@karnil

کارنیل
karnil.com

✓کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی،کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و..... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

https://telegram.me/karnil

@karnil

کارنیل
karnil.com

بسم الله الرّحمن الرّحیم

@karnil

سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان

نام گزارش: کارآفرینی کاربردی (۱)

تهیه شده در: اداره طرح و توسعه

تهیه و تنظیم: مهندس عطیه فلاح شهیدی ـ مریم فتاح‌زاده

منبع: منابع مختلف اینترنتی

بهره‌برداری و نقل مطالب با رعایت حقوق جهاد دانشگاهی بلامانع است.

@karnil

فهرست مطالب

بخش اول

آیا من می‌توانم کارآفرین شوم؟ ۱

چکیده مطالب ۲

در مورد خودتان چه می‌دانید؟ ۲

پروفایل فردی ۱- ارزیابی ویژگیهای فردی ۳

در مورد کارآفرینی چه می دانیم؟ ۵

شما از چه جهت به کارآفرینان شباهت دارید؟ ۷

پروفایل فردی ۲- خصوصیات: داراییها و پتانسیلها ۷

کارآفرینی چه تأثیری بر سبک زندگی افراد دارد؟ ۷

چه نوع سبک زندگی را می‌پسندید؟ ۸

پروفایل فردی ۳- اولویت بندی سبکهای زندگی ۱۰

آیا اولویتهای شما با کارآفرینی سازگاری دارند؟ ۱۱

برنامه‌ریزی جهت داشتن یک شغل کارآفرینانه چه مزیتی برای شما خواهد داشت ۱۲

آیا می‌دانید؟ ۱۳

آیا شناخت شما نسبت به خودتان بیشتر شده است؟ ۱۴

فعالیتها ۱۴

داستانهای موفقیت ۲٤

فکر کنید ۳۳

بخش دوم

من چه استعدادها، علائق، مهارتها، بینش و تجربیاتی دارم؟ ۳٤

چکیده مطالب ۳۵

تجربه چیست؟ ۳۵

@karnil

شما از چه استعدادهایی برخوردار هستید؟ ۳۶
پروفایل فردی ٤- تجربه و استعدادها ۳۹
پروفایل فردی ٥- کاربرگ استعدادها ۴۰
علائق شما کدامند؟ ۴۱
پروفایل فردی ٦- تجربه - علاقه ۴۲
پروفایل فردی ۷- گروه‌بندی علائق بر مبنای شباهتها ۴۳
چه دانشی برای کارآفرین اهمیت دارد؟ ۴۴
علائق ۴۵
من به عنوان یک کارآفرین به چه مهارتهایی نیاز دارم؟ ۴۵
پروفایل فردی ۸- تجربیات مهارتها را می‌سازند ۴۸
چگونه کارآفرینان کارشناس می‌شوند؟ ۵۰
آیا در شغل خود کارشناس خواهید بود؟ ۵۰
فعالیتها ۵۱
داستانهای موفقیت ۶۱
فکر کنید ۷۰
بخش سوم
من چه نوع کسب و کاری را می‌توانم راه‌اندازی کنم؟ ۷۱
چکیده مطالب ۷۲
ایده کسب و کار چیست؟ ۷۲
چگونه می‌توان به ایده کسب و کار دست یافت؟ ۷۲
آیا ایده‌ای برای کسب و کار به ذهن شما می‌رسد؟ ۷۵
پروفایل فردی ۹- کسب و کاری بر مبنای تجربیات فنی و حرفه‌ای شما ۷۷
چگونه علایق، مهارتها و سرگرمی‌ها به ایده کسب و کار بدل می‌شوند؟ ۷۹
پروفایل فردی ۱۰- کسب و کار بر اساس علایق، تجربیات، سرگرمیها ۸۰
فکر می‌کنید شغل شما در آینده چه خواهد بود؟ ۸۰
پروفایل فردی ۱۱- کسب و کار من ۸۱
چرا باید در مورد اجتماع معلومات داشته باشیم؟ ۸۲
فاصله مشتری تا بازار چقدر است؟ ۸۲
چرا باید در مورد مردم اطلاعات داشته باشیم؟ ۸۲
چرا باید از وضعیت رقابتی مطلع باشیم؟ ۸۳

@karnil

چرا باید از تغییرات جامعه مطلع باشیم؟ ۸٤
پروفایل فردی ۱۲- تغییرات منطقه بازار ۸٦
چرا باید در مورد کسب و کار خارجی اطلاعات کسب کنیم؟ ۸۷
چه نوع کسب و کاری را ممکن است در آینده شروع کنید؟ ۸۸
فعالیتها ۸۹
داستانهای موفقیت ۹۹
فکر کنید ۱۰۷

بخش چهارم

چگونه می‌توانم یک کسب و کار جدید راه‌اندازی کنم؟ ۱۰۸
چکیده مطالب ۱۰۹
خطر از دیدگاه کارآفرینان ۱۰۹
آیا کارآفرین شدن خطرات زیادی در پی دارد؟ ۱۱۰
چرا برای تصمیم‌گیری نگران هستید؟ ۱۱۱
چگونه تصمیم‌گیری کنیم؟ ۱۱۲
پروفایل فردی ۱۳- مراحل تصمیم‌گیری شغلی ۱۱۳
اهمیت اهداف ۱۱٤
چگونه می‌توانیم به اهداف خود برسیم؟ ۱۱۵
پروفایل فردی ۱٤- تعیین اهداف فردی ۱۱۷
چرا باید یافتن منابع را آغاز کنیم؟ ۱۱۹
چه نوع منابعی مورد نیاز است؟ ۱۱۹
رابطها چه کسانی هستند؟ ۱۲۰
پروفایل فردی ۱۵- فهرست منابع و رابطها ۱۲۳
برای آماده شدن چه باید کرد؟ ۱۲٤
کارآفرین برای دریافت کمک به کجا باید مراجعه کند؟ ۱۲٤
فعالیتها ۱۲٤
داستانهای موفقیت ۱۳۵
فکر کنید ۱٤٤
پاسخهای کارآفرینان ۱٤۵

@karnil

بخش اول
آیا من می‌توانم کارآفرین شوم؟

پس از مطالعه این بخش قادر خواهید بود:

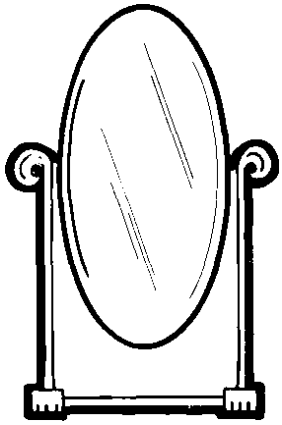
- ویژگیهای شخصیتی خود را ارزیابی کنید.
- چگونگی تأثیر کارآفرینی را بر سبک زندگی افراد درک نمایید.
- تمایلات گوناگون در مورد سبک زندگی را مورد بررسی قرار دهید.
- اهمیت برنامه‌ریزی شغلی را درک کنید.

ذهن همانند چتر است:

بدین معنا که فقط وقتی کارآیی دارد که باز باشد.

نویسنده ناشناس

@karnil



چکیده مطالب

امروز صبح وقتی که از خواب بیدار شدید و در آیینه نگاه کردید چه دیدید؟ حتماً می‌گویید تصویر خودم را. درست است. شما در آیینه تصویر خود را دیدید، درست همانطور که هزاران بار هر روز صبح خود را در آیینه می‌دیدید. اما نکته مهم اینجاست که شما چهره‌ای را دیدید که فقط و فقط متعلق به شماست نه فرد دیگری. پس شما در نوع خود منحصر به فرد هستید. ممکن است افراد دیگری هم شبیه شما باشند، اما شما ویژگیها و استعدادهایی را دارید که فقط در شخص شما وجود دارد. مثلاً ممکن است شما در مهارتهای فنی استعداد داشته باشید و دوستتان در هنر. سلیقه شما نیز با دیگران تفاوت دارد. ممکن است شما بستنی میوه‌ای دوست داشته باشید اما دوستتان بستنی شکلاتی را ترجیح دهد.

با انجام تمرینات این بخش می‌توانید ویژگیهای شخصیتی خود را شناسایی کرده و سبک زندگی مورد علاقه خود را درک کنید. هر چه شما بهتر بتوانید خود را بشناسید مسلماً شغلی که برای خود انتخاب می‌کنید بهتر و مناسبتر خواهد بود.

علاوه بر این، علائق و ویژگیهای شخصیتی کارآفرینان نیز در این بخش مورد بحث قرار گرفته‌اند و شما می‌توانید خصوصیات و تمایلات خود را با آنها مقایسه کنید و ببینید که در این مرحله از زندگی آیا می‌توانید کارآفرین شوید یا خیر. حتی اگر به این نتیجه برسید که نمی‌توانید یا دوست ندارید کارآفرین شوید، حداقل فایده آن این است که خود را شناخته‌اید.

در مورد خودتان چه می‌دانید؟

از آنجایی که شما از بدو تولد در تمام لحظات زندگی با خودتان بوده‌اید، ممکن است تصور کنید که خود را کاملاً می‌شناسید. اما تا زمانیکه در احساسات و رفتارهای خود دقیق نشوید، شناسایی آنها غیر ممکن است. با آنکه شناخت کامل از خود امکانپذیر نیست، انجام تمرینهای این بخش، شما را در بررسی برخی از خصوصیات فردی یاری خواهند کرد.

@karnil

پروفایل فردی ۱

ارزیابی ویژگیهای فردی

دستورالعمل: این آزمون خودشناسی به شما کمک می‌کند تا خصوصیات فردی خود را با ویژگیهای شخصیتی کارآفرینان مورد مقایسه قرار دهید. در ذیل پاسخی که فکر می‌کنید در مورد شما صدق می‌کند علامت بزنید و سعی کنید در پاسخ به پرسشها صداقت داشته باشید. از آنجا که هیچیک از پاسخها غلط نیستند، کسی به شما بابت پاسخهایتان امتیاز نخواهد داد.

	به ندرت – خیر	معمولاً – بله
۱– آیا دوست دارید شانس خود را امتحان کنید؟	_____	_____
۲– آیا مدرسه یا دانشگاه را دوست دارید؟	_____	_____
۳– آیا دوست دارید در شغلتان خودتان تصمیم‌گیری کنید؟	_____	_____
٤– آیا خیلی زود حوصله‌تان سر می‌رود؟	_____	_____
٥– آیا شما کم خواب هستید؟	_____	_____
٦– آیا به هنگام مواجهه با چیزهایی که دوست دارید، احساس می‌کنید که انرژی خاصی در شما جریان پیدا کرده است؟	_____	_____
۷– آیا کارهایی را که شروع می‌کنید به اتمام می‌رسانید؟	_____	_____
۸– آیا حاضرید به خاطر هیجانی که کارهای پرمخاطره دارند ریسک کنید؟	_____	_____
۹– آیا قبل از شروع هر کاری برنامه‌ریزی می‌کنید؟	_____	_____
۱۰– آیا همیشه نگران هستید که دیگران در مورد شما چه فکر می‌کنند؟	_____	_____

@karnil

۱۱- آیا اینکه از کسی بخواهید کاری را برای شما انجام دهد برای شما سخت است؟ _____ _____

۱۲- آیا از اینکه کاری را انجام دهید تا ثابت کنید که می‌توانید، لذت می‌برید؟ _____ _____

۱۳- آیا شما فردی هستید که مرتباً در مورد ایده‌های نو فکر می‌کنید؟ _____ _____

۱٤- آیا از پرداختن به جزئیات لذت می‌برید؟ _____ _____

۱۵- آیا به نظر شما امنیت شغلی جزء ضروریات است؟ _____ _____

@karnil

در مورد کارآفرینی چه می‌دانیم؟

هیچ تعریف کاملی تاکنون ارائه نشده است که به شما بگوید باید چگونه باشید تا کارآفرین شوید. اما یک سری ویژگیهای شخصیتی خاصی وجود دارند که معمولاً در افرادی که دست به کسب و کارهای جدید می‌زنند دیده می‌شود. برخی از این ویژگیها عبارتند از:

خطرپذیری: خطرپذیری به این معناست که شانس خود را امتحان کنید و دست به کاری بزنید که احتمال شکست در آن وجود دارد. از نظر برخی از افراد چنین کاری احمقانه است، اما کارآفرینان هیجان ریسک کردن را دوست دارند، چرا که به تواناییها و امکان موفقیت خود ایمان دارند.

علاقمندی به یادگیری: یادگیری یعنی کسب مهارت از طریق تجربه. یادگیری با خطرپذیری رابطه نزدیکی دارد، چرا که یادگیری نیز مستلزم اشتباه کردن است. کارآفرینان یادگیری را برای پیشرفت ضروری می‌دانند.

استقلال‌طلبی: استقلال یعنی آزادی عمل. کارآفرینان دوست دارند در مورد نحوه اداره کسب و کار، خودشان تصمیم‌گیری کنند.

مسئولیت‌پذیری: مسئولیت‌پذیری به معنای پاسخگو بودن در مورد اقدامات و الزامات است. کارآفرینان خود را مسئول کارها و تصمیمات خود می‌دانند.

بی‌صبری: بی‌صبری بدین معناست که فرد در صورت تأخیر کارها آرامش خود را از دست بدهد. کارآفرینان به دلیل انرژی بالایی که دارند، اقدامات سریع را ترجیح می‌دهند و دوست دارند که زود به نتیجه برسند.

کارآمد بودن: کارآمد بودن یعنی توانایی بهره‌برداری بدون اتلاف منابع. از آنجا که اداره یک کسب و کار نیاز به منابع گوناگونی دارد، کارآفرینان سعی می‌کنند از کمترین منابع و زمان، حداکثر استفاده را ببرند.

چاره‌جویی: چاره‌جویی یعنی حل اتفاقات غیرمنتظره. کارآفرینان در چنین شرایطی می‌توانند راه‌حلهای مبتکرانه ارائه دهند.

مصمم بودن: مصمم بودن یعنی ادامه دادن تا موفقیت. کارآفرینان در مواجهه با مشکلات تسلیم نمی‌شوند و به دنبال راهی می‌گردند که بر آنها غلبه کنند.

@karnil

هدفمندی: هدفمند بودن یعنی اینکه تمامی تلاشهای فرد به سوی یک هدف غایی جهت‌گیری داشته باشد. کارآفرینان ابتدا تصمیم می‌گیرند که چه می‌خواهند، سپس برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی می‌کنند و در نهایت برنامه را اجرا می‌کنند تا به آن هدف دست پیدا کنند.

اعتماد به نفس داشتن: داشتن اعتماد به نفس یعنی اینکه فرد تواناییها و استعدادهای خود را قبول داشته باشد. کارآفرینان خود را باور دارند و می‌دانند که می‌توانند موفق شوند.

رهبری: رهبری یعنی جهت دادن به فعالیتها و مدیریت بر آنها. کارآفرینان حس رهبری بالایی دارند و می‌توانند با قدرت در مورد مسائل گوناگون تصمیم‌گیری کنند.

خلاقیت: خلاقیت یعنی طراحی و ساخت چیزهای نو. کارآفرینان همواره به دنبال راههای بهتر و جدیدتر برای ساختن چیزها هستند.

به خاطر داشته باشید که کارآفرینان با این خصوصیات متولد نشده‌اند، بلکه این ویژگیها را از طریق تجربه کسب کرده‌اند. بنابراین شما نیز می‌توانید با استفاده از تجربیاتی که در طول زندگی کسب می‌کنید، چنین خصوصیاتی را در خود ایجاد نمایید.

@karnil

شما از چه جهت به کارآفرینان شباهت دارید؟

حال که با برخی از ویژگیهای کارآفرینان آشنا شدید، می‌توانید پاسخهای آزمون ارزیابی ویژگیهای فردی خود را با پاسخهای کارآفرینان که در انتهای این درس آمده است مقایسه کنید. (دقت داشته باشید که اگر ویژگیهای شما با کارآفرینان به طور کامل همخوانی نداشت، این مسئله لزوماً به این معنا نیست که شما نمی‌توانید کسب و کاری را برای خود راه‌اندازی کنید.)

اگر تصمیم دارید که در آینده کارآفرین شوید، کافی است برخی از خصوصیاتی را که فاقد آن هستید کسب کنید. با پاسخ به پرسشهای زیر با ویژگیهایی که ممکن است نیاز داشته باشید آشنا خواهید شد.

پروفایل فردی ۲

خصوصیات: داراییها و پتانسیلها

حال که به درک بهتری در مورد ویژگیهای کارآفرینانه دست پیدا کرده‌اید، به پرسشهای زیر پاسخ دهید تا با مقایسه خود و کارآفرینان، با ویژگیهایی که فاقد آن هستید و باید کسب کنید آشنا شوید.

۱- شما از کدامیک از خصوصیات کارآفرینانه برخوردار هستید؟

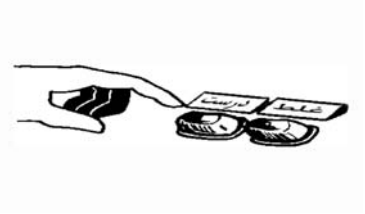
۲- برای کسب ویژگیهایی که فاقد آن هستید چه کاری می‌توانید انجام دهید؟

اکنون شما یک برداشت کلی از ویژگیهای خود و رابطه آنها با راه‌اندازی کسب و کار دارید. اما شما تاکنون فقط یک بعد (یعنی خصوصیات فردی) را ارزیابی کرده‌اید و اکنون وقت آن است که به ارزیابی سبک زندگی مورد علاقه خود بپردازید تا بیشتر خودتان را بشناسید.

@karnil

کارآفرینی چه تأثیری بر سبک زندگی افراد دارد؟

ارزشهای شما اصولی هستند که شما را در مسیر زندگی هدایت می‌کنند. به عبارت دیگر، ارزشها سبک زندگی انسانها را شکل می‌دهند. از طرفی داشتن یک کسب و کار کوچک سبک زندگی خاصی را می‌طلبد که ممکن است با ارزشهای شما تضاد داشته باشد. تضاد بین ارزشها زمانی اتفاق می‌افتد که شما کاری را انجام دهید که به درستی آن اعتقاد ندارید.



به عنوان مثال، اکثر کارآفرینان بین ۵۰ تا ۷۰ ساعت در هفته کار می‌کنند. اما ممکن است شما دوست نداشته باشید بیشتر از ٤٠ ساعت در هفته کار کنید. بنابراین اگر شما کارآفرین شوید و ۵۰ تا ۷۰ ساعت در هفته کار کنید، ممکن است احساس ناراحتی کنید و با خود بگویید که چرا زندگی مثل گذشته نیست. از طرفی اگر ٤٠ ساعت در هفته کار کنید ممکن است کسب و کار شما موفقیت‌آمیز نباشد. این نوعی تضاد ارزشی است.

یا فرض کنید شما فردی هستید که اعتقاد دارید جمعه‌ها باید استراحت کنید و یا در کنار خانواده باشید. اما از طرفی مشتریان شما به گونه‌ای هستند که شما برای دسترسی به آنها ناچار هستید جمعه‌ها نیز کار کنید. بدین ترتیب بین ارزشهای شما تضاد ایجاد می‌شود.

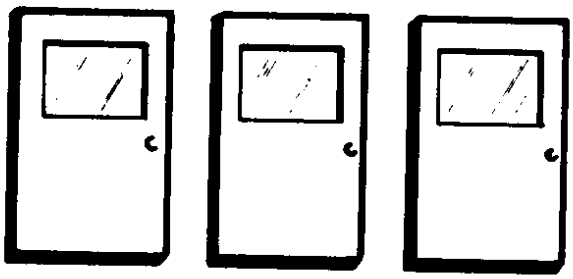
اگر شما قبل از کارآفرین شدن نتوانید ارزشهای خود را به خوبی مورد بررسی قرار دهید، ممکن است بعدها با مسئله تضاد ارزشها روبرو شوید. برای جلوگیری از چنین مشکلی باید تمایلات خود را در مورد سبک زندگی با دقت مورد بررسی قرار دهید.

چه نوع سبک زندگی را می‌پسندید؟

شما روزانه با توجه به ارزشهایی که به آنها اعتقاد دارید، گزینه‌های گوناگونی را انتخاب می‌کنید. فعالیتهایی که دوست دارید انجام دهید همان انتخابهای شما در مورد سبک زندگی هستند. اما بعضاً ناچار می‌شوید کارهایی را انجام دهید که دوست ندارید و دلیل این کار، نیازهای شما است.

@karnil

به عنوان مثال، ممکن است اصلاً دوست نداشته باشید که کار کنید. اما از آنجا که کار برای تأمین مایحتاج زندگی نظیر خوراک و پوشاک ضروری است، چاره‌ای جز کار کردن ندارید. بدین ترتیب بزرگترین چالش شما این است که بین نیازها و علائق خود تعادل برقرار نمایید.



در اکثر مواقع برقراری این تعادل نیاز به تفکر ندارد و کافی است کارهای خود را به ترتیب اهمیت اولویت‌بندی کرده و انجام دهید، چرا که امکان ندارد کسی بتواند تمام علائق خود را ارضا کند.

@karnil

پروفایل فردی ۳

اولویت بندی سبکهای زندگی

دستورالعمل: یکی از راههای تعیین سبک زندگی مورد علاقه شما، اولویت بندی علائق است. فهرست زیر را با دقت بخوانید و ارزشهای خود را به ترتیب پراهمیت تا کم‌اهمیت از ۱ تا ۱۰ شماره‌گذاری کنید. لطفاً این کار را با دقت انجام دهید و دقت کنید که موارد را با توجه به خواسته‌های خود درجه‌بندی کنید نه آنچه که دیگران می‌گویند.

_____ رفتن به تعطیلات	_____ پرداختن به سرگرمیهای فردی
_____ صرف کردن بعد از ظهرها در کنار خانواده	_____ خلاق بودن
_____ تماشای تلویزیون	_____ داشتن امنیت شغلی
_____ رئیس بودن	_____ وقت‌گذرانی با دوستان
_____ احساس موفقیت کردن	_____ داشتن یک شغل چالشزا

دستورالعمل: حداقل یکی از موارد بالا را که از نظر شما در اولویت قرار دارد نامبرده و توضیح دهید این انتخاب شما با کارآفرینی تا چه حد نزدیک است.

دستورالعمل: حداقل یکی از موارد بالا را که از نظر شما در اولویت قرار دارد اما ممکن است در صورت کارآفرین شدن شما، تضاد ارزشی ایجاد کند نام ببرید و بگویید که آیا این تضاد مهمتر است یا کسب و کار؟

@karnil

آیا اولویتهای شما با کارآفرینی سازگاری دارد؟

برای آنکه شما به عنوان یک کارآفرین از شغل خود رضایت داشته باشید، باید بین ملزومات کارآفرینی و اولویتها و سبک زندگی مورد نظر شما هماهنگی وجود داشته باشد.

رئیس بودن، حس موفقیت، خلاقیت و داشتن شغل چالشزا جزء اولویتهایی هستند که با کارآفرینی ارتباط مستقیم دارند. اگر شما قصد داشته باشید که کارآفرین شوید، این موارد موجب می‌شود که شما ناچار باشید تعطیلات، اوقات فراغت، تماشای تلویزیون و بسیاری از سرگرمیهای خود را کنار بگذارید و از آنها صرفنظر کنید.

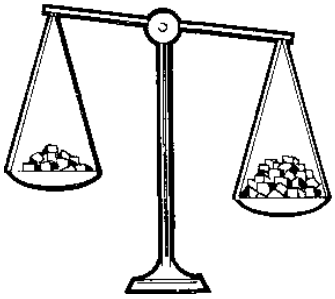
ممکن است در این میان اولویتهای زندگی شما به گونه‌ای باشند که با کسب و کار تضاد نداشته باشند. مثلاً شما به آشپزی به عنوان یک سرگرمی علاقه داشته باشید و شغل شما هم به تهیه غذا در میهمانیها مرتبط باشد. یا اگر دوست دارید در کنار فرزندانتان باشید می‌توانید شغلی را انتخاب کنید که در منزل انجام شود. یک راه دیگر این است که شما کسب و کار جدید خود را بصورت پاره‌وقت آغاز کنید و پس از آنکه درآمد شما به حد کافی رسید، شغل قبلی خود را ترک کنید و تمام تلاش خود را در کسب و کار جدید به کار بگیرید.

همانطور که گفتیم، بعضاً مسئله تضاد ارزشها پیش می‌آید، اما در چنین شرایطی نکته اصلی، میزان اهمیت اولویتهای شماست. به عنوان مثال، اگر از نظر شما امنیت شغلی در درجه اول اهمیت قرار داشته باشد، راه‌اندازی یک کسب و کار تضاد ارزشها را به دنبال خواهد داشت، چرا که هیچ تضمینی برای موفقیت شما وجود ندارد. از طرفی اگر امنیت شغلی اولویت پنجم شما باشد و اهمیت احساس موفقیت، رئیس بودن، داشتن شغل چالشزا و خلاقیت از نظر شما بیشتر از اهمیت امنیت شغلی باشد، کارآفرینی به شما کمک خواهد کرد که به اولویتهای خود واقعیت ببخشید.

هماهنگی اولویتهای شما با کارآفرینی کار آسانی نیست و بعضاً پیش می‌آید که شما در انتخاب اولویتها دچار تردید می‌شوید و نمی‌توانید انتخاب کنید که کدامیک مهمتر هستند. مثلاً ممکن است از نظر شما رئیس بودن و سپری کردن بعد از ظهرها با خانواده به یک اندازه اهمیت داشته باشند که در چنین شرایطی بهتر است دیگر اولویتها را بررسی کنید تا آنکه بتوانید بهترین انتخاب را داشته باشید.

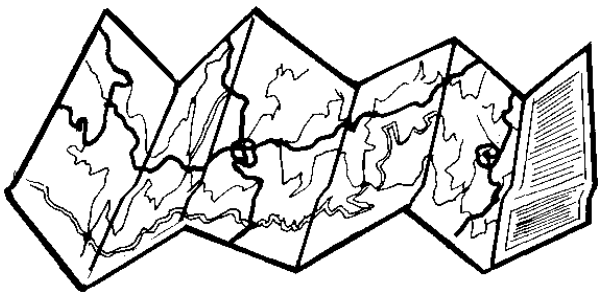
@karnil

البته نتیجه بررسیهای امروز شما هر چه که باشد مطمئناً با گذشت زمان تغییر خواهد کرد، چرا که شما تجربیات جدیدی کسب می‌کنید و فرصتهای گوناگونی پیش روی شما قرار می‌گیرند که بر تصمیم شما در مورد سبک زندگی اثر خواهند گذاشت.



برنامه‌ریزی برای داشتن یک شغل کارآفرینانه چه مزیتی برای شما خواهد داشت؟

برنامه شغلی یک راهنماست که زندگی ما را بسوی مقصدی که دوست داریم به آن دست پیدا کنیم هدایت می‌کند. زندگی بدون برنامه‌ریزی شغلی مانند سفری دریایی بدون قطب‌نماست؛ همانطور که با شروع چنین سفری احتمال رسیدن به ساحل بسیار کم است، در صورت عدم برنامه‌ریزی شغلی نیز هیچ تضمینی وجود ندارد که شما در نهایت به ساحل برسید یا به یک جزیره ناشناخته. مزیت دیگر داشتن برنامه‌ریزی شغلی این است که مانع از تلاش بیهوده می‌شود و موجب می‌شود که شما تمامی انرژی خود را روی فعالیتهایی که به شما در رسیدن به هدف کمک می‌کنند، معطوف کنید. بطور تقریبی در آمریکا، از هر ۱۹ فرد موفق، ۱ نفر موفقیت خود را نتیجه برنامه‌ریزی صحیح می‌داند.



یک برنامه شغلی خوب باید بر اساس خودشناسی و خواسته‌های فردی تنظیم شده باشد. خوشبختانه شما با مطالعه مطالبی که گفته شد و با بررسی خصوصیات فردی و ارزشهای خود تا

@karnil

به اینجا مقدمات برنامه‌ریزی شغلی را تکمیل کرده‌اید. در درس بعدی، به شناخت دانش، مهارتها و تجربیات خود که موجب شناخت بیشتر شما نسبت به خودتان خواهد شد خواهیم پرداخت.

آیا می‌دانید؟

افرادی که به راه‌اندازی کسب و کار کوچک می‌پردازند از نظر سن و جنس و تحصیلات در محدوده خاصی قرار ندارند و هیچکس نمی‌تواند پیش‌بینی کند که چه فردی موفق خواهد شد و چه فردی شکست خواهد خورد. محققان سعی داشته‌اند که برخی از ویژگیهای مشترک در کارآفرینان را تفکیک کنند تا دانش‌آموزان و دانشجویان بتوانند آنها را با ویژگیهای خود مطابقت دهند. تحقیقات اخیر "بنیاد ملی مشاغل مستقل" ویژگیهای زیر را برای کارآفرینان پیشنهاد می‌کند:

- حدود ٤٠ درصد از کارآفرینان مدرک دیپلم یا زیر دیپلم دارند.
- والدین حدود ٥٠ درصد از کارآفرینان برای خودشان یک کسب و کار مستقل دارند.
- ٣٥ درصد از کارآفرینان در رده سنی زیر ٣٠ سال هستند.
- اکثر کارآفرینان معتقدند که می‌توانند مهار زندگی را در دست بگیرند.
- از نظر روانشناسی اگر اطرافیان شما افرادی باشند که برای خودشان کار می‌کنند، راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل برای شما ساده‌تر خواهد بود.
- تجربه کاری برای کارمندانی که در شرف راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل هستند مانع از تکرار بسیاری از اشتباهات می‌شود.
- بیش از ٥٠ درصد از کارآفرینان، کسب و کار خود را در زمینه‌هایی آغاز می‌کنند که قبلاً در آنها تجربه داشته‌اند.
- پس‌انداز فردی مهمترین منبع سرمایه، برای شروع کارآفرینی محسوب می‌شود.
- اکثر کارآفرینان کسب و کار خود را در محل زندگی یا کار خود راه‌اندازی می‌کنند.
- ویژگیهایی مانند مصمم بودن، باانرژی بودن و توانایی یادگیری از تجربیات گذشته، وجه تمایز میان کارآفرینان و افراد عادی است.

@karnil

- کارآفرینان موفق از نصایح کارشناسان استفاده می‌کنند.
- موفقیت از نظر همه کارآفرینان معنای یکسانی ندارد.
- کارآفرینان از همان ابتدا تحت تأثیر افرادی قرار می‌گیرند که مثل خودشان هستند و در کسب و کار موفق بوده‌اند (الگوها).
- در بازار کار امروز، به دلیل افزایش جمعیت، تعداد افراد تحصیلکرده بیشتر و تعداد مشاغل چالشزا کمتر شده است.
- تقریباً ۸۷ درصد از مشاغل جدید در مؤسسات کوچک به وجود می‌آیند.
- هر روز بر تعداد افرادی که حداقل یکبار در طول زندگیشان تغییر شغل داده‌اند، افزوده می‌شود.

آیا شناخت شما نسبت به خودتان بیشتر شده است؟

در این بخش شما توانستید خصوصیات منحصر به فرد خود را شناسایی کنید و ویژگیهای فردی خود را ارزیابی کرده و در مورد خصوصیات شخصیتی کارآفرینان اطلاعاتی را کسب نمایید، اگر چه هیچ تعریف دقیقی در مورد ویژگیهای یک کارآفرین تاکنون ارائه نشده است. همچنین آموختید که کارآفرینان با این ویژگیها متولد نمی‌شوند، بلکه آنها را به مرور و طی تجربه کسب می‌کنند. به علاوه دیدید که کارآفرین شدن روی سبک زندگی افراد تأثیر می‌گذارد و توانستید اولویتهای خود را شناسایی و درجه‌بندی کنید و ببینید که کدامیک می‌توانند مکمل کسب و کار شما باشند. حال که شناخت کافی نسبت به خود پیدا کرده‌اید، برنامه‌ریزی شغلی برای شما ساده‌تر خواهد بود.

فعالیتها

تمرینهای زیر شما را قادر می‌سازد تا پتانسیل کارآفرینانه خود را بهتر بشناسید؛ پس با کمک معلم خود و با دقت آنها را انجام دهید. برخی از این تمرینها مجدداً به اولویتهای شما در مورد سبک زندگیتان مربوط می‌شود و یکی از تمرینها نیز مطالب مفید و جدیدی را در مورد نوع زندگی کارآفرینان در بر دارد.

@karnil

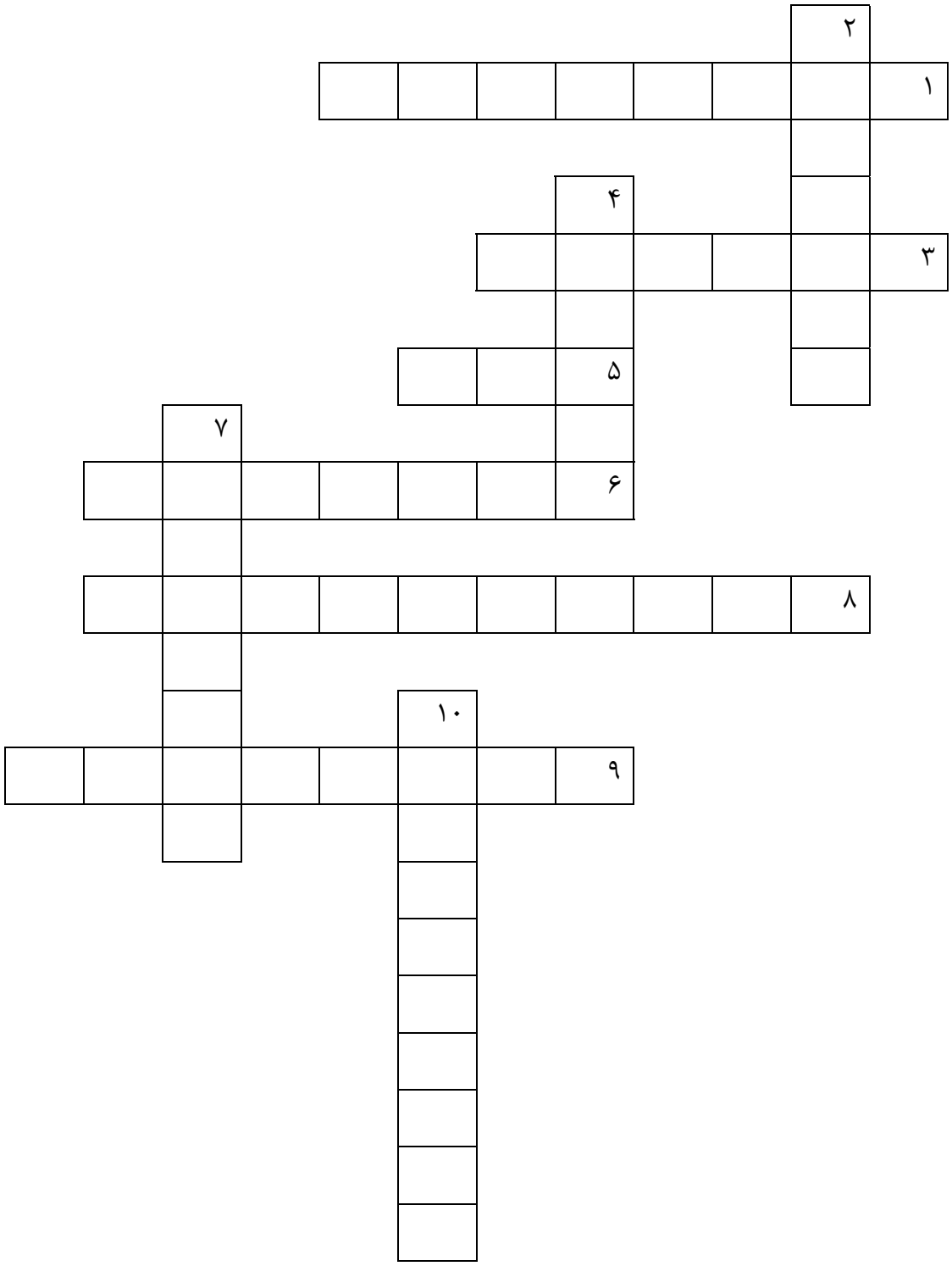
جدول کلمات متقاطع

دستورالعمل: جدول صفحه بعد مروری است بر کلماتی که در این بخش مطالعه کردید. جملات زیر را بخوانید و کلمات مورد نظر را در جدول یادداشت کنید.

۱- فردی که با در نظر گرفتن خطرات، ایده خود را به کسب و کار تبدیل می‌کند.
۲- کسب مهارت از طریق تجربه؛ تمایل برای بیشتر دانستن.
۳- یکی از ویژگیهای کارآفرینان که موجب می‌شود تحمل انتظار را نداشته باشند و بخواهند کارها به سرعت انجام شوند.
٤- اصولی که راهنمای فرد در زندگی هستند.
٥- اکثر مردم در طول زندگی خود حداقل یکبار _____ خود را عوض می‌کنند.
٦- کارآفرینان طالب _____ هستند، چرا که نمی‌خواهند به فرد دیگری متکی باشند و دوست دارند که خود کنترل محیط زندگیشان را در دست گیرند.
۷- یکی از ویژگیهای کارآفرینان که آنها را در حل مسائل یاری می‌کند.
۸- شرایطی که در آن اولویتهای زندگی با شرایط کسب و کار مغایرت پیدا می‌کنند.
۹- امتحان کردن شانس در شرایطی که احتمال سود یا ضرر وجود دارد.
۱۰- _____ به منزله نقشه راهنمایی برای افراد جهت رسیدن به مقصد مورد نظر است.

@karnil

جدول کلمات متقاطع



@karnil

راه‌اندازی کسب و کاری برای خود

خودآزمایی سریع

شما قصد دارید کسب و کاری مستقل را راه‌اندازی و مدیریت کنید. البته این ایده خوبی است، مشروط بر اینکه بدانید برای این کار چه شرایطی لازم است و خودتان هم واجد آن شرایط باشید. راه‌اندازی یک کسب و کار بسیار پرمخاطره است، اما اگر شما بدانید با چه مشکلاتی مواجه خواهید شد و پیش از شروع کار آنها را از میان بردارید، شانس موفقیت شما بیشتر خواهد بود. پرسشهایی که در این قسمت مطرح می‌شوند شما را در دانستن اینکه چه چیزهایی را باید بدانید و چه کارهایی را باید انجام دهید یاری می‌کنند. برای هر سئوال، سه پاسخ وجود دارد که شما باید یکی از آنها را انتخاب کنید. سعی کنید در پاسخگویی به سئوالات صادقانه عمل کنید.

آیا شما به تنهایی می‌توانید کاری را شروع کنید؟

ـــــ من به تنهایی کارهایم را انجام می‌دهم. لازم نیست کسی به من بگوید چه کار کنم.

ـــــ اگر کسی در شروع به من کمک کند کافی است و ادامه راه را خودم می‌توانم بروم.

ـــــ من مراقب هستم و تا وقتی مجبور نباشم خودم دست به کار نمی‌شوم.

نظر شما در مورد دیگران چیست؟

ـــــ من مردم را دوست دارم و تقریباً با همه می‌توانم کنار بیایم.

ـــــ من دوستان زیادی دارم و به کس دیگری نیاز ندارم.

ـــــ اکثر مردم آزاردهنده هستند.

آیا توانایی رهبری دیگران را دارید؟

ـــــ وقتی کاری را شروع کنم می‌توانم سایرین را نیز دنبال خود بکشانم.

ـــــ اگر کسی به من بگوید چه کار باید بکنم خوب است و بعد از آن خودم می‌توانم دستور بدهم.

@karnil

ـــــ من اول اجازه می دهم که فرد دیگری کار را شروع کند و سپس اگر دوست داشته باشم دنبال او می‌روم.

آیا مسئولیت‌پذیر هستید؟

ـــــ من از اینکه مسئولیت کارها را برعهده بگیرم و بر آنها نظارت کنم لذت می‌برم.

ـــــ من اگر مجبور باشم مسئولیت کار را قبول می‌کنم، ولی ترجیح می‌دهم فرد دیگری این کار را بر عهد بگیرد.

ـــــ به نظر من اینکه مسئولیت قبول کنیم و به این طرف و آن طرف سرکشی کنیم فقط نوعی جلب توجه و خودنمایی است. من ترجیح می‌دهم این کار را به فرد دیگری واگذار کنم.

آیا شما سخت کوش هستید؟

ـــــ من تا جایی که لازم باشد ادامه می‌دهم و به نظر من ارزش دارد برای چیزی که دوست داریم سخت کار کنیم.

ـــــ من تا مدتی سخت کار می‌کنم و زمانی که به حد کافی پول پس‌انداز کردم از شدت کارم کم می‌کنم.

ـــــ به نظر من این عقیده که "انسان با سخت کوشی به همه جا می‌رسد" درست نیست.

آیا تصمیم‌گیری برای شما آسان است؟

ـــــ من معمولاً در مواقع ضروری سریعاً تصمیم‌گیری می‌کنم و در اغلب موارد نیز تصمیم‌گیریهایم درست بوده است.

ـــــ من فقط زمانی می‌توانم خوب تصمیم بگیرم که به اندازه کافی وقت برای فکر کردن داشته باشم. زمانیکه با عجله تصمیم می‌گیرم بعدها فکر می‌کنم که می‌توانستم راه بهتری را انتخاب کنم.

ـــــ من دوست ندارم که مسئولیت تصمیم‌گیری بر عهده من باشد.

@karnil

آیا مردم می‌توانند به گفته‌های شما اعتماد کنند؟

ـــــ صد در صد. من هرگز حرفی را که مطمئن نباشم نمی‌زنم.

ـــــ من سعی می‌کنم که با اطمینان صحبت کنم، اما گاهی هم پیش می‌آید که چیزی را که ساده‌تر است می‌گویم نه واقعیت را.

ـــــ وقتی مردم تفاوت راست و دروغ را نمی‌فهمند چه لزومی دارد خود را به زحمت بیاندازم؟

آیا کارتان را تا انتها ادامه می‌دهید؟

ـــــ اگر تصمیم بگیرم کاری را انجام دهم هیچ چیز نمی‌تواند مرا متوقف کند.

ـــــ من معمولاً کارهایی را تا انتها ادامه می‌دهم که به خوبی پیش روند.

ـــــ اگر کاری از اول درست پیش نرود آنرا رها می‌کنم. چرا باید مغزم را خسته کنم؟

انرژی شما چقدر است؟

ـــــ من هرگز خسته نمی‌شوم.

ـــــ من برای اکثر کارهایی که به آنها علاقه دارم انرژی کافی دارم.

ـــــ به نظر می‌رسد من زودتر از دوستانم خسته می‌شوم.

حالا علامتهایی را که زده‌اید بشمارید. چند علامت در کنار پاسخ اول هستند؟ پاسخ دوم و سوم چطور؟

اگر اکثر علامتهای شما در کنار پاسخ اول هستند، شما از شرایط لازم برای راه‌اندازی و اداره یک کسب و کار برخوردار هستید. در غیر اینصورت احتمال می‌رود با مشکلات متعددی روبرو شوید که برطرف کردن آنها از عهده شما به تنهایی برنمی‌آید و بهتر است شریکی را انتخاب کنید که بتواند نقاط ضعف شما را پر کند. اگر بیشتر علامتهای شما در کنار پاسخ سوم است، بعید به نظر می‌رسد که حتی یک شریک بتواند به شما کمک کند.

@karnil

مصاحبه با کارآفرینان

دستورالعمل: با یک کارآفرین قرار ملاقاتی را تنظیم کنید و حین مصاحبه با او پرسشهای زیر را مطرح نمایید و سپس بر اساس پاسخهای او یک بررسی تحلیلی انجام داده و گزارش آن را یادداشت کنید. می‌توانید جهت کسب راهنمایی در این زمینه به بخش "داستانهای موفقیت" مراجعه نمایید. (اگر شما هیچ فردی را که کارآفرین باشد نمی‌شناسید می‌توانید از "سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان"، "سازمان بهره‌وری مشاغل کوچک"یا اتاق بازرگانی شهر خود استفاده کنید.)

پرسشها:

۱- چه زمانی تصمیم گرفتید که مستقل کار کنید؟

۲- وقتی از دبیرستان فارغ‌التحصیل شدید برنامه شغلی شما چه بود؟

۳- در هفته چند ساعت کار می‌کنید؟

٤- آیا از اینکه کاری را انجام دهید تا ثابت کنید که می‌توانید، لذت می‌برید؟

٥- آیا به امنیت شغلی اعتقاد دارید؟

٦- آیا قبل از شروع کارها برنامه‌ریزی می‌کنید؟

۷- سرگرمی شما چیست؟

۸- چند ساعت از وقت خود را به تماشای تلویزیون اختصاص می‌دهید؟

۹- چقدر از وقت خود را در کنار دوستان یا اعضای خانواده سپری می‌کنید؟

۱۰- داشتن یک کسب و کار مستقل چه مزایایی دارد؟

@karnil

۱۱- داشتن یک کسب و کار مستقل چه معایبی دارد؟

۱۲- از زمانی که کسب و کار خود را آغاز کرده‌اید با چه مشکلاتی از نظر سبک زندگی مواجه بوده‌اید؟

۱۳- چگونه این تضادها را رفع کرده‌اید؟

۱٤- آیا به نظر شما داشتن یک کسب و کار مستقل ارزش این همه مشکل را دارد؟

نتیجه بررسی تحلیلی خود را در این قسمت یادداشت کنید:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

انتخاب سبک زندگی

فرض کنید که در محل کارتان از نظر رتبه ارتقا پیدا کرده‌اید و قرار است به عنوان پاداش به یک سفر کوتاه در یک جزیره بروید و از طرفی به دلیل محدودیتهایی که اداره قائل می‌شود حق ندارید بیشتر از سه نفر یا سه وسیله را همراه خود به آنجا ببرید. حال از میان اعضای خانواده، دوستان، حیوانات خانگی، کمکهای اولیه، ضبط صوت، تلویزیون، خودرو، لوازم التحریر، دوربین، کتاب، روزنامه، یا وسایل دیگری که به ذهنتان می‌رسد سه مورد را انتخاب کنید.

۱- .....

۲- .....

۳- .....

آیا انتخابهای شما با کارآفرینی همخوانی دارند؟ چرا؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

تصمیم‌گیری در مورد سبک زندگی

فرض کنید که پزشک به شما گفته است که تا ۵ سال دیگر بیشتر زنده نیستید. کارهایی را که دوست دارید در این مدت انجام دهید بنویسید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

آیا گفته پزشک موجب شده که تصویر دیگری از خود و تمایلاتتان در ذهن شما ایجاد شود؟ تا به اینجا شما انواع مختلف سبکهای زندگی مورد علاقه خود را یادداشت کرده‌اید و اکنون وقت آن است که یکی را انتخاب کرده و برای آن برنامه‌ریزی کنید.

@karnil

داستانهای موفقیت

داستانهای زیر را با دقت بخوانید و به سئوالات پاسخ دهید. کارآفرینانی که شرح حال آنها در ذیل ارائه شده است، همگی فارغ‌التحصیلان یک برنامه فنی و حرفه‌ای می‌باشند. به نظر شما کدام ویژگی باعث شده که هر یک از این کارآفرینان در راه‌اندازی کسب و کار موفق شوند؟ شاید از میان این کارآفرینان بتوانید فردی را پیدا کنید که خصوصیات فردی و نوع سبک زندگی مورد علاقه‌اش مشابه شما باشد.

نام: برت گیبسون

نام شرکت: شرکت خدمات تلفنی مید

نوع کار: فروش سیستمها و تجهیزات تلفنی، به همراه نصب و خدمات پس از فروش

اگر چه برت گیبسون فرد بی‌نظیری نیست، ولی مطمئناً با افراد عادی تفاوت دارد. وی در ۱۰ سالگی کسب و کار خود یعنی فروش و نصب تلفن را به عنوان یک سرگرمی آغاز کرد. با وجود اینکه معلم کلاس پنجم علاقه به الکترونیک را در او ایجاد کرد، ولی برت خودش معلم اصلی خودش بود.

برت کسب و کار خود را ادامه داد تا آن که در سن ۱۵ سالگی تصمیم گرفت وارد سیستمهای تلفنی تجاری شود. در آن زمان در شهر محل سکونت او قانونی برای ارائه مجوز نصب تلفن وضع شده بود که مطابق آن افراد متقاضی می‌بایست حداقل ۱۸ سال سن داشته و از ۵ سال تجربه در این زمینه برخوردار بودند.

برت پس از آگاهی از این قانون گفت: "من هرگز تسلیم نمی‌شوم" و برای کسب مجوز اقدام کرد، ولی به دلیل کم بودن سنش به او مجوز داده نشد. اینجا بود که او طولانی‌ترین نبرد زندگی خود را آغاز کرد و روزنامه‌های محلی نیز برای دفاع از او میانجی‌گری خود را آغاز

@karnil

کردند تا اینکه قانون محدودیت سنی برای کسب مجوز لغو شد (و احتمال می‌رفت که شرط ۵ سال تجربه نیز بزودی حذف شود که البته این مورد در کار برت مانعی ایجاد نکرد).

برت خود را یک فرد مصمم، بااراده، نوآور و زیرک می‌داند و موفقیت کسب و کار او نیز مؤید این ویژگیهای اوست. شرکت او هم اکنون بیش از ۲۵۰ سیستم تلفنی تجاری را نصب و خدمات مورد نیاز را ارائه می‌دهد و اکثر این سیستمها در سازمانهای بزرگ نصب شده‌اند. او ۷ کارمند تمام‌وقت را استخدام کرده است.

اگر چه برت این کار را به تنهایی یاد گرفت، اما فروشندگان تلفن نیز از نظر رشد، بازکردن حساب و ایجاد اعتبار او را یاری کردند. به علاوه والدین او نیز از وی حمایت می‌کردند و اتاق بازرگانی نیز با ارائه مشاوره در زمینه راه‌اندازی شرکت و تبلیغ برای آن وی را یاری نمودند.

برت اکنون ۱۷ سال دارد و دانشجوی سال آخر برنامه آموزش بازاریابی دبیرستان ویگوی شمالی می‌باشد. وی در این برنامه با زبان کسب و کار و مهارتهای اجرایی و مدیریتی لازم آشنا می‌شود. وی می‌گوید: "من فکر می‌کنم که این دوره آموزشی اصطلاحات تجاری مفیدی را به من آموخته است و موجب شده که فعالیتهای تجاری من استاندارد باشند."

برت از اینکه در حوزه‌ای موفق شده که اکثراً در آن شکست می‌خورند احساس غرور می‌کند. به نظر او خلاق‌ترین بعد کسب و کارش به پیچیدگی صنعت ارتباطات برمی‌گردد و اکثر شرکتهای مرتبط به همین دلیل نمی‌توانند خودشان این کار را انجام دهند و در نتیجه نصب سیستمهای تلفنی خود را به شرکتهای دیگر واگذار می‌کنند، اما از خدمات‌رسانی آنها راضی نیستند. وی این افراد را هدف قرار می‌دهد؛ افرادی که مبالغ زیادی را برای استفاده از خدمات چنین شرکتهایی پرداخت می‌کنند، در حالی که می‌توانند یک سیستم تلفنی را خریداری نمایند و هزینه آن را طی یک یا دو سال پرداخت کنند. شرکت برت هم اکنون ایندیانا و ایالات اطراف آن را تحت پوشش دارد.

برت قصد دارد کار خود را گسترش داده و علاوه بر خدمات تلفنی، خدمات تلفن همراه را نیز ارائه دهد.

@karnil

وی می‌گوید: "من دوست دارم تنها شرکت ارتباطات تلفنی در منطقه را داشته باشم و تا این هدف چیزی نمانده است." این شرکت امروزه آنقدر توسعه یافته که تجهیزات تلفنی را در سرتاسر کشور توزیع می‌کند.

پرسش درباره شرکت برت گیبسون

۱- برت چگونه به وجود خلأیی در بازار پی برد؟ کسب و کار او کدام نیاز جامعه را برطرف ساخت؟

۲- وی با چه محدودیتهایی مواجه شد و چگونه بر آنها فائق آمد؟

۳- به نظر شما برت چه خصوصیاتی داشت که در موفقیت وی تأثیرگذار بود؟

٤- کدامیک از تجربیات آموزشی در کارآفرین شدن برت نقش داشت؟ شرکت در دوره آموزشی چه کمکی به او کرد؟

۵- برت چه اهدافی را برای کسب و کار خود در نظر دارد؟

@karnil

نام: رابرت پی دانز

نام شرکت: برنامه‌ریزی سیستمهای محدود

نوع کار: برنامه‌ریزی و مشاوره رایانه‌ای

وقتی ۱۰ سال پیش رابرت برای اولین بار جلوی یک کامپیوتر نشست و انگشتانش را روی صفحه کلید گذاشت، چنان مجذوب قابلیتهای این دستگاه شد که آرزو کرد روزی بتواند برنامه‌نویس کامپیوتر شود. در آن زمان پدر رابرت شغل خود را که از امنیت شغلی کافی برخوردار بود رها کرد و از ایلینویز به نیوجرسی نقل مکان نمود تا در یک سوم شرکتی که پدرش برای او برجای گذاشته بود شریک شود. این شرکت رو به ورشکستگی بود ولی تلاش پدر رابرت موجب شد که شرکت رونق سابق را بازیابد. برای رابرت پدرش الگوی خوبی بود و شعار او این بود: "نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود." موفقیت او در برنامه‌نویسی کامپیوتر که وی از ۱۹ سالگی شروع کرده بود، از نظر او یک گنج به شمار می‌رفت که در زمان حال احساس رئیس بودن، و در آینده امکان بازنشستگی زودتر از موعد را برایش به دنبال داشت. کلید موفقیت رابرت نیز همچون پدرش، انگیزه قوی، درستکاری و فروتنی بود.

رابرت در دبیرستان تمامی دروس مربوط به کامپیوتر و الکترونیک را پشت سر گذاشت و زمانیکه دانش‌آموز سال آخر بود از برگزاری دوره‌ای در هیأت خدمات آموزشی تعاونی در گوشن نیویورک مطلع شد و توانست در آزمون صلاحیت شرکت در دوره موفق شود و آن را به جای دو سال در یک سال به پایان برساند.

وقتی رابرت وارد دانشگاه نیویورک شد، کسب و کاری را برای خود راه‌اندازی کرده بود. اگر چه تجربه او در این زمینه بسیار مفید بود، اما دوره‌های مدیریت و سازماندهی کسب و کار نیز در موفقیت وی نقش بسزایی داشتند.

وی هم اکنون ۲۳ سال دارد و می‌خواهد از دانشگاه فارغ‌التحصیل شود، اما به دلیل کارهای شرکت که البته سال گذشته ۱۰۰،۰۰۰ دلار سود داشت، ناچار است بطور پاره‌وقت در کلاسها حاضر شود.

@karnil

رابرت عقیده دارد که برنامه‌نویسی کامپیوتر برای هر کسی که با داده‌های گوناگون سر و کار دارد و به جمع‌آوری آمار مشغول است ضروری است. رابرت در ابتدای کار نسبت به تحقیقات بازار اقدام نکرد. وی می‌گوید: "من بطور اتفاقی دنبال این کار رفتم."

اولین مشتری رابرت مدرسه‌ای بود که در آن درس می‌خواند. وی یک برنامه نرم‌افزاری شبیه‌سازی بانک را برای کلاسهای بانکداری تهیه کرد و به مدرسه فروخت. بعد از آن رابرت متوجه شد که دولت نیاز شدیدی به برنامه‌نویسی کامپیوتر دارد و از طرفی پول بیشتری برای خرید برنامه‌ها پرداخت می‌کند. او هم اکنون ۱۱ دفتر حقوقی در منطقه جزء مشتریان وی هستند و او برنامه‌هایی را برای این دفاتر طراحی کرده که با استفاده از آنها، وکلا می‌توانند سوابق افرادی را که به عنوان مثال حین رانندگی خواب‌آلود بوده‌اند، نگهداری کند.

اکنون رابرت بیشتر به سوی ارائه خدمات بخش خصوصی هدفگیری دارد، اما هنوز پروژه‌های بزرگ دولتی را کنار نگذاشته است. رابرت می‌گوید که اکنون می‌تواند برای شرکتهای خصوصی با هزینه بسیار کمی برنامه‌ریزی کامپیوتر داشته باشد.

رابرت در راه‌اندازی شرکت خود از حمایتهای قانونی یکی از دوستانش که وکیل بود بطور رایگان بهره‌مند شد. این خدمات قانونی هزاران دلار ارزش داشت و دوست رابرت اسناد لازم را برای حمایت از رابرت در زمینه سرقت برنامه‌هایش در اختیار او قرار می‌داد. وی به پیشنهاد حسابدارش از این وکیل خواست که با او همکاری کند، چرا که شرکت رابرت اختراعات بسیاری را به ثبت رسانده بود و نیاز به حمایت قانونی برای حفظ حقوق انحصاریش داشت.

بعد از مدتی رابرت ضرورت وجود یک بخش جداگانه سخت‌افزاری را با مدیریت یکی از همکاران احساس کرد. یکی از اهداف او برای این جداسازی، تمرکز بیشتر روی برنامه‌ریزی کامپیوتر بود. هدف درازمدت او از این کار، حمایت خود شرکت از حقوق انحصاری برنامه‌ها و فروش آنها و استفاده از درآمد حاصله برای ایجاد برنامه‌های جدید بود.

اگر چه رابرت بیش از ٤٠ ساعت در هفته کار می‌کند، اما سعی دارد مسافرت را نیز در میان برنامه‌هایش بگنجاند. از نظر او استراحت کردن یعنی دراز کشیدن روی ساحل و فکر کردن به پروژه‌های جدید. **کسب و کار هرگز از ذهن رابرت خارج نمی‌شود و او همواره در این فکر است که کالاهایی با کیفیت تولید کند.**

@karnil

شرکت رشد سریعی داشته و هم اکنون ۵ کارمند دارد و سال گذشته دو بار به محل بزرگتری منتقل شده است. رابرت در مورد نقش خود در شرکت بسیار واقع‌گرا است و می‌گوید: "من مهارت کافی ندارم و ممکن است کسی با سوء استفاده از این ضعف من موجب فروپاشی شرکت شود. من فقط برای شروع دل و جرأت دارم اما ادامه کار بر عهده دیگران است. نیمی از افرادی که من می‌شناسم می‌توانند بهتر از من برنامه‌ریزی کنند و از من پیشی بگیرند، اما تا وقتی که انگیزه نداشته باشی نمی‌توانی موفق شوی و من انگیزه دارم."

پرسش درباره رابرت پی دانز، برنامه‌نویس کامپیوتر

۱- چندی پیش رابرت در یک کلاس کسب و کار گفت: "اگر می‌خواهید کسب و کاری را برای خود راه‌اندازی کنید باید خیلی خیلی گرسنه باشید." به نظر شما منظور او چیست؟

۲- کلید موفقیت رابرت چه بود؟

۳- از نظر رابرت پاداش و مزایای داشتن یک کسب و کار مستقل کدامند؟

٤- نظر رابرت در مورد تعطیلی و مسافرت چیست؟

۵- آیا به نظر شما رابرت زود بازنشسته خواهد شد؟

@karnil

نام: توانا ال جونز

نام شرکت: لباسها و لوازم آرایش سنجو

نوع کار: طراحی لباس، تولید لوازم آرایش، کارگاه فروشندگان لباس

توانا جونز دوست داشت که به مدرسه پزشکی برود و روانپزشک شود، ولی به هنگام انتخاب رشته در دبیرستان وودسون واشنگتن تصمیم خود را عوض کرد.

او حتی در دوران کودکی نیز خیاط ماهری بود و از سن ۱۲ سالگی برای دیگران لباس می‌دوخت. او می‌گفت که با این کار می‌توانست خرج تحصیلش را بدهد. وی طی دوره آموزشی به این نتیجه رسید که پس‌اندازهایش می‌توانند سرمایه شروع یک کسب و کار در زمینه مدل لباس باشند.

وی هم اکنون ۲۷ سال دارد و مدیر شرکت سنجو است که فروشگاهی برای عرضه مدلهای جدید لباس می‌باشد و علاوه بر فروش لباس، فروشندگان پوشاک را برای پیدا کردن کار راهنمایی کرده و آموزش می‌دهد.

جونز دانش‌آموز خوبی بود و با علاقه درس می‌خواند. وی پس از دبیرستان، تحصیلات خود را در زمینه طراحی لباس و مدیریت کسب و کار در دانشگاه کامانولث ویرجینیا ادامه داد و پس از تکمیل زبان فرانسه و اصول کسب و کار در مدرسه USDA واشنگتن، در مؤسسه مد پاریس آموخته‌های خود را افزایش داد. یکی از ملزومات این مدرسه، طراحی و دوخت دو مجموعه صدتایی لباس بود. به علاوه او با کار در فروشگاهها به عنوان طراح لباس و خیاط، تجربیات خود را تکمیل کرد.

از جونز که امروز با نام سنجو شناخته شده دعوت شده است تا مدلهای خود را به نمایش بگذارد. ویژگی اصلی لباسهای او دارا بودن خطوط و بافتهای پررنگ است و او سعی دارد مدلهایی را برای بانوان طراحی کند که بتوانند با هزینه بسیار کمی شیک پوش شوند.

لوازم آرایشی سنجو که در لابراتوار آرایشی در نیویورک ساخته می‌شوند از موادی تهیه شده‌اند که برای پوستهای حساس مناسب هستند. توانا می‌گوید: "مشتریان من خانمهایی هستند که از نشستن و منتظر ماندن در آرایشگاه برای آرایش صورت خسته می‌شوند."

@karnil

کارگاه فروشندگان سنجو به افرادی که به فروشندگی پوشاک علاقه دارند نحوه کار را آموزش می‌دهد. توانا اراده مضاعفی داشت که توانست بر عیب خود که یک زن سیاهپوست بود غلبه کند. وی می‌گوید: "این مسئله مشکل را دوچندان می‌کرد. به هر حال سرمایه براحتی بدست نمی‌آید و از طرفی ما نمی‌توانیم از پیشداوریها بگریزیم."

او نام سنجو را به این دلیل برای شرکتش انتخاب کرد که به هیچ جنسیت و رنگی محدود نبود و می‌توانست به او کمک کند که از درهای مختلفی عبور نماید.

او می‌گوید: "من هرگز به کلمه "نه" اهمیت نمی‌دهم، چرا که به تلاش و کوشش معتقدم، حتی اگر موانع زیادی پیش رویم باشد. من سعی می‌کنم به شکست با دید مثبتی نگاه کنم و آن را درسی بدانم که باید یاد گرفت."

او عقیده دارد که موفقیتش به دلیل کار سخت بوده است: "۱۲ ساعت در روز؛ کاری که هیچ کس انجام نمی‌دهد." شعار او این است: "در ظاهر یک زن باش، در رفتار یک خانم باش، و در کار مثل یک مورچه سخت‌کوش باش."

سنجو به دانش‌آموزان و دانشجویانی که قصد راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل را دارند پیشنهاد می‌کنند که کار تمام‌وقت یا نیمه‌وقت خود را رها نکنند و پس از آنکه کار جدیدشان رونق گرفت به آن بپردازند.

او می‌گوید: "دانش‌آموزان و دانشجویان باید بدانند که راه سختی در پیش دارند و باید سخت کار کنند. اکثر مردم بعد از پنج سال دست از کار می‌کشند، در حالیکه موفقیت یک کسب و کار نیاز به زمان بسیاری دارد.

توانا صبر داشته و زندگی فردی و اجتماعی خود را صرف کسب و کار کرده است و اکنون ثمره تلاش خود را می‌چشد که البته این ثمره صرفاً مادی نیست.

توانا می‌گوید: "وقتی برای خودت کار می‌کنی احساس رضایت داری، چرا که روی پای خودت هستی و همه کارها به خودت بستگی دارد و نیازی نیست که رئیست با توجه به بودجه سالانه برایت تصمیم‌گیری کند."

@karnil

پرسش درباره توانا ال جونز، مدیر شرکت سنجو

۱- چگونه تجربیات جونز در دوره آموزشی زندگی وی را تغییر داد؟

۲- صرفنظر از مهارت در خیاطی، کدامیک از خصوصیات جونز موجب موفقیت او شد؟

۳- شعار جونز چه بود؟ این شعارها و جملات چه فایده‌ای دارند؟

٤- وقتی جونز می‌گوید که کارآفرینان باید صبر داشته باشند منظور او چیست؟

٥- از نظر جونز، مدت زمان آزمایش یک کسب و کار جدید چقدر است؟

@karnil

فکر کنید

آیا من می‌توانم یک کارآفرین باشم؟

دستورالعمل: به سئوالات زیر پاسخ دهید تا بتوانید آنچه را که در این بخش آموخته‌اید خلاصه کنید. این پاسخها برای برنامه‌ریزی شغلی مفید خواهند بود.

- در مورد خودتان چه می‌دانید؟
- در مورد کارآفرینان چه خصوصیاتی شناخته شده است؟
- شما از چه جهت به کارآفرینان شباهت دارید؟
- چگونه کارآفرینی بر سبک زندگی تأثیر می‌گذارد؟
- شما چه نوع سبک زندگی را می‌پسندید؟
- آیا علائق شما با کارآفرین شدن هماهنگی دارد؟
- برنامه‌ریزی شغلی کارآفرینانه چگونه می‌تواند به شما کمک کند؟
- آیا اکنون خود را بهتر از قبل می‌شناسید؟

@karnil

بخش دوم
من چه استعدادها، علائق، مهارتها، بینش و تجربیاتی دارم؟

پس از مطالعه این بخش قادر خواهید بود:

- تجربیات گذشته و کنونی خود را مورد بررسی قرار دهید.
- استعدادها، علائق، دانش و مهارتهای خود را ارزیابی کنید.
- میزان تخصص خود را در کارهای جاری ارزیابی کنند.

کارآفرینی مادرزادی نیست

بلکه از طریق یادگیری و تجربیات زندگی بدست می‌آید

آل شاپرو

@karnil

چکیده مطالب

قبل از انتخاب یک شغل برای آینده باید مهارتها و علائق کنونی خود را شناسایی کنید. ارزیابی مهارتهای کنونی به شما کمک می‌کند تا با استفاده از مهارتهایی که دارید شغل خود را انتخاب کنید. به علاوه ارزیابی مهارتها به شما کمک می‌کند تا مواردی را که در آنها به کمک یا تجربیات دیگران نیاز دارید شناسایی نمایید.

در این بخش شما تجربیات، استعدادها، دانش، مهارتها و علائق خود را در رابطه با شغلی که قرار است انتخاب کنید مرور کرده و آنها را با کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای کوچک مقایسه خواهید نمود. البته قرار نیست همه کارآفرین یا مالک کسب و کار کوچک شوند، ولی به هر حال این یکی از گزینه‌های شغلی است که ممکن است شما بخواهید آن را انتخاب کنید.

به خاطر داشته باشید که کسب تجربیات جدید و ادامه تحصیل می‌تواند دانش شما را تقویت کرده و ارتقا دهد و این دانش و مهارتها ممکن است روزی به شما در راه‌اندازی و مدیریت موفقیت‌آمیز یک کسب و کار کمک کند.

تجربه چیست؟

تجربه زمانی بدست می‌آید که با مشاهده و یا مشارکت در کاری دانش یا مهارتهایی کسب شوند (یا فرا گرفته شوند). تجربیات گذشته در شکل‌گیری دانش و مهارتهای آینده نقش بسزایی دارند. به علاوه تجربیات به پیشینه، ارزشها، سبک زندگی و نگرشهای فردی نیز ارتباط دارند (بخش اول). تجربیات می‌توانند موارد گوناگونی را شامل شوند که نمونه‌هایی از آنها عبارتند از:

- اقامت یک هفته‌ای در اردوگاه
- تماشای تئاتر
- شرکت در کلاس
- یادگیری هنرهای دستی یا نواختن یکی از آلات موسیقی
- خدمت در سازمانهای گوناگون

@karnil
کارنیل

- انجام یک پروژه اجتماعی (مانند پاکسازی محیط زیست یا بازدید از آسایشگاه سالمندان)
- دریافت جایزه
- سرپرستی کمیته
- عضویت در کمیته
- شرکت در فعالیتهای خانوادگی
- دریافت اولین حقوق ماهیانه

در مورد برخی از تجربیاتی که تاکنون کسب کرده‌اید فکر کنید و سپس آنها را روی کاغذ یادداشت نمایید. در ادامه این بخش به این یادداشت نیاز خواهید داشت.

شما از چه استعدادهایی برخوردار هستید؟

استعداد عبارت است از توانایی یا میل طبیعی به فعالیتهای خاص. مردم استعدادهای مختلفی دارند. به عنوان مثال، فاطمه گرایش شدیدی به فعالیتهای هنری دارد. او طرحهایی را نقاشی کرده و سپس در نمایشهای مدرسه از آنها استفاده می‌کند. او بطور ذاتی به چنین فعالیتهایی علاقه دارد.

اما فاطمه هیچ گرایشی به فعالیتهای فکری ندارد و درس ریاضیات برای او بسیار سخت است. مردم معمولاً از انجام کارهایی که در آنها استعداد دارند بیشتر لذت می‌برند و دوست ندارند کاری را انجام دهند که برایشان مشکل است. چند مورد از استعدادهای گوناگون در ذیل آمده است:

- **استعداد برقراری ارتباطات کلامی و غیر کلامی:** (کلمات یا رفتارهای کتبی یا شفاهی که ایده‌ها، عواطف و وقایع را منتقل می کنند). ارائه کنفرانس در کلاس، شرکت در تئاتر مدرسه، و حتی در آغوش کشیدن یک دوست نوعی ارتباط به شمار می‌رود.
- **استعداد در درک مطالب:** (درک معنای ایده‌ها و عواطفی که در ارتباطات کلامی یا غیر کلامی انتقال می‌یابند). گوش دادن به مشکلات یک دوست و پاسخ به آنها، بحثهای سیاسی و سعی در متقاعد کردن همسایه‌ها در مورد اینکه شما می‌توانید به باغچه منزل آنها رسیدگی کنید همگی نوعی درک مطلب هستند.

@karnil

- **استعداد منطقی:** (بکار بردن دلیل و برهان برای مسائل). حل یک مسئله ریاضی یا اندازه‌گیری پارچه موجود برای دوختن یک دامن و تصمیم در مورد اینکه آیا پارچه به اندازه کافی هست یا نه، نوعی قابلیت منطقی بشمار می‌روند.
- **استعداد هنری:** (خلاقیت، بکارگیری استعدادها در زمینه‌های هنری، موسیقی و بازیگری). نقاشی، شعرسرایی، گلسازی، نواختن موسیقی، عکسبرداری، آواز خواندن یا طراحی لباس همگی از استعدادهای هنری ناشی می‌شوند.
- **استعداد مکانیکی:** (درک روابط میان قطعات دستگاهها و تعمیر وسایل). تعمیر موتور خودرو یا رادیو، بازکردن قطعات یک چرخ خیاطی و حتی رانندگی جزء تواناییهای مکانیکی هستند.
- **استعداد ریاضی:** حل مسائل ریاضی و محاسبه اینکه یک خودرو با یک گالن بنزین چند کیلومتر حرکت می‌کند مثالهایی از مهارتهای ریاضی است.
- **استعداد در امور دفتری:** (منظم کردن و ثبت اعداد و نامه‌ها). مرتب کردن یا تنظیم اقلام به ترتیب حروف الفبا، دسته‌بندی یا تایپ جزء امور دفتری محسوب می‌شوند.
- **استعداد فضایی:** (درک چگونگی ارتباط میان بخشهای یک شیء از دیدگاه چند بعدی). درست کردن یک پازل، مرتب کردن وسایل منزل و دکوراسیون و درست کردن یک ماکت هواپیما همگی جزء علوم فضایی می‌باشند.
- **استعداد فیزیکی:** (هماهنگی و مقاومت بدنی یا توانایی جسمی). وزنه‌برداری، بدنسازی، حرکت دادن لوازم منزل و نصب قاب عکسها به نحوی که همگی در امتداد یک خط قرار بگیرند، در دسته استعدادهای فیزیکی قرار دارند.
- **استعداد سازماندهی:** (برنامه‌ریزی، پیاده‌سازی، ارزیابی). برنامه‌ریزی برای یک میهمانی یا برگزاری یک جلسه نیاز به مهارتهای سازماندهی دارد.
- **استعداد ذهنی:** (تفکر مبتکرانه، جستجوی اطلاعات، تفکر پیش از اقدام). خواندن یک رمان اسرارآمیز و توانایی در حدس زدن ادامه ماجرا، مطالعه برای امتحان و تجزیه و تحلیل خرابی خودرو، مثالهایی از استعدادهای ذهنی هستند.

@karnil

کارآفرینان از استعدادهای خود برای تبدیل ایده به واقعیت استفاده می‌کنند. مثلاً از استعداد مکانیکی برای افتتاح یک مرکز تعمیر رادیو، از استعداد سازماندهی برای تصمیم در مورد اولویت‌بندی تعمیر رادیوها، و از استعداد هنری خود برای طراحی یک علامت (آرم) برای کسب و کار خود بهره می‌گیرند و معمولاً کاری را انتخاب می‌کنند که به آن علاقه دارند. در بخش بعدی بیشتر در این زمینه صحبت خواهیم کرد.

@karnil

پروفایل فردی ۴

تجربیات و استعدادها

در قسمت سمت راست جدول زیر دو مورد از تجربیات ارزشمند خود را به اختصار شرح دهید و در سمت چپ بنویسید که در هر تجربه از کدامیک از استعدادهای خود استفاده کرده و چه استعدادهایی را در خود کشف کرده‌اید. یادآوری می‌شود که استعدادها عبارتند از تواناییها و گرایشات طبیعی در زمینه فعالیتی خاص. سعی کنید جزئیات تجربه خود را به خاطر آورید. پس از انجام این کار از استعدادهایی که بکار گرفته و یا در خود کشف کرده‌اید شگفت زده خواهید شد.

تجربه	استعدادها
مثال: یک روز من در انباری خانه میز و صندلی قدیمی را دیدم که قبلاً مادربزرگم در آشپزخانه از آنها استفاده می‌کرد. میز و صندلیها را برداشتم و رنگ روی آنها را تراشیدم تا جایی که رنگ اصلی چوب نمایان شد. این میز و صندلیها به قدری زیبا شدند که من آنها را به برادرم که به تازگی ازدواج کرده بود هدیه دادم.	۱- استعداد فضایی ۲- استعداد هنری ۳- استعداد فیزیکی
۱-	۱- ۲- ۳-
۲-	۱- ۲- ۳-

@karnil

پروفایل فردی ۵

کاربرگ استعدادها

فهرست استعدادهایی را که در این بخش راجع به آنها صحبت کردیم مرور کنید و حداقل سه مورد را که فکر می‌کنید در شما وجود دارد انتخاب نمایید. سپس حداقل دو دلیل بیاورید که ادعای شما را مبنی بر برخوردار بودن از آن استعدادها ثابت کند. سعی کنید دلایل خود را بطور مفصل شرح دهید.

استعدادها	دلایل
مثال: استعداد هنری	۱- من از اینکه عکس دوستانم را نقاشی کنم، لذت می‌برم. ۲- من در اوقات فراغت، پیانو می‌زنم.
۱-	۱- ۲-
۲-	۱- ۲-
۳-	۱- ۲-

@karnil

علائق شما کدامند؟

علائق یعنی آن چیزهایی که دوست دارید در موردشان بشنوید، مطالعه کنید یا از نظر شما جذابیت دارند. اغلب افراد علائق خود را به سرگرمیهای اوقات فراغت تبدیل می‌کنند. معمولاً علائق با شخصیت، دانش‌ها، مهارتها، سبک زندگی و ارزشهای افراد همخوانی دارد. ممکن است یک نفر به چیزی خیلی علاقه داشته باشد و از چیز دیگری به شدت متنفر باشد.

اگر چه علائق ممکن است بسیار مختلف باشند، ولی در هر صورت در زیر مجموعه گروههایی مثل آشپزی، کشاورزی، ساخت و ساز، ورزش، مطالعه و خودرو قرار می‌گیرند. برخی از علائق نیز بسیار خاص هستند؛ مانند درست کردن دسر، تهیه محصولات لبنی، تعمیر لوازم، پیاده‌روی، خواندن رمانهای پلیسی یا جمع‌آوری قطعات کهنه خودرو برای کلکسیون. بنابراین علائق و سرگرمیها به استعدادهای افراد بستگی دارند، مثلاً فردی که استعداد هنری دارد بیش از دیگران از تزئین کیک لذت می‌برد.

به علاوه، استعداد خدادادی افراد موجب می‌شود که فرد به کسب دانش بیشتر در مورد موضوع مورد علاقه‌اش بپردازد. در مثال تزئین کیک، فرد علاقمند ممکن است در مناسبتهای گوناگون کیک درست کند تا هم مهارت خود را توسعه دهد و هم علاقه خود را به یک سرگرمی تبدیل نماید.

اغلب یک سرگرمی می‌تواند به یک کسب و کار تمام عیار تبدیل شود. به عنوان مثال، پال نیومن به دلیل چشمان آبی‌اش یک هنرپیشه معروف شده است، اما به آشپزی نیز علاقه دارد و امروزه سالادهای او بسیار مشهورند و در قفسه‌های اکثر فروشگاههای مواد غذایی به چشم می‌خورند. نمونه دیگر جین فوندا است که او نیز بازیگر مشهوری است، اما یک ورزشکار موفق نیز می‌باشد و عکس او روی لباسها، سی‌دی‌ها، فیلمها و کتب مرتبط با ورزش دیده می‌شود. او سرگرمی خود را که ورزش است به یک کسب و کار پردرآمد مبدل کرده است. می‌بینید که **ایده‌های کارآفرینی نامحدود هستند و تنها در صورتی محدود می‌شوند که ذهن انسان محدودیتهایی را بر آنها تحمیل کند.**

@karnil

پروفایل فردی ۶

تجربیات ـ علائق

تجربیاتی را که در پروفایل فردی ٤ یادداشت کرده‌اید مرور کنید. آیا در این تجربیات نشانی از علائق وجود دارد؟ علائق را در ذیل یادداشت کنید. یادآوری می‌شود که علاقه، احساسی است که منجر به توجه خاص به یک موضوع می‌شود. پس از تکمیل این کاربرگها به این نتیجه خواهید رسید که تعداد علائق شما بیش از آن چیزی است که تصور می‌کرده‌اید. اگر در این میان علائقی وجود دارند که به سرگرمی تبدیل شده‌اند، حتماً آنها را در این قسمت ذکر کنید.

۱-

۲-

۳-

@karnil

پروفایل فردی ۷

دسته‌بندی علائق بر مبنای شباهتها

علائقی را که در پروفایل ٦ یادداشت کرده‌اید مرور کرده و آنها را بر اساس شباهتهایی که به یکدیگر دارند دسته‌بندی کرده در ذیل یادداشت نمایید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

چه دانشی برای کارآفرین اهمیت دارد؟

فردی که قصد دارد کارآفرین شود باید در چندین زمینه دانش خود را ارتقا دهد. دانش عبارت است از آشنایی یا درک یک موضوع از طریق تجربه، یادگیری یا مطالعه. شما می‌توانید با استفاده از روشهای زیر به کسب دانش بپردازید:

در مورد **جامعه** خود اطلاعات کسب کنید. ببینید که چه نوع افرادی در آن زندگی می‌کنند، آیا اکثر افراد مجردند یا متأهل، جمعیت یک خانواده چقدر است و سطح درآمد چگونه می‌باشد.

در مورد **وقایع** اطلاعات کسب کنید. ببینید که مدهای جدید چگونه هستند، مردم به چه غذایی علاقه دارند، چه خدمات جدیدی مورد نیاز است و چه نوع فعالیتهایی شیوع دارد. بطور کلی یک کارآفرین باید بداند چه چیزهایی جدید و متفاوت هستند.

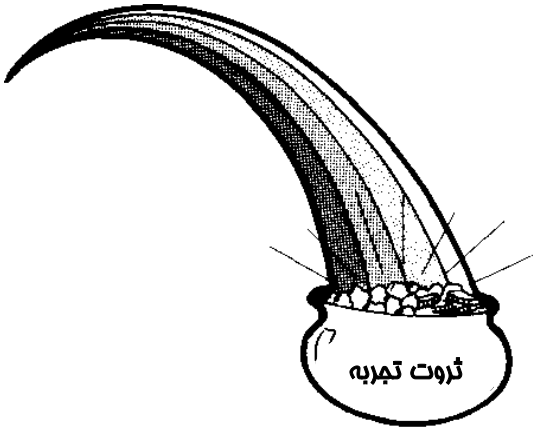
از طریق **تحصیل** به کسب دانش بپردازید. تمامی دروسی که در مدرسه یا دانشگاه تدریس می‌شود و از جمله ریاضیات، تاریخ، زبان، مکانیک، اقتصاد، بازاریابی، کشاورزی و ادبیات همگی برای کارآفرین شدن ضروری می‌باشند.

یادگیری ضمن کار یکی دیگر از راههای کسب دانش است و موجب می‌شود که شما بتوانید هر روز بطور عملی دانش و تجربه کسب کنید.

شکی نیست که دانشی که فرد حین زندگی کسب می‌کند نیز در کارآفرین شدن بسیار مؤثر است. بنابراین می‌توان گفت **کارآفرینی ترکیبی از دانش و تجربیات فردی است.**

@karnil

علائق



فردی که در زمینه فروشندگی تجربه داشته باشد و به تاریخ و آثار باستانی نیز علاقمند باشد ممکن است به این نتیجه برسد که بازگشایی یک عتیقه‌فروشی کار مناسبی است. او با این تصمیم‌گیری، تجربه، علائق و سرگرمیش را با هم ترکیب کرده است. فردی که به اسکی در کشورهای مختلف علاقمند است ممکن است با تدریس اسکی به دیگران یا برنامه‌ریزی مسافرتهای خارجی برای افرادی که دوست دارند اسکی را به عنوان یک سرگرمی فرا گیرند یا حتی با خرید و اجاره تجهیزات اسکی به یک کارآفرین تبدیل شود. مسلماً اگر شما به چیزی علاقه داشته باشید کسب دانش بیشتر در مورد آن علاقه شما را دوچندان خواهد کرد.

من به عنوان یک کارآفرین به چه مهارتهایی نیاز دارم؟

کارآفرینان برای اداره موفق یک کسب و کار به مهارتهای گوناگونی نیاز دارند. توانایی در بکارگیری صحیح دانش کسب شده و استفاده از آن در اداره کسب و کار، نمایانگر سطح مهارتهای یک کارآفرین می‌باشد. این مهارتها در کسب و کارهای گوناگون متفاوت هستند، چرا که کسب و کارها با یکدیگر تفاوت دارند و مسلم است که هر کسب و کاری به مهارت و دانش خاصی نیاز دارد. اما دانش و مهارتهای خاصی در تمامی کسب و کارها مشترک است که عبارتند از:

- **تهیه یک طرح شغلی:** طرح شغلی طرحی است که کسب و کار شما را توصیف می‌کند و به عنوان راهنمایی برای مدیریت آن به شمار می‌رود. در اکثر مواقع به هنگام قرض گرفتن پول برای سرمایه یا تقاضا از دیگران برای سرمایه‌گذاری، طرح شغلی بسیار مؤثر است.
- **کمک فنی:** کمک گرفتن از افراد باتجربه و مؤسسات تخصصی می‌تواند دانش و مهارتهای بیشتری را برای تصمیم‌گیری در اختیار کارآفرینان قرار دهد.

@karnil

- **انتخاب نوع مالکیت:** نحوه سازماندهی قانونی یک شرکت به نحوه مالکیت آن بستگی دارد. اگر مالک شرکت یک نفر باشد آن شرکت تک مالکی، و اگر دو یا سه نفر باشد آن شرکت شراکتی است. خط مشی یک شرکت سهامی توسط دولت تعیین می‌شود و به عنوان یک واحد قانونی و جدای از مالکان فعالیت می‌کند.
- **برنامه‌ریزی راهبرد بازاریابی:** برنامه‌ریزی راهبرد بازاریابی ابزاری است که به هماهنگی فعالیتهای مرتبط با تبادل کالاها و خدمات میان تولیدکننده و مصرف‌کننده کمک می‌کند.
- **مکان‌یابی:** مکان یک کسب و کار عامل بسیار مهمی است که می‌تواند موفقیت یا شکست یک شرکت را رقم بزند. بنابراین مالک یک کسب و کار کوچک باید محل مناسبی را برای استقرار شرکت انتخاب کند.
- **جذب سرمایه:** اینکه از کجا پول لازم را برای راه‌اندازی و اداره یک کسب و کار فراهم کنید از اهمیت بسزایی برخوردار است.
- **حل مسائل قانونی:** برای حمایت از افراد، قوانینی از جانب دولت وضع شده‌اند که شهروندان، مشتریان، کارمندان، مالکان و حتی محیط را شامل می‌شوند. قانونگذاری در مورد مشاغل کوچک در سطح دولتی، کشوری، استانی و منطقه‌ای صورت می‌گیرد.
- **مدیریت کسب و کار:** مدیریت خوب کلید موفقیت است. مدیران باید برای نحوه کار شرکت برنامه‌ریزی کنند، کارمندان و منابع را سازماندهی نمایند، کارمندان را هدایت کنند و کار آنها را کنترل و ارزیابی نمایند.
- **مدیریت منابع انسانی:** مدیریت منابع انسانی بدین معناست که از افراد، کارمندانی شایسته بسازید که این مستلزم برنامه‌ریزی، سازماندهی، رهبری و ارزیابی فعالیتها و درگیر کردن کارمندان در کار و ارتقای سطح بهره‌وری آنهاست.
- **تبلیغ کسب و کار:** اطلاع‌رسانی به مصرف‌کننده در مورد کالاها یا خدماتی که شرکت ارائه می‌دهد کمک خوبی به مشتریان جهت تصمیم‌گیری برای خرید است و این هدف اصلی تبلیغات می‌باشد.

@karnil

- **مدیریت فروش:** برای جذب مشتریان جدید و نگهداشتن مشتریان قدیمی لازم است از اصول مناسبی برای فروش پیروی کنیم. اگر شرکتی نتواند کالاها یا خدمات خود را به فروش برساند، نمی‌تواند سوددهی داشته باشد و در نتیجه ورشکست می‌شود.
- **نگهداری سوابق:** نگهداری سوابق به منزله جمع‌آوری نمرات شرکت است. اگر سوابق شرکت به درستی و مطابق آخرین اطلاعات جمع‌آوری شده باشند، مدیران و صاحبان کسب و کار می‌توانند بفهمند که نمره شرکت چند است.
- **مدیریت امور مالی:** مدیریت امور مالی برای رشد و سوددهی شرکت ضروری است که شامل مطالعه و تحلیل صورتحساب مالی و استفاده از اطلاعات بدست آمده برای تعیین نقاط ضعف و قوت شرکت است. صورتحسابهای مالی اطلاعات مورد نیاز برای برنامه‌ریزی و اقدامات ضروری را فراهم می‌کنند.
- **مدیریت اعتبار مشتری و وصول وجه:** مالکان کسب و کار اغلب باید اعتبار مشتری را قبول کرده و به او نسیه بدهند تا فروش داشته باشند. اما از طرفی پرداخت وجوه نباید آنقدر به تأخیر بیافتد که سرمایه را به خطر اندازد و هزینه وصول افزایش پیدا کند. بنابراین باید اعتبار مشتریانی در نظر گرفته شود که از سوابق مالی خوبی برخوردار هستند. ضمناً منظور از وصول، روش یا برنامه زمانی دریافت وجه می‌باشد.
- **محافظت از کسب و کار:** شناسایی خطرات پیش روی کارآفرینان نظیر جرایم تجاری و سوء استفاده از حقوق انحصاری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. به علاوه، برای کاهش خسارات، استفاده از خدمات بیمه نیز می‌تواند مفید واقع شود.

@karnil

پروفایل فردی ۸

تجربیات مهارتها را می‌سازند

دستورالعمل: مواردی که در فرم صفحه بعد آمده است تجربیاتی را که شما تاکنون کسب کرده‌اید بطور اجمالی فهرست می‌کند. روی مهارتهایی که امکان دارد در اداره کسب و کار مفید واقع شوند تمرکز کنید. ممکن است شما این مهارتها را در خانه، محل کار، مدرسه یا دانشگاه کسب کرده باشید، بنابراین لازم است در کنار هر مهارت، مکان یادگیری آن را یادداشت کنید. پس از تکمیل فرم از اهمیت و نقش تجربیات خود در کسب مهارت شگفت زده خواهید شد.

@karnil

۱ **کنترل پول**

فعالیتهای خاص:

نحوه یادگیری:

۲ **کنار آمدن با دیگران**

فعالیتهای خاص:

نحوه یادگیری:

۳ **فروش**

فعالیتهای خاص:

نحوه یادگیری:

٤ **سازماندهی**

فعالیتهای خاص:

نحوه یادگیری:

٥ **رهبری فعالیتها**

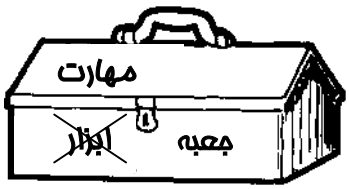
فعالیتهای خاص:

نحوه یادگیری:

@karnil

چگونه کارآفرینان کارشناس می‌شوند؟

همانطور که دیدیم کارآفرینان استعدادها، علائق، تجربیات و دانش را با هم ادغام می‌کنند و در زمینه مورد نظر خود به کسب مهارت می‌پردازند و سپس مهارتهای خود را به هنگام اداره کسب و کار به نمایش می‌گذارند. مهارت بالا در یک زمینه خاص **کارشناسی** نامیده می‌شود.



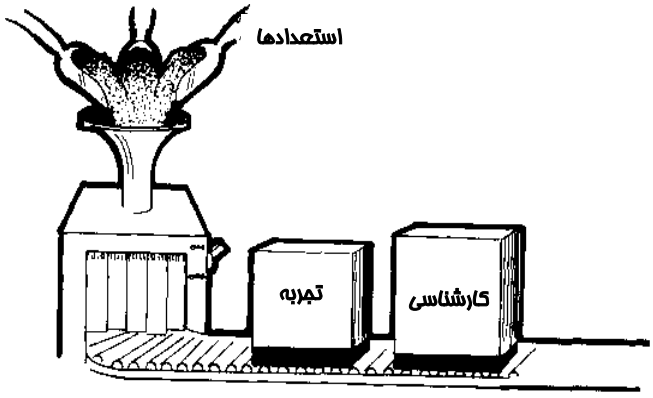
به عنوان مثال، اولین باری که شما سوار دوچرخه شدید احتمالاً نمی‌توانستید تعادل خود را حفظ کنید، اما خیلی زود و با تمرین و نیز تجربه چند باز زمین خوردن بالاخره دوچرخه‌سواری را یاد گرفتید. اما علاوه بر دوچرخه سواری باید با مهارتهای دیگری نظیر نگاه کردن به مسیر، نحوه پا زدن و ترمز کردن نیز آشنا می‌شدید. به مرور زمان این مهارتها حالت اتوماتیک به خود گرفتند و حالا شما در دوچرخه‌سواری خبره هستید.

ارزیابی تجربیات، سنجش استعدادها و علائق و ارتقای دانش و مهارتها نکته‌ای را به ما می‌آموزد و آن اینکه به محض ترکیب این عوامل می‌بینیم که امکانات کارآفرینی وجود دارد. در حال حاضر نیازی نیست که در مورد شغل آینده خود تصمیم‌گیری کنید، بلکه کافی است بیشتر در مورد کارآفرینی بدانید.

آیا در شغل خود کارشناس خواهید بود؟

ارزیابی تجربیات، اطلاعات شما را در مورد دانش و مهارتهایتان افزایش می‌دهد. در این بخش یاد گرفتید که چگونه استعدادها و علائق خود را شناسایی و ارزیابی کنید. به علاوه، در مورد انواع دانش و مهارتهای مؤثر برای موفقیت در کارآفرینی مطالبی را مطالعه کردید.

@karnil



آیا در مورد امکان کارآفرینی برای خودتان فکر کرده‌اید؟ آیا شغلی را مد نظر دارید که با مهارتها و علائق کنونی شما مرتبط باشد؟ آیا لازم است در زمینه خاصی مهارتهای بیشتری کسب کنید؟ در حال حاضر نیازی نیست که در مورد شغل آینده خود تصمیم‌گیری کنید، بلکه کافی است بیشتر در مورد کارآفرینی بدانید.

فعالیتها:

فعالیتهای این بخش بدین منظور طراحی شده‌اند که شما خود را بهتر بشناسید. وقتی تجربیات خود را بررسی کنید می‌توانید بفهمید که چگونه به مسئله خاصی علاقمند شده‌اید و خواهید توانست استعدادهای خود را ارزیابی کرده و تصمیم بگیرید که چگونه از آنها در کارهای روزمره استفاده کنید. شاید در این میان به یکی از استعدادهای خود پی ببرید که قبلاً هرگز به آن توجه نکرده بودید و مسلماً خواهید توانست اطلاعات بیشتری در مورد انتخاب کارآفرینی کسب کنید.

@karnil

استعدادها

دستورالعمل: این کاربرگ به شما کمک می‌کند تا بدانید که مثالهای زیادی از استعدادها وجود دارند و هر یک از استعدادها را می‌توان در شرایط عادی و گوناگونی مورد استفاده قرار داد. برای انجام این تمرین، در جای خالی عدد مناسب را قرار دهید.

۱- استعداد ریاضی
۲- استعداد منطقی
۳- استعداد فضایی
٤- استعداد فیزیکی
٥- استعداد امور دفتری
٦- استعداد سازمانی
۷- استعداد مکانیکی
۸- استعداد هنری
۹- استعداد درک مفاهیم
۱۰- استعداد ذهنی
۱۱- استعداد ارتباطات کلامی و غیرکلامی

_____ وزنه برداری
_____ خرد کردن پول مشتری
_____ ساختن یک آگهی تبلیغاتی
_____ ترجمه شفاهی برای یک سفیر روسی
_____ گزارش کردن اخبار
_____ پیش‌بینی وضع هوا
_____ تشخیص معایب خودرو
_____ داستان نویسی
_____ بسته بندی
_____ برنامه‌ریزی برای یک میهمانی در کلاس
_____ تایپ نامه
_____ تعویض جای وسایل اتاق
_____ مرتب کردن کارتها مطابق حروف الفبا

@karnil

_____ نواختن پیانو

_____ یادگیری نحوه رانندگی با دنده دستی

_____ درست کردن پازل

_____ درست کردن یک صورتک خنده‌دار

_____ تنظیم برنامه کلاسی برای نیمه دوم سال تحصیلی

_____ تعمیر ماشین چمن‌زنی

_____ مطالعه برای امتحان

_____ درست کردن کیکی شبیه یک عروسک

_____ مرتب کردن دکمه‌ها بر اساس شکل و رنگ آنها

_____ حدس زدن انتهای داستان بدون خواندن بخش آخر کتاب

_____ تشویق کردن در مسابقات فوتبال

_____ چرخاندن چشم

_____ اجرای یک موسیقی یا رقص

_____ تفکر در مورد پاسخ یک سئوال در امتحان

_____ کار در یک تعمیرگاه خودرو

_____ نتیجه‌گیری پس از بررسی حقایق

_____ حل یک مسئله ریاضی

_____ برنامه‌ریزی برای یکی از برنامه‌های مدرسه یا دانشگاه

_____ پاسخ به یک درخواست تلفنی

_____ شکایت از سرما

_____ ساختن یک تقویم برای فعالیتهای هفته آینده

@karnil

کشف استعدادها

دستورالعمل: پس از مرور استعدادها و مثالهای زیر، چهار مورد را که به بهترین نحو نقاط قوت شما را شرح می‌دهند انتخاب کرده و دو مورد از تجربیات خود را که بر اساس آنها چهار مورد را انتخاب کرده‌اید بنویسید.

استعدادها	تجربیات خود

استعداد در ارتباطات کلامی یا غیر کلامی

- مکالمه تلفنی برای مدت زمان طولانی
- تأیید با تکان دادن سر یا نشان دادن بی‌اعتنایی

با بالا انداختن شانه‌ها، برقراری ارتباط بدون استفاده از کلمات

استعداد درک مطلب

- انجام دستورالعملهای امتحان
- پوشیدن لباس مناسب بعد از شنیدن گزارش وضع هوا

استعداد منطقی

- پیدا کردن راهی برای ورود به منزل وقتی که کلید ندارید
- حل معمای داستان یا پیش‌بینی ادامه آن قبل از

تمام کردن کتاب با استفاده از سرنخهای ارائه شده

استعداد هنری

- بازی در یک نمایش کوتاه
- طراحی

استعداد مکانیکی

- تعمیر یک دستگاه خراب

@karnil

- دانستن نحوه استارت زدن ماشین وقتی که باتری ندارد

استعداد ریاضی

- اندازه‌گیری مواد لازم برای تهیه کیک
- محاسبه میزان رنگ مورد نیاز برای نقاشی منزل

استعداد در امور دفتری

- پاسخگویی به تلفن و دریافت پیغام
- استفاده از ماشین تحریر برای تایپ نامه

استعداد فضایی

- طراحی یک قفس برای پرندگان به نحوی
  که بین دو شاخه درخت جا بگیرد
- بستن سبد پیک نیک

استعداد فیزیکی

- شرکت در مسابقات ورزشی
- بافتن لباس

استعداد سازماندهی

- برنامه‌ریزی برای اینکه چطور در یک روز تعطیل هم بتوانید
  تکالیف مدرسه یا دانشگاه را انجام دهید هم برای تفریح بیرون بروید
- مدیریت یک جلسه یا کلاس درس

استعداد ذهنی

- یادگیری لغات زبان برای امتحان
- خواندن یک کتاب به دلخواه

@karnil

جدول کلمات متقاطع

۱- چیدن وسایل منزل و تغییر دکوراسیون نوعی _____ است.

۲- توانایی یا میل طبیعی به فعالیتهای خاص.

۳- کارهایی که از انجام آنها در اوقات فراغت لذت می‌برید.

٤- یکی از راههای کسب دانش جدید بطور عملی، _____ می‌باشد.

٥- مهارت بالا در زمینه‌های خاص _____ نامیده می‌شود.

٦- حاصل مشاهده یا مشارکت در کار و کسب دانش و مهارتهای جدید.

۷- کارمندان یک شرکت.

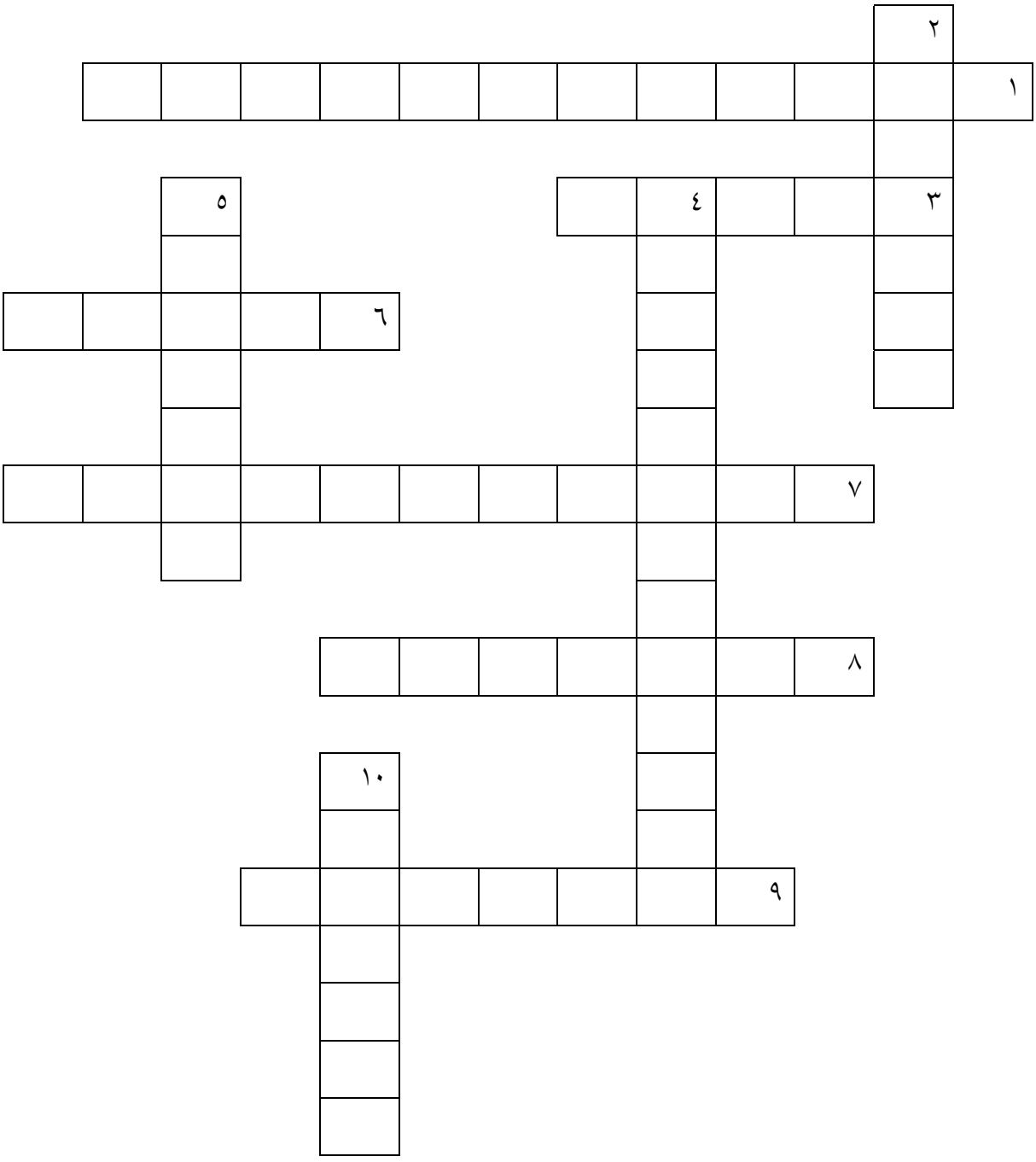
۸- نوعی مالکیت که در آن مالک شرکت فقط یک نفر است.

۹- طرحی که راهنمای شرکت است و به هنگام دریافت سرمایه از سرمایه‌گذاران نقش مهمی ایفا می‌کند.

۱۰- اطلاع‌رسانی در مورد یک شرکت و معرفی کالاها و خدمات آن برای جذب مشتری.

@karnil

جدول کلمات متقاطع



@karnil

جستجوی علائق

دستورالعمل: نام ۱۰ مورد از سرگرمیهایی را که در طول زندگی خود به آنها علاقمند بوده‌اید یادداشت کنید و برای علاقه خود حداقل یک دلیل بیاورید. سعی کنید به سرگرمیهایی اشاره کنید که احتمال می‌دهید به کارآفرین شدن شما کمک کند.

سرگرمیها	علت علاقه
مثال: پختن کیک	از اینکه چیزی جدید درست کنم لذت می‌برم
۱-	
۲-	
۳-	
٤-	
٥-	
٦-	
۷-	
۸-	
۹-	
۱۰-	

@karnil

مهارتهای اولیه برای صاحبان کسب و کار

دستورالعمل: تمام دانشی که تا به امروز کسب کرده‌اید می‌تواند شما را در اداره کسب و کار یاری کند. برای آزمایش دانش خود می‌توانید تمرین زیر را انجام دهید و پس از آن با دوستان خود در مورد اهمیت ریاضیات، مطالعه و مهارتهای ارتباطی بحث کنید.

۱- مسئله: فرض کنید قرار است روزانه ۱۲۰ کیک شکلاتی را به فروش برسانید. اگر هزینه خرید هر ۱۲ کیک، ۱/۲۵ دلار باشد و شما بخواهید ۱/۲۵ دلار بیشتر از هزینه، سود داشته باشید، هر روز چقدر پول باید از مشتریان دریافت کنید؟

۲- غلطهای املایی و دستوری متن زیر را که نامه‌ای کوتاه برای یک مجموعه فرهنگی و آموزشی است، تصحیح کنید.

بنام خدا

با عرض سلام و خسته نباشید

اینجانب دانش‌آموز یک مدرسه غیرانطفایی هستم و می‌خاستم از کلاسها و اوردوهای آموزشی شما برای پرکردن اوغات فراقت خود استفاده کنم. خواهشمندم در صورت ممکن فحرست دورها و همچنین شهریه آنها را برای من ارصال نمایید.

ضمنن آیا مجطمع آموزشی شما باشگاه وزرشی نیز دارد؟

با تشکر

@karnil

۳- نام افراد زیر را به ترتیب حروف الفبا مرتب کنید.

ـــــــ قاسمی، رضا
ـــــــ غلامرضاپور، نسترن
ـــــــ سید علی‌زاده، حسن
ـــــــ ابراهیم‌نژاد، قارد
ـــــــ راد، کیان
ـــــــ علاءالدینی، زهرا
ـــــــ یاوری، شیرین

ـــــــ کاشانی، محترم
ـــــــ شرق، علیرضا
ـــــــ صوفی، مهیار
ـــــــ ثامن، امیررضا
ـــــــ آملی، علی
ـــــــ قره‌گزلو، محمد
ـــــــ ذوالقدر، محبوبه

نظرسنجی تلفنی

با سه کارآفرین که در حیطه شغلی مورد علاقه شما موفق بوده‌اند تماس تلفنی برقرار کرده و از آنها بخواهید ۱۰ مهارت اصلی و مهم را که در این حیطه ضروری هستند نام ببرند. سپس پاسخهای آنها را با هم مقایسه کرده و در فهرستی یادداشت کنید و در مورد آنها با دوستان خود به بحث بنشینید.

@karnil

داستانهای موفقیت

در مورد اینکه این کارآفرینان چگونه اهداف شغلی خود را انتخاب کردند فکر کنید و سپس به سئوالاتی که در انتهای داستانها آمده است پاسخ دهید.

نام: دن رودز

نام شرکت: متخصصان بدنه خودرو

نوع کار: تعمیر و نقاشی بدنه خودرو

وقتی دن رودز ۲۰ سال سن داشت، تخصص در زمینه بدنه خودرو را آغاز کرد. آموزش در دبیرستان پاترسون کوپ در دیتون، دریافت جایزه ملی VICA در مسابقه بدنه خودرو و تجربیاتی که وی حین کار بدست آورد چنان اعتماد به نفسی در او بوجود آورده بود که توانست به راحتی با مشتریان ارتباط برقرار کرده و مغازه‌ای را برای خود دایر کند.

بزرگترین تغییری که دن با این کار در سبک زندگیش ایجاد کرد این بود که دیگر مجبور نبود به رئیسش در مورد کارها گزارش دهد، چرا که خودش رئیس خودش بود و اعتقاد داشت که خود او از همه مدیران سخت‌گیرتر است. "من حالا فقط یک رئیس دارم؛ خودم! و فکر می‌کنم کار با این رئیس از همه سخت‌تر باشد." دن سبک زندگی خود را چنین توصیف می‌کند: "ساعات کار طولانی و تلاش."

دن سرمایه کسب و کار خود را از طریق پس‌اندازهای شخصی و با کمک وام فراهم نمود. از آنجا که او تمایل داشت خودش رئیس خودش باشد، کار خود را به صورت تک‌مالکی شروع کرد. وی از تجربیات خود به عنوان یک دانش‌آموز در دبیرستان پاترسون کوپ استفاده کرد تا مشتریان بالقوه خود را شناسایی کند و بدین ترتیب محل کار خود را در شمال دیکسی انتخاب کرد چون می‌دانست مشتریان بیشتری در آنجا دارد.

@karnil
کارنیل
karnil.com

وی در راه‌اندازی کسب و کار خود از منابع گوناگون و نیز دوستانش کمک گرفت. دوستانی که در فروشگاههای رنگ فروشی کار می‌کردند و افرادی که وی هنگام کار در مغازه‌ها با آنها آشنا شده بود و نیز اساتید و اولیای دبیرستان همگی به او کمک کردند. اما باز هم مشکلاتی بر سر راه دن وجود داشت. وی چگونه می‌توانست تجهیزات لازم و ساختمان را فراهم کرده و مشتریان و کارمندان را در اختیار گیرد؟ قرض کردن پول و تبلیغات مشکل تجهیزات، ساختمان و مشتریان را حل کرد. اما به عقیده دن، یافتن کارمندان خوب مشکلی بود که پایانی نداشت.

در حال حاضر دن نیاز به محوطه بزرگتری برای کار دارد و از طرفی باید تعداد کارمندان خود را نیز افزایش دهد تا بتواند کارها را به آنها سپرده و خود وقتش را صرف مدیریت کند. او اکنون یک کارمند دارد که مرد جوانی است که به همراه او از دبیرستان پاترسون فارغ‌التحصیل شده است.

هم اکنون تمام سود شرکت به شرکت برمی‌گردد و فروش از آنچه پارسال پیش‌بینی می‌شد کمتر شده است که البته این به دلیل دو دوره کند شدن کار طی دو ماه بود که همه مغازه‌های مشابه این وضع را داشته‌اند.

دن عقیده دارد که مهارتهای آکادمیک و فنی که در دبیرستات پاترسون کسب کرده است در موفقیت او نقش داشته‌اند، هر چند که در ابتدا یادگیری آنها بسیار مشکل بوده است. قابلیت بالای دن در بازاریابی، توانایی او در برقراری ارتباط با مردم، انعطاف‌پذیری او، ساعات کار طولانی و دسترسی به منابع همه در کنار هم به دن به عنوان یک کارآفرین کمک کردند.

دن می‌گوید: "اینکه یک ماشین درب و داغان را به شکل اولش در بیاوری خیلی لذت دارد." او همچنین از اینکه کار با کیفیتی را تحویل دهد و مشتری را راضی کند بسیار لذت می‌برد. دن عقیده دارد که با کار سخت، برنامه‌ریزی فشرده و ارتقای پتانسیلهایش می‌تواند به اهدافش دست پیدا کند.

دن می‌گوید که یک روز بازنشسته خواهد شد و دوست دارد قایقی بخرد و سفر کند. او علاوه بر تحصیل در دبیرستان پاترسون، در مدرسه دوپانت نیز دوره‌ای را گذرانده است که به

@karnil

دلیل برنده شدن در مسابقه بدنه خودرو اجازه شرکت در دوره به او داده شد. او هم اکنون در یک کارگاه آموزشی شرکت می‌کند.

پرسش درباره دن رودز، متخصص بدنه خودرو

۱- چه تجربیاتی موجب شد که دن برای کسب و کار مستقل اعتماد به نفس داشته باشد؟

۲- کدامیک از استعدادهایی که در این بخش بررسی شدند در مورد دن مصداق دارد؟

۳- دن چه نوع مالکیتی را انتخاب کرد و چرا؟

٤- دن در مورد یافتن کارمندان خوب چه می‌گوید؟

٥- آیا به نظر شما دن سعی دارد مهارتهایش را توسعه دهد؟ چرا؟

@karnil

نام: جان آر میلر

نام شرکت: برویانت هیل جرسیز

نوع کار: مزرعه گاوداری

پیشینه جان به ۲۰۰ سال قبل به دهکده چسترفیلد در منچستر برمی‌گردد. جان تصمیم گرفت دامداری خود را افتتاح کند تا این میراث خانوادگی را ادامه دهد.

پدربزرگ جان یک دامپرور بود و خانواده مادر جان نسل اندر نسل در چسترفیلد مزرعه داشتند، اما مزرعه خانوادگی آنها پیش از آنکه جان برای این کار تصمیم بگیرد به فروش رفته بود.

وقتی جان ۱۰ ساله بود کار جوجه‌کشی را آغاز کرد و از ۱۲ سالگی در پروژه‌های دامپروری سازمانهای 4-H[1] و FFA[2] مشارکت نمود. وی در مدرسه شاگرد اول بود و در فعالیتهای این دو سازمان در سطح ملی و منطقه‌ای شرکت می‌کرد. وی هم‌اکنون یکی از معاونین 4-H می‌باشد.

این فعالیتها موجب شد که جان در زمینه سخنرانی و شرکت در جلسات تجربیاتی کسب کند که در آینده برای او بسیار مفید بود. علاوه بر این جان یکی از اعضای گروه شهری غیر کشاورزی در چسترفیلد است و عقیده دارد این کار از نظر روابط عمومی کار خوبی است.

جان از دبیرستان فنی و حرفه‌ای اسمیت در تورثامپتون منچستر و در رشته علوم جانوری فارغ‌التحصیل شده است. وی همچنین در دانشگاه دولتی نیویورک در دهلی نیویورک به مدت یک ترم حضور داشته و در دانشگاه ماساچوست نیز دوره لقاح مصنوعی را گذرانده است.

این آموزش رسمی به او فنون گوناگونی را در زمینه مدیریت گله، ثبت سوابق، تعادل جیره‌بندی، مدیریت خاک، پرورش محصول، پیش‌بینی مالی و دیگر ابعاد مدیریت مزرعه آموزش داد که تماماً در موفقیت وی در دامپروری نقش داشته‌اند.

۱- 4-H مخفف چهار کلمه Head، Heart، Hands و Health است و نام باشگاهی است که جوانان را برای حرکت به سوی علم و فناوری تشویق می‌کند. نشانی اینترنتی این باشگاه عبارت است از:
www.vtfb.org/education.cmf

۲- FFA مخفف سازمان Future Farmers of America می‌باشد.

@karnil

دامهای جان علاوه بر تولید شیر باکیفیت، از نظر پرورشی نیز در مسابقات همواره اول بوده‌اند و جان سهام شرکت خود را در سرتاسر کشور عرضه می‌کند. او از اینکه رئیس خودش است احساس رضایت می‌کند، چرا که می‌تواند خودش برای بهبود کار خود تصمیم بگیرد. او برای رقابت، دو دامداری دیگر نیز در منطقه دارد که هنوز سهام آنها را واگذار نکرده است. وی عقیده دارد که فروش سهام در بازار پرنوسان شیر از وی محافظت خواهند کرد.

وقتی جان به این کار قدم گذاشت، بیشتر مزارع دامپروری، شرکت هولستینز را ترجیح می‌دادند، اما او به شرکت خود ایمان داشت و بالاخره توانست آنها را به سوی خود جذب کند. او می‌گوید: "من به وام‌دهندگان نشان دادم که گاوهای من ارزش سرمایه‌گذاری را دارند. با توسعه زمین مزرعه، علوفه گاوها نیز افزایش پیدا کرد و من طرحهایی را برای تولید و طبقه‌بندی دامها برنامه‌ریزی کردم تا اینکه توانستم رقیب را شکست دهم."

اگر چه جان به روش تک‌مالکی دامداری خود را اداره می‌کند، اما شخصاً دوست دارد با چند دامدار دیگر شریک باشد؛ البته در صورتی که این کار درآمد او را کاهش ندهد. از نظر جان تک‌مالکی بودن کارایی ندارد، چرا که برای سرمایه‌گذاری مزرعه پول کلانی مورد نیاز است. "اگر چه من از ابتدا واقعاً دوست نداشتم به تنهایی کار کنم، اما تاکنون کار خوب پیش رفته است."

جان به این نتیجه رسیده است که ریسک دامپروری از دیگر کارها بیشتر است. او می‌گوید که سعی دارد از اشتباهاتش درس بگیرد اما "گاهی مسائلی پیش می‌آید که تقصیر من نیست. در این کار بازار و قیمتها کاملاً متغیر هستند."

لازمه کارآفرینی انعطاف‌پذیری مالی است. کارآفرین باید بیش از پولی که به خانه می‌برد در کار هزینه کند.

پیشنهاد جان برای افرادی که قصد راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل را دارند این است که ابتدا کار مورد نظر خود را خوب بشناسند. "به نظر من بهتر است پیش از راه‌اندازی کسب و کار ابتدا زیر نظر فرد دیگری کار را شروع کنید و پس از کسب تجربیات کافی نسبت به کار مستقل اقدام کنید."

@karnil

پرسش درباره جان آر میلر، مدیر شرکت جرسیز

۱- پیشینه خانوادگی جان چه تأثیری بر انتخاب او داشت؟

۲- تجربیات اولیه او در زمینه کارآفرینی و کشاورزی چه بود؟

۳- آموزشهای فنی و حرفه‌ای و دانشگاه چه کمکی به او کرد؟

٤- فروش سهام چه مزیتی برای او به دنبال داشت؟

٥- چرا جان ترجیح می‌داد کار خود را بطور شراکتی آغاز کند؟

@karnil

نام: آنا تی مک‌لالین

نام شرکت: خدمات نگهداری حرفه‌ای از گیاهان

نوع کار: باغ‌آرایی

آنا مک لالین می‌گوید: "اگر من تحصیلات فنی و حرفه‌ای نداشتم هیچوقت نمی‌توانستم کسب و کاری را راه‌اندازی کنم. من حین تحصیل در زمینه باغبانی دانش مورد نیاز را کسب کردم و یاد گرفتم که چگونه برای این کار از دستانم استفاده کنم."

آنا فارغ‌التحصیل رشته باغبانی از دبیرستان فنی و حرفه‌ای دیویس می‌باشد. وی طی دوران تحصیل در زمینه شناسایی گیاهان، نیازهای آنها، نگهداری از گیاهان زینتی، علوم گیاهی و خاکی، کنترل آفات و مدیریت گلخانه، دانش مورد نیاز را کسب کرد و با افزایش این دانش، اعتماد به نفس او نیز افزایش یافت و در نهایت با مشارکت در سازمان FFA، مدیریت و رهبری را نیز فرا گرفت.

آنا در انتخاب نوع کسب و کار خود مهارتهای باغبانی و هنری را در هم آمیخت. وی می‌گوید: "من متوجه شدم که افراد بسیاری که در بانکها، ادارات و یا رستورانها کار می‌کنند برای خودشان درون منزل باغچه‌های کوچکی را ایجاد کرده‌اند، اما به دلیل عدم رسیدگی زحمات آنها به هدر می‌رود و گیاهان از بین می‌روند." او در مدتی که در یک گلفروشی کار می‌کرد به این نتیجه رسید که گیاهان نیاز به مراقبتهای ویژه‌ای دارند، چرا که اکثر مردم از او در مورد انتخاب گیاه و نحوه نگهداری از آنها سئوال می‌کردند.

آنا در سن ۲٤ سالگی کسب و کار خود را آغاز کرد. وی می‌گوید: "من کاری را که دوست داشتم نمی‌توانستم پیدا کنم. من می‌دانستم که باغ‌آرایی کار چالشزایی است، اما معتقد بودم که می‌توانم از عهده آن برآیم." هدف او شرکتها و اداراتی بودند که گیاهان آنها در شرف نابودی قرار داشتند. همچنین بسیاری از ساختمانها در حال احداث بودند که در نقشه آنها باغچه نیز طراحی شده بود. آنا کار خود را بطور شبانه و به صورت شاگردی آغاز کرد و از درآمد آن برای خرید یک وانت جهت حمل گیاهان استفاده نمود.

@karnil

کسب شهرت برای آنا کار آسانی نبود، ولی او در این راه استقامت بسیاری به خرج داد. وی می‌گوید: "من اعتقاد داشتم که باید نهایت سعی خود را کرده و با دید مثبت به قضیه نگاه کنم. من به خودم ایمان داشتم."

شرکتی که آنا تأسیس کرده تمامی خدمات لازم جهت نگهداری از گیاهان را ارائه می‌دهد. آنا باغچه‌های زیبایی را طراحی و بر اساس نور، دما، نیاز به آب، دوام و نیز زیبایی، گیاهان را انتخاب می‌کند و پس از ساخت باغچه بطور هفتگی با مراقبت از گیاهان و هرس کردن آنها خدمات لازم را ارائه می‌دهد.

آنا عقیده دارد که داشتن یک کسب و کار کوچک حس رقابت را در انسان ایجاد می‌کند. "من بر تمام کار نظارت می‌کنم و زمان و انرژی بسیاری را برای مراقبت از گیاهان صرف می‌کنم." شرکت او یک شرکت تک‌مالکی است و پنج کارمند دارد. آنا با افتخار می‌گوید که تمام کارمندانش دانش‌آموزانی هستند که از مدرسه محل تحصیل خودش فارغ‌التحصیل شده‌اند. او کارمندان را آموزش می‌دهد و امیدوار است که روزی آنها نیز افراد دیگری را تربیت کنند.

آنا قصد دارد در آینده کار خود را توسعه دهد. وی می‌گوید: "دوست دارم آنقدر کارمند استخدام کنم که خودشان بر کارها نظارت داشته باشند و کار خودش رونق بگیرد."

آنا از اینکه مستقل کار می‌کند احساس رضایت دارد و داشتن کسب و کار برای خود، به او حس موفقیت را القا می‌کند. "وقتی کسی زیبایی باغچه را تحسین می‌کند من لذت می‌برم و می‌دانم که کار من یک چالش است."

@karnil

پرسش درباره آنا تی مک‌لالین، مدیر شرکت خدمات نگهداری حرفه‌ای از گیاهان

۱- ایده کسب و کار چگونه به ذهن آنا راه پیدا کرد؟ مشتریان مورد نظر او چه افرادی بودند؟

۲- مهارتهای مورد نیاز برای کسب و کار آنا کدامند و او چگونه به این مهارتها دست یافت؟

۳- داشتن یک کسب و کار مستقل مسئولیت سنگینی به دنبال دارد. مسئولیتهای آنا فقط به انتخاب و آبیاری گیاهان محدود نبود. کار او چه مسئولیتهای دیگری به دنبال داشت و او چگونه توانست از عهده آنها برآید؟

٤- از نظر آنا داشتن یک کسب و کار کوچک چه مزایایی دارد؟

۵- اهداف آنا از کسب و کار چیست؟

@karnil

فکر کنید

من چه تجربیاتی دارم؟

دستورالعمل: به سئوالات زیر پاسخ دهید تا بتوانید آنچه را که در این بخش آموخته‌اید خلاصه کنید. این پاسخها برای برنامه‌ریزی شغلی مفید خواهند بود. این بخش را به بخش مرتبط در بخش اول اضافه نمایید.

- تجربه چیست؟
- شما چه استعدادهایی دارید؟
- علائق شما کدامند؟
- برای یک کارآفرین چه دانشی اهمیت دارد؟
- شما به عنوان یک کارآفرین به چه مهارتهایی نیاز دارید؟
- چگونه یک کارآفرین کارشناس می‌شود؟
- آیا می‌توانید یک هدف شغلی انتخاب نمایید؟

@karnil

بخش سوم

من چه نوع کسب و کاری را می‌توانم راه‌اندازی کنم؟

پس از مطالعه این بخش قادر خواهید بود:

- نوع کسب و کاری را که با آموزشهای فنی و حرفه‌ای شما هماهنگی دارد، شناسایی کنید.
- شغل آتی خود را با توجه به علائق، مهارتها و سرگرمی‌هایتان انتخاب نمایید.
- یک ایده بالقوه برای کسب و کار پیدا کنید.
- نیازهای شغلی اجتماع را ارزیابی نمایید.

شاید خیالبافی تنها فعالیت ذهنی باشد که با لذت همراه است.

جرج شیالابا، مجله هاروارد

@karnil

چکیده مطالب

تا به اینجا شما پتانسیلهای فردی خود را برای شروع کسب و کار مورد بررسی قرار داده‌اید. اما یک کسب و کار موفق فقط بر اساس ویژگیهای فردی بنا نمی‌شود. در این بخش ما به ایده‌های کسب و کار و مفاهیم نوآوری و خلاقیت خواهیم پرداخت.

ایده کسب و کار چیست؟

ایده کسب و کار ترکیبی از تجربیات، مهارتها، بازار (مشتریان) و کالا یا خدمت است. ایده کسب و کار می‌تواند جدید و منحصر به فرد باشد (مثلاً مک دونالد، اولین رستوران غذای آماده سریع بود)، یا اینکه ایده اصلاح شده فرد دیگری باشد (مانند شرکت وندی) یا حتی انتقال یک ایده از کشوری دیگر (شیرینیهای معروف آموس در کالیفرنیا و چریلز در اوهایو). آیا می‌توانید پنج شرکت خلاق یا منحصر به فرد را در کشور خود نام ببرید و بگویید چرا این شرکتها اینگونه‌اند؟

چگونه می‌توان به ایده کسب و کار دست یافت؟

وقتی در مورد یک ایده فکر می‌کنید، چه چیزی به ذهنتان خطور می‌کند؟ آیا یک لامپ بالای سرتان روشن می‌شود؟ ایده‌ها زمانی ایجاد می‌شوند که شما به این موضوع فکر کنید که حتماً راه بهتری هم هست. راههای دیگر دستیابی به ایده عبارتند از:

- **خدمات مورد نیاز دیگران:** شما ممکن است در کاری مهارت داشته باشید یا به کاری علاقمند باشید که فرد دیگری حاضر باشد برای انجام آن به شما پول پرداخت کند. به عنوان مثال، اکثر مردم حس می‌کنند که برای آرایش موهایشان باید به یک متخصص در این زمینه مراجعه کنند. یا مثلاً دانش‌آموز یا دانشجویی که به سگها علاقه دارد می‌تواند در مواقعی که دوستان یا آشنایان به مسافرت می‌روند از حیوانات خانگی آنها مراقبت کند.
- **سرگرمی:** سرگرمی و نمایش عروسکی در جشن تولد کودکان می‌تواند به یک کسب و کار تبدیل شود. فردی که به خواندن موسیقی علاقه دارد می‌تواند در یک

@karnil
کارنیل
karnil.com

رستوران معروف برنامه اجرا کند و فردی که به آشپزی علاقه دارد می‌تواند کلاسی دایر کند که در آن مردم هم آشپزی یاد بگیرند و هم لحظات خوشی داشته باشند.

- **بازاریابی برای کالاهای دیگران:** دانش‌آموزانی که از فروش مجله یا خوراکی در مدرسه لذت می‌برند می‌توانند کسب و کاری را دایر کنند و در آن برای کالاها یا خدمات دیگران بازاریابی کنند. مثلاً می‌توانند برای وسایل خانگی "بلاک اند دکر" یا وسایل آشپزی و سفره‌آرایی به عنوان یک شغل کارآفرینانه بازاریابی کنند.
- **تعمیرات:** برخی از مردم زمانی که همه فروشگاهها تعطیل می‌شوند به کمک یک تعمیرکار وسایل برقی یا مکانیک نیاز دارند. بنابراین یک کارآفرین می‌تواند فروشگاهی را افتتاح کند که در ساعات غیرکاری باز باشد. حتی او می‌تواند خدمات حمل و نقل و تحویل و دریافت کالاهای تعمیراتی را نیز ارائه دهد.
- **اختراعات جدید:** ممکن است یک دانش‌آموز یا دانشجو از وسیله‌ای استفاده کند که از آن راضی نیست و سپس وسیله جدیدی را اختراع کند که بهتر از آن باشد. این اختراع می‌تواند به یک ایده تبدیل شود. یک کارآفرین می‌تواند ابزاری چون قیچی، چاقو و حتی آچار را به گونه‌ای تغییر دهد که برای افراد چپ‌دست مناسب باشند. بازاریابی و فروش کالا به افراد چپ دست به خودی خود می‌تواند یک کسب و کار محسوب شود.
- **توسعه سرگرمیها:** هنرجویی که به دوختن شال و روسریهای ابریشمی علاقه دارد ممکن است به این نتیجه برسد که برای تولید و فروش این اقلام بازار خوبی وجود دارد. یا دانش‌آموزی که در خدمات غذایی مدرسه فعالیت دارد و در منزل به آشپز سریع شهرت یافته است می‌تواند کسب و کاری در زمینه غذا را راه‌اندازی نماید.
- **علائق:** دانشجوی رشته کشاورزی که علاقه بسیاری به گلها و گیاهان دارد و در مورد بیماریهای گیاهان مطالعه می‌کند می‌تواند کسب و کاری را با عنوان پزشک گیاهان راه‌اندازی کند. یا فردی که به ورزش بدنسازی علاقه دارد می‌تواند کلاسی را راه‌اندازی کند و در سلامت مردم شریک باشد.
- **بهسازی کالاها:** یک دانشجوی کشاورزی که به پرندگان علاقه دارد ممکن است ترکیبی غذایی برای آنها درست کند که بیشتر از غذاهایی که در فروشگاههای

@karnil

پرنده‌فروشی عرضه می‌شود برای پرندگان مفید باشد. شاید روزی کسب و کاری در زمینه هنر ترکیب مواد غذایی برای حیوانات متولد شود. کسی چه می‌داند؟

- **فناوریهای نو:** یک دانشجوی رشته کسب و کار که در زمینه کامپیوتر مهارت دارد می‌تواند شرکتی را افتتاح کرده و در آن خدمات تایپ را ارائه دهد و یا با استفاده از کامپیوتر در منزل به طراحی نرم‌افزار بپردازد.

احتمالاً اکنون به ایده‌هایی برای کسب و کار دست پیدا کرده‌اید که تاکنون حتی فکر آنها را هم نکرده بودید. اکثر ما وقتی به خلاقیت فکر می‌کنیم، به دلیل تجربیات گذشته (نمرات مدرسه، تأیید والدین، تجربه مشاغل و غیره) عصبی می‌شویم. اما **یادگیری نحوه خلاق بودن و ایده سازی به تمرین نیاز دارد.**

برای تمرین تفکر خلاق، ابتدا شیئی نظیر مداد، میز، شیر، جعبه، دیسکت کامپیوتر، پونز، سطل زباله یا ژاکت را در نظر بگیرید. ده دقیقه به آن فکر کنید و استفاده‌های گوناگون آن را بنویسید. در مورد ایده‌های خود قضاوت نکنید، فقط آنها را بنویسید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

با چند ایده جدید مواجه شدید؟ این کار را با اشیای دیگر نیز انجام دهید تا به ایده‌های بیشتری دست پیدا کنید.

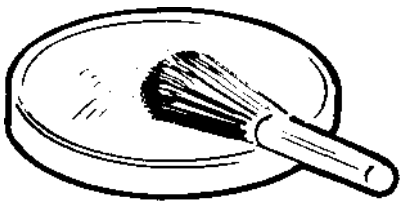
@karnil

آیا ایده‌ای برای کسب و کار به ذهن شما می‌رسد که با آموزشهای فنی و حرفه‌ای شما مرتبط باشد؟

اکثر کارآفرینان با استفاده از تجربیات خود کسب و کاری را آغاز می‌کنند. بنابراین، معمولاً ایده‌های جدید بدین شکل به ذهن کارآفرینان خطور می‌کند که در گذشته شاهد عملکرد ضعیف کارها بوده و یا بدین نتیجه رسیده‌اند که از مهارتهای کنونی بعضی از افراد می‌توان به شکل بهتری استفاده کرد.

آموزشهای فنی و حرفه‌ای می‌تواند چه برای انتخاب یک شغل و چه برای پیدا کردن یک ایده جدید جهت راه اندازی یک کسب و کار جدید، برای شما یک نقطه شروع باشد.

- چند کسب و کار جدید و خلاق توسط دانشجویان رشته مکانیک خودرو ایجاد شده است که مؤسساتی را در خارج از دانشگاه تاسیس کرده‌اند. این دانشجویان دریافتند که برای خودروهای بزرگ و قدیمی که هنوز از کیفیت لازم برخوردار هستند اما نیاز به تعمیر دارند، بازار خوبی وجود دارد و از این راه می‌توان به فروش خوبی دست یافت.
- دانشجویی را در نظر بگیرید که با فنون آرایشگری آشنایی دارد و پس از بازدید از خانه سالمندان متوجه می‌شود که می‌توان با ارائه خدمات آرایشگری برای سالمندان کسب و کاری را راه‌اندازی کرد. برای این کار تقاضای کافی وجود دارد و از طرفی بدون سرمایه می‌توان به سود کلانی دست پیدا کرد.



- یک دانشجوی رشته کشاورزی توانست یک کسب و کار معمولی را به یک کار بی‌نظیر تبدیل کند. وی یک مزرعه دامپروری را به یک باغ وحش برای بازدید خانواده‌هایی که فرزندان کوچکی دارند تبدیل کرد.

@karnil

- برخی از دانش‌آموزان یا دانشجویان هزینه تحصیل خود را از راه تایپ کردن مقالات و گزارشات تأمین می‌کنند. اگر فهرستی از مشتریان را تهیه کنید خواهید دید که بازار چقدر به چنین خدماتی نیاز دارد.
- دانشجویی که در رشته بازرگانی تحصیل می‌کرد، از آنجا که در شهر کوچکی زندگی می‌کرد و در آنجا شرکت تبلیغاتی وجود نداشت، تصمیم گرفت برای بازرگانان منطقه، آگهی‌های روزنامه را تهیه نماید.
- دانشجویان رشته خانه‌داری وقتی دیدند که کارمندان به دلیل کمبود وقت و نبودن جای پارک برای رفتن به رستوران و صرف ناهار مشکل دارند تصمیم گرفتند غذا را به محل کار بیاورند.

اکثر برنامه‌های فنی و حرفه‌ای به شرکتهای خلاق منتهی شده‌اند.

ما بیشتر وقتها فرصت کارفرما بودن را از خود می‌گیریم تا کارمند شویم.

@karnil

پروفایل فردی ۹

کسب و کاری بر مبنای تجربیات فنی و حرفه‌ای شما

در مورد کسب و کارهای خلاقی که به دانسته‌ها و مهارتهای فنی و حرفه‌ای شما مرتبط است فکر کنید. سعی کنید تمامی کسب و کارهای ممکن را در نظر بگیرید. در مورد اینکه آیا سرمایه چنین کاری را دارید یا خیر اصلاً نگران نباشید. شما بر روی کاغذ این فرصت را دارید که به رؤیاهایتان بپردازید. تمامی ایده‌های خود را در اینجا یادداشت کنید. از اینکه این ایده‌ها ممکن است احمقانه به نظر برسند ناراحت نباشید. به ذهنتان اجازه دهید آزادی عمل داشته باشد.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

پس از آنکه فهرست ایده‌های خود را تکمیل کردید، با یکی از دوستانتان در مورد آنها صحبت کنید. ببینید که با کمک دوستتان به چه ایده‌های جدید دیگری می‌توانید دست پیدا کنید. سپس ایده‌های خود را با دیگر همکلاسیهایتان مقایسه کنید و ببینید چه گروهی بیشترین ایده را یادداشت کرده است. (لزومی ندارد که ایده‌ها بهترین باشند. در اینجا تعداد ایده‌ها مهمتر است.)

@karnil

چگونه علائق، مهارتها و سرگرمیها به ایده کسب و کار بدل می‌شوند؟

کارآفرینان افراد مشتاق و مثبت‌اندیشی هستند که به کارشان عشق می‌ورزند. در حقیقت اکثر آنها اعتقاد دارند که هیجان تبدیل ایده به یک کسب و کار بسیار شیرین‌تر از درآمدی است که ممکن است کسب کنند. حتی برخی از کارآفرینان حاضرند کاری را شروع کنند که هیچ منافعی جز ریاست برای آنها ندارد، اما آنها کارشان را دوست دارند.

بنابراین کارهایی که شما همواره دوست داشته‌اید انجام دهید می‌توانند فرصتهای خوبی برای کسب و کار باشند. تصور کنید که ۱۰ ساعت در روز را به کاری مشغول هستید که به آن علاقه دارید و در عین حال درآمد نیز کسب می‌کنید. چه لذتی دارد. اینطور نیست؟

مثال:

- جمع‌آوری پروانه‌ها و تشکیل کلکسیون
- کوهنوردی و راهنمایی گردشگران
- پرداختن و جلا دادن وسایل منزل
- دامپروری و فروش فرآورده‌های دامی
- تزئین گل
- تعمیر وسایل موتوری کوچک مانند ماشین چمن‌زنی
- تولید و فروش وسایل گلدوزی شده
- پختن کیک و شیرینی
- برنامه‌ریزی برای برگزاری جشن
- آرایش دیگران در مراسم خاص
- قاب کردن و فروختن عکسهایی که برای تفریح انداخته‌اید.

@karnil

پروفایل فردی ۱۰

کسب و کاری بر مبنای علائق، مهارتها و سرگرمیها

علائق، مهارتها و سرگرمیهایی را که در بخش ۲ یادداشت کرده‌اید به خاطر بیاورید و در مورد تمامی کسب و کارهایی که می‌توانید بر مبنای آنها راه‌اندازی نمایید فکر کنید. ایده‌هایی را که به ذهنتان می‌رسد در اینجا یادداشت کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ایده‌هایی را که در پروفایل ۹ یادداشت کرده بودید با این ایده‌ها مقایسه کنید. آیا ایده‌ای در این فهرستها وجود دارد که ترکیبی از علائق، مهارتها و سرگرمیهای شما باشد؟ اگر چنین است دور آنها دایره بکشید.

@karnil

فکر می‌کنید که شغل شما در آینده چه خواهد بود؟

اکثر کارآفرینان به هنگام تحصیل در دبیرستان فرصتی برای فکر کردن در مورد شغل آینده نداشته‌اند و احتمالاً اگر فردی از آنها چنین سئوالی را می‌پرسید خودشان هم باور نمی‌کردند که امروز به اینجا برسند.

اما شما اکنون این فرصت را دارید. نیازی نیست که انتخابهای شغلی خود را محدود کنید؛ فرض می‌کنیم که شما در راه‌اندازی کسب و کاری مستقل در آینده موفق خواهید شد.

@karnil

پروفایل فردی ۱۱

کسب و کار من

به هنگام کامل کردن این تمرین فرض کنید که یک کارآفرین موفق هستید. از بین ایده‌هایی که در قسمت قبل دور آنها را دایره کشیده‌اید یکی را انتخاب کنید و با توجه به آن به پرسشهای زیر پاسخ دهید.

۱- نام شرکت شما چیست؟

۲- شرکت شما چه کاری انجام می‌دهد؟

۳- چه ویژگی موجب شده که کسب و کار شما بهترین باشد؟

٤- مکان شرکت کجاست؟ منزل، شهر یا بازار؟

٥- چه نوع مشتریانی به کسب و کار شما جذب خواهند شد؟ مخاطب کالاها یا خدمات شما چه افرادی هستند؟ خانمهای خانه‌دار، خانمها یا آقایان شاغل، طرفداران موسیقی، مکانیکها و ...؟

٦- کسب و کار شما چه ارتباطی با آموزشهای فنی و حرفه‌ای دارد؟

۷- آیا در کسب و کارتان از علائق و استعدادهایتان بهره خواهید گرفت؟ در صورت پاسخ مثبت، از کدامیک از علائق و استعدادها؟

۸- فروش ناخالص سالانه شما چقدر می‌باشد؟

۹- چند نفر کارمند خواهید داشت؟

۱۰- کسب و کار شما در چه ساعاتی فعالیت می‌کند؟

@karnil

چرا باید در مورد اجتماع معلومات داشته باشیم؟

موفقیت و شکست هر کسب و کاری به نیازهای محیط بستگی دارد. نوع کسب و کار نیز به اندازه محیط مربوط می‌شود، اما اینکه کار تولیدی باشد یا فروشندگی یا ارائه خدمات، فقط و فقط به تعداد مشتریان مربوطه بستگی دارد. برای مثال به نظر شما یک مغازه کاموا فروشی در شهر بندرعباس که یک منطقه گرمسیر است می‌تواند موفق شود؟

بنابراین داشتن یک ایده بزرگ برای کسب و کار به تنهایی کافی نیست، بلکه شما باید دلایل موجهی داشته باشید که ثابت کند مشتریان به کالای شما نیاز دارند و آن را به تولیدات رقبا ترجیح می‌دهند. برنامه‌ریزان زیرک در مورد اجتماع اطلاعات بسیاری دارند.

فرض کنید که شما هم یک برنامه‌ریز کسب و کار هستید و باید در مورد ویژگیهای جمعیت‌شناسی منطقه خود اطلاعات کسب کنید. ابتدا محل بازار را تعیین کنید تا ببینید مشتری برای دسترسی به شما چه مسافتی را باید طی کند.

فاصله مشتری تا بازار چقدر است؟

برنامه‌ریزان کسب و کار باید بدانند که فاصله مشتری تا کالا یا خدمات آنها چقدر است. این فاصله عبارت است از مسافتی که مشتری باید برای خرید از شما طی کند و با توجه به کالا یا خدماتی که شما ارائه می‌دهید متغیر است. مثلا مسافتی که مشتری برای خرید نان طی می‌کند با خرید کفش و یا خودرو تفاوت دارد.

چرا باید در مورد مردم اطلاعات داشته باشیم؟

برنامه‌ریزان کسب و کار معمولا ویژگیهای جمعیتی مهم منطقه بازار را در نظر می‌گیرند. با نظرسنجی‌های بازاریابی می‌توان در مورد افرادی که در منطقه بازار زندگی می‌کنند اطلاعاتی بدست آورد. این نظرسنجی‌ها تمامی اطلاعات را به شکل آماری نظیر جنسیت، سن، سطح درآمد، تعداد افراد خانواده و غیره جمع‌آوری می‌کنند.

@karnil
کارنیل
karnil.com

اطلاعات از طرق گوناگونی قابل دسترسی است: پرسشنامه‌های کتبی، مصاحبه‌های تلفنی، داده‌های کامپیوتری و .... اداره آمار ایران یک سازمان دولتی است که در مورد شهروندان ایرانی و با استفاده از پرسشنامه‌های آماری و نظرسنجی‌هایی که هر چند سال یکبار انجام می‌شود اطلاعات لازم را جمع‌آوری می‌نماید. اما ممکن است یک کارآفرین بیشتر به نظرسنجی‌هایی که مجلات مرتبط با فروش و مدیریت بازاریابی بطور سالانه انجام می‌دهند علاقه داشته باشد.

چرا باید از وضعیت رقابتی مطلع باشیم؟

اگر شرکت شما کالاها یا خدماتی را ارائه دهد که مشابه آن در بازار وجود دارد، شما ناچارید با شرکتهای دیگر بر سر جذب مشتری رقابت کنید، چرا که شما هم دوست دارید در بازار سهم مشخصی داشته باشید. **سهم بازار یعنی بخشی از مردم که به کالا یا خدمات شما نیاز دارند و به جای رقبا، از شما خرید می‌کنند.** منطقه بازار را شبیه یک دایره در نظر بگیرید. ممکن است سهم شما از بازار به اندازه سه ربع این دایره باشد.

برای آنکه بتوانید سهم بازار خود را حفظ کنید باید در مورد وضعیت رقابت اطلاعات کافی داشته باشید. برای این کار پرسشهای زیر می‌تواند شروع خوبی باشد.

- رقیب شما چه نوع کالا یا خدماتی را عرضه می‌کند؟ آیا کالا یا خدمات او دقیقاً مشابه کالا یا خدمات شماست؟ قیمت آنها چقدر است؟ کیفیت آنها چطور؟
- رقیب شما چه مشتریانی را جذب کرده است؟ آیا این افراد با افرادی که به شما مراجعه می‌کنند فرق دارند؟ این افراد از مشتریان بالقوه شما جوانتر هستند یا مسن‌تر؟
- رقبای شما در کدام منطقه فعالیت دارند؟ آیا در شهر کار می‌کنند یا در اطراف شهر؟ آیا در نزدیکی آنها رستوران غذای سریع و آماده و یا فروشگاه بزرگی وجود دارد؟ آیا آنها در منطقه‌ای هستند که مورد نظر شماست؟ کدام منطقه برای دسترسی مشتریان ساده‌تر است؟
- عملکرد کدامیک از رقبا به نظر شما خوب بوده است؟ چرا؟ سابقه کار آنها چقدر است؟

شناسایی رقبا به شما در تصمیم‌گیری در مورد کسب و کارتان کمک می‌کند. اگر هفت قنادی در منطقه شما وجود داشته باشند، شما در صورتی می‌توانید با راه‌اندازی یک قنادی

@karnil

دیگر موفق شوید که شیرینی‌هایی با طعم و مزه متنوع و متفاوت تولید نمایید. یک کارآفرین خلاق می‌تواند ایده‌های گوناگونی را برای رقابت موفقیت‌آمیز در ذهن داشته باشد. برای مثال، می‌توان قیمت کالاها را تغییر داد، خدمات افزوده‌ای عرضه کرد، یا مکان را تغییر داد تا به راحتی در دسترس مشتری باشد. بنابراین شناسایی رقبا به شما کمک می‌کند که وضعیت کسب و کار خود را بسنجید و تصمیم بگیرید که چگونه خود را به مشتریان نزدیک کنید.

چرا باید از تغییرات جامعه مطلع باشیم؟

نکته آخر این است که کارآفرینان تغییرات را پیش‌بینی کرده و نسبت به آن عکس‌العمل نشان می‌دهند. در واقع، مزیت اصلی مشاغل کوچک این است که برای این مشاغل تغییر ساده‌تر است و این مؤسسات می‌توانند برای استفاده از فرصت موفقیت، خود را به سادگی تغییر دهند.

برخی از تغییراتی که برنامه‌ریز کسب و کار باید قبل از هر کاری آنها را مد نظر داشته باشد عبارتند از:

- روند **تغییر جمعیت** در منطقه چگونه است؟ آیا جمعیت پیرتر می‌شوند یا جوانتر؟ آیا طلاق بیشتر است یا ازدواج؟
- چه نوع **کسب و کارهایی به سوی منطقه هجوم می‌آورند**؟ چه میزان کسب و کارهای جدید ایجاد خواهد شد؟ آیا کارمندان از مهارتهای کافی برخوردار هستند؟ آیا آنها در همین منطقه سکونت دارند یا از مناطق دیگری برای کار به این منطقه مراجعه می‌کنند؟
- چه نوع کسب و کارهایی در این منطقه **شکست می‌خورند** و یا از آن **خارج می‌شوند**؟ آیا بیکاری سیر صعودی دارد؟ آیا بیکاری در این منطقه یک معضل است؟
- آیا به دلیل **افزایش تعداد زنان شاغل**، به کسب و کارهای دیگری نیاز است؟ شما کدامیک از کارهایی را که این زنان دیگر نمی‌توانند انجام دهند، می‌توانید برایشان انجام دهید؟
- مردم این منطقه چگونه **اوقات فراغت** خود را سپری می‌کنند؟ در این منطقه چه نوع مکانهای تفریحی وجود دارند و مردم به چه سرگرمیهایی علاقه دارند؟

@karnil

- چه فناوریهای جدیدی در این منطقه بکار گرفته شده است؟ آیا مردم از رایانه در منازل استفاده می‌کنند؟ آیا در بیمارستانها از تجهیزات پزشکی جدید استفاده می‌شود؟
- **حمل و نقل** چه تأثیری بر کسب و کار منطقه دارد؟ وضعیت بزرگراهها چگونه است؟ آیا دسترسی به ایستگاههای اتوبوس به راحتی امکان‌پذیر است؟ آیا منطقه به گونه‌ای است که بخشهای گوناگون آن بوسیله بزرگراهها به یکدیگر متصل است؟
- کدامیک از **وقایع جاری می‌تواند منطقه و یا بخشهایی از جامعه را تغییر دهد؟** آیا مردم از شهر خرید می‌کنند؟ آیا بازار معروفی در اطراف شهر وجود دارد؟ آیا صنعت جدیدی در حال ورود به جامعه است؟ آیا نرخ خانه‌های دولتی رو به افزایش است؟

@karnil

پروفایل فردی ۱۲

تغییرات منطقه بازار

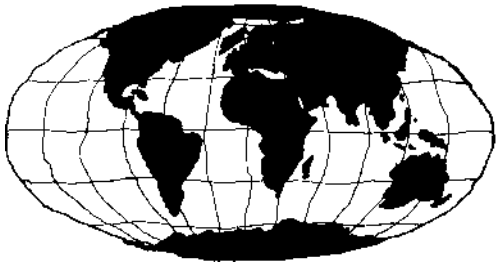
روی منطقه بازار کسب و کار آتی خود تمرکز کنید و تغییرات آن را مورد بررسی قرار دهید و سپس مشخص کنید که آیا این تغییرات از نظر شما مثبت هستند یا منفی و دلایل خود را بیان کنید.

	در منطقه بازار چه وقایعی رخ می‌دهند (یا ممکن است بزودی رخ دهند)؟	**آیا این وقایع در کسب و کار من تأثیر مثبت دارند یا منفی؟**
تغییر جمعیت		
کسب و کارهای جدید		
خروج یا شکست کسب و کارها		
افزایش تعداد زنان شاغل		
افزایش اوقات فراغت		
فناوریهای جدید		
حمل و نقل		
تغییر در مناطق مجاور یا بخشهای اصلی جامعه		

@karnil

چرا باید در مورد کسب و کار خارجی اطلاعات کسب کنیم؟

بیش از ۳۰۰ کشور در جهان وجود دارد که می‌توانند مشتریان کالاها و خدمات شما را تأمین کنند، اما از آنجایی که شما هیچ وقت در این کشورها نبوده‌اید، فکر کردن به آنها به عنوان منبع مشتری کمی مشکل به نظر می‌رسد. به عنوان مثال، جمعیت کشور چین چهار برابر آمریکاست. در حال حاضر بازار گسترده چین فقط سعی دارد در مورد مدهای جدید آمریکایی، کوکاکولا و پای سیب که در آمریکا خیلی طرفدار دارند اطلاعات کسب کند. بنابراین تجارت با کشورهای خارجی مستلزم این است که شما در مورد آداب و رسوم، زبان و چگونگی برقراری روابط تجاری با آنها معلومات داشته و با فرایند صادرات آشنایی داشته باشید.



راه دیگر تجارت با کشورهای خارجی، خرید محصولات آنها و فروش در کشور است. این فرایند واردات نام دارد. نرخ واردات در کشور آمریکا هر ساله بیشتر می‌شود، چرا که شهروندان آمریکایی به دلیل ارزان بودن کالاهای خارجی بسیار به آنها علاقه دارند. هر چه بر میزان روابط تجاری در جهان افزوده می‌شود، فرصتهای شغلی بیشتری نیز برای کارآفرینان ایجاد می‌گردد.

ممکن است یک کارآفرین تمایل داشته باشد با تقلید از کالاهای خارجی، کالای مشابهی را در داخل تولید کند. به عنوان مثال، سوشی که یک غذای ژاپنی است و از برنج و ماهی درست می‌شود، امروزه در آمریکا بسیار طرفدار دارد و هم‌اکنون آمریکایی‌ها خودشان این غذا را تهیه می‌کنند. فرصت برای جایگزینی واردات آنقدر زیاد است که نمی‌توان تصور کرد، اما استفاده از این فرصتها فقط بستگی به دانش شما در مورد کشورهای جهان دارد.

@karnil

چه نوع کسب و کاری را ممکن است در آینده شروع کنید؟

در این بخش در مورد اینکه چه نوع کسب و کاری را دوست دارید در آینده شروع کنید صحبت کردیم. همچنین در مورد عواملی که کارآفرینان باید در نظر داشته باشند و نیز تغییرات احتمالی منطقه بازار نیز اطلاعاتی را کسب کردید.

به علاوه در مورد چگونگی ایجاد ایده شغلی نیز مطالبی را آموختید. بدیهی است که رسیدن به ایده‌های جدید و خلاق مستلزم تمرین است، اما آموزشهای کسب و کار قطعاً می‌تواند در ایجاد ایده‌های شغلی برای کارآفرینان بالقوه مؤثر باشد. برنامه‌های کسب و کار مهارتها و کمکهای لازم را به دانش‌آموزان و دانشجویان ارائه می‌دهد تا بتوانند به طور واقعی کار را تجربه کنند. این تجربیات ممکن است در آینده به ایده‌های خلاق منجر شوند.

شما برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید به سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان مراجعه نمایید.

نشانی اینترنتی: www.eshteghal.ir

کارآفرینان غالباً افرادی پراشتیاق و مثبت‌اندیش هستند و به کاری که انجام می‌دهند عشق می‌ورزند و قادرند کسب و کار خود را بطور موفقیت‌آمیزی پیش برده و معروف شوند.

پیش از شروع کسب و کار لازم است در مورد وضعیت جمعیت‌شناسی منطقه بازار اطلاعاتی را کسب کنید. آگاهی از رویه‌ها و ویژگیهای جمعیتی به شما در برنامه‌ریزی مؤثر کسب و کار کمک خواهد کرد. به خاطر داشته باشید که بازار شما می‌تواند تمام دنیا را شامل شود.

@karnil

فعالیتها

فعالیتهایی که در این بخش ارائه شده است به شما کمک می‌کند تا اطلاعات بیشتری را در مورد کاری که دوست دارید در آینده شروع کنید بدست آورید. به علاوه فعالیتهایی در این بخش گنجانده شده است که چگونگی انجام نظرسنجی از بازار را به شما می‌آموزد. شاید روزی شما بخواهید تقاضا برای کالا یا خدمات خود را مورد ارزیابی قرار دهید. تمرین تشخیص موقعیت رقابت در بازار به شما کمک می‌کند مکان مناسبتری را برای کسب و کار خود انتخاب نمایید و تمرینهایی که به شما در درک تغییرات پیش روی مشاغل کمک می‌کنند، برای عکس‌العمل در برابر این تغییرات و نیز فکر کردن قبل از اقدام به کار، بسیار مؤثر خواهند بود.

@karnil

تمرین واژگان

ارزیابی نیازهای شغلی جامعه

دستورالعمل: از میان واژگان زیر، کلمه مناسب را برای کامل کردن جملات پیدا کنید.

نیازهای محیط	سهم بازار
واردات	تمرین
مثبت‌اندیش	فاصله مشتری تا بازار
تغییرات	ایده کسب و کار
پراشتیاق	

۱- کارآفرینان غالباً افرادی _____ و _____ هستند و به کاری که انجام می‌دهند عشق می‌ورزند و قادرند کسب و کار خود را بطور موفقیت‌آمیزی پیش برده و معروف شوند.

۲- فرایند ورود محصولات خارجی به کشور جهت فروش _____ نام دارد.

۳- کارآفرینان _____ را پیش‌بینی کرده و نسبت به آن عکس‌العمل نشان می‌دهند.

٤- _____ یعنی بخشی از مردم که به کالا یا خدمات شما نیاز دارند و به جای رقبا، از شما خرید می‌کنند.

٥- _____ عبارت است از مسافتی که مشتری باید برای خرید از شما طی کند.

٦- یادگیری نحوه خلاق بودن و ایده سازی به _____ نیاز دارد.

۷- _____ ترکیبی از تجربیات، مهارتها، بازار (مشتریان) و کالا یا خدمت است.

۸- موفقیت و شکست هر کسب و کاری به _____ بستگی دارد.

@karnil

مصاحبه با کارآفرینان

با یک کارآفرین مصاحبه کرده و پرسشهای زیر را مطرح کنید و سپس بر اساس پاسخهای داده شده گزارشی در مورد آن بنویسید.

۱- ایده کسب و کار چگونه به ذهن شما رسید؟

۲- آیا علائق، مهارتها و سرگرمیهای شما در انتخاب این ایده نقش داشته‌اند؟

۳- شما چگونه منطقه بازار را تعریف می‌کنید؟

٤- به نظر شما دانستن چه نکاتی در مورد مشتریان ضروری است؟

٥- در مورد رقبایتان چه می‌دانید؟

٦- چه تغییراتی بر کسب و کار شما تأثیر داشته است؟

۷- چه تغییراتی را برای آینده پیش‌بینی می‌کنید که ممکن است بر کسب و کار شما تأثیر داشته باشد؟

@karnil

حدس بزنید

یک کسب و کار را در منطقه یا شهر خود انتخاب کنید و منطقه بازار را برای آن حدس بزنید. با مدیر آن شرکت تماس بگیرید و از او بخواهید منطقه بازار را تعریف کند. سپس یک پاراگراف کوتاه در مورد تحقیقات خود بنویسید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

نقشه کسب و کار

نام پنج شرکت رقیب در منطقه را یادداشت کنید. سپس نقشه منطقه را ترسیم کرده و جای این شرکتها را مشخص کنید. می‌توانید این کار را روی یک نقشه نیز انجام دهید. آیا در این منطقه برای کالاها یا خدمات این شرکتها تقاضای کافی وجود دارد؟ آیا منطقه بازار این شرکتها بطور مساوی تقسیم شده است؟

@karnil

پیشگویی

تغییراتی که تا دو سال دیگر در صنعت غذاهای آماده و سریع ایجاد خواهد شد را پیش‌بینی کنید. این تغییرات چه ارتباطی با جامعه دارند؟ چگونه می‌توانید این تغییرات را در کسب و کار ایجاد نمایید؟

@karnil

بهره‌برداری از فرصتها

دستورالعمل: بدیهی است که همه چیز تغییر می‌کند، اما در خلال این تغییرات کارآفرینان شکوفا می‌شوند. پیتر دراکر عقیده دارد که تنها راه برای برتری در جهان، پیدا کردن راههای بهتر و جدیدتر برای ایجاد کالاها و خدمات است. برای هر یک از فرصتهای زیر یک اختراع یا ایده شغلی جدید بنویسید.

۱- یک مراسم سالانه مانند بازیهای المپیک قرار است در شهر شما برگزار شود.

۲- تفاوت میان واقعیت موجود و آنچه که باید باشد. مثلاً مادران شاغلی که وقت کافی برای انجام مسئولیتهای خود ندارند.

۳- نیاز برای راهی دیگر جهت انجام کاری، مثلاً راه ساده‌تری برای تمرین حیوان خانگی

٤- تغییر در بازار یا صنعت، مثلاً رونق یافتن مسابقات دوچرخه‌سواری

٥- نشانه‌هایی از تغییر تقاضا. مثلاً افزایش فروش غذاهای خارجی (مانند رستورانهای غذاهای آماده مکزیکی و مرغ شانگهای مک‌دونالد)

٦- تغییر در نگرش افراد مانند قوانین جدی‌تر در مورد رانندگان خواب‌آلوده

۷- دانش جدید، مانند پیشرفتهای پزشکی که کمک می‌کند مردم عمر طولانی‌تری داشته باشند.

@karnil

نوآوری

دستورالعمل: یک کالا یا خدمت جدید را به صورت فرضی ایجاد کنید و ویژگیها و مزایای آن را در قسمت زیر یادداشت نمایید. سپس فروش آن را بصورت نمایش در کلاس اجرا کنید.

نام کالا یا خدمت: _____

ویژگیها	مزایا
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

@karnil

فعالیت میدانی

دستورالعمل: به یک فروشگاه زنجیره‌ای مراجعه کنید و پنج کالای خارجی را انتخاب نمایید. سعی کنید این کالاها حداقل از سه کشور مختلف وارد شده باشند. حال دلایل مشتریان را برای انتخاب این کالاها به جای کالاهای داخلی در قسمت زیر یادداشت کنید.

نام کالا	دلایل مشتریان

@karnil

نمایشگاه بازارهای بین‌المللی

دستورالعمل: نقشه یک نمایشگاه را ترسیم کنید و در آن نیازهای بازار و مسائل فرهنگی را که تولیدکنندگان کشور شما برای صادر کردن کالاها و خدمات به کشورهای دیگر باید در نظر بگیرند، به نمایش بگذارید. سعی کنید فقط روی یک کشور تمرکز داشته باشید و تفاوتهای اصلی آن را با کشور خودتان از نظر زبان، لباس، آداب و رسوم، مذهب، نقش زنان و غیره بررسی کنید. سپس نقشه خود را در قالب گروههای کوچک اجرا کنید و در نهایت نمایشگاهی را در مدرسه یا دانشگاه برپا نمایید.

@karnil

داستانهای موفقیت

همزمان با مطالعه داستانهای زیر در مورد اینکه چگونه تحصیلات فنی و حرفه‌ای این کارآفرینان را در انتخاب ایده شغلی یاری کرده است فکر کنید. پس از مطالعه داستانها به پرسشهای مربوطه بادقت پاسخ دهید.

نام: دیوید بی هانسلی

نام شرکت: خدمات جوشکاری حفاظهای آهنی هانسلی

نوع کار: جوشکاری حفاظهای امنیتی

وقتی دیوید هانسلی در سن ۲٤ سالگی کسب و کار خود را در زمینه جوشکاری آغاز کرد با چالش بزرگی مواجه شد. او برای آغاز کار از آمادگی کافی برخوردار بود چرا که اصول جوشکاری را در مرکز مهارتهای وتساید در فلوریدا آموخته بود و با فناوری جوشکاری در مدرسه عالی فنی و حرفه‌ای جکسونویل آشنا شده بود. علاوه بر این، دیوید به مدت چند ماه در دوران خدمت در مرکز آموزشهای فنی ناوال در کالیفرنیا دوره جوشکاری را گذرانده بود.

دیوید در بخشهای کنترل تولید، انبار، حمل و نقل و دریافت قطعات هواپیما کار کرده بود و در کارهای ساختمانی همچون لوله‌کشی و جوشکاری لوله‌های آب و فاضلاب نیز فعالیت داشت. این تجربیات کاری موجب شده که او با وضعیت ساختمانهای منطقه آشنا شود.

علاوه بر این تجربیات کاری به دیوید آموخت که اگر بطور مستقل کار کند موفق خواهد شد. اگر چه او از اینکه حین کار تجربیات مفیدی بدست آورده بسیار خوشحال است اما عقیده دارد "هیچ وقت نمی‌توان از تلاش بطور آنی سود برد. مهم نیست چقدر تلاش کنی، چون این تلاشها فقط به شما اجازه می‌دهد در آینده پیشرفت کنید."

دیوید به عنوان یک سیاهپوست که فقط در زمینه جوشکاری آموزش دیده است می‌گوید: "اگر من می‌توانم برای فرد دیگری کار کنم، یعنی می‌توانم برای خودم کار کنم و افراد دیگری را نیز بکار بگیرم."

@karnil

او اعتقاد دارد خوداشتغالی نوعی امنیت برایش به همراه دارد. "ذهن افراد تغییر می‌کند. اگر در حال حاضر در یک شرکت استخدام شده‌اید، ممکن است شما در شرایط خوبی قرار داشته باشید و احساس کنید که موفق شده‌اید و ناگهان ببینید که مدیریت عوض شده و از کار برکنار شده‌اید."

او می‌داند که در شهر، خانه‌ها و مؤسسات همگی به میله‌های آهنی برای پنجره‌ها نیاز دارند تا از سارقین در امان باشند یا پنجره‌ها را در برابر طوفان مقاومتر سازند. همچنین او می‌داند که باید با بسیاری از شرکتهای قدیمی‌تر رقابت کند. "بیشتر این شرکتها ۱۲ تا ۲۰ سال سابقه دارند." بنابراین او که یک تازه‌کار بود نمی‌توانست به سرعت این شرکتها و با قیمت آنها کار کند.

مشکل دوم کمبود سرمایه بود. جوشکاری جزء کارهایی است که می‌توان آن را با سرمایه اندکی شروع کرد و پیشرفت نمود. دیوید می‌گوید: "من مجبور بودم کاری را شروع کنم که با سرمایه‌ام تناسب داشته باشد. "

مسئله بعدی محل کار است. دفاتر یا مغازه‌هایی که در مکانهای مخصوص این نوع کسب و کار می‌باشند اجاره‌بهای سنگینی دارند و دیوید هم‌اکنون به دنبال زمینی است که قدرت خرید آن را داشته باشد. به محض اینکه او بتواند این خواسته‌اش را عملی کند می‌تواند تبلیغ برای خدمات خود را آغاز نماید.

وی قصد دارد پس از آنکه کار خود را توسعه داد به سیستمهای حفاظتی مانند آژیر خطر روی آورد و نرده‌هایی را تولید کند که بتواند آنها را مانند وسایل باغبانی به فروش برساند و بالاخره آنکه دیوید تصمیم دارد فروشگاههایی را در شهرهای گوناگون راه‌اندازی نماید.

دیوید فکر می‌کند که باید برای گذراندن برخی از دوره‌ها مانند کسب و کار و حسابداری باید در دوره‌های آموزشی شرکت کند. کار در انبار به او آموخته که نگهداری سوابق نیز بسیار اهمیت دارد.

هدف او "زندگی در رفاه" است: "من باید بتوانم نیازهای خود و خانواده‌ام را برطرف کنم. من سعی ندارم هووارد هیوز شوم فقط می‌خواهم توانایی تأمین زندگی را داشته باشم و به فرد دیگری وابسته نباشم."

@karnil

دیوید معتقد است که به اندازه یک کارمند درآمد دارد و تنها فرقش این است که اوقات فراغتش از کارمندان کمتر است. او می‌گوید: "وقتی برای دیگری کار می‌کنی دیگر مجبور نیستی مثل من پشت این میز بنشینی و گزارشها را خودت تایپ کنی."

او اوقات فراغتش را با همسر و فرزندانش سپری می‌کند و از آنجا که فرد مذهبی است به کلیسا نیز می‌رود. او معتقد است ایمان به خدا به او قدرت داده که بر مشکلاتی غلبه کند که ممکن بود مانع او شوند.

او از اینکه مستقل کار می‌کند خوشحال است و می‌گوید: "اگر چه کار من معمولاً بسیار پرخطر است ولی من ترجیح می‌دهم خطر را بپذیرم و ریسک کنم، نه اینکه به دلیل ترس از خطر هیچ اقدامی نکنم و بعدها افسوس بخورم که چرا سعی نکردم. من به این نتیجه رسیده‌ام که شکست بد نیست، سعی نکردن بد است."

پیشنهاد دیوید برای کارآفرینان جوان همان پیشنهادی بود که به خود او داده شد: از کم شروع کنید و پیشرفت کنید. "همه باید قبل از راه‌رفتن ابتدا سینه‌خیز بروند."

پرسش درباره دیوید بی هانسلی، مدیر شرکت خدمات جوشکاری حفاظ آهنی

۱- اصلی‌ترین دلیل دیوید برای شروع یک کسب و کار مستقل چه بود؟

۲- کار مستقل از چه جهت امن‌تر از کار برای دیگری است؟

۳- دیوید می‌گوید: "همه باید قبل از راه‌رفتن ابتدا سینه‌خیز بروند." تجربه کاری خود دیوید تا چه حد با این جمله مطابقت دارد؟

٤- کسب و کار مستقل چه مزایایی برای دیوید به دنبال داشت؟

۵- دیوید جوشکاری را بلد بود و مهارت کافی داشت تا هر نوع کار در این زمینه را انجام دهد. اما چرا جوشکاری حفاظ را انتخاب کرد؟

@karnil

نام: جوانا میشل کارلسون

نام شرکت: کافی‌شاپ J & R

نوع کار: قهوه، شیرینی، تهیه غذا و تحویل به منازل

جوانا کارلسون به این دلیل به کسب و کار مستقل روی آورد که در سوپریور ویکانسین ـ روستای محل زندگی او ـ کار تمام‌وقت و مناسبی برای او وجود نداشت.

وقتی جوانا ۱۵ سال داشت، پختن و تزئین کیک را برای کسب درآمد آغاز کرد. برنامه‌ای که در دوران تحصیل او در دبیرستان و حرفه‌ای دولوث برگزار شد هنرهای خانه‌داری را به او آموخت. وی در این برنامه نه تنها مهارتهای کیک‌پزی را یاد گرفت، بلکه آموخت که چگونه با دیگران روابط کاری خوبی برقرار کند.

پس از فارغ‌التحصیلی از دبیرستان، جوانا در چند قنادی مختلف کار کرد تا در نهایت تصمیم گرفت مستقل کار کند. او به این نتیجه رسید که شیرینی‌پزی در جامعه تقاضای بالایی دارد. "مردمی که در خارج از منطقه سوپریور زندگی می‌کردند برای تهیه شیرینی تازه ناچار بودند مسافت زیادی را طی کنند."

جوانا فردی مستقل، مصمم و بااراده بود و قصد داشت که در کارش موفق شود. او با استفاده از پس‌اندازهای خود، افتتاح حساب سپرده بانکی و حساب بازنشستگی و دریافت وام توانست در ۲۲ سالگی کسب و کار خود را آغاز کند.

خانواده کمک شایانی به او کردند و با فروش منزل سرمایه لازم را در اختیار جوانا قرار دادند. او حالا هفت کارمند داشت که یکی از آنها شوهرش بود که در مواقع عدم حضور جوانا در منزل کارهای خانه را انجام می‌داد. علاوه بر اعضای خانواده، یکی از اساتید مؤسسه فنی و حرفه‌ای و مدیر بانک نیز او را بسیار یاری کردند.

کافی‌شاپ او ۵۰ نفر ظرفیت دارد و در آن با همبرگر، ساندویچ و غذاهای سرخ‌کردنی از مشتریان پذیرایی می‌شود. شیرینی‌های جوانا در سوپرمارکتها، رستورانها و ایستگاههای پمپ‌بنزین عرضه می‌شوند. جوانا غذا را برای سرو در رستوران و یا در منزل عرضه می‌کند. وی می‌گوید: "مشتریان می‌توانند غذا را خودشان انتخاب کنند و یا آن را به عهده ما بگذارند."

@karnil

او عقیده دارد که وجه تمایزش با دیگران، افتخاری است که او در کار خود احساس می‌کند. "کار من مثل امضای من است."

جوانا در کسب و کار مستقل خود با مشکلاتی نیز مواجه بوده است. بسیاری از مشتریان و کارمندان از او انتقاد می‌کردند و خیلی‌ها عقیده داشتند که کار او موفق نخواهد شد، چرا که محل کار او در جای دورافتاده‌ای است. او باید مواردی چون کنترل هزینه، کاهش پرداخت، تغییر منوی غذا، برنامه‌زمانی کار کافی‌شاپ، کنترل زباله، موجودی بیش از حد، افزایش نرخ بیمه و بخصوص مسائل مربوط به کارمندان را یاد می‌گرفت. "من با کارمندان مختلفی سر و کار دارم: اعضای خانواده، کارمندان بد، کارمندان تنبل و کارمندانی که دوست دارند بدانند من قرار است برای آنها چه کار کنم ولی خودشان حاضر نیستند کاری برای من انجام دهند."

دلیل موفقیت جوانا، نحوه برخورد او با مشکلات است. وقتی او در چیزی شکست می‌خورد، سعی دارد دلیلش را بفهمد و راه‌حلی برای آن پیدا کند. "من اشتباهاتم را مد نظر قرار می‌دهم، از آن درس می‌گیرم، از دیدگاه مناسبی به آن نگاه می‌کنم و بار دیگر سعی می‌کنم درست عمل کنم. به نظر من، شکست یکی از چالشهای زندگی است."

کافی‌شاپ جوانا یک کسب و کار تک‌مالکی است و فروش امسال آن ۱۵۰،۰۰۰ دلار بود که البته همه سود مجدداً در کسب و کار وارد شد.

جوانا عقیده دارد که تجربیاتی که در برنامه دبیرستان بدست آورده به او چگونگی کار کردن را آموخته است: "تجربه تنها چیزی است که هیچ کس نمی‌تواند آن را سرقت کند." وی در دوران مدرسه دانش‌آموزی سخت‌کوش، مؤدب و کنجکاو بود و در دبیرستان نیز بیشتر کارها را به تنهایی انجام می‌داد: "من قصد نداشتم سرگروه باشم و از طرفی نمی‌خواستم دنباله‌روی دیگران باشم. من فقط می‌خواستم مستقل عمل کنم."

@karnil

پرسش درباره جوانا کارلسون، مدیر کافی‌شاپ و قنادی J & R

۱- چه عواملی موجب شد که جوانا این کار را انتخاب کند؟

۲- کسب و کار جوانا چه نیازها و خواسته‌های گوناگونی را برآورده می‌سازد؟

۳- کدامیک از خصوصیات و ویژگیهای شخصیتی جوانا، وی را در راه‌اندازی کسب و کار یاری کرد؟

٤- جوانا با چه مشکلاتی در زمینه کارمندانش مواجه بود؟

٥- نظر او در مورد شکست چیست؟

@karnil

نام: دوآلوا گراتز اوکز

نام شرکت: آلماز

نوع کار: فروش لباسهای مد روز زنانه

دوآلوا از کودکی فرصت ورود به این کسب و کار را پیدا کرد، بدین شکل که مادرش وقتی که دوآلوا به مدرسه می‌رفت بوتیکی را باز کرد و دوآلوا نیز در مغازه به او کمک می‌کرد. او می‌گوید: "مادرم کلید زندگی و کسب و کار من بود. او زنی سخت‌کوش و فداکار بود که کار خود را شروع کرد و سعی کرد در آن موفق شود."

دوآلوا در مدرسه در برنامه فنی و حرفه‌ای هنرهای خانه‌داری شرکت کرد و در آنجا با نمایشهای مد و نیز تولید لباسهای شیک آشنا شد.

وی پس از فارغ‌التحصیلی از دبیرستان، در مؤسسه مد آمریکا در آتلانتای جورجیا در دوره بازرگانی مد شرکت کرد و مدرک مربوطه را دریافت نمود. اگر چه دوآلوا در موضوعاتی چون مدیریت کسب و کار، حسابداری کسب و کار کوچک، رایانه و منابع انسانی دانش کافی نداشت، اما در زمینه فنون سخنرانی، انواع پارچه و منسوجات، بازرگانی و خرید و فروش از مهارتهای کافی برخوردار بود. "من اهمیت ظاهر فردی در جمع، استفاده از منسوجات باکیفیت در لباس و نیاز به بودجه‌بندی را یاد گرفتم."

وقتی دوآلوا ۲۳ سال داشت، با دریافت وام از بانک در کسب و کار مادرش شریک شد. از آنجا که او برای نظرسنجی بازاری سرمایه کافی نداشت، فقط به حدس زدن نیازهای بازار بسنده کرد. او توانست در منطقه کوچک محل سکونت خود مدلهای زیبا و منحصر به فردی را ارائه دهد که قبلاً وجود نداشت. او علاوه بر لباس، کفش، کیف، جواهرات و روسری نیز عرضه می‌کرد.

دوآلوا می‌داند که برای موفقیت باید در صدر کسب و کارهای دیگر مانند تولید وسایل منزل، مسافرت، تولید وسایل آشپزخانه و لباسهای مردانه عمل کند. "این موارد با یکدیگر رابطه متقابل دارند و بر روی مد تأثیر می‌گذارند." وی مرتباً به نیویورک، دالاس و آتلانتا سفر می‌کند تا بتواند بقای خود را در صنعت متغیر لباس حفظ کند.

@karnil

فروشگاه آلماز افتخار می‌کند که توانسته رضایت مشتری را جلب کند. "من کارمندانم را طوری آموزش داده‌ام که با مشتری به گونه‌ای برخورد کنند که انگار سالهاست او را می‌شناسند و او فردی محترم و مخصوص است. من روی کلمه "مخصوص" تأکید می‌کنم چون واقعاً هر یک از ما به نوبه خود خاص هستیم."

کسب و کار دوآلوا با دو کارمند شروع شد و اکنون هشت کارمند دارد. فروش ناخالص آلماز امسال به ٤٥٠،٠٠٠ دلار رسید که سود آن ٧٠ درصد بود و برای کار سرمایه‌گذاری شد.

دوآلوا در مورد برنامه‌های آینده‌اش می‌گوید: "رؤیای خرده‌فروشان همیشه این بوده است که به مشتریان تخفیف ندهند." اما او امیدوار است تعداد مشتریان خود را افزایش دهد تا درنتیجه فروش و سود شرکت نیز افزایش پیدا کند. وی قصد دارد در یکی دیگر از مناطق مناسب شعبه‌ای از آلماز را افتتاح نماید.

جوانا از اینکه درآمدش از کاری مستقل تأمین می‌شود و خودش کارمندان را استخدام می‌نماید خوشحال است. "من در کاری غرق شده‌ام که به آن عشق می‌ورزم: مد روز." او می‌داند تا وقتی که کسب و کارش در حال گسترش است هیچ محدودیتی برای درآمد وجود ندارد.

پرسش درباره دوآلوا گراتز اوکز، مدیر فروشگاه آلماز

١- مادر دوآلوا چه نقشی در کسب و کار او داشت؟

٢- دوآلوا برای کارش از نظر فنی و حرفه‌ای چه آمادگی داشت؟

٣- او چگونه توانست در این صنعت متغیر، به روز بودن خود را حفظ کند؟

٤- چرا آلماز در جامعه خاص بود؟

٥- از نظر دوآلوا داشتن کسب و کار مستقل چه مزایایی دارد؟

@karnil

فکر کنید

من چه نوع کسب و کاری را می‌توانم شروع کنم؟

دستورالعمل: به سئوالات زیر پاسخ دهید تا بتوانید آنچه را که در این بخش آموخته‌اید خلاصه کنید. این پاسخها برای برنامه‌ریزی شغلی مفید خواهند بود. این بخش را به بخش مرتبط در بخش اول اضافه نمایید.

- ایده کسب و کار چیست؟
- ایده کسب و کار از کجا بدست می‌آید؟
- با توجه به مطالبی که مطالعه کرده‌اید، چه ایده‌ای برای کسب و کار به ذهن شما می‌رسد؟
- چگونه علائق، مهارتها و سرگرمیها به ایده‌های کسب و کار تبدیل می‌شوند؟
- به نظر شما در آینده احتمال دارد که چه کسب و کاری را شروع کنید؟
- چرا باید در مورد جامعه خود اطلاعات کسب کنید؟
- فاصله مشتری تا بازار چقدر است؟
- چرا باید در مورد کسب و کار خارجی آگاه باشید؟
- چرا باید در مورد مردم اطلاعات داشته باشید؟
- چرا باید در مورد رقابت اطلاعات کسب کنید؟

چرا باید از تغییرات جامعه مطلع باشید؟

@karnil

بخش چهارم

چگونه می‌توانم یک کسب و کار جدید راه‌اندازی کنم؟

پس از مطالعه این بخش قادر خواهید بود:

- رویکرد خطرپذیری کارآفرینان و مفهوم جمله "من می‌توانم" را درک کنید.
- از فرایند تصمیم‌گیری بطور اثربخش و مناسب استفاده نمایید.
- اهمیت تعیین اهداف را دریابید.
- منابعی را که برای کارآفرین شدن نیاز خواهید داشت شناسایی نمایید.

لاک‌پشت فقط در صورتی می‌تواند به جلو حرکت کند که سرش را از لاکش بیرون بیاورد.

کانتل

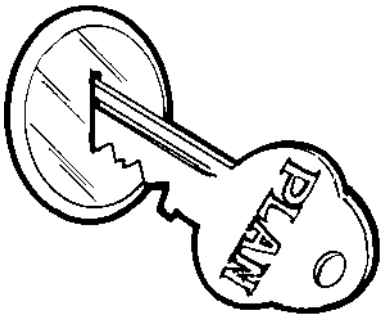
@karnil

چکیده مطالب

تا به اینجا با ارزشها و ویژگیهای فردی خود آشنا شده‌اید و می‌دانید چه مهارتها، تجربیات، علائق و سرگرمی‌هایی دارید و چگونه می‌توانید آنها را به یک ایده شغلی تبدیل کنید.

شاید یکی از مواردی که ذهن شما را مشغول کرده است، رئیس خود بودن باشد. در این بخش ما به مراحلی که شما را برای رئیس بودن آماده می‌سازد، خواهیم پرداخت تا بتوانید با استفاده از آنها در آینده کارآفرین شوید.

با توجه به ایده شغلی که انتخاب کرده‌اید و نیز مهارتها و استعدادهایی که دارید، در چه زمینه‌ای ضعیف هستید؟ ما به شما خواهیم آموخت که چگونه مهارتی را که در آن ضعف دارید جبران کنید. می‌توانید به افرادی فکر کنید که در آینده با آنها مواجه خواهید شد. ممکن است آنها بتوانند شما را در ایده شغلیتان یاری کنند.



کلید موفقیت در کسب و کار، برنامه‌ریزی است. در این بخش شما فرصت دارید که اهمیت برنامه‌ریزی و راهبردهای هدفگیری را درک نمایید.

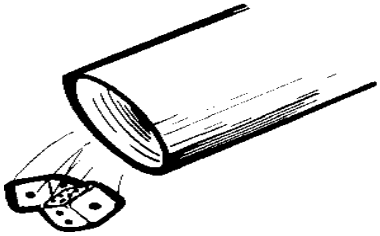
خطر از دیدگاه کارآفرینان

وقتی به خطر فکر می‌کنید چه چیزی در ذهن شما مجسم می‌شود؟ قمار؟ شانس؟ یا ورود به مکانی ناشناخته با چشمان بسته؟ همه اینها نوعی خطر هستند، ولی از نظر کارآفرینان، خطر فقط یکی از عواملی است که در فرآیند تصمیم‌گیری باید در نظر داشته باشند.

@karnil

اگر با یک کارآفرین صحبت کنید، ممکن است به شما بگوید به هنگام راه‌اندازی کسب و کار هیچ خطری متوجه او نبوده است و حتی ممکن است بگوید که از نظر او، اگر کسب و کار را راه‌اندازی نمی‌کرد و "فرصت را از دست می‌داد"، خطر بزرگتری در انتظار او بود.

نظر کارآفرینان درباره خطر این نیست که "اگر قرار باشد اتفاقی بیافتد پس می‌افتد"، بلکه آنها عقیده دارند "من می‌توانم همه چیز را مطابق میل خودم تنظیم کنم". آنها اطلاعات مورد نیاز را جمع‌آوری کرده و سپس بر اساس حقایق بدست آمده تصمیمی را که خطر کمتری دارد انتخاب می‌کنند.



از آنجا که کارآفرینان فقط به جنبه‌های منفی خطرپذیری نگاه نمی‌کنند و ابعاد مثبت و نتایج مطلوب آن را نیز در نظر می‌گیرند از اینرو می‌توانند از فرصتهای بسیاری بهره ببرند.

آیا کارآفرین شدن خطرات زیادی در پی دارد؟

در بخش دوم در مورد تجربه صحبت کردیم و اینکه چگونه می‌توان از تجربیات درس گرفت. همچنین گفتیم که در صورت تکرار برخی از فعالیتها می‌توانیم در زمینه موضوعات خاصی خبره یا کارشناس شویم. به عنوان مثال، اگر شما هر روز تنیس بازی کنید می‌توانید بزودی در این رشته ورزشی مهارت پیدا کنید.

این موضوع در کسب و کار نیز مصداق دارد. **اگر پیش از راه‌اندازی کسب و کار مستقل، نزد فرد دیگری که در زمینه مورد نظر شما فعالیت دارد کار کنید، می‌توانید مهارتهای لازم را کسب کنید.** برنامه‌ریزی برای مالکیت کسب و کار منجر به اجتناب از مشکلات می‌شود، به همین دلیل اکثر کارآفرینان با برنامه‌ریزی برای آینده از خطرات راه‌اندازی کسب و کار می‌کاهند.

به خاطر داشته باشید که مجموعه‌ای از تجربیات برنامه‌ریزی شده موفقیت شما را در آینده رقم می‌زند. مهم نیست که شما از طریق آموزش رسمی مهارت کسب کرده باشید یا بطور

@karnil

داوطلبانه و در حین کار، در هر صورت خبره شدن در کار خطر کارآفرینی و رئیس خود بودن را کاهش می‌دهد.

چرا برای تصمیم‌گیری نگران هستید؟

در بسیاری از مراحل زندگی، و بخصوص اگر صاحب کسب و کاری مستقل باشید، ناچار هستید روزانه در مورد مسائل گوناگونی تصمیم‌گیری کنید. برخی از این تصمیمات به موارد روزمره برمی‌گردد و نیاز به تفکر ندارد، اما برخی از آنها بسیار حیاتی هستند و باید در مورد آنها با دقت فکر کرد. برخی از تصمیماتی که دانش‌آموزان یا دانشجویان ممکن است با آنها برخورد کنند عبارتند از:

در جمعه آتی چه کاری انجام دهم؟

در مدرسه یا دانشگاه چه بپوشم؟

تکالیفم را چه وقت انجام دهم؟

پس از فارغ‌التحصیل شدن از دبیرستان به دانشگاه بروم یا کاری را شروع کنم؟

اگر شما صاحب یک کسب و کار باشید مرتباً با مسائلی روبرو خواهید شد که نیاز به تصمیم‌گیری دارند. مثالهای زیر برخی از این موارد را نشان می‌دهد:

- چه کالایی را به موجودی انبار اضافه کنم؟
- چگونه و طبق چه برنامه‌ای به مشتریان نسیه دهم؟
- با فردی که در فروشگاه دزدی می‌کند چگونه برخورد نمایم؟
- چه اسمی را برای کسب و کار انتخاب کنم؟

@karnil

چگونه تصمیم‌گیری کنیم؟

هر یک از ما روشهای گوناگونی برای تصمیم‌گیری داریم که برخی از آنها مؤثرتر هستند. راهبردهای گوناگون تصمیم‌گیری عبارتند از:

راهبرد انگیزشی: اولین تصمیمی را که به ذهن می‌رسد پس از کمی فکر و آزمایش، عملی کنید.

راهبرد پذیرفتن تقدیر و سرنوشت: اجازه دهید که محیط و سرنوشت برای شما تصمیم بگیرد. هر چه پیش آید خوش آید.

راهبرد فرمانبرداری: اجازه دهید فرد دیگری برای شما تصمیم بگیرد. "به من بگویید چه کار کنم."

راهبرد تأخیری: تصمیم‌گیری را به تعویق بیاندازید و بعداً در مورد آن فکر کنید. "من بعداً به این مسئله خواهم پرداخت."

راهبرد سردرگمی: در میان داده‌ها و روشهای گوناگون سردرگم هستید و نمی‌دانید کدام راه را انتخاب کنید.

راهبرد برنامه‌ریزی: با استفاده از روشهای منطقی و با در نظر گرفتن عقل و احساس تصمیم‌گیری نمایید.

راهبرد ناتوانی: مسئولیت تصمیم‌گیری را می‌پذیرید اما نمی‌توانید با آن مواجه شوید. "من نمی‌توانم با آن روبرو شوم."

در مورد یکی از تصمیماتی که اخیراً گرفته‌اید فکر کنید. آیا می‌توانید بگویید این تصمیم‌گیری با چه روشی صورت گرفته است؟ آیا این روش مؤثر بوده است؟ اگر پاسخ منفی است، چگونه می‌توانید بر ضعف تصمیم‌گیری غلبه کنید؟

@karnil

پروفایل فردی ۱۳

مراحل تصمیم‌گیری شغلی

در اینجا به روشی سامانمند برای تصمیم‌گیری در مورد شغل آینده می‌پردازیم. آیا شما فردی را می‌شناسید که درگیر کاری شده و آن را ادامه داده باشد؟ آیا آن فرد به این موضوع فکر کرده است که ممکن است شغل یا شغل‌های دیگری هم وجود داشته باشند که برای او مناسبتر باشند؟ مراحل زیر به شما کمک می‌کند که از این مسئله اجتناب کنید و اهداف شغلی خود را تعیین کنید.

۱- مشکل را شناسایی کنید. (در اینجا مشکل انتخاب شغل است)

۲- راههای گوناگون پرداختن به آن را در نظر گرفته و در مورد آنها اطلاعات لازم را گردآوری نمایید. (یافتن کار در یک فروشگاه، کارآفرینی، ادامه تحصیل و ...)

۳- این راههای گوناگون را با توجه به تواناییها، ویژگیهای فردی، نیازها، خواسته‌ها، علائق و اهداف خود ارزیابی کنید (نیاز به استقلال، مسئولیت‌پذیر بودن، موقعیت مکانی و ...)

٤- بهترین راه را انتخاب کنید.

۵- برای دستیابی به هدف خود برنامه‌ریزی کنید. (در یک کار تجربه کسب کنید، منابع سرمایه را شناسایی نمایید، به یادگیری بیشتر بپردازید، شبکه‌سازی کنید و ...)

٦- کارهای موجود در برنامه خود را اولویت بندی کنید و در مورد چگونگی عمل به آنها تصمیم بگیرید.

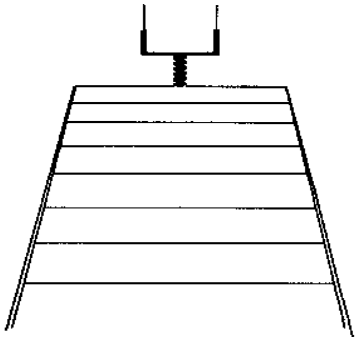
۷- همچنانکه به سوی هدف حرکت می‌کنید در مورد ارزیابی نتایج هر کار تصمیم بگیرید.

@karnil

اهمیت اهداف

تصمیم شما در مورد آینده هر چه که باشد باید برای رسیدن به آن، اهدافی را در نظر بگیرید. اهداف به منزله نقشه راهنمای شما هستند که راه را از دوران دانش‌آموزی یا دانشجویی تا زمانی که به شغل مورد نظر برسید به شما نشان می‌دهند. این شغل می‌تواند یکی از موارد زیر باشد:

- صاحب کسب و کار
- معلم
- بنا
- سیاستمدار
- فروشنده
- مشاور بازاریابی
- کشاورز
- بانکدار
- منشی



به هنگام برنامه‌ریزی برای آینده باید اهدافی بلند مدت را برای خود در نظر بگیرید. اهداف بلند مدت اهدافی هستند که دستیابی به آنها ۵ تا ۱۰ سال طول می‌کشد. در این میان اهداف کوتاه مدت به معنای ایستگاههایی در بین راه رسیدن به هدف بلند مدت می‌باشند. به عنوان مثال، هدف بلند مدت جان، راه‌اندازی یک رستوران برای تهیه غذای آماده است و اهداف کوتاه مدت او عبارتند از:

- فارغ‌التحصیل شدن از دبیرستان
- پیدا کردن کار در یک رستوران
- شرکت در کلاسهای کسب و کار
- پس‌انداز
- دریافت وام

@karnil

رسیدن به هر یک از اهداف کوتاه مدت، شما را یک قدم به هدف بلند مدت نزدیک‌تر می‌کند. کارشناسان عقیده دارند که اگر افراد اهدافی را برای خود در نظر بگیرند، وقتی به آن اهداف می‌رسند احساس موفقیت می‌کنند و می‌دانند که بالاخره کاری را انجام داده‌اند. در غیر این صورت، فرد احساس پوچی کرده و بدون هدف و جهت‌گیری زندگی می‌کند.

ضمن آماده شدن برای دنیای کار، در مورد شغلی که هم‌اکنون به عنوان هدف کوتاه مدت می‌توانید داشته باشید فکر کنید. به عنوان مثال کار در یک رستوران به عنوان میزبان یا پیشخدمت می‌تواند شما را برای مالک رستوران شدن در آینده کمک کند.

چگونه می‌توانیم به اهداف خود برسیم؟

تنها هدفگیری کافی نیست، بلکه شما باید با فنونی آشنا شوید که شما را در پی‌گیری اهداف یاری کنند. آیا تا به حال اتفاق افتاده که برای سال جدید برنامه‌هایی در ذهن داشته باشید ولی هیچکدام را نتوانید عملی کنید؟ به عنوان مثال:

- وزن خود را کاهش دهید.
- سیگار را ترک کنید.
- عادات و رفتارهای بد خود را کنار بگذارید.

آیا شما برای رسیدن به این اهداف انگیزه کافی دارید؟ موارد زیر شما را در رسیدن به اهدافتان یاری خواهد کرد:

- اهدافتان را بر اساس خواسته‌های فردی تعیین کنید.
- اهداف خود را اولویت‌بندی کرده و از مهمترین‌ها شروع کنید.
- اهدافتان را در معرض دید قرار دهید. آنها را روی کاغذی بنویسید بطوری که همواره در معرض دید قرار داشته باشند. می‌توانید مکانهای زیر را انتخاب کنید:
  - کیف پول
  - روی یخچال
  - در ماشین
  - در کمد
  - روی میز

@karnil

- خودتان را در حال انجام کارهای لازم جهت رسیدن به اهداف تصور کنید.
- برای رسیدن به اهداف زمان تعیین کنید.
- همزمان با تغییر ارزشها، تجربیات و نیازهای خود، اهداف خود را مرور کنید.

@karnil

پروفایل فردی ۱۴

تعیین اهداف فردی

تصمیم شما در مورد آینده هر چه که باشد باید برای رسیدن به آن اهدافی را در نظر بگیرید. این تمرین به شما کمک می‌کند اهداف کوتاه مدت و بلند مدتی را برای خود تعیین کنید

مرحله ۱

ابتدا یک هدف بلند مدت برای خود تعیین کرده و آن را در این قسمت بنویسید.

هدف من

.....

.....

.....

.....

مرحله ۲

تعیین اهداف کوتاه مدت برای رسیدن به هدف بلند مدت ضروری می‌باشند، زیرا پس از رسیدن به آنها، احساس موفقیت می‌کنید و اعتماد به نفس شما زیاد می‌شود. در اینجا حداقل سه هدف کوتاه مدت را که شما را در رسیدن به هدف بلند مدتی که در بالا نوشته‌اید یاری خواهند کرد یادداشت کنید.

*

*

*

@karnil

مرحله ۳

اهداف خود را اولویت‌بندی کنید و برای هر کدام یک محدوده زمانی تعیین نمایید. در این قسمت اهداف مرحله ۲ را به ترتیب اولویت شماره‌گذاری کنید و تاریخ انجام آنها را نیز مقابل هر یک یادداشت کنید.

مرحله ٤

اکنون ببینید که باید چه کار کنید تا در مدت زمان تعیین شده بتوانید به اهداف کوتاه مدت خود دست پیدا کنید. سعی کنید در مورد اهداف خود، چه در زمان حال و چه در آینده، همین رویه را دنبال کنید. این روش به شما در دستیابی به اهداف کمک خواهد کرد.

@karnil

چرا باید یافتن منابع را آغاز کنیم؟

یکی از اهداف کوتاه مدتی که شما از هم‌اکنون می‌توانید تلاش برای رسیدن به آن را شروع نمایید، شناسایی منابع و برنامه‌ریزی برای استفاده حداکثر از آنهاست. **کارآفرینان از مهارت خود و منابع دیگران برای رسیدن به هدف خود که همان موفقیت در کسب و کار است بهره می‌گیرند.**

ما قبلاً در مورد منابعی که در وجود خودمان هست صحبت کردیم و شما با مهارتهای فردی خود که موجب می‌شود احساس کنید که موفق خواهید شد آشنا شدید. به علاوه نگاهی به تجربیات خود در زندگی انداختید تا دانش و مهارتهایی را که کسب کرده‌اید شناسایی کنید. همچنین از تمامی اطلاعات خود برای فکر کردن در مورد کسب و کاری که در آینده خواهید داشت، استفاده کردید.

اما شما برای راه‌اندازی یک کسب و کار مجبور نیستید که فقط به خودتان متکی باشید. افراد و فرصتهای دیگری نیز در اختیار شما قرار دارند و کافی است که آنها را جستجو کنید. پیش از راه‌اندازی کسب و کار، باید زیربنای قدرتمندی از منابع فردی برای خود ایجاد نمایید. بسیاری از این منابع می‌توانند دانش و مهارتهایی را که شما در آنها ضعف دارید جبران نمایند.

چه نوع منابعی مورد نیاز است؟

منابع مورد نیاز برای یک کارآفرین می‌تواند افرادی که ایده‌سازی می‌کنند، در حل مشکلات راه حل ارائه می‌دهند یا در کسب و کار کمک‌رسان هستند را شامل شود. کارآفرین می‌تواند پیش از راه‌اندازی کسب و کار و در خلال آن با این افراد رابطه برقرار نماید.

از طریق کتابخانه منطقه و یا دیگر سازمانها، مراکز و یا کتابخانه‌های عمومی شهر نیز می‌توان به منابع مفیدی دست پیدا کرد. ممکن است نویسندگان تجربیات خود را در زمینه ایده‌های کسب و کار و روشهای حل مسائل در قالب کتاب نوشته باشند. امروزه می‌توان از طریق کتابهای گوناگون به داده‌های مورد نیاز در زمینه بازار و نیز ایده‌هایی برای تولید کالاهای جدید دست یافت.

@karnil

یک کارآفرین بالقوه می‌تواند از طریق تحصیل در دانشگاه نیز به منابع مفیدی دست پیدا کند. بعضی از دانشگاهها دوره‌هایی را برگزار می‌کنند که حتی اگر فردی دانشجوی آن دانشگاه نباشد باز هم می‌تواند در آنها شرکت کند.

مهمترین منبع یک کارآفرین سرمایه است. پیدا کردن منبع سرمایه برای یک کارآفرین بی‌تجربه از سایر منابع سخت‌تر است. افرادی که توانایی تأمین سرمایه برای کسب و کار را دارند ابتدا مدرکی می‌خواهند که ثابت کند شما در مورد امور مالی خود به خوبی برنامه‌ریزی کرده‌اید. برای مثال، خرید یک خودرو و پرداخت اقساط آن در مدت تعیین شده می‌تواند مدرک خوبی مبنی بر خوش‌حسابی شما باشد. برنامه‌ریزی شما برای چگونگی استفاده از سرمایه طی سالهای آینده می‌تواند برای بانکداران، سرمایه‌گذاران، دوستان و آشنایانی که قرار است مبلغی را به شما قرض دهند بسیار مؤثر باشد.

رابطها چه کسانی هستند؟

منابع یک کارآفرین، افرادی که اطلاعاتی در مورد موضوع مشخصی دارند را نیز شامل می‌شود. به هنگام برقراری رابطه با افراد، شناخت مهارتها و حیطه کاری و دانش آنها از اهمیت بسزایی برخوردار است. دانستن این مسئله به هنگام نیاز به اطلاعات می‌تواند از هدر رفتن وقت شما جلوگیری کند. در اینجا برخی از افرادی را که برقراری رابطه با آنها می‌تواند در شروع کسب و کار مفید واقع شود نام می‌بریم:

- **وکیل:** وکیل می‌تواند شما را از مسائل حقوقی آگاه کند و اطلاعاتی را در مورد نوع مالکیت مورد نظر و قوانین دولتی در اختیار شما قرار دهد.
- **حسابدار:** حسابدار می‌تواند شما را در تهیه صورتحسابهای مالی یاری کرده و حتی در زمینه مسائل مالیاتی شما را راهنمایی کند.

@karnil

- **کارمند بیمه:** این فرد می‌تواند با بیمه کردن کسب و کار به هنگام آتش‌سوزی یا سرقت شما را در برابر ضرر مالی محافظت نماید.
- **کارمند شرکت حمل و نقل:** این فرد مسئول حمل و نقل کالاهای شما به مقصد مورد نظر و یا رساندن بسته‌های ارسالی برای شما می‌باشد.
- **مسئول تأمین کالاها و خدمات:** این فرد کالاها و خدماتی را که شما برای اداره کسب و کار به آنها نیاز دارید برایتان تأمین می‌کند و می‌تواند برای شما حکم مشاور را داشته باشد.
- **کارمند شرکت تبلیغاتی:** این فرد به شما اطمینان می‌دهد که بازار کالایتان را می‌شناسد و شما را جهت تبلیغ بهتر کسب و کار راهنمایی می‌کند.
- **دیگر صاحبان کسب و کار:** این افراد ممکن است در زمره مشتریان شما قرار بگیرند و یا رقبایتان را به شما معرفی کنند یا در زمینه کسب و کار شما را راهنمایی کنند.
- **بانکدار:** این فرد با اعطای وام می‌تواند از شما حمایت مالی کرده و در زمینه امور مالی شما را راهنمایی کند.
- **کمیته مشاورین شغلی مدرسه و دانشگاه:** این افراد به شما در پیدا کردن شغل مناسب کمک کرده و شما را به افراد مربوطه جهت مشاوره معرفی می‌کنند. از آنجا که این افراد مطمئن و امین هستند، می‌توانند اطلاعات مورد نیاز شما را به هنگام تصمیم‌گیری فراهم نمایند.
- **کارفرمای کنونی:** شما با کار زیر نظر این فرد می‌توانید در کنار دریافت حقوق، تجربه کسب کنید و در مورد برنامه‌های خود با ایشان مشورت کنید.
- **اقوام:** اقوام شما می‌توانند شما را از نظر اصول اخلاقی راهنمایی کنند و در مورد برنامه‌ریزی شغلی ایده‌های خوبی را ارائه دهند. حتی کار کردن برای آنها می‌تواند تجربه خوبی برای شما باشد.
- **همسایگان و دوستان آشنا به کار:** این افراد نیز مانند اقوام می‌توانند شما را راهنمایی کنند.

@karnil

- **کارمندان انجمنهای تجاری:** این افراد به منزله منابع ارزشمندی برای شما محسوب می‌شوند و شما را از پیشرفتهایی که در کسب و کارهای خاصی صورت گرفته، دوره‌های آموزشی مرتبط و افرادی که در منطقه مشغول به کار هستند مطلع می‌سازند.
- **معلم فنی و حرفه‌ای:** این فرد به شما مهارتهای جدید را آموزش می‌دهد، شما را راهنمایی می‌کند و برای دنیای کار آماده می‌سازد.

اگر شما همه استعدادهای لازم را ندارید این افراد می‌توانند راه را برای شما روشن کنند. باید فردی را به کار بگیرید که بتواند از نظر فنی دستیار شما باشد. همچنین باید با فردی رابطه داشته باشید که بطور رایگان هم شما را راهنمایی کند.

گاهی اوقات موفقیت حاصل ارتباط با افرادی است که می‌شناسید و چیزهایی است که می‌دانید.

@karnil

پروفایل فردی ۱۵

فهرست منابع و رابطها

نام افرادی که ممکن است شما را در کسب مهارتها و تجربیات لازم یاری کنند یادداشت کنید و در کنار هر اسم، سمت و نوع تجربه را یادداشت نمایید. در انتها فهرست خوبی از افراد را برای شروع کسب و کار خواهید داشت.

نام	سمت/ شغل	مهارت/ تجربه

@karnil

برای آماده شدن چه باید کرد؟

بیشتر افراد بدون هیچگونه آمادگی برای ریاست وارد کسب و کار می‌شوند و بدین ترتیب بدون آنکه دلیلش را بدانند شکست می‌خورند. در حالی که اگر شما به عنوان یک کارآفرین اهداف خود را تعیین کنید، مهارتهای مورد نیاز را فرا گیرید، با فنون مدیریت آشنا شوید و از منابعی که در اختیار دارید به درستی استفاده کنید، می‌توانید احتمال خطر را کاهش داده و راه را برای موفقیت هموار کنید.

کارآفرین برای دریافت کمک به کجا باید مراجعه کند؟

برنامه‌ریزی برای موفقیت یک کارآفرین ضروری است. بسیاری از افراد به هنگام شروع کار، فقط خطرات را در نظر می‌گیرند، اما کارآفرینان با این نگرش وارد محیط پرخطر می‌شوند که "من می‌توانم". آنها برای آینده خود اهدافی را در نظر می‌گیرند تا بتوانند به موفقیت دست پیدا کنند.

کارآفرینان برای داشتن کسب و کاری موفق از تجربیات خود و دیگران بهره می‌گیرند. افرادی که تجربیات خود را در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهند منابع محسوب می شوند و کارآفرینان بالقوه باید همواره بدنبال مهارتها و تجربیاتی که هنوز کسب نکرده‌اند باشند. بنابراین کارآفرینان برای نیل به موفقیت باید به خود و به نصایح و تجربیات دیگران متکی باشند.

فعالیتها

فعالیتهایی که در اینجا ارائه شده‌اند شما را در مرور آموخته‌هایتان در این بخش یاری می‌کنند و مطالب بیشتری را در زمینه تصمیم‌گیری و شناخت انتخابهایتان به شما می‌آموزند. لطفاً دستورالعملها را به دقت مطالعه فرمایید.

@karnil

خطر چیست؟

دستورالعمل: خطر از نظر افراد گوناگون معانی متفاوتی دارد، ولی در مجموع خطر یعنی ترس از شکست، بخت‌آزمایی، عدم اطمینان و خود را به دردسر انداختن. اما اگر شما به تواناییهای خود ایمان داشته باشد و از تجربه کافی برخوردار باشید خطر دیگر این معانی را نخواهد داشت. در اینجا شرایطی را که در گذشته تصور می‌کردید پرخطر است و اکنون نظر خود را عوض کرده‌اید یادداشت کنید و سپس توضیح دهید که چرا این شرایط دیگر پرخطر به نظر نمی‌رسند. در مورد دلایل خود با همکلاسی‌هایتان بحث کنید. مثالهای زیر می‌توانند به شما کمک کنند:

- اولین روز مدرسه یا دانشگاه
- حضور در یک کلوپ ورزشی یا تیم برای اولین بار
- تقاضا برای اولین شغل
- تقاضا از کسی برای دوستی
- صحبت در جمع کلاس یا گروه
- اسکی برای اولین بار
- پرسش از فردی در مورد عقیده‌اش راجع به شما

	شرایط پرخطر	**توضیح**
۱-		
۲-		
۳-		
٤-		

@karnil

کارآفرینان همه فن حریف هستند

دستورالعمل: به محض شروع کسب و کار خواهید دید که باید کارهای بسیاری را انجام دهید. آموخته‌های شما در دوران تحصیل و نیز حین کار می‌توانند بسیار مفید واقع شوند. مواردی را که در آن تجربه دارید علامت بزنید.

یک کارآفرین باید _____ باشد:

_____ مسئول مالی
_____ مدیر بیمه
_____ مسئول حمل و نقل
_____ گرافیست تبلیغات
_____ مهندس
_____ مسئول روابط عمومی
_____ طراح
_____ معمار
_____ تزئین‌کننده ویترین
_____ مدیر نیروی انسانی
_____ کارمند حقوق‌بگیر
_____ حسابدار
_____ مسئول بایگانی
_____ معلم
_____ دفتردار
_____ مکانیک
_____ منشی
_____ نگهبان
_____ مأمور پارک خودروها
_____ مسئول نمایشگاه

_____ مسئول تنظیم صورتحساب
_____ مسئول موجودی
_____ انباردار
_____ راننده
_____ هنرمند
_____ طراح علامتها و نشانها
_____ تکنسین برق
_____ فروشنده
_____ ویراستار
_____ سرپرست
_____ مدیر
_____ سرایدار
_____ کارشناس مالیات
_____ تحلیلگر
_____ اقتصاددان
_____ سرمایه‌گذار
_____ مسئول امور مسافرتی
_____ نویسنده
_____ مأمور پلیس
_____ مسئول امانات

@karnil

اهداف آتی خود را که جهت دستیابی به آنها باید فنون و مهارتهایی را فرا گیرید بنویسید.

اهداف من عبارتند از:

۱- _____ ٤- _____

۲- _____ ٥- _____

۳- _____ ٦- _____

@karnil

واژگان ۱

دستورالعمل: شماره تعاریف را در کنار کلمه مربوطه یادداشت کنید.

ـــــــ هدف	۱- کلید موفقیت در کسب و کار
ـــــــ برنامه‌ریزی	۲- نوعی تصمیم‌گیری که در آن اولین راهبردی که به ذهن می‌رسد انتخاب می‌شود
ـــــــ اهداف کوتاه مدت	۳- مهمترین منبع یک کارآفرین
ـــــــ راهبرد فرمانبرداری	٤- افراد، کتابها و یا هر چیزی که بتواند اطلاعاتی را در اختیار شما قرار دهد
ـــــــ خطر	٥- افرادی که اطلاعات مورد نیاز را در اختیار شما قرار داده و شما را راهنمایی می‌کنند
ـــــــ منابع	٦- ایستگاههایی در بین راه رسیدن به هدف بلند مدت
ـــــــ رابطه	۷- راهبردی برای تصمیم‌گیری که در آن فرد دیگری به جای شما تصمیم می‌گیرد
ـــــــ تصمیم‌گیری	۸- شناسایی مشکل اولین مرحله آن است
ـــــــ راهبرد انگیزشی	۹- برای دستیابی به تصمیم اتخاذ شده باید آن را در نظر گرفت
ـــــــ سرمایه	۱۰- برای امتحان کردن شانس خود باید آن را پذیرفت

@karnil

واژگان ۲

دستورالعمل: این تمرین شما را در مرور واژگانی که تاکنون آموخته‌اید یاری می‌کند. واژگان زیر را در جدول پیدا کرده و دور آنها دایره بکشید. دقت کنید که جهت قرارگیری کلمات مختلف است.

برنامه‌ریزی
راهبرد تأخیری
سردرگمی
من می‌توانم
منابع
اولویت‌بندی
هدفگیری

ض	د	د	م	خ	ک	ا	ل	ب	س	ق
م	ن	ف	ل	ز	ط	ک	ع	ح	ع	ا
ا	ب	ر	ن	ا	م	ه	ر	ی	ز	ی
م	گ	خ	ن	ت	ش	ش	ا	س	ب	ر
ن	ر	م	ا	ک	ل	ر	ه	و	د	د
م	ا	و	ل	و	ی	ت	ب	ن	د	ی
ی	ه	ظ	ا	س	ر	د	ر	گ	م	ی
ت	ب	ت	ه	ل	م	ش	د	ع	ه	ت
و	ر	د	ر	د	م	ن	ت	ا	ب	ا
ا	د	ن	ت	ه	ف	ق	ا	ق	س	پ
ن	ج	م	ت	ش	ا	گ	خ	ب	ا	ژ
م	ا	م	ا	ل	ف	د	ی	گ	ع	ث
چ	ن	ه	ع	ا	ف	ب	ر	ر	ا	ت
گ	ی	ک	ک	م	ن	ت	ی	ل	ی	ب

@karnil

جدول تصمیم‌گیری

جدول تصمیم‌گیری به شما کمک می‌کند تا تصمیمات خود را به وضوح درک کرده و تمامی گزینه‌ها را در نظر بگیرید. اولین موردی که باید کامل کنید مسئله‌ای است که قرار است در مورد آن تصمیم بگیرید.

مورد بعدی، که از چهار قسمت تشکیل شده است، گزینه‌هایی است که شما قرار است بین آنها یکی را انتخاب کنید. ممکن است شما فقط دو گزینه را پر کنید و یا نیاز به بیش از چهار گزینه داشته باشید. گزینه‌های خود را در این قسمتها یادداشت کنید و در صورت نیاز به فضای بیشتر، خطوطی را به جدول اضافه کنید.

حال شما آماده‌اید که ستون مربوط به عوامل تأثیرگذار در انتخاب را پر کنید. ۱۰ قسمت برای نوشتن این عوامل یا مواردی که در تصمیم شما مؤثرند وجود دارد. شما باید این موارد را به ترتیب اولویت یادداشت کنید، به طوری که شماره ۱۰ مهمترین، و شماره ۱ کم‌اهمیت‌ترین مورد باشد.

حال باید با توجه به عوامل تأثیرگذار در انتخاب، انتخابهای خود را اولویت‌بندی کنید. این مرحله به احساسات و ارزشهای شما بستگی دارد و مرحله دشواری است. انتخابها را از ۱ تا ۱۰ بنویسید.

اکنون تصمیم خود را مشخص کنید و آن را در انتهای صفحه بنویسید.

نمونه جدول

فردی قصد دارد از بین چهار خودرو یکی را انتخاب کند. وی عوامل تأثیرگذار در انتخاب را یادداشت کرده، آنها را اولویت بندی کرده و سپس انتخابهای خود را با توجه به فاکتورهای داده مرتب نموده است. حال به نظر شما او کدام خودرو را خریداری می‌کند؟

@karnil

کارنیل
karnil.com

سازمان همیاری اشغال فارغ التحصیلان

نمونه جدول

نام:
علیرضا اکبری

مشکل یا سئوال خود را در این قسمت بنویسید:
تصمیم‌گیری درباره خرید یک خودرو

انتخاب اول پراید	انتخاب دوم پژو	عوامل تأثیرگذار بر انتخاب	انتخاب سوم پیکان	انتخاب چهارم رنو
۶	۵	۱- قیمت خودرو ۹	۹	۸
۵	۶	۲- میزان مصرف بنزین ۱۰	۸	۹
۷	۷	۳- قطعات یدکی ۸	۶	۴
۵	۴	۴- کنترل خودرو ۶	۶	۷
۷	۸	۵- حداکثر سرعت ۹	۶	۴
۷	۹	۶- راحتی و ظرفیت داخلی ۹	۷	۳
۴	۴	۷- کولر و بخاری ۴	۳	۶
۹	۸	۸- سبک ۷	۵	۴
۹	۹	۹- اندازه ۱	۷	۳
۸	۹	۱۰- خودکار بودن ۲	۹	۴

@karnil

کارنیل
karnil.com

سازمان همیاری اشغال فارغ التحصیلان

جدول تصمیم‌گیری

نام:	مشکل یا سئوال خود را در این قسمت بنویسید:

انتخاب اول	انتخاب دوم	عوامل	انتخاب سوم	انتخاب چهارم

@karnil

هدف

دستورالعمل: یکی از اهداف کوتاه مدتی را که در پروفایل ۱٤ یادداشت کرده‌اید انتخاب کنید و یکی از کارهایی را که برای رسیدن به آن هدف لازم است انجام دهید. برای مثال، اگر هدف شما یافتن یک شغل است، امروز یک فرم تقاضانامه پر کنید. سپس یک پاراگراف در مورد احساس خود پس از انجام کار بنویسید. این کار انگیزه شما را برای پی‌گیری اهداف تقویت می‌کند.

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

زندگینامه خیالی

دستورالعمل: فرض کنیم الان ده سال بعد است. یک زندگینامه در مورد خودتان به عنوان یک کارآفرین موفق بنویسید. برای راهنمایی بیشتر می‌توانید به بخش داستانهای موفقیت مراجعه کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

@karnil

داستانهای موفقیت

در مورد اینکه این کارآفرینان چگونه اهداف شغلی خود را انتخاب کردند فکر کنید و سپس به سئوالاتی که در انتهای داستانها آمده است پاسخ دهید.

نام: جودی سی کالپ

نام شرکت: خدمات گرافیکی جودی کالپ

نوع کار: استودیوی هنرهای گرافیکی با خدمات‌رسانی کافی

جودی کالپ در سن ۱۲سالگی مالکیت کسب و کار را برای اولین بار تجربه کرد. پسرعموی او یک بنگاه اقتصادی فعال در زمینه کرم‌خاکی داشت که آن را به جودی و خواهرش سپرد. از آنجا که رقابت بین جودی و خواهرش خیلی شدید بود، جودی تصمیم گرفت کرمهای بهتری پرورش دهد و بسته‌بندی خاصی برای آنها در نظر بگیرد تا در رقابت برنده شود. وی در یک شرکت تولیدکننده بسته‌های رنگی با فردی آشنا شد که او را در بسته‌بندی یاری کرد. علاوه بر این جودی یاد گرفت که به جای فیلترهای معمولی برای جداسازی گل و لای، از نوعی خزه استفاده کند. وی کم‌کم با چگونگی جذب کرم‌ها به باغچه نیز آشنا شد و رموز آن را فرا گرفت. او کرم‌ها را در فروشگاههایی که طعمه ماهیان را عرضه می‌کردند به فروش می‌رساند. جودی می‌گوید: "این کار درس خوبی در زمینه اصول اولیه کسب و کار برای من بود."

برنامه فنی و حرفه‌ای که در دبیرستان محل تحصیل جودی برگزار شد، برنامه فروش و بازاریابی بود. وی طی این برنامه مهارتهایی نظیر حسابداری، افتتاح حسابهای مستقل، رهبری و ارتباطات را آموخت و پس از فارغ‌التحصیلی، در مرکز فنی هنپین در مینه‌سوتا ثبت‌نام کرد و یک دوره دو ساله در زمینه مهارتهای تجاری را پشت سر گذاشت. پس از گذراندن این دوره وی در یک شرکت گرافیکی در سنت‌پاول کاری پیدا کرد و وظیفه او دریافت حسابها،

@karnil

نوشتن فاکتورها، مدیریت زمان، خرید تجهیزات و مدیریت کارمندان بود. جودی می‌گوید: "این کار تجربه بسیار خوبی بود و حکم یک انکوباتور را برای من داشت. من توانستم در این شرکت با مهارتهای اولیه مدیریت یک استودیوی گرافیکی آشنا شوم، بدون آنکه نیاز به سرمایه‌گذاری داشته باشم." وی تحصیلات خود را در سوئد و در زمینه هنرهای گرافیکی ادامه داد.

نیاز به کنترل سرنوشت و نیاز به موفقیت موجب شد که جودی تصمیم بگیرد که کسب و کاری را برای خود راه‌اندازی نماید. او فردی بسیار خلاق و سخت‌کوش بود و در زمینه مدیریت و عملیات کسب و کار تجربه داشت. به علاوه وی در ارتباطات اجتماعی نیز بسیار ماهر بود و توانست با دریافت یک وام ۵،۰۰۰ دلاری در منزل خود کار گرافیک را آغاز کند.

جودی از منابع گوناگونی پشتیبانی می‌شد. بهترین مشوق او خانواده و دوستانش بودند و نقش معلم دبیرستانش که فروش و بازاریابی را به او آموزش داد نیز در این میان بی‌تأثیر نبود. در حقیقت او و کارفرمای قبلی جودی مهارتهای مدیریت و کسب و کار را به جودی آموزش دادند. همسر جودی که دانش خود را طی سالها کار و تجربه در اختیار جودی قرار داد و تا زمان تحول کار جودی و در برابر تغییرات زندگی صبور بود نیز بسیار حائز اهمیت است. به علاوه، حسابدار جودی نیز توصیه‌های ساده‌ای را ارائه می‌داد که جودی می‌توانست آنها را درک کند.

پدربزرگ جودی نیز نقش مهمی در موفقیت او داشت، چرا که او در کار خود ورشکست شده بود و جودی در این باره می‌گوید: "او بهترین معلم من بود؛ نصایح عاقلانه و درک عمیق او در زمان نیاز، کمک بزرگی برای من بود."

شرکت خدمات گرافیکی جودی با یک کارمند که خودش بود آغاز به کار کرد و اکنون ۱۳ کارمند تمام‌وقت و پاره‌وقت را پوشش می‌دهد. این شرکت تک‌مالکی است و فروش ناخالص آن در سال ۱۹۸۶ به ۵۰۰۰ دلار رسید. تقریباً تمام سود این شرکت مجدداً وارد کار شد تا اینکه شرکت بتواند از تجهیزات بهتری استفاده کند و شرایط کار و حقوق کارمندان بهبود یابد.

هدف اولیه جودی این بود که در همان شش ماه اولیه تمام هزینه‌ای را که به کار اختصاص یافته دوباره بدست آورد. اما هدف او اکنون تغییر کرده است. او پیش‌بینی می‌کند که فروش

@karnil

شرکت به یک میلیون دلار برسد و عقیده دارد که سود و رشد مستمر با یکدیگر رابطه مستقیم دارند، چرا که بدون سود رشدی نخواهد بود. "سود بخش جدایی‌ناپذیر موفقیت است."

پرسش درباره جودی کالپ، مدیر شرکت خدمات هنری گرافیکی

۱- کدامیک از کارها و تجربیات کارآفرینانه، جودی را در راه‌اندازی کسب و کار مستقل تشویق کرد؟

۲- جودی فرصتهای بسیاری برای یادگیری مهارتهای مدیریت و کسب و کار در دبیرستان داشت. آیا می‌توانید برخی از این مهارتها را نام ببرید؟

۳- ویژگی‌های فردی جودی نیز به اندازه مهارتهای هنری در موفقیت او نقش داشتند. خصوصیات فردی او را شرح دهید.

٤- دیگر منابع کمکی و مشاوره‌ای جودی را نام ببرید.

۵- از نظر جودی کدامیک مهمتر است: سود یا رشد مستمر کسب و کار؟ هر یک چه تأثیری بر دیگری دارد؟

@karnil

نام: برایان فریک

نام شرکت: رستوران فریک

نوع کار: رستورانی با انواع غذاها و خدمات

پدر برایان در یک رستوران کار می‌کرد و برایان نیز به هنر آشپزی و تزئین کیک و بستنی علاقه داشت و به همین دلیل تصمیم گرفت در دبیرستان فنی و حرفه‌ای آپولو در این رشته ادامه تحصیل دهد. برنامه‌ای که در آن دبیرستان برگزار شد وی را با مفهوم کارآفرینی آشنا کرد و بدین ترتیب او به راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل علاقمند گردید. وی در این برنامه در زمینه چگونگی برنامه‌ریزی برای پرداخت حقوق کارمندان، پرداخت صورتحسابها و نیز کنترل موجودی تجربیات مفیدی بدست آورد.

پس از آنکه برایان در سال ۱۹۷۸ از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد به مؤسسه فنی کولومبوس مراجعه کرد و در آنجا موفق شد مدرک فوق دیپلم کسب و کار کاربردی در فناوری مدیریت مهمانداری را در سال ۱۹۸۱ دریافت کند. این مؤسسه یک دوره کارآموزی را نیز برگزار کرد که طی آن برایان توانست حین کار، تجربیات مفیدی در زمینه صنعت مواد غذایی کسب کند. برایان عقیده دارد که این تجربیات سرمایه اصلی او بوده‌اند. وی علاوه بر این برنامه در بوفه دانشگاه، یک رستوران خانوادگی و یک کلوپ موسیقی نیز به کارآموزی پرداخت. وی می‌گوید که نباید از کار و شروع دوباره هراس داشت.

وقتی برایان مصمم شد رستورانی را برای خود راه‌اندازی کند، ابتدا با معلم سابقش و یک مدیر رستوران با تجربه مشورت کرد و چگونگی کسب و کار و فنون خرید را از آنان جویا شد. او به این نتیجه رسید که اگر یک رستوران خانوادگی در پاندورا داشته باشد انتخاب خوبی است، چون در آن نزدیکی چنین رستورانی وجود نداشت. از آنجا که برایان می‌دانست اکثر مشتریان او را کشاورزان سوئیسی تشکیل خواهند داد، تصمیم گرفت رستوران خود را مطابق سلیقه آنان طراحی کند. این رستوران پنج روز در هفته کار می‌کرد و تمامی غذاهای مورد درخواست مشتریان را ارائه می‌داد.

@karnil

از آنجا که برایان به هنگام شروع کار فقط ۲۲ سال داشت، از نظر تأمین سرمایه با مشکل مواجه بود، ولی توانست برای خرید یک زمین قراردادی را امضا کند، با این شرط که پس از یک سال پول آن را به طور کامل پرداخت نماید.

اکنون سه سال است که برایان در این کار فعالیت دارد. سال گذشته فروش سالانه رستوران از آنچه که پیش‌بینی شده بود کمتر بود، چرا که اقتصاد کشاورزی دچار رکود شده بود. اخیراً ۷۵ درصد از سود رستوران مجدداً در سرمایه بکار گرفته شده و برایان ۷ نفر را استخدام نموده است.

این کسب و کار، فشار و اضطراب را بر اعضای خانواده برایان نیز وارد ساخته است. آنها ناچارند سخت کار کنند تا کسب و کار موفق شود و بنابراین وقت کافی برای در کنار هم بودن در اختیار ندارند. اما برایان معتقد است که نباید از کار سخت هراس داشت.

اگر چه اضطراب و کمبود وقت برای با هم بودن برای برایان بسیار مشکل است، اما او هنوز هم از اینکه تصمیم گرفته کسب و کار مستقلی داشته باشد راضی است، چرا که این کار به او احساس موفقیت را القا می‌کند و درآمد مطمئنی دارد که قابل افزایش نیز هست. برایان در کار خود از استعدادهایش برای تزئین غذاها بهره می‌گیرد و با تغییرات و چالشهایی که بطور روزمره در رستوران و میهمانی‌هایی که برایان برایشان غذا تهیه می‌کند وجود دارد دست و پنجه نرم می‌کند. برایان می‌گوید: "وارد شدن به کسب و کار صرفاً برای پول نیست. من شخصاً از اینکه برای مشتریان غذا تهیه می‌کنم و آنها از من راضی هستند احساس خوبی دارم و این مرا به کار دلگرم می‌کند."

همانطور که برایان در دوران دبیرستان اهدافی را برای خود تعیین کرد، اکنون نیز اهدافی برای خود دارد. وی قصد دارد مشتریان بسیاری را از شهر به سوی خود جذب کند، چرا که هم‌اکنون اکثر مشتریان او از خارج از شهر هستند. به علاوه او در نظر دارد کیفیت غذاهایش را نیز ارتقا دهد. برایان برای رسیدن به این اهداف باید سخت کار کند، در کنار کار به تحصیل بپردازد و در جامعه نیز حضوری فعال داشته باشد.

برایان احساس می‌کرد که به موفقیت درازمدتی دست پیدا خواهد کرد، چرا که کسب و کار او طی ماه اول بسیار بهتر از آن چیزی بود که او پیش‌بینی می‌کرد. اما برایان زمانی احساس موفقیت خواهد کرد که کارها، چه او باشد و چه نباشد، به خوبی پیش روند.

@karnil

او هم‌اکنون یک سرآشپز رسمی است و این همان چیزی است که وی به دنبال آن بود. به علاوه او یکی از اعضای کمیته مشاوران مرکز شغلی آپولو، پاندورا جیسیز، انجمن کسب و کار پاندورا، اتحادیه سرآشپزهای کولومبوس، انجمن رستورانهای ملی و اداره دولتی اقتصاد خانه‌داری و فنی و حرفه‌ای است و در زمینه تهیه غذا، خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌کند. او به تازگی در نمایشگاه کیک و شیرینی که در سالن اتحادیه سرآشپزهای کولومبوس برگزار شد موفق به کسب جایزه دوم گردید. دیگر جوائز او عبارتند از: جایزه دوم در نمایشگاه نان‌پزی فدراسیون آشپزی آمریکایی، جایزه اول و دوم نمایشگاه نان‌پزی و غذاهای گوشتی در لوئیس‌ویل، جایزه سوم در نمایشگاه کارآموزی در دیتون و نفر اول در نمایشگاه سرآشپزها در اوهایو.

پرسش درباره برایان فریک، مدیر رستوران

۱- چه عواملی در زندگی برایان وجود داشت که وی را به سوی کارآفرین شدن سوق داد؟ (مثلاً مهارتها، سرگرمیها یا علائق)

۲- آیا به نظر شما برایان در برنامه‌ریزی موفق است؟ چرا؟

۳- اصلی‌ترین منبعی که برایان برای شروع کار با او مشورت کرد چه کسی بود؟

٤- برایان در مورد مشتریانش چه اطلاعاتی داشت؟

٥- شناخت مشتریان در موفقیت رستوران برایان چه نقشی داشت؟

٦- اهداف برایان برای کسب و کار چه بود؟

@karnil

نام: راول آویلا

نام شرکت: آویلا و شرکا

نوع کار: سرمایه‌گذاری مسکن

راول آویلا موفقیت شرکت سرمایه‌گذاری مسکن خود را که هفت سال سابقه دارد مدیون خانواده‌اش است. سالها پیش پدر راول از ال‌پاسو به لوس‌آنجلس رفت ولی نتوانست کاری برای خود پیدا کند و در نتیجه تصمیم گرفت یک مغازه برای خود راه‌اندازی کند و خدمات الکتریکی را ارائه دهد. پدر راول هم‌اکنون در کار خود موفق است و توانسته راول را از نظر مالی حمایت کند و برای او الگوی کارآفرینی باشد.

راول زمانی به ایده راه‌اندازی کسب و کار مستقل دست پیدا کرد که در شرکت مدیریت مسکن برادر بزرگترش به کار مشغول شد. خواهر راول در آن زمان منشی و حسابدار شرکت بود و در حال حاضر در شرکت آویلا و شرکا به عنوان سرپرست دارایی مشغول به کار است.

اما شرایط دیگری به غیر از خانواده نیز در تصمیم راول مبنی بر راه‌اندازی کسب و کار مستقل نقش داشتند. راول دانش‌آموزی بسیار باانگیزه بود و در مدرسه کاتولیک پاروچیال مهارتهای ارتباطی و نظم فردی را آموخت. نواختن موسیقی در گروه سرود مدرسه نیز کارگروهی و هماهنگی با اعضا را به او آموخت. علاوه بر مدرسه، راول در مؤسسه فنی دونبوسکو در کالیفرنیا دوره مدیریت کسب و کار و فناوری ساختمان را گذراند و در طراحی و معماری مهارت کافی کسب کرد.

خدمات اجتماعی بخش مهمی از زندگی و خودسازی راول بود. او در همان مراحل اولیه دریافت که هیچ کسب و کاری بدون ارائه خدمات اجتماعی موفق نخواهد شد. همچنین او مشاهده کرد که جامعه به فرصتهایی برای توسعه نیاز دارد و بسیاری از افراد در مناطق گوناگون وجود دارند که از مدیریت املاک اجاره‌ای خود خسته شده‌اند و از طرفی دوست دارند که املاکی را تحت تملک داشته باشند. بنابراین راول به این نتیجه رسید که خرید و فروش املاکی که فروشنده‌ها آنها را به ضرر می‌فروشند می‌تواند برای او سود به همراه داشته باشد.

@karnil

همه این مسائل در کنار تحصیلات، انظباط فردی، انگیزه و روحیه اجتماعی راول موجب شد که او برای تأسیس چنین شرکتی مصمم شود. راول می‌گوید که این کار بسیار مخاطره‌آمیز بود، چرا که ایجاد شرکت سرمایه‌گذاری املاک مستلزم میزان قابل توجهی سرمایه برای تبلیغ، بازاریابی و در نتیجه ترغیب سرمایه‌گذاران بود. اما دریافت ۱۵،۰۰۰ دلار وام از بانک آمریکا مشکل او را حل کرد.

فروش سالانه شرکت راول اکنون حدود ۶۰۰،۰۰۰ دلار است و راول پیش‌بینی می‌کند که این میزان ظرف دو سال به ۳ میلیون دلار برسد. او تقریباً تمام سود را به سرمایه تبدیل می‌کند و سعی دارد شرکت را که به طور شراکتی اداره می‌شود به شرکت سهامی تبدیل کند.

از آنجا که راول هم در زمینه مدیریت و هم در زمینه تأسیسات ساختمان آموزش دیده است می‌تواند تمامی خدمات لازم را از قبیل مذاکره، بیمه، ساخت، مدیریت و فروش برای املاکی که خریداری می‌کند ارائه دهد. ایجاد این شرکت مبنایی برای خدمات اجتماعی است که از نظر راول بسیار اهمیت دارد.

اگر چه راول به هنگام شروع کار فقط ۲۰ سال داشت (او می‌گوید: "بانکداران و سرمایه‌گذاران مرا جدی نمی‌گرفتند") اما در سن ۲۴ سالگی به عنوان رئیس انجمن سوداگران منطقه انتخاب شد. او هم‌اکنون به عنوان یکی از اعضای کمیسیون شهر در پارک مونتری، نماینده کنگره آمریکا، افسر پلیس ذخیره و عضو چندین سازمان اجتماعی فعالیت می‌کند.

او کسب و کارش را راهی برای خدمت به مردم، اعم از فردی که برای اولین بار خانه می‌خرد یا فردی که بطور فصلی منزلش را عوض می‌کند، می‌داند و عقیده دارد که هر بار شکست در کار، مقدمه یک فرصت برای پیروزی است. او از اینکه فرصتهای بسیاری پیش رو دارد خوشحال است و می‌گوید: "تنها چیزی که مرا محدود می‌کند خودم هستم."

@karnil

پرسش درباره راول آویلا، مدیر شرکت سرمایه‌گذاری املاک

۱- کدامیک از ویژگیهای فردی راول در موفقیت او نقش داشتند؟

۲- پدر و برادر او چه تأثیری بر تصمیم راول در راه‌اندازی کسب و کار کوچک داشتند؟

۳- راول چه اطلاعاتی در مورد جامعه داشت که موجب شد کسب و کار او از رقبا متمایز شود؟

٤- کدامیک از تجربیات آموزشی راول در توانایی او برای داشتن کسب و کار مستقل مؤثر بودند؟

۵- منافع جامعه چه تأثیری بر هدفگیری شغلی و اوقات فراغت راول داشت؟

@karnil

فکر کنید

چگونه می‌توانم رئیس خود شوم؟

دستورالعمل: به سئوالات زیر پاسخ دهید تا بتوانید آنچه را که در این بخش آموخته‌اید خلاصه کنید. این پاسخها برای برنامه‌ریزی شغلی مفید خواهند بود.

- کارآفرینان چه نگرشی در مورد خطر دارند؟
- علت نگرانی در تصمیم‌گیری چیست؟
- شما چگونه تصمیم‌گیری می‌کنید؟
- اهمیت اهداف در چیست؟
- چرا باید منابعی را بدست آورد؟
- چه نوع منابعی مورد نیاز هستند؟
- رابطها چه افرادی هستند؟
- برای چه مسائلی باید آماده باشید؟

@karnil

پاسخهای کارآفرینان

پاسخهایی که در این قسمت مشاهده می‌کنید در نتیجه تحقیقات بدست آمده‌اند. به منظور استفاده بهینه از این تمرین، به ویژگیهایی که درون پرانتز نوشته شده است توجه کنید.

	به ندرت – خیر	معمولاً – بله
۱– آیا دوست دارید شانس خود را امتحان کنید؟ (خطرپذیری)	_____	×
۲– آیا مدرسه یا دانشگاه را دوست دارید؟ (علاقمندی به یادگیری)	_____	×
۳– آیا دوست دارید در شغلتان خودتان تصمیم‌گیری کنید؟ (استقلال‌طلبی، مسئولیت‌پذیری)	_____	×
٤– آیا خیلی زود حوصله‌تان سر می‌رود؟ (بی‌صبری)	_____	×
٥– آیا شما کم خواب هستید؟ (پرانرژی بودن، مدیریت زمان)	_____	×
٦– آیا به هنگام مواجهه با چیزهایی که دوست دارید، احساس می‌کنید که انرژی خاصی در شما جریان پیدا کرده است؟ (پرانرژی و کارآمد بودن)	_____	×
۷– آیا کارهایی را که شروع می‌کنید به اتمام می‌رسانید؟ (مصمم بودن)	_____	×
۸– آیا حاضرید به خاطر هیجانی که کارهای پرمخاطره دارند ریسک کنید؟ (خطرپذیری)	_____	×
۹– آیا قبل از شروع هر کاری برنامه‌ریزی می‌کنید؟ (هدفمندی، مدیریت)	_____	×
۱۰– آیا همیشه نگران هستید که دیگران در مورد شما چه فکر	×	_____

@karnil

می‌کنند؟ (اعتماد به نفس)

۱۱- آیا اینکه از کسی بخواهید کاری را برای شما انجام دهد برای شما سخت است؟ (رهبری) _____ ×

۱۲- آیا از اینکه کاری را انجام دهید تا ثابت کنید که می‌توانید، لذت می‌برید؟ (علاقه به موفقیت) _____ ×

۱۳- آیا شما فردی هستید که مرتباً در مورد ایده‌های نو فکر می‌کنید؟ (خلاقیت) _____ ×

۱٤- آیا از پرداختن به جزئیات لذت می‌برید؟ (بی‌صبری) × _____

۱۵- آیا به نظر شما امنیت شغلی جزء ضروریات است؟ (اعتماد به نفس) × _____

آیا می دونستید لذت مطالعه و درصد یادگیری با کتاب های چاپی بیشتره؟

کارنیل (محبوب ترین شبکه موفقیت ایران) بهترین کتاب های موفقیت فردی رو برای همه ایرانیان تهیه کرده

از طریق لینک زیر به کتاب ها دسترسی خواهید داشت

www.karnil.com

با کارنیل موفقیت سادست، منتظر شما هستیم

Karnil Karnil.com