

در شماره‌ی قبل در مورد موفقیت‌های شغلی توضیح دادیم و این که در مسیر پیشرفت مالی، نه تنها برداشتن گام‌های محکم ضروری است، بلکه آگاهی از این که قدم‌ها را کجا بگذاریم نیز اهمیت فراوانی دارد. هم‌چنین انواع مشاغل را به سه دسته‌ی حقوق‌بگیری، خوداشتغالی و کارآفرینی تقسیم نمودیم و در مورد پیشرفت شغل در حقوق‌بگیری، توضیحاتی را ارائه نمودیم. در این شماره قصد داریم به بررسی راه‌های پیشرفت در دسته‌ی دوم شغلی یعنی خوداشتغالی بپردازیم.

### پیشرفت شغلی در خوداشتغالی:

در حوزه‌ی حقوق‌بگیری، درآمد شما به هر حال، محدودیت‌های خاص خود را دارد اما اگر می‌خواهید فرصت‌های مالی و استقلال بیشتری در کار کردن داشته‌باشید، باید کارآفرین و یا خوداشتغال باشید. شما در خوداشتغالی و کارآفرینی، برای شخص یا سازمانی کار نمی‌کنید بلکه خود کارفرمای خویش هستید. البته کسب‌وکار کارآفرینان نسبت به خوداشتغالان، از نوآوری، خطرپذیری و رشد بالاتری برخوردار است. از عواملی که باعث افزایش درآمد این دسته می‌شود، می‌توان به داشتن تحمل، ارتباطات قوی، انعطاف‌پذیری و خطرپذیری بالا اشاره داشت. بازاربایی قوی، رمز پیشرفت در این دسته از مشاغل محسوب می‌شود. در خوداشتغالی، اهمیت ارتباط با مشتری و اطلاعات به‌روز داشتن، بسیار مهم و اساسی است. طبیعی است کسی که برای خودش کار می‌کند، باید شخصاً و بسیار بیش‌تر از یک حقوق‌بگیر، حواسش به تغییرات محصولات بازار، قوانین و مقررات و خواسته‌ی مشتریان باشد. روزبه‌روز نرخ تغییرات محیطی، بیش‌تر و بیش‌تر می‌شود. اگر صاحبان کسب‌وکار، قابلیت انطباق با این تغییرات را نداشته باشند، به تدریج رو به زوال خواهند رفت.

در شغل خود به‌روز باشید و برای هر ریال از درآمدها، برنامه داشته‌باشید چراکه داشتن برنامه‌ی مدرن شغلی و مالی، می‌تواند توانایی شما را در ایجاد فرصت‌ها یاری کند. اگر فرصت‌های بازار را به‌خوبی درک کنید و در کارتان نوآوری داشته‌باشید، می‌توانید به تدریج به‌سوی کارآفرینی و ایجاد درآمد بالاتر حرکت کنید. به افرادی که در استخدام خود درمی‌آورید، احساس مالکیت در آمد بدهید. این کار را می‌توانید از روش‌های مختلفی هم‌چون دادن سهم، معادل سهم و درصد مشخصی از سود انجام دهید. انجام این کار، بهره‌وری کارمندان‌تان را به‌شدت بالا می‌برد. فکر نکنید فقط خود شما در انجام کارها، بهترین و بی‌نقص‌ترین هستید. بهترین‌ها را استخدام کنید. اگر همه‌ی کارها را خودتان انجام می‌دهید و به کسی اعتماد ندارید، فرصت توسعه‌ی کسب و کارتان را از دست می‌دهید. تعادل بین زیاد کار کردن و زیاد فکر کردن در زمان‌ها و شرایط مختلف، زمینه‌ساز ارتقای جایگاه شغلی و مالی شما خواهد بود. به‌طور معمول وقتی تقاضا برای محصول شما در بازار زیاد است، بیش از اندازه کار می‌کنید، غافل از این که برای کسادی بازار در آینده، به اندازه‌ی کافی برنامه‌ریزی نکرده‌اید. هم‌اکنون سعی کنید لیستی از کارهایی‌ها را که در ماه‌ها و حتی سال‌های آینده برای موفقیت در کارتان

الزامی است، نوشته و خود را متعهد به اجرای آن کنید. بهترین‌ها را در شغل خود شناسایی کرده و سپس از آنان الگوبرداری کنید. در کسب‌وکار خود بیش‌ترین استفاده را از تجربه و مهارت‌های فنی و مدیریتی آنان به‌عمل آورید. یادتان باشد همیشه نکات قابل توجه زیادی در کسب‌وکارشان وجود دارد که اجرای آن‌ها می‌تواند موجب تحول در کار شما شود. این نکات که گاهی کوچک و کم‌اهمیت تلقی می‌شوند، می‌توانند زمینه‌ی تحول در مسیر پیشرفت شغلی‌تان را فراهم کنند. در واقع توجه به تعدادی از این نکات به‌ظاهر کم‌اهمیت، باعث متمایز و سرآمد شدن اشخاص در رشد و توسعه‌ی کسب و کارشان می‌شود. هر چند به‌کار بستن به‌موقع و به‌جای این نکات اهمیت دارد، ولی پی‌گیری و پشتکار در به‌ثمر رسیدن آن‌ها، نقش بسیار اساسی دارد.

ذکر این نکته ضروری است که علاوه‌بر مهارت‌های فنی و تخصصی، از مهارت‌های عمومی از جمله مدیریت ارتباط با مشتری، مالی، حسابداری، ریسک، نوآوری محصول و شراکت در سرمایه و کار نیز نباید غافل بود. در واقع برای رشد و توسعه‌ی کسب‌وکار و حرکت به‌سوی کارآفرینی و نیز ایجاد درآمد بیش‌تر، باید به شراکت گذاشتن سرمایه، مهارت و یا تجربه‌ی خود با دیگران و نیز شناسایی و انتخاب به‌موقع و صحیح اشخاص موردنظر برای این منظور را به‌خوبی فرابگیریم.

ادامه دارد...



نادر غلامی

کارشناس ارشد مهندسی صنایع  
مدرس کارآفرینی



# برنامه‌ریزی شغلی و مالی و افزایش درآمد راهکارهای