



نشریہ الکترونیک کے موسسہ آموزش عالی شان دیز

شماره سوم - بهار ۱۴۰۰

کارآفرین شو

قدم به قدم تا موفقیت



آروین یالوم

باهم چند خط کتاب بخوانیم

درمان شوینهاور

زندگی را می‌توان به تکه پارچه‌ای گلدوزی شده تشبیه کرد، هر کس در نیمه‌ی نخست عمر، به تماشای رویه‌ی آن می‌نشیند و در نیمه‌ی دوم، پشت آن را می‌نگرد. پشتش چندان زیبا نیست ولی آموزنده‌تر است زیرا بیننده را قادر می‌سازد ببیند که چگونه رشته‌های نخ به هم پیوسته‌اند.



نوروز می‌آید، دیوها شکست می‌خورند، من یقین دارم!

توفان، خشمگین و زوزه‌کشان رفت تا برای دیوها خبر ببرد. باد دانه‌های برف را بر سر و روی ننه سرما پاشید. گرگ‌ها گیج و پریشان به ننه سرما خیره بودند. ننه سرما جلو آمد. بخار نفس‌های گرگ خاکستری را احساس کرد. روی زمین در برابر گرگ خاکستری زانو زد. کمی خم شد. چشمان آنها به هم نزدیک بود. گفت: "نوروز می‌آید، بهار می‌آید، دیوها شکست می‌خورند، من یقین دارم!"

نوروز می آید

از مجموعه «قصه‌ای نو، از افسانه»

محمد رضا يوسفی

واحد کار آفرینے موسسه آموز شرع الے شادی

بامادر تماس باشید

shandiz.ac.ir

• 51-315.9-3.9

• 91293686 • 6



قاضی که باشی عادت می کنی به تملق و چاپلوسی برخی از مراجعه کنندگان: « حاج آقا، شما اسوه ی علم و اخلاق هستین»؛ «آقای قاضی، عدالت شما بزرنازد خاص و عامه»؛ «آقای دکتر، منصب قضا برازنده ی شماست»؛ «آقای رئیس، درایت شما مثال زدنیه»؛ «حاج آقا، بزرگترین شانس ما این بود که شما حاج آقای پرونده ی ما شدین»؛ «آقای قاضی، چه قدر به شما می آد که قاضی باشین» و... این ها جملاتی هستند که هر روز از پشت میز عدلیه شنیده می شود و صد البته که آدم را جوگیر هم می کند. با این که می دانم اکثر قریب به اتفاق این مجیزها پوچ است و انگیزه ای جز فتح قلب و قلم قاضی ندارد، چه کار می شود کرد؟ من هم آدم هستم و با شنیدن چنین اوصاف و محاسن عالیه ای ته دلم یک غنچی می رود و راستش را بگویم، برخی اوقات به قدری غنچش زیاد است که در دلم می گویم "**ای جان، اداامه بده این ماساژ روحی رو**"

خلق بیزینس پلن پساکرونا (ترجمہ شدہ از مجلہ کسب و کار ہاروارد) - قسمت اول

برای خلق بیزینس پلن پساکرونا، باید هر کسب‌وکار به سه سوال مهم پاسخ دهد

سوال اول اینکه کسب و کار مورد نظر دقیقاً چگونه درآمدزایی می‌کند؟ بسیاری از کسب و کارها هنوز به صورت دقیق، تفاوت ایجاد شده در نحوه کار و درآمدزایی خود را بررسی نکرده‌اند و نمی‌دانند ارتباط میان تولیدکننده، مصرف‌کننده و البته خودشان چگونه تحت تاثیر قرار گرفته است؟

سوال دوم این است که برای ادامه دادن کسب و کارتان به چه کسی بیش از همه اعتماد دارید؟ افراد را شناسایی و رفتار آنها و تاثیرش بر کسب و کار را بررسی کنید. اما مهم‌ترین و آخرین سوال که جواب‌دادن به آن بسیار سخت خواهد بود، این سوال است: رفتار مردم پس از کرونا چگونه خواهد بود؟

هرچند همه می‌دانیم دوران کرونا موقت است اما زمان آن به‌حدی طولانی شد که تاثیر خیلی واضحی بر مردم و رفتارهای آن‌ها گذاشت. پس از این بحران بعضی چیزها به حالت سابق خود بازخواهند گشت، بعضی مسائل بسیار تغییر کرده و بعضی موارد هیچ‌گاه همانند سابق نخواهند شد. نکته مهم این است که بتوانیم این موارد را از هم تشخیص داده و از الان برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنیم. برای پاسخ‌دادن به این سوالات، رفتار مصرف‌کننده را در سه دسته‌بندی اصلی تقسیم کردیم تا ارزیابی و یافتن پاسخ را ممکن کنیم

۴ تکنیک کاربردی برای افزایش مهارت های

کارآفرینی

Harvard business review

۱ – تمرین فرآیند تفکر خلاق

کارآفرینان در نتیجه یافتن راهکارهای خلاقانه برای مشکلات و نیازهای مردم به موفقیت های بزرگ دست یافته اند. شروع یک کسب و کار تازه و تاسیس شرکت شخصی کار پیچیده ای نیست. امروزه بسیاری از افراد اقدام به تاسیس کسب و کار شخصی شان می کنند. نکته مهم در این میان ایده ما برای بهبود زندگی مشتریان مان است. اگر ما ایده نوآورانه ای مدنظر نداشته باشیم، امکان موفقیت در حوزه کسب و کار دشوار خواهد بود. سالانه بسیاری از کسب و کارهای نوپا پیش از اینکه به سالگرد تاسیس شان برسند، با شکست مواجه می شوند. اگر ما علاقه مند به موفقیت در زمینه راه اندازی کسب و کار و تجربه کارآفرینی مان هستیم، باید از شکست رقبا به خوبی درس بگیریم. تفکر خلاق فرآیند ارزیابی وضعیت کنونی حوزه کسب و کار و تلاش برای ارائه پاسخ های تازه به مشکلات موجود است. به این ترتیب ما توانایی تولید محصول یا ارائه خدمتی نوین را خواهیم داشت

۲– اهمیت تفکر باز

خلاقیت منبع بسیار مهمی برای نوآوری محسوب می شود. یکی از نکات مهم در زمینه نوآوری در حوزه کسب و کار ضرورت یافتن سریع نکات مهم و اجرای آنهاست. بدون تردید شمار بالایی از افراد مانند ما در تلاش برای یافتن نکات تازه در حوزه کسب و کار هستند، بنابراین اگر ما دیگر اقدام کنیم، فقط باید شاهد موفقیت دیگران باشیم. یکی از راهکارهای مناسب برای یافتن سریع ایده های مناسب تقویت توانایی تفکر باز است. این امر به معنای استقبال از هر نوع ایده ای و تفکر درباره اش است. متأسفانه برخی از افراد نسبت به برخی ایده ها گارد می گیرند. این امر موجب ناتوانی آنها در زمینه استفاده مناسب از ایده های جذاب برای توسعه کسب و کار خواهد شد

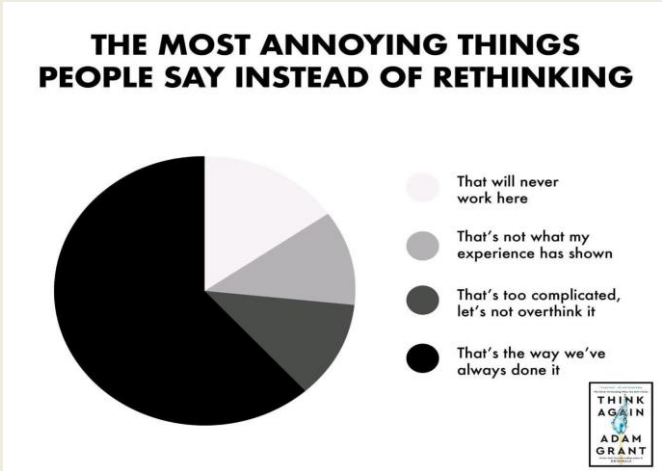
۳– ضرورت ادامه تحصیل

اطلاعات عامل مهمی در زمینه نوآوری محسوب می شود. در بسیاری از حوزه ها بدون داشتن اطلاعات دقیق و گاهی معتبر امکان نوآوری وجود ندارد بنابراین در صورت علاقه به فعالیت در حوزه ای تخصصی باید به فکر ادامه تحصیل نیز باشیم. آشنایی با مفاهیم و فرآیندهای تخصصی در حوزه مورد علاقه مان موجب درک عمیق تر از شرایط موجود می شود. به این ترتیب ما شانس بیشتری برای یافتن ایده های مناسب و نوآوری بهتر خواهیم داشت.

۴– خود را به چالش بکشید

وقتی ما مطابق با برنامه ای که برای پیشرفت شخصی مان طراحی کرده ایم عمل نمی کنیم، بسیاری از همکاران نسبت به توانایی ما شک خواهند کرد. بسیاری از افراد دنبال کردن دقیق برنامه شخصی برای پیشرفت را غیرممکن می دانند. توصیه من در این بخش به چالش کشیدن خودمان است. ما باید انگیزه کافی برای فعالیت هرچه بهتر را در خودمان تقویت کنیم. گاهی اوقات ما باید به عمد شرایط کار را برای خودمان دشوارتر کنیم. اغلب افراد در شرایط دشوار بهتر کار می کنند. به این ترتیب با دشوار ساختن شرایط چالش جذابی برای بهبود مهارت مان ایجاد می شود.

آنچه کارآفرینان برای کسب موفقیت در کسب و کار باید بیاموزند



برای اینکه شرکتتان به سرنوشت شرکت های کداک، آتاری، بلک بری، سیرز، نوکیا، بلاک باستر و خیلی شرکت های دیگر که روزگاری بهترین های صنعت خودشان در دنیا بودند گرفتار نشود هرگاه با یک ایده جدید ور حوزه مربوطه تان روبرو شدید اصلا از این حرفهای اعصاب خردکن نزنید:

- ❖ ما همیشه اینطوری کار می کنیم مشکلی هم وجود نداره
- ❖ خیلی پیچیده است اجازه بدهید در موردش دیگر فکر نکنیم
- ❖ این هیچ وقت اینجا عملی نمی شود
- ❖ الان سرمان شلوغ است بعدا شاید
- ❖ تجربه من چیز دیگری میگوید
- ❖ اعتبارسنجی شده؟
- ❖ شما؟

در عوض بیایید حتی یکبار هم که شده در شیوه رویارویی خود با چیزهای جدید تغییر بدهید. آنها بطور ناگهانی و برنامه ریزی نشده جلوی شما سبز خواهند شد، فرار نکنید چون دیگر بر نمی گردند. فوراً و بدون یک لحظه منفی بافی با آنها روبرو شوید، حتما امتحانشان کنید و به بررسی آنها بپردازید.



خلوت، تفکر و خودسازی را فراموش نکنید

درباره **جیمز کونانت**، رئیس برجسته و پیشین دانشگاه هاروارد داستان شگرفی می گویند. وقتی به او پیشنهاد ریاست می کنند می گوید: "من از پذیرش این پیشنهاد بسیار خشنود می شوم، ولی روزهای چهارشنبه نمی توانم سر کار بیایم چون باید به واشنگتن بروم." کمیته استخدام این را می پذیرد.

واقعیت این بود که او نمی خواست به واشنگتن برود، بلکه می خواست تنها باشد و کتاب بخواند. یعنی احساس نیاز می کرد هفته ای یک روز با خودش و اندیشه هایش خلوت کند.

تمام مدیران باید بتوانند از کار کنار بکشند و درباره آن بیندیشند، پروژه های تازه طرح کنند یا گرهی بکشایند.



روز را چگونه آغاز کنیم؟

ایمی کادی، روانشناس سازمانی دانشگاه هاروارد، یک راه حل ساده برای با قدرت شروع کردن روز پیشنهاد می کند. او می گوید قبل از آن که پایتان را از تخت خواب بیرون بگذارید، در همان حالت خوابیده تا می توانید پاها و دست هایتان را باز کنید و بکشید تا بدنتان بیشترین فضای ممکن را اشغال کند!

با توجه به اینکه فضای زیاد اشغال کردن و دست و پا را باز کردن ژستی حاکی از قدرت و اعتماد به نفس است، این کار پیام غیرمستقیمی به مغز است و روز شما با قدرت و اعتماد به نفس بیشتری آغاز می شود، به همین سادگی!



زمانی که **کرم ابریشم** در درون پیله به یک پروانه تبدیل می شود، آرام آرام تلاش می کند تا پیله را شکافته و از آن بیرون بیاید. اگر در این زمان، شما به زعم کمک به پروانه، پیله را بشکافید تا او راحت تر و سریعتر بیرون بیاید، بزرگترین ظلم را در حق او نموده اید. چرا که با بال های چروکیده و بدن نحیف پروانه ای مواجه خواهید شد که زودتر از زمان مقرر و بدون تلاش پای به دنیا گذاشته است و دیر یا زود خواهد مرد.

کسانی که می خواهند یک شبه دیگران را به **موفقیت** برسانند؛ بر فرض آنکه نیت صادق و دانش کافی داشته باشند، درواقع در حال دریدن ناهنگام پیله ی تلاش، پشتکار، مداومت، تجربه اندوزی، واقع گرایی و دانش افزایی دیگران هستند.

موفقیت برندهای شخمی بزرگ یک شبه به دست نیامده است؛ بلکه در طول زمان، با رعایت تمرکز، تخصص، تداوم و تعهد، دست یافتنی شده است.

امیرکلام می فرمایند:

کاری که دوام داشته باشد، هر چند کم باشد، امیدبخش تر از کارهای زیادی است که مایه ملالت است و به زودی قطع می شود.

دکتر محمد رضا طاهری

استاد موسسه آموزش عالی شاندیز