

۱۰ سرعت گیر موفقیت کار آفرینان

موانع کوچکی که گاهی سالها جلوی رسیدن به هدفهایتان را می‌گیرند.



سبحان قاسمیان نویسنده کتاب: ۱۲ ماه یا ۱۲ سال؟

Modir12.ir

سپاس از شما که این فایل را دریافت کردید.

لطفن این فایل را حداقل به ۱۲ دوست یا

همکار از طریق ایمیل و تلگرام ارسال کنید تا

آنها هم استفاده کنند

سرعت گیرهای موفقیت

هر کاری که تأثیر مثبت در زندگی سالم شما ندارد باید از برنامه شما حذف شود. برخی کارها اگر به مقدار خیلی کم و فقط در روزهایی خاص انجام شوند اختلالی ایجاد نمی‌کنند؛ اما اگر به یک عادت روزانه تبدیل شده‌اند باید چاره‌ای بیندیشید و زودتر آن‌ها را با عادات خوب جایگزین کنید.

در زندگی کارآفرینان گاهی کارهای به‌ظاهر کم‌اهمیت سبب جلوگیری از رشد کارآفرین می‌شوند. باید خیلی زود این سرعت‌گیرها را شناسایی و راه‌هایی برای حذف آن‌ها پیدا کرد. در ادامه به چند سرعت‌گیر رایج که مانع رشد سریع کارآفرینان و کسب‌وکار آن‌ها می‌شود اشاره می‌کنم:

۱- شبکه‌های اجتماعی و تلفن

این روزها تلفن همراه و شبکه‌های اجتماعی یکی از وابستگی‌های مردم شده است. بدون اینکه متوجه شویم ساعت‌ها با تلفن صحبت می‌کنیم و یا پیغام‌های و مطالب شبکه‌های اجتماعی را می‌بینیم.



من قبلن در شبکه‌های اجتماعی زیاد وقت صرف می‌کردم. فکر می‌کردم روزی در حد نیم ساعت است که البته نیم ساعت در روز هم زمان خیلی زیادی است. یک هفته زمان‌هایی که صرف شبکه‌ها می‌کردم ثبت کردم رقم خیلی وحشتناک بود. متوسط ماهانه روزی ۲ ساعت بود.

البته اطرافیانی دارم که رکوردهای بسیار قابل‌توجهی در این نوع وقت تلف کردن دارند. ولی این توجیهی نیست که من به صرف این مقدار وقت تلف کردن عادت کنم. ۲ ساعت در روز در یک ماه ۶۰ ساعت می‌شود و ۶۰ ساعت معادل یک هفته کاری است؛ یعنی من با حذف همین عادت ساده و کوچک در ماه یک هفته می‌توانم کار نکنم و استراحت کنم، با خانواده باشم، به مسافرت بروم، سه کتاب بخوانم و هزاران کار دیگر.

محدودیت شبکه‌های اجتماعی و تلفن را ایجاد کردم. الان زمان هفتگی که به ارتباطات شبکه‌های مجازی صرف می‌شود در هفته کمتر از یک ساعت است.

۲- داشتن تخصص

مشکل اکثر ما متخصصان این است که معمولن درزمینه خاصی تحصیلاتی داشته‌ایم. یکسری مطالب مرتبط با موضوع تحصیلی یاد گرفته‌ایم. متخصصان معمولن بهانه‌هایی که می‌آورند خیلی تخصصی هستند. پس به راحتی قبولشان می‌کنیم و با همین بهانه‌ها زندگی می‌کنیم.



من دوستانی دارم که در رشته خاصی دکتری دارند؛ اما هنوز نمی‌دانند چگونه از تخصص خود استفاده کنند. این دوستانم منتظرند که دانشگاهی آن‌ها را استخدام کند تا بتوانند تخصصشان را به دیگران منتقل کنند؛ و شاگردان آن‌ها هم به شاگردانشان. این دوستان بهانه خوبی برای خودشان دارند: من تخصص دارم و کار تخصصی باید انجام دهم.

۳- ترس از شکست کسب‌وکار

آمارهایی که در کتاب (۱۲ ماه یا ۱۲ سال؟) از شکست کسب‌وکارها دادم خیلی ترسناک بود؛ اما تعداد کارآفرینان شکست‌خورده نسبت به کسب‌وکارهای شکست‌خورده بسیار کمتر است.



اکثر کارآفرینان موفق، لزومن در همان زمینه‌ای که کارآفرینی را شروع کردند موفق نبودند. بلکه بعد از چند بار شکست در زمینه‌های مختلف راه اصلی و مناسب را پیدا کرده‌اند و در آن زمینه به‌شدت کار کردند و موفق شدند.

متوسط تعداد شکست‌ها قبل از رسیدن به موفقیت حدود ۴ مورد است؛ یعنی به‌طور متوسط هر کارآفرین قبل از رسیدن به هر موفقیتی به‌طور متوسط در چهار فعالیت قبلی شکست می‌خورد. برای برخی کارآفرینان این شکست شاید به بیش از ۱۰ مورد برسد اما تعداد افرادی که در اولین کسب‌وکارشان موفق بودند خیلی کم است.

بنابراین اگر در کارهای قبلی شکست‌خورده‌اید اصلن ناراحت نباشید. شما در حال رشد کردن و طی مسیر کارآفرینی هستید. شما با تلاش‌هایی که انجام می‌دهید به‌مرور اصول کارآفرینی و مدیریت را یاد می‌گیرید؛ و در هر مرحله قوی‌تر عمل می‌کنید.

۴- جابجا شدن در شاخه‌ها

وارد هر کاری هم که شدید هرچند وقت یک‌بار باید کارتتان را ارزیابی کنید. اگر تمام راه‌های ممکن را برای پیشرفت و رسیدن به سود مناسب را رفته‌اید و نتیجه نگرفته‌اید بیشتر بررسی کنید. شاید زمینه‌ای متناسب با شرایط خودتان انتخاب نکرده‌اید.



کم نیستند افرادی که هرروز از این شاخه به آن شاخه می‌پرند و همیشه فکر می‌کنند مرغ همسایه غاز است. دوستی دارم که در یک سال ۵ کار مختلف را شروع

کرده و بعد از چند هفته می‌گویید که زمینه کاری مناسبی انتخاب نکرده و همیشه در ذهن صدها کار دیگر را هم به نوبت گذاشته تا امتحان کند.

البته امتحان کردن و تجربه برای یک کارآفرین بسیار خوب و ضروری است؛ اما زیاد پریدن از این شاخه به آن شاخه شما را خسته می‌کند و هیچ نتیجه‌ای برای شما نخواهد داشت.

۵- نداشتن یک مهارت خاص

خیلی از افراد مخصوصاً افراد مسن که کسب‌وکاری را شروع می‌کنند زود شکست می‌خورند. بزرگ‌ترین بهانه‌شان دیر شروع کردن است. این افراد معمولاً سرمایه کافی، مهارت یا مدرک تخصصی و حتی انگیزه کافی دارند اما بازهم شکست می‌خورند. مشکل این افراد به خاطر سنشان نیست. بلکه باید در بخش‌های ضروری دیگر کارآفرینی، نیز مهارت داشته باشند که ندارد. همچنین گاهی غرورشان اجازه نمی‌دهد که چیز جدیدی یاد بگیرند.



کارآفرینی همانند یک بشکه یا مخزن است. اگر دیوار بشکه سوراخی داشته باشد چقدر می‌توانید آب در این بشکه نگهداری کنید؟ قطعاً تا زیر سوراخ!

شما اگر در تمام بخش‌های لازم برای کسب‌وکارتان مهارت داشته باشید و حتی مهارت خیلی زیادی داشته باشید چقدر پیشرفت می‌کنید؟ جواب: به اندازه مهارتی که از همه کمتر دارم.

مثلاً شما محصولی باکیفیت بالا و تعداد زیاد تولید کرده‌اید. چقدر از این محصول می‌توانید سود کسب کنید؟ تعداد تولید محصول خیلی محدودکننده نیست؛ اما سود شما بستگی دارد به تعداد محصولی که می‌توانید بفروشید.

خیلی از فروشگاه‌های بزرگ را می‌بینیم که در بهترین نقطه، با بیشترین تنوع جنس و باکیفیت‌ترین اجناس هستند؛ اما آیا این همه مزایا تضمینی برای موفقیت آن‌ها دارد؟ قطعاً نه.

ممکن است یک فروشنده بد اخلاق روزانه صدها مشتری را فراری دهد. ممکن است سیستم حسابداری شما ضعیف باشد. ممکن است انگیزه و سرعت یادگیری مدیر ضعیف باشد.

بنابراین در کسب‌وکاری که دارید یا قصد راه‌اندازی دارید کمی تأمل کنید. ببیند مهم‌ترین عاملی که سبب محدود شدن پیشرفت شما شده چیست؟

۶- شراکت ممنوع!

گاهی چند کارآفرینان تازه‌کار باهم کسب‌وکاری را شروع می‌کنند. متأسفانه اکثر کسب‌وکارهای شراکتی که توسط افراد کم‌تجربه و جوان ایجاد می‌شوند سرنوشت روشنی ندارند و معمولاً حذف می‌شوند.

وجود چند فکر مختلف و افراد مختلف در کنار هم می‌تواند نتیجه بهتری داشته باشد؛ اما اگر هیچ‌کدام از شرکا تجربه خاصی در کارآفرینی و مدیریت نداشته باشند و آینده کار را نتوانند ببینند بسیار خطرناک است.



به‌هیچ‌وجه برای شروع کارآفرینی، مخصوصن در اولین تجربه‌ها، شراکت را توصیه نمی‌کنم. به‌مرور که مهارت‌ها و تسلط شما به کار بیشتر می‌شود می‌توانید همکاران و یا شریک را به کسب‌وکارتان اضافه کنید.

بعد از تسلط به کار در صورتی که نیاز به سرمایه، تخصص، خلاقیت و هر چیز دیگری داشته باشید می‌توانید شریک جذب کنید. اگر لازم به جذب شریک نبود می‌توانید برای توسعه کار، متناسب با نیاز کسب‌وکار و میزان بازدهی، همکارانی را استخدام کنید.

۷- اطرافیان و خانواده

اگر در خانواده‌ای با سیستم استخدای متولد شده باشید از اینکه شما شغلی آزاد و یا کسب‌وکاری داشته باشید وحشت‌زده می‌شوند. خانواده دامن نگران شما می‌شود. شما اجازه نمی‌دهید این نگرانی‌ها مانع پیشرفت شما شود؛ اما معمولن این نوع نگرانی‌ها کمکی هم به پیشرفت شما نمی‌کند.



جوانانی را سراغ دارم که سال‌هاست نتوانستند کسب‌وکاری راه‌اندازی کنند و یا حتی شغلی برای خودشان ایجاد کنند. مهم‌ترین بهانه جوانان، عدم حمایت خانواده و اطرافیان است. این افراد بهانه‌گیر دائمی می‌گویند: که اگر فلان مقدار سرمایه در اختیارم بود فلان کار را می‌کردم؛ اما من تضمین می‌دهم که چنین افرادی هرچقدر هم سرمایه در اختیارشان داده شود به‌زودی آن را نابود خواهند کرد.

خانواده‌های زیادی هم هستند که باوجود مشکلات مالی زیاد، از لحاظ فکری و روحی بسیار فداکاری می‌کنند. در اینجا فرد کارآفرین باید بتواند از این حمایت‌ها حداکثر استفاده را ببرد.

اگر خانواده حساسیت و نگرانی زیادی در مورد کار شما دارند. حتی با کاری که می‌خواهید انجام دهید مخالف نیز هستند. شما اگر از کارت‌ان مطمئن هستید و ریسک خیلی زیادی ندارد بهتر است خانواده از شروع کارت‌ان اطلاع نداشته باشند.

۸- عدم توجه به رقیبان

کسب‌وکاری که رشد می‌کند برای خیلی از افراد بیرونی جذابیت ایجاد می‌کند؛ بنابراین ممکن است خیلی سریع کسب‌وکاری مشابه شما ایجاد کنند و تبدیل به رقیب شما شوند.

اگر شما اولین نفری هستید که کسب و کار خاصی را ایجاد کرده‌اید و در آن موفق هستید ولی چند ماه بعد افراد تازه‌واردی کسب و کاری مشابه شما ایجاد می‌کنند و از شما قوی‌تر عمل می‌کنند و حتی بازار شما را می‌گیرند مشکل فقط از شماست! بله خود شما!



شما در حین پیشرفت در کسب و کارتان هیچ توجهی به رقیبانتان نداشته‌اید و هیچ استراتژی برای مقابله با رقیبان نداشته‌اید. نتیجه این کم‌توجهی به راحتی می‌تواند کسب و کارتان را به نابودی بکشاند.

باید در کسب و کارتان هرروز ایده‌های جدید اجرا کنید و فرایندهای کاری‌تان را بهینه کنید. اگر هر روز پیشرفت کنید حتی رقیبان خیلی قوی هم نمی‌توانند از کار شما سر در بیاورند.

اگر یکی از ایده‌های شما توسط رقیبان به کار گرفته شد شما نباید نگران باشید چون صدها ایده دیگر و انحصاری دارید که رقیبان متوجه نیستند و می‌توانید برای رشد کسب و کارتان استفاده کنید.

۹- هوش زیاد

علاوه بر مسائل کاری که یاد می‌گیرد کمی مهارت‌های روزمره را هم تجربه کنید. لازم نیست در همه زمینه‌ها متخصص شوید. کمی اطلاعات در مواردی که هرروز با آن‌ها سروکار دارید می‌تواند به شما کمک زیادی بکند.



مثلن کمی در مورد خودروی‌تان اطلاعات کسب و کنید. کمی در مورد تعمیر و نگهداری وسایل خانه یا محل کارتان اطلاعات داشته باشید.

شاید از این مهارت‌هایی که یاد می‌گیرید همیشه استفاده نکنید اما حداقل یک حس اعتمادبه‌نفس به شما می‌دهد که با آرامش بیشتری می‌توانید از وسایلتان استفاده کنید.

با چند تعمیرکار حرفه‌ای ارتباط داشته باشید و حداقل شماره تلفن‌های آن‌ها را در دسترس داشته باشید.

تله‌ای برای افراد باهوش وجود دارد که بسیار می‌تواند خطرناک باشد. افراد باهوش فکر می‌کنند که با یک جستجو در اینترنت یا خواندن یک کتاب هر کاری را باید خودشان انجام دهند.

اگر مهارت یا تخصصی برای کسب‌وکار شما کاربردی نیست و به پیشرفت شما کمک نمی‌کند پس به‌صرفه نیست که وقتتان را صرف آن کنید. کسانی هستند که با دستمزدی بسیار کمتر و مهارتی بیشتر آن کار را باکیفیت بالاتر برای شما انجام می‌دهند.

بجای وقت تلف کردن برای کارهای موردی و غیر مرتبط با کسب‌وکارتان می‌توانید فکر و وقتتان را روی کارهای مهم‌تری که سبب رشد کسب‌وکارتان می‌شود صرف کنید.

۱۰- تلویزیون چند اینچ دارید؟

افراد موفق کتابخانه‌های بزرگ‌تر و افراد شکست‌خورده تلویزیون‌های بزرگ دارند. چرا مردم این‌قدر تلویزیون نگاه می‌کنند؟ چون در همان زمان نگاه کردن تلویزیون، لذت لحظه‌ای می‌برند. معمولن بعد از اتمام برنامه‌های تلویزیونی اگر سؤالی پرسیده شود هیچ چیز قابل توجهی یاد نگرفته‌اند. البته تلویزیون به‌مرور تأثیراتی روی افراد دارد؛ اما خیلی جزئی و کم است.

تلویزیون وسیله سرگرمی خوبی برای افرادی است که هیچ کاری ندارند و می‌خواهند به روشی سرگرم شوند؛ اما برای کسانی که قصد پیشرفت و موفقیت دارند تلویزیون یک سد بسیار بزرگ است. بزرگی این سد به‌اندازه تلویزیون بستگی ندارد بلکه به ساعاتی که صرف تماشا می‌کنید بستگی دارد.



اگر در روز بیش از یک ساعت تلویزیون نگاه می‌کنید. متأسفم! احتمال موفقیت شما در زندگی و کسب‌وکار خیلی کم است. اگر در روز بیش از ۴ ساعت تلویزیون نگاه می‌کنید با عرض شرمندگی شما نمی‌توانید یک کارآفرین یا فرد موفق در زندگی‌تان باشید.

البته یکی از دوستان من با نگاه کردن به تلویزیون خیلی موفق شد و درآمد خیلی خوبی داشت. چون او فروشنده تلویزیون بود. او مجبور بود روزی چند ساعت تلویزیون‌های خاموش را ببیند!

اگر بیش از یک ساعت تلویزیون نگاه می‌کنید شما معتاد شده‌اید. باید در اولین فرصت عادت تلویزیون نگاه کردن را ترک کنید. اگر بخواهید می‌توانید ساعات تماشای تلویزیون را کم کنید. اگر هم کمی شجاع‌تر باشید اصلن نگاه نکنید.

از شما سپاس گذارم که مطالب این کتاب الکترونیکی را مطالعه کردید. چند تغییری که فکر می‌کنید باید زودتر در خودتان ایجاد کنید را یادداشت کنید و سعی کنید اجرا کنید.

برای دانلود خلاصه ۶ فصل اول کتاب (۱۲ ماه یا ۱۲ سال) به صورت رایگان از لینک زیر استفاده کنید.

<http://modir12.ir/book12>