

## ۱۰ درس کسب و کار که باید تا پیش از چهل سالگی بدانید

یک کارآفرین بنگاه اقتصادی، پس از سی سال تجربه مداوم در کسب و کار، ده مورد از مهم ترین درس هایی را افشا می کند که آرزو داشت زودتر در زندگی اش آموخته بود: من حرفه کسب و کارم را سی سال پیش آغاز کردم. آن روزها، زمانی که کار را شروع کردم، هرگز فکرش را نمی کردم که برای شرکتی بزرگ کار خواهم کرد. با سه شرکت و یک سرمایه اولیه شروع کرد و به یک مولف در زمینه کسب و کار، یک سخنران انگیزه دهنده و یک مشاور تبدیل شدم. بارها اخراج شدم، از طرف شرکایم کنار گذاشته شدم و بارها از کسب و کاری کنار گرفتم و به سمت کسب و کار تازه ای حرکت کردم.

رویکرد من نوعی پشروی مخاطره آمیز بود، چیزی مثل یک رانندگی دیوانه وار. اما با گذر عمر و همه آن فراز و فرودها، تجربیات زیادی کسب کردم و با همان تجربه های ذره ای دانش و خرد حاصل شد.

در اینجا ده آموزه ای را بیان می کنم که ای کاش پیش از رسیدن به چهل سالگی می دانستم.

۱. نمی توانید کنترل همه چیز را بدست بگیرید. این مهم نیست که چه کسانی را می شناسید یا چقدر سخت کار می کنید، چیزهای زیادی وجود دارند که از کنترل شما خارج هستند. هرچه زودتر این مهم را دریابید، کمتر با شکست مواجه خواهید شد. با جدیت روی آن اموری که از پس کنترل شان بر می آید کار کنید و بیاموزید که چطور قاطعانه به چیزهایی که خارج از کنترل شما هستند واکنش نشان دهید.

۲. پول یکی از معیارهای موفقیت است. در اختیار داشتن پول و سرمایه اهمیت دارد زیرا واضح ترین شیوه ای است که افراد جامعه به وسیله آن به هدف می رسند. با به دست آوردن پول کافی می توانید آنچه را که دوست دارید انجام دهید و از خانواده تان حمایت کنید. در واقع پول در خدمت تقویت و رشد پیوند عاطفی میان شما و خانواده و دوستان عمل می کند. پس دارید از سرمایه دیگری در جای دیگری مایه می گیرید.

۳. همه را دوست داشته باشید، به عده کمی اعتماد کنید و فقط به خودتان متکی باشید. فرض کنید که مردم بهترین نیت ها را نسبت به شما دارند، اما فقط به کسانی که استحقاقش را دارند اعتماد کنید. کسب و کار شما همان چیزی است که شما و تیم تان آن را ساخته و پرداخته اید. برای موفقیت های کاری تان به دیگری که خارج از حوزه اعتمادتان هستند وابسته نباشید.

۴. مساله این نیست که چی کاری انجام می دهید، مهم این است که دارید با چه کسانی کار می کنید. من در بسیاری از تجربیات کسب و کارم، از فقدان آدم هایی که واقعا بشود در شرایط دشوار کاری رویشان حساب کرد در رنج و ناراحتی بوده ام. کسب و کار، در نهایت، مساله ای درباره شریک ها، کارمندان، مشتریان و فروشندگان آنهاست.

۵. موفقیت های بزرگ یک شبه به دست نیامده اند. اغلب مالکان کسب و کارهایی که به لحاظ مالی موفق بوده اند، برای بیش از یک دهه سخت کوشانه در حال کار و تمرکز بر حوزه کاری شان بوده اند. شکیبایی حقیقتاً یک فضیلت ارزشمند برای بسیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک محسوب می شود. بپذیرید که رسیدن به موفقیت یک پروسه بسیار بلندمدت است و می تواند بین هفت تا ده سال طول بکشد.

۶. همیشه نمی شود از شکست ها چیزی آموخت. برخلاف عقل سلیم عوام، گاه شکست خوردن هیچ چیز مشخصی برای یادگرفتن ندارد. بنابراین سعی کنید تا جایی که می توانید عواقب یک کار را بررسی کنید. وقتی شکست می خورید، بیاموزید که می توانید چه کارهایی کنید و سریعاً از آن وضعیت در گذرید تا بتوانید به سمت شانس موفقیت بعدی حرکت کنید.

۷. همواره برنده ها و بازنده ها وجود خواهند داشت. یقینا اگر یک برنده باشد شادکامی بیشتر وجود خواهد داشت، اما همچنین، آموختن اینکه چطور یک «بازند خوب» باشد مهم است. در مورد شکست خوردن چندان سخت گیر نباشید، بلکه بپذیرید که باختن به شما مجال خواهد داد که شیوه های تازه به پیش رفتن را بیابید و رهسپار شوید.

۸. فروش موجب غرور و وجه نقد موجب خوش فکری می شود. فراموش کنید که میزان درآمد شما چقدر زیاد است، یا چند نفر در استخدام شما هستند. بر چگویی صورت حساب گردش وجوه تمرکز کنید. همچنین، بر اینکه چطور یک صورت وضعیت گردش مالی شفاف را تهیه کنید و اینکه واقعا چه میزان وجه نقد می توانید به دست آورید و حفظ کنید تمرکز کنید.

۹. تمرکز کنید، تمرکز کنید، تمرکز کنید. آن دسته از صاحبان کسب و کارهای کوچک که می خواهند همه چیز را برای انواع مشتری های تدارک ببینند احتمالا شکست خواهند خورد. وفاداری مشتری از این اصل نتیجه می شود که یک چیز مشخص را به نحو شایسته ای برای آن ها به انجام برسانید.

۱۰. در زندگی چیزهای دیگری هم در کنار کسب و کار وجود دارند. بیشتر کارآفرین ها وقت بسیار زیادی را بر سر کار یا اندیشیدن درباره کار صرف می کنند. این وسواس، باعث به وجود آمدن یک جهان بسیار محدود و گاه منفرد می شود. حمایت کردن و ارائه پشتیبانی از خانواده و دوستان، زندگی تان را بسیار غنی تر خواهد کرد.

## پرداخت

ارائه دهنده راهکارهای تجارت الکترونیک

برای مشاوره رایگان و همکاری با پرداخت تماس حاصل نمایید