

یک کتاب یک مقاله

مقاله این بخش

هرگز بروی ناوشسته‌ها حساب

مقاله‌های فرسنگی

بخش یک کتاب یک مقاله، به خلاصه ای از جدیدترین کتابهای منتشر شده جهان در عرصه بین المللی اختصاص دارد. این کتابها پرارزش ترین، تاثیرگذارترین و موفق ترینها در جهان مدیریت هستند.

گروه مترجمان میثاق مدیران
info@MisagModiran.com



هکرز برومی نانوشته با حساب نکنند

چگونه کارآفرینان ریسک می پذیرند و تصمیم گیری می کنند و چگونه شما هم می توانید مثل آنها عمل کنید

گروه مترجمان میثاق مدیران
info@MisaqModiran.com

آنتونی لاکوئینتو
استفان اسپینلی

چکیده

مناسب است که دربرگیرنده اعتماد به ایده ها، ترغیب به ریسک پذیری و تمایل برای سخت کار کردن است. این امر دربرگیرنده ایده هایی است که معمولاً بسیاری از متخصصان آنها را نادیده می گیرند. یکی از این ایده ها، از این قرار است: کارآفرینی یک دوره شغلی است و اقبال بخشی از یک معادله.

هدف این کتاب، کمک به شما برای آماده شدن در برابر موانع موجود و تدوین چارچوبی است که در کاهش خطرات شما را یاری داده و فرآیند تصمیم گیری را تسهیل کند. این کتابی است که به سادگی قابل فهم است. کتاب با بیان این نکته آغاز می شود که اکثر قریب به اتفاق کسب و کارهای جدید نمی توانند انتظارات مؤسسان خود را حتی در زمانی برآورده سازند که در شرایط مالی بهتری قرار می گیرند و با نگرش های مثبت و فرآیند برنامه ریزی دقیق تری مواجه هستند. همچنین به این نکته اشاره شده است که ورشکستگی به معنای این نیست که شما واقعاً شکست خورده اید. پیروز کسانی هستند که می توانند برای آزمودن شانس موفقیت دیگری، همچنان خود را در صحنه نگه دارند. کارآفرینان باید خود را آماده مواجهه با بدقابالی ها نیز بکنند زیرا این آمادگی، میزان هزینه های آنها را کاهش داده و حتی می تواند جلوی آن را بگیرد.

اصل ۱: کارآفرینی یک دوره شغلی است بسیاری از ما بر این باور هستیم که کارآفرینی یعنی آغاز کسب و کارمان. اما این امر باعث می شود که ما تنها بر یک بخش کوچک تمرکز کنیم و در عوض تصویری بزرگ تر همچون برنامه ریزی را از دست بدهیم. اگر کارآفرینی را به مثابه یک دوره شغلی بدانید، می توانید به راحتی این ایده را بپذیرید که وقتی با ورشکستگی مواجه می شوید، به عنوان یک کارآفرین شکست نخورده اید و باید از قبل خود را برای مواجهه با چنین موانعی آماده کنید. بدین ترتیب، می توانید قدرت و منابع را برای امتحان کردن شانس مجدد خود حفظ کنید.

مواردی را که در این خلاصه فرا خواهید گرفت، عبارتند از:

- دو کارآفرین برجسته یعنی آنتونی لاکوئینتو و استفان اسپینلی مشاوره های کارشناسی خود را برای کارآفرینان آتی ارایه می کنند.
- با آماده شدن در برابر موانع و استفاده از چارچوبی که می تواند به کاهش خطرات و تسهیل در امر تصمیم گیری کمک کند، کارآفرینان می توانند احتمال موفقیت خود را افزایش دهند.
- یک "نوع" کارآفرینی ایده آل وجود ندارد و این امر می تواند به اندازه طرح کسب و کار در بسیاری از سازمان ها مهم باشد.
- کارآفرینی یک دوره شغلی است نه یک رخداد مقطعی. برندگان کسانی هستند که بتوانند خود را در صحنه حفظ کنند.
- ابزارهایی جذاب وجود دارند که همه افراد دارای ایده های کسب و کار می توانند به راحتی آنها را درک کنند. این ابزارها نشان می دهند که چگونه باید خطرات موجود در شروع کار کسب و کار را مد نظر داشت.



بخش یک: تدوین یک چارچوب ذهنی مناسب

یک کارآفرین برای موفق بودن، نیازمند یک چارچوب ذهنی

اصل ۲. کارآفرینان موفق نیز همانند شما هستند.

بسیاری از اساتید برجسته مدیریت همچون هنری مینزبرگ^۱ از دانشگاه معتبر مک گیل^۲ کانادا، معتقدند که چیزی به عنوان یک کارآفرین ایده آل وجود ندارد - کارآفرینان دارای طیف متنوعی از ویژگی های شخصیتی هستند. به زبان ساده، کارآفرینان هیچ فرقی با ما ندارند.

البته تنوع ویژگی های شخصیتی می تواند مشکل ساز باشد. ایده آل گرایی، دشمن کارآفرینی است. زمان و هزینه صرف شده برای حفظ افراد ایده آل، باعث می شود که شما درهای کسب و کار خود را به روی فرصت ها ببندید و در عوض چنین فرصت هایی را به سادگی در اختیار رقبایان قرار دهید. میانه روی در قبال ویژگی ها و خصایص شخصیتی، کلید موفقیت شما است. همه افراد میانه رو می توانند به کارآفرینانی موفق تبدیل شوند.

اصل ۳. هیچ رمزی برای موفقیت وجود ندارد.

نتایج چندین دهه تحقیق، نمایانگر مجموعه ای از رموز ایجاد یک کسب و کار پایدار است. اگرچه گاهی اوقات الگوهای مشترک در کسب و کارها دیده می شوند اما هر فرصتی، منحصر به فرد است. این منحصر به فرد بودن، رمز کارآفرینی است. این خبر خوبی برای کسانی است که کارآفرینی را یک دوره شغلی می دانند زیرا منابع، تجارب، مهارت ها و تصمیماتی که شما در یک کسب و کار شکست خورده به کار گرفته اید، می تواند راهنمای شما برای کسب و کار آتی باشد.

به خاطر داشته باشید که هیچ رمز و رازی برای موفقیت وجود ندارد. منابع، تجارب، مهارت ها و تصمیماتی که شما در کسب و کاری شکست خورده به کار گرفته اید، می تواند همه آن چیزی باشد که شما برای موفقیت در کسب و کار آتی خود بدان نیاز دارید.

اصل ۴. شانس و اقبال بخشی از این معادله است.

معمولاً نباید بگوییم که خوش اقبال نقش مهمی در دستیابی افراد به موفقیت ایفا می کند و همه کسانی که بر این باورند که بد اقبال باعث فروپاشی کسب و کارشان می شود، از همان ابتدای کار خود را برای شکست آماده می کنند. با این وجود، چه بخواهیم و چه نخواهیم، شانس همیشه بخشی از این معادله است.

خوش اقبال برای کارآفرینان می تواند در قالب زمان بندی مناسب، استفاده از یک فرصت، تغییری مطلوب در سلاقی مشتریان یا یک فن آوری تجلی یابد. بد اقبال نیز می تواند در قالب رکود اقتصادی، مرگ یا بیماری یک شریک یا یک مشتری

کلیدی، بلایای طبیعی یا تغییرات نامطلوب در فناوری یا سلاقی مشتریان نمایان شود.

الزاماً، شانس در موفقیت شما نقش دارد و آنچه که مهم است، توانایی شما برای نامیدن و شناخت رخ داده ها و اتفاقات در قالب خوش اقبالی یا بد اقبالی است. بدین ترتیب، شما باید طوری عمل کنید که احتمال موفقیت خود را افزایش دهید.

اصل ۵. هرگز زیاده خواهی نکنید.

بسیاری از محققان موضوع کسب و کار معتقدند که برای کارآفرینان، رسیدن به یک نقطه اوج همچون استقلال مالی، یعنی رسیدن به همه چیز. اما ما استدلال می کنیم که باید اهدافی معقول تر را در ذهن داشته باشید تا بتوانید ضمن دستیابی به رضایت بیشتر، شانس موفقیت خود را افزایش دهید. رسیدن به ثروت، آن قدر هم که شما فکر می کنید، باعث رضایت نمی شود. یک طرح تحقیقاتی توسط اقتصاددانی به

یک کارآفرین برای موفق بودن، نیازمند یک چارچوب ذهنی مناسب است که دربرگیرنده اعتماد به ایده ها، ترغیب به ریسک پذیری و تمایل برای سخت کار کردن است. این امر دربرگیرنده اید ههایی است که معمولاً بسیاری از متخصصان آنها را نادیده می گیرند. یکی از این ایده ها، از این قرار است: کارآفرینی یک دوره شغلی است و اقبال بخشی از یک معادله.

نام ریچارد استرلین^۳ در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی^۴ نشان می دهد که رسیدن به پول تنها برای مدت اندکی باعث رضایت افراد از کسب و کارشان می شود. هیجان پولدار شدن پس از مدتی از بین می رود و همیشه کسانی هستند که از شما بیشتر ثروت داشته باشند. از سوی دیگر، علت رضایت پایین در قبال پولدار شدن این است که این امر همانند قمار است یعنی افراد زیادی برای رسیدن به آن تلاش می کنند اما عده معدودی می توانند به چنین هدفی دست یابند. این نتایج حکایت از آن دارند که شما فقط تلاش می کنید به نقطه ای از ثروت برسید، در حالی که رسیدن به دیگر امتیازات روانی و هیجانی را، نادیده می گیرید. مهم ترین منطق برای اینکه از شما بخواهیم فقط موضوع ثروت را دنبال نکنید، گوشزد کردن خطرات فزاینده نهفته در چنین هدفی است: از جمله اینکه هر چه انتظارات شما برای رسیدن به ثروت بیشتر باشد، باید برای

3.Richard Easterlin

4.South California

1.Henry Mintzberg

2.McGill

- نیاز به توسعه شبکه کسب و کارتان
- نیاز به تجربه کردن کسب و کار
- امید به ایجاد مبنایی برای دیگران

سید علی حسینی - مشاور مدیریت

زمانی مایکل دل ۵ قبول داشت که از مسیر پیش روی خود می‌ترسد. هم نه باید، با ترس خود کنار بیاید و هم نه باید، آن را نادیده بگیرد. ترس یک واکنش طبیعی است که باید به آن توجه کنید و آن را در تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی‌های خود لحاظ کنید. ترس بزرگ‌ترین محرک است. ترس عاملی است که باعث می‌شود شما سخت کار کنید.

همچنین، ترس یک مکانیسم طبیعی دفاعی است که بخشی از بقای ذاتی و غریزی ما بدان بستگی دارد. ترس شما را قادر می‌سازد تا همیشه از شرایط محیطی خود آگاه باشید و احتمال شکست خوردن از یک رقیب جدید یا یک فن‌آوری جدید را کاهش دهید.

• همه کارآفرینان ترس را تجربه می‌کنند.

• باید به ترس توجه کنید زیرا بزرگ‌ترین محرک و یک مکانیسم طبیعی دفاعی است.

• ترس شما باید با فرآیند تصمیم‌گیری شما ترکیب شود.

• ترس می‌تواند انگیزه‌های برای بسیاری از اقدامات خوب و مفید شما باشد.

اصول بعدی به شما کمک می‌کنند تا فرآیند تصمیم‌گیری خود را تسهیل کرده و شانس موفقیت کسب و کارتان را افزایش داده و در عین حال خود را برای آزمودن شانس‌ها و فرصت‌های بعدی آماده کنید.

بخش ۲ - اتخاذ تصمیمات مناسب

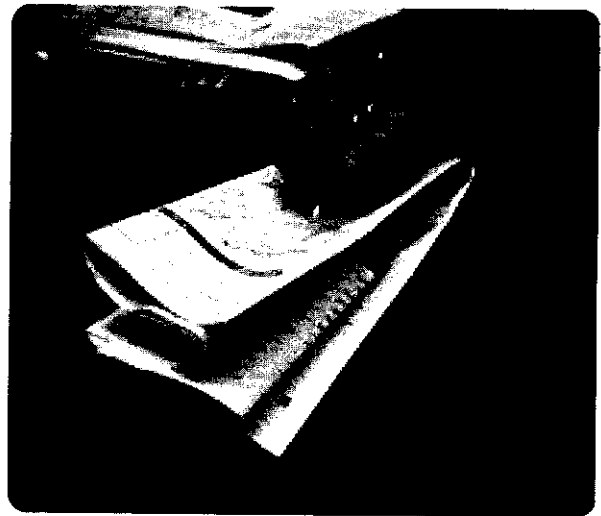
اصل ۸ - هرگز بر روی نادانسته‌ها حساب نکنید

همیشه برای افرادی که می‌خواهند در دیگران ایجاد انگیزه کنند، ساده است که آنها را ترغیب به پذیرفتن ریسک‌های بزرگ کنند. هر چه باشد، این کار ضرری را متوجه آنها نمی‌سازد. اما برای کسی که ریسکی بزرگ را پذیرفته، هر آن احتمال شکست خوردن و نابود شدن وجود دارد.

همه کارآفرینان باید تا حدی ریسک‌پذیر باشند اما پذیرفتن ریسک بیشتر به معنای صلاحیت و توانمندی‌های کارآفرینی نیست. کارآفرینان موفق، مدیرانی اهل ریسک هستند نه مدیرانی الزاماً ریسک‌پذیر. به عبارت دیگر، شما باید با دقت تمام و بر اساس اهداف، شخصیت، تجربه، ماهیت فرصت‌ها و نوع کسب و کارتان، دست به ریسک‌پذیری بزنید.

چهار قانون ساده برای تحمل شریک شدن در کار است:

۱. ایده‌های مستقیم خطر کمتری نسبت به ایده‌های بدیع و پیچیده دارند. عقاید رایج خطر کمتری نسبت به عقاید جدید



نیل به این هدف با خطرات بیشتری دست و پنجه نرم کنید.

اندلس - مشاور مدیریت نقطه پول دارند

پول باید چه نقشی را ایفا کند؟ برخلاف مشاغل غیر کارآفرینی، سودطلبی باید هدف مهمی برای تمامی کسب و کارها باشد. البته، فرصت‌های کسب و کار را نباید تنها بر اساس توان آنها برای دستیابی به پول سنجید.

اگر کسب و کار شما در تحقق برخی اهداف زندگی شما موفق است و حتی اگر این موفقیت صرفاً مالی نیست، می‌توانید آن را یک تجربه موفق بدانید و به کمک آن در مسیر موفقیت‌های بیشتری گام بردارید.

مطمئن شوید تفاوت میان کسب و کاری را که در راستای تحقق اهداف شما و کسب و کاری را که در راستای پیگیری اهداف شما هستند، به خوبی درک کرده‌اید. در حالی که کسب و کار اول می‌تواند روشی برای استمرار دوران شغلی شما به عنوان یک کارآفرین باشد، کسب و کار دوم می‌تواند مسیری نابودکننده باشد به ویژه اگر اهداف در مسیری متضاد پیگیری شوند. مثلاً، سخت است که یک کسب و کار، به طور همزمان هم اهداف رشد بالا و هم سودآوری بالا را دنبال و پیگیری کند.

دو اصل اساسی که کسب و کاری می‌تواند موفق سازد:

• رویایی بلند مدت

• نیاز به چالش

• تمایل به استقلال مالی

• نیاز به کمک به جامعه

• تمایل به توسعه روابط اجتماعی

• تمایل به انجام کاری مهیج

• حس غرور و پیشرفت

• انجام کاری که به آن علاقه مند هستید

دارند.

۲. حتی یک مسیر پیموده شده هم می تواند ناشناخته هایی داشته باشد.

۳. عقاید بزرگ معمولاً همراه با فن آوری های ارزان قیمتی هستند.

۴. اجرای یک ایده مهم تر از خود آن ایده است.

اصل ۹. پولتان را بیهوده خرج نکنید

شروع یک کسب و کار کوچک نیازمندی طی کردن آهسته تر مسیر است اما در عوض این مسیر امن تر بوده و می تواند به یک دوره شغلی بلند مدت برای کارآفرینان بیانجامد. بخش اعظم شرکت های معتبر، کارشان را با یک کسب و کار کوچک آغاز کرده اند.

شروع یک کسب و کار کوچک چگونه می تواند به موفقیت شما کمک کند؟

کسب و کار کوچک می تواند:

۱. میزان اشتباهات شما را محدود کند.

۲. مزایای رقابتی خوبی را در اختیار شما قرار دهد.

۳. قدرت یادگیری شما را افزایش دهد و مانع از آن شود که شما وارد کسب و کاری شوید که نمی توانید در آن کارایی داشته باشید.

۴. کمبود منابع شما را جبران کند و اجازه دهد شما در مسیری مثبت گام برداشته و حرکت کنید.

۵. بسیاری از هزینه های شما را کاهش دهد.

شما باید خود را متقاعد کنید که باید با حداقل امکانات، حداکثر تلاش خود را بکار گیرید و از تمامی مواد، تجهیزات و خدمات به نحو احسن استفاده کنید. مثلاً می توانید به جای خرید ماشین آلات یا تجهیزات نو که گران قیمت هستند، به سراغ استفاده از تجهیزات دست دوم بروید که کیفیت مطلوب و در عین حال قیمتی پایین دارند.

شکست های کارآفرینی

جوزف گایتی ۶ نخستین دستمال های دستشویی را در سال ۱۸۵۷ تولید کرد اما این محصول در فروش شکست خورد زیرا در آن زمان، دستشویی ها و حمام های آمریکاییان مملو از روزنامه های روز قبل بودند.

در سال ۱۹۱۴، شرکت تأسیس شده توسط جوزفین کاکرین ۷ نخستین ماشین ظرفشویی خودکار را تولید کرد. این محصول نیز در فروش شکست خورد زیرا این امر تا حدی به دلیل مشکلات فنی آن بود و دلیل دیگر آن این بود که اکثر خانه های

آمریکاییان آن زمان، فاقد آب گرم کافی برای استفاده در این نوع ماشینهای ظرفشویی بودند. اما جالب است بدانید یکی از مهم ترین دلایلی که باعث شکست این محصول شد، آن بود که زنان آمریکایی آن دوران، واقعاً از شستشوی ظروف لذت می بردند!

اصل ۱۰. همیشه قبل از حرکت مسیر را بشناسید

برخی افراد بر این باور هستند که سرعت، کلید موفقیت کسب و کار است زیرا آنانی که کند حرکت می کنند، محکوم به شکست هستند. اما صبر و شکیبایی یک عنصر کلیدی برای همه آنانی است که می خواهند در کسب و کارشان به ویژه در فعالیت های کارآفرینانه به موفقیت برسند. تحقق چنین هدفی نیازمند رعایت پنج اصل مهم به شرح زیر است:

۱. هرگز تا اطمینان حاصل نکرده اید، به سراغ کسب و کاری نروید. مهم نیست که ایده شما چقدر جذاب است. این زمان، است که شمر ثمر بودن آن را اثبات می کند.

۲. اجازه دهید دیگران پیشقدم شوند. کارآفرینان عجله زیادی

همه کارآفرینان باید تا حدی ریسک پذیر باشند اما پذیرفتن ریسک بیشتر به معنای صلاحیت و توانمندی های کارآفرینی نیست. کارآفرینان موفق، مدیرانی اهل ریسک هستند نه مدیرانی الزاماً ریسک پذیر.

در آغاز یک کسب و کار دارند زیرا بر این باورند که اگر آنها اولین کسی نباشند که وارد بازار می شوند، فرصتی بزرگ را از دست خواهند داد. در حالیکه این استراتژی تنها در نظر خوب است نه در عمل.

۳. مطمئن شوید بازار، آمادگی پذیرش ایده شما را دارد.

۴. قبل از آغاز، مطمئن شوید که محصولات و شرکت شما آماده شده اند. ارزیابی ساده زمان مناسب شروع کار باید هنگامی انجام شود که شما مطمئن هستید می توانید ارزشی را که در نظر دارید برای کارتان ایجاد کنید.

۵. رشد و توسعه شما نباید سریع تر از توان سازمانتان باشد. این درست مقطعی است که بسیاری از سازمان های نوپا در آن دچار دردسر می شوند. رشد بیش از حد سریع، فشار زیادی را هم بر ارایه و هم بر کیفیت خدمات مشتریان تحمیل می کند.

اصل ۱۱. تنها افراد ناوارد بدون برنامه پرواز میکنند تعجب آور است که این عنوان به ندرت در ادبیات تحقیق کسب و کار دیده می شود. بدتر اینکه بسیاری از افراد نسبت

6. Joseph Gayetty

7. Josephine Cochrane

به این موضوع، موضع دفاعی می گیرند. با این وجود، بسیاری از کارآفرینان موفق قبول دارند که باید برای آغاز کسب و کارشان، حتماً برنامه ای مدون داشته باشند.

ویژگیهای یک طرح مدون

۱. این طرح باید به بهبودی شرایط فکری، احساسی و مالی شما پس از شکست احتمالی در کسب و کارتان کمک کند.
۲. این طرح باید بتواند به شما نشان دهد که کسب و کار آتی خود را دقیقاً از چه نقطه ای شروع کنید.
۳. این طرح به ورود مجدد شما به محیط بازار کمک میکند.
اصل ۱۲. با دیگران ارتباط برقرار کنید اما در عین حال مراقب باشید

برقراری ارتباط با دیگران، را هر کار آفرینی باید در برنامه کاری خود داشته باشد. ایجاد ارتباطات قوی با خانواده، دوستان و دیگر شرکت ها و کسب و کارها، مزیتی رقابتی را در اختیار شما قرار می دهد.

۴. ارتباطات خوب چه مزایایی باید برای شما به دنبال داشته باشد:

این نوع ارتباطات می تواند به شما کمک کند تا فرصت های بالقوه کسب و کارتان را بشناسید، عقاید خود را دنبال کنید، منابع مالی، انسانی و فکری بهتری را برای خود فراهم آورید، خود را به شرکا، عرضه کنندگان و مشتریان احتمالی بشناسانید، به منبعی مفید از تخصص حرفه ای تبدیل شوید و اگر شرایط منطبق با طرح و برنامه شما پیش نرفت، از کمک های دیگران بهره مند شوید.

۵. برای دستیابی به چنین ارتباطاتی، باید چه کار کنید: بهترین شبکه ها، آنانی هستند که اعضای شان سعی می کنند بیشتر، چیزی را به آنها بدهند تا از آنها دریافت کنند. این امر می تواند مزایایی غیرقابل تصور به دنبال داشته باشد.
۶. چگونه ارتباطات خود را ارزیابی می کنید:

این چهار پرسش را از خود پرسید: ۱. گستره ارتباطات من باید چقدر باشد؟ ۲. تا چه میزان باید در دسترس دیگران باشم؟ ۳. هزینه حفظ ارتباطاتم چقدر است؟ ۴. ارتباطاتم تا چه میزان معتبر و قابل اطمینان هستند؟

۷. چگونه باید ایجاد ارتباط کنید:

برای ایجاد ارتباط، باید فردی بدون محافظه کاری باشید. نباید هر کسی را بپذیرید. بدانید که می خواهید به کجا بروید.

۸. چگونه ارتباطات خود را حفظ میکنید:

باید عقاید خود را حفظ کنید و اجازه ندهید دیگران از آنها سوءاستفاده کنند. همیشه بر ارتباطات خود نظارت داشته باشید و اختلاف نظرهای احتمالی را حل و فصل کنید. بیهوده به کسی اعتماد نکرده و تمام جزئیات دیدگاه های خود را فاش نکنید.

اصل ۱۳. جمعی عمل کنید

بر خلاف آنچه که در ظاهر دیده می شود، اکثر کسب و کارهای موفق وابسته به یک فرد نیستند. سه پرسش زیر را در نظر داشته باشید:

۱. چرا یک شریک مورد نیاز است؟

برخی از مزایای شراکت عبارتند از:

- شریک می تواند بخشی از خطرات را بپذیرد.
- شریک می تواند در شما ایجاد انگیزه کرده و به شما کمک کند.
- یک نفر نمی تواند به تنهایی همه کارها را عملی سازد.
- دو فکر بهتر از یک فکر هستند.

۲. چه کسی باید شریک باشد؟

- کسی را فقط به این دلیل انتخاب نکنید که در دسترس شما است.

آنچه برندگان و بازندگان را از هم جدا می کند، ورشکستگی نیست (بسیاری از کارآفرینان ورشکستگی را تجربه می کنند) بلکه توانایی برندگان در حفظ خود و موقعیتشان در صحنه از طریق حفظ اراده و منابعشان برای تلاشی مجدد است.

- شرکا باید مکمل مهارت ها، تجارب و اطلاعات شما باشند.
- شرکا باید دارای نگرشی مشترک با شما باشند.
- شرکا باید همانند شما انگیزه فعالیت کردن داشته باشند.

۳. چرا دستیابی به اجماع نظر مهم است؟

سه موضوع زیر را در نظر داشته باشید تا مشکلات ناشی از شراکت برای شما رخ ندهند:

- تعریف وظایف. دستیابی به تعریفی از وظایف خود و شریک کاری دشوار است زیرا این امر غالباً دربرگیرنده موضوعاتی حساس است که افراد می ترسند مانع از موفقیت کسب و کار جدیدشان بشود.

- اختیار تصمیم گیری. ارزشمند این است که از طریق توافق، درک متقابل و پذیرش یکدیگر، تصمیم گیری کنید. این امر نشانگر آن است که می توانید در اکثر زمینه ها به توافق نظر برسید.
- اختصاص منابع. فردی که مسئول تصمیم گیری درباره

ورشکستگی نیست (بسیاری از کارآفرینان ورشکستگی را تجربه می کنند) بلکه توانایی برندگان در حفظ خود و موقعیتشان در صحنه از طریق حفظ اراده و منابعشان برای تلاشی مجدد است. گفته می شود که بهترین زمان برای واکنش نشان دادن به یک معضل، قبل از رخ دادن آن است. به همین دلیل است که یک رویکرد پیش نگرانه را باید قبل از شکست کسب و کار تدوین کرد.

با استفاده از اصولی که در اینجا برشمرده شد، می توانید خود را برای مواجهه با بدترین شرایط آماده کنید. در نهایت، با آماده شدن در برابر چنین مشکلاتی، می توانید مانع از وقوع بزرگترین ترس خود یعنی ورشکستگی کسب و کارتان شوید.

نویسنده: گان:

آنتونی لاکوئیتو^۸ مدرک دکترای خود را از دانشگاه کلمبیا اخذ و به مدت ۱۵ سال به عنوان مدرس و کارآفرین در ژاپن فعالیت کرد. او سه کسب و کار از جمله یک مدرسه زبان و دو رستوران تأسیس کرده است.

استفان اسپینلی^۹ یکی از مؤسسان شرکت بینالمللی جیفی لوب^{۱۰} است. او هم‌اکنون مشغول به تدریس رشته کارآفرینی در کالج بابسون^{۱۱} است.

کتاب هرگز بروی ناداشته ها حساب نکنید، در سال ۲۰۰۶ توسط انتشارات جان ویلی و پسران^{۱۲}، در ۲۱۲ صفحه منتشر شده است.



کسب و کار است، باید هم اختیار لازم برای اختصاص منابع داشته و هم پیگیر فرآیندی روشن در قبال آنچه را که احتمالاً رخ خواهد داد، باشد.

اصل ۱۴ قواعد بازی را یاد بگیرید

موفق ترین کارآفرینان، قواعد بازی را یاد می گیرند. آنها این قواعد را نقض نمی کنند بلکه می دانند چگونه در بین آنها مانور بدهند. چهار مورد از مهم ترین قواعد بازی عبارتند از:

۱. کار کردن با یک سیستم.
۲. ایجاد فکر.
۳. انعقاد یک قرارداد.
۴. فرصت طلبی.

اصل ۱۵. زمانی به موقع را برای خروج در نظر بگیرید.

یکی از دشوارترین ابعاد کارآفرینی، تقویت اراده و توانایی خروج به موقع از کسب و کار است. این تصمیمی است که اتخاذ آن حتی احساسیتر از زمان شروع کار است. به ندرت دیده شده که صاحب یک کسب و کار موفق، بتواند تصمیمی عقلانی را در مورد زمان خروج خود بگیرد اما این تصمیم می واند مؤید آن باشد که فرد می تواند شانس خود را برای موفقیت در یک حوزه کارآفرینی دیگر بیازماید. فرد همیشه باید در دو مقطع به این موضوع بیندیشد؛ یکی در زمان پیش از شروع کسب و کار و دیگری در زمان پس از آغاز کسب و کارش.

سخن آخر

آنچه که برندگان و بازندگان را از هم جدا می کند،

- مرکز پژوهشی توسعه مدیریت، "خدمات روانشناختی" به شرح زیر را با مجوز سازمان نظام روانشناسی ملی ایران ارائه می دهد.
۱. راهنمایی و مشاوره در زمینه های مدیریتی شغلی و خانواده
 ۲. راهنمایی و مشاوره رفتاری- تربیتی و...
 ۳. روانسنجی در زمینه آزمون های هوش، استعداد، شخصیت و...
 ۴. روان درمانی: افسردگی- اضطراب، وسواس و...
 ۵. آمادگی کارگاه های مهارت زندگی مثبت اندیشی و...
 ۶. ارائه مشاوره گروهی و فردی

آدرس: خیابان ولیعصر (عج) - روبروی مسجد بلال - کوچه مهناز - پلاک ۵
تلفن: ۴۵-۴۳۰۴۴۰۴۴

8. Anthony Laquinto
9. Stephen Spinelli
10. Jiffy Lube
11. Babson College
12. Sons, John Wiley