتاب‌ها ما به شما کمک می‌کنیم که به ذهن خود جهت دهید تا:

✱ مانند یک کارآفرین بیان‌پذیرید، اگر واقعاً به دنبال کارآفرین شدن هستید؛
 ✱ کسب و کار مستقل و موفق‌تری داشته باشید، اگر تمایل دارید که برای خودتان کار کنید؛

✱ یک کارمند برجسته باشید، اگر روحیه شما با کارمندی سازگار است و ترجیح می‌دهید که برای دیگران کار کنید.

بنابراین چه شما کارآفرین پرشوری باشید و چه مالک کسب و کاری پررونق، این مجموعه از کتاب‌ها به شما کمک می‌کند در کارتان موفق باشید. اگر هم کارمند هستید، به کمک این مجموعه از کتاب‌ها می‌توانید بیش‌تر مانند یک کارآفرین فکر و عمل کنید و برای شرکتی که در آن کار می‌کنید به یک مهره کلیدی تبدیل شوید.

توجه داشته باشید که هدف ما از نگارش این کتاب، نه منفی جلوه دادن کارمندی و نه مثبت نشان دادن کارآفرینی است! همه تلاش ما بر این است تا شما بتوانید مسیر زندگی خود را به درستی انتخاب کنید و در هر کاری بهترین خود باشید.

🕌 لازم به ذکر است که هر کسب و کار مستقلی کارآفرینی محسوب نمی‌شود،

اما ما در این کتاب برای راحتی بیان از واژه کسب و کار مستقل استفاده کرده‌ایم. بنابراین هرکجا این کلمه را دیدید آن را با کارآفرینی مترادف بدانید.

از زیر چتر سازمانت بیرون بیا ...



زنی مطلقه و تنها بود، آهی در بساط نداشت و ناچار بود فرزندش را به تنهایی بزرگ کند. چندین ویراستار داستان او را رد کرده بودند تا اینکه بالاخره یک نفر آن را قبول کرد و او موفق شد ...

"جی.کی رولینگ"، همان نویسنده کتاب‌های معروف "هری پاتر" است که تا به حال چندین میلیون نسخه از کتاب‌های او در سرتاسر جهان به فروش رفته است. پ.ن. برای رسیدن به رؤیاهایت با تمام سختی‌ها بجنگ. در نهایت پیروزی از آن توست!

اوایل دهه ۱۹۹۰، یک کارشناس ارتباطات راه دور از کارش در شرکت AT&T کناره گرفت و یک مشاور مستقل شد. اندکی بعد درآمدش سر به فلک کشید. او از شهامت و انعطاف‌پذیری تازه‌ای که به دست آورده بود لذت می‌برد و متوجه شد که سخنرانی‌هایش خیلی پرطرفدارند. وقتی حساب فناوری‌های برتر ترکیب، همانطور که مشتریانی مثل AT&T و سیسکو ناگهان تغییر مسیر دادند، درآمد او هم کاهش یافت و دیگر کسی سخنرانی او را به هیچ هم نمی‌خرید. حالا باید چه کار می‌کرد؟ به اطرافش نگاهی انداخت و فهمید که تعداد زیادی از همسایه‌های او با ویروس‌ها و پیچیدگی‌های فزاینده سیستم‌های عامل، مشکل دارند. آن‌ها از او می‌پرسیدند که آیا می‌تواند کمکی بکند؟ او بلافاصله یک شغل جدید را دیده بود: او می‌توانست پزشک رایانه‌ها شود.

شاید شما هم تا به حال به سیر تحول مشاغل از گذشته تاکنون توجه کرده باشید. مفهوم «شغل» به معنای سنتی آن مرده است. پایداری و ثبات یکی از مهم‌ترین خصوصیات مشاغل گذشته بود. مردم عادت کرده بودند برای خود «شغلی» داشته باشند؛ افراد شاغل در این نوع مشاغل به نوعی ضمانت شغلی داشتند. اما حالا به دلایل مختلف می‌خواهند همزمان دو یا سه شغل داشته باشند. مردم عادت داشتند «برای دیگران کار کنند» و حالا بیش‌تر و بیش‌تر می‌خواهند برای خودشان کار کنند و فرو شده کالاها یا خدمات خودشان باشند. مردم عادت داشتند به عنوان «کارمند» برای رسیدن به هدف‌هایی تلاش کنند که «کارفرماها» تنظیم کرده بودند؛ حالا بیش‌تر و بیش‌تر می‌خواهند خودشان هدف‌هایی را تعیین کنند و یا در هدف‌های مشترکی سهیم شوند.

در حالی که شرکت‌های بزرگ همچنان خالق شغل‌های جدیدی خواهند بود، دیگر مانند گذشته، استخدام فله‌ای نخواهند داشت. در قرن بیست و یکم، بیش‌تر افراد باید بیرون از چتر ایمن سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ، به دنبال راهی برای امرار معاش باشند. کشور ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست. در گذشته هر فرد پس از رسیدن به سن کار، با توجه به موقعیت خود، در یکی از شغل‌های از پیش تعریف شده شروع به کار می‌کرد. در گذشته‌های بسیار دورتر، تنها قشر خاصی از مردم جامعه صاحب کسب و کار و جاه و مقام بودند و عده دیگری از مردم که قشر عظیمی از جامعه را شامل می‌شدند، برای این عده خاص کار می‌کردند. با گذشت زمان و باب شدن سازمان‌های دولتی، بازار استخدام در اینگونه سازمان‌ها رونق پیدا کرد و مردم جامعه به دو بخش عمده تقسیم شدند: افرادی که در استخدام یک سازمان دولتی بودند، پایداری و ثبات داشتند و با امنیت خاطر زندگی می‌کردند، ماهیانه آب باریکه‌ای داشتند و مطمئن بودند که تحت هر شرایطی کار و حقوق‌شان حفظ خواهد شد. دسته دوم افرادی بودند که از خود سرمایه و کسب و کاری داشتند، در اغلب مواقع درآمدی بالاتر از یک کارمند ساده داشتند، این مشاغل تنوع بسیار کمی داشتند و از پیش تعریف شده بودند به طوری که مردم به ندرت شاهد به وجود آمدن شغل جدیدی بودند. با گذشت زمان، همه چیز تغییر کرد. شرکت‌های خصوصی به روی کار آمدند و مشاغل بسیار جدید و متنوعی ظهور کردند. در بازار کار کنونی، هرروزه شاهد ظهور مشاغل جدیدی هستیم که البته در اغلب مواقع نیز خیلی زود افول می‌کنند! شغل‌ها در مقایسه با گذشته امنیت خاطر و ثبات بسیار کمتری دارند: «اگر کمی شل بگیریم، خطر ورشکستگی را باید به جان بخریم!» این مسئله حتی شامل حال بسیاری از سازمان‌ها نیز می‌شود. هر کارمند در دوره کار خود هر لحظه ممکن است با این جمله روبرو شود: «شما اخراجید!» در حال حاضر با وجود اینکه استخدام در سازمان‌های دولتی هنوز هم متقاضیان خاص خودش را دارد، اما بسیاری از جوانان ترجیح می‌دهند ریسک داشتن یک کسب و کار پردرآمدتر را به جان بخرند؛ آن‌ها ترجیح می‌دهند که «آقا بالاسر» نداشته باشند و نمی‌خواهند به «حقوق ثابت ماهیانه» و «کارهای یکنواخت

اداری» اکتفا کنند! اگر شما هم در این لحظه مشغول خواندن این کتاب هستید، پس شما هم جزء این دسته از افراد هستید و باید به شما آفرین گفت! چرا که شما خواسته یا ناخواسته در حال تغییر آینده خود هستید! اگر در حال حاضر به استخدام یک سازمان درآمده‌اید، دیگر زمان آن فرا رسیده است که از زیر «چتر حمایتی سازمان» خود خارج شوید! قافله دنیا در حال حرکت به سوی آینده‌ای کاملاً متفاوت است و برای اینکه از این قافله جا نمانید، باید به شدت عجله کنید!

لنر باب کار آفرینی با کارمندی ...

درباره این موضوع که کار آفرینی بهتر است یا کارمندی، نقل قول‌ها بسیار است...

در این بازار کار آشفته هنوز هم عده بسیاری از افراد هستند که حقوق کم و امنیت خاطر کارمند بودن را به حقوق بالاتر اما همراه با ریسک زیاد داشتن کسب و کار مستقل ترجیح می‌دهند.

مزایا و معایب کارمند بودن یا داشتن کسب و کار مستقل، اظهار نظر قطعی درباره اینکه کدام یک نسبت به دیگری بهتر است را دشوار کرده است.

کار کردن برای دیگران یا کارفرما بودن، تنها به روحیه کار آفرینی شما بستگی دارد. انتخاب با شماست ...

یک بار دیگر داستان ابتدای فصل را بخوانید. در این داستان، چهار نکته جالب توجه وجود دارد.

اول این که مشاور به این نکته پی برد که در شرکت‌های بزرگ، انعطاف‌پذیری که او می‌خواهد، وجود ندارد. بنابراین، شغل کارمندی را رها کرد و به خوداشتغالی روی آورد.

نکته دوم این است که وقتی او با رکود کسب و کارش روبرو شد، دوباره از پایه شروع کرد و خلاقیتش را به کار انداخت. او پرسید: «من چرا اینجا هستم؟ در انجام چه کاری خوب هستم؟ چه مشتریان جدیدی به من نیاز دارند؟» و به دنبال همین پرسش‌ها بود که مسیر شغلی جدیدی را پیدا کرد.

همچنان که تحولات فنی، اقتصادی، و اجتماعی سرعت می‌گیرند، ما مجبور می‌شویم مهارت‌های اندیشیدن و بازآفرینی‌مان را نیز نوتر کنیم.

نکته سوم اینکه شغل جدید او، شغلی از پیش شناخته شده و مصوب نبود. در هیچ دیکشنری اقتصادی، شما پز شک رایانه را پیدا نمی‌کنید. امروزه دورنمای فرصت‌های شغلی به قدری سریع تغییر می‌کند که دیده‌بان‌های دولتی یا حتی شرکت‌های بزرگی را که معروف به ابداع شغل‌های جدید هستند، جا می‌گذارد.

و بالاخره نکته چهارم اینکه آقای مشاور در خط مقدم ذهن و رفتارش، مسئولیت‌پذیرانه عمل کرد.

کلید موفقیت او در نقش یک پز شک رایانه، قابل اعتماد بودن، بود. او می‌گوید: «مردم به این دلیل به من مراجعه می‌کنند، که نه تنها می‌توانم رایانه‌هایشان را درست کنم، بلکه به این خاطر که من از آن آدم‌هایی هستم که اگر یک وقت با خانواده‌شان در منزل تنها بمانم، نگران نیستند.»

مثال بالا، نمونه‌ای از خلق یک شغل از هیچ است. آنچه وجود داشت فقط یک «تقاضای پنهان» بود که تنها یک چشم تیزبین می‌توانست آن را ببیند.

این روزها همه از بیکاری می‌نالند ...
شما چطور؟!



دختر بچه‌ای بر اثر انفجار آشپزخانه دچار ۹۸ درصد سوختگی شد و پس از آن عمل‌های جراحی بی‌شماری انجام داد. چندین سال طول کشید تا دختر جوان بتواند وضعیت موجود را قبول کند و سرانجام تصمیم گرفت که زنده بماند و بجنگد ... بنابراین در کلاس‌های هنری ثبت نام کرد و شروع به یادگیری کرد. میل به یادگیری آنچنان در او قوی بود که در همه زمینه‌ها مهارت پیدا کرد. "طاهره جوان" در همان زمان ازدواج کرد و با اعتماد به نفس و پشتکاری که داشت، به زودی به یکی از زنان ثروتمند در ایران تبدیل شد.

پ.ن. اجازه ندهید مشکلات شما را نابود کنند. هیچ چیز در دنیا نمی‌تواند در برابر اراده شما ایستادگی کند.

ایران جای این خیال‌پردازی‌ها نیست!

چرا خانواده‌هایمان ما را ترسو بار می‌آورند؟!
چرا ما را از ریسک کردن و تجربه چیزهای جدید دور می‌کنند?!

نمی‌دانم شما در چه مدل خانواده‌ای بزرگ شده‌اید! اما من در خانواده‌ای به دنیا آمدم که تقریباً ۹۹/۹ درصد از اعضای آن کارمندند و کارمند بودن و علی‌الخصوص رسمی بودن یکی از افتخارات آن‌هاست! حالا فرقی هم نمی‌کند که کارمند کدام سازمان، وزارت‌خانه و نهاد باشند! از بانک و آموزش و پرورش بگیر تا آزمایشگاه و پالایشگاه و امثالهم. زمانی که بچه بودم (حدوداً ۹ یا ۱۰ ساله) و در جمع‌های خانوادگی و محافل دوستانه‌مان دیگر موضوعی برای صحبت پیدا نمی‌شد، نگاه‌ها به سمت من می‌چرخید و اغلب مکالمات اینگونه شروع می‌شد: «مشاء... چقدر بزرگ شدی عمو! خوب بگو ببینم بزرگ‌تر که شدی می‌خواهی چکاره بشی؟!» و من هم که خوشحال بودم در مرکز توجه قرار گرفته‌ام با افتخار جواب می‌دادم: «دکتر قلب!» بعد هم همه می‌خندیدند و کلی ذوق می‌کردند که عجب بچه باهوش و زرنگی! در خانواده هیچ کس به ما یاد نداد که بزرگ‌تر فکر کنیم!

در مدرسه هم اوضاع بهتر نبود! همیشه به ما می‌گفتند «این کار را اینطوری انجام بده!»، «این کار درست است»، «این کار غلط است»، «این شعر را حفظ کن»، «این فرمول را حفظ کن» و خلاصه همه چیز را همانطور که هست، "طبق

اصول و قواعد" خودش حفظ کن! در آن زمان خبری از خلاقیت و نوآوری نبود. شدیم آدم آهنی هایی که فقط یاد گرفتیم بخوانیم و حفظ کنیم و نمره خوب بگیریم! این روال همچنان ادامه داشت. تابستانها و اوقات فراغت مان بیهوده گذشت و بزرگتر شدیم ... هر زمان کسی در فامیل ازدواج می کرد، اولین سوالی که پرسیده می شد این بود: «داماد (عروس) چه کاره است؟» و خوشا به آن زمانی که فرد مورد نظر کارمند (علی الخصوص رسمی) بود. آن وقت بود که این جمله شنیده می شد: «خوب خدا را شکر که حقوق بگیر است و این یکی هم عاقبت بخیر شد! خدا آخر و عاقبت بقیه دم بخت های فامیل را هم همینطور به خیر کند!»

زمانی که نوبت رسید به انتخاب رشته، فامیل و دوست و آشنا عزم شان را جزم کردند تا به من به اصطلاح کمک کنند. آن زمان باز هم صحبت از استخدام بود و کارمندی: «فلان رشته الان استخدام نداره ...»، «فلان رشته الان بازار کار خوبی داره ...»، «یه وقت این رشته نداریا! دختر اقدس خانم و پسر آقا مجتبی الان این رشته رو خوندد و همینجوری نشستند گوشه خونه ...». هیچ وقت به من گفته نشد: «بین کدوم رشته به روحیت بیشتر می خوره» یا «تحقیق کن که کدوم رشته به موفقیتت بیشتر کمک می کنه».

خلاصه اینکه دانسته و ندانسته انتخاب رشته کردم و وارد دانشگاه شدم. آن جا هم گویا خبر تازه ای نبود! همان روال بخوان و حفظ کن و نمره بگیر دوران مدرسه در ابعاد بزرگتر اینجا هم ادامه داشت ...

البته در این بین بودند درس های معدودی (تقریباً کم تر از انگشتان دست) که از خواندنشان لذت می بردم و سعی می کردم آنها را عمیق تر بخوانم (حداقل اینکه آنها را با علاقه حفظ می کردم!).

تمام ۱۶ سال (از اول دبستان تا پایان دوره کارشناسی) وقت خود را صرف خواندن و حفظ کردن درس هایی کردیم که حتی از آنها سر هم در نمی آوردیم و تقریباً ۹۰ درصدشان را همان زمان به زباله دان مغزمان منتقل کردیم. در آن زمان هم مثل گذشته کسی ما را به کارآفرینی تشویق نکرد. همه آرزویمان این بود که زودتر این مدرک لیسانس مان را بگیریم و اگر بخت و اقبال با ما یاری کند، در سازمان یا اداره ای (اگر دولتی باشد که دیگر نورعلی نور است!) استخدام شویم. مدرک لیسانس مان را که گرفتم، زمزمه هایی شروع شد: «خوب به سلامتی فارغ التحصیل شدی. دیگه وقتشه بری سرکار ...»، «راستی دیدی فلان بانک (سازمان) آگهی استخدام زده؟! شانس بیاری که استخدام بشی ...».

من اما انگار راضی نبودم. احساس می‌کردم هنوز به چیزی که می‌خواهم نرسیده‌ام. تصمیم گرفتم برای کنکور کارشناسی ارشد شرکت کنم و در دانشگاهی که همیشه آرزویش را داشتم درس بخوانم. می‌دانستم که اگر استخدام شوم دیگر هیچ وقت چنین فرصتی پیدا نمی‌شود... با وجود اینکه اغلب افراد لطف کرده و به من یادآوری می‌کردند که ادامه تحصیل و مدرک فوق لیسانس به هیچ دردی نمی‌خورد و فلانی با فلان مدرک از فلان دانشگاه بیکار است، من گوش‌هایم را کرده بودم در و دروازه! خلاصه اینکه آن چیزی که منتظرش بودم اتفاق افتاد و من در دانشگاهی که آرزویش را داشتم قبول شدم. اما... ورود من به دانشگاه تمام مسیر زندگی‌ام را تغییر داد!



در دوران کارشناسی ارشد با افرادی آشنا شدم و شانس شرکت در سمینارهایی را داشتم که مسیر زندگی من و نوع نگاهم به زندگی را تغییر داد (در واقع کن فیکون کرد!). فرصتی پیدا کردم تا به شغل و کسب و کار جور دیگری نگاه کنم. حالا دیگر خیلی چیزها فرق داشت! اکثر آدم‌های اطراف من کسانی بودند که کسب و کار مستقل یا حتی ایده‌های بزرگی داشتند. همه آن‌ها تلاش می‌کردند تا به من بفهمانند باید ارزشمند بود و هیچ جایی به اندازه ایران برای این کار مناسب نیست. همانجا بود که تصمیم گرفتم از استعدادهایم در راهی استفاده کنم که به زندگی خودم و دیگران کمک کند؛ همانجا بود که تصمیم گرفتم عطای کارمندی را به لقایش ببخشم و کسب و کار مستقلی داشته باشم.

هنوز هم زمزمه‌هایی به گوش می‌رسد: «در ایران هیچ چیز بهتر و مطمئن‌تر از استخدام شدن در یک سازمان نیست...»، «اگر کارمند باشی حقوقت سر وقت است...»، «ایران جای این خیال‌پردازی‌ها نیست...» .

اما من باز هم گوش‌هایم را کرده‌ام در و دروازه! اگرچه هنوز کارآفرین نشده‌ام، اما ایده‌های بزرگی دارم. من معتقدم که ایران همان جایی است که می‌شود کسب و کار مستقل داشت. ایران همان مکان بکری است که پر است از موقعیت‌های کشف نشده. ایران همان جایی است که بدون سرمایه و با کمک فکر می‌توان در آن به آرزوها رسید؛ چیز زیادی هم نمی‌خواهد، فقط کمی اعتقاد و همت بلند ...

مثل تمام داستان‌هایی که می‌خوانیم و نتیجه‌گیری اخلاقی دارند، می‌خواهیم از داستان بالا هم چند نتیجه مهم بگیریم. سیستم آموزشی سنتی به ما یاد می‌دهد که کارمند باشیم، نه کارآفرین. این سیستم ما را طوری آموزش می‌دهد که از زاویه‌ای بسته به پول و موقعیت‌ها نگاه کنیم. به عبارت دیگر، به ما می‌گوید که باید چه چیزهایی را یاد بگیریم و چطور بی‌چون و چرا از قواعد و مقررات پیروی کنیم. سیستم آموزش سنتی حتی به ما یاد نمی‌دهد که چطور به یک کارآفرین موفق تبدیل شویم. زمانی که بچه هستیم و در مقطع ابتدایی درس می‌خوانیم از ما پرسیده می‌شود که می‌خواهیم در آینده چکاره شویم و حتی ممکن است از ما بخواهند تا انشایی در این رابطه بنویسیم و در اغلب مواقع (ولی نه همیشه)، پاسخ بچه‌ها مبنی بر این است که می‌خواهند افسر پلیس، آتش‌نشان، خلبان، دکتر، فوتبالیست، معلم و ... شوند. در واقع باز هم پاسخ‌ها با کارمند بودن ارتباط زیادی دارد.

«شغل خوب یعنی کارمند خوبی بودن!» اگر این تفکری است که دارید و آن چیزی است که می‌خواهید واقعاً باشید، هیچ اشکالی ندارد؛ کارمند خوبی باشید! اما کارآفرین موفق بودن هم گزینه دیگری است که پیش روی شماست.

در سیستم آموزش سنتی، به ما چشم‌انداز بسیاری محدودی از زندگی را نشان می‌دهند. به ما می‌گویند «راه و رسم دنیا این است...» آن هم از زبان عده‌ای که ممکن است خودشان اهداف و آرزوهای خود را به فراموشی سپرده باشند.

همه ما نیاز داریم که کاری ارزشمند داشته باشیم. اگر کارمان خالی از معنا باشد، به احتمال زیاد زندگی‌مان هم همین رنگ و بو را خواهد گرفت؛ چرا که کار بخش مهمی از زندگی ماست و در نتیجه کیفیت زندگی ما به طور مستقیم با انتخاب‌هایمان در مورد کاری که با آن مشغول هستیم، ارتباط پیدا می‌کند.

بیشتر مردم عادت کرده‌اند که در تمام عمر خود «بله قربان‌گو» باشند. این موضوع از پدر و مادر شروع می‌شود و به افرادی ختم می‌شود که همیشه تحت نظر یک کارفرما کار می‌کنند. نکته جالب ماجرا اینجا است که بسیاری از مردم دوست ندارند کسی به آن‌ها بگوید چکار کنند یا نکنند. در حالیکه همیشه از کارفرماهای خود می‌نالند و شکایت دارند، همچنان کارمند باقی می‌مانند چرا که این افراد شرطی شده‌اند و تنها کاری را انجام می‌دهند که از آن‌ها خواسته می‌شود.

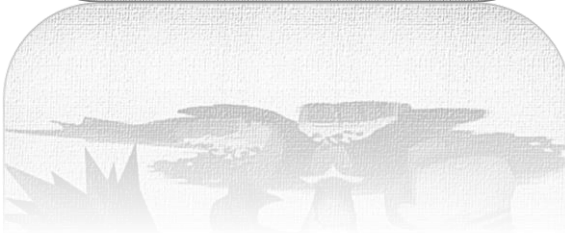
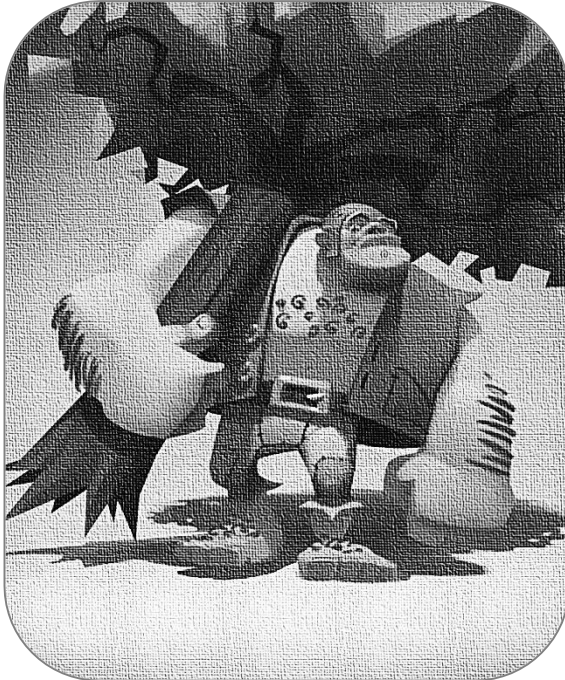
علاوه بر خود فرد، خانواده و دولت هم نقش عمده‌ای در شکل‌گیری روحیه کارآفرینی افراد دارند. بنابراین شاید بد نباشد که:

۱- ما به عنوان خانواده تلاش کنیم تا محیطی برای پرورش استعدادها و روحیه کارآفرینی فرزندان خود ایجاد کنیم و توجه داشته باشیم که قرار نیست تمام بچه‌ها دکتر یا مهندس شوند! جامعه بیش‌تر از دکتر و مهندس به کارآفرینانی نیاز دارد که چرخه اقتصادی کشور را بچرخانند. پس به فرزندان خود کمک کنیم تا توانایی‌هایشان را بشناسند. آرزوهای برباد رفته و تجربه‌های کرده و ناکرده خودمان را به آن‌ها تحمیل نکنیم.

۲- از همان زمان کودکی، بچه‌ها را با مباحث کارآفرینی آشنا سازیم. برای مثال مباحثی در رابطه با کارآفرینی در کتاب‌های درسی و غیردرسی آورده شود.

- ۳- دولت تلاش کند تا از کارآفرینان و فعالیتهای آنها حمایت و کارآفرینی را تشویق کند.
- ۴- کلاسها و سمینارهای بیشتری درباره پرورش استعداد و روحیه کارآفرینی برگزار شود.

موجودی عجیب به نام "کارآفرین"



مرد ۶۵ ساله با ماشین خود به سراسر کشور سفر کرد و به رستوران‌های مختلف سر می‌زد تا بلکه بتواند برای دستور پخت مرغ منحصر به خودش مشتریانی پیدا کند. معروف است که او هزار و نه بار جواب منفی شنید؛ اما ناامید نشد و عاقبت هزار و دهمین نفر دستور غذای او را پذیرفت و کسب و کار او شروع شد. او به این کار ادامه داد و کم کم تعداد رستوران‌هایی که پیشنهاد او را پذیرفتند، بیش‌تر شد. طولی نکشید که "مرغ سوخاری‌های کنتاکی" "کلنل ساندرز" به یکی از بزرگ‌ترین غذاهای فوری تبدیل شد.

پ.ن. کارآفرینی سن و سال نمی‌شناسد! در هر سنی که هستید، ایده‌های خودتان را به واقعیت تبدیل کنید ...

اکنون زمان آن فرارسیده است تا ببینیم کارآفرینی یعنی چه و کارآفرین چه کسی است. ژوزف شومپیتر کارآفرینی را اینگونه تعریف می‌کند:

کارآفرینی یعنی درک و بهره‌برداری از فرصت‌ها

از نظر او کارآفرینان کسانی هستند که اقتصاد و سازمان‌ها را زنده می‌کنند. اگر بخواهیم تعریف دیگری از کارآفرینی داشته باشیم می‌توانیم بگوییم کارآفرین یعنی:

کسی که متعهد می‌شود ریسک‌های یک فعالیت اقتصادی را اداره کند و بر عهده بگیرد.

کسی که نوآوری خاصی داشته باشد مانند نوآوری در ارائه یک محصول یا خدمت جدید، طراحی یک فرایند جدید، ارائه شیوه‌ای جدید برای افزایش رضایت مشتری و ...

بنابراین اگر شما هم:

- ریسک‌پذیر هستید؛
- به موفقیت نیاز دارید؛
- نوآور، خلاق و ایده‌ساز هستید؛
- پشتکار زیادی دارید؛
- در جست‌وجوی فرصت‌ها هستید؛
- اهل کار و عملید؛
- آینده‌گرا می‌باشید؛
- به اجرای قوانین زیاد مقید نیستید؛

- انعطاف‌پذیرید؛
 - توانایی بالایی در تشخیص الگوها دارید؛
 - و موفقیت طلب هستید،
- پس می‌توانید خوشحال باشید، چرا که به احتمال بسیار زیاد شما روحیه کارآفرینی بالایی دارید!

چه عواملی باعث می‌شوند تا یک کارآفرین، کارآفرین شود؟

اگر شما هم پای صحبت کارآفرینان برتر بنشینید، حتماً متوجه خواهید شد که: اصولاً عوامل زیادی وجود دارند که دست به دست هم می‌دهند و یک کارآفرین می‌شود. کارآفرین! برای مثال فردی که از شغل خود ناراضی است با احتمال بیش‌تری نسبت به سایر افراد تمایل دارد تا وضعیت موجود را تغییر دهد و کسب و کاری مستقل برای خود داشته باشد.

برخی دیگر از افراد ممکن است با الگو گرفتن از افراد موفق که در میان خانواده و دوستان آن‌ها قرار دارند، تصمیم بگیرند به کارآفرینی روی بیاورند. دسته دیگری از کارآفرینان هم افرادی هستند که در شرایط کودکی خود شاهد وقایع مهم و حساسی مانند فقر، ناامنی، مرگ و یا جدایی والدین از یکدیگر بوده‌اند. قرار نگرفتن فرد در جایگاه اجتماعی مورد انتظارش هم یکی دیگر از همان عواملی است که فرد را برای انجام کاری بزرگ و داشتن یک موقعیت اجتماعی ایده‌آل ترغیب می‌کند.

با تمام این توصیف‌ها، اصلاً کارآفرینی به چه دردی می‌خورد؟!

- شاید اگر بدانید که شما با کارآفرین شدن خودتان:
- * باعث تشویق سرمایه‌گذاری می‌شوید؛
 - * حس رقابت را در دیگران تحریک می‌کنید؛
 - * باعث ایجاد تغییر و نوآوری می‌شوید؛
 - * اشتغال ایجاد می‌کنید؛
 - * کیفیت زندگی خودتان و دیگران را بهبود می‌دهید؛

* و به توزیع مناسب درآمد در جامعه کمک می کنید.
اشتیاق بیش تری برای کارآفرینی پیدا کنید!

اکنون که با مفاهیم اصلی کارآفرینی آشنا شدیم، بد نیست کمی هم در رابطه با ویژگی های اصلی که یک کارآفرین باید در طول مسیر کارآفرینی خود به آن ها مجهز باشد، صحبت کنیم:



اگر سرگذشت افراد کارآفرین را مطالعه کرده باشید، حتماً به یکی از نقاط مشترک آن ها پی برده اید. تقریباً تمام آن ها (به جز در موارد خاص) از صفر یا حتی منفی (افرادی که تا خرخره بدهکار بودند) شروع کرده اند و تا مدت ها خبری از درآمدهای میلیونی که الان شاهد آن هستیم، نبوده اند! این همان معنای صبر است ...

در واقع یکی از ویژگی های یک کسب و کار جدید، بازدهی دیر هنگام آن است. پس بدون صبر و تحمل نمی توانید کارآفرین موفق باشید. تجربه «بی پولی» یکی از سختی های کارآفرینی است که با آن عجین شده است. کارآفرینی فراز و نشیب های زیادی دارد. هر کارآفرین ممکن است در طول دوره کاری خود بارها شکست بخورد و حتی تمام سرمایه خود را از دست بدهد. پس بعد از هر شکست دوباره بایستید و از نو شروع کنید! کارآفرینی یک شبه بدست نمی آید!

کرایسلر، یکی از موسیقیدانان بزرگ، پس از اجرای یک برنامه برجسته تکنوازی، مخاطب یکی از حضار قرار گرفت: «آقای کرایسلر! حاضر بودم نیمی از زندگی ام را بدهم تا بتوانم مثل شما ویولن بزنم!»
کرایسلر پاسخ داد: «من هم دقیقاً همین کار را کردم! اگرچه یک شبه به موفقیت رسیدم، اما همین یک شب، سی سال به درازا کشید!»

**یادتان باشد که وضعیت کنونی شما، سرنوشت نهایی تان نیست ...
روزهای خوب خواهند آمد ... تنها با کمی صبر**

پایان شب سیه، سپید است! یک اصل درباره کسب ثروت می‌گوید: «اگر در کار خود مداومت کنید و صبر داشته باشید، به مرحله‌ای می‌رسید که حتی ندانید با پول‌های‌تان چکار کنید!» متأسفانه اکثر افراد آن قدر صبور نیستند که تا به این مرحله برسند. شاهد این گفته کسب و کارهای گمنامی است که پس از اولین شکست، خود را از صحنه روزگار محو می‌کنند. بسیاری از آن‌ها تا یک قدمی موفقیت می‌روند اما درست در لحظه‌ای که باید آخرین توان و تلاش خود را بکار بگیرند، دست از تلاش می‌کشند. فراموش نکنید که هر مانع، پلی است که تنها با صبر می‌توان از آن عبور کرد.



هیچ وقت نمی‌دانید که چقدر به هدف‌تان نزدیک شده‌اید، پس صبر داشته باشید.

شجاعت

من پس از ۶ ماه از شروع دانشگاه در کالج رید ترک تحصیل کردم. حالا می‌خواهم علت ترک تحصیل را به شما بگویم. زندگی و مبارزه من قبل از تولدم شروع شد. مادر من یک دانشجوی مجرد بود که تصمیم گرفته بود مرا به پرورشگاه بسپارد تا خانواده‌ای سرپرستی مرا قبول کنند. او شدیداً معتقد بود که خانواده‌ای باید مرا به سرپرستی قبول کند که تحصیلات دانشگاهی داشته باشد. یک وکیل و هم‌سرش قبول کرده بودند مرا بعد از تولدم از مادرم تحویل بگیرند اما پس از تولد من نظرشان عوض شد. آن‌ها یک فرزند دختر می‌خواستند! پس از آن پدر و مادر فعلی من برای

گرفتن سرپرستی من با مادرم وارد مذاکره شدند و همه چیز خوب پیش می‌رفت تا اینکه مادرم متوجه شد هیچ کدام از آن‌ها تحصیلات دانشگاهی ندارند و به این ترتیب حاضر نشد مدارک مربوط به فرزندخواندگی مرا امضا کند تا اینکه آن‌ها سرانجام قول دادند که حتماً مرا به دانشگاه بفرستند!

اینگونه شد که من در ۱۷ سالگی وارد کالج شدم و به علت اطلاعات کمی داشتم، دانشگاهی را انتخاب کردم که شهریه آن تقریباً معادل دانشگاه استنفورد بود و حاصل یک عمر پس‌انداز پدر و مادرم به سرعت خرج شد. پس از ۶ ماه متوجه شدم که دانشگاه برایم فایده‌ای ندارد. هیچ ایده‌ای درباره اینکه می‌خواهم با دانشگاه چکار کنم و دانشگاه چگونه می‌تواند به من کمک کند، نداشتم. پس تصمیم گرفتم به جای اینکه پس‌انداز پدر و مادرم را خرج کنم، ترک تحصیل کنم ولی ایمان داشتم که همه چیز درست می‌شود.

در ابتدا کمی ترسیده بودم. ولی الآن که نگاه می‌کنم می‌بینم که یکی از بهترین تصمیم‌های زندگی من بوده است. زمانی که من ترک تحصیل کردم، به جای اینکه به کلاس‌هایی بروم که علاقه‌ای به آنها نداشتم، شروع به انجام دادن کارهایی کردم که واقعاً دوست‌شان داشتم.

در آن دوران زندگی چندان برایم آسان نبود. من اتاقی نداشتم و کف اتاق یکی از دوستانم می‌خوایدم. قوطی‌های خالی پپسی را بخاطر ۵ سنت پس می‌دادم تا بتوانم غذا بخورم. گاهی اوقات هفت مایل پیاده‌روی می‌کردم تا بتوانم یک غذای مجانی در کلیسا بخورم. من به خاطر کنجکاو و ابهام درونی‌ام، در مسیری افتادم که به یک تجربه گران‌بها تبدیل شد. سپس تصمیم گرفتم در یکی از کلاس‌های خطاطی دانشگاه ثبت نام کنم. سبک آن‌ها خیلی جالب، زیبا و هنری بود و من خیلی از آن لذت می‌بردم. امیدی نداشتم که کلاس‌های خطاطی نقشی در زندگی حرفه‌ای آینده من داشته باشد؛ اما ده سال بعد از آن کلاس‌ها، زمانی که دا شتیم اولین کامپیوتر مکینتاش را طراحی می‌کردیم، تمامی مهارت‌های خطاطی در ذهن من بیدار شد و من از آن‌ها در طراحی گرافیکی مکینتاش استفاده کردم. مک اولین کامپیوتر با فونت‌های هنری و زیبا بود. می‌بینید؟ آدم وقتی آینده را نگاه می‌کند، شاید تأثیر این اتفاقات مشخص نباشد؛ اما زمانی که به گذشته نگاه می‌کند، متوجه ارتباط این اتفاق‌ها می‌شود. یادتان نرود که شما باید به یک چیز ایمان داشته باشید:

به شجاعت‌تان، سرنوشت‌تان، زندگی‌تان یا هر چیز دیگری.

این چیزی است که هیچ وقت مرا ناامید نکرده است و تغییرات زیادی در زندگی من ایجاد کرده است ...

«سخنرانی استیو جابز در دانشگاه استنفورد»

همانطور که می‌دانید و احتمالاً زندگی افراد موفق بسیاری را مرور کرده‌اید، انجام کارهای بزرگ و کارآفرینی‌ها، حاصل اقدامات جسورانه و شجاعانه بوده است. پس با شجاعت در این مسیر گام بردارید!

خوش‌بینی

کارآفرینی با ریسک و خطر گره خورده است. بنابراین واضح است که با بدبینی نمی‌توان کاری از پیش برد. فراموش نکنید که افراد ثروتمند و موفق، باهوش‌ترین افراد یک جامعه نیستند؛ چرا که کاری را که آن‌ها انجام می‌دهند بسیاری از افراد دیگر هم توانسته‌اند انجام بدهند، اما بدبینی افراد عادی مانع از حرکت آن‌ها شده است. شاید به همین خاطر است که اکثر کارآفرینان برتر، جوان هستند؛ زیرا جوانان خوش‌بین‌تر و پویان‌تری از سایر افرادند.

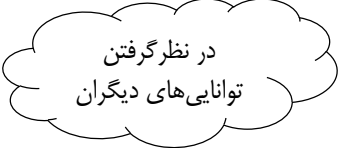
جاه‌طلبی و سخت‌کوشی

اگر هدف بزرگی در سر نداشته باشید، پس به احتمال زیاد نیرو و انگیزه‌ای برای شروع حرکت و رشد و پیشرفت نخواهید داشت. رسیدن به یک هدف بزرگ نیز مستلزم سخت‌کوشی و تلاش زیاد است. بدون تلاش، یک هدف در حد همان رؤیا باقی می‌ماند. یک کارآفرین تنها با ایجاد یک کسب و کار موفق نمی‌شود، بلکه باید همواره تلاش کند تا در بازار کار حرفی برای گفتن داشته باشد.

در جست‌وجوی فرصت‌ها

تفاوت مردم عادی و کارآفرین‌ها در این است که اصولاً کارآفرین‌ها منتظر نمی‌مانند تا فرصت به سراغ آن‌ها بیاید و بخت در خانه‌شان را بزند، بلکه خودشان به دنبال فرصت‌ها

می‌روند. این‌ها همان افرادی هستند که کارهای پشت میز نشینی و روزمرگی را دوست ندارند، حس ماجراجویی دارند و از مواجهه با کارهای بزرگ لذت می‌برند.



در نظر گرفتن
توانایی‌های دیگران

کارآفرینان تلاش می‌کنند تا کارهای خود را تا آن‌جا که به کیفیت کارشان لطمه‌ای وارد نشود، به دیگران واگذار کنند. به این ترتیب هم به سایرین فرصت رشد و پیشرفت می‌دهند و هم سرعت کسب و کار خود را بالا می‌برند.

من می‌خواهم کارآفرین شوم، اما ...
هیچ ایده‌ای ندارم!



او توسط یک ویراستار روزنامه اخراج شد، چرا که ویراستار معتقد بود او قدرت تخیل کمی دارد و ایده‌های خوبی ندارد! سپس چندین کسب و کار را شروع کرد که همگی آن‌ها خیلی زود با شکست و ورشکستگی مواجه شدند. تا اینکه بالاخره موفق شد فرمول موفقیت خود را پیدا کند ...

این شخص "والث دیزنی" است. کمپانی والث دیزنی تاکنون کارتون‌های بسیار زیادی ساخته و خاطرات دوران کودکی اکثر ما را رقم زده است.

پ.ن. در برخورد با مشکلات دو گزینه متفاوت پیش رو داریم: یا همه چیز را به بخت و اقبال نسبت دهیم و خود را بدشانس‌ترین آدم بر روی زمین تصور کنیم. در این صورت هیچ تلاشی هم برای تغییر شرایط نمی‌کنیم چون ممکن است دوباره بدبختی نصیب ما شود (مانند فردی که از کار خود اخراج می‌شود و همه را مقصر می‌داند). او هیچ تلاشی برای بهبود شرایط خود نمی‌کند چرا که معتقد است تلاش هیچ فایده‌ای ندارد! گزینه دوم این است که اتفاق پیش آمده را بپذیریم، از آن درس بگیریم و تلاش کنیم تا مسیر موفقیت خود را پیدا کنیم (مانند فردی که از کار خود اخراج می‌شود و تلاش می‌کند تا مهارت‌ها و توانایی‌های خود را افزایش دهد و شرایط کاری خود را بهبود دهد). شما کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟

توصیه‌های زیر به شما کمک می‌کنند تا بتوانید کارآفرین موفق باشید:

۱- ایده مناسب خودتان را پیدا کنید و به استقلال مالی برسید.

نخستین سوالی که یک کارآفرین از خود می‌پرسد این است که من در چه کاری خوب هستم؟ بنابراین تلاش می‌کند در همان زمینه کار خود را آغاز کند یا حداقل در شرکتی که به مهارت او نیاز دارد، به عنوان مشاور و ایده‌پرداز مشغول به کار شود (هرچند این بهترین تصمیم نیست!)

برای شروع کسب و کار خود تنها کافی است آماده تغییر شرایط موجود باشید. در دنیای اینترنت، شما می‌توانید در صدها صفحه اینترنتی، زندگی کارآفرینان برتر و اصول موفقیت آن‌ها را پیدا کنید. زمانی که شما آماده تغییر باشید و ذهن‌تان را در حالت آماده باش قرار دهید، به هر طرف که نگاه می‌کنید، خواسته یا ناخواسته ایده‌ای به ذهن‌تان می‌رسد. اما چطور می‌توانم با ایده‌های خود به یک کارآفرین تبدیل شوم؟ به سادگی!

۲- با حداقل سرمایه و امکانات (موبایل، لپ‌تاپ، تبلت و ...) به راحتی می‌توانید امپراتوری خودتان را راه‌اندازی کنید.

۳- از کاری که به آن علاقه دارید، درآمدزایی کنید و از زندگی‌تان لذت ببرید. سعی کنید خودتان را بشناسید و ببینید که چه مسائلی برای شما اهمیت دارند. بهترین ایده‌ها زمانی به ذهن ما خطور می‌کند که درگیر مسئله‌ای می‌شویم یا کمبودی را احساس می‌کنیم و با خود می‌گوییم: «ای کاش فلان وسیله ساخته می‌شد یا فلان اتفاق می‌افتاد!» اینجاست که جرقه‌ای در ذهن شما زده می‌شود.

بدون شک علاقه مهم‌ترین عاملی است که به شما انگیزه می‌دهد و در هنگام مواجهه با مشکلات به شما کمک می‌کند تا همچنان به راه خود ادامه دهید.

امیر رضا دهقان یکی از کارآفرینان برتر ایرانی می‌گوید: چرا بسیاری از مردم تصور می‌کنند نمی‌توانند از کار مورد علاقه‌شان پول در بیاورند؟ بزرگ‌ترین دلیلی که باعث می‌شود اغلب مردم به سمت تمایلات واقعی‌شان نروند، این است که فکر می‌کنند نمی‌توانند با آنچه دوستش دارند خرج زندگی خود را در بیاورند. آن‌ها کارمندی را ترجیح می‌دهند و دوست دارند همیشه بیمه باشند و یک حقوق ثابت، حتی آب باریکه، داشته باشند. "تابگر وودز" عاشق گلف بازی است و مردم به او پول می‌دهند تا گلف بازی کند. "آنتونی رابینز" سخنران و مربی است. او عاشق سخنرانی و آموزش است و زندگی خود را به طوری ترتیب داده که مردم همواره بابت انجام کاری که او عاشقش است، به او مبالغ هنگفتی بپردازند. بزرگ‌ترین اشتباهی که افراد در زندگی خود مرتکب می‌شوند این است که از کار مورد علاقه‌شان امرار معاش نمی‌کنند.

وقتی عاشق کارت باشی از روزگار خرده نمی‌گیری و آن موقع است که باید آماده ثروت و شادی باشی! اگر عاشق کارت نیستی یعنی داری بردگی را تجربه میکنی...

۴- نبوغ ذاتی خود را کشف کنید تا بتوانید رویاهایتان را به حقیقت تبدیل کنید.

در قلب هر کسب و کار موفق، ایده‌ای بزرگ وجود دارد. بعضی از این ایده‌ها آن قدر ساده‌اند که با تعجب به خود می‌گوییم: چطور قبلاً به فکر کسی نرسیده است؟! و بعضی از آن‌ها آن قدر پیچیده‌اند که تعجب می‌کنیم چطور چنین چیزی به فکر کسی رسیده است و اصلاً چطور چنین چیزی دغدغه یک انسان بوده است؟! زمانی که یک کارآفرین یک ایده یا فرصت کسب و کار را انتخاب می‌کند، باید چند موضوع مهم را در نظر داشته باشد:

- اول اینکه با راه انداختن یک کسب و کار، فرصت‌های زیادی برای پول درآوردن به وجود می‌آید و در کنار آن کالاهای و خدمات موجود هم رشد می‌کنند.
- دوم اینکه باید تلاش کنید دنیا را به مکان ایده‌آلی تبدیل کنید. تلاش کنید که با کسب و کار خود زندگی بسیاری از مردم را آسان‌تر کنید.
- سوم اینکه از سریع شکست خوردن نترسید!
- در آخر اینکه خیلی سریع تغییر موضع دهید. بیش‌تر شرکت‌های موفق دنیا در حال حاضر طوری فعالیت می‌کنند که با نحوه فعالیت آن‌ها در روزهای شروع کارشان تفاوت بسیاری دارد. به عنوان یک کارآفرین موفق باید بتوانید تشخیص دهید چه زمانی شرکت در مسیر نادرستی قرار گرفته و چه زمانی در حال از دست دادن یک فرصت عالی هستید و آن موقع درست همان زمانی است که باید مسیر حرکت‌تان را تغییر دهید. پس، از تغییر موضع ترسی نداشته باشید.

سوال اصلی: ایده‌های خود را از کجا پیدا کنیم؟

- ۱- تلاش کنید تا همیشه به بازخورد مشتری توجه داشته باشید. به مشتریان خود گوش دهید و محصولات و خدماتی را ارائه کنید که مورد علاقه آن‌هاست. همچنین سعی کنید محصولات و خدماتی را که مورد توجه مشتریان‌تان نیست و از آن‌ها استقبال نمی‌کنند، حذف کنید.

- ۲- به کارمندان طراز اول خود گوش کنید. این کامندان افرادی هستند که با مشتری یا تولید ارتباط مستقیم دارند. این افراد به خوبی از نیازهای مشتریان آگاهند، از مشکلات خط تولید و فرایندهای موجود اطلاع دارند و می‌دانند که چه موادی گران هستند و چه چیزهایی غیرعادی‌اند.
- ۳- فرضیات موجود را زیر سوال ببرید. مثلاً این فرضیه قدیمی که برای دریافت پول حتماً باید به بانک مراجعه کرد، زیر سوال رفت و پس از آن دستگاه‌های ATM معرفی شدند.
- ۴- توانایی‌های خودتان را کشف کنید. قرار نیست همه ما مخترع شویم و وسیله‌های و روش‌های عجیب و غریبی کشف کنیم. اگر شما در زمینه‌ای توانایی و استعداد دارید (صنایع دستی، سخنرانی، نویسندگی، آشپزی و ...)، وقت آن فرا رسیده است که آن را به صورت جدی دنبال کنید!
- ۵- از اشتباه کردن نترسید!



«خیلی از ایده‌های بهبود فرایند از طریق اشتباهات کشف شده‌اند.»

ایده اولیه راه‌اندازی یک کسب و کار معمولاً زمانی بروز می‌کند که با مشکلی روبه‌رو می‌شویم یا به سختی در حال کار کردن روی مسئله خاصی هستیم. هر زمان که از خدمات یک شرکت به عنوان یک مشتری ناراضی هستید یا احتیاج به محصول و خدماتی دارید که هیچ شرکتی در حال حاضر آن را ارائه نمی‌کند، تمام این مسائل را یادداشت کنید. بعد از خودتان پیر سید که: «آیا من می‌توانم خودم این مشکل را حل کنم؟ چطور می‌توانم این کار را انجام دهم؟»

یکی از بهترین روش‌های تولید ایده اولیه برای ایجاد یک محصول یا خدمت، مشکلاتی است که خودمان با آن‌ها مواجه می‌شویم. برای مثال فرض کنید که شما فردی هستید که در مدیریت زمان خود مشکلات زیادی دارید و در اکثر مواقع وقت خود را بیهوده تلف می‌کنید. بنابراین تلاش می‌کنید که در این زمینه مطالعه کنید. پس از بررسی منابع مختلف و یادداشت‌برداری متوجه می‌شوید که بسیاری از افراد دیگر نیز هستند که مشکلی مشابه با مشکل شما دارند؛ پس جرقه‌ای در ذهن شما زده می‌شود:

آیا من می‌توانم تجربه و آموخته‌های خودم را که در این مدت بدست آورده‌ام در قالبی جدید و متفاوت و ارزشمندتر از نمونه‌های موجود به افرادی که مشکلی مشابه با مشکل من دارند، بفروشم؟ و اینگونه می‌شود که هم مشکل شما در مدیریت زمان حل شده، هم از این طریق به بسیاری از افراد کمک می‌کنید و هم درآمد کسب می‌کنید.

این دیدگاه غلط را که کارآفرینی مختص جوانان است و به سن خاصی محدود می‌شود، فراموش کنید. شما با هر سنی که باشید می‌توانید در نوع خود یک کارآفرین موفق باشید.

گر خواهی شوی تو کارآفرین
این مهارت‌ها را بیاموز اینچنین



بدون سرمایه اولیه یا حتی هیچ ارث و میراثی کار خود را از شاگردی در بازار تهران آغاز کرد. پس از مرگ پدرش، هزینه‌های زندگی بر عهده او بود. پس از سال‌ها شاگردی و فروش خانه توانست کارگاه کوچکی برای تولید صندلی راه‌اندازی کند. اوضاع در حال سر و سامان گرفتن بود تا اینکه ...

مادرش فوت کرد و او را دچار غم فراوانی کرد. اما داستان به همین‌جا ختم نشد ... پس از مدتی کارگاهش در آتش سوخت ... او تسلیم نشد؛ تصمیم خود را گرفته بود. باید موفق می‌شد. پس از مدتی دوباره از نو شروع کرد، اما اینبار کارخانه‌اش را تأسیس کرد. کارخانه "آزمایش"!

بله، "محسن آزمایش" بدون هیچ ارثی و با شاگردی به یک کارآفرین بزرگ تبدیل شد ...

پ.ن. اغلب زمانی که با بسیاری از افراد درباره کارآفرینی صحبت می‌کنم، به من می‌گویند: "دلت خوش است‌ها! با کدام سرمایه؟! در جهان و به خصوص در ایران کم نیستند افرادی که بدون سرمایه اولیه آنچنانی و تنها با تلاش و پشتکار به موفقیت‌های بی‌شماری رسیده‌اند. اگر مرد عمل هستید، نمونه‌ها بسیارند! این با شماست که نمونه‌ها را ببینید یا اینکه حرف‌های از پیش ساخته شده دیگران را مدام تکرار کنید!"

مانند هر کار دیگری که اصول و قواعد مخصوصی دارد، کارآفرینی هم اگرچه در برخی موارد به معنای شکستن قواعد است، اما باز هم نیاز به اصول و مهارت‌هایی دارد که باید همواره به آن‌ها توجه داشت. در ادامه به برخی از این مهارت‌های مهم اشاره می‌کنیم:

۱- مهارت در مدیریت زمان

مسلماً این مهارت یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که هر فرد برای راه‌اندازی کسب و کار خود به آن نیاز دارد. مطالعه زندگی کارآفرینان برتر هم این موضوع را نشان می‌دهد که آن‌ها همیشه کنترل زندگی خود و زمان‌شان را در دست داشته‌اند.

۲- مهارت پرورش عادت‌های خوب

کارآفرین موفق کسی است که عادت‌های مثبتی دارد و همواره برای پرورش عادت‌های خوب و رشد و تعالی خود تلاش می‌کند. اگر تصمیم گرفته‌اید که یک کار فوق‌العاده داشته باشید، لازم است که خودتان نیز شخصیت فوق‌العاده‌ای داشته باشید. پس از همین امروز شروع کنید. آیا می‌دانید که عادت‌های ما ابزاری فوق‌العاده برای رشد فردی و موفقیت هستند؟

به عادت‌هایی که دارید و بر روی همه جنبه‌های زندگی‌تان تأثیر می‌گذارد فکر کنید. وزن و سلامتی شما به عادت‌هایی که در غذا خوردن دارید، بستگی دارد. روابط شما با مردم به عادت‌های اجتماعی‌تان بستگی دارد. شما حتی در خرید کردن هم عادت‌هایی دارید. به اطراف منزلتان نگاه کنید تا متوجه عادت‌هایتان در خرید کردن بشوید. عادت‌های ما در شخصیت، سلامتی و تقریباً همه جنبه‌های زندگی‌مان تأثیر می‌گذارد.

اگر در خیابان از ده نفر بپرسید عادت یعنی چه؟ ۹ نفر به شما خواهند گفت که عادت، عملی منفی است که مردم مرتب آن را انجام می‌دهند. همیشه در رسانه‌های گروهی از عادت‌های بد انتقاد می‌شود. بیایید فقط به نتایج یکی از این عادت‌های بد مانند سیگار کشیدن توجه کنیم: هرساله در ایران بیش از ۵۲ هزار نفر در اثر بیماری‌های ناشی از سیگار کشیدن، جانشان را از دست می‌دهند. تصور کنید قدرت منفی موجود در این عادت بد تا چه اندازه است. این آمار واقعاً تکان‌دهنده است.

حالا به قدرتی بزرگ‌تر فکر کنید، قدرتی که باعث موفقیت، سلامتی و خوشبختی‌تان می‌شود و برای رشد فردی مثبت، پایدار و خودکار به آن نیاز دارید، این قدرت همان «قدرت عادت‌های مثبت» است.

بیایید به معنی کلمه «عادت» دقیق‌تر نگاه کنیم.

عادت: «رفتار اکتسابی که آن قدر انجام می‌شود که تقریباً به صورت خودکار در می‌آید.» اجازه دهید سؤالی از شما بپرسم: آخرین دفعه‌ای که نشستید و با خودتان گفتید که «امروز

من می‌خواهم عادت جدیدی را به زندگی‌ام اضافه کنم»، چند وقت پیش بود؟ به احتمال قوی هرگز چنین حرفی را به خودتان نزده‌اید.

عادت‌ها، اطلاعاتی هستند که ما آن‌ها را در عمل به کار می‌گیریم.

همه عادت‌های شما اطلاعاتی هستند که آن‌ها را در عمل به کار می‌گیرید. احتمالاً می‌گویید «این حرف درست نیست، وقتی من سیگار می‌کشم فقط به این دلیل است که دوست دارم این کار را بکنم». کمی دقت کنید. اگر دوباره این جمله را بخوانید متوجه خواهید شد که وقتی سیگار می‌کشید می‌دانید (اطلاع دارید) که سیگار کشیدن، احساس آرامش بیش‌تری به شما می‌دهد. برای اصلاح زندگی‌تان باید اطلاعات جدیدی را کسب کنید که در قالب عادت‌های مثبت جدید، این اطلاعات را در عمل به کار گیرد.

عادت مثبت چیست؟

عادت مثبت عادت‌ای است که منفعت، عملکرد و بینش مثبتی که شما می‌خواهید در وجودتان داشته باشید را در وجودتان ایجاد می‌کند.

چه قدرتی در عادت‌های مثبت وجود دارد که می‌توانند تا این اندازه تغییر ایجاد کنند؟ از آنجا که عادت‌ها به‌طور طبیعی و خودکار عمل می‌کنند، پس از مدتی دائمی می‌شوند. حال این سؤال مطرح می‌شود که چطور می‌توانیم این عادت‌های مثبت جدید را در زندگی‌مان ایجاد کنیم؟

جواب خیلی ساده است. فقط کافیست به مدت ۲۱ روز یک عمل، یک باور یا فکر را هر روز تکرار کنید. تحقیقات نشان داده است که اگر عملی حداقل ۲۱ روز تکرار شود احتمالاً عادت‌ای دائمی خواهد شد. به خاطر داشته باشید که عادت‌های مثبت نتیجه‌های مثبتی دارند و تا زمانی که این عادت‌ها را حفظ کنید از منافع آن‌ها بهره‌مند می‌شوید.

حالا که فهمیدیم عادت‌های مثبت چه هستند و چطور باید آن‌ها را کسب کنیم بیایید چند نمونه از عادت‌های مثبت را که همین حالا می‌توانید از آن‌ها در اصلاح زندگی‌تان استفاده کنید، بررسی کنیم!

در اولین قدم یک دفترچه یادداشت برای خودتان داشته باشید .
 داشتن دفترچه یادداشت، عادت بی‌نهایت مؤثر و مثبت است که به‌وسیله آن می‌توانید پیشرفت خودتان را در راه اهدافی که در زندگی دنبال می‌کنید، خیلی سریع ارزیابی کنید. عجیب است که چقدر زود همه‌چیز را فراموش می‌کنیم. اگر از شما بخواهم که در مورد فعالیت‌هایی که در روز دو شنبه هفته گذشته داشتید، اطلاعات دقیقی به من بدهید احتمالاً به سختی می‌توانید چیز زیادی را به یاد بیاورید. آن روز چه غذایی خوردید؟ چند ساعت خوابیدید؟ چند لیوان آب خوردید؟

به نظر شما چرا داشتن دفترچه یادداشت تا این اندازه مهم است؟

با هم فایده‌های نوشتن اتفاقات روزانه را مرور می‌کنیم.

📖 هدف‌هایی را دنبال می‌کنید و کارهایی را که هر روز برای رسیدن به آن‌ها باید انجام دهید، به یاد می‌آورید.

📖 می‌توانید پیشرفتتان را به سمت اهدافتان به‌طور قطعی بررسی کنید.

📖 اطلاعات دقیق و کاملی را مثلاً در مورد تغییر رژیم غذایی، کاهش مصرف کالری، کاهش چربی و غیره برای خودتان فراهم می‌کنید.

📖 عزت نفس به دست می‌آورد زیرا نزدیک شدنتان را به سمت هدف می‌بینید.

📖 می‌توانید تغییراتی که هر روز در شخصیتان ایجاد می‌شود در این دفترچه ببینید.

📖 اگر خاطرات شکست‌هایتان را در این دفتر بخوانید می‌توانید از آن‌ها درس بگیرید و شکست‌هایتان را به فرصت تبدیل کنید.

📖 خاطرات روزانه‌تان را یا در یک دفترچه یادداشت کنید یا اینکه آن را تایپ کنید.

هر روز به یادداشت‌هایتان در مورد موضوعات مختلف سر بزنید. موضوعاتی مثل نگرش، احساسات، رژیم غذایی، وزن، اهداف و عکس‌العمل‌هایتان را در برابر موقعیت‌ها و شرایط مختلف زندگی‌تان را ثبت کنید. مثلاً اگر هدف شما این است که قلب سالمی داشته باشید، باید سطح کلسترول خون، فشارخون، رژیم غذایی و وزن‌تان را مرتب اندازه‌گیری کنید. مطمئناً شما می‌توانید این اطلاعات را هر روز

ظرف یک دقیقه یا کمتر ثبت کنید اما در همان یک دقیقه اطلاعات مهمی در مورد زندگی تان ثبت کرده‌اید؛ به این ترتیب و با استفاده از این اطلاعات می‌توانید بفهمید کجا بوده‌اید و با چه سرعتی به سمت هدفتان حرکت می‌کنید و حدوداً چه موقع به هدفتان می‌رسید. با ثبت کردن خاطرات، اطلاعات تاریخی ارزشمندی خواهید داشت که پس از مدتی با مراجعه به آن می‌توانید سیر پیشرفتتان را دنبال کنید.

عادت‌های چهارگانه

یکی دیگر از عادت‌های مثبتی که با کسب آن بازدهی تان بیشتر می‌شود، عادت‌های چهارگانه است. عادت‌های چهارگانه به شما کمک می‌کند تا با اولویت‌بندی کارهای روزانه تان و انجام کارهای بیشتر در زمان کوتاه‌تر، بازدهی تان را افزایش دهید. هر روز با کارهای تازه‌ای روبرو می‌شوید که باید آن‌ها را انجام دهید. ریاستان با شما تماس می‌گیرد و می‌خواهد گزارش فروش را آماده کنید، فرزندتان از شما می‌خواهد در انجام تکلیفش به او کمک کنید و این لیست همچنان ادامه دارد. فرمول بسیار ساده‌ای وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا از انباشته شدن کارهایتان جلوگیری کنید. هر وقت کار جدیدی برایتان پیش می‌آید که باید آن را انجام دهید، از عادت چهارگانه استفاده کنید. بنابراین، دیگر کارهایتان روی هم انباشته نمی‌شوند. پس بهترین تصمیم را بگیرید و دست به کار شوید.

این عادت‌های چهارگانه عبارت‌اند از:

همین حالا این کار را بکنید. فوراً دست به کار شوید و همین حالا کار را انجام دهید و آن را به زمان دیگری موکول نکنید.

همین حالا خودتان را از شر این کار خلاص کنید. سریع تصمیم بگیرید و در صورت امکان این کار را انجام ندهید.

کار را به فرد دیگری واگذار کنید. انجام کار موردنظر را به شخص دیگری واگذار کنید. وقت شما ارزشمند است پس وقتتان را صرف کارهایی کنید که بهتر از همه انجام می‌دهید و کارهای دیگر را به دیگران بسپارید.

کار را به زمان دیگری موکول کنید. فوراً تصمیم بگیرید که این کار را زمان دیگری انجام دهید و حتماً زمان انجام آن را مشخص کنید. به خاطر داشته باشید که فقط ۲۱ روز طول می‌کشد تا عادت مثبتی را کسب کنید که به شکل چشم‌گیری زندگی‌تان را بهتر می‌کند. پس از ۲۱ روزه‌های زندگی‌تان درست استفاده کنید.

۷ عادت‌هایی که هر کارآفرین باید کسب کند!

ممکن است شما هم جزء افرادی باشید که در زندگی سخت کار می‌کنند اما به اندازه تلاش خود بازدهی ندارند. اکثر افراد همین مشکل را دارند اما با پرورش ۷ عادت زیر شما می‌توانید میزان دستیابی به موفقیت خود را افزایش دهید.

- در خرج کردن صرفه‌جویی کنید: باید با خودتان تمرین کنید و به سختی تلاش کنید تا عادت خرید اجناس غیرضروری را از خودتان دور کنید. زمانی که شما بتوانید ۲۰ درصد از تمام اجناسی را که می‌خرید کم کنید، بسیار موفق خواهید شد.
- شب‌ها زودتر بخوابید. اگر شب‌ها زودتر بخوابید و صبح‌ها زودتر از خواب بیدار شوید، به وضوح می‌توانید تأثیر آن را بر بهبود شرایط زندگی خود مشاهده کنید.
- روابط کاری و شخصی خود را تقویت کنید. در برقراری روابط بهتر عمل کنید چرا که شبکه دوستان برای موفقیت شما یک شرط لازم و ضروری است. در هفته یک یا دو بار با کسانی که ارتباطتان با آن‌ها کمرنگ شده است، تماس بگیرید یا برای آن‌ها پیام بفرستید.
- روی فعالیت خود تمرکز کنید. ممکن است پیش از آن که شغل واقعی خودتان را پیدا کنید، مجبور شوید کارهای متفاوتی را انجام دهید، اما مشکلی نیست چرا که هر یک از آن‌ها شما را برای شخصیتی که الان هستید، آماده کرده‌اند. شما یاد خواهید گرفت که چطور افراد را هدایت کنید و مدیر آن‌ها باشید و این درس‌ها برای شما بسیار مفید خواهند بود.

- یک مربی برای خود پیدا کنید. هرچیزی را که می‌توانید از یک شخص مورد اعتماد فرابگیرید و مطمئن باشید که با این کار بسیار سریع‌تر آموزش می‌بینید. شخصی را پیدا کنید که قابل احترام و موفق باشد و بتواند راز کامیابی خود را با شما در میان بگذارد.

- در جای اشتباه سرمایه‌گذاری نکنید. مطمئناً می‌دانید که در اینجا صحبت از پول نیست، شما زمان و احساسات خود را برای کسانی که برای شما ارزشمند هستند، صرف می‌کنید. مطمئن باشید که در اطراف شما افرادی هستند که مشوق شما بوده و باعث پیشرفت شما خواهند شد و سپس بر روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید.
- "نه" گفتن را تمرین کنید: ممکن است علاقه داشته باشید که بیش‌تر از "بله" استفاده کنید، اما گاهی **نه نگفتن** می‌تواند سر شما را حسابی شلوغ کند. فراموش نکنید که زمان اهمیت بسیاری دارد پس به راحتی آن را از دست ندهید.

۳- مهارت مدیریت اطلاعات

یکی از مهم‌ترین بخش‌های یک کسب و کار، توجه به بازار و تغییرات آن است. یک کارآفرین باید تلاش کند تا از میان حجم زیاد اطلاعاتی که هر روزه به دستش می‌رسد، اطلاعات مفید و کاربردی را به موقع دریافت کند. مدیریت صحیح اطلاعات نقش حیاتی در حفظ کسب و کار دارد.

۴- مهارت مدیریت سرمایه

کارآفرینان بسیاری هستند که ایده‌های خوبی ارائه می‌کنند، آن ایده‌ها را به خوبی اجرا می‌کنند، پس از مدتی بسیار پولدار می‌شوند و بعد ناگهان با یک تصمیم سرمایه‌گذاری نادرست، همه‌چیز را به باد فنا می‌دهند!

این موضوع را همیشه به خاطر داشته باشید که حتی یک ریال از سرمایه‌ای را که با زحمت و تلاش بسیار به دست آورده‌اید، در راهی که هیچ سودی برای شما ندارد و از بازده آن مطمئن نیستید، هزینه نکنید. ممکن است به خود بگویید: «کارآفرینی یعنی ریسک؛ پس ریسک کردن خیلی هم خوب است!» درست

است که ریسک‌پذیری یکی از صفات کارآفرینان است، اما همانطور که هرچیزی در حد اعتدال آن خوب است، در کارآفرینی نیز تنها ریسک‌های حساب شده قابل قبولند!

۵- مهارت در مدیریت هزینه

شما کسب و کار خود را به خوبی و خوشی راه انداخته‌اید و با تلاش فراوان به ثروتی رسیده‌اید. پس حالا وقت آن است که با خیال راحت و بدون هیچ دغدغهای هرچه می‌خواهید بخرید و پولتان را بدون هیچ حساب و کتابی خرج کنید ... این تصور کاملاً اشتباه است! شما هرچقدر هم پولدار باشید نباید این مسئله را فراموش کنید که زندگی فراز و نشیب‌های زیادی دارد و احتمال ورشکستگی برای هر کسب و کاری وجود دارد. البته این بدان معنی نیست که در زندگی به خوتان سخت بگیرید! در هر حال شما تلاش کرده‌اید که از لحاظ مادی به رفاه برسید، اما تلاش کنید تا حد ممکن از هزینه‌های غیرضروری خود کم کنید. بنابراین ما به شما توصیه می‌کنیم که هر ماه، ۱۰-۲۰ درصد از درآمد خود را برای روز مبادا (روزهای سختی که ممکن است هر لحظه از راه برسند) ذخیره کنید.

۶- مهارت مردم‌شناسی

یکی از اشتباهات رایج کارآفرینان تازه‌کار (یا حتی کارآفرینان باسابقه!) این است که درک درستی از نیازها و علایق مردم ندارند. ادامه این مسئله می‌تواند خطرناک باشد و یک کسب و کار را به راحتی از صفحه روزگار محو کنید. پس به عنوان یک کارآفرین تلاش کنید که مهارت‌های مردم‌شناسی را بیاموزید تا بتوانید با محصول یا خدمت خود بهترین تأثیر را بر آن‌ها داشته باشید.

۷- مهارت در کسب ایده‌های خوب اطرافیان

شما به عنوان یک کارآفرین باید تلاش کنید تا هم خودتان ایده‌های کاربردی و مفیدی تولید کنید و هم مانند یک ماهیگیر با قلاب خود ایده‌های خوبی را که از طرف اطرافیان‌تان، به صورت مستقیم یا غیرمستقیم بیان می‌شوند، صید کنید

(البته این مفهوم کاملاً با سرقت ایده‌های دیگران متفاوت است!). همیشه هوشیار باشید و با چشم‌های تیزبین در همه جا به دنبال ایده‌های ناب بگردید.

۸- مهارت در انتخاب افراد مناسب

در عصر حاضر، کارکنان ارزشمندترین منابع یک کسب و کار محسوب می‌شوند و به عنوان یک مزیت رقابتی نقش بسیار زیادی در پیشرفت و رونق آن کسب و کار دارند. یکی از مهم‌ترین مسائلی که همواره باید به آن توجه داشت این است که «بهترین افراد برای کسب و کار شما چه ویژگی‌هایی دارند؟»، «انتظارات متقابل میان کارکنان و شما به عنوان یک کارفرما چیست؟»، «چطور می‌توانید کارکنان مناسب خود را پیدا کنید؟» و ... (به شما توصیه می‌کنیم کتاب جذب و استخدام متاخلاق را که به زودی در همین سایت منتشر می‌شود، تهیه کنید. این کتاب راهنمای بسیار خوبی برای شما خواهد بود).

۹- مهارت در فروش و متقاعد کردن دیگران

شما به طور قطع هیچ کارآفرینی را پیدا نمی‌کنید که نتواند ایده‌ها و محصولات خودش را بفروشد! شما به عنوان یک کارآفرین، باید در فروش همه چیز (حتی متقاعد کردن مشتریان و سرمایه‌گذاران) مهارت داشته باشید. به طور مثال شما چطور می‌توانید یک مشتری را متقاعد کنید که تبلیغات تجاری‌اش را به شرکت شما بسپارد، در حالی که شرکت‌های مشهور دیگری وجود دارند که با شما قابل مقایسه نیستند؟ چطور یک جوان پرتلاش و شایسته را قانع می‌کنید به جای اینکه در یک شرکت بزرگ و معروف استخدام شود، با حقوق کم برای شما کار کند؟ چطور یک سرمایه‌گذار را مجاب می‌کنید که ایده شما ارزش سرمایه‌گذاری دارد؟ و

چند اشتباه کسب و کار برانداز



اکثر مردم آرزو می‌کنند که به جای افراد موفق و مشهور باشند، اما تعداد بسیار کمی از آن‌ها هستند که از داستان زندگی و سختی‌های این افراد خبر داشته باشند. نمونه آن‌ها مردی است که اولین رمان خود را برای هر کجا که فرستاد، برگشت خورد، تا جایی که رمانش را درون سطل زباله انداخت! همسرش، رمان او را از سطل زباله برداشت و از او خواست دوباره شانس خود را امتحان کند و در نهایت ... "استیون کینگ"، نویسنده معروف، به جهان معرفی شد!

پ.ن. درس بسیار مهمی که از این داستان الهام بخش می‌گیریم آن است که "پذیرفته نشدن" هیچ‌گاه معنی نخواهد داشت تا زمانی که شما خود را باور داشته باشید!

راه انداختن یک کسب و کار، مانند سفری است که پیچ و خم‌های زیادی دارد. اگر جاده یکنواخت باشد، مسیر کسل‌کننده است. تصور کنید که قصد سفر کردن از یک شهر به شهر دیگری را دارید، اگر جاده همواره صاف و مستقیم باشد و هیچ پیچ و خم و فراز و نشیبی نداشته باشد، آیا مسیر برای شما کسل‌کننده خواهد بود؟

راه‌اندازی یک کسب و کار هم درست مانند رفتن از یک نقطه به نقطه دیگر است. مبدأ شما درست همان جایی است که استارت ماشین خود را می‌زنید. با این تفاوت که راه شما خیلی طولانی‌تر است و مقصدتان اگرچه تا حد زیادی مشخص است، اما ممکن است مسیر عبور شما در طول راه چندین بار تغییر کند. پیچ و خم‌های جاده همان فراز و نشیب‌ها، بالا و پایین‌ها و تغییر مسیرهایی است که اتفاق می‌افتد و به مسیر شما هیجان می‌دهد. اما مواظب باشید! شما باید راه بلد باشید. اگر نتوانید از این مشکلات عبور کنید، حتی اگر مسیرتان را به صورت شانس هم درست بروید، به احتمال زیاد به ناکجاآباد خواهید رسید. در ادامه به تعدادی از اشتباهاتی که کارآفرینان در طول مسیر انجام می‌دهند اشاره می‌شود.

۱- به کارهای روزمره و پیش‌پا افتاده بیش از اندازه توجه کردن

همه کارآفرینان در تمامی کسب و کارها، چه کوچک باشد و چه بزرگ، باید تا اندازه‌ای در فعالیت‌های روزمره کسب و کار درگیر شوند. اما فراموش نکنید که شما اهداف و مسئولیت‌های بزرگ‌تری دارید و نباید اجازه دهید که فعالیت‌های پیش‌پا افتاده و

روزمره شما را از مسیر اصلی دور کند. درگیری بیش از اندازه در کارهای کوچک باعث می‌شود از وظیفه اصلی‌تان که هیچ‌کس دیگر قادر به انجام آن نیست، یعنی تعیین اهداف توسعه‌ای شرکت، غافل شوید. از اصل تفویض اختیار استفاده کنید و کارهایی را که دیگران می‌توانند با کیفیتی تقریباً برابر با کیفیت خوتان انجام دهند، واگذار کنید.

۲- آشنا نبودن با جنبه‌های مختلف فعالیت حرفه‌ای

تحقیقات نشان می‌دهند که تقریباً تمام کارآفرین‌ها قبل از شروع کسب و کار خود، برای دیگران کار می‌کرده‌اند. در دوران کارمندی باید با تمام رمز و رازهای فعالیت شرکت از نزدیک آشنا شوید. این تجربه در کسب و کار خودتان کمک فراوانی به شما می‌کند. بنابراین اگر در حال حاضر به استخدام سازمانی درآمده‌اید و قصد دارید در سال‌های آتی کسب و کار خودتان را راه‌اندازی کنید، حواستان را حسابی جمع کنید و تا جایی که می‌توانید بیاموزید.

۳- شریک شدن با هرکسی

برای شریک شدن با دیگران حسابی تحقیق کنید. بسیاری از کارآفرینان علاقه دارند تا کسب و کار خود را به صورت شراکتی و با همکاری چند نفر شروع کنند. اما زمانی که کار جدی می‌شود، باید وضعیت حقوقی و قانونی هرکدام از شریک‌ها مشخص شود. افرادی که در ابتدای راه بدون تحقیق کافی با دیگران شریک می‌شوند، در ادامه راه دچار مشکل می‌شوند. پس در انتخاب همسفرهای خود دقت کنید.

۴- داشتن نگاه محدود

کارآفرین‌هایی که در ابتدای مسیر نگاه محدودی داشته باشند و هدف نهایی‌شان رسیدن به درآمد محدودی باشد، در ست مانند زمانی که کارمند بودند و درآمد محدود داشتند، حتی به همان هم نمی‌رسند. همیشه دید وسیعی داشته باشید و به یاد داشته باشید که اگر زیاد بخواهید دنیا بیش‌تر از آن به شما می‌دهد و اگر کم بخواهید، همان مقدار ناچیز را هم از دنیا دریافت می‌کنید (قانون جذب).

۵- صرفه‌جویی بی‌مورد در هزینه‌ها

درست است که همیشه گفته می‌شود در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کنید و تلاش کنید که کسب و کارتان را با حداقل هزینه راه‌اندازی کنید، اما فراموش نکنید که رعایت اعتدال در همه جنبه‌های زندگی حرف اول را می‌زند. مثلاً ممکن است شما بخواهید در هزینه استخدام نیروی انسانی خود صرفه‌جویی کنید و به همین ترتیب هم به دنبال استخدام نیروی کار ارزان قیمت باشید. در اغلب موارد (و البته نه همیشه) استخدام افراد با دستمزد پایین به معنای استخدام افرادی است که تبحر و تخصص کافی ندارند. اگرچه در نگاه اول ممکن است اینطور به نظر برسد که شما چقدر زرنگ هستید و در این بازی برده‌اید، اما پس از مدتی و با پیشرفت کار، کمبود دانش و تخصص، افراد شما را به نابودی می‌کشاند. پس هر کس از راه رسید و خواستار حقوق کمی بود، بلافاصله او را استخدام نکنید. این صرفه‌جویی تنها در کوتاه مدت جالب توجه است اما در بلندمدت هزینه‌های جبران ناپذیری به شما وارد می‌کند.

۶- پرداختن به هر تفریحی

داشتن تفریح، یکی از راه‌های بسیار مفید برای کاهش تنش در زندگی و حتی الهام بخش است؛ اما نه هر تفریحی ...

در حالی که دنیای امروز پر شده است از تفریح‌های گوناگون و غالباً پوچ و بی‌معنا، برخی از آن‌ها حماقتی بیش نیستند و تنها برخی از آن‌ها آن قدر سرگرم کننده و مفیدند که بتوانند به طور موقت ما را از فشارهای زندگی دور کنند. بیش‌تر مردم درگیر تفریحاتی شده‌اند که نه تنها مفید نیستند، بلکه آن‌ها را از موفقیت و هدف‌های زندگی‌شان دور می‌کنند. بنابراین، زمانی که تصمیم می‌گیرید تفریح کنید، تفریحات مثبتی را انتخاب کنید که برای شما الهام‌بخش باشند؛ مثلاً فیلم‌هایی را تماشا کنید که براساس داستان‌های واقعی باشند و برای دنبال کردن اهداف به شما انگیزه بدهند. یادتان باشد که یادگیری، مسئولیت‌شماست. پس تفریحاتی را انتخاب کنید که در

عین سرگرم کننده بودن، برای شما جنبه آموزشی داشته باشند و شما را در مسیر رسیدن به اهدافتان به جلو برانند.

۷- نداشتن شناخت کافی نسبت به خود و دیگران

کارآفرینان موفق افرادی هستند که از نقاط قوت و قابل بهبود (که گاهی به اشتباه نقاط ضعف گفته می شود!) خود خبر دارند. کسانی که نسبت به خود شناخت کافی ندارند، همیشه نیاز دارند که کسی آن‌ها را مدیریت کند و بگوید چکار کنند. یکی از مهارت‌های کارآفرین‌های موفق، توانایی برقراری ارتباط با دیگران است. بنابراین، لازم است که کار را با شناخت خود شروع کنید و سپس ببینید چگونه می‌توانید روابط بهتری با دیگران ایجاد کنید. تست‌های شخصیت‌شناسی ابزارهای جالبی در این زمینه هستند و به شما کمک می‌کنند تا دید وسیع‌تر و جدیدتری نسبت به خود و سایر افراد داشته باشید. «کیت کمران اسمیت» در کتاب خود با عنوان «۱۰ فرق عمده کارآفرینان و کارمندان» می‌نویسد: یکی از ساده‌ترین و قدرتمندترین تست‌هایی که تا به حال یافته‌ام، تست شخصیت‌شناسی DISC است.

ما چهار تیپ شخصیتی غالب و ترکیبات زیادی از این چهار تیپ داریم. در الگوی DISC:

Dها: افرادی اهل خطر، مصمم، هدفمند و سلطه جو هستند.

Iها: آدم‌های بامزه و الهام بخشی هستند که عاشق خنده‌اند و کاری می‌کنند که دیگران هم با آن‌ها بخندند.

Sها: افرادی بی‌خطر، قابل اطمینان، سختکوش و صادق هستند.

Cها: آدم‌هایی با حساب و کتاب، دقیق، موشکاف، تیزبین و برنامه‌ریز اجتماعی هستند.

شما هم با کمی مطالعه و تمرین در این زمینه می‌توانید شخصیت خودتان و دیگران را بهتر بررسی کنید. وقتی بیش‌تر در این باره می‌دانید که چه کسی هستید و چه چیزهایی نیازهای شما را برآورده می‌کند، در کار و زندگی خود موفق‌تر خواهید بود.

۸- داشتن این تصور که «شکست پایان راه است»

همه ما بارها و بارها در طول زندگی خود شکست خورده‌ایم و باز هم شکست خواهیم خورد. این بخشی از زندگی است. کارآفرینان موفق معتقدند که شکست اجتناب‌ناپذیر است و زمانی که رخ می‌دهد تنها باید پرسید: «مهم‌ترین درسی که می‌توانم از این شکست بگیرم چیست؟»

زمانی که شرایط دشواری اتفاق می‌افتد، یک کارمند ساده می‌تواند خودش و دیگران را سرزنش کند، شاکی شود یا حتی قید کارش را بزند. اما یک کارآفرین خوب باید تلاش کند تا در این شرایط قوی بماند و حتی خود را قوی‌تر کند. گاهی اوقات این شکست‌ها، شکست‌های آسانی نیستند! شما هم اگر می‌خواهید یک کارآفرین موفق باشید باید شکست‌ها را بپذیرید و از آن‌ها درس بگیرید، قوی و قوی‌تر شوید و اعتماد به نفس خودتان را افزایش دهید. اگر بکشید از شکست‌هایتان درس بگیرید، آن وقت کاملاً متوجه خواهید شد که «این شکست‌ها دقیقاً همان چیزهایی را به شما خواهند آموخت که برای موفقیت به آن‌ها نیاز دارید.»

۴ توصیه بسیار مهم:

۱- هر جا لازم شد از تکنیک PCP استفاده کنید. گاهی در مسیر کار خود با افرادی مواجه می‌شوید که ممکن است دچار اشتباه شوند. در اینگونه مواقع بهترین راه حل استفاده از تکنیک (Praise) PCP: تحسین، Correct: تصحیح و (Praise: تحسین) است. این تکنیک چه کمکی به شما می‌تواند بکند؟

تصور کنید کارمند شما دچار مشکل شده است. او نسبت به کار بی‌میل شده است و انرژی لازم را برای کار خود صرف نمی‌کند یا حتی ممکن است بخشی از کارش را اشتباه انجام داده باشد. اغلب کارفرمایان به این فکر می‌کنند که در اسرع وقت فرد را توبیخ کنند. اما یک کارآفرین موفق، برخوردی متفاوت خواهد داشت. او با کارمند صحبت می‌کند و از تکنیک PCP استفاده می‌کند؛ یعنی در ابتدا از او به خاطر تمام

زحماتش تشکر می‌کند و به کارمند خود حس ارزشمند بودن را القا می‌کند، سپس می‌گوید: «به نظر من در این مورد نیاز به صرف انرژی و توجه بیش‌تری است و من با توجه به شناختی که از شما دارم مطمئنم به خوبی از پس آن برمی‌آیید. در رابطه با مشکل پیش آمده نیز به نظر من می‌توان این کار را انجام داد ...» و در انتها پس از اینکه کارمند مشکل خود را اصلاح کرد، دوباره کارآفرین با او صحبت می‌کند و او را تحسین می‌کند.

زمانی که تنها به مسئله موجود اشاره می‌کنید و هیچ راه حلی برای آن پیشنهاد نمی‌کنید، ممکن است بسیاری از افراد تصور کنند که رئیس‌شان مدام از آن‌ها ایراد می‌گیرد.

یک کارآفرین هم ممکن است در طول کار خود دچار مشکل شود. هیچ ایرادی ندارد که اگر کسی قصد تصحیح رفتار شما را داشت، شما هم با فروتنی به حرف‌های او گوش دهید. هیچ اشکالی ندارد که بگویید: «من اشتباه کردم». شما با اقرار به اشتباه‌های خود به سرعت احترام دیگران را برای خود می‌خرید.

۲- مواظب باشید که با عقاب‌ها می‌پرید یا همنشین مرغ و خروس‌ها می‌شوید.

آدم‌هایی که با آن‌ها سر می‌کنید تأثیر بسزایی بر زندگی و انرژی شما دارند. این افراد مانند آسانسور هستند؛ یا شما را پایین می‌برند یا همراه خود بالا می‌کشند. مشکل زمانی شدت می‌یابد که بسیاری از مردم حتی لحظه‌ای توقف نمی‌کنند تا از خود بپرسند که اطرافیان آن‌ها چه کسانی هستند و چه تأثیری بر زندگی‌شان دارند.

برخی از روابط آن‌قدر عادی شده‌اند که حتی به ذهن‌مان خطور هم نمی‌کند که شاید این رابطه اساساً غلط است و بر زندگی ما تأثیر منفی دارد. فراموش نکنید که آدم‌هایی که با آن‌ها نشست و برخاست می‌کنید، می‌توانند باعث موفقیت یا شکست شما شوند. تصمیم با شماست که می‌خواهید وقت‌تان را در کنار افراد نامناسب هدر دهید یا اینکه بر روی وقت گذاشتن با افراد مناسب سرمایه‌گذاری کنید. بسیاری از افراد حتی ممکن است پی ببرند که روابط نادرستی با افراد نادرست برقرار کرده‌اند، اما تمایل ندارند از

روابط شان دست بکشند. شما در انتخاب افراد خانواده‌تان هیچ نقشی نداشته‌اید، اما انتخاب دوستان و همکاران و شریک زندگی‌تان تنها و تنها با خود شماست. آیا اکنون آماده‌اید از کسانی دست بکشید که وقت‌تان در کنارشان تلف می‌شود؟

کارآفرینان موفق وقت خود را در کنار افراد موفق سرمایه‌گذاری می‌کنند. هر کسی یا هر چه می‌خواهید باشید، باید با آدم‌هایی بپرید که قبلاً به آن سطح یا مقام رسیده‌اند. اگر می‌خواهید مانند مرغ و خروس‌ها رفتار کنید، باید قاطی مرغ و خروس‌ها شوید. اما اگر می‌خواهید کارآفرین موفق باشید، با کارآفرینان موفق رفت و آمد کنید.

عاقبت پرواز کردن با عقاب‌ها این است که پرواز کردن را یاد می‌گیرید. عاقبت قاطی شدن با مرغ و خروس‌ها نیز این است که بالاخره در مراسم عروسی و عزا سرتان بر باد می‌رود.

عقاب‌ها پرواز می‌کنند و مرغ و خروس‌ها کباب می‌شوند. انتخاب با شماست.

۳- به جای حسرت خوردن برای گذشته، بر روی آینده‌تان متمرکز شوید. گذشته با تمام اتفاقاتی که افتاده و کارهای کرده و نکرده شما گذشته است. اگرچه گذشته به ما کمک می‌کند که از تجربه‌های آن برای ساختن آینده خود استفاده کنیم، اما با توجه به اینکه هیچ کنترلی روی آن نداریم، هیچ سودی به حال ما ندارد. آینده پیش روی ماست با تمام اتفاقاتی که خودمان قرار است رقم بزنیم.

۴- به خاطر ایمان‌تان دست به مخاطره بزنید.

چرا کارمندان کارمند باقی می‌مانند؟ زیرا بسیاری از آن‌ها بیش‌تر از اینکه ایمان داشته باشند، می‌ترسند و به همین دلیل هم فرصت‌های زندگی خود را از دست می‌دهند.

کارآفرینان موفق افرادی هستند که ایمانی قوی دارند و همین ایمان به آن‌ها اجازه می‌دهد فرصت‌ها را پیدا کنند و دست به مخاطره بزنند. اکثر مردم ایمان کمی به خود دارند و به همین دلیل نیز همیشه در حد کارمند باقی می‌مانند. آن‌ها می‌گویند: «ای کاش من هم می‌توانستم یک کارآفرین باشم...» اما ترس، آن‌ها را از مخاطره کردن

و به جلو رفتن باز می‌دارد. دو مقاله زیر به شما کمک می‌کند ایمان‌تان را به کاری که انجام می‌دهید، تقویت کنید.

مطمئنم که می‌توانم

وقتی باور داشته باشید کاری از عهده شما ساخته است و «می‌توانید» راه چگونه انجام دادن آن هم جلوی رویتان باز می‌شود. از گوشه و کنار همیشه خبرهایی به گوشمان می‌رسد که عده‌ای تلاش می‌کنند تا کارهای تازه‌ای انجام دهند و سرانجام به اوج کامیابی برسند. اما تصور می‌کنید چند درصد از این افراد موفق می‌شوند؟ بسیاری از آن‌ها به پیروزی خود ایمان ندارند و بنابراین به قلبه آرزوها هم نمی‌رسند.

این افراد بیش از آن‌که به توانایی خود باور داشته باشند، بر این باورند که محال است بتوانند به اهداف خود برسند و به همین دلیل هم به دنبال کشف راه‌های تازه نمی‌روند، نتیجه این‌که به آنچه می‌خواهند نمی‌رسند و همان آدم معمولی باقی می‌مانند. یک آدم معمولی مانند بسیاری از آدم‌های معمولی دیگر! جوانی تصمیم گرفت فروشگاه‌های باز کند و در آن به خرید و فروش خانه‌های پیش ساخته بپردازد. اطرافیان تلاش کردند تا او را از این تصمیم منصرف کنند و به او می‌گفتند که صلاح نیست این کار را انجام دهی. «پولی که داری کم است و اگر اشتباه کنی همین پس‌انداز اندک خود را از دست می‌دهی. رقابت شدید است و تو هم که در خرید و فروش این‌گونه مسائل نه تجربه داری و نه تخصص. پس به دنبال کاری باش که امنیت شغلی بیشتری داشته باشد.» اما او مصمم بود. او به خود و موفقیتش ایمان داشت. البته پذیرفته بود که سرمایه‌اش کم است و تجربه‌اش هم ناچیز، که بازار رقابت شدید بوده و دست زیاد است. اما می‌دانست که شواهد نشان دهنده پیشرفت رو به رشد این صنعت هستند. او معتقد بود که بازار رقابت را زیر نظر داشته است و مطمئن است که در این شهر بهتر از هر کس دیگری می‌تواند اقدام به خرید و فروش کند.

او در پاسخ به افرادی که مرتب سعی می‌کردند ترس و عدم امنیت خود را به او منتقل کنند می‌گفت: «اگر مرتکب اشتباهی شوم برایم خیلی غیرمنتظره نخواهد بود، اما مصمم هستم که هر چه سریع‌تر اقدام کنم.»

او در ابتدا برای تهیه پول، کمی به دردرس افتاد اما خیلی زود کارش را به جلو راند. با ایمان محکمی که به خود داشت، موفقیتش را حتمی می‌دانست و از آنجا که اعتماد به نفس بسیار زیادی داشت، توانست نظر یک سرمایه‌دار بزرگ را به خود جلب کند و با او شریک شد.

پولی که سال پیش بابت فروش خانه پیش ساخته عایدش شد، ۱ میلیون دلار بود و انتظار داشت که سال آینده فروشش به ۲ میلیون دلار برسد.

★ راستش را بخواهید از همان روز اول هم می‌دانستم که این کار فایده‌ای ندارد.

★ در شروع کسی درست مرا راهنمایی نکرده بود، وقتی هم که دیدم زحماتم بی‌ثمر مانده، راستش را بخواهید دلسرد شدم.

★ خوب حالا بگذار ببینم چه کاری از دستم برمی‌آید ولی گمان نمی‌کنم که به جایی برسم.

این جمله‌ها و ده‌ها جمله این چنینی دلایل بی‌شماری است که افراد برای شکست خود ارائه می‌دهند تا عدم موفقیت خود را موجه جلوه دهند. آن‌ها پشت این بهانه‌ها مخفی شده و نمی‌دانند که چنین طرز تفکری آنان را به ورطه نابودی می‌کشاند! انسان مسئول تمام کارهای خود است و مسئول هرگونه بدبختی در زندگی بشر، شک و تردیدی است که نسبت به پیروزی و موفقیت خود دارد و شک و تردید نتیجه‌ای ندارد جز شکست! فراموش نکنید که پیروزی محصول اطمینان و یقین است.

مرد جوان درحالی‌که فنجان قهوه‌اش را در دست گرفته بود به مرد موفق که الآن جلوی او نشسته بود و مشتاقانه به او نگاه می‌کرد نگاهی انداخت. باورش نمی‌شد که روزی بتواند در مقابل او بنشیند. اما پس از دوران فلاکت باری که پشت سر گذاشته بود دیگر هیچ چیز برایش غیرممکن نبود. «همین ۵ سال پیش بود که من در یک کارخانه ابزارسازی پادویی می‌کردم. زندگی فقیرانه و فلاکت بار بود. اما این وضع واقعاً آن چیزی نبود که من می‌خواستم. خانه‌ام بی‌اندازه محقر بود و برای تهیه مایحتاج زندگی پول کافی نداشتم. زخم هیچ وقت شکایتی نمی‌کرد ولی آثار ناخشنودی از زندگی در چهره‌اش خوانده می‌شد. خودم از این اوضاع بسیار ناراحت بودم. گاهی به این فکر می‌کردم که نکند همسر و بچه‌هایم را از دست بدهم و آن وقت بود که غم بسیاری وجودم را فرا می‌گرفت. اما امروز که دارم با شما حرف می‌زنم دیگر همه چیز عوض شده است.»

مرد کمی مکث کرد و دوباره ادامه داد: «در حال حاضر یک خانه بزرگ و یک زمین چند هکتاری دارم. در مورد بچه‌هایم نگرانی ندارم چون می‌توانم آن‌ها را برای ادامه تحصیل به بهترین دانشگاه‌ها بفرستم. همسرم حالا دیگر هر وقت بخواهد برای خودش لباس نو می‌خرد بدون اینکه احساس گناه کند. ما حالا به معنای واقعی زندگی می‌کنیم.»

مرد موفق پرسید: «شما چطور به این موفقیت بزرگ رسیدید؟»

مرد جوان پاسخ داد: «خیلی ساده، در عرض یک شب.»

و سپس ادامه داد: «ما در کلیومند زندگی می‌کردیم اما کاری را که پیدا کرده بودم در دیترویت بود. تصمیم گرفتم به آنجا سری بزنم شاید بتوانم با کار جدید درآمد را افزایش دهم. یکشنبه شب بود که به دیترویت رسیدم و مصاحبه صبح دوشنبه انجام می‌شد. شامم را که خوردم به اتاقم رفتم و نشستم و در فکر فرو رفتم. نمی‌دانم به چه دلیل از خودم حالم به هم می‌خورد. مرتب از خودم می‌پرسیدم: «مرد، آخر چرا تو غیر از یک آدم معمولی چیزی نیستی؟ چرا به دنبال کاری هستی که تو را فقط یک قدم جلو ببرد؟» بی‌اختیار کاغذ و قلم برداشتم و بدون هیچ فکری ناگهان نام ۵ نفر از افراد موفق را که می‌شناختم روی کاغذ نوشتم. کسانی که از من جلو زده و مرا پشت سر گذاشته بودند. چه از نظر شغل و چه از نظر درآمد.

نمی‌دانم چه شد که از خودم پرسیدم این ۵ نفر چه دارند که تو نداری؟ به خودم جواب دادم: «یک شغل خوب!» بعد خودم را با آن‌ها مقایسه کردم و دیدم چه از نظر هوش و ذکاوت و چه از نظر صداقت چیزی از من بیشتر ندارند. حتی از نظر تحصیلات و ...

همین‌طور که به دنبال علت می‌گشتم به پاسخ رسیدم «نخستین گام!» اصلاً دلم نمی‌خواهد درباره این نخستین گام فکر کنم چرا که هر چه بیشتر فکر می‌کردم متوجه می‌شدم که همین نخستین گام باعث شده است من از بقیه فرسنگ‌ها دور شوم.

ساعت سه پس از نیمه شب را نشان می‌داد و تازه افکار روشن و صریحی به ذهنم رسیده بود. نخستین بار بود که ضعفم را آشکارا می‌دیدم. باز هم سعی کردم عمیق‌تر به مسئله نگاه کنم و ببینم عاملی که مرا عقب نگه داشته و باعث پسرفتم شده، چه بوده است. دریافتم علت آن بود که نتوانستم «نخستین گام» را بردارم، چون برای خودم ارزش قائل نبودم و خودم را لایق نمی‌دیدم.

تمام شب را تا صبح بیدار ماندم و گذشته‌ام را تا آنجا که می‌توانستم به خاطر آوردم و مرور کردم تا پی ببرم نداشتن اعتماد به نفس من از کجا آب می‌خورد. آنجا بود که علت را کشف کردم: من مغزم را بر ضد خودم به کار گرفته بودم. به جای اینکه به خودم تلقین کنم و بگویم که «می‌توانم»، برای خودم دلایلی می‌آوردم مبنی بر آنکه «نمی‌توانم» من به ارزش واقعی خود پی نبرده بودم و این حقارت و خودکم‌بینی بوده که از خلال تمام رفتار و کردار من سر برآورده است. به این نتیجه رسیدم که تا من خودم به ارزش‌هایم پی‌نبرم و به خودم نبالم، دیگران هم برایم ارزشی قائل نخواهند بود. از آن به بعد تصمیم گرفتم قدر خودم را بدانم و خودم را دست کم نگیرم.

صبح شد و من اعتماد به نفس پیدا کرده و بر اثر آن نیروی تازه‌ای یافته بودم که آن را در مصاحبه به آزمایش گذاشتم. قبلاً تصور می‌کردم که اگر در مصاحبه از من بپرسند چه مبلغی به عنوان حقوق پیشنهاد می‌کنی؛ ۷۵۰ یا ۱۰۰۰ دلار بیش از حقوق قبلیم درخواست کنم. ولی پس از این‌که به ارزش خودم پی‌بردم پیشنهادم را تا رقم ۳۵۰۰۰ دلار بالا بردم و مورد قبول واقع شد! خودم را ارزان نفروختم، زیرا پس از آن شبی که تا صبح بیدار ماندم و فکر کردم، ارزش‌های واقعی خود را به گونه‌ای آشکار دیدم.

دو سالی گذشت تا من صاحب اختیار، اعتبار و شخصیت شغلی شدم. سپس بازار کار رو به کساد گذاشت و در این وقت بود که ارزش‌های من بیش از پیش آشکار شد و شرکت برای اینکه دوباره سرپا بلند شود به من احتیاج داشت. پس از آن شرکت علاوه بر تسهیلاتی که برایم قائل شد، حقوقم را هم اضافه کرد.»

ایمان ما به خودمان مانند ترموستاتی است که خودمان مختاریم درجه‌اش را روی هر اندازه‌ای که بخواهیم تنظیم کنیم.

به زندگی افراد کوچک و حقیر فکر کنید. به نظر شما درجه ترموستات این افراد چطور تنظیم شده است؟ این افراد خود را کوچک‌تر از آن می‌دانند که بخواهند درجه بالایی برای خود تنظیم کنند. آن‌چه از زندگی می‌خواهند کوچک است و ناچیز. یقین دارند که نمی‌توانند هیچ کار مهمی را به انجام برسانند و از عهده انجام هیچ کاری نیز برنمی‌آیند.

معتقدند که اصلاً به درد هیچ کاری نمی‌خورند و این موضوع کم‌کم تبدیل به بی‌قیدی در آنان می‌شود. دیگران در این افراد چه می‌بینند؟ همان چیزی که خودشان از خود تصور دارند حتی حقیرتر از آنچه خودشان تصور می‌کنند.

۵ اسلحه نابودکننده آرزوها!

همه ما در زندگی خواسته‌ها و آرزوهایی داریم. همه ما می‌خواهیم کاری کنیم تا به آنچه می‌خواهیم برسیم. اما درصد بسیار کمی از افراد به دنبال خواسته‌های خود می‌روند و بقیه قاتل آرزوهای خود می‌شوند و آن‌ها را برای همیشه به خاک می‌سپارند. ۵ اسلحه نابودکننده آرزوها را بشناسید و با تمام قدرت خود برای نابودی آن‌ها تلاش کنید؛ مگر اینکه بخواهید با دست خودتان، خودتان را نابود کنید!

اسلحه نابودگر شماره ۱: قبول نداشتن خود و ارزش‌های خود

تا به حال با چند نفر روبه‌رو شده‌اید که گفته باشند: «من می‌خواستم دکتر بشوم»، «من می‌خواستم خواننده بشوم»، «من می‌خواستم شغل آزاد و پردرآمدی داشته باشم»، «من می‌خواستم ...» و در ادامه هزار و یک دلیل آورده‌اند که چرا آن کار را انجام ندادند: «آن وقت‌ها عاقل نمی‌رسید»، «تحصیلات لازم را نداشتم»، «سرمایه‌اش را نداشتم»، «کسی از من حمایت نکرد» و ...

پاسخ کاملاً مشخص است! همه ما در طول زندگی خود با افرادی از این دست بسیار روبه‌رو شده‌ایم و مسلماً باز هم خواهیم شد! افرادی که با دست خودشان، آرزوهایشان را خاک می‌کنند؛ چرا که به افکار کهنه و پوسیده‌ای متوسل شده‌اند و این افکار منفی، استعدادهای آن‌ها را نابود می‌کند.

اسلحه نابودگر شماره ۲: خاطرجمعی

این اسلحه به سمت افرادی نشانه می‌رود که معتقدند در زندگی باید قانع بود و وقتی به حد کافی رشد کردی (البته از نظر خودشان)، دیگر دلیلی ندارد خودت را به زحمت بیاندازی. آن‌ها می‌گویند: «تا همین حد هم که رسیده‌ام، کافی است. چرا باید دنبال دردسر بگردم؟!» این‌ها همان افرادی هستند که گامی به جلو برنمی‌دارند و خودشان مانع تحقق آرزوهایشان می‌شوند.

اسلحه نابودگر شماره ۳: ترس از رقابت

این اسلحه دشمن کسانی است که همیشه از رقابت ترس دارند و همین عامل باعث می‌شود تا مدام به خود بگویند: «من چطور می‌توانم وراد این دنیای رقابت بشوم آن‌هم در حالی‌که آنقدر دست زیاد شده است و این همه حریف قدر وجود دارد؟! من نمی‌توام با دیگران رقابت کنم.»

اسلحه نابودگر شماره ۴: رضایت پدر و مادر از هر چیزی مهم‌تر است ...

معمولاً پدر و مادرها چیزهایی را به بچه‌هایشان تحمیل می‌کنند. بسیاری از جوانان می‌گویند: «من به کار دیگری علاقه داشتم، اما چون پدر و مادرم از من خواستند که کار دیگری را انجام بدهم، من هم مجبور شدم طبق خواسته آن‌ها عمل کنم و به اجبار فلان کار را انجام می‌دهم.»

مرد جوانی که همیشه تلاش کرده است که رضایت پدر و مادرش را جلب کند، می‌گوید: «وقتی ۳۵ ساله شدم، فهمیدم تقریباً تمام زندگی‌ام را صرف خوشحال کردن پدر و مادرم، خصوصاً پدرم کرده‌ام. من بچه مورد علاقه پدر مادرم بوده‌ام و آن‌ها همیشه به داشتن من افتخار می‌کردند. وقتی دیپلم گرفتم، به دانشگاهی که پدرم دوست داشت، رفتم. بعد باز هم به حرف پدرم گوش دادم و وارد دانشکده تجارت شدم. در ۳۰ سالگی ازدواج کردم و اکنون صاحب ۲ فرزند هستم. با اینکه پولدار شده بودم، احساس بدبختی می‌کردم و بالاخره اقدام به خودکشی کردم. من فهمیده بودم که عنان زندگی‌ام در دست خودم نیست. من فقط سناریوی خودم را بازی می‌کردم. به همین دلیل هم با دختری ازدواج کردم که هیچ علاقه‌ای به او نداشتیم اما مورد تأیید خانواده‌ام بود. پس از چند سال زندگی، علی‌رغم میل خانواده‌ام، همسرم را طلاق دادم و از آن ایالت رفتم. در دانشکده پزشکی ثبت نام کردم و خودم عنان زندگی‌ام را در دست گرفتم.»

بسیاری از آدم‌ها معتقدند که موظفند تا انتظارات پدر و مادرشان را برآورده کنند. اما همانطور که ما نباید انتظارات خود را به دیگران تحمیل کنیم، نباید اجازه بدهیم که انتظارات دیگران نیز زندگی ما را تحت تأثیر قرار دهد. این که پدر و مادرتان یا افراد دیگر باید تمام کارهای شما را تأیید کنند، طرز فکر خوبی نیست؛ همانطور که طرز فکر و بسیاری از کارهای دیگران مورد تأیید شما نیست. البته راهنمایی خواستن از پدر و مادر نه تنها بد نیست، بلکه بسیار هم خوب است، اما فراموش نکنید که در نهایت این شما هستید که باید مطابق با صلاح خودتان عمل کنید. احترام گذاشتن به پدر و مادر واجب است اما اگر خواسته‌ها و انتظارات آن‌ها با آرزوها و تمایلات شما

همخوانی ندارد، باید در طرز فکر خود تجدید نظر کنید. به یاد داشته باشید که: «اجازه والدین خوب است اما شرط خوشبختی نیست»
 اگرچه شکی نیست که قصد پدر و مادر از گفتن اینکه فرزندشان چنین و چنان کند، صرفاً دل‌سوزی و کمک برای پیدایشرفت او است. بهترین راه حل این است که فرزندان تلاش کنند تا آنچه را که می‌خواهند انجام بدهند، با صبر و حوصله برای پدر و مادرشان توضیح دهند. پدر و مادرها هم با صبر و حوصله حرف‌های آنها را گوش دهند و سعی نکنند تا آرزوهای بر باد رفته خودشان را به آنها تحمیل کنند.

اسلحه نابودگر شماره ۵: مسئولیت خانوادگی (دیگر از سن و سال و موقعیت من گذشته است!)

زمانی که با برخی از افراد صحبت می‌کنیم، آنها شروع می‌کنند به صحبت کردن درباره اینکه چه‌ها کردند و چه‌ها می‌خواستند بکنند. پس از اینکه از آنها می‌پرسیم: «خوب چرا در حال حاضر برای رسیدن به آرزوهایتان کاری نمی‌کنید؟!» نگاهی پرمعنا به ما می‌کنند و می‌گویند: «اگر ۵ سال پیش بود، بله حرف تو درست بود...، اما الآن صاحب همسر و فرزند هستم، مسئولیت خانواده روی دوش من است، دیگر حوصله ندارم، وقتی برای انجام کارهای دیگر ندارم و خلاصه اینکه نمی‌توانم روش زندگی‌ام را تغییر دهم.»

دیگر زمان آن رسیده است که همه افکار مخرب و منفی را از خود دور کنید. سخت‌ترین قدم برای انجام یک کار، همیشه همان قدم اول است. زمانی که گام اول را بردارید، گام‌های بعدی یکی پس از دیگری برداشته می‌شوند. تنها وسیله‌ای که می‌تواند به شما انگیزه و توانایی لازم را بدهد، این است که برای رسیدن به خواسته‌تان قدم بردارید. برای اینکه بخواهید به آرزوهایتان برسید، هیچ وقت دیر نیست! هر زمان که هدف‌تان را مشخص کنید، پس از آن همه کارهایتان در جهت سوق دادن شما به سمت اهدافتان شکل می‌گیرند. زمانی که شما برای خود هدف تعیین می‌کنید، زندگی‌تان رنگ و بویی دیگر می‌گیرد و از روزمرگی نجات پیدا می‌کنید. هدف داشتن، درمان بی‌حوصلگی است. هدف داشتن، به شما کمک می‌کند تا بسیاری از بیماری‌های مزمن خود را درمان کنید.

بدون ایمان به خودتان، همیشه به یکی نیاز خواهید داشت که به شما بگوید چه کار کنید! همیشه چشم شما به دهان دیگران است تا به شما بگویند چه کار می‌توانید انجام دهید و به شما اجازه دهند که فرد دیگری باشید. همه ما «ایمان» داریم. مسئله به‌کارگیری آن است. منتظر نباشید یکی بیاید و به شما بگوید که «این کار را بکن تا موفق شوی!»

از کجا بفهمم من هم می‌توانم کارآفرین شوم!؟



او در خانواده‌ای کم درآمد بزرگ شد. با بیکاری پدر اوضاع نامساعد شد و او تصمیم گرفت مدرسه را رها کند تا کمک خرج خانواده باشد. پس از مدتی اجراهای استندآپ کم‌دی، کم کم توانست وارد هالیوود شود. زمانی که هنوز یک بازیگر ناشناس بود، برای خود یک چک ۱۰ میلیون دلاری نوشت و در یادداشت آن نوشت: "برای خدمات بازیگری ارائه شده".

"جیم کری" بازیگر و کم‌دین معروف هالیوود، مقدار پولی را که می‌خواست برای خود معین کرد؛ هدفی که خیلی زود به حقیقت پیوست و او توانست اولین دستمزد ۱۰ میلیون دلاری خود را بدست آورد.

پ.ن. آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که ذهن شما چه قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب ثروت و موفقیت بیش‌تر دارد؟ اگر در این مورد فکر نکرده‌اید یا اینکه به معجزه قدرت فکر خود ایمان نیاورده‌اید، بد نیست کمی در رابطه با قانون جذب مطالعه و تحقیق کنید!

همانطور که پیش از این اشاره شد، همه افراد نمی‌توانند کارآفرین شوند. به همین دلیل هم هست که عده‌ای ترجیح می‌دهند برای دیگران کار کنند (کارمند باشند) حتی اگر حقوق پایین و مزایای کمی داشته باشند و عده دیگری ترجیح می‌دهند که با وجود ریسک‌های زیاد، کسب و کاری راه بیندازند. البته در این میان عده‌ای هم هستند که در حال حاضر در استخدام افراد و سازمان‌های دیگری هستند اما فکر تبدیل شدن به یک کارآفرین همیشه در ذهن‌شان وجود دارد و آن‌ها را قلقلک می‌دهد. در واقع این کتاب هم راهنمایی است برای افرادی که آرزو دارند کسب و کاری داشته باشند و به این وسیله برای دیگران هم اشتغال‌زایی کنند، اما هنوز هم تردید دارند؛ یا حتی مصمم شده‌اند که به جمع کارآفرین‌ها بپیوندند ولی در مورد چم و خم کار اطلاعات کافی ندارند. عده دیگری نیز هستند که نمی‌دانند کارآفرینی به اصطلاح در خون آن‌هاست و این بخش از کتاب هم برای کمک به همین دسته از افراد تهیه شده است. فراموش نکنید که تمام چیزهایی را که دیگران درباره شما می‌گویند و القابی را که به شما می‌دهند، به راحتی باور نکنید. اگر نشانه‌های زیر را که

به عقیده برخی از صاحبان عقل و خرد (!) ضعف شما هستند در خود دیدید، کمی بیش تر و جدی تر درباره راه اندازی کسب و کار خود فکر کنید:

📌 از وضع موجود نفرت دارید.

اگر شما هم از آن دسته افرادی هستید که از بیکار نشستن یا هم‌رنگ جماعت شدن و همراه با موج حرکت کردن نفرت دارید، اگر برای شما هم انجام برخی از کارها در زمان ثابت خسته کننده است، اگر شما هم از وضعیت کاری خود، کارکردن برای دیگران و حقوق و درآمد کم رضایت ندارید، پس احتمالاً شما این توانایی را دارید که یک کارآفرین شوید.

📌 خیلی زود حوصله‌تان سر می‌رود.

دیگران در مورد شما چه می‌گویند؟ « شما خیلی زود حوصله‌تان از یک کار سر می‌رود و این برای شما مشکل ساز می‌شود» اگرچه ممکن است این مسئله از نظر دیگران وضعی برای شما باشد، اما شما زود حوصله‌تان از کاری سر می‌رود چون بسیار یکنواخت است و هیچ چالشی برای شما ندارد. دلیل نفرت شما هم از بسیاری از موقعیت‌های شغلی، کلاس‌ها و کتاب‌ها همین است. هیچ چالش و تنوعی در آن دیده نمی‌شود!

📌 مدام از محل کارتان اخراج می‌شوید.

اخراج شدن از محل کار آن هم به دلیل خلاقیت و جنب و جوش زیاد (و نه بخاطر بی‌نظمی، کم کاری یا هر دلیل منفی دیگر)، برای شما مشکل ساز شده است؛ چرا که شما نمی‌توانید سکون و قوانین دست و پاگیر موجود را تحمل کنید و همیشه تلاش می‌کنید تا در فرایندها، روش‌ها و محصولات موجود تغییر مثبتی ایجاد کنید و برای بهبود دائمی کارها آماده‌اید. اگرچه این موضوع، یعنی داشتن خلاقیت و نوآوری در کارها خیلی ارزشمند است، اما فراموش نکنید که از دید بسیاری از سازمان‌ها حفظ فرایندها و روش‌های موجود به همان صورتی که هست، بسیار ارزشمندتر است!

🔔 نمی‌توانید زیر بار زور و قدرت دیگران قرار بگیرید.

از زمان کودکی با دستور دادن پدر و مادر، خواهر و برادر بزرگ‌تر و معلم خود مشکل داشته‌اید و اکنون هم که بزرگ‌تر شده‌اید نمی‌توانید دستور دادن‌ها و برخوردهای متکبرانه کارفرمای خود را تحمل کنید.

🔔 نمی‌توانید به راحتی با دیگران وارد بحث و گفت‌وگو شوید.


شما نمی‌توانید به راحتی بسیاری از افراد دیگر، با سایر مردم وارد خوش و بش‌های دوستانه و غیررسمی شوید؛ چرا که معتقدید خوش و بش کردن و صمیمیت بیش از حد نوعی اتلاف وقت است و شما می‌توانید این زمان را صرف کارهای باارزش دیگری کنید.

🔔 از زمان کودکی برتری طلب بوده‌اید.

از زمان کودکی هم دوست داشتید از دیگران انتقاد کنید و برتری داشته باشید. دوست داشتید که دیگران از شما حساب ببرند و به شما به عنوان یک قدرت برتر نگاه کنند. احتمالاً به همین دلیل هم بود که همیشه در کلاس مبصر بودید، در گروه‌های کلاسی و ورزشی سرگروه بوده‌اید و خلاصه دوست داشتید در هر گروه و جایگاهی بالاترین مقام را داشته باشید. در حال حاضر هم تمایل دارید که کارفرمای خودتان باشید و تمایلی به داشتن آقابالاسر ندارید!

🔔 به شدت پیگیر کارها هستید.

احتمالاً تا به حال چندین بار به شما گفته شده است «سمج»! چرا که وقتی کاری را شروع می‌کنید، تا آن را تمام نکنید و به نتیجه نرسید، رهاش نمی‌کنید! البته این صفت بسیار خوبی است اما ممکن است برای خیلی از افراد، سمج شدن و پی‌موشی را از آن‌ها گرفتن چندان خوشایند نباشد. این کار آن قدر شما را درگیر می‌کند که حتی شب‌ها نمی‌توانید فکر کردن خود را متوقف کنید و تا ساعت‌ها بدون اینکه متوجه گذر زمان شوید، غرق در افکار خود می‌شوید.

با معیارهای قابل قبول جامعه خود سازگاری چندانی ندارید. 

ایرادی که به اغلب کارآفرینان گرفته می‌شود این است که آن‌ها در اکثر مواقع دوست دارند کاری را که به نظر خود شان ارزشمند است انجام دهند. این افراد چندان دل خوشی از عرف ندارند و حتی نمی‌توانند درک کنند که چرا بسیاری از مردم جامعه کارهایی را که هیچ ارزشی ندارند یا حتی اشتباه هستند، این قدر راحت پذیرفته‌اند!

حرف آخر ...

کارآفرین‌ها هم از جنس همان مردم عادی هستند. نه شاخ دارند و نه دم! اگر هم شده‌اند کارآفرین بخاطر پشتکار فراوان و تلاش بسیارشان بوده است. اگر روزی شما هم کارآفرین شدید و با وجود تمام اعتماد به نفسی که دارید گاهی در مسیر راه ایستادید و با خود فکر کردید: «نکنند دارم اشتباه می‌کنم؟»، «اگر اشتباه کنم چه می‌شود؟» و هیچ یک از دوستان و آشنایان شما نتواند شکستان را از بین ببرد، اگر شما هم علی‌رغم اینکه همیشه می‌گویید: «شکست، پل پیروزی است» باز هم در دل از شکست ترسیدید، اگر نگران ورشکستگی شدید و اگر ... ، فراموش نکنید که این تنها شما نیستید که اینگونه‌اید! در واقع همه کارآفرینان گاهی در مسیر حرکت خود به درستی راه شک می‌کنند و از ورشکستگی و از دست دادن تمام چیزهایی که با زحمت بدست آورده‌اند هراس دارند. پس از ترس خود نترسید! همین ترس و نگرانی است که به مسیر شما هیجان و شور و حال می‌دهد. فقط کافیه خود را باور داشته باشید و تمام آنچه را که در توان دارید برای «انجام درست کار درست» به کار بگیرید.

«کارآفرینی یعنی مدیریت کردن مخاطرات. ریسک‌پذیری آگاهانه جزء ویژگی‌های اساسی یک کارآفرین است. کارآفرین می‌داند که باید دائماً با دشواری‌های مسیر دست و پنجه نرم کند. بنابراین کسانی که اهل مبارزه نیستند و دنبال آرامش مداوم هستند باید بدانند که دنیای کارآفرینی مناسب آن‌ها نیست! کارآفرینان فراتر از نقطه آسایش خود گام برمی‌دارند. راحتی از همه ما آدم‌های ترسو می‌سازد. افراد کارآفرین انتخاب می‌کنند که زندگی ماجراجویانه و پرتنش داشته باشند. افراد کارآفرین خودشان را در خط مقدم فعالیت‌ها و اقدام قرار می‌دهند. کارآفرینان استعدادیاب‌های فوق‌العاده‌ای هستند و همواره افتخار می‌کنند که افراد باهوش‌تر از خود یا کسانی را که مهارت‌های بیش‌تری دارند، جذب کنند. بسیاری از افراد با آرزوی این که بتوانند آقای خودشان باشند، دست به کارآفرینی می‌زنند، اما نکته مهمی که فراموش می‌کنند این است که کارآفرینی به این معنا نیست که هرگز

رئیسى نخواهيد داشت. واقعيت اين است كه شما در جايگاه كارآفرينى هم رئيس داريد و آن مشتريان شما هستند. اين عقیده كه كارآفرينان مجبور نيستند به كسى جواب پس بدهند، توهم و خيال باطل است. هر كسى حق انتخاب دارد و كسى كه حق انتخاب دارد رئيس است و چون مشتريان حق انتخاب بين شما و رقبای شما را دارند، در نتيجه آنها رئيس شما هستند. پس، مواظب باشيد كه رئيس تان شما را اخراج نكند. شركت‌ها و بنگاه‌هاى بى شماری هستند كه پس از مدت زمان كوتاهى شكست مى‌خورند و علت اين است كه آنها استقامت كافي نداشته‌اند. كارآفرين كسى است كه استقامتى فراتر از مردم عادى دارد. يكي از نكات بسيار مهم در موفقيت يك كارآفرين، توجه به مهارت‌هاى بين رشته‌اى و به خصوص روانشناسى ارتباط با مشتري و موقعيت شناسى، فنون و اصول مذاكره، مديريت اطلاعات و سوالات مشتريان است. تحقيقات نشان مى‌دهند كه طى خريد و فروش‌هاى تجارى رايج، مشتريان تنها ۲۵ درصد از آنچه را كه در ذهن دارند، نشان مى‌دهند. پس اين مسؤليت بر عهده شماست كه با طرح سوالات درست و به موقع، مابقي را از ذهن خريدار بيرون بكشيد. كارآفرينان مى‌دانند كه شنيدن صدای مشتري و بازار يك اصل بسيار مهم است. از طرفى كارآفرينان با اين محدوديت مواجه هستند كه چهارچوب انديشه مشتريان محدود است و اين شما هستيد كه بايد با جرقه‌هاى كه از مشاهدات محيط در ذهن تان ايجاد مى‌شود، با نوآوری به خلق محصولى بپردازيد كه مشتريان هيچ‌گاه به آن فكر نكرده بودند، اما اكنون مشتاق محصول شما مى‌شوند.*

هنرى فورد مى‌گويد: اگر از مردم پرسیده بودم كه چه مى‌خواهند، آنها در پاسخ مى‌گفتند اسب‌هاى سريع‌تر!

مدتی پيش با يكي از دوستان كه خود نيز يكي از كارآفرينان موفق و بر گزار كننده سمینارهاى گوناگون در زمينه كسب‌وکار است، صحبت مى‌كردم. او مى‌گفت: «در يكي از سمینارهايم، يكي از شركت كندگان از من پرسيد: به نظر شما چطور مى‌توانيم كارآفرين شويم؟ و بعد در حاليكه آن شخص احتمالاً منتظر شنيدن چند راهكار علمى و شايد يك

* برگرفته از سخنان آقای علیرضا جعفری، مدرس و مشاور در زمینه طراحی و راه‌اندازی كسب‌وکار

فرمول بود، در پاسخ به او گفتم: خیلی ساده است! انیمیشن ببینید! کافی است هر کدام از شما در زندگی خود مانند گول انیمیشن Shrek، کوآلای انیمیشن Sing، خرگوش انیمیشن Zootopia یا دختر پردل و جرأت انیمیشن Moana عمل کنید. آن زمان است که موفق می‌شوید. کارآفرینی چیزی بجز این نیست!» سپس ادامه داد: «زمانی که صحبت من تمام شد، همه شرکت‌کنندگان خندیدند. اما از نظر من واقعاً کارآفرینی چیزی بجز این نیست! همه این شخصیت‌ها کاری کردند که از نظر دیگران غیرعادی یا غیرممکن بود. اگر هر فرد تلاش کند در زندگی خود قواعد موجود را زیر سوال ببرد و کاری بکند که دیگران حاضر به انجام آن نیستند، آن وقت چیزی به دست می‌آورد که دیگران آرزوی آن را دارند!»

اگر همه ما تلاش کنیم تنها کمی بیش‌تر از خودمان باشیم، بسیار موفق‌تر از آنچه که هستیم، خواهیم شد ...

یکی از کوچک‌ترین کارهایی که می‌توانیم برای تحول آفرینی انجام دهیم، به اشتراک‌گذاری کتاب‌ها و مطالب مفیدی است که مطالعه می‌کنیم. هزینه دانش ما، سهم شدن آن با دیگران می‌باشد. این کتاب رایگان است، اما چنانچه مطالب را مفید یا قید، آن را با دوستانان به اشتراک بگذارید...

مهرنوش خرم

محمد مهدی دهقان