

کارآفرینی در هفت گام

نویسنده : علیرضا تاجریان

در این نوشتار سعی داریم با برشمردن هفت گام اساسی، دریچه ای نو بر روی کارآفرینان و دیگر افراد جامعه برای راه اندازی و مدیریت کسب کاری جدید برای خود و دیگر افراد جامعه بگشاییم و با پرداختن به نکات اساسی و سخنان کارآفرینان بزرگ دنیا، به باورهای جدیدی در عرصه کارآفرینی برسیم.

کارآفرینی در هفت گام نویسنده : علیرضا تاجریان

اشاره: واژه «کارآفرین» (entrepreneur) دربردارنده معنای موفقیت است. این واژه به معنای محصولات، ابداعات، کیفیت و خدمات نوین است. در درون یک شرکت، این واژه به معنای نوع خاصی از روحیه، سرزندگی و فضیلت است. «ای. ا. باتلر»، مفسر روزنامه تجاری، آن را «شوق خلقت» می نامد. در واقع کارآفرینان کسانی اند که با ایجاد محصولات و خدمات نوین مورد نیاز مردم، درآمد خوبی کسب می کنند. معمولاً گمان می رود که کارآفرینان در راه اندازی شرکت ها تبحر دارند. در هر حال، آنها از هیچ، کسب و کاری جدید خلق می کنند. آنها به رغم مخاطرات بسیار، پیشگام کارهای جدید می شوند. امروزه بیشتر مشاغل جدید را شرکت های کارآفرینی خلق می کنند. کالاها و خدمات برتر، فن آوری نوین و پیشرفت ها عموماً از مراکز کارآفرینی نشأت می گیرند. ریشه رشد و شکوفایی ما در شرکت های کوچک و کارآفرینان کوشایی است که مشتاقانه نظریات نوین خود را عملی می کنند. کارآفرینی مزایای خاص خود را دارد؛ از جمله دستمزد بالا، امنیت، ایجاد دارایی، استقلال کاری و رضایتمندی. با وجود مزایای فراوان کارآفرینی عده کمی از افراد جامعه به فکر راه انداختن کسب و کاری برای خود هستند. شاید مهمترین دلیل این امر، ترس باشد چرا که بیشتر افراد جامعه می ترسند با پرداختن به کارآفرینی حقوق ماهیانه خود را از دست بدهند. همچنین آنها نمی توانند ریسک، عدم اطمینان و فکری پولی را تحمل کنند و فکر صورت حساب های پرداخت نشده و بی پولی، آنها را به وحشت می اندازد. در این نوشتار سعی داریم با برشمردن هفت گام اساسی، دریچه ای نو بر روی کارآفرینان و دیگر افراد جامعه برای راه اندازی و مدیریت کسب کاری جدید برای خود و دیگر افراد جامعه بگشاییم و با پرداختن به نکات اساسی و سخنان کارآفرینان بزرگ دنیا، به باورهای جدیدی در عرصه کارآفرینی برسیم.

گام اول: آغاز کار یک مبارزه است

آغاز یک کسب و کار جدید چالشی سخت، نومیدکننده و سرشار از نگرانی است. این کار به شجاعت و پایداری جوانه نیاز دارد. کارآفرینان باید برای برخورد با مشکلات عذاب آوری آماده باشند که تنها با استقامت و پافشاری سخت و مداوم برطرف می شوند. هر کسب و کار تازه ای را که شروع می کنید علاوه بر مشکلات معمول، مشکلات خاص خود را دارد. هر کارآفرین در شروع کار مجبور است راه

خود را از میان طیف بی پایان مشکلات باز کند. تمام این مسایل و مشکلات قابل حل اند. کسانی که مقاومت می کنند و از مشکلات نمی هراسند از سیاهی بیرون می آیند. نکته مهمی که یک کارآفرین در آغاز کار باید آن را در نظر داشته باشد این است که گاه، پول پاداشی نیست که فوراً بدست آید. اما تجربه می تواند از مبالغه ها طلا ارزشمندتر باشد. چرا که نرخ بهره بسیار بالایی دارد که قطعاً جایی به کار شما خواهد آمد. هر چه ثروت خود را دیرتر به دست آورید، آن ثروت بیشتر خواهد بود.

گام دوم: چگونه یک زمینه کاری مناسب بیابید

کسب و کاری که شروع می کنید حتی الامکان باید مبتنی بر یک فکر تازه باشد. راه رسیدن به چنین ایده یا مفهومی، تمرکز بر حل یک مشکل یا برآورده ساختن نیازی در جامعه است که اخیراً به آن توجه نشده است. برای آنکه گام دوم کارآفرینی را برداریم باید نکات زیر را رعایت کنیم.

۱- نیازهای شما، نیازهای دیگران نیز هست.

مردم خیلی بیش از آنچه متفاوت به نظر می رسند به هم شبیه اند. یأس ها و امیدهای شما همان یأس ها و امیدهایی است که همسایه شما دارد. موفقیت شما به تجزیه و تحلیلی که از خود دارید یا شناختتان از دیگران، بستگی دارد. اگر شما به طور جدی به دنبال موقعیت و موفقیت باشید، شانس در خانه شما را هم خواهد زد. وقتی آماده می شوید، آنچه را به دنبالش هستید خواهید یافت. اگر احتیاجات، خواسته ها و ناامیدی های کوچک خود را دقیق بررسی کنید، فرصتی را کشف خواهید کرد. در خانه، در محل کار، حتی در زمان تفریح باید هر روز به واکنش های خود توجه کنید، چرا ناراضی هستید، چه چیز شما را عصبی می کند، چه آرزویی دارید، دلتان چه می خواهد؟ احتیاجات شما نیازهای همگانی است، از دیگران هم غافل نمانید.

اطرافیان در محل کار یا خانه چه مشکلاتی دارند؟ شما چگونه می توانید حلال مشکلات آنها باشید؟ چگونه می توانید نیازهای و خواسته های آنان را برآورید؟

۲ - برای پیشرفت، باید یک شکاف بازار بیابید، آنگاه کسب و کار شما هدفی خواهد داشت. تقلید از تلاش های رقبا کاری بیهوده است. شما مراد خود را بیابید. به دیگران خدمت کنید. زندگی را برای مشتریان خود بهتر، ساده تر، شادتر و سودمندتر کنید. به این ترتیب پول دار خواهید شد.

کارآفرین باید در تولید کالا و ارائه خدمات بالاتر از حد وظیفه عمل کند. این طرز برخورد شکاف های بازار را بهتر از هر روش دیگری پر می کند. فرصت، چیزی بیش از یک روش بهتر برای ارائه خدمات و رفع نیازهای جامعه بشری نیست. در واقع «از هر دستی بدهید، از همان دست پس خواهید گرفت.» «هنری کایزر» کسی که تاکنون یکصد شرکت تاسیس کرده است در این خصوص توصیه می کند: «هرچه خدمات بهتری ارائه کنید، پیشرفت بهتری خواهید داشت. اگر هدف شما جسورانه و والا باشد، می توانید به دنبال خدمات جدیدتری برای رفع نیازهای دیگران باشید... اعتراف می کنم که هر گاه نیاز برطرف نشده ای می بینم. شوق عجیبی به رفع آن پیدا می کنم. موقعیت های ارائه محصولات و خدمات جدید همانند ایده ها و اشتیاق های انسانی بی پایان اند.»

۳- کارهای خدماتی برای شروع ساده تر از کارهای تولیدی اند.

تنها تحولی که در یک شرکت خدماتی به آن نیاز دارید، ارائه برترین خدمات است. خدمات ضعیف را بررسی کنید، به فرصت های ناگفته ای دست خواهید یافت. فرمول موفقیت «در کارآفرینی به این صورت است:» ارائه خدمات، کمی بهتر و کمی بیشتر». «ای. دبلیو. ستاتلر»، موسس هتل های ستاتلر، شعاری دارد که می توانید آن را شالوده فرمول موفقیت خود بدانید، رمز ساده ای که اگر به آن مجهز باشید، می توانید محله و یا حتی کشور را فتح کنید: «زندگی خدمت است، کسی که پیشرفت می کند کسی است که به هموعان خود کمی بیشتر، کمی بهتر خدمت کند.» بهتر آن است که به سخنان «هنری فورد» نیز در این خصوص گوش فرا دهیم: «مشکل خیلی از ما در دنیای کسب و کار این است که بیش از هر چیز به دلراهی فکر می کنیم که می خواهیم کسب کنیم و از همان آغاز، راه را اشتباه می رویم. من به شما اطمینان می دهم که اگر شخص به ارائه خدمات در کسب و کار خود عقیده داشته باشد، نیازی ندارد نگران سودآوری کارش باشد. او قطعاً به پول خواهد رسید. ایده خدمات رسانی در کسب و کار، بالاترین تضمین موفقیتی است که شخص می تواند داشته باشد.»

۴- شرکتی با محصولی جدید، باید بر کیفیت تاکید کند. محصولی تولید کنید که بیش از یک مزیت سودآور داشته باشد. به دنبال فروش های قابل تکرار و همیشگی باشید. «چارلز وال گرین» موسس یک فروشگاه زنجیره ای، در این خصوص توصیه می کند: «بزرگترین فرصت شغلی هر فرد معمولی، دقیقاً توسط کاری ایجاد می شود که به آن مشغول است. کاری که فرد انجام می دهد، هر چقدر هم که دون پایه باشد، باز، در آن کار سریع تر از هر کار دیگر می تواند پیشرفت کند. آدم متوسطی مثل من که هیچ هنر خاصی ندارد، بهتر است به کسب و کاری بچسبد که به آن وارد است.»

۵ - کاری که شروع می کنید احتمالاً هدف ثابت شما نخواهد بود. پس از آغاز کار ایده ها و فرصت های جدید به ذهن تان خطور خواهد کرد که پاداش های بزرگ تری خواهند داشت. به دنبال راه هایی برای چند برابر کردن امکان سوددهی باشید. در جستجوی کسب و کارهای جدیدی باشید که امکانات جنبی داشته باشد.

۶ - شاید تصمیم به خرید کسب و کاری دارید. در صورت داشتن سرمایه لازم، این کار مزایای مشخصی دارد. ولی برای موفق شدن، همچنان برای کشف موقعیت ها و متحول کردن آنها، به نبوغ کارآفرینی نیاز دارید. پیشنهاد های زیر برای موفقیت شما ارایه می گردد: - اگر شما وسیله ای را اختراع می کنید، در دنیای خالی مخترعان گرفتار نشوید، بیرون بروید و اختراعات را به اهل فن، سرمایه گذاران و دیگران متخصصان نشان دهید. حتی اگر توصیه های نومید کننده هم دریافت کنید، مهم نیست. لااقل به واقعیت های در مورد محصول خود پی می برید. از این اطلاعات به عنوان عاملی برای پیشرفت استفاده کنید. - از در جا زدن در برنامه های بزرگ و اساسی که یکی از مهمترین مشکلات جامعه بشری را حل خواهند کرد، بپرهیزید، آنها معمولاً خوره پول اند و بیشتر اوقات قابل اجرا هم نیستند، با پروژه های کوچک ولی مورد نیاز، شروع کنید. - ممکن است کار یا سرگرمی موقتی وجود داشته باشد که کسی را پولدار کند، ولی اینها همه پدیده های گذرا هستند، شما چیزی می خواهید که ده سال یا بیشتر به تولید آن ادامه دهید. در این صورت است که سود واقعی به دست خواهید آورد. - ایده شما برای ایجاد یک کسب و

کار تازه می تواند واجد یا فاقد مزایای باشد، اما تا آن کسب و کار را راه نیاندازید، نمی توانید این نکته را ثابت کنید. باید کار را شروع کنید و تصمیم بگیرید که یک کارآفرین باشید.

گام سوم؛ چگونه شرکت خود را راه اندازید؟

شما به عنوان یک کارآفرین باید محصول یا خدمت خاص خود را، در چارچوب بازار، در کنار محصولات و خدمات رقابتی دیگر، به پادشاهان بازار عرضه کنید. این پادشاهان بازار همانا مصرف کنندگان اند.

شما باید با کالاهای خدماتی پرمزیت، این فرمانروایان را راضی نگهدارید. «چارلز کترینگ»، یکی از بزرگترین کارآفرینان نوآور دنیا، در این خصوص می گوید: «در کسب و کار، آن کسی که هرگز درباره اش فکر نمی کنید و او را نمی شناسید، می نشیند و کل جریان را کنترل می کند. آن شخص، مشتری شما است. همیشه گفته ام تمام سود و زیانی که در دفاتر یک تولید کننده دیده می شود، حاصل تشویق ها و تحذیرهای مشتریان است.» گام های اساسی اولیه برای راه اندازی یک شرکت که محصول یا خدمتی جدید را ارائه می کند، می توان به شرح زیر برشمرد.

۱- نخست باید، طرحی برای کسب و کار ترسیم کنید؛ هر گاه ایده ای برای ایجاد یک کسب و کار دارید، طرح آن را بنویسید. این کار، در آینده به کارتان خواهد آمد.

۲- برای نخستین سال عملیات خود بودجه ای تنظیم کنید. این کار میزان پول مورد نیاز شما را تعیین خواهد کرد. یک بودجه، باید مشخص کند که برای عملیات سالانه چقدر پول نیاز خواهید داشت. سپس باید این پول را تهیه کنید.

۳- مرحله بعدی در راه اندازی کسب و کار جدید، تهیه سرمایه است. یافتن سرمایه برای کسب و کار نو آسانتر از آن است که می پندارید. باید کاری کنید که سرمایه گذاران شما را باور کنند و شما را به عنوان یک موقعیت بسیار سودآور ببینند. «ویلیام لیر» در این خصوص می گوید: «بسیاری از افراد نمی دانند که در آغاز راه اندازی یک کسب و کار جدید، آیا باید زیر بار قرض بروند؟ من می گویم این بستگی به شعور فرد دارد. اگر شخصی کاملاً در مورد کسب و کار جدیدش مطمئن است باید خانه را گرو بگذارد. من بارها برای حفظ کسب و کارم همه چیزم را گرو گذاشته ام. در واقع، زمانی را به یاد می آورم که به نظرم می رسید به همه کس در این کشور بدهکارم. به هر حال، بدون توجه به چگونگی آغاز کار، دیر یا زود شما هم باید زیر بار چنین تعهداتی بروید.»

۴- اگر از کارهای کوچک شروع کنید، هیچ راهی مگر ترقی ندارید. شروع از کار کوچک بسیار کمتر از آغاز کارهای بزرگ نیاز به پول دارد. چنین شروعی شما را قادر می سازد بر کل بنیاد کسب و کارتان احاطه داشته باشید.

۵- گام اساسی دیگر در راه اندازی کسب و کار جدید، انتخاب یک وکیل است. در همان اوان کار به وکیلی خوب نیاز دارید.

۶- نامگذاری شرکت و به ثبت رساندن آن گام اساسی دیگری است که برای راه اندازی شرکت خود باید آن را انجام دهید. به شکل های مختلفی می توانید شرکت جدید خود را پایه گذارید، ولی به شما توصیه می کنیم، موسسه ای خصوصی بنانید.

۷- وجود شریک در اوان کار نعمت بسیار بزرگی است. با این حال، شراکت عموماً به مرور زمان به هم خواهد خورد. در دوره ای خاص،

شما می توانید بدون شریک به کار ادامه دهید. برخی از بهترین و دراز مدت ترین شراکت ها، شراکت زوجی است شامل یک فرد مخترع یک دانشمند و یک فرد خیره در کار فروش یا مدیریت.

۸- یکی از اولین کارهایی که در آغاز کسب و کار جدید خود باید انجام دهید، جمع آوری اطلاعات است. شما باید در مورد رقبا، قیمت گذاری، بازاریابی، توزیع و غیره مطلع باشید. تلفن این کار را برای شما انجام خواهد داد.

گام چهارم؛ چگونه کارمند بگیرید و روابط خود را تنظیم کنید؟

بعد از آنکه شرکت خود را راه اندازی کردید، بخشی از مشغله فزاینده شما استخدام، تعلیم و نظارت بر کارمندان جدید خواهد بود، که این کار شکوفایی شرکت شما را به همراه خواهد داشت. برای انجام این کار باید نکات زیر را رعایت کرد:

۱- وقتی شرکتی راه انداختید باید آن را اداره کنید و توسعه دهید. باید اولین کارکنان را استخدام کنید و گروه اصلی خود را تشکیل دهید.

کارمندان، در توسعه شرکت به شما کمک می کنند، ولی معمولاً به مرور زمان کارمندان دیگری جایگزین آنها خواهد شد.

۲- باید پیاموزید که چه سیاستی برای استخدام بهترین افراد اتخاذ کنید. بیشتر افراد در محیطی کارآفرینانه رشد می یابند. «دیوید اوگیلوی» به مدیرانش در این خصوص می گوید: «اگر شما افرادی را استخدام کنید که از خودتان توانا تر باشند، شرکت «اوگیلوی ماتر» به شرکتی از غول پیکرها مبدل خواهد شد، ولی اگر اشخاصی را به کار گیرید که از شما کمتر باشند، شرکتی پر از کوتوله ها خواهیم داشت.»

۳- همه روابط انسانی یک دوره ماه عسل دارند. اگر کاستی هایی در این دوران مشاهده کردید، این تنها قسمت بالایی کوه یخ است.

۴- از قراردادهای استخدامی استفاده کنید، ولی سعی نکنید از طریق آن رقابت را از بین ببرید. هرگز بدون قولنامه کتبی که وکیل تان آماده کرده، معامله ای را قبول نکنید. پیاموزید چگونه از دادگاه استفاده کنید و چگونه مخارج حقوقی خود را کنترل نمایید.

۵- برای انجام امور شغلی خود همیشه نامه بنگارید. اطمینان یابید که رفتار تلفنچی های شرکت کاملاً مودبانه و عالی باشد. از کارت های شکایت پیوسته استفاده کنید. بررسی شکایات مشتریان بهترین ابزار مدیریتی اند.

۶- هرگز از مشتریان خود نترسید با مشکلات رویارو شوید. قیمت گذاری مناسب داشته باشید. مطالبات خود را وصول کنید و بر حاشیه سود خود بیفزایید.

۷- از حسابدار خود بخواهید اصول اولیه را به شما بیاموزد. از او اطلاعات مالی دقیق بخواهید و همیشه از او سؤال کنید.

۸- مأمور بیمه آتش سوزی و حوادث خود را وادارید اصول بنیادین بیمه را آن گونه که در مورد شما صدق می کند به شما بیاموزد.

۹- با یک شرکت روابط عمومی هم رابطه برقرار کنید. تبلیغات را از اهل فن فراگیرید. به دنبال تبلیغات سطح بالا باشید. با تبلیغات خود به دیگران خدمت کنید.

۱۰- بانکداران کمک زیادی به کارآفرینان نمی کنند. روابط بانکی خود را به آرامی و دقت بسازید. از آبرو و اعتبار خود حفاظت کنید. «هاروی فایرستون» در این خصوص می گوید: «مهمترین دارایی

اصلی مردی که در کسب و کار موفق می شود، اعتبار است. آغاز کار با اعتبار بالا، شانس موفقیت نهایی را بیشتر می کند تا تنها داشتن پول آماده، چرا که اعتباری خوب باعث می شود یک تاجر مشکلات مالی خود را حل و فصل کند و ذخیره ای مالی برای نیازهای آتی کنار بگذارد.»

۱۱- شخصیت والای خود را حفظ کنید، عدالت را تضمین کنید.

گام پنجم؛ چگونه با تکیه بر سه اصل راه خود را هموار کنید

سه مهم و اساسی وجود دارد که نه تنها دورنگای مورد نظر یک شرکت را مشخص می کند، بلکه اصول مستحکمی را برای اداره سازمان پایه می گذارد. آن سه اصل مهم عبارتند از:

اصل نخست: صداقت و درستکاری هیچ شرکتی بدون صداقت تام نمی تواند در دراز مدت پیشرفت کند. هرگز این افسانه را باور نکنید که اعمال خلاف از عناصر معمول موفقیت در کسب و کار است. همه شرکت های بزرگ به بالاترین حد درستکارانه بدون آن نمی توان خدمتگزاری صادق بود. صداقت هرگز نباید بدون خلوص و تنها در حرف باشد. درستکاری باید ریشه ای عمیق در شرکت جدید شما داشته باشد. برای موفقیت هیچ چیز حیاتی تر از آن نیست. «توماس بی. واکر» میلیونر چوب بر (مالک بیش از ۹۰۰/۰۰۰ هکتار جنگل در مینه سوتا و کالیفرنیا) می گوید: «نه تنها آدمی می تواند درستکار باشد و ثروتمند شود، بلکه تقریباً ناممکن است ثروتمند شد، مگر آنکه درستکار باشد. این امانتداری، درستکاری و تعهد است که موجب می شود مردم به شما اطمینان کنند و تجارت را رونق می بخشد و روابط کاری را فعال می کند.»

«هاروی فایرستون» نیز در این خصوص توصیه می کند: «یک کاسبکار موفق آن نیست که در یکی دو سال رونق بازار پول زیادی درآورد یا از خوش اقبالی، از نخستین پیشگامان آن زمینه تجاری باشد؛ بلکه کسی است که در زمینه ای پرقابته، بدون داشتن هیچ برتری نسبت به رقبای صادقانه و قانونی از دیگران پیشی گیرد و حرمت خود و اجتماع را حفظ کند.»

اصل دوم: اجتناب از کمک های دولتی شرکت تازه کار بیشماری سعی می کنند. از دولت کمک مالی دریافت کنند. اگر از این فلسفه پیروی کنید، قوانین طبیعت انسانی به ضرر شما خواهند بود. شما ناگزیر باید برای آنچه به دست می آورید، بهای بپردازید و این برایتان گران تمام می شود. به دست آوردن چیزی در قبال هیچ، پاداش شما را به تعویق می اندازد و حتی شاید آن را برای همیشه از شما بگیرد. «هانری کایزر» در این خصوص می گوید: «مردان قدرتمند، قابل و شجاع، نیاز به کمک مالی ندارند. آنها فقط می خواهند امکان کار کردن، خلاقیت، پس انداز کردن، خرج کردن و رهایی از قیود را داشته باشند و به انرژی آزاد خود برای کسب و کار بزرگ زندگی احتیاج دارند.»

اصل سوم: سهم کردن کارمندان در سود وقتی شرکت شما به سودآوری می رسد، باید در تقسیم آن با کارمندان سخاوتمند باشید. کارمندان با دستمزدهای بالا، پارانگیزه اند. اگر به کارمندان اجازه دهید به پاداش های بالا برسند خودتان هم از این طریق منتفع خواهید شد، سایر سودها و پاداش های شرکت را هم قسمت کنید.

گام ششم؛ چگونه بر نگرانی های خود غلبه کنید؟

آغاز کارآفرینی، به شجاعت و همت بسیار کارآفرین نیاز دارد، اما زمانی که او در این مسیر قدم گذاشت، هیچ امنیتی و هیچ تضمینی وجود ندارد، تنها مخاطره است و انبوهی از ناشناخته ها. همه چیز روی یک مسیر خطی پیش می رود. کارآفرین تنها، مشکوک، مسخره یا فراموش شده است. او تنها به خود اعتقاد دارد، به ایده ای ایمان پیدا کرده و به رویای نامحسوس به مثابه یک لنگر متکی شده است.

احساسات مهیج و نشاط آوری که مدتی بر تازه کاران مستولی است، جای خود را به شك و تردیدی عذاب آور می دهد. نداشتن يك شغل، چك حقوقی و امنیت، ترس ایجاد می کند و اراده را سست می نماید. نگرانی و فشار روحی کارآفرین را عذاب می دهد. از همان روز نخست، ناراحتی و درد شروع می شود. برای غلبه بر این نگرانی ها رعایت نکات زیر توصیه می شود:

۱- بین مصیبتی که تجربه می کنید و میزان موفقیت نهایی شما ارتباطی وجود دارد. در آغاز شما با مشکلات فراوانی روبرو می شوید. در کار خود كلك نزنید، اگر حتی از ساده ترین اطلاعات هم آگاهی ندارید، سؤال کنید.

۲- تنها با جواب رد شنیدن است که می توانید حساسیت خود نسبت به جواب رد را از بین ببرید. به عنوان يك کارآفرین خیلی زود پوست کلفت خواهید شد.

۳- مشکلات مالی با پشتکار برطرف خواهند شد. همه کارآفرینان با موانع مالی روبرو بوده اند. هر چه بیشتر رنج بکشید، بیشتر یاد می گیرید.

۴- ایده خام شما برای کسب و کاری نو به سرعت موضوع تمسخر اطرافیان واقع خواهد شد. همیشه این گونه بوده است. به یاد داشته باشید که هیچ انسان عاقلی باور نداشت اختراع هنری فورد چیزی بیش از يك سرگرمی باشد. پدر بزرگ «جیمزاس. کمپر» یکی از قدرتمندان بیمه و بنیانگذار «کمپر کمپانیز» به او این گونه توصیه می کند: «وقتی می بینی بیشتر همکارانت، بیشتر هم دوره ها یا رقبای کاری ات یا بیشتر مردم کشور به يك سو می روند، به گوشه ای خلوت برو، ترجیحاً به جایی که بتوانی با طبیعت ارتباط برقرار کنی، و از خودت بپرس: چرا آنها به آن سو می روند، آیا جهت آنها درست است؟»

۵- تنها راه فرار از مصائب، کار کردن است. تلاش های مضاعف شما را از چنگ مشکلات شغلی می رهند. «لی دی فارست»، مخترع لوله خلاء که پخش رادیویی جدید را ممکن ساخت، می گوید: «اوقاتی وجود داشت که حس می کردم از حد تحمل خود گذشته ام. برخی مشکلات بزرگ می نمودند. به نظر می رسید اراده لازم برای شروع دوباره را از دست داده باشم. ولی هر بار، پس از بررسی اجمالی اوضاع، راه فراری پیدا می کردم. هر چقدر اوضاع وخیم به نظر برسد، اگر خوب جستجو کنی، همیشه امید نجاتی وجود دارد.»

۶- وقتی کسی به شما نه می گوید تازه اول کار است، هنر غلبه بر «نه» چیزی است که باید در آنها مهارت یابید. باید سعی کنید «نه» را به «بله» تبدیل کنید.

۷- اگر می خواهید کارآفرین موفق باشید، باید به شرکت خود در حیطه ملی بنگرید و دریافت خود را نسبت به کسب و کارتان ارتقاء بخشید و فضایل ساده يك کارآفرین موفق را یاد بگیرید. «آدولف آخر» بنیانگذار نیویورک تایمز، در خصوص فضایل ساده يك کارآفرین

موفق می گوید: «شما درخواهید یافت که موفقیت تنها با تمرین فضایل معمولی یعنی ساخت کوشی، شعور، علاقه، اعتماد به نفس و صداقت به دست می آید. منابع این مملکت چنان نامحدود، موقعیت ها چنان بی شمار و امکانات تحصیل و تجهیز چنان فراوان و اتلاف و غفلت چنان متداول اند که برای شکست نه تنها در رسیدن به اهداف خرد مالی، بلکه در دستیابی به کامل ترین شکل موفقیت هیچ بهانه ای وجود ندارد.»

۸- تجربه کافی شما را خردمند خواهد ساخت. اگر دوام آورید، به کار ادامه دهید و روحیه جنگندگی را حفظ کنید، در نهایت می توانید به یک ابرکارآفرین تبدیل شوید.

گام هفتم؛ چگونه کسب و کار جدید خود را اداره کنید؟

مرحله مهم و پایانی کارآفرینی، مرحله ای است که یک کارآفرین کسب و کار جدید خود را راه اندازی کرده است و باید در این مرحله آن را اداره کند تا به اهداف مورد نظر خود نایل گردد. برای اداره بهتر کسب و کار جدید در این مرحله توصیه های زیر را همواره مدنظر داشته باشید:

۱- کارمندان به قواعد و خط مشی ها نیاز دارند. با استخدام اولین کارمندان، به چیزهایی مثل آیین نامه داخلی و شرح وظایف و پرونده پرسنلی نیاز دارند. کارمندان باید تحت آموزش قرار گیرند. حالت اسمزی (تاثیرپذیری) روش آموزشی ضعیفی است. اجتناب از اشتباه را تمرین کنید. از روش های امنیتی استفاده کنید. کمی بدبین شوید.

۲- نگذارید تصمیمات مهم خراب شوند. بر تصمیمات مالی نظارت کنید. یک سیستم سفارش خرید تعیین کنید.

۳- برای پیروی از خط مشی شرکت، به مدیران خود متکی باشید. مواظب تصمیمات خودخواهانه خود و کارمندان تان باشید.

۴- فلسفه یک شرکت بزرگ و فعال، تحت فشار تقویت می شود. این پیام و دیگر پیام های حیاتی را به طور مرتب برای زیردستان تکرار کنید. دوره های آموزشی و تعلیمی را پیوسته ترویج دهید.

۵- دست کم هفته ای یک بار شرکت خود را بازرسی کنید. هیئتی از کارگران تشکیل دهید تا از طریق آنها بازخورد داشته باشید.

۶- تا آنجا که می توانید خودتان تصمیم بگیرید، ولی بیاموزید که برخی مسئولیت ها را به زیردستان واگذارید. مدیران معتقد خود را از روی عملکردها انتخاب کنید.

۷- با رشد شرکت، یک سیستم گزارشگر دقیق تهیه کنید، اطلاعات دقیقی بر پایه زمان بندی مرتب به دست آورید. موجودی ها را حافظه کارانه اداره کنید.

۸- تمام سعی خود را برای اجتناب از نابرابری ها و بی عدالتی ها بین کارمندان به کار برید. کم کاران را اخراج کنید. کمی سخت گیر الزامی است.