

# انکوباتور کار آفرینی

گام‌هایی جهت ورود به مرکز به مرکز کار آفرینی  
نویسنده: ناتان مکانان



خب، شما فکر می‌کنید که برای ورود به یک انکوباتور کار آفرینی آماده هستید؟ شما تصور می‌کنید که عالی هستید ولی فرصتی جهت انجام بعضی تکالیف ابتدایی دارید. تنها داشتن ایده صحیح ضمانت موفقیت شما را تضمین می‌کند و یک انکوباتور کسب و کار، جانشینی برای شما که الزامات را یاد بگیرد نیست. گام‌های ساده‌ای که در متن زیر آورده شده شما را مطمئن می‌کند که آماده‌اید.

**۱- یاد بگیرید:**

**۱- هر گاه شخصی را ملاقات می‌کنید، بایستید.**  
این مورد به شما اجازه می‌دهد که با شخص مخاطب در یک حد برابر قرار بگیرید. با باقی ماندن در صندلی خود، پیغامی با مضمون اینکه «تصور نمی‌کنید که شخص مقابل به اندازه کافی توجیهی جهت زحمت ایستادن داشته باشد» انتقال می‌دهد. اگر خود را در موقعیتی می‌بینید که نمی‌توانید بایستید، (مانند زمانی که پشت گلدانی با شاخه‌های بزرگ هستید!!) عذرخواهی کنید و توضیح دهید. برای مثال می‌توانید بگوئید: مرا ببخشید نایستادم. برگ‌های این گلدان مانع دید من می‌شوند.

**۲- لبخند بزنید**  
احساسات ظاهری شما گویاتر از کلمات می‌باشند. به نحوی نگاه کنید که شما از ملاقات دیگران، بدون توجه به آن چیزی که در ذهن دارید خرسند هستید. برای شخصی که زودتر از شما می‌ایستد، لبخندی روی صورت بیاورید.

**۳- تماس چشمی داشته باشید.**

نگاه کردن به اشخاصی که شما ملاقات می‌کنید، بیانگر توجه و جلب نظر شما به آنهاست. اگر نگاه شما در جای دیگری باشد، بیان می‌کنید به دنبال شخص دیگری جهت پیشبرد میل تان هستید.

**۴- بی‌درنگ خود را معرفی نمایید.**

۵- وقتی لازم است، شرحی شامل اینکه که هستید بیان کنید

کافی نیست که به فرض بگویید: «سلام، من ماری جونز هستم». «اطلاعات بیشتری بدهید». سلام من ماری جونز هستم. من برای شرکت ... فعالیت می‌کنم».

**۶- استوار دست بدهید.**

به عنوان احترام دست خود را دراز کنید. شخصی که ابتدا دست خود را دراز می‌نماید احساس آسودگی و اطمینان می‌نماید. مطمئن باشید که بخش احترامات فیزیکی شما حرفه‌ای است. به نحوی دست ندهید که استخوان مچ خرد شود یا خیلی شل دست ندهید. اگر در دست دادن با خانم‌ها و آقایان دستپاچه شدید از آن صرفه نظر کنید.

**۷- یاد بگیرید که چگونه یک معارفه روان داشته باشید.**

در کسب و کار شما همیشه اشخاص با اهمیت کم را به اشخاص مهم معرفی می‌کنید. روش این کار به این ترتیب است که ابتدا نام افراد مهم را ذکر کنید، به دنبال آن با کلمات: «میل دارم معرفی کنم ...» و سپس نام افراد دیگر را ذکر کنید. مطمئن شوید که مطالبی درباره هر شخص بگویید تا دیگران بدانند چرا آنها را معرفی می‌نمایید و مقداری اطلاعات خواهید داشت که با کدام شخص شروع به گفتگو نمایید.

**۸- تشخیص دهید که کدام شخص مهم تر است.**

مشتری یا دورنمای کسب و کار مهم تر از رئیس شماسست. فقط به خشنودی رئیس خود چشم نداشته باشید.

**۹- به اسامی در ملاقات‌ها توجه نمایید.**

بسیار متعارف است که فکر کنید چه چیزی می‌خواهید بگویید و به دیگران تمرکز نکنید. اگر شما تمرکز داشته باشید و هنگامی که نامی را می‌شنوید، تکرار کنید شناس بالاتری از قبل دارید.

**۱۰- اسامی کوچک اشخاصی را که برای دفعه دوم می‌بینید با اجازه خودشان به کار برید.**

همه اشخاص نمی‌خواهند در جلسات ابتدایی به صورت غیررسمی نامیده شوند. بهتر است در مسیر رسمی اشتباه کنید تا اینکه دیگران را با چوب و چماق بزنید. هدف شما در بین چند دقیقه ابتدایی ملاقات با اشخاص دیگر دادن احساس راحتی به آنها و سهولتی است که آنها بخواهند با شما کار کنند

وقتی شما برای آن برخورد‌های بحرانی ابتدایی قوانین دلگرم کننده‌ای را رعایت کنید شما یک شروع محکم برای یک ارتباط سود بخش در درازمدت را خواهید داشت.

شما می‌توانید با اشتراک یک مجله کار آفرینی آغاز شلوغ می‌توانید یاد بگیرید.

**۲- مهیا شوید:**

زمانی را صرف یادگیری واقعی همه رسوم کسب و کار کنید. آیا همه روش‌ها و رویه‌ها را می‌دانید. جهت دانستن همه مواردی که برای شروع یک کسب و کار لازم است، وقت اختصاص دهید.

**۳- برانگیخته شوید:**

حالا زمانی است که باید تمام تلاش و انرژی خود را جهت ساختن کار خود را بکار گیرید. آغاز هر کار با حرارت و جدیت تفاوت بزرگی را حاصل می‌آورد.

## ۱۰ استراتژی‌های براداشتن یک شروع خوب

نویسنده: لیدیا رمسی

در زندگی هر شخص صاحب کسب و کار، یک روز، با یک سری از ملاقات‌ها و احترامات تحت الفظی پر شده است. وقتی شما اولین برخورد با مشتری یا هم‌قطار خود داشته باشید می‌خواهید که در مسیر درستی گام بردارید. انجام این عمل، اولین برخورد و ملاقات‌های پس از آن را به خوبی و آسانی میسر می‌سازد. قدم‌های نادرست، تلاش سختی جهت جبران احتیاج دارد. انرژی خود را برای بعد حفظ کنید و این استراتژی‌های آسان را جهت یک شروع موفق به کار برید.

## درسهای کسب و کار برای یک کارآفرین جوان، از زبان یک کارآفرین جوان

نویسنده: دی. جی. هانا<sup>۱</sup>

مسن تر در مقام مساوی با شما نمی توانند انجام دهند. شما بر خلاف رقیب خود، جوان و مجرد هستید، شانس های زیادی دارید و لزومی ندارد که نگران سیر کردن شکم فرزندان خود باشید. جوانی شما، ضامن انرژی و قوای فکری شماست. به عنوان یک شخص جوان کارها را از ابتدا شروع کنید و نگذارید تا پایه های شغلی که ایجاد می کنید، سست بنا شود. و اگر در این جریان نیاز به حقوق پیوسته دارید، در کنار توسعه دادن شغل جدید، شغل قبلی تان را که تنها منبع تأمین سرمایه ی اولیه تان بوده، رها نکنید. تا اگر شغل جدیدتان عملکرد مناسبی نداشت، دوباره فعالیت های خود را در زمینه ی شغلی قبلی تان افزایش دهید و در آینده دوباره با دقت و آگاهی بیشتری به توسعه و تکامل طرح شغلی تان بپردازید.

راه عاقلانه این است که قبل از شروع شغل جدید و به مخاطره انداختن خود، موفقیت شغل خود را ارزیابی کنید. یافتن پشتوانه ی مالی اولیه برای شغل جدید دشوار است. لذا شاید کار نیمه وقت، تنها راهی است که شما را در رسیدن به اهدافتان موفق می سازد. من موقع شروع کارم خیلی خوشبخت بودم، چون از قبل برنامه ریزی داشتم و از کودکی پول هایم را پس انداز کرده بودم. اگر شما تا به حال این کار را انجام نداده اید، همین حالا به بانک بروید و حساب پس انداز برای خود باز کنید. نه حساب جاری بلکه حساب پس انداز باز کنید و مادامی که برای توسعه ی شغل تان به آن نیاز نداشته باشید، از آن برداشت نکنید. سعی کنید پول تان را مادامی که طرح شغلی تان هنوز جوان است افزایش دهید. با رشد توسعه ی شغل تان، این پول را به کار بگیرید و آن را دوباره جایگزین نمائید. در کنار پرداخت هزینه های زندگی تان بیشترین مقدار ممکن را پس انداز کنید تا موقع توسعه ی شغل تان این پول را پشتوانه خود سازید، سپس شما باید توجه کامل خود را روی توسعه ی شغل تان متمرکز سازید.

مدرسه و کارهای مربوط به آن موانعی هستند که مختص کارآفرینان جوان می باشند. اولویت دهی به کارهایتان بسیار مؤثر خواهد بود.

مهم نیست که چقدر موفقیت از شغلتان عاید شما شود و یا اینکه چه زمانی را به آن اختصاص دهید. کارهای مربوط به درس و مدرسه باید در اولین اولویت شما قرار گیرند. خیلی راحت است که برای رسیدن به میلیون ها دلار پول، تکالیف مدرسه را انجام ندهید و یا این که در مدرسه توجهتان به درس را

کمتر کنید ولی باید بدانید که درس چیزی است که در آینده با گسترش و ادامه ی شغل تان در زندگی به شما کمک خواهد کرد. وقت خاصی را برای انجام تمرینات مدرسه اختصاص دهید و وضعیت مطلوب نمراتتان را حفظ کنید. هیچ کس حاضر به ارتباط با شخصی که نتوانسته درس خود را تمام کند و در مدرسه شکست خورده است، نمی باشد. زمانی که شروع به بالفعل در آوردن طرح شغلی تان کردید، بدانید که هم اکنون شما به موفقیت رسیده اید و این روحیه ی کارآفرین و آرزوهاتان شما را در زندگی بازاری خواهد داد. حتی اگر نتوانستید به خوبی آن را پیاده کنید بدانید که به تجربیات شغلی فراوانی دست یافته اید که دیگر همسن و سال هایتان از آن بی بهره اند.

شما جوانی خود را برای کسب برتری صرف می کنید، پس باید همیشه آماده باشید و همواره مثبت فکر کنید که موفق خواهید شد. هرگز از بالا بردن مقام شغلی و ترقی دادن شغل خود باز نایستید و هرگز از موفقیت نترسید.

۱-دی. جی. هانا- ۱۸ ساله- موسس شرکتی است که ارائه دهنده ی مجموعه ای از خدمات مرتبط مانند طراحی وب، طراحی گرافیک وب، و... است. وی سالانه از طریق کسب و کارهای کوچک ۱۷/۰۰۰ دلار درآمد دارد و در نظر دارد تحصیلات خود را در زمینه ی کارآفرینی در دانشگاه Fairleigh Dickinson ادامه دهد...

پیش از آن که با ایجاد یک شغل جدید خود را به مخاطره ببندید، وقت خود را برای لذت بردن از آنچه تا کنون انجام داده اید، صرف کنید و بدانید آنچه که انجام می دهید به طور کامل به موفقیت منتج نمی شود و چیزی که در این بین مهم است تجربیاتی است که بدست خواهید می آورد.

نگاه بهتری به افراد جوانی که روزانه با آن ها ارتباط دارید، ببندید؛ و تلاش هایی که برای متمایز ساختن خود از آن ها انجام می دهید و نتایجی را که از این تلاش ها بدست می آورید، در نظر بگیرید و بدانید که تنها با سعی و تلاش است که شما از افراد همسان موفق تر شده اید.

شما به عنوان یک کارآفرین جوان، با موانع شخصی و شغلی زیادی روبرو خواهید شد که برای رسیدن به موفقیت باید آن ها را متحمل شوید. بعضی از این فاکتورها، موانع واقعی هستند، مثل اینکه چگونه و از چه طریقی برای شغل خود پشتوانه ی مالی تهیه کنید و اینکه چگونه خانواده، مدرسه و شغل خود را به طور همزمان مدیریت کنید. بقیه فاکتورهایی که در موردشان بحث می کنیم، چیزی جز موانعی که خودمان برای خود ایجاد می کنیم، نیستند. مثلاً نگرانی در مورد سن و سطح تجربیات مان در برخورد با مشتری. این ها چیزی جز یک سری بازی های فکری که سبب عقب افتادن موفقیت می شوند، نمی باشند. به عنوان یک کارآفرین جوان شما باید بر این موانع غلبه کنید، تا به موفقیت دست یابید. در اولین تلاش برای ایجاد یک شغل موفق، بدون شک شما به دفعات با مشکل روبرو خواهید شد. برای جلوگیری از ایجاد حس شکست در این شرایط غیر قابل اجتناب، نگاهی به اطراف خود ببندید. افراد زیادی را خواهید یافت که مشغول کارهایی هستند که از آن ها لذت نمی برند. انجام این گونه شغل ها هیچ هدفی بجز تأمین هزینه های جاری زندگی را برای آن ها تأمین نخواهد کرد.

همچنین افراد مسن تری را خواهید یافت که به شغل های بی جنب و جوش مشغول هستند. آن ها هیچ کنترلی بر موفقیت آینده ی خود ندارند. صبح از خواب بلند می شوند، سرکار خود می روند، بر می گردند، می خوابند و دوباره صبح روز بعد به همین ترتیب شروع می کنند. در حالیکه شما همواره و در طول زندگی خود درگیر کسب تجربیات شغلی پویا هستید. سن شما نباید آسیبی به مسیر موفقیت شما برساند. بلکه باید به عنوان یک مزیت شما را به سوی اهدافتان سوق دهد.

برای یک کارآفرین جوان کاملاً طبیعی است که در ارتباط با افراد مسن تر، احساس ناامنی نماید. ولی باید بدانید که نه تنها این طرز تفکر شما را به جایی نخواهد رساند، بلکه مشتریان را نیز به سوی رقبایتان سوق خواهد داد. در ابتدا درخواست عقد قرارداد با افراد مسن تر برایم مشکل بود. من شغلی در ارتباط با راه حل هایی در وب ایجاد کردم و فکر می کردم «چرا مردم حاضر می شوند برای خلاقیت من پول پرداخت کنند» با این که می دانستم طرح های من بالاتر و بهتر از طرح رقبایم بود.

هر چند دفاع از کار خود در برابر مشتریان و منتقدین یک عکس العمل کاملاً طبیعی است ولی باید توجه داشته باشید که در دفاع از موفقیت خود؛ منجر به دعوا با مشتری نشوید. پرورش دادن حس ناامنی در خود، موجب خواهد شد که این نگرانی در فکر افرادی که با آن ها سروکار دارید نیز رشد کند. آن ها همواره نگران این موضوع خواهند بود که آیا خدمات شما برای آن ها سودمند خواهد بود یا نه. اگر این شیوه ی تفکر در شما ادامه یابد، باعث خواهد شد که به جای اینکه توجه تان را روی بهبود کارهایتان متمرکز کنید، خود را به خاطر هر گونه خطایی سرزنش نمائید که این یک اشکال کشنده محسوب می شود. **جوانان باید سرمایه های شغلی تلقی شوند و نه محکومان به اشتغال.**

جوانی شما باعث می شود که بتوانید کارهای متفاوت و ریسک های زیادی انجام دهید که افراد

