

## ۳۰ نکته برای آنکه بتوانید رئیس خود باشید:

چه چیزی تا کنون شما را از راه اندازی یک کسب و کار مستقل باز داشته است؟ این ۳۰ نکته به شما کمک می کند در برابر ترس خود قرار بگیرید و در نهایت قدرت آن را پیدا کنید تا بتوانید رئیس خود باشید.

### ۱- به آرزوهای خود پاسخ مثبت دهید.

لازم نیست در این لحظه دقیقاً بدانید که شما چه یا چگونه انجام خواهید داد. فقط کافیست ندای درونی خود را برای کارآفرینی تصدیق کنید. روی کاغذ بزرگی بنویسید «من آرزوهای خود را قبول دارم!» و آن را بر روی دیوار نصب کنید؛ تنها به این دلیل که به شما یادآوری کند که به سمت جلو دارید حرکت می کنید. دو سال زمان برد تا من این پنج کلمه را نوشتم، اما به محضی که این کار را انجام دادم احتمال اینکه رئیس خود باشم برای من بسیار ملموس تر شد!

### ۲- شروع به نوشتن یک دفتر وقایع روزانه کنید.

از آن برای نوشتن روزانه ایده ها، هدفها، احساسات و هر چیزی که به زندگی شما مربوط است، استفاده کنید. داشتن چنین دفتری به شما کمک می کند تا خود را بهتر بشناسید و هنگامی که به گذشته می نگرید، روند پیشرفت خود را مشاهده می کنید. این کار به خصوص در زمان گرفتاریها بسیار مفید خواهد بود.

### ۳- اهداف خود را همواره یادداشت کنید.

مطالعات نشان داده افرادی که اهداف خود را یادداشت می کنند پنج برابر بیشتر از سایرین به اهدافشان دست یافته اند! چه زمانی می خواهید کسب و کار خود را شروع کنید؟ کار فعلی خود را ترک خواهید کرد؟ دوست دارید چقدر پول پس انداز کنید؟ اهداف خود را تنظیم کنید و در راستای رسیدن به آنها تلاش کنید.

### ۴- موفقیت خود را در نظر تان مجسم کنید.

تصوری از آرزوی تان که دوست دارید یک کارآفرین باشید در ذهن خود بسازید و آن را بنویسید. در بیشتر تجربیات مشاوره ای در زمینه کسب و کار، افرادی که این تصور را در ذهن خود ساخته بودند، بیشتر از سایر افراد آن را تجربه می کردند. سؤالاتی مانند: «من دوست دارم در چه نوع فضای اداری کار کنم؟» یا «چه نوع مشتریانی خواهم داشت؟»

### ۵- جملات تأکیدی بنویسید و آنها را بخوانید.

این گونه تأکیدها جملاتی شامل عبارت «من ... هستم» می باشند که درباره آن چیزی که دوست دارید به وقوع بپیوندد دلالت دارد. آنها را به زمان حال بنویسید گویی که اتفاق افتاده اند. "من یک کارآفرین موفق هستم" شروع خوبی است! حدود ۱۰ تا ۲۰ جمله تأکیدی بر روی کارتهای کوچک بنویسید و آنها را همراه خود داشته باشید. روزانه آنها را بخوانید و به آنها تکیه کنید. انجام این کار به من کمک کرد تا خودم را باور کنم و کسب و کارم را شروع کرده و رشد دهم.

### ۶- باورها و عقاید خود را ارزیابی کنید.

باورها و عقاید خود در مورد خود، پول، کسب و کارتان و آینده مورد نظرتان را بر روی کاغذ بنویسید. ببینید آیا این باورها و اعتقادات دقیقاً آن چیزی هست که به آن ایمان دارید؟ اگر اینگونه نیست آنها را اصلاح کنید و به جملات تأکیدی خود اضافه کنید. یکی از مشتریان من دریافت که اعتقادش نسبت به پول همان اعتقادات پدر و مادرش نسبت به پول است؛ آنگاه اعتقاد جدیدی در این مورد ساخت که به اهدافش بیشتر نزدیک بود.

### ۷- آن چیزی را انجام دهید که عاشق آن هستید.

این کار به شما کمک می کند تا بدانید چه کاری را به عنوان یک کارآفرین باید انجام دهید. اگر نمی دانید عاشق چه کاری هستید به گذشته و زمانی که بچه بودید برگردید. در عالم کودکی عاشق چه کاری بودید؟ خود من در زمان کودکی عاشق آموزش ریاضیات به بچه های دیگر بودم. وقتی من کسب و کارم را آغاز کردم در ابتدا

سمینارهای کوچک محلی برپا می کردم؛ اکنون پس از گذشت سالها، کنفرانسهای ملی و بین المللی ارائه می دهم.  
۸- هر روز کار متفاوتی را انجام دهید.

روزمرگی را کنار بگذارید و به انجام تغییرات عادت کنید. یکی از مشتریان من خانمی بود که در ابتدا فکر می کرد که این کار بسیار ساده است اما بعدها به من گفت ۳ روز طول کشید تا توانست تغییر کوچکی مانند درخواستن از سمت دیگر تختخواب در خود ایجاد کند! اما تغییرات کوچک او، به او کمک کرد تا بر ترس هایش از شروع یک کسب و کار غلبه کند.

۹- به گونه ای عمل کنید که می خواهید باشید.

به گونه ای شروع به کار کنید که اگر رئیس خود بودید عمل می کردید. با انجام این کار شما به صورت ملموس تری احساس خواهید کرد که برنامه زمانبندی را خودتان را تنظیم و درآمد خود را ایجاد می کنید. تعدادی از ارباب رجوع های من هنگامی که این کار را انجام دادند دریافتند که این کار اطمینان بیشتری در آنها ایجاد کرده است.  
۱۰- خود را بترسانید!

آیا شما از انجام کاری، گفتن چیزی یا رفتن به جایی ترس دارید؟ پس با انجام چنین کارهایی خود را بترسانید تا شجاعت و اطمینان شما افزایش یابد. یکی از افرادی که به او مشاوره می دادم، این کار را به صورت یک قاعده کلی برای مقابله با مشکلات و چیزهایی که نسبت به آنها ترس داشت درآورده بود.

۱۱- زمانی را در طبیعت بگذرانید.

زمانی را صرف باغبانی، قدم زدن کنار ساحل یا رفتن به جنگل اختصاص دهید. محیط طبیعت به شما آرامش درونی می دهد و به خصوص می تواند شما را در خلال تغییر فصلها و تغییرات اتفاق افتاده پرورش دهد.

۱۲- تمام احساسات خود را بپذیرید.

شما می توانید انتظار تمامی احساسات خود را در هنگام شروع کسب و کار یا حتی زمان فکر به شروع کسب و کار، بکشید. احساساتی مانند آسیب پذیری، ابهام، ترس، بدهکاری، نا امنی و سایر احساسات طبیعی. یک مکالمه مثبت با خودتان برقرار سازید و در مورد احساسات خود با یک دوست قابل اعتماد صحبت کنید. به خودتان یادآوری کنید که شما درست عمل می کنید.

۱۳- کارهای ناتمام قبلی را تمام کنید.

لیستی از کارهایی که باید تمام می کردید و شما را آزار می دهد تهیه کنید. با اتمام کارهای عقب افتاده و انجام نشده، فضای مناسبی برای کسب و کار جدیدتان تهیه کنید. این لیست می تواند شامل «تعمیر یخچال خراب شده»، «چیدن علفهای هرز باغچه» و مانند آنها باشد.

۱۴- خود را آموزش دهید.

دانایی توانایی است. در کلاسها، سمینارها و دوره های آموزشی شرکت کنید تا مهارتهای لازم برای شروع، بازاریابی و ارتقای کسب و کار مورد نظر خود را بیاموزید. مهارتهای جدید کسب و کارتان را حتی می توانید از طریق روزنامه ها، مجلات و به خصوص اینترنت یاد بگیرید.

۱۵- تعارفات را بپذیرید و باور کنید.

در ابتدا وقتی مردم به من می گفتند که کنفرانس خوبی ارائه داده ام و از آن لذت برده اند، زیاد باور نمی کردم. اما بعدها متوجه شدم که پذیرش این تعارفات، باعث می شود که در هنگام سخن گفتن در من اطمینان بیشتری حاصل شود.

۱۶- قدر خود و استعدادهایتان را بدانید.

استعدادها و توانایی های خود را کشف کنید و قدر آنها را بدانید. وقتی چیزی با ارزشی دارید که برای آن هزینه ای پرداخت نکرده اید چه کار می کنید؟ من قبلاً یک مطلب برای کاندیداتوری یکی از دوستانم نوشتم و او برنده شد. پس کشف کردم که از قبل یک نویسنده خوب بوده ام! عاقبت از همین استعداد نویسنده ام درآمد کسب کردم!  
۱۷- بهانه ها را کنار بگذارید.

اگر احساس کردید دارید بهانه می گیرید، سریع آن را در دفتر خود یادداشت کنید و مراقب آن باشید. یکی از بهانه های من این بود که «من از زمره کارآفرینان نیستم». من این بهانه را اینگونه عوض کردم. «من هرگاه که بخوام توانایی آن را دارم که هر تصمیمی که در ذهنم بگیرم، انجام دهم.»

#### ۱۸- «من نمی توانم» را کنار بگذارید.

ببینید چرا و در چه زمانی از جمله «من نمی توانم» استفاده می کنید و آن را به این سؤال تبدیل کنید که «من چگونه می توانم...؟». یکی از مشتریان من جمله «من نمی توانم وام بگیرم چون اعتبار کافی ندارم» را به جمله «من چگونه می توانم وام بگیرم؟» تغییر داد. پس از مدتی با شرکتی آشنا شد که به اینگونه افراد سرویس می داد و از همین طریق توانست وام مورد خود را دریافت و کسب و کارش را راه اندازی کند.

#### ۱۹- آشفتگی طبیعی است؛ آن را بپذیرید.

آشفته شدن و گیجی بخشی از پروسه آغاز یک کسب و کار جدید است. در مورد آن با دوستانتان صحبت کنید و در دفتر وقایع روزانه تان بنویسید و بدانید که به زودی پایان خواهد یافت. من در تجربیات خودم و تجربیات مشتریانم دریافته ام که اگر این گیجی و آشفتگی را بپذیریم، سریعتر تمام خواهد شد.

#### ۲۰- بدانید که یک زمان شروع ایده آل وجود ندارد.

کارآفرینان کسب و کارشان را در بدهکاری، با پول کم، تجربه اندک و بسیاری از مضیقه های دیگر هم راه اندازی کرده اند. یکی از مشتریان من زنی بود که ۳۰ هزار دلار بدهکاری داشت. اما با پشتکارش سال گذشته به عنوان کارآفرین سال انتخاب شد.

#### ۲۱- کوچک شروع کنید.

نیازی نیست در ابتدا کسب و کار بزرگی را راه اندازی کنید. واقع بین باشید و از خود بپرسید «من چرا به راه اندازی یک کسب و کار نیاز دارم؟» بعد شروع کنید. یکی از مشتریانم فکر می کرد برای راه اندازی کسب و کارش به ۲۵ هزار دلار وام نیاز دارد اما کمی بعد او کسب و کارش را بدون هیچگونه وامی راه اندازی کرد.

#### ۲۲- حرف و دلتان یکی باشد.

به عنوان مثال اگر منظورتان «نه» است بگویید «نه» و اگر منظورتان «بله» است بگویید «بله»! اما اگر هنوز تصمیم نگرفته اید بگویید «من باید مجدداً نزد شما بیایم». تجربه یکی از مشتریان من در این زمینه به او کمک کرد تا به ارزش واقعی خود پی ببرد و حق الزحمه مشاوره های خود به دیگران را افزایش دهد.

#### ۲۳- در مقابل خود داوری تان بایستید.

اگر از خودتان چیزی شبیه جمله «این یک ایده احمقانه است» شنیدید، به آرامی به خودتان یادآوری کنید که شما قرار است یک کسب و کار را شروع و ارتقاء دهید. بسیاری از مشتریان من اغلب در می یافتند که پذیرش ایده های جدید و خلاق که به ذهن آنها می رسید باعث کمک به آنها در ارتقای کسب و کارشان می شود.

#### ۲۴- مغلوب فشارهای سخت نشوید.

هرگاه احساس درماندگی کردید، بنویسید چه موقعیتی، اندیشه ای یا احساسی به شما این حس را القاء کرد. هرگاه چنین حسی به شما دست داد، همین کار را انجام دهید تا زمانی که راهی پیدا کنید که در هنگام ایجاد چنین حسی بتوانید به درستی تصمیم بگیرید، عمل کنید و از این حالت بیرون بیایید. یکی از مشتریان من دریافته بود که پرداخت صورتحسابها و اسناد مالی بسیار کار طاقت فرسایی است و این حس باعث می شد همیشه در پرداخت حسابهایش دیر کند. کاری که او انجام داد این بود که با یک حسابدار ملاقات کند و نتیجتاً حسابهایش را در یک برنامه زمانبندی شده و با استفاده از یک نرم افزار کوچک حسابداری پرداخت و مدیریت کند.

#### ۲۵- انتظار مقاومت و مخالفت را داشته باشید.

شما حتی می توانید انتظار داشته باشید که خودتان در برابر خود بایستید و مانند کسانی که در اطراف شما هستند، با خود مخالفت کنید. با آگاهی از مخالفتها و مقاومتها، و با وجود آنها یاد بگیرید کارتان را انجام دهید و کاری کنید

که در هر صورت باید انجام دهید!

#### ۲۶- سؤالات «چه می شود اگر...» از خود بپرسید.

«چه می شود اگر من بیرون کار نکنم؟» یا «چه می شود اگر من درآمدی نداشته باشم؟» اینگونه پرسشها را در دفتر وقایع روزانه خود بنویسید و به آنها پاسخ دهید. به عنوان مثال برای سؤال «چه می شود اگر درآمدی کسب نکنم؟» پاسخ دهید «هنگامی که مشغول ایجاد کسب و کار جدیدم هستم می توانم بصورت پاره وقت در بیرون کار کنم.»

#### ۲۷- صبر و بردباری را تمرین کنید.

زمانی که در ترافیک گیر کرده اید یا در یک صف طولانی قرار گرفته اید، بهترین زمان برای این تمرین است. بنابر تجربیات، این کار تمرینی در پروسه کارآفرینی است که می تواند بسیار سودمند باشد.

#### ۲۸- به مرض «به اندازه کافی خوب نیست» غلبه کنید.

تا کنون بسیاری از افراد را دیده ام که فرصتهای خوبی از دست داده اند. آنها پروژه را پیگیری نمی کردند زیرا فکر می کردند مهارت کافی در فروش، بروشور مناسب یا محصول خوبی ندارند. شما هم به جای اینکه موقعیتی را کنار بگذارید، فکر کنید برای پذیرش آن به چه چیزهایی نیاز دارید. همین امروز آن فرصت را از دست ندهید و به خود بگویید که به اندازه کافی توانایی بدست آوردن آن را دارید.

#### ۲۹- کمک بخواهید.

وقتی که به شدت درگیر کار شدید ولی میلی به کمک دیگران نداشتید، از دیگران سؤال کنید. این، زمانی است که بیش از پیش نیاز به آن دارید. بنابر تجربیات، بازخوردهای روشن و بسیار خوبی به واسطه پرسش از دیگران بدست می آید؛ حتی اگر خودتان میلی به این کار نداشته باشید.

#### ۳۰- به حس درونی خود اعتماد کنید.

ممکن است دیگران به شما بگویند ترک شغل فعلی و شروع یک کسب و کار جدید، کار احمقانه ای است. اما هیچکس شما را مانند خودتان نمی شناسد. به آنچه که می دانید، اعتماد کنید و بر اساس آن عمل نمایید. اعتماد به حس درونی، باعث شد تا من تبدیل به یک کارآفرین موفق شوم.