

چه افرادی هیچگاه بیکار نخواهند شد؟ - دیجیاتو

سهیل امید دزیانی | شنبه، ۲۳ خرداد ۱۳۹۴

آیا به دنبال امنیت شغلی هستید و دوست دارید بدون توجه به آثار نوسانات اقتصادی، همواره درآمد ثابتی به جیب بزنید؟ در این صورت باید یک کارآفرین باشید.

اگر تصورتان این است که یک کارآفرین تفاوتی با یک کارمند ندارد بهتر است که این مطلب را تا انتها بخوانید چراکه در ادامه قصد داریم شما را با ویژگی‌های افراد کارآفرین آشنا کنیم. با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

جوشا استیمل، موسس و مدیر اجرایی شرکت MWI، سخنران کنفرانس های TEDx و کسی که در زمینه ی کارآفرینی برای سایت هایی نظیر Forbes، FastCompany و بسیاری دیگر می نویسد، در این باره می گوید:

«از دیدگاه من یک کارآفرین به کسی گفته می شود که بتواند دارایی یا سرمایه ای را از یک منطقه کمتر توسعه یافته، به سمتی برد که توانایی بیشتری در جذب سرمایه و توسعه یافتگی دارد. به عبارت دیگر کارآفرین به کسی گفته می شود که سبب توسعه ی بیشتر و ایجاد ارزش افزوره شود. در واقع کارآفرین ها با مهارتی که در تشخیص فرصت ها و موقعیت ها و ایجاد حرکت در جهت توسعه ی این موقعیت ها دارند، پیشگامان حقیقی در رشد اقتصادی و اجتماعی یک کشور به حساب می آیند؛ به عبارتی آنها موتور محرکه ی توسعه و رشد اقتصادی محسوب می شوند.»

او می گوید، اگرچه برای ایجاد ارزش افزوده نیازی نیست که حتماً مالک کسب و کاری باشید، اما اگر اینگونه باشد به سرعت متوجه خواهید شد که چرا ارزش افزوده یکی از مهمترین فاکتورهای است که می تواند در استخدام افراد موثر باشد. همچنین داشتن یک کسب و کار به شما نشان خواهد داد که بدون توانایی در ایجاد ارزش افزوده، نمی توانید ثبات شغلی پایداری داشته باشید.



این نویسنده می گوید:

«در اوایل سال 2000 هنگامی که من دانشجوی کالج بودم، هدفم این بود که در شرکت های

بزرگ تکنولوژی مانند مایکروسافت، اینتل یا دل کار کنم؛ در آن زمان این سه شرکت خیلی جذاب بودند و من گمان می کردم که کار کردن در آنها برایم بسیار هیجان انگیز و رضایت بخش خواهد بود و یا حتی فکر می کردم که کار کردن در آنها برایم امنیت و ثبات شغلی خواهد آورد؛ اما هنگامی که در سال 2002 فارغ التحصیل شدم، تصمیم گرفتم کسب کاری که متعلق به خودم باشد را راه اندازی کنم و شرکتی را در شهر پروو در ایالت یوتا تاسیس کردم. باید بگویم من در دوره ای این کار را انجام دادم که رشد حباب گونه ای در اقتصاد به وجود آمده بود. البته باید اعتراف کنم که تاسیس این شرکت تحت تاثیر استارتاپ ها و یا تغییر ذهنیت من در مورد ثبات شغلی نبود؛ بلکه نگاه من متأثر از شرکتی شبیه به خودم بود که در همان شهر قرار داشت، شرکتی بنام نوول.»

نوول در زمینه تولید نرم افزار فعالیت می کرد و شرکت بزرگی در ایالت یوتا به حساب می آمد؛ این شرکت یک میلیارد دلار سرمایه نقدی و همچنین یک دفتر بسیار عظیم داشت و بسیاری از مردم آن را به عنوان یک کمپانی بزرگ با قدمت زیاد، می شناختند. جوشا استیمل در ادامه می گوید:

«شرکت من هرگز کارهای نوول را انجام نداده بود. این شرکت هزاران کارمند داشت در حالیکه تعداد کارمندان شرکت من به تعداد انگشتان دست بود ولی ما می توانستیم از نظر توانایی و استعداد به رقابت با یکدیگر پردازیم. بعد از مدتی تصمیم گرفتم که یکی از کارمندان نوول را استخدام کنم، قصدم این بود که ببینم که آیا او پیشنهاد مرا رد خواهد کرد یا خیر که باز هم دلیل و بهانه ی آنها همان ثبات شغلی بود؛ اما یک اتفاق جالب افتاد، بعد از مدتی نوول تصمیم به تعدیل نیرو گرفت و از قضا همان شخصی که پیشنهاد مرا رد کرده بود، کارش را از دست داد و ثابت شد که ثبات شغلی که آنها فکر می کردند الزاماً در یک شرکت بزرگتر باید وجود داشته باشد، خیالی بیش نیست.»

در واقع این یک توهم است. به یاد داشته باشید که ثبات شغلی به نوع کاری که شما برای یک شرکت انجام می دهید و یا به صنعت خاصی بستگی ندارد. بعضی از افرادی که از نوول خارج شدند توانستند به سرعت کار جدیدی را شروع کنند در حالیکه بعضی از آنها همچنان در تلاش برای جایگزینی شغلی جدید بودند. در حقیقت افرادی که توانایی ایجاد ارزش افزوده را داشتند، زودتر از سایرین جذب کار شدند.

این کارآفرین می گوید:

«من با افراد زیادی مصاحبه کرده ام و بسیاری از آنها را نیز استخدام کرده ام. درست است که برای من هم داشتن ویژگی هایی مانند صداقت، مهربانی و پرنرژی بودن، اهمیت دارد اما نمی توانم فردی را استخدام کنم که نمی داند چگونه باید برای شرکتش سرمایه تولید کند؛ من نمی توانم به چنین فردی پول بدهم! برعکس این قضیه نیز صادق است؛ من نمی توانم کسی که این ویژگی ها را دارد، استخدام نکنم و یا به او پاداشی ندهم. به عبارت دیگر اگر شما روزی درخواست کار در شرکت من را داشته باشید و نتوانید مرا متقاعد کنید که استخدام شما باعث سودآوری برای شرکت خواهد بود، مطمئن باشید که استخدام نخواهید شد. باید اشاره کنم که من در اغلب موسسات

خیریه نیز عضو هستم و روش خودم را برای کمک کردن دارم اما شرکت من بنگاه خیریه نیست که افرادی را استخدام کنم که هیچ نفعی برای آن ندارند. از طرف دیگر باید بگویم که اگر شما برنامه ای به من ارائه بدهید که در آن شرکتم بتواند در طول 12 ماه، 10 درصد افزایش سود داشته باشد و این افزایش سود در حدود 1 درصد برایم آب بخورد، باز هم شما را استخدام خواهم کرد.»

وی در ادامه می گوید: ممکن است شما مدرک دانشگاهی، گواهینامه یا تجربه زیادی هم نداشته باشید اما اگر بتوانید با یک دلیل قانع کننده مرا مجاب کنید که چگونه می توانید برای شرکتم ارزش قابل ملاحظه ای داشته باشید، من در استخدام شما درنگ نخواهم کرد. به همین دلیل است که من همواره مشتاق افرادی بوده ام که روحیه ی کارآفرینی دارند. انگار که این افراد ذاتاً استعداد ایجاد ارزش افزوده دارند.

هنگامی که یک کارآفرین بیکار می شود و یا شغلی را که از آن تنفر هم داشته از دست می دهد، هیچگاه برای مدت طولانی در این وضعیت نخواهد ماند. او می داند که شغل رویایی اش هیچگاه تبلیغ نمی شود بلکه خود اوست که آن را به وجود می آورد. در ادامه چند روش معرفی می شود تا شما هم بتوانید اینگونه عمل کنید.



1- به دنبال چه نوع شغلی هستید

نوع کار خود را انتخاب کنید و تصویری از محیط و محل کار خود داشته باشید و همچنین به بیمه بیکاری یا آسیب دیدگی نیز دقت کنید.

2- شرکتی را که می خواهید در آن کار کنید، مشخص کنید

ممکن است که این شرکت نتواند موقعیت شغلی را که می خواهید، به شما بدهد یا شاید هم نتواند؛ ولی اگر شما را استخدام نکرد، می توانید بفهمید که آنها به دنبال چه کارمندی می گردند.

3- راهکارهای ایجاد ارزش افزوده در آن شرکت را بیابید.

اگر به فکر شروع یک کسب کار جدید بوده اید آنگاه «ایده» لازم را در سر داشته اید و در شرکت جدید همان ایده خود را عملیاتی خواهید کرد منتها با این تفاوت که کسب و کار به خود شما تعلق ندارد.

4- برنامه ای برای رسیدن به ارزش افزوده در این شرکت تنظیم کنید

کاغذها، نمودارها و جداولی را که شاید به درد بقیه نخورد، کنار هم بگذارید. آنها می توانند کمک خوبی برای شما باشند.

5- با یک فرد مناسب در ارتباط باشید.

شخصی را در آن شرکت پیدا کنید که به برنامه ی شما علاقمند باشد تا بتواند آن را برای مدیران توضیح دهد.

6- جلسه ای ترتیب دهید تا بتوانید برنامه خود را ارائه کنید

ممکن است این جلسه 2 دقیقه تا 2 ساعت طول بکشد، برای هر دو حالت خود را آماده کنید. بعد از اینکه تمام مراحل بالا را طی کردید و به مرحله ششم رسیدید، بهتر است چند دقیقه با کسی که می خواهید برنامه خود را به او توضیح دهید، بنشینید و اجازه دهید او نیز برداشت های شخصی خود را از برنامه داشته باشد.

همین چند دقیقه صحبت کوتاه می تواند ورق را به نفع شما برگرداند. حتی اگر برنامه ای که ارائه می دهید غیرممکن باشد، بازهم نشان دهنده هوش، خلاقیت و ابتکار شماست و بدانید که همواره در معرض دید خواهید بود. توجه داشته باشید با پیروی از مراحل بالا و یا تغییر در برخی از آنها، تقریباً همه می توانند بطور مجازی شغل رویایی خود را در هر سازمانی داشته باشند.

[دیجیاتو](#)