

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

کتاب راهنمای شماره ۱

استعداد کارآفرینی خود را بیابید



سازمان همیاری اشتغال فارغ التحصیلان

از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

عنوان کتاب: استعداد کارآفرینی خود را بیابید

مترجمین: حمید هاشمی، سمیه اکبری

ویراستار: فریده سیدی پور

حروفچینی و صفحه‌آرایی: وحیده خامی‌زاده

شمارگان: نسخه الکترونیک

تاریخ نشر: مهرماه ۱۳۸۱

نظارت و هماهنگی: اداره مطالعات و برنامه‌ریزی

بهره‌برداری و نقل مطالب این کتاب با رعایت حقوق جهاد دانشگاهی بلامانع است.

سرآغاز

برای ورود به بازار کار و فضای کسب و کار راه‌ها، روش‌ها و شکل‌های مختلفی را می‌توان برگزید و در انتخاب مناسب‌ترین گزینه که منجر به موفقیت شود تنها فرد تصمیم‌گیرنده، شما هستید و دیگران مشاور، راهنما، معلم و روشنگر هستند. بنابراین درک صحیح از راه و روش، شناخت مخاطرات و مزایای آن می‌تواند توفیق مورد نظر را تأمین کند.

برای رسیدن به موفقیت در بازار کسب و کار مراحل مختلفی برشمرده می‌شود از جمله: شناخت خود، درک فرصت‌ها و منابع پیرامونی، شناسایی فضای کسب و کار، تدوین برنامه‌ای مناسب برای اقدام و حصول به هدف مطلوب؛ بهره‌گیری از داشته‌ها، و تکرار همه مراحل پیش‌گفته برای توسعه و تعالی.

شناخت استعداد و تقویت انگیزه برای موفقیت و مدیریت بر خود، گام‌های نخستین مرحله آغازین هستند که جستجو و انتخاب الگوهای مناسب برای مراحل مختلف کسب و کار و دستیابی به اطلاعات، دانش و درک صحیح از امور، طراحی و برنامه‌ریزی برای فراهم‌سازی محیطی مناسب برای فعالیت، گام‌های پایانی آن تلقی می‌شود.

وجود فرصت‌ها، منابع ناشناخته و تفکر روی ایده‌های ناب برای بهره‌گیری از آنها، به منظور ارائه محصولات و خدمات سودآور در قالب تشکیلات و ساختاری نوین تحت عنوان، آرم و شعاری نو و با انتخاب مطلوب‌ترین تجهیزات و ابزار و اتخاذ صحیح‌ترین روند و رویه در انجام امور، با رعایت حقوق و قوانین، مرحله‌ای دیگر از مسیر کسب و کار می‌باشد.

شناخت بازار، رقبا و مشتریان و انتخاب سیاست‌هایی مناسب برای تبلیغات و جذب مشتری، به همراه جمع‌آوری، پردازش و بازتولید اطلاعات مورد نیاز برای توسعه بازار هدف و ایجاد فرصت‌های جدید به منظور توسعه کسب و کار، کمک شایانی برای حضور در بازار و رسیدن به مرحله بعد می‌کند. مرحله‌ای که در آن تدوین برنامه مالی مناسب، برآورد هزینه‌های اولیه راه‌اندازی کسب و کار، پیش‌بینی نقدینگی ضروری برای حیات کسب و کار و سرمایه‌گذاری جدید،

کاهش هزینه‌های ثابت و بالاسری، اخذ کمک‌های مالی و حسابرسی برای بقای آن لازم است. هر چند باید به واگذاری، فروش، مدیریت بحران و ورشکستگی در کسب‌وکار هم توجه نمود.

مجموعه کتاب‌های راهنمای کارآفرین زنجیره‌ای از مطالب مفید برای افرادی است که می‌خواهند از راه ایجاد کسب‌وکار، به شیوه کارآفرینانه همچون افراد موفق و برنده در فضای کسب‌وکار حضور یابند و دمی تأمل و اندیشه را بر اقدامی از روی اجبار و اضطرار ترجیح می‌دهند. این مجموعه که در قالب ۹۱ جلد کتابچه ارائه شده است ترجمه‌ای آمیخته با تألیف می‌باشد که حاصل تلاش همکاران و دوستان ارجمندی است که طی دوره همکاری خود در این کار مشارکت داشته‌اند و ذکر نام و یادآوری تلاش آنها ساده‌ترین نوع قدردانی از حضور بی‌بدیل آنان می‌باشد.

با تشکر از جناب آقای مرتضی پرهیزکار رئیس محترم سازمان که با حمایت‌های بی‌دریغ خود امکانات و شرایط لازم را برای ترجمه و انتشار مطالب فراهم کردند، و سپاسگزاری از آقای مهندس صادق یاری که با شناسایی پایگاه اطلاع‌رسانی *smallbusinessstown* متن کتابچه‌ها را برای ترجمه در اختیار قرار دادند. از آقای شیرزاد فلاح و خانم‌ها سمیه اکبری، فریده سیدی‌پور و وحیده خامی‌زاده که علاوه بر ترجمه برخی کتابچه‌ها وظیفه بازبینی، اصلاح و مطابقت با متن اصلی را بر عهده داشتند و از آقای دکتر علیرضا مهاجری که با ویرایش و روانسازی متن کمک شایانی به انتقال مفاهیم نموده‌اند، قدردانی می‌گردد. همچنین از زحمات خانم‌ها ریحانه خرازی و زهرا زارعی به‌عنوان طراحان جلد و خانم نرگس گل‌یاس که وظیفه حروفچینی و صفحه‌آرایی را به عهده داشته‌اند تشکر می‌گردد.

امید است همه امور با اندیشه‌ای ژرف و عملی صحیح همراه باشد و با رضایت او پایان یابد.

مدیر اداره مطالعات و برنامه‌ریزی
سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان دانشگاهها

صفحه	فهرست مطالب	عنوان
۱.....	مقدمه	
۲.....	استعداد کارآفرینی خود را بیابید	
۳.....	کارآفرین کیست	
۴.....	چرا افراد کارآفرین می‌شوند	
۸.....	آیا می‌خواهید کارآفرین شوید	
۲۸.....	۲۹ سؤال برای کمک به کشف خصوصیات کارآفرینی شما	
۳۶.....	ویژگیهای مشترک کارآفرینان موفق	
۴۴.....	نتیجه‌گیری	

مقدمه

کتابهای راهنمای کارآفرین مجموعه‌ای به هم پیوسته، شامل ۹۱ کتاب راهنمای برنامه‌ریزی و اطلاع‌رسانی در زمینه‌ی مشاغل کوچک است. این کتاب، ابتدا به معرفی کارآفرینی و کارآفرین می‌پردازد و سپس دلایل تمایل افراد به سمت کارآفرینی را مورد بحث قرار می‌دهد. در ضمن، با استفاده از سؤالاتی که در قسمتی از این کتاب مطرح شده است می‌توانید استعداد کارآفرینی خود را محک بزنید. در پایان نیز برخی از ویژگی‌ها و خصوصیات کارآفرینان موفق و ناموفق بیان شده است.

استعداد کارآفرینی خود را بیابید

کارآفرینان، گهگاه به عنوان خرده‌فروشان بی‌اخلاق و فرصت‌طلب، که اگر فرصت به آنها داده شود اولین محصول خود را با وانت‌بار به مردم می‌فروشند، تلقی می‌شوند. البته این موضوع دور از حقیقت است. بعضی از آنها بعنوان برنامه‌ریزانی که به فکر ثروت زودرس هستند و گهگاه هوس توسعه ابزار الکترونیکی عجیب و غریب، درمان گیاهی همه بیماریها، براق کردن بدنه اتومبیل با فناوری‌های جدید را در سر می‌پروراندند، که البته این تعریف چندان حقیقت ندارد.

حقیقت این است که خرده‌فروشان، با کارآفرینان واقعی وجوه مشترک چندانی ندارند. کارآفرینان واقعی نه از یک ایده بیخود به ایده دیگر تغییر عقیده می‌دهند و نه فاقد شیوه و روش خاص و اهل تخلف از قوانین شناخته شده هستند. کارآفرینان واقعی نکات اخلاقی را که در مفاهیم و تئوریهای بازار مطرح شده، می‌پذیرند. اساس کار آنها شامل نظم و هنری است که ناشی از هوس نباشد.

به عقیده آنها موفقیت به برنامه‌ریزی، تحقیق، عملکرد [درست] و تسلیم‌ناپذیری بستگی دارد نه به شانس و سرمایه زیاد یا ویژگی‌های شخصی خارق‌العاده.

کارآفرین کیست؟

لغت کارآفرین از یک کلمه فرانسوی به معنی "به عهده گرفتن یا اداره عملکرد" گرفته شده است. بنابراین کارآفرین اغلب به افرادی اطلاق می‌شود که خطرات آغاز یک شغل را با جان و دل پذیرا می‌شوند. بر اساس برداشت‌های کلی، کارآفرینان نسبت به هر متولی تأثیر بیشتری در چندین قرن گذشته داشته‌اند و به عنوان آفرینندگان دنیای مدرن مطرح شده‌اند، ولی همچنان این تعریفی کامل از آنها نمی‌تواند باشد.

تعریف کامل‌تر به شرح زیر است: کارآفرینان؛

- منابع موجود را به روشهای جدید و بهره‌ورتر استفاده می‌کنند.
- موجب بروز ارزش واقعی مواد و توانایی افراد می‌گردند.
- تکنولوژی جدید مورد استفاده را ارتقاء می‌دهند.
- منابع اقتصادی را از مناطق با ستانده پایین به مناطق بهره‌ورتر و بارورتر منتقل می‌کنند.

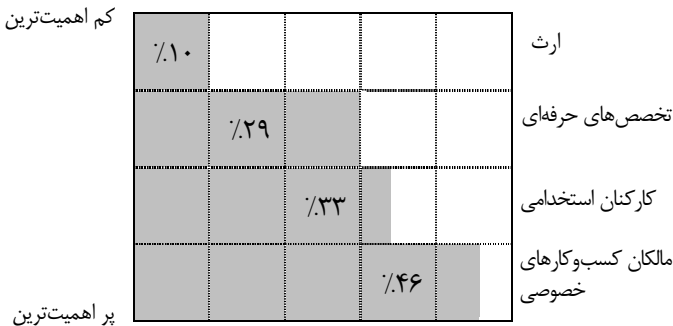
- با جستجو و تحقیق نظام‌مند به دنبال پاسخگویی به نیازهای فراموش شده و تقاضاهای جدید مصرف‌کننده می‌باشند.

کارآفرینان مشتاق عمل هستند

چرا افراد کارآفرین می‌شوند؟

بهتر است حاشیه نرویم. بر طبق آمار دلیل کارآفرین شدن مردم این است که آن را بهترین شانس موفقیت می‌دانند. یک بررسی در سال ۱۹۹۳ که به وسیله یو.اس. تراست^۱ انجام شده، نشان می‌دهد که بیش از ۴۵٪ میلیونرها "افرادی که حداقل سه میلیون دلار دارایی دارند" از شغل به عنوان مهمترین منبع ثروتشان نام می‌برند. (به نمودار نگاه کنید) درآمد حاصل از امور صنفی یا کار تخصصی مثل حقوق یا طب به ترتیب در رده‌های دوم و سوم طبقه‌بندی شده‌اند در حالیکه درآمد حاصل از ارث در رده چهارم قرار دارد.

کلوب میلیونرها



درصد پاسخ‌دهندگانی که هر یک از این موارد را به عنوان "مهم‌ترین منبع ثروت" خود معرفی کرده‌اند.

از جمله موارد دیگری که افراد می‌توانند روی آنها حساب کنند، برنده شدن در یک بخت‌آزمایی، قهرمان شدن یا ازدواج با فرد ثروتمند تنهایی است که بیماری قلبی دارد.

گرچه به دست آوردن ثروت، برای بیشتر کارآفرینان اهمیت ویژه‌ای دارد، اما ضرورتاً مهمترین عامل انگیزش و مطمئناً بهترین آنها نیست. فهرست زیر دلایل کارآفرین شدن افراد را روشن‌تر نشان داده است:

افراد کارآفرین می‌شوند زیرا آنها می‌خواهند:

به دنبال آرزوهایشان باشند، خودشان را در جهان مطرح کنند، تمام چیزی را که در توان دارند به نمایش بگذارند، موقعیت اجتماعی قابل احترامی به دست آورند و کار دلخواهشان را در زمان دلخواه و با افراد دلخواه انجام دهند. این افراد امیدوارند که استقلال، قدرت، امنیت مالی، موفقیت، شناخت بی‌نظیر، کنترل بیشتر روی زندگی خود و رهایی از کار سخت و یکنواخت روزانه را بدست آورند.

افراد کارآفرین می‌شوند زیرا می‌خواهند رئیس خود باشند.

همچنین افراد کارآفرین می‌شوند زیرا آنها ...

از کاغذ بازی و سیاستها و روشهای دولتی و درون سازمانی خسته شده‌اند، می‌خواهند پاداش، به انجام کار بستگی داشته باشد نه به ارشذیت (سلسله مراتب سازمان) یا پست‌های مدیریتی، آنها همواره در هراسند که مبادا وقت و انرژی خود را برای کاری که علاقه‌ای به آن ندارند و تنها به مخاطره انداختن سرمایه زندگی‌شان است، تلف کنند. علاوه بر این موارد آنها:

- **اعتقاد دارند** که می‌توانند کار بهتری را نسبت به کاری که در شرکت‌های موجود انجام می‌شود، ارائه دهند.
- **احساس می‌کنند** چیزهای بیشتری نسبت به آنچه که دیگران به طور معمول بابت زحمتشان دریافت می‌کنند در زندگی وجود دارد.
- **حس می‌کنند** تضمین کار رضایت‌بخش با هزینه اقتصادی پایین با سبک امروزی، تقریباً کار غیرممکنی است.
- **می‌خواهند** یکبار در زندگی شانس خود را امتحان کنند.
- **امیدوارند** که توانایی اجرای برنامه‌هایشان را داشته باشند و یک کاری برای مشغولیت خود به دست آورند.
- **از این راه** موقعیت طلایی به دست می‌آورند که حاضر نیستند به راحتی از دست بدهند.

• **آرزو دارند** یک محصول جدید و سودآور را که خارج از جریان اصلی سیاستهای شغلی شرکتشان است تولید و کیفیت آن را ارتقاء دهند.

• **دوست دارند** در همه جوانب شغلشان، از طراحی محصول تا دریافت سفارشات مشتری، اطمینان به عملکرد خوب شرکت در جهت خدمت به مشتری و از کاهش هزینه‌ها تا محاسبه سود سهیم باشند.

برای اینکه رئیس خود باشید، به جای اینکه ۴۰ ساعت
در هفته برای دیگران کار کنید ۸۰ ساعت در هفته برای
خود کار کنید
«راموند ای. اف آرنه»

آیا می‌خواهید کارآفرین شوید؟

آیا دوست دارید ۶۰ ساعت در هفته کار کنید، تمام سال را بدون تعطیلات بگذرانید، کمتر از وقتی که کارمند بوده‌اید، استراحت کنید، یا به سادگی، با بیماری و عدم توانایی کار کردن برای مدت طولانی، سرمایه‌های زندگی‌تان را از دست دهید؟ آیا شما یکی از همان افرادی هستید که به جدال با مشتریانی که شما را دوست ندارند، کارمندانی که از کار شما دزدی می‌کنند و بانکدارانی که به طور گهگاه برای برگرداندن وام با شما برخورد می‌کنند، علاقمند هستید؟

اگر هر یک از عوامل بالا شما را جذب کند، شما وارد دنیای کارآفرینان تازه‌کار شده‌اید. علی‌رغم چیزهایی که ممکن است دیگران به شما بگویند موفقیت در کارآفرینی در عمل بسیار سخت‌تر از آن است که در سخن گفته می‌شود.

کارآفرینان واقعی آرزویشان را براساس ابتکار در پاسخگویی به تقاضای مشتری پایه‌گذاری می‌کنند نه بر اساس گزاره‌گویی.

«نکنه ناب»

دلایلی که برای کارآفرین شدن باید دو بار به آنها فکر کنید

احساس عدم قدرشناسی؟ این دلیل خوبی برای شروع کار جدید

شما نیست بلکه دلیل خوبی برای ترک شغل فعلی شماست.

امید به کار کمتر؟ به عنوان یک کارآفرین، منتظر کار سخت‌تر

نسبت به قبل باشید (۱۲ الی ۱۶ ساعت کار در روز به اضافه چشم‌پوشی از

تعطیلات) و انتظار نداشته باشید که به طور ناگهانی از یک شخص

کم‌تحرک به شخصی فعال تبدیل شوید. برای اینکه به عنوان یک کارآفرین،

موفق باشید، باید از قبل به کار سخت عادت داشته باشید.

در پی شهرت بودن؟ اگر شما جزء اشخاصی هستید که همیشه در

پی جلب توجه عموم و ستایش چاپلوسانه هستند، وارد یک شرکت خوش

بنیان بزرگ، تبلیغات، صنعت، تجارت و یا کارهای سیاسی شوید. بیشتر کارآفرینان

افراد کاملاً خوددار و محافظه‌کار هستند که به دنبال شهرت نیستند. زمانی که

دیگر افراد دارای شهرت در حال میهمانی دادن و معرفی خود هستند

کارآفرینان به دنبال آماده کردن شرایط پیشرفت برای آینده هستند.

کارآفرینانی که با بزرگ‌بینی و عجله شروع به کار می‌کنند،

شکست و انجام کارهای اشتباه را تضمین می‌کنند.

«پیتر دراکر»

دلیل این امر این است که ایجاد شرکت جدید در شرایط موجود، مثل به دنیا آوردن بچه‌ای با سر بزرگ یا بالا رفتن از کوه اورست بدون هیچ وسیله‌ای جز یک جفت کفش کوهنوردی است. کارآفرینی بر خلاف نتایجش یک تجربه دردناک و متواضعانه است و برای اشخاص خودپرست و برون‌گرا کمی صبر به ارمغان می‌آورد.

نکته: همانطور که برای هر قانونی، استثنائاتی وجود دارد، سیاستمداران و بروکراتها عموماً کارآفرینان خوبی نمی‌شوند. آنها تمایل دارند پشتوانه محکمی برای حفظ ساختار کارشان داشته باشند و به سادگی تحت تأثیر نظر عموم قرار می‌گیرند.

برنامه‌ریزی برای ثروتمند شدن سریع؟ اگر امیدوارید به سرعت ثروتمند شوید، به مطلب زیر توجه کنید: کارآفرینان به خرید بلیط‌های بخت‌آزمایی اعتقاد ندارند بلکه به فروش آنها اعتقاد دارند.

ترس از ورشکستگی؟ هزاران تاجر کوچک، هر سال ورشکست می‌شوند. بسیاری از آنها در اولین سال کارشان ورشکست می‌شوند.

خسته شدن از امر و نهی دیگران؟ به خاطر داشته باشید که حتی به عنوان یک کارآفرین، نمی‌توانید از دستور شنیدن فرار کنید. مشتریان و تأمین‌کنندگان شما، رؤسای جدید شما خواهند بود.

اگر از امر و نهی دیگران بیزارید دوباره در مورد کارآفرین شدن فکر کنید.

دلایلی که باید برای حفظ شغل فعلی به آنها فکر کنید

– آیا شما مایلید، ساعت‌های کاری منظمی داشته باشید؟ به عنوان یک

کارمند ساعت‌های منظمی را کار می‌کنید و بیش از ۸ ساعت در روز کار

نمی‌کنید و بعد از ظهرها و تعطیلات آخر هفته را با خانواده، دوستان و برای

فعالیت‌های تفریحی می‌گذارید. گرچه به عنوان یک مدیر می‌توانید کلاً، ۸

ساعت کاری را جدی نگیرید. در هر حال، شغل شما احتیاج به صرف تمام وقت

و انرژی شما دارد و شما وقت کمی برای خانواده و دوستان و تفریح دارید.

اگر دوست ندارید زمین را تمیز کنید، شغل فعلی خود را حفظ کنید.

– آیا مایلید همیشه از تعطیلات استفاده کنید؟ به عنوان یک

کارمند، تعطیلات منظمی دارید ولی صاحب‌کاران اغلب سالها بدون

تعطیلات کار می‌کنند چون می‌ترسند اگر کار را ترک کنند، وقتی برمی‌گردند اثری از آن باقی نمانده باشد.

– آیا ایده، داشتن درآمد منظم و با برنامه را می‌پسندید؟ بعنوان

یک کارمند از نوعی امنیت به شکل درآمد منظم برخوردارید، که می‌توانید با آن هزینه‌های اجاره‌خانه، خدمات رفاهی، خواربار، لباس، حمل و نقل و سایر هزینه‌هایی را که یک زندگی مدرن می‌طلبد، بپردازید. علاوه بر این، شما حتی ممکن است مزایایی مثل برنامه‌های درمانی، دندانپزشکی و ماشین شرکت را داشته باشید. آیا شما واقعاً مایلید همه این منافع را از دست بدهید؟ بعنوان صاحب کار، ممکن است قادر نباشید روی درآمد منظم و یا هر درآمدی برای موارد فوق حساب کنید. علاوه بر این، ممکن است سالها طول بکشد تا به سطح درآمد مورد علاقه‌تان بعنوان کارمند برسید.

– آیا دوست دارید شبها راحت بخوابید؟ بعنوان صاحب کار، ممکن

است اغلب بار سنگین مسئولیت را حس کنید. تصمیمات شما توازن زندگی بسیاری از مردم را در بر می‌گیرد. شما مجبور خواهید بود بسوزید و بسازید و به قدم زدن در اتاق خواب، در ساعت ۴ صبح عادت کنید. گرچه بعنوان کارمند، باید زیر بار مسئولیتهای زیاد باشید تا اینکه ارشدیت را به دست

آورید، و همیشه ددرسره‌های دیگران را هم تحمل کنید و حتی شما این خستگی و ددرسرها را به خانه ببرید اما با آن زندگی نمی‌کنید و نفس نمی‌کشید.

– آیا شغل فعلی خود را دوست دارید؟ اگر شغلی دارید که به اندازه

کافی نیازهای شخصی و مالی شما را تأمین نمی‌کند و به شما موقعیت، احساس استقلال، رضایت شغلی و حساب پس‌انداز مناسب نمی‌بخشد، به این فکر کنید که همه آنها را به مخاطره انداخته‌اید. آیا کارآفرینی واقعاً به شما چیزی را می‌دهد که الان آن را ندارید؟ چه اشکالی در این آسایش وجود دارد؟

– آیا نمی‌خواهید در سطحی کمتر از سطح تحصیلاتتان کار کنید؟

هیچ کس دوست ندارد از سطح پایین شروع کند. البته کارآفرینان سطح بالا باید قادر باشند که شرایطی را که برایشان بوجود می‌آید بپذیرند. به این معنی که شما ممکن است خودتان را در شرایطی ببینید که مجبورید کارهایی مثل نظافت توالت، تمیز کردن طبقات و جارو کردن پیاده‌روهای جلوی مغازه را انجام دهید. خصوصاً زمانی که هیچکس دیگری برای انجام این کارها وجود ندارد.

به علت تغییرات توانمندی‌های اقتصادی، جوانان امروزه
امریکای شمالی به آسودگی اولیای خود نیستند.
«نکته مؤثر»

دلایلی که به موجب آن باید کارآفرین شوید

– کارآفرینی ذاتی است: ما همگی کنجکاو به دنیا آمده‌ایم. ما همه با احساس نیاز به تعلیم، کار آفرینی، عملکرد و غلبه به دنیا آمده‌ایم. ما همه کارآفرین خلق شده‌ایم، به این معنی که همگی روحیه کارآفرینی داریم، اگر چه در همه افراد این حس به صورت عملی نمود پیدا نمی‌کند زیرا کارآفرینی حرکت در امتداد انگیزه و فطرت اصلی ما یعنی نیاز به زنده ماندن است.

– امنیت شغلی خیالی بیش نیست: اگر شما برای شخص دیگری کار کنید، ممکن است روزی برادر، دوست یا خویشاوندان کارفرما، جایگزین شما شوند با وجود اینکه شما ده سال از بهترین سالهای زندگیتان را در این شغل گذرانده‌اید و همچنین ممکن است توسط یک مقام بالاتر جدید که بی‌انصاف، بی‌منطق و احساساتی است و شرایط کاری را برای شما غیر قابل تحمل کرده است، اخراج شوید. علاوه بر اینها ممکن است به یکی دیگر از نقاط کشور که بسیار بد آب و

هوا است منتقل شوید. در صورتیکه اگر خودتان مسئول باشید، هیچکس نمی‌تواند شما را اخراج، جایگزین یا حق شما را ضایع کند و همچنین محل زندگی شما را تعیین کند.

نکته: در دهه ۶۰ و ۷۰ امنیت شغلی واقعیتهای ملموس بود. در دهه ۸۰ و ۹۰ افراد به چنین عقیده‌ای می‌خندند.

– مردم امریکای شمالی تاریخی طولانی در کار آفرینی دارند:

به دو نمونه از موفق‌ترین و طولانی‌ترین دموکراسی‌های جهان برگردید. امریکای شمالی، بزرگترین پایگاه افراطی فردگرایی جهان است، حوزه گسترده شکوفایی کارآفرینان. مجموعه بزرگی که معجونی قوی از استعداد، عقاید، فرهنگها و آرزوها پدید آورده است.

این موضوع، زمینه‌ای را برای محدود کردن آزادی ایجاد کرد، جایی که مردم اصیل، در هماهنگی با طبیعت زندگی می‌کردند، جایی که بوفالوها زمین را پوشانده بودند، خوشبختانه یا بدبختانه کم‌کم تقسیم شد و از هم پاشید و توسط مستعمره نشینان از هم تفکیک شد. بعدها، با انواع بدبختیها، مثل دعوای حقوقی، جنگهای جهانی، افسردگیها و حوادث وحشتناک طبیعی رو به رو شد. با وجود این در جهت نیل به کسب عظیم‌ترین قدرت صنعتی که جهان تا به حال به خود ندیده بود، حرکت کرد.

با توجه به یافته‌های تاریخ، امریکای شمالی همیشه سرزمین فرصتها، شانسهها، کارآفرینان و بهشت موعود بوده است. گرچه سرشار از تناقض‌ها و تنش‌های درونی است، با این وجود، توانایی حیرت‌آوری در تولید بی‌پایان مواد با ارزش در زمان موردنیاز دارد. حقیقت این است که بیشترین اختراعات و ایده‌ها نسبت به دیگر نقاط دنیا از امریکای شمالی نشأت می‌گیرد.

**اگر فکر می‌کنید که می‌توانید یا فکر می‌کنید نمی‌توانید
بدانید که اشتباه نکرده‌اید.**

«هنری فورد»

– زمانبندی صحیح است: آنچه امروز در جهان اتفاق می‌افتد با چیزی که بسیار عادی و معمولی شده کاملاً متفاوت است: یک انتقال عمیق از اقتصاد مدیریتی به سوی اقتصاد کارآفرینی صورت گرفته است. کارهایی که بیشتر در سازمانها انجام می‌شود، مثل کارهای دولتی و اشخاص حقوقی، به سرعت از بین می‌روند.

علاوه بر این روشهای اقتصادی که خصوصی‌سازی را تشویق می‌کند، خدمت اجتماعی و سیستمهای نظامی که بازنشستگیهای زودرس را ایجاد می‌کنند و تمرکز روی کارآفرینان به عنوان آفرینندگان

اصلی کارهای جدید و تنها امیدهای واقعی ترقی اقتصادی - و زمینه دیگری، برای کارآفرینی مهیا نیست.

به عبارتی، امروز جهان مجبور است که به روزهایی که پیشگامان فعالیت داشتند، برگردد. پیشگامان، افراد سختگیری بودند که به منظور رویارویی با مشکلات محیط متغیر خود، با عقل و تلاش و خون به دور از آرزو و ابداع زندگی می‌کردند.

هر کاری وقتی بسیار پیگیری شود بزرگ است.
«اولیور وندل هلمز»

بر همین سیاق، امروزه، با افزایش رقابت، تاجران مجبورند وارد محیطی شوند که به آن عادت نکرده‌اند. درست مثل پیشینیانشان چه به کار علاقمند باشند و چه نباشند، مجبورند بزرگترین مبتکرین و سازگارترین افراد با تغییرات باشند. اگر در هر صورت، آنها وقت صرف نکنند و ابتکار به خرج ندهند و یا به کندی عکس‌العمل نشان دهند، نابود خواهند شد. این موضوع، راه را برای تازه‌کاران باز می‌گذارد.

بنابراین، قبل از حاد شدن تغییرات، نسبت به آنها عکس‌العمل نشان دهید و زیاد معطل نکنید چون قبل از اینکه آنها را بشناسید، بسیار زیاد خواهند شد... بازارها بسته می‌شوند و معاهده‌ها شکل می‌گیرند. بعد از این تغییرات، شما می‌توانید نظاره‌گر آنها باشید و به افرادی که با دوراندیشی، به موقع عمل کرده‌اند تبریک بگویید.

نکته: همانطور که اقتصاد جهان تغییر می‌کند و با شرایط جدید سازگار می‌شود، حرکت کند دولتها و اتحادیه‌هایی که می‌توانند موقعیت کسب پاداش داشته باشند سنجیده نیست و بهتر است که از افراد فعالی که تغییرات را درک می‌کنند و به سرعت به آنها عکس‌العمل نشان می‌دهند استفاده کنند.

– شما واقعاً که هستیید: فرض کنید اشتباهاً وارد یک جنگل وحشی

شده‌اید و هیچ چیز جز یک چاقوی نظامی سوئیسی ندارید. چه عکس‌العملی نشان خواهید داد؟ آیا خودتان را به مردن می‌زنید؟ آیا می‌دوید و از نزدیکترین درخت بالا می‌روید؟ آیا تمام استخوانهای شما می‌لرزد؟ بخشی از کل زندگی به کشف این حقیقت که شما چه کسی هستیید مربوط می‌شود. جسورانه به جایی که تا به حال هیچکس نرفته است می‌روید. کارآفرین شدن

راحت‌ترین راه برای سنجیدن شماست بدین ترتیب که مشخص می‌کند شما واقعاً چگونه‌اید.

کار آفرین شوید تا دریابید چگونه‌اید

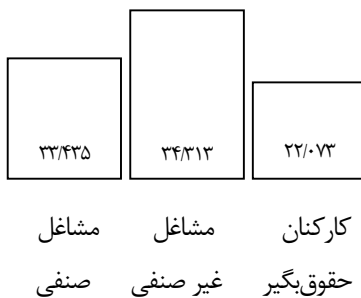
- پیشیمان نشدن: شروع یک شغل به طور سطحی ممکن است

که یک فعالیت حرفه‌ای و مالی باشد ولی به طور عمیق اگر صدایی به شما بگوید که "برای خودت این کار را شروع کن. بعد، شانس‌هایی وجود دارد" و شما به آن توجه نکنید، روزی پیشیمان خواهید شد. تصور کنید نفستان را حبس کرده‌اید و به خودتان غر می‌زنید و زیر لب می‌گویید: "می‌دانستم باید رستوران جوجه‌کباب فرانسوی باز کنم. اگر تنها به حرف دلم گوش کرده بودم، می‌توانستم ..."

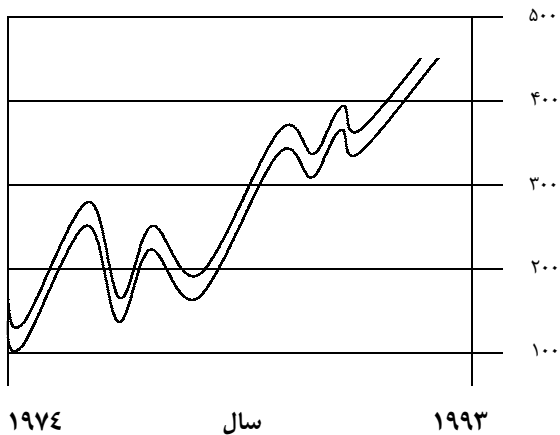
- ایجاد دارایی به روش درست برای خودتان: اگر می‌خواهید بیش

از دستمزدی که در ازای کار برای دیگران به دست آورید، داشته باشید باید خودتان دست به کار شوید. دارایی وقتی ایجاد می‌شود که دیگران را در جهت اهداف خود به کار بگیرید. (به نمودارهای زیر توجه کنید).

مقایسه در آمد متوسط (دلار)



درآمدهای صنفی (بیلیون دلار)



نکته: ثابت شده است که افرادی که به وسیله عقل تحریک می‌شوند به خوبی افرادی که توسط احساسات ریشه‌دار عمیق تحریک می‌شوند کار نمی‌کنند و انگیزه آنها دوام چندانی ندارد.

– کنترل داشتن روی سرنوشت: اگر احتیاج به مبارزه و رقابتی دارید که منابع، استعدادها و مهارت‌هایتان را در برابر محیط به نمایش بگذارید، کوهنوردی کنید. اگر آرزو دارید که رئیس خودتان باشید، زندگیتان را کنترل کنید و به دیگران اجازه ندهید که برای شما تصمیم بگیرند، پس کارآفرین شوید.

*اگر می‌خواهید پول بیشتری داشته باشید
کارآفرین شوید*

– کار کردن در زمینه‌ای که واقعاً علاقمندید: اگر شما در انتظار یک شغل کامل، ده سال صبر کرده‌اید و هنوز چیزی عایدتان نشده است، بدانید که از این به بعد هم نخواهد شد. بلکه شما باید خود آن را ایجاد کنید. در صورتیکه می‌خواهید کاری را انجام دهید که به آن علاقمندید و درآمد

منظمی از آن عایدتان نمی‌شود و در ضمن درآمدش هم چندان برایتان مهم نیست، کارآفرینی تنها امید شماست.

دلایلی که مهم نیستند

– اصلاً مهم نیست که شما چند سال دارید: استیو جابز، استیو وزیناک وقتی کار بر روی کامپیوترهای اپل^۱ را شروع کردند، ۲۰ سال داشتند. ری راک وقتی مک دونالد را شروع کرد، ۵۹ ساله بود. کلنل ساندرز وقتی که ۶۵ ساله بود روانه رستوران کنتاکی شد.

– مهم نیست که سطح تحصیلات شما چقدر است یا چه القابی به دنبال اسم شما وجود دارد: معلومات و مهارت، در شغل بسیار مهم هستند ولی اینکه چگونه آنها را کسب می‌کنید از اهمیت بیشتری برخوردار است. در حقیقت، بسیاری از مدارج دانشگاهی بیشتر به یک برگه بی‌ارزش شبیه هستند تا به یک دارایی. دارندگان دکترا، بیشتر تمایل به تفکر دارند و شاید بهتر باشد مقاله‌های طولانی بنویسند و از تئوریهای علمی حمایت کنند تا اینکه وارد عمل شوند و خودشان را خسته کنند.

^۱ - Apple

نکته: بیل گیتس، مؤسس میکروسافت، بزرگترین شرکت نرم افزاری، بعد از سال دوم دانشجویی، دانشگاه هاروارد را ترک کرد و الان ثروتمندترین مرد امریکاست.

بیکاری هم کار است مگر اینکه بخواهید کار دیگری انجام دهید.

– مهم نیست که مجرد باشید یا متأهل، مطلقه باشید یا همسران فوت کرده باشد: شأن زناشویی هیچ ربطی به قوه کارآفرینی ندارد. اگر مجرد هستید، مشغله کمتری دارید و اگر ازدواج کرده‌اید، همسر و خانواده شما می‌توانند قسمتی از کارهای شما را در اوقات فراغتشان انجام دهند. اگر اخیراً طلاق گرفته‌اید، می‌توانید از انرژی منفی خود برای ایجاد یک اتحاد بزرگ استفاده کنید. به یاد داشته باشید که موفقیت، شیرین‌ترین انتقام است.

نکته: اگر برای امنیت مالی خانواده نگران هستید، علاوه بر این، یک شغل پاره‌وقت را شروع کنید.

– مهم نیست که از چه نژادی هستید: هر چند متأسفانه، رنگ پوست شما می‌تواند درهای ورود شما به شغلی را باز یا بسته کند. ولی

وقتی چنین چیزی وجود دارد، حساسیت نشان دادن و نکوهش نژادپرستی تنها شما را می‌آزارد. اگر احساس می‌کنید که فاقد منابع درونی، برای مبارزه با آنچه که انسان را برای قرن‌ها آزار داده است و به همین ترتیب نیز ادامه خواهد داشت هستید، احتیاج به کمک دارید و کمک به وسیله ایجاد سیستم حمایتی، شبکه‌سازی فرهنگی و عضو شدن در سازمانها و انجمنهای کاری صورت می‌گیرد.

– مهم نیست که اخیراً بازنشسته شده باشید: بسیاری از شرکتهای

بزرگ و با اعتبار مثل آی.بی.ام^۱ و جنرال موتور و زیراکس^۲ با کاهش کارکنان ارشد روبه‌رو بوده‌اند. بیشتر افراد وقتی که کار را ترک می‌کنند هنوز برای بازنشستگی بسیار جوان هستند و از نظر روحی نیز آمادگی ترک کار را ندارند. این افراد هنوز آرزوهایی دارند و می‌خواهند به اهدافی برسند و مهارت‌های کاری با ارزش و اندوخته‌های زیادی دارند.

حقیقت این است افرادی که اخیراً بازنشسته شده‌اند، می‌توانند

کارآفرینان خوبی باشند. گر چه ممکن است آنها نیز مشکلات تمام افراد تازه‌کار را تجربه کنند. ولی مزیت آنها این است که تجربه و عقل دارند و معمولاً در

^۱- IBM

^۲- Xerox

خانه بچه ندارند، پرداخت گروبی ندارند و برای سرمایه‌گذاری نسبت به کارآفرینان جوانتر پول بیشتری دارند.

به علاوه، بازنشستگان وقت بیشتری برای تحلیل موقعیتهای بازار، ساخت نمونه اصلی محصول، آزمایش خدمات، انجام کارهایی جهت آماده‌سازی برنامه کاری و شبکه‌سازی با دوستانی که در موقعیت یکسانی با آنها باشند، دارند.

به دلیل افزایش عظیم نیروی انسانی در دهه گذشته، رشته‌هایی مثل حقوق و پزشکی که در قدیم از جمله رشته‌های پردرآمد محسوب می‌شدند، هم‌اینک نمی‌توانند موفقیت‌گروندگان به این رشته‌ها را تضمین کنند.

«گزارش جهانی»

تذکر: قبلاً هشدار داده شد که به عنوان یک شخص بازنشسته، اگر حس می‌کنید نمی‌توانید راهکارهای جدید را بیاموزید، احتمال دارد سلامتی شما برایتان مشکل ایجاد کند، فقط شرایط فعلی شغل را می‌دانید و سررشته‌ای در مورد جریان پول نقد یا چگونگی گردش پول ندارید، برای ساعت‌های کاری طولانی آمادگی ندارید، همسران برای حمایت تصمیمات شما آماده

نیست، اعتقاد دارید که اگر واقعاً کارایی شخصی لازم برای شروع کار جدید را دارید باید ۲۰ سال پیش این کار را می‌کردید، باید دوباره در مورد کارآفرین شدن فکر کنید.

– جنسیت اصلاً مهم نیست: مرد بودن زمانی، عامل ضروری و تغییرناپذیر برای کارآفرین شدن، بود. البته این موضوع امروزه از بین رفته است. در حقیقت در شرایط فعلی، موفق‌ترین شغلها بیشتر توسط خانمها آغاز شده است.

در حال حاضر، مشاغل موفق اغلب توسط خانمها
بنیان گذاشته می‌شود.

– مهم نیست که وقتی شما کاری را شروع می‌کنید، دقیقاً نمایانگر همان کاری باشد که انجام می‌دهید: افرادی که آرزوی شاغل شدن را داشته‌اند، اغلب متعجب می‌مانند که برای بهره‌وری، این کار را انجام داده‌اند یا صرفاً به این دلیل که شغلی را شروع کرده باشند که موفقیت‌های کارآفرینی ایجاد کند. به این فکر می‌کنند که آیا به دلیل اینکه شرکت‌هایشان را خود اداره

کنند کارآفرین می‌شوند یا به خاطر ایجاد بهره عظیم، خدمت یا ایده و یا سرمایه‌گذاری بزرگ بطور سرانه؟

در دنیای واقعی، شرکتها از هر دو جنبه متولد می‌شوند ولی در اکثر کارهای مخاطره‌آمیز، شخص اول تصمیم می‌گیرد که یک شرکت را پایه‌گذاری کند و در درجه دوم انرژی و تلاش زیادی را، برای پیدا کردن نوع محصول و خدمتی صرف می‌کنند که شامل علاقه‌ها و مهارتهای خود و با توجه به نیازهای بازار باشد.

نکته: گرچه توجه به مفهوم "زمانبندی، همه چیز است" در تصمیم‌گیری برای زمان معرفی تولیدات یا خدمات، بسیار مهم است، ولی این مفهوم نباید در زمانی که شما برای کارآفرین شدن، دلتان را به دریا می‌زنید به کار رود. وقتی شرکت شما به وجود آید و پایه‌هایش بنا گذاشته شود، موفقیت شما از طریق چگونگی عکس‌العمل و سازگاری با تغییرات اندازه‌گیری می‌شود.

ثابت‌ترین عاملی که در کارآفرینان موفق به چشم می‌خورد، نیاز آنها برای رسیدن به هدف در کاری است که شروع می‌کنند.

«مارک»

۲۹ پرسش برای کمک به کشف کارآفرینی شما

این قسمت از فهرستی شامل ۲۹ سؤال تشکیل شده است که شرایط بحرانی، مهارتها، تواناییها، خصوصیات، استعدادها، دانستیها و داراییها و سایر ویژگیهای شخص را تعیین می‌کند. این موارد ضرورتاً موفقیت کارآفرینی را تضمین نمی‌کنند ولی افرادی را که به بهترین نحو می‌توانند کارآفرینی را انجام دهند، معرفی می‌کند. برای هر سؤال یکی از علائم زیر را قرار دهید:

x برای جواب خیر یا واقعاً خیر

✓ برای جواب بلی یا اغلب

□ برای نمی‌دانم یا مطمئن نیستم

x به این معنی است که خصوصیات شخصی مورد نیاز آن مقوله را ندارید.

□ به این معنی است که شما نسبت به این مقوله بی‌اهمیت نیستید یا

حس می‌کنید واقعاً مهم نیست یا تا به حال موقعیتی برای اثبات این صفت

در وجودتان نداشته‌اید.

کارآفرینان کسانی هستند که تفاوت کمی بین مانع و فرصت احساس می‌کنند و قادر به استفاده از هر دو، در جهت منافعشان هستند.

«ویکتور کیام»

✓ به این معنی است که در بیشتر موارد، شما وضعیت مشخصی در این مقوله دارید یا اطمینان دارید که تمام خصوصیات را دارید. (برای نتیجه بهتر، از شخصی بخواهید سؤالها را برای شما بخواند و پاسخ شما را علامت بزند).
نکته: بیشتر خصوصیتی که در زیر آمده‌اند، صفات شخصی یکسانی هستند که برای موفقیت در هر زمینه‌ای مورد نیاز هستند. ولی جدا از همه آنها، آخرین سؤال از همه مهمتر است. اگر شما این یکی را داشته باشید، بقیه خصوصیات و صفات شخصی اضافی هستند.

آیا شما این خصوصیات را دارید؟

پرسشنامه

(۱) آیا شما می‌خواهید مسئول سرنوشت مالی خود باشید - بردن، باختن،

چک کشیدن؟

(۲) آیا دوست دارید سرمایه‌گذاری کنید طوری که ممکن است سهم زیادی از

سرمایه‌گذاریتان را از دست بدهید؟

(۳) آیا در صورت نیاز، حاضرید سطح زندگیتان را تا زمانی که شغل شما

شرایط مناسبی پیدا کند پایین بیاورید؟

- ۴) آیا قبلاً مشغول به کار بوده‌اید؟ در کودکی آیا لیموناد فروخته‌اید یا راه‌های دیگری را برای پول درآوردن انتخاب کرده‌اید؟

هیچ‌کس به جز کسانی که اعتقاد دارند در درونشان چیز
بهتری وجود دارد نتیجه شایانی بدست نیاورده است.
«بروس بارتون»

- ۵) آیا قبلاً در شغلی متناسب به شغلی که می‌خواهید شروع کنید، کار کرده‌اید؟
- ۶) آیا از مساعدت دوستان، خویشاوندان و یا اعضای خانواده در ابتدای کار برخوردار بوده‌اید؟ به خصوص افرادی که مشاغل کوچک موفق‌تری داشته‌اند؟
- ۷) آیا خانواده و همسر شما از تصمیم شما برای کارآفرین شدن حمایت می‌کنند؟ آیا آنها حاضرند اضطرابی که بدون شک به دلیل فراز و نشیب‌های شغلی با آن درگیر خواهید شد را تحمل کنند؟
- ۸) آیا شما احساس و بنیه فیزیکی لازم را برای تحمل ساعت‌های طولانی کار، برنامه‌های متغیر و اضطراب شغلی دارید؟

۹) آیا شما توانایی عهده‌داری همه جوانب شغل را دارید؟ - نه فقط جنبه‌های

شخصی بلکه جنبه‌هایی که به دیگران مربوط می‌شود؟ آیا بقیه به شما

به عنوان آدم همه کاره توجه می‌کنند؟

۱۰) آیا اگر متوجه شوید که مهارت‌های اصلی مورد نیاز برای شروع و فعالیت

در شغل جدید را ندارید، برنامه‌هایتان را تا زمانی که آنها را به دست

آورید به تأخیر خواهید انداخت؟

۱۱) آیا سازمان‌دهی کننده خوبی هستید؟

۱۲) آیا به دنبال رقابت سالم هستید؟

۱۳) آیا در رقابت کامیاب می‌شوید؟

۱۴) آیا توانایی کنار آمدن با هر نوع شخصی، از بانکدار تا کارمند را دارید؟

آیا می‌توانید با افرادی که دوستشان ندارید کنار بیایید؟

آیا می‌توانید وقتی که شدیداً به نتیجه احتیاج دارید، نتیجه‌گیری کنید.

۱۵) آیا در قضاوت بر روی شخصیت انسانها تبحر دارید؟

۱۶) آیا طوری مدیریت می‌کنید که بتوانید بهترین کارمند را از بین بقیه

انتخاب کنید؟

۱۷) آیا شما از آن دسته اشخاصی هستید که کاری را به تنهایی شروع

کنید و بدون کمک، تشویق، قدردانی، آن را ادامه دهید؟ آیا می‌توانید

خودتان دست به کار شوید؟

۱۸) آیا می‌توانید چندین پروژه را همزمان به عهده بگیرید و خسته نشوید؟

آیا فشار کار، شما را تقویت می‌کند یا جلوی کارتان را می‌گیرد؟

۱۹) آیا دارای قوه ابتکار تخیل و حل مشکلات هستید؟ آیا به راحتی قادر

به تعدیل موقعیتها هستید؟ آیا معمولاً قادر به پیدا کردن جواب در

جایی که دیگران نمی‌توانند، هستید؟

۲۰) آیا به طور متوسط اهدافتان را ارزش‌گذاری و بررسی می‌کنید؟ آیا به

دنبال انتقاد اهدافتان هستید؟

۲۱) آیا توانایی تشخیص، پذیرش و آموزش از اشتباهتان را دارید؟

۲۲) آیا در تصمیم‌گیری، موفق هستید؟ آیا دیگران اغلب به شما کمک

می‌کنند؟

آیا قادر به دیدن نیازهای مردم هستید؟

۲۳) آیا قادر به تشخیص آنچه اطراف شما اتفاق می‌افتد به عنوان یک

نتیجه و دانستن خواسته‌های مردم هستید؟ آیا برای تشخیص و تفسیر

تمایلات، حس ششم دارید؟

۲۴) آیا فروشنده خوبی هستید؟ آیا می‌توانید ایده‌ها و نظراتتان را به

دیگران بفروشید؟

۲۵) آیا جرأت انجام کارهای جدید یا حرکت بر خلاف تمایل دیگران و یا

متفاوت بودن از دیگران را بدون توجه به قضاوت دیگران راجع به خود،

دارید؟

۲۶) آیا همیشه به دنبال راههای بهتر برای انجام کارهای خود هستید؟

برای مثال، راههای بهتری برای جواب دادن به این پرسشنامه.

۲۷) آیا هیچگاه مأیوس نمی‌شوید؟

۲۸) آیا دوست دارید به استقبال حادثه بروید یا منتظر بمانید تا اتفاقی

برای شما بیفتد؟

۲۹) آیا دارای هدف، تمرکز و تمایل در زندگی خود هستید؟ (در کنار پول

درآوردن)

تحلیل نتایج

اگر تقریباً همه سؤالات را با علامت ✓ جواب داده‌اید، شما به احتمال زیاد مستعد هستید و یا یک سرمایه‌دار کارآفرین و موفق هستید یا دروغگوی خوبی هستید.

اگر بیش از ۵ سؤال را حذف کرده‌اید، احتمالاً نسبت به چنین پرسشنامه‌ای اشتیاق ندارید. بنابراین توقف کنید و بیشتر ادامه ندهید.

اگر بیش از ۱۲ سؤال را به این دلیل که توانایی تصمیم برای گذاشتن علامتی را نداشته‌اید، جواب نداده‌اید، به شما هشدار می‌دهیم که مواظب باشید. سخن آخر در مورد **شغل**، اینکه: شما یا آن را دارید یا به دست می‌آورید یا آن را انجام می‌دهید و یا انجام نمی‌دهید. هیچ جای تردیدی وجود ندارد.

اگر بیش از نصف سؤالات را با علامت x جواب دادید ولی واقعاً می‌خواهید در شغل موفق شوید، خودتان را برای کار سخت آماده کنید.

و در آخر اگر بیش از ۲۰ سؤال را با ✓ جواب داده‌اید، مبارک باشد، شما احتمالاً کاندیدای عالی کارآفرینی هستید. البته اجازه ندهید این فکر در سرتان فرو رود. به یاد داشته باشید که استعداد بدون تصمیم‌گیری هیچ ارزشی ندارد.

تعداد بسیار کمی از افراد در طول زندگی خود به سمت منابع انرژی که در درونشان بی‌استفاده مانده است می‌روند. در حالیکه آنجا چشمه‌های عمیقی از قدرتی که هرگز استفاده نشده وجود دارد.
«آدمیرال ریچارد برد»

نکته: اگر شما ۲۸ سؤال اول را به این دلیل که به شما گفته شده سؤال ۲۹، آخرین سؤال، مهمترین خصوصیت شخصی را نسبت به بقیه سؤالات در بر دارد، جواب ندهید، درس با ارزشی را آموخته‌اید:

حس کنجکاوی، عمل را خلق می‌کند

ویژگیهای مشترک کارآفرینان موفق

این مطلب کمی ترسناک است. البته هر قسمت به امید آنکه شما را یک قدم به شناخت کارآفرینی نزدیکتر کند، با دقت انتخاب شده است. آیا آماده مبارزه هستید؟

کارآفرینان موفق ...

مسئولیت موفقیت یا شکست خود را خودشان می‌پذیرند، پیوسته برای ارتقاء مهارت‌هایشان کار می‌کنند و گاهی از شکست فرار می‌کنند. آنها همچنین:

- بر روی اصول تمرکز می‌کنند.
- همواره به دنبال فرصتهای جدید هستند.
- روزهایشان را سازماندهی می‌کنند. بنابراین کارهای مهم، همیشه در اولین فرصت انجام می‌شوند.
- هر مطلبی را که مربوط به شغلشان باشد مطالعه می‌کنند.
- به طور مرتب برنامه شغلی خود را به روز درمی‌آورند.
- واکنش‌ها را از هر نوعی که باشد، به گرمی می‌پذیرند.
- اهداف قابل دسترسی را که شامل کارهای دلخواه قابل اجرا می‌شوند، مرتب می‌کنند.

• برای به دست آوردن استاندارد بازار تلاش می‌کنند.

کارآفرینان موفق ...

قادر به ایجاد اکتشافات بزرگ هستند زیرا آنها حس کنجکاوی را در خود زنده نگه می‌دارند و از جستجوی بچه‌گانه جهان برای اولین بار لذت می‌برند. آنها همچنین:

- با حالات معمولی و مدهای قدیمی مدارا می‌کنند.
 - در مورد زندگی کردن به بهترین شکل ممکن تصمیم می‌گیرند.
 - احساس سیری ناپذیری برای آموختن دارند.
 - با اشتیاق، از محیط رقابتی خود و تغییرات بازار، آگاه می‌شوند.
 - آرزوی به دست آوردن شانس را دارند و تلاش می‌کنند که وسایل دسترسی به آن را، اگر نتایج آنگونه که انتظار می‌رفت نبود مرتباً عوض کنند.
 - کارآفرینان موفق باور دارند... کاری که خوب انجام شده باشد بهتر از پاداش و قدردانی است و پرسش این سؤالها بصیرت و آگاهی را نشان می‌دهد نه جهالت و نادانی را.
- علاوه بر این، آنها اعتقاد دارند که:

موفقیت‌های بزرگ برابر با تعهدات بزرگ است.

- اگر افراد دیگر می‌توانند آن شغل را انجام دهند، پس آنها نیز باید بتوانند آن را انجام دهند.
- آنچه که شما راجع به خود تصور می‌کنید مهمتر از چیزی است که دیگران راجع به شما تصور می‌کنند.
- لزومی ندارد که از همه چیز سر در آوریم تا از آنها استفاده کنیم.
- مردم بزرگترین سرمایه شما هستند.
- چیزی به عنوان شکست وجود ندارد، آنها فقط تجربه‌اند.
- نباید افراد دیگر را کنار بزنید.

کارآفرین موفق بودن به این معنی است که از شکست نترسیم، دیگران را به خاطر عدم موفقیت سرزنش نکنیم و درک کنیم که افراد اگر شاد باشند، شکست نخورده‌اند.

«نکته مؤثر»

کارآفرینان موفق دارای ...

- تصویر واضحی از جایی که می‌خواهند ۱۰ یا ۲۰ سال دیگر آنجا باشند هستند
- حس شدید تعهد و زمانبندی هستند و به علاوه:
- دارای ارزشهای واضح و اهداف واقع‌گرایانه هستند.
- دارای قضاوت خوب در هنگام تصمیم‌گیری هستند.
- اندوخته‌هایی از شغل قبلی برای تجربه کردن در زمینه مورد علاقه خویش دارند.
- شهامت قبول اشتباه و پذیرش محکومیت خود را دارند.
- آرزومند مطالعه و تجربه هستند.

هیچ چیز در جهان نمی‌تواند جای پافشاری و تلاش را بگیرد. استعداد هم نمی‌تواند؛ هیچ چیز معمولی تراز افراد مستعد ناموفق نیست. تحصیلات هم نمی‌تواند؛ دنیا پراز افراد تحصیلکرده بی‌مسئولیت است. سعی و اراده قدرتمندترین نیروها هستند.

«کالوین کلیج»

کارآفرینان موفق می دانند که ...

ابتکار راه ویژه کارآفرینی است و هر کسی می تواند با خرید شیء ۲۰

هزار ریالی و فروش آن به قیمت ۵۰ هزار ریال بر ثروت خود بیفزاید.

آنها همچنین می دانند که:

- هر اتفاقی دلیلی دارد.
- خوش شانسی برای کسانی اتفاق می افتد که خودشان را باور دارند.

• اعتماد به نفس، دیگران را تحت الشعاع قرار می دهد.

کارآفرینان موفق دارای خصوصیات زیر نیز هستند:

فعال	پرانرژی	دارای تخیل قوی
اهل مدارا	مشتاق	مستقل
دلیر	با اخلاق	مبتکر
رقابت پذیر	منعطف	هدفمند
خلاق	متمرکز	خوش بین
کنجکاو	دوست‌داشتنی	سازماندهی شده
قاطع	سخت‌کوش	پرشور
مصمم	سالم	صبور
منظم	مهربان	نظاره‌گر

کارآفرینان موفق می‌دانند که چگونه ...

جریان نقدینگی خود را بررسی کنند. نقاط ضعف و قوت خود را ارزیابی

کنند و احساسات خود را در شرایط بحرانی و فشار کنترل کنند و همچنین

می‌دانند که چگونه:

- ناتوانی و اضطراب را کنترل کنند.
- درآمدها را سرمایه‌گذاری کنند.
- بسیار مؤثر مذاکره کنند.
- آنچه نیاز مردم است را تشخیص دهند.
- وظایفشان را در سازماندهی اساسی انجام دهند.

از طرف دیگر:

کارآفرینان ناموفق ...

ریسک‌کنندگانی بزرگ و هنرمندانی بدخلق هستند. همچنین تمایل

دارند که:

- قماربازی پرتحرک

- مدیرانی مشتاق پول

- و خیالباف باشند

- وقتی پیشرفت سخت می‌شود به سرعت فرار کنند

- خودمحوری بازارها را به عهده بگیرند.

علاوه بر این، کارآفرینان ناموفق خود را با الکل و مواد محرک از بین

می‌برند، از قدردانی از کارمندان لایق پرهیز می‌کنند، بعد از کسب موقعیت

قوی در بازار متکبر می‌شوند و :

- دوست ندارند هیچ‌کس در موفقیت آنها شریک شود چون یک

گام از همه دوستانشان جلوترند.

- نمی‌توانند موفقیتشان را حفظ کنند.

- اجباراً قمار می‌کنند.

- وقتی به پول می‌رسند، حریص می‌شوند.
- تصمیمات خائنه می‌گیرند.
- خودشان را با موقعیت‌هایشان مشغول می‌کنند.
- اهداف دوردست دارند.
- بیش از ظرفیتشان خود را درگیر کارها می‌کنند.
- به جای اینکه به نتیجه‌گیری بپردازند، وقت خود را برای سرزنش دیگران به خاطر مشکلات تلف می‌کنند.

کارآفرینان در هر شکل و اندازه‌ای ظاهر می‌شوند. آنها از هر سیستم و تحصیلاتی سر در می‌آورند. موضوع مشترکی که به آنها مربوط می‌شود، قضاوت، بلندهمتی، تصمیم‌گیری، ظرفیت پذیرش، ریسک، تلاش سخت، طمع، ترس و شانس است.

«سرجیمز گلداسمیت»

نتیجه‌گیری

آیا احساس می‌کنید حبس شده‌اید؟ از شاخه‌ای به شاخه دیگر می‌پرید،

سخت کار می‌کنید ولی به هیچ جا نمی‌رسید؟

چطور امکان دارد که گاهی اوقات بعضی افراد در مواردی موفق می‌شوند که

دیگران در آن شکست خورده‌اند در حالیکه مهارت‌ها و سطوح تصمیم‌گیری‌شان

یکسان است؟

شاید جواب این سؤال در متن زیر آمده باشد:

وقتی ذهن، هدف تعریف شده‌ای داشته باشد، انرژی آن متمرکز

می‌شود ولی وقتی هیچ هدفی نداشته باشد انرژی آن هدر

می‌رود.

تعریف دقیق اهداف و اعمال مورد نیاز شما برای رسیدن به موفقیت به

شما فرصت می‌دهد تا تمرکز کنید و تصمیم بگیرید و روزی نتیجه تمام

تلاش‌هایتان را با چشمانتان ببینید. به عبارت دیگر، اگر از ابتدا هدف مشخصی

نداشته باشید، جمع‌آوری امکانات به منظور دستیابی به موفقیت، هیچ فایده‌ای

ندارد.

هرگز عقیده نداشته باشید که جهان به شما، یک زندگی بدهکار است. فرزندی که اعتقاد دارد والدینش، یا دولت، یا هر کس دیگری زندگی را به او بدهکاراند و او می‌تواند آن را بدون تلاش به دست آورد، روزی به خود می‌آید و می‌بیند برای شخص دیگری که این عقیده را نداشته و به این حقیقت رسیده است که باید دیگران را به کار واداشت، کار می‌کند.

– دیوید سارنوف، مؤسس آر.سی.آ^۱

مدیر تجاری کسی است که در محل کار از بازی گلف
صحبت می‌کند و در زمین بازی از کار صحبت می‌کند.
«انون»

^۱ RCA