

۵ درس زندگی برای هر کارآفرین - دیجیاتو

لیلا حیدری | سه شنبه، ۱۶ آذر ۱۳۹۵

از زمانی که چشم به دنیا باز کردیم درس های زیادی از زندگی یاد گرفته ایم و این درس ها هرچه بر سن مان افزوده شد، بزرگ تر شدند. اگر هم کار آفرین باشید، این درس ها سنگین تر و بهایی که برای آموختن شان پرداخت می کنید بیشتر است.

با در نظر داشتن آنچه گفته شد، شاید راحت ترین راه استفاده از تجربیات دیگر افراد در زمینه اشتغال زایی و ایجاد کسب و کار باشد. در اینجا شما را با 5 مورد از این تجربیات آشنا خواهیم کرد.

1. در عصبانیت تصمیم گیری نکنید

تام ویلنت مدیرعامل YapStone (ارائه دهنده ی سرویس خدمات پرداخت آنلاین) می گوید:

کارآفرینان انسان های بسیار حساسی هستند و ممکن است زمانی که به جلو پیش می روند تصمیماتی لحظه ای بگیرند که بعدا پشیمان شوند.

او به عنوان مدیر قبل از تصمیم گیری همه ی جوانب را در نظر می گیرد سپس تصمیم خود را اعلام می کند. وی می افزاید:

احساساتی تصمیم گرفتن، نتایج ناخوشایندی به بار می آورد. به هنگام تصمیم گیری ابتدا احساسات تان را کنترل و مدارک لازم برای اتخاذ تصمیم را جمع آوری کنید و با یک وقفه ی زمانی تصمیم درست را بگیرید.

2. شکست بیشتر از آن چه فکر کنید، مزایا دارد



کارآفرینان بعد از شکست مدام این جملات را می شنوند: همه ی ما انسان هستیم و اشتباه می کنیم و نباید خود را تنبیه کنیم و ...

اما شکست بیش تر از پیروزی های کوچکی که بدست می آوریم، مزایا دارد. شکست، عبرت از اشتباه تان را به ارمغان می آورد و شروع دوباره را برای شما آسان تر می کند زیرا دیگر آن اشتباه را تکرار نمی کنید.

3. ترس هرگز از بین نمی رود

یکی از دلایلی که بسیاری از مردم به دنبال کار آفرینی نمی روند، ترس است. آمارها نشان می دهند که 90% کارها در ابتدا، شکست می خورند. اما اگر فرد به آنچه انجام می دهد علاقه داشته باشد، راهی برای مقابله با شکست و ترس پیدا می کند. ترس جلوی پیشرفت فرد را می گیرد و بدتر از آن باعث سلب اعتماد به نفس می شود.

4. سرمایه تان را هدر ندهید



استارتاپ های زیادی وجود دارند که قبل از کسب درآمد باید ابتدا کاربر جمع کنند و پلتفرم های اجتماعی و اپلیکیشن ها نیز معمولا در این گروه جای می گیرند. مشکل این نوع الگوهای کاری آن است که معمولا قبل از آنکه پولی عاید این شرکت ها شود کلیه سرمایه شان به باد می رود.

مارک جوزفسون مدیرعامل وبسایت Bitly (سایتی که ماهانه 600 میلیون لینک برای ارتباط دادن مردم و بازار ارائه می دهد) می گوید: در ابتدا باید به همه بفهمانید کاری که شما کردید چه مشکلی را حل می کند و یا چه خدمتی ارائه می دهد. وقتی این کار را به خوبی انجام دهید مردم برای کار شما پول می دهند. نکته ی دیگر این است که از تعداد کم شروع کنید (مثلا 10 نفر) و این تعداد را به مرور زمان افزایش دهید. اما مواظب باشید پولی که می گیرید متناسب با خدمتی باشد که ارائه می دهید.

5. ایده خود را عملی کنید

هر کس می تواند ایده ی بزرگ و یا استراتژی نظری بسیار خوبی داشته باشد. اما اگر این دو را بدون یک برنامه اجرایی بی نقص، عملی کند؛ یقینا شکست می خورد.

برنامه ی اجرایی شما چه با 3 نفر کار کنید چه 3000 نفر، باید بی نقص باشد. نقص ارتباطات، تعریف نقش ها و اولویت بندی می توانند حتی بهترین ایده ها را از بین ببرند. برای ایده ی خوب تان یک برنامه ی بی نقص، جدول زمان بندی و اهداف تعیین کنید و به طور روزانه یا هفتگی آن را چک کنید.

در مسیر کارآفرینی درس های زیادی فرا خواهید گرفت و از ابزار زیادی استفاده خواهید کرد. به یاد داشته باشید که هیچ وقت تسلیم نشوید و همیشه این درس ها را به کارآفرینان تازه وارد یاد دهید. در این صورت خواهید دید که چگونه اثر مثبتی که بر دیگران می گذارید می تواند در موفقیت شما نیز تاثیر گذار باشد.

[دیجیاتو](#)