

ویژه مشاغل کوچک و کارآفرینان

چگونه از توفیق یک ایده‌ی اقتصادی

محمد سالاری

کارشناس بازاریابی TMBA، مترجم کتاب "بازاریابی بدون تبلیغات"

دوست دارید به عنوان کسب و کار یا شغل انجام دهید، کار مفیدی است. اصولاً پیدا کردن یک ایده اقتصادی خوب و عالی یک کار است و تطابق آن با مهارت‌ها، توانایی‌ها، تخصص، و علائق خودتان، کاری دیگر. کسب و کار شما بایستی قدرت رها سازی انرژی درون شما را داشته باشد. به زبان ساده تر بایستی کاری را انتخاب نمائید که حاضر باشید سالها صبح زود برای آن از خواب بیدار شده و تا پاسی از شب به خاطر به ثمر رسانیدن اهداف آن تلاش کنید. به عبارت دیگر بایستی کسب و کاری را انتخاب کنید که اکثر قریب به اتفاق (اگر نه تمامی) محضورات و رودربایستی‌های شما را تحت الشعاع قرار داده و در بازگو کردن آن به دیگران افتخار کنید و همیشه پر انرژی و مصمم به انجام آن اصرار داشته باشید. یکی از بهترین روشهای دسترسی به این هدف، تنظیم سه فهرست جداگانه شرح زیر است: **فهرست اول:** آنچه که در آن خوب هستید. هر فردی در یک کار خیلی خوب است و مجموع

چه کسانی در اطراف شما هستند و با چه کسانی معاشرت و رفاقت می نمائید؟
غیر از کار، اوقات خود را چگونه سپری می کنید؟
بہتر است خود را به این پرسشها محدود نکنید. چشم انداز مفصل و مشروخی برای خود تنظیم کنید و در آن هر چیزی را که برایتان از اهمیت برخوردار است بوضوح معین کنید. اینها همگی مسائل خصوصی شما هستند که شامل نوع و محل کسب و کار، محل و شرایط زندگی، و اوقات فراغتتان است. چنین اقدامی به شما کمک می کند تا زیر بنای انتخاب یک کسب و کار و یا تصمیم گیری در مورد آن و نیز هدف گذاری واضح و روشنی را پایه گذاری کنید. بہتر است این کار را به کمک شخص دیگری انجام دهید و تصورات و چشم اندازهای خود را با یکدیگر در میان بگذارید تا به یک چشم انداز منسجم دسترسی پیدا کنید.

تعیین تواناییها، مهارت‌ها، تخصص، و نیز آنچه دوست دارید انجام دهید
غالباً "مراجعه به درون و جستجو برای تعیین آنچه

توفیق یک ایده اقتصادی در گرو داشتن یک چشم انداز، آزاد سازی انرژی خودتان، و تعیین نیاز بازار است. این سه گام بایستی به عنوان عوامل اصلی اقدام به راه اندازی یک کسب و کار، مورد توجه قرار گیرند، بنابراین:
چشم انداز کارتان را تعیین کنید.
تواناییها، مهارت‌ها، تخصص، و نیز کسب و کارهایی را که به انجام آن عشق می ورزید، معین کنید.
بازار و نیاز آن را شناسایی کنید.

تعیین چشم انداز

چشمهای خود را برای چند دقیقه ببندید و تصویری از آنچه را دوست دارید در ۵ سال دیگر باشید با تمام جزئیات مجسم کنید. تا آنجا که می توانید و امکان دارد، جزئیات را هر چه مفصل تر ترسیم نمائید، مثلاً:
در کجا زندگی می کنید؟
روزها را چگونه سپری می کنید؟
به چه کاری اشتغال دارید؟
آیا تنها کار می کنید و یا با دیگران همکاری دارید؟



مطمئن شویم؟

نیاز بازار را مشخص کنید

تا به حال برای رسیدن به ایده اقتصادیان در درون خود کاوش می کردید، اما حالا وقت آن رسیده است که نگاهی به بیرون و بازار بیندازید تا ببینید محصول یا خدمت شما کدام نیاز را از چه کسانی برطرف می کند.

ستون استخدام نیازمندیهای روزنامه‌ها، فهرست نیروهای انسانی مورد نیاز سازمانها، و نقل محفل صاحبان کسب و کارها، پر است از شغل و ایده‌های اقتصادی، که بعضاً شاید با مذاق شما نیز مغایرت نداشته باشد، اما بهترین ایده برای کسب و کاری که موفقیت در آن برایتان تضمین شده باشد، کاری است که به فکر خودتان و متناسب با ویژگیها و قابلیت‌های خودتان باشد و مهمتر از همه اینکه بازار برای افتتاح آن ثانیه شماری کند.

بنابراین دست به کار شوید. موفقیت از آن کسانی است که معمار سرنوشت خود باشند و طراحی آن را به دیگران نسپارند. ■

عشق می ورزید.

کسب و کارهایی را که از انجام آن لذت می برید، فهرست کنید. شاید آنطور که به نظر می رسد، کار ساده ای نباشد. به احتمال زیاد این فهرست موارد زیادی را شامل خواهد شد.

بایستی فراتر از عادات و علایق خود سیر کنید. حتی می توانید از کسانی که مدت زیادی است شما را می شناسند بخصوص افرادی که شما را از دوران کودکی می شناسند، بپرسید در دوره ای که از همیشه خوشحالت‌تر و پر انرژی‌تر بودید به چه کاری اشتغال داشته اید؟

خوب، حالا این سه فهرست را به مدت چند هفته در جایی قابل دسترس و در معرض دیدتان (مثلاً روی میز تحریر)، قرار دهید. هر دفعه با نگاه کرده به این فهرستها، ایده ای به فکرتان خطور خواهد کرد. آنها را در یادداشتی جدا به ثبت برسانید. برای فعال کردن تراوش این ایده ها، از افرادی که خوب شما را می شناسند جهت به یاد آوردن وقایع گذشته و کمک به حافظه تان یاری بگیرید.

چنین مهارتهایی است که می تواند زیر بنای یک کسب و کار موفق قرار بگیرد. شاید شما نتوانید بسرعت بهترین مهارتهای خود را به خاطر آورید، بنابراین بهتر است با نظارت بر رفتار خود طی چند هفته و همچنین پرس و جو، از افرادی که شما را خوب می شناسند و از تواناییها و قابلیت‌های شما اطلاع دارند، به تنظیم این فهرست بپردازید.

فهرست دوم: مهارتهایی که آنها را طی سالیان طولانی کسب کرده اید.

چه در یک محیط قراردادی و استاندارد کار کرده باشید و یا نه، بدون تردید از پیرامون خود تجربیاتی داشته و آموخته‌هایی کسب کرده اید. تمامی مسوولیت‌هایی را که تا به حال داشته اید فهرست کنید؛ در مورد اهداف مختلف و کارهایی که به پایان برده اید فکر کنید.

سعی کنید در این زمینه چیزی از قلم نیندازید و فهرست را کامل کنید - دست کم بایستی ده مورد مجزا را نام ببرید.

فهرست سوم: کسب و کارهایی که به انجام آنها