

به نام خالق خلاق که ما و این جهان را خلاقانه خلق کرد

هشت خان کسب و کار آیا تغییر شغل بدم یا نه؟

نویسنده: دکتر سعید تقدسی

تقدیم به

از طرف

سرشناسه : تقدسی، سعید، ۱۳۶۹ -
 عنوان : هشت خان کسب و کار
 نویسنده : دکتر سعید تقدسی
 مشخصات نشر : قلم آذین رضا، ۱۳۹۷.
 مشخصات ظاهری : ۸۰ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
 شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۴۲-۰۱-۴
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 عنوان دیگر : آیا تغییر شغل بدم یا نه؟
 موضوع : موفقیت در کسب و کار - ایران
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۷ هـ-۷/ت/۵۳۸۶/۵ HF
 رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱
 شماره کتابشناسی ملی: ۵۲۶۵۱۸۹

آدرس: مشهد خیابان آیت ا... بهجت ۲، پاساژ گنجینه کتاب
 تلفن مراکز پخش: ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵
 قلم آذین رضا: ۰۹۱۵۱۲۰۱۹۶۲ ۰۵۱-۳۲۲۵۵۳۹۰



نام کتاب: هشت خان کسب و کار

نویسنده: دکتر سعید تقدسی

ویراستار: مریم نیازی

ناشر: قلم آذین رضا

چاپ: دوم ۱۳۹۹

تیراژ: ۱۰۰۰

قطع: رقعی

چاپ: دقت

طراح جلد: زهره طهرانی

مبلغ سرمایه گذاری: ۱۹ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۱۴۲-۰۱-۴

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.

فهرست

فصل اول: هشت خان کسب و کار

۱۱	خان اول - خان ذهنی
۱۳	خان دوم - خان تحصیلات
۱۵	خان سوم - خان سرمایه اولیه
۱۷	خان چهارم - خان ریسک
۲۰	خان پنجم - خان تولید
۲۱	خان ششم - خان من
۲۳	خان هفتم - خان روابط
۲۵	خان هشتم - خان فروش

فصل دوم: خان مرگ

۳۱	خان مرگ
۳۵	بهترین بودن
۳۶	صبر
۳۷	تمرکز
۳۹	پاداش
۴۱	رسیدن به بن‌بست
۴۳	یک خبر خوش
۴۴	سه تصمیم مهم مشتری

فصل سوم: هشت دلیل شکست

۵۵	نداشتن زمان
۵۶	تموم شدن پول
۵۶	ترسیدن
۵۷	از دست دادن علاقه و اشتیاق
۵۷	جدیت در کار
۵۸	تمرکز بر سختی‌های کوتاه مدت
۵۹	انتخاب غلط یک مسیر
۵۹	نداشتن خلاقیت
۶۳	استراتژی آب
۶۴	موفقیت یک شبه
۶۶	پنج سؤال مهم قبل از تغییر شغل
۷۱	تغییر مسیر
۷۳	تعیین بن‌بست‌ها

مقدمه

با عرض سلام خدمت شما دوستان عزیز؛
من سعید تقدسی؛ مخترع و نویسنده کتاب «شاه‌کلید فروش در ایران»
خیلی خوشحالم که با کتابی جدید در خدمت شما عزیزان هستم.



قبل از هر چیزی می‌خوام به شما تبریک بگم، شما جزء ۴ درصد افراد
موفق این جامعه هستید چون هر روز در حال یادگیری و پیشرفتید، اگر
شما این روند رو ادامه بدین، من قول می‌دم نسبت به رقبای خودتون
تمایز ایجاد کنید و بتونید توی مسیر خودتون به موفقیت‌های چشمگیری
برسید.

اما مطالبی که قراره ما توی این کتاب، در خدمت شما عزیزان باشیم؛



اول از همه هشت‌خان کسب‌وکار، قراره هشت‌خان و هشت مرحله کسب‌وکار رو با هم‌دیگر بررسی کنیم، که این می‌تونه برای کسب‌وکارهای مختلف کمی تفاوت داشته باشه،

بعضی کسب وکارها شاید فقط ۴ تا از این خان رو داشته باشند یا ۳ تا یا ۲ تا یا هر هشت تا خان رو داشته باشند.

و مورد بعدی هشت دلیل شکست!

چرا ما توی این مراحل شکست می‌خوریم؟ و برای اینکه بتونیم جلوی این شکست رو بگیریم، چه کارهایی باید انجام بدیم؟

و مورد سوم؛ رسیدن به بن بست هستش، ما از کجا بدونیم تو کسب‌وکار خودمون به بن بست رسیدیم و باید کسب وکار خودمون رو تغییر بدیم؟ و وارد مسیر جدیدی بشیم و آیا این کار خوبه؟! آیا این کار رو انجام بدیم؟ و چه موقع ما باید این رو تشخیص بدیم و مسیر خودمون رو تغییر بدیم؟

چهارمین مورد؛ چگونه بهترین باشیم؟ و نسبت به رقبای خودمون برتری داشته باشیم؟ و این برتری چه اهمیتی داره؟ و چرا باید این برتری رو ایجاد کنیم؟

مطالب این کتاب دید شما رو نسبت به کسب و کارتون تغییر می‌ده و باعث می‌شه خیلی آگاهانه‌تر انتخاب کنید. ای کاش سال‌ها قبل استادی این مطالب رو در اختیار من گذاشته بود. اگر این اتفاق می‌افتاد خیلی موفق‌تر از الانم بودم. قدر مطالب بی‌نظیر این کتاب رو فقط افراد باهوش و باتجربه می‌دونن و متأسفانه دیگران مجبورند تجربه کنند.

تقدیر و تشکر از

پدر و مادر عزیزم

که بی‌نهایت دوست‌شون دارم و بزرگترین نعمتی هستند که خداوند به من داده. از اینکه همیشه پشتیبانم بودن واقعاً ممنونم. انشالله همیشه سایشون روی سرم باشه.

همسر مهربانم

توی سختی‌ها همیشه کنار من بودی با تمام وجود دوست دارم و بابت تمام زحماتی که می‌کشی بی‌نهایت سپاس گزارم.

آقای موحدی نژاد دوست و استاد عزیزم

راهنمایی‌های شما همیشه برای من عالی بوده بابت تک تک ثانیه‌های که از وقت با ارزش تون به من دادید بی‌نهایت سپاس گزارم.

سرکار خانم مریم نیازی

که برای تایپ این مطالب و ویرایش آن‌ها زحمات خیلی زیادی کشیدند و با صبر و حوصله بی‌نظیری این کار را انجام دادند.

ناشر محترم

جناب آقای اصغری انتشارات قلم آذین رضا که همیشه زحمات فراوانی برای کتاب‌های من کشیدند بی‌نهایت سپاس گزارم.

کسانی که در زمان نوشتن این کتاب به من کمک‌های بسیاری کردند و شرایط را برای نوشتن این کتاب فراهم کردند

جناب آقای مهدی قیصری معاونت هماهنگی و رئیس محترم کتابخانه مرکزی، جناب آقای محمد مشایخی ریاست محترم اداره کتابخانه عمومی، جناب آقای مهدی صادقی معاونت اداره کتابخانه عمومی، جناب آقای علی اصغر کهن، جناب آقای مجید شایان، جناب آقای سید محمود هاشمی، جناب آقای سید علی شکاری، جناب آقای محمود امینی، جناب آقای رمضانعلی قویدل

زنده باشید

فصل اول



هشت خان کسب و کار



فصل اول

هشت خان کسب و کار

مواردی که ما قراره توی فصل اول خدمت شما عزیزان بگیریم «هشت خان کسب و کار» و «دیوهای که توی این مسیر وجود دارند» و «تجهیزاتی که لازمند تا ما بتونیم این مراحل رو به خوبی طی کنیم و پشت سر بگذاریم».

اما دوستان! این مراحل چرا در کسب و کار ما وجود دارند؟ ببینید شما باید خوشحال باشید که این خان‌ها و این مشکلات توی مسیر کسب و کار هستش؛ چون این‌ها دارند از گنج شما محافظت می‌کنند. اگر این خان‌ها وجود نداشتند افراد عادی می‌تونستند این مسیر رو پشت سر بگذارند و به اون اهداف شما و گنجی که می‌خوان، به راحتی برسند. پس این خان‌ها و مراحل هستنند، که اون کار رو با ارزش کردند و باعث شده به اون پاداشی که مد نظر شما هست، یا گنج‌تون به راحتی نرسند.

تمام این‌ها حاصل پشت سر گذاشتن این مسیر هستش، و این مراحل برای کسب و کارهای مختلف تفاوت داره، پس شما قبل از اینکه بخواین کسب و کاری رو شروع کنین باید این خان‌ها رو بررسی کنید، و باید



ببینن توی این مسیری که می‌خوانی طی کنی چه خان‌هایی وجود داره؟ با چه مراحل در ارتباط هستین؟ چه تجهیزاتی لازم دارین؟ چه کارهایی باید انجام بدین تا بتونین این مراحل رو به خوبی پشت سر بذارین؟ و بعد از پشت سر گذاشتن این مراحل شما می‌تونین به یک پاداش خیلی بزرگی برسین، و این خان‌ها و دیوها هستن که از اون پاداش شما دارن مراقبت و محافظت می‌کنند، و اون پاداش حاصل رنج این مسیر سخته و پشت سر گذاشتن این مسیر و پیروز شدن بر این خان‌ها است.

پس نگران نباشید؛ وقتی وارد مسیری می‌خوان بشین اگر تعداد خان‌هاش زیاده و با خان‌ها و دیوهای زیادی سروکار دارین هر چه قدر مقدار این خان‌ها و دیوها بیشتر باشه، درآمد شما و پاداش شما هم طبیعتاً بیشتر خواهد بود.

پس قبل از اینکه شروع کنیم ما باید بررسی کنیم آیا می‌تونیم این خان‌ها و این مراحل رو پشت سر بذاریم؟ آیا تجهیزات و خلاقیتش رو داریم، تا با یک کار خلاقانه این مرحله رو رد کنیم، یا اصلاً وارد این مرحله نشیم؟ پس با ما همراه باشین تا این هشت خان کسب و کار رو با هم‌دیگه بررسی کنیم:

خان اول – خان ذهنی:

محدودیت‌هایی که ما توی ذهن ایجاد می‌کنیم و محدودیت‌هایی که وجود دارن این خان رو ایجاد می‌کنند، افکار منفی که وجود داره و هر روز ما با خودمون درگیریم، آیا این کار رو انجام بدم؟ آیا انجام ندم؟ پس من اول از همه باید به خودم پیروز بشم، اگر یک محصولی دارم،



اول باید به خودم بفروشم، بعد به مشتریام بفروشم. وقتی من خودم این کسب و کار یا این محصول رو قبول ندارم، چطوری توقع دارم که دیگران این محصول رو قبول کنند یا از من بخرند، در صورتی که من خودم حاضر نیستم این خدمات یا محصول رو خریداری کنم.

گام اول: بیایم ذهن خودمون رو تغییر بدیم

اول به خودمون پیروز بشیم، بعد از اینکه به خودمون پیروز شدیم وارد مرحله بعد بشیم تجهیزاتی که لازمه توی این مرحله برای پیروز شدن بر افکار ذهنی خودمون ارائه بدیم اینه که: اول دوستان و اطرافیان مناسب داشته باشیم، هر چقدر دوستان مناسبی داشته باشیم، افراد موفق دور و بر ما باشن، افکار مناسبی به ما بدن، ما رو خوب راهنمایی کنند، می‌تونیم این مرحله رو با موفقیت بهتری پشت سر بذاریم، همکارایی که داریم خیلی می‌تونن تو این موضوع به ما کمک کنند تا در این خان پیروز بشیم.

گام دوم: تجربه‌هایی که داریم

تجربه‌های موفق، خیلی می‌تونن تأثیرگذار باشند، کارهایی که قبلاً انجام دادیم، اینا برای ما مفیدند، اگر این تجربه‌ها منفی باشن پس ما از لحاظ ذهنی خیلی محدودتر می‌شیم، اما اگر این تجربه‌ها مثبت باشن، هرچی کاری که در گذشته انجام دادیم، کارهای خوبی بودن، کارهای عالی‌ای بودن، خوب طبیعتاً اینجا هم کارمون خیلی راحت‌تره، خیلی راحت‌تر می‌تونیم این کسب و کار رو شروع کنیم چون دید ما اینه که می‌تونیم اینجا هم موفق باشیم، چون قبلاً تجربه‌های موفق داشتیم.



گام سوم : باورهای درستی که داریم

افکار مثبتی که توی ذهن ماست، توی این مرحله به کارمون میاد، ما بیایم و باور کنیم، باورهای خودمون رو تغییر بدیم، مثبت اندیش باشیم، با کتابهایی که وجود داره، کتابهای زیادی بخونیم، توی سمینارهای انگیزشی شرکت کنیم، دورههای مختلف رو بریم و کم کم باورهای خودمون رو تغییر بدیم، باورهامون رو قوی تر کنیم، تا بتونیم این مرحله رو پشت سر بذاریم .



خان دوم – خان تحصیلات:

یکی از خان هایی که در مسیر با آن روبرو هستیم، خان تحصیلات هستش، خان تحصیلات برای بعضی از کسب و کارها وجود نداره و برای بعضی کسب و کارهای خاص وجود داره، مثل شغل پزشکی، مثل وکلا، و... این خان سر راهشون هستش.



اما برای کسب‌وکارهای دیگه به شکل و به روش دیگه‌ای، و دیوی که وجود داره «دانشگاه‌ها و آموزشگاه‌ها» هستند ما باید بریم توی دانشگاه تحصیل کنیم، بجنگیم، مدرک تحصیلی خوب به دست بیاریم؛ یک دکتر باید بره سال‌ها درس بخونه تا بتونه یک مدرک تحصیلی به دست بیاره و اما تجهیزاتی که ما لازم داریم:

مدارک دانشگاهی، مدارک متفرقه، مهارت و تجربه خوب، مدارک دانشگاهی که مشخص هستش، بریم توی یک دانشگاه مدرکی که برای این کسبوکار مورد نیاز است رو به دست بیاریم.

اما مدارک متفرقه، مثل گواهی‌نامه‌هایی که وجود داره، یک گواهی‌نامه باید بریم از یه جایی بگیریم، مثل گواهی‌نامه فنی و حرفه‌ای که باید بریم مدرکی تهیه کنیم. یا مورد آخر مهارت و تجربه‌ای که مورد نیاز این کسبوکار هست که برای اکثر کسب‌وکارها وجود داره مهارتی که باید بریم یاد بگیریم.

تجربه‌ای که باید کسب کنیم، توی این مسیر و قبل از اینکه وارد این کسبوکار بشیم، باید این تجهیزات رو تهیه کنیم.

اگر من بدون مهارت و تجربه، وارد یک کسبوکاری بشم، باید ضررهای خیلی زیاد و هزینه‌های خیلی زیادی بدم که اینو می‌تونستم به راحتی از دیگران یاد بگیرم، برم از تجربه دیگران استفاده کنم، اما بدون مهارت و تجربه وقتی وارد این خان و این مرحله می‌شیم طبیعتاً باید هزینه‌های خیلی بیشتری بدیم و ضررهای زیادی به خودمون می‌زنیم.

پس من پیشنهاد می‌کنم قبل از اینکه وارد کسبوکار بشین، ببینین آیا این کسبوکاری که شما می‌خواهین انجام بدین نیاز به مدرک دانشگاهی داره؟ یا اگر نیاز به مدرک دانشگاهی نداره، چه مدارک دیگه‌ای می‌خواد؟



یا چه مهارت‌ها و تجربه‌ای می‌خواود که قبل از اینکه وارد این مرحله بشیم باید اون‌ها رو از افراد دیگه کسب کنیم.

من بهتون پیشنهاد می‌کنم که اگر قراره که برین تجربه کسب کنین یا مهارت کسب کنین، برین توی اون شغل و توی اون حرفه بگردین و موفق‌ترین فرد رو پیدا کنین کسی که توی اون حرفه، موفقه، اونو پیدا کنین و برین از اون فرد یاد بگیرین.

پیش هر کسی شاگردی نکنین، از هر کسی هر مطلبی رو یاد نگیرین، شاید اون طرف افکار منفی زیادی داره، باورهای محدود زیادی داره و مسیری که خودش می‌ره، به موفقیت نمی‌رسه، اما اگر برین پیش کسی که موفقه؛ شاگردی کنین، طبیعتاً راه‌هایی رو و همچنین کارهایی رو یاد می‌گیرین که باعث موفقیت شما خواهد شد.



خان سوم – خان سرمایه اولیه:

برای شروع هر کسب و کاری به یک سرمایه اولیه‌ای نیاز داریم، که برای کسب و کارهای مختلف، خوب عددش متفاوته، مقدارش با همدیگه



فرق می‌کنه، اما بعضی وقت‌ها با خلاقیت هم می‌شه این خان رو دور زد، یعنی از مسیر دیگه‌ای بریم یا اینکه بیایم برای این خان از سرمایه‌گذارها استفاده کنیم از کسانی که حاضرند بیاین و توی کسب‌وکار ما سرمایه‌گذاری کنند.

پس با خلاقیت می‌شه این خان رو به راحتی پشت سر گذاشت، دیوی که توی این مرحله وجود داره خوب طبیعتاً پوله، پول اولیه که برای شروع یک کسب‌وکار مورد نیازه، اما تجهیزات به جز پول و سرمایه هم هستش، شاید یک مکان یا دفتر کاری یا شاید یک انباری و همچنین زمینی که داریم می‌تونه به ما کمک کنه.

و مورد سوم، یکی از مهم‌ترین موارد؛ اعتباری که از گذشته داریم، اگر ما در گذشته کارهای مثبت انجام دادیم، اگر خوش قول بودیم، تونستیم یک سری اعتباراتی به دست بیاریم، از کاسب‌های مختلف یک سری اعتباراتی کسب کردیم، که امروز به کار ما میاد و می‌تونن سرمایه اولیه ما باشند، این خیلی مهمه.

اگر شما در گذشته کارهای خوب کردین، افرادی شما رو می‌شناسند و به شما اعتماد دارند، این یک فرصته و می‌تونه به شما کمک کنه، اما طبیعتاً اگر گذشته خوبی نداشتین، و اعتبار نتونستین کسب کنین یا پول پس‌انداز کنید. می‌تونه این مرحله خیلی سختی برای شما باشه.





خان چهارم – خان ریسک:

دیوی که اینجا وجود دارد دیو ترسه، ما می‌ترسیم که کسب و کار رو شروع کنیم و این ترس و این ریسک هستش که داره از گنج ما محافظت می‌کنه، اگر این ریسک وجود نداشت، خوب مردم همشون این مسیر رو طی می‌کردن، می‌رفتن و به اون گنج و اون پاداشی که ما می‌خوایم، می‌رسیدن پس اونجا دیگه ارزشی نداشت و اون گنج دیگه باقی نمی‌موند دیگه فرصتی وجود نداشت که ما بخوایم کاری انجام بدیم، و به اون برسیم، پس دیو ترس داره از گنج ما محافظت می‌کنه، و اسم خان ریسک، بعضی از کسب و کارها ریسک دارند.

اما من بهتون توصیه می‌کنم تا جایی که امکان داره ریسکتون رو کاهش بدین و در اصل باید اینجوری بهتون بگم «افرادی که موفقند، ریسک نمی‌کنند.» تا جایی که می‌تونند ریسک رو کاهش می‌دن، و از نظر اون‌ها شاید کاری که دارن انجام میدن اصلاً ریسک نیستش، ماهایی که داریم از دور نگاه می‌کنیم فکر می‌کنیم، که این فرد داره ریسک می‌کنه، اما از نظر خودش اصلاً ریسک نمی‌کنه، و مطمئنه که موفق می‌شه، پس ریسکی براش وجود نداره، شما هم سعی کنید که ریسکتونو تا جایی که می‌تونین کاهش بدین به خاطر این که بتونین ریسکتونو کاهش بدین، یک سری تجهیزاتی لازم دارین:

۱- مشاوره حرفه‌ای

یک مشاور حرفه‌ای پیدا کنین و با اون مشورت کنین، ببینین؛ خیلی مهمه که با کی دارین مشورت می‌کنین، اگر دارین با کسی مشورت می‌کنین که تجربه‌های منفی خیلی زیادی قبلاً داشته، خوب طبیعتاً



مشاوره‌ای که به شما می‌ده، شما رو بیشتر می‌ترسونه، اما اگر با کسی مشاوره کنین که یک مشاور حرفه‌ای، یک فردی که می‌تونه راهنمایی خیلی عالی به شما بکنه، خوب این خیلی ارزش داره و مسیرهایی که به شما نشون می‌ده ریسک شما رو خیلی کاهش میده.

پس حواستون به مشاورها باشه و از هر کسی مشاوره نگیرین، و خیلی‌ها شاید با دوستان و اطرافیانی مشورت می‌کنند که خیلی افکار مثبتی ندارن و این‌ها باعث می‌شه ترس شما خیلی بیشتر بشه.

۲- تحقیقات در مورد کسب و کار

هر چقدر تحقیقات شما و اطلاعاتی که کسب می‌کنین بیشتر باشه، طبیعتاً ریسک شما رو کاهش میده، چون با یک چشم باز اون کسب و کار و اون مسیر رو انتخاب می‌کنین.





۳- شجاعت

داشتن شجاعت و جسارت می‌تونه تو این مرحله برای شما مفیدتر باشه، هر چقدر شجاع‌تر و جسورتر باشین کارهایی انجام می‌دین، که دیگران حاضر نیستند انجام بدن. پس پاداش شما هم ارزشمندتر می‌شه، چون شما دارین بر دیوی پیروز می‌شین که دیگران نمی‌تونن پیروز بشن و این ریسک رو انجام بدن، و اما شما این جسارت و شجاعت رو دارین و به پاداشش هم می‌رسین.

۴- داشتن اطرافیان و دوستان شجاع

که خیلی روی ما تأثیر می‌ذارن، من اگر دوستانی دارم که ترسو هستند طبیعتاً خودم هم به فرد ترسویی تبدیل می‌شم، اگر دور و بریام آدم‌های ترسویی هستند بعد از چند وقت خود من هم فرد ترسویی می‌شم و می‌ترسم یک کسب و کار رو شروع کنم، می‌ترسم پا توی یک مسیری بذارم، پس این کار رو انجام نمی‌دم. یکی از راحت‌ترین کارها اینه که با افرادی دوستی کنیم و رفت و آمد داشته باشیم که افراد شجاعی هستند، جسارت دارند، و کارهای سخت رو انجام می‌دن این یکی از بهترین راه‌حل‌ها هست.





خان پنجم - خان تولید:

پس از پشت سر گذاشتن چهار تا خان قبلی، تازه می‌رسیم به مرحله تولید کردن، دیوی که در اینجا وجود داره «تجهیزات و نیروی مورد نیاز برای تولید» که برای محصول‌های مختلف، این مرحله بسیار متفاوت و مقدارش خیلی فرق می‌کنه، برای تولید یک محصول شاید ما نیاز به یک کارخانه خیلی بزرگ داریم، اما برای تولید یک محصول دیگه شاید بشه توی پارکینگ یا توی خونمون، هم انجام بدیم.

پس بزرگ یا کوچک بودن این دیو بستگی به کسب و کار داره و قبل از این که ما بخوایم شروع کنیم و وارد یک کسب و کار بشیم، باید این خان رو بررسی کنیم که ما برای تولید این محصول چه میزان تجهیزات لازم داریم؟ چقدر نیرو لازم داریم و آیا می‌تونیم این کار رو انجام بدیم؟ ما می‌تونیم این مرحله رو پشت سر بذاریم؟ یا نه؟ ما از این دیو شکست می‌خوریم؟

برای اینکه بتونیم این مرحله رو با موفقیت پشت سر بذاریم نیاز به یک سری تجهیزات داریم، یکی از مهمترین و اصلی‌ترین موارد خلاقیت است، هر چقدر خلاق باشیم این مرحله رو می‌تونیم به راحتی پشت سر بذاریم، با کارهای خلاقانه می‌تونیم محصولات خلاقانه تولید کنیم که در آینده به ما کمک کنند، یا با کارهای خلاقانه این تجهیزات و این امکانات رو با حداقل هزینه تهیه کنیم و تا جایی که می‌تونیم هزینه‌ها مون رو کاهش بدیم چون در آینده خیلی به کارمون میاد.

ما هر چقدر هزینه تولیدمون کم باشه طبیعتاً می‌تونیم رقابت‌های بهتری توی بازار داشته باشیم، اما اگر محصولی که ما تولید می‌کنیم هزینهش خیلی بالا باشه و یک محصول خلاقانه نباشه، کارمون در آینده



در خان‌های بعدی خیلی سخت‌تر می‌شه. پس یکی از مهمترین خان‌ها، خان تولید هستش، هر چقدر امکانات و نیروی کار برای ما ارزون‌تر و با قیمت کمتری در بیاد، این خان رو با موفقیت بیشتری پشت سر می‌ذاریم، پس در مورد این موضوع فکر کنیم که «چه کاری می‌تونیم انجام بدیم که یک محصول خلاقانه با کمترین قیمت و بالاترین کیفیت تولید کنیم.» و نیروی کار کمتری و امکانات خیلی کمی لازم داشته باشه، یا امکانات مون خیلی پیشرفته‌تر باشه، تا بتونیم از نیروی کار کمتری استفاده کنیم.»



خان ششم – خان من:

افرادی که همه کاره‌اند معمولاً توی این خان گیر می‌کنند، خیلی از کارآفرینان زیادی رو من دیدم که توی این مرحله گیر کردند، و دوست دارند همه کارها رو خودشون انجام بدن، نمی‌خوان کار رو به کس دیگه‌ای واگذار کنند، و همش درگیر این موضوع‌اند؛ چون اون شخص رو



قبول ندارند و فکر می کنند فقط خودشون می تونند این کار رو به نحو احسن انجام بدن، کارآفرین ها زیاد توی این مرحله گیر می کنند پس حواستون باشه توی این مرحله گیر نکنید، به محض اینکه تونستین کار رو واگذار کنید، کار رو به فرد دیگری بدید، تا انجام بده و خودتون یک کار مهم تر، یک کار بهتر و کار دیگه ای رو انجام بدین.

عبور از این خان خیلی پیچیده و به راحتی نیستش، حواستون باشه تا جایی که می تونین سعی کنین یک رهبر باشین.



تجهیزاتی که برای این مرحله لازمه «توانایی رهبری» هستش من بتونم از دور نیروهای خودم رو رهبری کنم و یک تیم خیلی عالی درست کنم، هر چقدر توی این مرحله قوی باشم، می تونم این خان رو به نحو احسن پشت سر بذارم، این مرحله ای که باعث می شه نذاره شما جزو افراد موفق باشین، همش دوست دارین کارها رو خودتون انجام بدین، و توی اون کارهای خیلی معمولی غرق می شین، و دیگه حواستون نیست که می خواستین به کجا برسین چه کارهایی انجام بدین، و تیم سازی نمی کنین، همش کارها رو خودتون انجام می دین، و باعث می شه وقت خیلی زیادی بذارین و یک وقت نگاه می کنین، می بینین عمرتون هدر



رفته و سنتون خیلی افزایش پیدا کرده.

بنابراین تا جایی که می‌تونین رهبری و توانایی تیم‌سازی خودتون رو قوی کنین. بریم یاد بگیریم که چطوری می‌تونیم نیروهای خوب و بازاریاب‌های خوب رو استخدام کنیم، اون‌ها رو نگه داریم و چطوری به اون‌ها انگیزه بدیم.

ما تو دوره‌ی خلق جادوی انگیزه و خلاقیت در استخدام بازاریاب این مراحل رو کامل گفتیم که؛ چطوری می‌تونیم تیم خوبی درست کنیم، بازاریاب‌های خوبی استخدام کنیم و به اون‌ها چگونه انگیزه بدیم. هرچقدر توی این مرحله قوی‌تر باشین، می‌تونین پیشرفت‌تون و سرعت‌تون رو چند برابر کنین و این مرحله رو پشت سر بذارین.

خان هفتم – خان روابط:

هفتمین خانی که ما توی کسب و کار با اون در ارتباط هستیم، خان روابط هست، متأسفانه این خان توی کشور ما یک خورده پر رنگ‌تره و داشتن پارتی و ارتباطات خیلی مهم هستش.





من به شما پیشنهاد می‌کنم اگر پارتی خوبی ندارید و کسبوکاری رو که می‌خواین انتخاب کنین، نیاز به پارتی داره، وارد این مسیر نشین. بیاین و مسیرهایی انتخاب کنین که نیاز به روابط آن‌چنانی و نیاز به پارتی نداشته باشه، یا اگر هم نیاز داره بتونین این مشکل رو به نحوی خلاقانه‌ای، برطرف کنین.

پس قبل از شروع کسبوکار باید فکر این مرحله رو بکنیم، آیا می‌تونیم این مرحله رو پشت سر بذاریم؟ یا بررسی کنیم آیا این خان برای کسبوکار شما وجود داره؟ یا اصلاً نیاز به هیچ پارتی و هیچ ارتباطاتی نیستش.

ما باید بلد باشیم یک سری ارتباطات هم ایجاد کنیم، یک سری ارتباطاتی که برای همه کسبوکارها مورد نیازه، اینکه «بتونم با دیگران ارتباط برقرار کنم».

چون اگر این کار رو انجام ندیم نمی‌تونم کسبوکار خودم رو توسعه بدم، تجهیزاتی که من توی این مرحله نیاز دارم، تا بتونم این مرحله رو پشت سر بذارم، بلد بودن ارتباط مؤثره، بتونم رو دیگران تأثیر بذارم.

چطوری می‌تونم این کار رو انجام بدم، با لباسم چه تأثیری رو دیگران می‌ذارم، یا با نحوه صحبت کردنم چه تأثیری روی دیگران می‌ذارم، یاد بگیرم ارتباط مؤثر رو و اینکه، چطوری با دیگران ارتباط برقرار کنم.

حتی من کسانی رو دیدم که عمو، دایی، یا یک فامیل نزدیکی دارند توی یک مجموعه‌ای که می‌تونه برای کسب و کارش مفید باشه، می‌تونه کارشو از این طریق توسعه بده، اما چون ارتباطات مؤثر رو بلد نیست نمی‌تونه این کار رو انجام بده، با اون فرد نمی‌تونه ارتباط برقرار کنه، با اینکه یکی از عزیزانش هست و می‌تونه به راحتی کلی براش سود و



منفعت بباره. اما چون ارتباطات مؤثر رو بلد نیست نمی‌تونه این کار رو انجام بده.

تجهیزات مورد نیاز: دوستان و آشنایان و اطرافیان شما توی مسیر می‌تونن به شما کمک کنن، اگر جایی گیرکردین به شما کمک کنن و شما رو راهنمایی کنن، شاید از لحاظ مالی احتیاج به کمک داشته باشین، شاید نیاز باشه به شما مشتری معرفی کنن، تمام این‌ها می‌شه «خان روابط».



خان روابط یکی از مهم‌ترین خان‌هاست پس حواستون باشه وارد کسب‌وکاری بشین که نیاز به روابط آن‌چنانی نداره و نمی‌خواد روابط آن‌چنانی یا پارتی آن‌چنانی داشته باشین، یا اینکه اگر قراره وارد کسب‌وکاری بشین که نیاز به این موضوع داره از قبل ببینید، از قبل براش برنامه‌یزی کنید، و برید و ارتباطات مؤثر رو یاد بگیرید.

خان هشتم – خان فروش:

و آخرین خان کسب‌وکار خان فروش هست، «دیوی که توی این خان وجود داره دیو رقبا است» و جنگ بر سر ذهن مشتری است، که ذهن



مشتری رو تغییر بدیم و به سمت خودمون بکشیم، و هرچقدر رقبای قوی تری داشته باشیم، این مرحله سخت تر می شه و یکی از مهمترین مراحل، اگر من محصولی تولید کنم یا خدماتی داشته باشم؛ حتی یک پزشک، یک وکیل، و نتونم این خدماتم رو بفروشم، به چه دردی می خورم، اگر نتونم این خان رو پشت سر بذارم، به اون هدفم، به اون گنجم نمی تونم برسیم.



برای اینکه بتونیم این مرحله رو رد کنیم ما نیاز به یک محصول و خدمات فوق العاده و خلاقانه داریم، تا بتونیم این خان رو هم پشت سر بذاریم و بتونیم خدمات رقابتی و قیمت مناسب داشته باشیم، قیمت می تونه تأثیرگذار و یا اینکه متفاوت باشه، بعضی ها با قیمت بالا میان و پیروز می شن، اینا بستگی داره که ما چطوری برندسازی کردیم، قبلاً چطور برندی هستیم، چه کارهایی انجام دادیم، خیلی مبحث پیچیده ای هستش که باید تخصصی روی بحث قیمت گذاری کار کنیم. برای همین فروش به عوامل زیادی بستگی داره مثل:

اولین مورد؛ «داشتن مزیت رقابتی»

هر چقدر ما مزیت های رقابتی بیشتری داشته باشیم، می تونیم توی



این مرحله موفق‌تر باشیم پس قبل از اینکه من می‌خواهم وارد کسب‌وکار بشم و تولیدم رو شروع کنم، و به خان‌های قبلی‌ام برسم، باید این مزیت رقابتی رو ببینم، اگر این مزیت رقابتی رو نداشته باشم، توی این مرحله یا توی این خان گیر می‌کنم، حالا چطوری می‌تونم مزیت رقابتی بدم، با داشتن خلایقیت، با یادگیری تکنیک‌های خلایقیت، «توی دوره خلایقیت در کسب‌وکار ما کاملاً در مورد این موضوع با همدیگر صحبت کردیم» و گفتیم که چطوری می‌تونیم مزیت‌های رقابتی ایجاد کنیم، و چطوری می‌تونیم یک محصول خلایقانه تولید کنیم. پیشنهاد می‌کنم حتماً از تکنیک‌های بی‌نظیری که توی دوره خلایقیت در کسب‌وکار گفته شد استفاده کنید.

دومین مورد: «مکان»

هر چقدر مکانی که ما داریم، مکان مناسبی برای محصول مون باشه، شاید یک محصول توی شهر شما جواب نمی‌ده، اما توی یک شهر دیگه می‌تونه موفق باشه، فروش بهتری داشته باشه، پس مکان هم خیلی مهمه، شاید توی اینترنت فروش بهتری داشته باشه، یا شاید به صورت حضوری باید به فروش برسه.

سومین مورد: «موقعیت شما توی بازار»

قبلاً چه کارهایی انجام دادین، چه حرکت‌هایی کردین، آیا مشتری ذهنیتش نسبت به شما مثبت یا منفیه، هر چقدر مشتری‌ها نسبت به شما ذهنیت مثبت یا بهتری داشته باشند، خوب این مرحله برای شما خیلی راحت‌تره، می‌تونین به رقبای خودتون پیروز بشین، اما اگر در



گذشته کاری کردین که باعث رنجش مشتری هاتون شده، نتوستین مشتری مداری کنین، نتونستین محصول خوبی به مشتری بدین، و مسیر رو اشتباه رفتین و کاری کردین که اعتبار خودتون رو از دست بدین، و مشتری از لحاظ ذهنی و قلبی هیچ علاقه‌ای به شما نداره، پس این مرحله برای شما خیلی سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شه، چون یکی از مهم‌ترین مراحل «فروش» و یکی از سخت‌ترین خان‌ها هست، و یادتون باشه؛ این خان‌ها و این دیوها هیچ موقع از بین نمی‌رن، ما می‌تونیم این‌ها رو ضعیف‌تر کنیم، شاید یک روزی این‌ها باز قوی‌تر بشن هر چقدر ما به این‌ها پیروزتر بشیم، هر چقدر بتونیم این‌ها رو ضعیف‌تر کنیم، هر چقدر بتونیم این‌ها رو از بین ببریم، موفقیت ما بیشتر می‌شه، و ما زمانی به گنج اصلی و به هدف اصلی خودمون می‌رسیم که بتونیم این خان‌ها رو پشت سر بذاریم.

اگر دوست دارید خان فروش را پشت سر بزارید و در این مرحله هم پیروز شوید حتماً کتاب «شاه کلید فروش در ایران» رو چندین بار بخونید و دستورالعمل‌های اون رو اجرا کنید.

این خان‌ها برای کسبوکارهای مختلف شاید متفاوت باشه، شاید تو کسبوکار، شما با یک‌سری از این خان‌ها در ارتباط نباشین، با این‌ها روبرو نشین و یک سری خان‌های دیگه داشته باشین، با همون خان‌ها و دیوهایی که توی مسیر شما وجود داره روبرو بشید. هر چقدر اون‌ها رو بیشتر نابود کنین، می‌تونین بر اون‌ها پیروز بشین، و دستاورد بزرگتری داشته باشین.

همون طوری که بهتون گفتم؛ یادتون باشه این دیوها و این خان‌ها دارن از گنج شما محافظت می‌کنند، و مراقبند که دست دیگران به اون نرسه.



پس این‌ها یک فرصت هستند برای شما، با اشتیاق و با میل به سمتشون برین، و قدر این‌ها رو بدونید.

اگر این‌ها وجود نداشتن، شما کار مهمی انجام نداده بودین، وجود این خان‌ها هستند که کار شما رو با ارزش می‌کنند، و یادتون باشه در قسمت بالا، جایی که شما قراره برسین، تعداد خیلی کم‌اند؛ افراد خیلی کمی هستند که می‌تونن این خان‌ها رو پشت سر بزارن، و معمولاً افراد به یک کسب و کار معمولی راضی می‌شن، و شاید وارد این خان‌ها اصلاً نمی‌شن، و یا خیلی کم کار می‌کنند، توی این مسیر تا این دیوها رو نابود کنند و از بین ببرند.

پس هر چقدر ما روی این خان‌ها کار کنیم، و اون‌ها رو از بین ببریم، می‌تونیم در آینده به پاداش‌های بزرگتر و به موفقیت‌های بزرگتری برسیم.

من به شما پیشنهاد می‌کنم؛ زمان بزارین، خان‌های کسب و کار خودتون رو پیدا کنین، و برنامه‌ریزی کنین که چطوری می‌تونین این‌ها رو از بین ببرین؟ با چه تجهیزاتی؟ با چه لوازمی؟ چطوری باید این‌ها رو ضعیف‌تر کنین؟

و یادتون باشه این‌ها «نامیرا» هستند، همیشه باید حواستون به این‌ها باشه، توی بحث تولید روز به روز، شما باید پیشرفت کنید، روی بحث فروش، باید خیلی کار کنین، باید زمان بزارین، باید انرژی بزارین، هر روز از روش‌های جدید استفاده کنیم، دنبال راه حل‌های بهتر باشیم، تا فروش خودتون رو افزایش بدین.


و خان‌های دیگه حتی توی خان تحصیلات باید تجربه کسب کنیم، شاید نیاز به مدارک بالاتری داشته باشیم، یا توی قسمت ذهنی، خان



ذهنی، من پیام روی ذهن خودم، روی باورهای خودم، روی افکار خودم کار کنم، و این‌ها رو قوی‌تر کنم، روزبه‌روز هر چقدر در این کارها قوی‌تر بشم، من می‌تونم این دیو رو از بین ببرم و پیروز بشم، کاری که دیگران حاضر نیستند انجام بدن، دیگران حاضر نیستند خلاقیت به خرج بدن، پس من اگر این کار رو بکنم به یک پاداش بزرگی دست پیدا می‌کنم، چرا؟ چون دیگران این کار رو انجام نمی‌دن، و این مختص به من هست، و برای من آفریده شده.

خوب دوستان؛ به پایان فصل اول رسیدیم، امیدوارم مطالبی که گفته شد براتون مفید باشه، ما مطالب خیلی با ارزش و خیلی عالی داریم، توی فصل بعدی، اگر دوست دارین فصل بعدی رو همراه ما باشین. انشاءالله بتونم مطالب کاربردی و مفیدی رو در اختیارتون قرار بدم، تا بتونید یک کسب‌وکار فوق‌العاده‌ای داشته باشید.

برای دریافت فایل‌های آموزشی رایگان ما نام خانوادگی یا عدد ۸ را برای ما به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ پیامک کنید. همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed_taghadosi

فصل دوم



خان مرگ



فصل دوم

خان مرگ

خوب دوستان! با فصل دوم «هشت خان کسب و کار» در خدمت شما عزیزان هستیم.

در فصل قبل گفتیم هشت خان کسب و کار وجود داره و اون‌ها رو باهم بررسی کردیم و دیوهایی که توی هر خان وجود داره، تجهیزاتی که مورد نیاز هست که ما بتونیم به این دیوها پیروز بشیم. اما توی این فصل قراره در مورد «خان مرگ» و اینکه چطوری ما باید برترین باشیم، و در مورد رسیدن به یک بن بست که ما کی به یک بن بست می‌رسیم، و باید چه کاری انجام بدیم صحبت می‌کنیم.





خان مرگ

ما توی جلسه قبل، هشت خان رو گفتیم؛ اما یک خانی وجود داره که توی خیلی از کسبوکارها نیستش.

در اصل خان مرگ، وجود نداره، اما این خان از کجا پیدا می‌شه؟ این خان رو رقبا ایجاد می‌کنند، و توی خیلی کسبوکارهای خاص هست. شاید در خیلی از کسبوکارهایی که ما الان داریم، اصلاً این خان وجود نداشته باشه، اما یک خان خیلی مهمه، یک مرحله بسیار حساسه و اگر دیده نشه، می‌تونه برای ما مرگ بار باشه.



خوب! به چه شکله؟

ببینین یک سری برندهایی مثل: گوگل، سایت‌های معروفی که ما داریم، مثل سایت دیوار، این‌ها می‌یان و یک سری دره‌های مرگی ایجاد می‌کنند؛ که رقبای دیگه یا افراد دیگه نتونن این مسیر رو طی کنن، دیوار اومد یک سایت خیلی قوی راه‌اندازی کرد، و یک دره مرگی ایجاد کرد که سایتی مثل سایت شیپور، وقتی می‌خواد از این دره مرگ و از این خان مرگ عبور کنه، هزینه‌های میلیاردی داده تا بتونه این رو رد کنه، و خیلی هم موفق نبوده.



اگر سایت شیپور یک کار خلاقانه، انجام می‌داد، یک حرکت دیگه‌ای انجام می‌داد که وارد این خان مرگ نمی‌شد، می‌تونست خیلی موفق‌تر باشه و اون سرمایه رو جای دیگه‌ای، به نحو بهتری استفاده کنه، پس ما باید مسیری رو بریم که به خان مرگ برخورد نکنیم. به خاطر همین توی خان‌های قبلی قرار ندادم.

توی خان‌های قبلی ما باید با اون دیوها مبارزه کنیم، و این وظیفه ما هستش، اما خان مرگ رو ما باید با خلاقیت دور بزیم. از مسیری بریم که به خان مرگ برخورد نکنیم.

گوگل اومده یک موتور جستجوی ساخته که رقابت با اون مرگباره، هر شرکتی نمی‌تونه باهاش رقابت کنه، شرکت Adobe، اومده محصولاتی درست کرده، یا ماکروسافت محصولاتی داره که رقابت با اون‌ها مرگباره. تو کشور خودمون نوشابه کوکا برندی داره که رقابت باهاش مرگباره، نوشابه‌های خیلی زیادی اومدن، نوشابه اشی مشی، نوشابه عالیس، نوشابه زمزم، این‌ها میان وارد رقابت که می‌شن به دره مرگ می‌خورن، توی طی کردن مسیر وارد این دره مرگ می‌شن و عبور کردن ازش بی‌نهایت کار سختیه و کار هر کسی نیست.

من بهتون پیشنهاد می‌کنم، اگر می‌خواین موفق باشین و به راحتی این مسیر رو طی کنین، از مسیرهایی برین که به خان مرگ برخورد نکنه، وارد دره مرگ نشین.

بینین! برای اینکه ما بخوایم شناسایی کنیم که دره مرگ، یا خان مرگ، توی مسیر ما وجود داره، کار بسیار ساده‌ایست، بریم بررسی کنیم، چه کسانی قبلاً این کار ما رو انجام دادن، و از چه مسیری رفتن، چقدر تونستن موفق باشن، چه نقاط ضعف و چه نقاط قوتی دارن، شاید این



خان مرگشون، و دره مرگشون خیلی کوچیکه، و عبور ازش یک کار راحتی، می‌تونیم به راحتی ازش عبور کنیم، پس می‌تونیم وارد مسیر بشیم.

اما اگر این دره مرگ طوریه که قدرت عبور ازش رو نداریم، و یا اینکه عبور کردن ازش سخته، من پیشنهاد می‌کنم که با یک کار خلاقانه شروع کنین. از یک مسیری برین که وارد این دره نشین.

بهترین بودن

خوب دوستان! ما تا الان با همدیگه صحبت کردیم، در مورد اینکه چه خان‌هایی وجود دارند، در مورد خان مرگ، و اما موضوع بهترین بودن، یکی از مهمترین موارد هست.

من اگر می‌خواهم توی یک شغلی، توی یک کسب‌وکاری بهترین باشم، اول باید از منطقه خودم شروع کنم، توی منطقه خودم بهترین بشم، بعد شهر خودم، بعد استان، بعد کشور، و بعد توی جهان، بهترین بشم. وقتی که با کارآفرین‌های متفاوت صحبت می‌کنم، می‌گن که آقای تقدسی ما می‌خوایم توی کشور اولین باشیم، بعد می‌یام بررسی می‌کنم، این فرد، این کار، هنوز توی منطقه خودش شناخته شده نیست، هنوز همسایه خودش اینو نمی‌شناسه، بعد می‌خواد خودشو به کشور بشناسونه. ما باید از همون منطقه خودمون شروع کنیم، از اطراف خودمون شروع کنیم، اول از شهر خودمون شروع کنیم، بعد بزرگترش کنیم، و بعد بریم داخل استان، بعد کشوری، و بعد جهانی‌ش کنیم.

اشکال نداره، ما از اول می‌تونیم افکار بزرگی داشته باشیم، داشتن افکار بزرگ ایراد نداره.



اینکه من می‌خوام توی جهان و توی کشورم اول بشم، این هیچ ایرادی نداره، اما کارهایی که دارم انجام می‌دم، اول باید به شکلی باشن که من رو توی منطقه بعد توی شهرم اول بکنه، بعد توی استانم، و در نهایت توی جهان اول بشم.



صبر

چند تا نکته وجود داره، یکی اینکه ما وقتی وارد مسیرهایی که می‌شیم، باید دوام بیاریم، باید صبر کنیم، «گر صبر کنی زغوره حلوا سازی» نباید عجله کنیم.

خیلی‌ها دوست دارند به یک موفقیت یک شبه برسند، حتی وقتی با خانی روبرو می‌شن، سریع کنار می‌کشن، بعضی از این خان‌ها، با صبر از بین می‌رن، با صبره که ضعیف و ضعیف‌تر می‌شن، مثلاً با خانی که خیلی احتیاج به صبر و مداومت داره. اگر مداومت نداشته باشیم، یک محصولی تولید می‌کنیم، چند روزی رو فروشش اقدام می‌کنیم، اگر خوب بود که ادامه می‌دیم، اگر خوب نبود ولش می‌کنیم، می‌ریم سراغ محصول بعدی، این با شکست مواجه می‌شه، چون تو فروش محصول مداومت نداشتیم.



تمرکز

و مورد دوم، متمرکز کار کنیم. هر چقدر ما روی کسب و کارمون و روی شغلمون، تمرکز داشته باشیم، می‌تونیم نسبت به رقبامون موفق‌تر باشیم. من بارها در مورد این تمرکز، با شما صحبت کردم. ببینید دوستان! ما وقتی وارد فضای رقابتی می‌شیم، کسانی که متمرکز کار می‌کنند، طبیعتاً ما رو پشت سر می‌ذارن و می‌تونن کسب و کار بهتری داشته باشند، و وقتی که ما کسب و کارهای زیادی داریم و کارهای مختلفی انجام می‌دیم، خوب مشخصه عقب می‌مونیم از اون‌ها، و اون‌ها ما رو پشت سر می‌ذارن. پس تا جایی که می‌تونیم، روی یک کسب و کار تمرکز داشته باشیم.

یادمون باشه افراد موفق آدم‌های خوش شانسی نیستند، اون‌ها تمرکز داشتند، تلاش کردند و این خان‌ها رو پشت سر گذاشتند، تا شدند یک فرد موفق، الکی به موفقیت نرسیدند.

شاید شما توی یک نگاه، می‌گین این فرد خوش‌شانس بود، این کار رو انجام داد، اما اگر با خودش صحبت کنید، اگر زندگی‌نامه‌اش رو بررسی کنید، می‌بینید چقدر زحمت کشیده، چقدر تلاش کرده، چقدر زمان‌های زیادی گذاشته، چقدر شب‌هایی نخوابیده و تلاش کرده، به سمت هدفش پیش رفته و بهش رسیده پس شما هم این کار رو بکنید تا به موفقیت برسید.

رتبه اولی‌ها

اما دوستان؛ چرا اینقدر مهمه که ما یک رتبه اول باشیم، مورد اول، اینکه اختلاف خیلی زیادی بین رتبه اول و رتبه‌های دیگه هست برای



مثال، توی بحث نوشابه با هم بررسی کنیم.

برند اول: کوکا، برند دوم: پپسی، و برند سوم رو، زمزم در نظر بگیریم، فروشی که نوشابه کوکا داره، با فروشی که نوشابه پپسی داره، خیلی متفاوت، و باز با نوشابه بعدی، برند سوم یک تفاوت فاحشی داره، و اصلاً قابل مقایسه باهم دیگه نیستن.

پس مورد اول، اختلاف خیلی زیاد، پاداشی که رتبه اول می‌گیره، با رتبه‌های دیگر بی‌نهایت متفاوت.

پس خیلی مهمه که ما توی یک منطقه، یا توی یک کشور، به برند اول و رتبه اول تبدیل بشیم.



و مورد دوم و مهمترین مورد: ریسک کردن

مردم دوست ندارند ریسک کنند، شما اگر می‌خواین یک محصولی خریداری کنین، همیشه دنبال بهترینین، از دوستانون، از دوربری‌ها، می‌پرسین که مثلاً می‌خوام تلوزیون بخرم. کدام برند بهتره، می‌خوام گوشی بخرم. کدام گوشی بهتره، سراغ بهترین‌ها می‌ریم. اگر خدای نکرده مریضی داشته باشیم، دنبال بهترین دکتر می‌گردیم، بهترین دکتر این شهر یا این کشور کیه؟ دنبال اون می‌گردیم.



به خاطر همینه که داشتن رتبه اول، و اولین بودن توی هر کسب و کار می‌تونه پاداش بزرگی داشته باشه، سعی کنیم که اول، توی منطقه خودمون، بعد شهر خودمون، بعد استان خودمون و در نهایت توی کشور خودمون، یا توی جهان به بهترین یا برند اول تبدیل بشیم.

پاداش

مورد بعدی پاداش اولین بودن، من پاداشی که دارم در رتبه اول می‌گیرم، بسیار متفاوت، من به عنوان یک برند اول اگر بتونم اینو بدست بیارم. پاداشی که دارم می‌گیرم بی‌نهایت با ارزش‌تر از نفر دوم و سوم هستش. و یادتون باشه اگر این خان‌ها نبودن، خان‌هایی که با هم بررسی کردیم، ما نمی‌تونستیم به رتبه اول برسیم. و رسیدن به رتبه اول برای ما هیچ ارزشی نداشت.

وجود این خان‌ها هستند که رتبه اول رو برای ما با ارزش می‌کنند. اگر این خان‌ها و سختی‌ها در مسیر ما نبودند این رتبه اول هیچ ارزشی نداشت. و دیگران هم به راحتی می‌تونستند توی این کسب و کار تبدیل به یک رتبه اولی و نفر اول بشن.

پس خان‌ها برای ما دردسر نیستن، بلکه یک فرصت‌اند، اگر من توی فروشم مشکل دارم، این مشکل، برای دیگران هم هستش، و این یک فرصته اگر این دیو و این خان رو پشت سر بذارم، می‌تونم به موفقیت بزرگی برسم که ارزش خیلی زیادی و پاداش زیادی برای من داره.

اگر توی بحث تولید، مشکل دارم، این مشکل برای دیگران و برای همکاران من هم هست. و اگر بتونم یک محصول خلاقانه تولید کنم، به یک ارزش خیلی بزرگی می‌رسم و پاداش زیادی می‌گیرم، بابت اینکه



من اولین شدم.

اما یک اشتباه بزرگ وجود داره، و اونم اینه که ما اکثر مواقع به معمولی بودن راضی می‌شیم. به اینکه یک کسب‌وکار معمولی داشته باشیم، خرج روزانه‌مون در بیاد، بهش راضی می‌شیم، می‌گیمن همین خوبه دیگه، همین که یک پولی داشته باشیم خدا رو شکر، خدا بده برکت، همین برای ما کافیه، و به معمولی بودن راضی می‌شیم.



من بهتون پیشنهاد می‌کنم به معمولی بودن راضی نشین، چون به راحتی از بین می‌رین، و این خوب نیستش. چون وقت شما با ارزشه، ما بی‌هدف به دنیا نیومدیم، شما اومدین که توی این دنیا کارهای خیلی بزرگی انجام بدین، اومدیم به هدف‌های بزرگی برسیم، و ثابت کنیم که بهترین مخلوقات هستیم. پس به معمولی بودن راضی نشین، به دنبال پیشرفت باشین، هر روز یک حرکت جدید، هر روز مثل همین الان - همین کاری که دارین انجام می‌دین - یک مطلب جدید یاد بگیرین یک حرکت جدید توی کسب‌وکارتون داشته باشین، کسب‌وکار خودتون رو روزبه‌روز توسعه بدین و بهترش کنین پس لطفاً به معمولی بودن راضی نشین.



رسیدن به بن بست

اما رسیدن به بن بست؛ بعضی وقت‌ها ما توی کسب و کار به یک بن بست می‌رسیم. اون‌هم به خاطر اینکه ما مسیر رو درست انتخاب نکردیم. من اگر مسیر رو خودم مناسب با توانایی‌های خودم، درست انتخاب نکنم شاید به بن بست برسم.



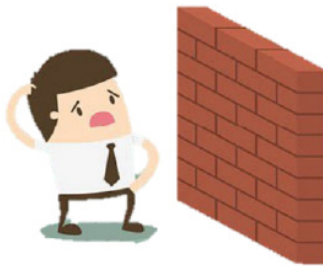
این مسیر شاید برای کس دیگری بن بست نباشه، به خاطر اون ابزارهایی که داره، به خاطر اون سرمایه اولیه‌ای که داره و روابطی که داره، برای اون شخص بن بست نیست. اما برای من شاید این مسیر بن بست باشه، پس من پیام و مسیر درست و مناسب خودم رو انتخاب کنم. تا به بن بست نرسم.

اگر به بن بست رسیدین، سریع با یک کار خلاقانه از اون فرار کنین، یک کار خلاقانه انجام بدین، تا بتونین اون بن بست رو سریعاً رد کنین، چون دیگه نمی‌ذاره شما پیشرفت کنین، و هیچ موقع پشت اون دیوار نمونین. پشت اون بن بست نایستید.

اگر می‌بینید نمی‌تونین رد بشین از اون بن بست، بیاین و توی مسیرهای دیگه با خان‌های دیگه روبرو بشین برین و کارهای دیگه انجام بدین،



شاید توی کسب و کارهای دیگه موفق بشین. اما از کجا بدونیم مسیری که ما داریم می‌ریم بن بست هست؟ از کجا بدونیم به بن بست رسیدیم؟ یکی اینکه هر چی تلاش می‌کنیم، هیچ تغییری توی اون کسب و کار نمی‌بینیم. من هرچی میام تلاش می‌کنم، تبلیغاتم رو بیشتر می‌کنم، می‌یام روی مشتریام کار می‌کنم، نیروهام رو بیشتر می‌کنم، روی مزیت‌های رقابتیم دارم کار می‌کنم، می‌بینم هیچ تغییری اتفاق نمی‌افته، نه بهتر می‌شه و نه بدتر می‌شه، پس این مشخص می‌شه به بن بست رسیدم.



و مورد بعدی اینکه علاقه و انگیزم رو نسبت به اون کار از دست دادم، من دیگه هیچ علاقه‌ای به اون کار ندارم و هیچ انگیزه‌ای نسبت به اون کار ندارم - این بن‌بسته برای هر شخص - و این پایان کار هست. من روز جمعه نگران اینم که فردا می‌خوام برم سر کار، ناراحتم از اینکه چرا روز جمعه‌ام تموم شد و ای کاش این اتفاق نمی‌افتاد، و ای کاش تعطیلات بیشتر بود، این‌ها نشون می‌ده به بن بست رسیدیم، و دیگه نمی‌تونیم توی اون کسب و کار موفق باشیم. یا باید علاقه و انگیزمون رو افزایش بدیم، یا باید مسیرمون رو تغییر بدیم، وارد خان‌های دیگه‌ای بشیم، پس خیلی مهمه که من توی کسب و کاری



که دارم، علاقه داشته باشم بهش، و بدونم که این کسبوکار آیا منو به اهدافم می‌رسونه یا نه؟

چون اگر این موضوع رو من بدونم، انگیزه پیدا می‌کنم، انگیزه می‌گیرم که اون کار رو انجام بدم، هر چند سخت باشه.

با داشتن علاقه و انگیزه می‌تونم کارهای خیلی سختی رو انجام بدم، و مسیرهای سختی رو پشت سر بذارم.

یک خبر خوش

یک خبر خیلی خوش براتون دارم و اونم اینه که احتمال برنده شدن خیلی زیاد شده، اینکه ما بتونیم توی یک کسبوکار موفق بشیم، احتمالش خیلی زیاده، چون افراد و کسبوکارها زیاد شده و تعداد مسیرها افزایش پیدا کرده، راه‌های خیلی زیادی وجود داره که ما بتونیم موفق بشیم.

با آمدن اپلیکیشن‌های موبایل، با آمدن اینترنت، با آمدن امکانات و زیاد شدن نیازهای افراد، احتمال پیروز شدن افزایش پیدا کرد، و این‌که کسبوکارها دیگه الان تخصصی شدن، دیگه مثل گذشته نیستش که یک دانشمند؛ هم فیلسوف باشه، هم ستاره‌شناس باشه، هم ریاضیدان باشه، اونقدر اطلاعات زیاد شده و افزایش پیدا کرده که فقط افرادی که متخصص یک کار هستند، می‌تونن پیروز باشن و باید تخصصی روی کسبوکارها، تمرکز کنند، تا پیشرفت داشته باشن.

پس شما هم از این فرصت بی‌نظیر استفاده کنین و توی یک حوزه متخصص بشین، تا بتونین توی این حوزه اولین باشین، و به یک پاداش بزرگ برسین.



سه تصمیم مهم مشتری

خوب دوستان! اما با زیاد شدن تعداد فرصت‌ها، تعداد رقبا هم مسلماً افزایش پیدا کرده، توی هر کدوم از مسیرهایی که ما می‌خوایم بریم با رقبای خیلی زیادی برخورد می‌کنیم.

اما مشکلی که این رقبا ایجاد می‌کنند اینه که معمولاً مشتری با برخورد با محصولات تعداد زیاد، توی زمینه‌هایی که تعداد رقبا خیلی زیاد هستند، سه تا استراتژی رو پیش می‌گیره، سه تا تصمیم می‌گیره. یکی اینکه یا مشتری اصلاً نمی‌خره، وقتی می‌بینه که توی این حوزه اینقدر رقیب زیاده، اینقدر محصول زیاده، که تصمیم می‌گیره که اصلاً تصمیم نگیره و هیچ محصولی خریداری نکنه.

و دومین مورد اینکه ارزون‌ترین رو می‌خره، و ریسک خودشو کاهش می‌ده، می‌گه من از این محصول، ارزون‌ترین رو می‌گیرم، اگر خوب بود که می‌آم محصول دیگری رو می‌خرم، و اگه هم خوب نبود، که دیگه از این محصول اصلاً استفاده نمی‌کنم. پس می‌یاد و ارزون‌ترین مورد رو انتخاب می‌کنه.

و اما سومین مورد؛ میان و برند رو خریداری می‌کنند، وقتی رقبا خیلی زیاده مقدار ریسک هم افزایش پیدا می‌کنه، و به خاطر اینکه مشتری ریسک خودش رو کاهش بده میاد و از برندها خریداری می‌کنه، تا ریسکی انجام نداده باشه.

از کسانی خرید می‌کنه که قبلاً تست شدن، قبلاً انتخاب و امتحان خودشون رو پس دادن و دیگران این فرد رو به عنوان یک برند، و به عنوان یک محصول خوب قبول دارند، و ازش استفاده کردن، و دارن به به اون‌ها توصیه می‌کنند.



و معمولاً راحت‌ترین کار، برای ما اینه، که ما میام قبول می‌کنیم که معمولی باشیم، یک فرد متوسط باشیم، یک کسب‌وکار متوسط داشته باشیم، اگر ما قبول کردیم، که معمولی باشیم و متوسط باشیم، هیچ موقع مشتری از ما خرید نمی‌کنه، چون یا نمی‌خره، یا اگر بخره ارزون‌ترین رو می‌خره، یا اینکه برند رو می‌خره.

پس هیچ موقع از متوسط‌ها خرید نمی‌کنه، پس ما باید یا ارزون‌ترین باشیم، مزیت رقابتی ارزون ایجاد کنیم، یا اینکه خودمون رو به یک برند تبدیل کنیم. به بهترین تبدیل کنیم و به سمت موفقیت پیش بریم و خان‌هایی که در مسیر ما هست رو پشت سر بذاریم. دومین؛ اگر دیوها خیلی قدرتمندند و مسیر خیلی سخته، عبور کردن از این خان‌ها خیلی سخته، و ما توانایش رو نداریم، بیایم و بی خیال مسیر باشیم و کارمون رو ول کنیم.

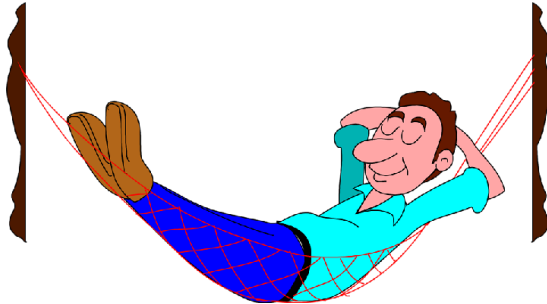


سومین کار؛ و سخت‌ترین کار اینه که از این خان‌ها عبور کنیم و پاداش رو به این قسمت و به این مورد می‌دن، به عبور کردن از این خان‌ها، معمولاً خیلی‌ها توی لحظه آخر کم میارن، اما یادتون باشه این لحظه آخره که باعث رشد شما می‌شه.

برای مثال توی ورزش، توی لحظات آخره که عضلات رشد می‌کنند.



و بدن ما داره رشد می‌کنه. خیلی‌ها در همین لحظه بی‌خیال می‌شن، و ادامه نمی‌دن، به محضی که ببینن یک فشار کوچیکی روشن میاد، فوری بی‌خیالش می‌شن، فوری بی‌خیال وزنه‌ها می‌شن و توی کسب‌وکار، سریع کسب‌وکار رو ول می‌کنند.



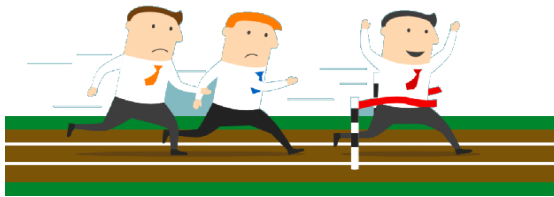
و در اصل این لحظه‌های آخره، که خیلی اهمیت داره اینجاست که شما داری رشد می‌کنی. و معمولاً بازنده‌ها هستند که دارند این کار رو می‌کنند، و کسب‌وکار رو ول می‌کنند، یا توی ورزش بی‌خیال می‌شن و ادامه نمی‌دن.

اما افراد موفق عکس این عمل می‌کنند، و توی حوزه خودشون بهترین می‌شن، وقت و انرژی می‌ذارن تا از این خان‌ها عبور کنند، این خان‌ها رو پشت سر بذارن، این دیوها رو نابود کنند، زمان می‌ذارن، تمرکز می‌ذارن، و بعد از اینکه این خان‌ها رو پشت سر گذاشتن، به یک درآمد بسیار فوق‌العاده، و به یک پاداش عالی می‌رسن، چرا؟

چون وقت گذاشتن، چون انرژی گذاشتن، کاری که ماها حاضر نبودیم این کارها رو انجام بدیم، ما حاضر نبودیم این وقت رو، این انرژی رو بذاریم و این سختی‌ها رو تحمل کنیم، و لحظه آخر بی‌خیال این سختی‌ها شدیم، و کار رو رها کردیم.



پس این پاداش کسانی هست که ایستادن توی این مسیر، « رنگین کمان پاداش انسان‌هایی است که تا انتها زیر باران می‌ایستند» پس یادتون باشه، شما توانایی این رو دارین که این خان‌ها رو پشت سر بذارین، و از این خان‌ها عبور کنین، یا این‌که می‌تونین، این توانایی رو کسب کنین، صبر کنین، و این خان‌ها رو پشت سر بذارین و این دیوها رو نابود کنین.



چند نکته مهم

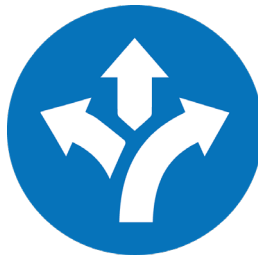
یکی این‌که مسیر مناسب خودتون رو انتخاب کنین، وارد مسیری بشین که مناسب استعدادهای خودتونه. خان‌هایی وجود داره، که به راحتی شما قادرین اون‌ها رو پشت سر بذارین، وارد مسیرهای خیلی سخت نشین، در حد خودتون مسیری مناسب با خودتون انتخاب کنین، و یادتون باشه بیشترین پاداش رو به سخت‌ترین مسیرها، می‌دن، دنبال مسیرهای آسون نباشین. اگر تونستین مسیر خلاقانه و آسونی پیدا کنین، خیلی عالیه. و اما این یادتون باشه که این مسیر هر چقدر سخت‌تر باشه، دست‌یابی به اون گنج سخت‌تره، و دیگران نمی‌تونن به این گنج شما دست پیدا کنند، و کار شما بسیار با ارزش‌تر می‌شه، و پاداشی که به شما می‌دن



خیلی ارزش بیشتری داره، به خاطر این که ما به این گنج برسیم نباید از این شاخه به اون شاخه بپریم.

باید وایستیم توی این خان‌ها و اون دیوها رو شکست بدیم، با اون‌ها مبارزه کنیم. زمانی که این خان‌ها رو رها می‌کنیم و وارد مسیری دیگه‌ای می‌شیم باعث می‌شه هر چقدر تلاش کردیم، توی اون مسیر قبلی بی‌فایده بشه، تلاش‌های قبلی ما دیگه هیچ فایده‌ای ندارن. پس اگر می‌خواین توی کسب‌وکارتون موفق بشین، از این شاخه به اون شاخه نپرید، و این کار رو انجام ندین.

من خودم بابت این موضوع در گذشته ضررهای خیلی زیادی به خودم زدم. کسب‌وکارهای زیادی داشتم، از این شاخه به اون شاخه می‌پریدم، سراغ کارهای مختلف می‌رفتم خیلی‌هاشونم موفق بودم، اون‌ها انرژی و زمان منو می‌گرفتن، و منو از هدف اصلی خودم دور می‌کردن.



موفقیت اصلی من، از زمانی شروع شد، که من فهمیدم به چه چیزی می‌خوام برسیم. و توی اون حوزه متمرکز شدم، زمان گذاشتم و دیگه از این شاخه به اون شاخه نپریدم.

یادتون باشه این خان‌ها، برای ما فرصت هستن، هر چقدر این خان‌ها سخت‌تر باشند، تعداد رقبای کمتری وارد این مسیر می‌شن، خوب هر چقدر آسون‌تر باشن، تعداد رقبای بیشتری دارن.



ما در گذشته کسب و کارهایی داشتیم، که با مبلغ‌هایی خیلی کم مثل سوپر مارکت می‌شد این کسب و کار رو راه‌اندازی کرد، یا کسب و کارهایی مثل فست فودها، برای همین تعداد رقبا توی این حوزه خیلی زیاد می‌شد. چون تعداد خان‌هایی که در مسیرش وجود داشت خیلی کمتر بود. برعکس اون کسب و کارهایی که خان‌هایی که در مسیر اون‌ها وجود داره بیشتره، تعداد رقبا توی اون کمتره.

یک مثال

شاید توی شغل بازیگری، توی کارهایی مثل فوتبال، تعداد رقبا مثل کسب و کارهای دیگه خیلی زیاد نباشه، چرا؟ چون خان‌هایی که توی مسیرشون وجود داره خیلی متفاوت‌تره، خیلی بیشتره، برای همین رقبای کمتری داره، اما یک فست فود رقبای خیلی زیادی داره، بی‌نهایت رقیب داره، چرا؟

چون خان‌هایی که وجود دارند بسیار ساده‌ترند، و اگر دوست داریم موفق بشیم، باید با تمام اشتیاق، و با تمام قدرت به سمت این خان‌ها بریم و این‌ها رو یک فرصت بدونیم، و کارهایی انجام بدیم که مردم در موردش با هم صحبت کنند، محصول و کالای شما رو انتخاب کنن، کارهای با ارزش انجام بدین. شما فرد ارزشمندی هستین، شما می‌تونین کارهای بزرگی رو انجام بدین، و در راستای اهدافتون قدم بردارین.

نترسین از اینکه خان‌هایی که روبروی شما هستن، چقدر بزرگند، اگر این توانایی رو در خودتون می‌بینید، اگر فکر می‌کنید این قدرت رو دارین که می‌تونین به این خان‌ها پیروز بشین، یا می‌تونین این قدرت رو به دست بیارین، بیاین و باهش روبرو شین و ازش نترسین، هر چقدر



توی این مسیر بیشتر دوام بیارین، و هر چقدر بیشتر این دیوها رو نابود کنین، اون‌ها رو ضعیف‌تر کنین می‌تونین به پاداش‌های خیلی بزرگتری برسین.

من یک مثال براتون بزنم؛

توی نواختن موسیقی خیلی‌ها دوست دارن گیتار بزنن، و بالون بزنن، و بی‌نهایت افراد زیادی هستند که این کار رو شروع کردن، رفتن و ساز خریدن و رفتن کلاس، اما وقتی با خان‌هایی که توی این مسیر وجود داره روبرو شدن، سریع شونه خالی کردن، و دوام نیاوردن. از افرادی که موسیقی رو شروع می‌کنن تنها شاید ۳ یا ۴ درصدشون موفق می‌شن که یک ساز رو به صورت کامل یاد بگیرن، و خیلی‌هاشون هم فقط یک آهنگ رو یاد می‌گیرند، و بعد از اون دیگه ادامه نمی‌دن، دورو بر من زیادند کسانی که رفتند ساز خریدند، و دیگه ادامه ندادند.





چرا که تحمل رویارویی با خان‌ها رو نداشتند، با این خان‌ها دوست نداشتند روبرو بشند و نمی‌خواستن که سختی بکشند، فکر می‌کردند که کار خیلی آسونیه، و می‌تونن این کار رو انجام بدن، و وقتی با این دیوها روبرو شدن شونه خالی کردن، و دیگه ادامه ندادن، و کسانی تونستند موسیقی رو به‌صورت کامل یاد بگیرند که توی اون حرفه موندند، تلاش کردند، روزهای زیادی رفتند کلاس، سختی‌های زیادی کشیدند، بیدار خوابی کشیدند، موسیقی تمرین کردند.

زمانی که ساز صدای خوبی نداره، کسی که می‌خواد این موسیقی رو شروع کنه - چون بلد نیست از اون ساز استفاده کنه - صدای خیلی آزار دهنده‌ای داره، و گوش فرد رو اذیت می‌کنه، اما فرد تحمل می‌کنه می‌مونه و تلاش می‌کنه، و به پاداش خودش می‌رسه، پاداشی که دیگران حاضر نبودند، اون سختی‌ها رو تحمل کنند و این پاداش، این شخص هستش و بی‌نهایت لذت بخش هست.

خوب برای این که بتونین این سختی‌ها رو تحمل کنین، قبل از این که یک کار رو شروع کنین، به سمت یک هدف برین، هدف خودتون رو روشن کنید، بگید می‌خواین موسیقی رو یاد بگیرین، می‌خواین به این رتبه از کسب‌وکار برسین، بهترین در منطقه و بهترین در کشور بشین. هدفتون رو که روشن کردین، بعد جلوش بنویسید که حاضرین بابت رسیدن به این هدف چه کار بکنین، چه چیزهایی رو می‌تونین از دست بدین، چقدر زمان می‌تونین بذارین، چقدر انرژی می‌تونین بذارین؟ چقدر حاضرین در این راستا تلاش کنین؟ تا به اون هدفتون برسین، جلوش بنویسید.

من حاضرم برای اهدافم حتی جونمم بدم، از جونم حاضرم بگذرم، تا به




اهدافم برسم، پس می‌تونم سختی‌ها رو تحمل کنم، چون قبلش مشخص کردم من تا پای جون حاضرم پای این اهدافم بایستم، و تمام تلاشم رو می‌کنم، تا به این اهدافم برسم.

اما اگر این اهداف رو قبلش مشخص نمی‌کردم، با رویارویی با یک دیو خیلی کوچیک، با وارد شدن به یکی از خان‌ها شونه خالی می‌کردم. از قبل مشخص کنیم که حاضریم چه هزینه‌ای پرداخت کنیم، تا به این هدفم برسم.

خوب دوستان به پایان فصل دوم رسیدیم؛ امیدوارم مطالبی که تا الان گفته شد؛ براتون مفید باشه و بتونید استفاده کنید. توی فصل سوم مطالب فوق‌العاده و بسیار عالی با شما خواهیم بود، امیدوارم بتونین کسب و کار فوق‌العاده‌ای داشته باشین و زندگی‌تون روزبه‌روز بهتر باشه، هر کجا که هستید موفق و پیروز باشید.

اگر هنوز عدد ۸ را به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ نفرستادید یا عضو سایت www.taghadosi.com نشدید همین الان این کار رو انجام بدید تا بتونید از مطالب رایگان با ارزشی که دراختیارتون می‌گذاریم استفاده کنید.

همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed_taghadosi

فصل سوم



هشت دلیل شکست



فصل سوم

هشت دلیل شکست

با فصل سوم «هشت خان کسب و کار» در خدمت شما عزیزان هستیم.

امیدوارم مطالبی که در فصل‌های قبلی گفته شد تا الان برای شما مفید و کاربردی بوده باشن؛ در فصل اول هشت خان کسب و کار بود که با همدیگه بررسی کردیم، و دیوهای هر خان رو گفتیم، و تجهیزات مورد نیاز برای رویارویی با این دیوها رو با همدیگه بررسی کردیم.





فصل دوم، در مورد خان مرگ با همدیگه صحبت کردیم؛ که رقبای ما چطوری میان و خان مرگ رو ایجاد می‌کنند؟ و اینکه ما برای بهترین بودن باید چکار کنیم؟ و چه اهمیتی داره که ما بهترین باشیم. و همچنین در مورد رسیدن به بن بست، توضیح دادیم که توی این فصل بحث بن بست رو بیشتر باهم دیگه کار می‌کنیم، و بررسیش می‌کنیم که چه کارهایی باید انجام بدیم و موضوع رو کامل ترش می‌کنیم، و چیزی که قراره توی این فصل گفته بشه هشت دلیل شکست رو می‌گیریم، و می‌گیریم که چرا ما تو این خان‌ها از این دیوها شکست می‌خوریم، و مورد دوم در مورد ترک مبارزه که شغلمون رو عوض کنیم، ترک کنیم و بریم سراغ مسیرهای دیگه و مورد آخر؛ در مورد انتخاب مسیر جدید که چطوری باید باشه، چطوری این کار رو انجام بدیم، تا وارد مسیر جدیدی در کسب و کار بشیم.

هشت دلیل شکست از این دیوها:

مورد اول: نداشتن زمان

ما اگه برای مبارزه با این دیوها زمان نداریم، و همچنین برای پیشرفت کسب‌وکارمون و برای آموزش دیدن و پیشرفت کردن، خوب طبیعتاً شکست می‌خوریم، ما باید زمان اختصاص بدیم، هر کسب‌وکاری به زمان نیاز داره، و یا شاید اینکه ما زمان رو درست محاسبه نکردیم، و توی یک زمان مناسبی وارد کسب‌وکار و مبارزه با این دیوها نشدیم، و شاید باید زودتر این کارها رو می‌کردیم. و این کسب‌وکار شاید الان دیگه نابود شده، پس یکی از عوامل شکست، زمان هست.



مورد دوم: تموم شدن پول

ما درست و دقیق بررسی نکردیم برای شروع این کسب و کار چقدر سرمایه نیاز داریم، و تکنیک‌های خلاقیت رو بلد نیستیم، نمی‌تونیم این مسیر رو دور بزنینم، اگر چند تا تکنیک خلاقیت بلد باشیم، شاید بتونیم سرمایه از جای دیگه‌ای جور کنیم، یا کار رو به نحوی انجام بدیم که نیاز به پول زیادی نداشته باشه، پس دومین عامل شکست پوله، که می‌تونه ما رو با شکست مواجه کنه، خیلی از کسب و کارها هستند که یک قسمتش انجام شده، و می‌تونسته یک پروژه خیلی موفق باشه، اما در انتهای کار پول و سرمایه کم آوردن و با شکست مواجه شدند، پس یکی از عوامل مهم شکست، پوله.

باید حواسمون به این موضوع باشه که توی مسیر پول کم نیاریم، یا اگر این اتفاق برای ما افتاد انقدر اعتبار داشته باشیم که بتونیم این پول رو جبران کنیم.

مورد سوم: ترسیدن

ما توی مسیر می‌ترسیم وقتی با یک خان جدیدی روبرو می‌شیم وقتی یک رقیب جدیدی وارد بازار می‌شه، یا اتفاقی برامون می‌افته، می‌ترسیم یا مهم‌تر از اون ما توی کسب و کارمون باید یک سری کارهایی انجام بدیم، که خیلی مهم‌اند، و از اهمیت زیادی برخوردارند، و ما ترس از انجام اون‌ها رو داریم و باید تصمیم‌هایی بگیریم، که اهمیت زیادی دارند. به عنوان یک مدیر، یک سری تصمیمات پایه‌ای باید برای کسب و کارمون بگیریم، و همش از گرفتن این تصمیمات می‌ترسیم و خودمون رو با چیزهای دیگه مشغول می‌کنیم. با کارهای ساده مشغول می‌کنیم و



می‌ترسیم که تصمیم بزرگ رو بگیریم. مثلاً می‌خوایم توی یک نمایشگاهی ثبت نام کنیم، یا توی جشنواره‌ای شرکت کنیم، یک کار تبلیغاتی بزرگ انجام بدیم، می‌ترسیم این کار رو انجام بدیم، خودمون رو به کارهای دیگه مشغول می‌کنیم تا از این تصمیم‌های بزرگ فاصله بگیریم.

مورد چهارم: از دست دادن علاقه و اشتیاق

هر کدوم از ماها، زمانی که یک کاری رو شروع می‌کنیم، در ابتدا کسب‌وکار برای ما هیجان داره، و انگیزه ایجاد می‌کنه، با تمام اشتیاق و با تمام علاقه این کسب‌وکار رو شروع می‌کنیم.

اما بعد از یک مدتی این علاقه و اشتیاق از بین می‌ره، ما باید این علاقه و اشتیاق رو تقویتش کنیم، روزبه‌روز بهترش کنیم، اگر این علاقه و اشتیاق از بین بره، باعث شکست ما می‌شه، ما در ابتدا این علاقه و اشتیاق رو داریم.

خیلی از افرادی که هر روز دارن از این شاخه به اون شاخه می‌پرن، یکی از دلایلی اینه ابتدا کار رو با تمام اشتیاق و شور شروع می‌کنند. اما بعد از مدتی علاقتشون رو از دست می‌دن و تصمیم می‌گیرند یک کار جدید شروع کنند، باز بعد از این مدت، همین اتفاق براشون می‌افته، علاقه و اشتیاق رو از دست می‌دن و به سراغ کسب‌وکارهای دیگه می‌رن.

مورد پنجم: جدیت در کار

من اگه کسب‌وکارم رو جدی بگیرم و یک کسب‌وکار مهم ندونم، برای کسب‌وکارم اهمیت قائل نشم، خوب طبیعتاً از اون دیوها شکست



می خورم، من نمی تونم اون خان ها رو پشت سر بذارم، پس باید برای من اهمیت داشته باشه و کارم رو جدی بگیرم، منظور من این نیست که خیلی کار رو سخت بگیرین، با جدیت تمام اون کار رو انجام بدین، یا اینکه توی محیط کار شوخی نکنین، اتفاقاً توی محیط کار شوخی کنین و محیط کار رو، به یک محیط لذت بخش تبدیل کنین، به یک جایی تبدیل کنین که کارمندان لذت ببرند، و خودتون هم لذت ببرین. شما می خواین یک مسیر رو طی کنین، به یک هدفی برسین، و شاید به اون هدف که رسیدین، بگین من این همه زمان گذاشتم ارزشش رو نداشتم، از اون مسیرون هم لذت ببرین، توی مسیری که دارین می رین، نهایت لذت رو ببرین، اما جدی باشین، جدیت رو به خرج بدین، تا بتونین به موفقیت برسین .

مورد ششم: تمرکز بر سختی های کوتاه مدت

توی هر کسب و کاری بالاخره یک سری سختی هایی وجود داره، اگر من فقط همین سختی ها رو ببینم، اون پاداش بزرگی رو که در انتها قراره به من بدن و بهش برسم رو اصلاً نبینم، و تمرکز کنم روی همین سختی ها و همش از این سختی ها ناله کنم. بگم بازار خوب نیستش، فروشم خوب نیستش، رقبا دارن این کار رو می کنن، نمی دونم پول کم دارم، سرمایه کم دارم، من باید این مدرک رو داشته باشم، این کار رو باید می کردم، اینجوری می شد، همش از این ها شکایت کنم، خوب مطمئناً نمی تونم موفق باشم.

اگر روی سختی های کوتاه مدت تمرکز داشته باشم و به این ها فکر کنم درسته من نمی گم وجود ندارن، وجود دارن، برای ما پیش میان، برای



تمام ما وجود دارن، خوب اگر این‌ها نبودن که چه نیازی به وجود ما بود، ما به خاطر همین سختی‌هاست که وجود داریم، اینجا هستیم که این کار رو انجام بدیم، اگر این سختی‌ها و این خان‌ها نبودن، اگر این دیوها وجود نداشتن، همه می‌تونستن به اون پاداشه برسن، و اونجا دیگه هیچ ارزشی نداشت، همین سختی‌ها هستن که به اون کار ارزش می‌دن، و اهمیتش رو می‌برند بالا، و هر چقدر مقدار اون‌ها زیاد باشه، خوب اون پاداشه هم بزرگتر می‌شه، پس تمرکز کنیم روی اون پاداشه، سختی‌های کوتاه مدت باعث نشن که ما کسب و کارمون رو رها کنیم، حواسمون به این سختی‌ها باشه.

مورد هفتم: انتخاب غلط یک مسیر

من مسیرم رو غلط انتخاب کردم، راهم درست نیست، این راه مناسب من نیست، راهی که من توش وارد شدم، دیگران شاید بتونن توش موفق بشن، شاید برای من مناسب نباشه، من مسیرم رو درست انتخاب نکردم و این باعث شکست من شده.

مورد هشتم: نداشتن خلاقیت

به نظر من یکی از مهمترین موارد نداشتن خلاقیت هستش، من اگر تکنیک‌های خلاقیت رو بلد باشم، تکنیک‌هایی که توی دوره «خلاقیت در کسب و کار» با همدیگه کار کردیم، اگر اون‌ها رو انجام بدم، خیلی می‌تونم موفق‌تر باشم، کسانی که توی کسب و کارشون خلاقیت ندارن، سریع شکست می‌خورن، چون راه جدیدی رو نمی‌تونن پیدا کنن، مسیر جدیدی براشون وجود نداره، و نمی‌تونن اون موانع رو پشت سر بذارن،



چون خلاقیت ندارن، خلاقیت یکی از مهمترین موارد توی کسب و کاره، هر چقدر خلاقیت مون بیشتر باشه درصد موفقیت ما هم افزایش پیدا می‌کنه.

پس تا جایی که می‌تونین خلاقیت خودتون رو افزایش بدین، برای این کار زمان و انرژی بزارین، به نظر من خلاقیت از نون شب برای هر فرد واجب‌تره، اگر در کسب‌وکار امروز، با تعداد رقبای خیلی زیادی که ما داریم خلاقیت نداشته باشیم، مطمئنم با شکست مواجه می‌شیم.

پس زمان بزارین ذهن‌تونو خلاق کنین، این کار خیلی می‌تونه تو موفقیت شما تأثیر بذاره، و می‌تونه باعث موفقیت‌تون بشه، و کسانی که خلاقیت ندارن، با سختی‌های زیادی مواجه می‌شن، و احتمال اینکه شکست بخورند خیلی زیاده.

اما پنج‌تا نکته در مورد ترک مبارزه:

نکته اول؛ ترک مبارزه شکست نیست «یک استراتژی آگاهانه است»

ترک مبارزه، همیشه یک شکست نیست، بعضی وقت‌ها یک استراتژی آگاهانه است، بعضی وقت‌ها راه حل اینه که ما مبارزه رو ترک کنیم، چون اگر بخوایم اونجا وایستیم و مبارزه رو ادامه بدیم باعث نابودی خودمون می‌شه، شاید کسب و کار ما دیگه الان مناسب این بازار نیستش، و از بین رفته و مبارزه بی‌فایده است.

بهترین راه حل ترک مبارزه است، اینکه بریم سراغ کسب و کارهای دیگه، پس این یادتون باشه ترک مبارزه خارج شدن از کسب‌وکار نیست، یک استراتژی آگاهانه است و به این افتخار کنیم که شما این رو تشخیص دادین، و فهمیدین که الان باید جای خودتون رو عوض کنین، پنیر شما



جایجا شده، پس شما هم جایجا می‌شین، خوب پس اینو به عنوان یک شکست نبینید.



نکته دوم؛ ترک مبارزه، بهتر از کنار آمدن هست

خیلی بهتر از اینه که ما کنار بیایم. من افراد زیادی رو دیدم که از کسب‌وکار خودشون خوششون نمی‌یاد، و لذت نمی‌برند، و باهانش کنار میان، می‌گن حالا اشکالی نداره، حالا کجا رو می‌خوایم بگیریم، با یک درآمد خیلی ناچیز و پایین، به همون راضی می‌شن، و توی همون کسب‌وکار به همون شکل می‌مونن.

و اگر این کسب‌وکار رو رها کنن خیلی بهتره، می‌تونند در یک کسب‌وکار دیگه‌ای، موفق بشن. اما اون‌ها راه حل رو انتخاب کردن، امیدوارم شما جزو این افراد نباشین، که الان کسب‌وکاری داشته باشین که بهش هیچ علاقه‌ای ندارین، چون این کار شما رو هیچ وقت به اهدافتون نمی‌رسونه. پس کارهایی انجام بدین که بهش علاقه دارین و هیچ‌وقت با کسب‌وکارتون کنار نیاین، اگر از کسب‌وکارتون راضی نیستین، خوشتون نمی‌یاد، رهاش کنید، در مورد این موضوع می‌گم که چطوری کسب‌وکار رو رها کنیم، و وارد یک کسب‌وکار جدیدتر بشیم.



نکته سوم؛ دیدن پرتگاه قبل از رسیدن به اون

شما پرتگاه رو در اول مسیر دیدید، می‌دونین ادامه دادن این مسیر خوب نیستش، پس باید مبارزه رو ترک کنین، قرار نیست که حتماً به اون پرتگاه برسین، بعد پرت بشین و نابود بشین، اگر جلوتر بتونین این پرتگاه رو ببینین، و بدونین که کسب‌وکار شما آینده خوبی نداره، بهترین کار اینه که مبارزه رو ترک کنین و وارد کسب‌وکار دیگه‌ای بشین.

نکته چهارم؛ عجله داشتن

یادتون باشه که هیچ موقع توی ترک مبارزه، عجله نکنین، شاید راه دیگه‌ای وجود داشته باشه، دوستان زیادی که میان پیش من برای گرفتن مشاوره، وقتی بررسی می‌کنم، می‌بینم هیچ کاری برای کسب‌وکارشون نکردن، و توی تغییر مسیر خیلی عجله می‌کنن، سریع راهشون رو عوض می‌کنند.

اگر شاید یه کم، مداومت داشتند شاید اگر راه دیگه‌ای رو امتحان می‌کردند، می‌تونستن توی همون کسب‌وکار به موفقیت برسن، اما این کار رو انجام نمی‌دن، این زحمت رو به خودشون نمی‌دن، و سریع راهشون رو عوض می‌کنند.

خوب شاید این مسیر یا راه خوبی نباشه، یک کمی صبر کنید، ببینین راه دیگه‌ای وجود نداره، نمی‌تونین کار دیگه‌ای انجام بدین، با کس دیگه‌ای مشورت کنین، شاید یک راه حل خوب به شما پیشنهاد بده، یک حرکت خلاقانه بزنین و هیچ وقت عجله نکنین، مبارزه رو سریع ترک نکنین، چون شما توی این کسب‌وکار سال‌ها زحمت کشیدین، بابت این کسب‌وکار روزها زمان گذاشتین، کلی انرژی گذاشتین، و با تغییر مسیر



و ترک مبارزه انگار شما بی‌خیال این زحمات تون شدین و دارین اون‌ها رو از دست می‌دین، پس لطفاً عجله نکنین.

نکته پنجم؛ زمان و وقت گذاشتن

یادتون باشه ۸۰ درصد فروش‌ها بعد از هشت بار پیگیری اتفاق می‌افته شما باید برای فروش زمان بذارین، مداومت داشته باشین، اگر یک بار جواب رد شنیدین، سریع شونه خالی نکنین و مبارزه رو ترک نکنین، زمان بزارین، صبر کنین، و پیگیری کنین، شاید به موفقیت برسین.

پس یادتون باشه من اگر می‌خوام، از یک کسب‌وکاری خارج بشم، باید مداومت داشته باشم، زمان بزارم، صبر کنم، و تمام راه‌ها رو امتحان کرده باشم، بعد تصمیم بگیرم از این کسب‌وکار خارج بشم، نه اینکه عجله کنم و تصمیم بگیرم فوری از اون کار خارج بشم، مخصوصاً تو کار فروش، من باید مداومت داشته باشم، باید انرژی بزارم، تا بتونم مشتری خودم رو راضی کنم و مشتری‌های ثابت جمع کنم.

مشتری دفعه اول به من اعتماد نمی‌کنه، اما امکان این‌که توی دفعات بعدی به من اعتماد کنه خیلی زیاده، پس لطفاً وقت بذارید و روی فروش خودتون کار کنید، فکر کنید، بررسی کنید، بعد مبارزه رو ترک کنید.

استراتژی آب: از صف خارج نشید

یکی از مواردی که من خودم خیلی دوستش دارم، استراتژی آب، آب یک استراتژی خیلی قشنگی داره، صبر می‌کنه، مداومت می‌کنه، و راه خودش رو پیدا می‌کنه.

شما اگه طبیعت رو نگاه کنین، می‌بینین که آب کوه‌ها رو شکاف داده،



سنگهای سختی رو از مسیر خودش برداشته، و راه خودش رو باز کرده، شما هم از این استراتژی آب استفاده کنین، اگر یک آبی روی یک سنگ خیلی سختی چکه کنه، قطره قطره بریزه، بعد از چند وقت اون سنگ رو سوراخ می کنه، هر چند هم اون سنگ سخت باشه.



حتی جالبه بدونین بعضی از فولادهای خیلی سخت رو با آب برش می زنن، آب رو، آن قدر متمرکز می کنن روی یک نقطه، تا اون قسمت رو برش می زنه، پس از این استراتژی، شما هم استفاده کنین، صبر کنین، مثل یک آب باشین، آب یک مایعه، اما سخت ترین فولادها رو برش می زنه، شما هم می تونین این کار رو انجام بدین، کارهای سخت رو انجام بدین، به شرط اینکه مداومت داشته باشین، و از اون صف خارج نشین.

موفقیت یک شبه

بینید دوستان موفقیت یک شبه به وجود نمی یاد، افرادی که موفق شدند، سالها زحمت کشیدند، سالها تلاش کردند، با دیوهای مختلف جنگیدند، خانهای زیادی رو پشت سر گذاشتند، تا به یک موفقیت رسیدند، موفقیتها یک شبه به وجود نیومده، اگر شما کسی رو می بینید



که یک شبه به یک موفقیتی رسیده، پشتش سال‌ها برنامه‌ریزی و تلاش بوده، تا تونسته اون شب، به اون هدفش برسه.



اگر توی زندگی و کسب‌وکار خودتون، با مسائلی روبرو می‌شین با دیوهای این‌چنینی برخورد می‌کنین، بدونین این یک فرصته، همین دیوها و خان‌ها هستند که باعث با ارزش شدن کار شما می‌شن، اگر اون‌ها وجود نداشتن کار شما هیچ ارزشی نداشت، پس اون‌ها رو با جون و دل بخرین، و هر موقع توی کسب‌وکارتون مشکلی به وجود می‌یاد، به جای اینکه ناراحت باشین، خوشحال باشین.

برای خود من، هر موقع توی کسب‌وکارم به مشکلی برخورد می‌کنم خیلی خوشحال می‌شم، متوجه می‌شم که دارم یک کار بزرگی رو انجام می‌دم، و این خان‌ها دارن از کسب‌وکار و گنج من محافظت می‌کنند، اگر اون‌ها نبودند افراد دیگه هم به راحتی می‌تونستن این کارها رو انجام بدن، دیگه اون کار من هیچ ارزش و اهمیتی نداشت.

پس هر موقع با مشکلی برخورد می‌کنید، خوشحال باشید، و این نوید رو به خودتون بدین، که پاداش بزرگی در انتظار تونه و اگر بتونین این



سختی‌ها رو تحمل کنین، به یک پاداش خیلی بزرگی می‌رسین.

من ۵ تا سوال آماده کردم، که قبل از اینکه کسب‌وکارتون رو ترک کنید باید از خودتون بپرسین.



سؤال اول؛ اینه که آیا تمام راه‌ها رو امتحان کردین؟

دیگه هیچ راهی نمونه؟ مسیری وجود نداره؟ هیچ‌کار خلاقانه دیگه‌ای نمی‌تونن انجام بدی؟ تا بتونی این بن‌بست رو پشت سر بزاری؟ آیا تمام این مسیرها رو رفتی یا نه، راهی وجود داره، مسیری وجود داره که با اون می‌تونن به موفقیت برسی؟ که در راستای همین کارت باشه، که مجبور نشی این کارت رو رها کنی.

سؤال دوم؛ تعیین مسیر جدید

آیا مطمئنی مسیر جدید می‌تونه برات خوب باشه؟ شاید مشکل از مسیر نیستش، خیلی وقت‌ها مشکل از خود ماست، ما باید خودمون



رو و توانایی‌هایمون رو تغییر بدیم، و شاید تلاش بیشتری نیاز داریم تا به موفقیت برسیم، و ایراد از مسیری که داریم طی می‌کنیم نیست و از خان‌ها و دیوها نیست، ایراد از خودمونه اگر کمی بتونیم خودمون رو قوی‌تر بکنیم، بتونیم خودمون رو تغییر بدیم و به این دیوها پیروز بشیم. پس مسیر جدید رو بررسی می‌کنیم، شاید اونم خیلی مسیر جالبی نباشه، و همین مسیری که داریم کار می‌کنیم همین کسب‌وکاری که داریم، خیلی از اون بهتر باشه، و این رو بررسی کنیم که آیا مسیری که می‌خوایم بریم می‌تونه بهتر از این مسیر باشه؟ یا نه؟ این می‌تونه یک دید خیلی خوبی به ما بده، که کسب‌وکارمون رو ترک کنیم، یا توش بمونیم و تلاش بیشتری انجام بدیم.

سوال سوم؛ چکار کنم که این زحماتی که تا حالا کشیدم بی‌فایده نشه؟

برای مثال پیام کسب‌وکارم رو به دیگران بفروشم، شاید افراد دیگه‌ای وجود دارند که احساس می‌کنند که من یک کسب‌وکار خیلی فوق‌العاده‌ای دارم، پیام و این کسب‌وکار رو در اختیار اون‌ها قرار بدم، و تجربیاتم رو به اون‌ها انتقال بدم، و بابتش یک مبلغی کسب کنم، که توی کسب‌وکار جدیدم خیلی به دردم می‌خوره، توی خان سرمایه اولیه، می‌تونم ارزش استفاده کنم، و اونجا می‌تونه به دردم بخوره.

پس سؤالش اینه که چکار کنم که این زحماتم بی‌فایده نشه؟ شاید یکی از جواباش این باشه که مسیر جدیدی که دارم، انتخاب می‌کنم، طوری باشه که خان‌های مشترک با این کسب‌وکار داشته باشه، مثل تغییر رشته توی دانشگاه.



من وقتی می‌خوام از یک رشته‌ای به رشته‌ی دیگه برم، بعضی از درس‌ها مشترک هستند، و چون مشترک هستند تطبیق می‌خوره و دیگه نیازی نیست، مجدد اون‌ها رو پاس کنم، چون اون‌ها رو قبلاً توی رشته قبلی خودم پاس کردم، و مسیر خیلی برام راحت‌تر می‌شه. توی کسب و کارم هم همین‌طور، من یک سری مسیرهایی رو طی کردم، و شاید یک سری تجهیزات و یک سری مهارت‌هایی دارم، که می‌تونه توی مسیر جدید به دردم بخوره. به جز مهارت‌هایی که دارم، زحماتی که کشیدم، تجربه‌هایی که کسب کردم، چطوری می‌تونه توی مسیر جدید به من کمک کنه، مسیری انتخاب کنم که توی اون کار یا توی مبارزه با دیوهای اون مسیر به دردم بخوره، و برام کاربردی باشه.

سوال چهارم؛ آیا دیگران هم این مسیر رو بن بست می‌دونن؟

آیا دیگران هم با من هم عقیده‌اند، اگر دیگران عقیدشون اینه که نه این مسیر بن بست نیست، شما می‌تونین توی همین کار موفق باشین، ازشون راه حل بخواین، بگین خوب، من چطوری می‌تونم موفق باشم؟ از نظر من این مسیر بن بسته، اما شمایی که می‌گید، این مسیر بن بست نیست، چکار کنم که موفق بشم؟ به من راه حل بدین، تنها گفتن این موضوع برای من کافی نیست، به من راه حل بدین، چه راه حل و کار خلاقانه‌ای انجام بدم، تا از این بن بست رهایی یابم؟ از دیگران سوال کنیم، از مشاورهای خوب، از کسانی که توی این کار تجربه دارن، استفاده کنیم، تا بتونیم از این بن بست خارج بشیم.



سوال پنجم؛ آیا پشتکار می‌تونه شرایط رو عوض کنه؟

آیا اگر من بتونم تلاش بیشتری بکنم شرایط عوض می‌شه؟ اگر اینجوریه، من پیشنهاد می‌کنم کسب و کارتونو ترک نکنین، تو کسب و کار خودتون بمونین، تلاشتون رو بیشتر کنین، و به یادگیری تون ادامه بدین، تا انشاءالله بتونین یک کسب و کار فوق‌العاده‌ای داشته باشین و به رتبه اول دست پیدا کنین و از مزایای رتبه اول بودن استفاده کنین. خوب حالا که تصمیم گرفتیم کسب و کار خودمون رو تغییر بدیم، و مسیر رو عوض کنیم، یک مسیر مناسب رو چطوری پیدا کنیم؟ و تشخیص بدیم، مسیر، مسیر مناسبه؟

اول؛ تحقیقاته، ما بریم در مورد این مسیر اطلاعات کسب کنیم

هر چقدر اطلاعات بیشتر و دقیق‌تر باشه، می‌تونیم با دید باز این مسیر رو انتخاب کنیم، پس تا جایی که می‌تونین، تحقیق کنین، بررسی کنین، از افراد مختلف سوال کنید، به یکی دو نفر قانع نباشید، از ده نفر، سی نفر، که این کار رو قبلاً انجام دادن، بپرسین و تحقیقات کنین و در مورد این کسب و کار اطلاعات جمع‌آوری کنید.

دوم: کشف خان‌ها و دیوهایی که توی اون مسیر وجود دارن

من باید ببینم که با چه خان‌هایی مواجه‌ام، چه دیوهایی بر سر راه من وجود دارن، برم و اون‌ها رو بررسی کنم. که آیا توانایی ورود به این خان‌ها رو دارم، آیا مناسب من هستن، من می‌تونم این مسیر رو طی کنم. برای مثال خان روابط رو چطوری می‌تونم طی کنم.



سوم؛ خان ارتباطات

اگر کسب‌وکاری که من انتخاب کردم، بعد از تحقیق و بررسی متوجه می‌شم که نیاز به ارتباطات خیلی قوی داره. کاری هست که نیاز به پارتی‌های خیلی خوب داره، این کار، مناسب شما نیست، اگر شما هم کسی هستین که مثل من پارتی خوبی ندارین، نمی‌تونه این مسیر برای شما مناسب باشه، و مسیرهایی انتخاب کنیم که نیاز به روابط آن‌چنانی نداشته باشه.

چهارم؛ کسب تجربه

من قبل از این که وارد این مسیر بشم، و بخوام هزینه‌های آن‌چنانی بپردازم، برم و تجربه کسب کنم، شاگردی کنم و یاد بگیرم از تجربه‌های دیگران استفاده کنم. به جای اینکه ضرر کنم، برم آموزش ببینم، از تجربیات دیگران استفاده کنم اگر قرار باشه من خودم این تجربه رو کسب کنم و کسب‌وکار رو شروع کنم، باعث می‌شه ضررهای خیلی زیادی بکنم، پس من می‌رم و از تجربه‌های دیگران استفاده می‌کنم. تجربه اون‌ها رو کسب می‌کنم، بعد کسب‌وکارم رو شروع می‌کنم.

پنجم؛ شروع خلاقانه

ما هر چقدر بتونیم این کسب‌وکار جدید، در این راه جدید رو که می‌خوایم بریم، بعد از کسب تجربه خلاقانه‌تر شروع کنیم، می‌تونه به ما کمک کنه یک کار خلاقانه انجام بدیم، کسب‌وکاری داشته باشیم که خلاقیت توش زیاد باشه، نسبت به کارهای دیگه متمایز باشه، ما دیگه



مسیر دیگران رو نرییم، و از راه اون‌ها استفاده نکنیم، چون اگر راهی که اون‌ها رفتن، ما هم بریم، شاید ما به یک نتیجه دیگه‌ای برسیم، و قرار نیست ما به نتیجه اون‌ها برسیم و احتمال شکست زیاد هست. پس هر چقدر خلاقانه باشه، می‌تونه به ما کمک کنه، و توی شناسوندن کسب‌وکارمون به دیگران، برامون مفید باشه. اما بعد از این که تصمیم گرفتیم بعد مسیرمون رو تغییر بدیم.

تغییر مسیر

باید این انتخاب‌مون درست باشه، اگر این انتخاب مناسب نباشه، خوب طبیعتاً دوباره با شکست مواجه می‌شیم و بعد از چند وقت باید دنبال یک مسیر جدید، یک کسب‌وکار جدید باشیم. و مورد بعدی، این‌که ایجاد امنیت کنیم، تا جایی که می‌تونیم ریسک رو کاهش بدیم، هر چقدر میزان ریسک‌مون کاهش پیدا کنه، اگر بعداً بخوایم کسب‌وکار رو رها کنیم، ضرر کمتری می‌کنیم. پس توی اون کسب‌وکار ایجاد امنیت کنیم.

اول به این صورت که من یک کسب‌وکاری دارم و ازش یک درآمدی کسب می‌کنم، که روزمرگی‌ام داره طی می‌شه، اما خیلی نمی‌تونم توش پیشرفت کنم، دنبال اینم که یک پیشرفتی داشته باشم، مثلاً یک جا کارمندم، میام بیرون یک کسب‌وکاری تشکیل می‌دم، اول از اون تایم‌های خالی که دارم، مثلاً تایم بعدازظهر یا در روز یک زمانی می‌ذارم، بین روز و یک کسب‌وکاری تشکیل می‌دم، مسیر جدیدم رو می‌رم در موردش اطلاعات کسب می‌کنم، و شروع می‌کنم به کسب‌وکار کردن، وقتی به یک درآمد کوچکی رسید که می‌تونه به من کمک کنه بعداً از



این کسب‌وکارم خارج می‌شم.
 اول اونجا دایره امنیت ایجاد می‌کنم، بعد از اینکه دایره امنیت رو ایجاد کردم، از این کسب‌وکارم خارج می‌شم، و وارد دایره امنیت دیگه‌ای می‌شم اگر یک دفعه این کسب‌وکارم رو رها کنم، و توی اون مسیرمم موفق نشم، می‌تونه ضربه زیادی به من بزنه، کارآفرین‌های بزرگ همیشه از این استراتژی استفاده می‌کنند.



برای مثال: بیل‌گیتس، زمانی که می‌خواست مجموعه خودش رو راه‌اندازی کنه، از دانشگاه استعفا نداد، رفت و مرخصی گرفت که یک وقت اگر اینجا شکست خورد و براش خوب نبود، بتونه برگرده به دانشگاه، پس شما اول یک دایره امنیت ایجاد کنین، بعد از اون کسب‌وکار قبلی تون وارد این مسیر جدید بشین، اما قبل از اینکه این مسیر رو شروع کنین من از تون یک خواهش دارم، و اونم اینه که بن‌بست‌ها و محدودیت‌ها رو قبل از اینکه وارد بشین، برای خودتون تعیین کنین، مشخص کنین که کی حاضرین اون کسب‌وکار رو رها کنین، چه موقع، تا چه حد حاضرین این مسیر جدید رو ادامه بدین، و اگر به چه موردی رسیدین، اون رو رها می‌کنین؟



تعیین بن‌بست‌ها

قبل از این‌که وارد یک کاری بشین، این‌ها رو تعیین کنین، چون خیلی‌ها این کار رو انجام نمی‌دن و باعث می‌شه باز اون راه جدید رو عوض کنن و وارد یک مسیر دیگه‌ای بشن، چون این هدف رو از قبل مشخص نکردن، بن‌بست‌ها رو قبل از این‌که وارد کسب‌وکار بشین، مشخص کنین که من حاضرم کی این کسب‌وکار رو رها کنم، هر موقع خواستین کسب‌وکار رو رها کنین، برگردین به اون بن‌بست‌هایی که روز اول داشتین، اگر روز اول که می‌خواستین شروع کنین، نوشتین که من تا پای جونم می‌مونم و هرگز این کسب‌وکار رو رها نمی‌کنم و من تا لحظه آخر هستم، تا لحظه‌ای که حتی یک مشتری باشه، من این کسب‌وکار رو ادامه می‌دم، وقتی برمی‌گردیم و این نوشته‌ها رو می‌بینیم تصمیم می‌گیریم، که ادامه بدیم اما اگر از قبل این رو مشخص نکرده باشین، که کی حاضرین این کسب‌وکار رو رها کنین، با کوچکترین سختی و با کوچکترین مشکل ره‌اش می‌کنین، پس قبل از اینکه شروع کنیم حتماً این کار رو انجام بدین، تا دچار همه کاره و هیچ‌کاره بودن نشین، هر روز شغل عوض نکنین، از این شاخه به اون شاخه نپرین، پس حتماً قبل از شروع کسب‌وکار این موارد رو تعیین کنید.






خوب دوستان به پایان این کتاب هم رسیدیم، امیدوارم مطالبی که در این کتاب گفته شد؛ براتون مفید باشه خیلی خوشحالم که در خدمتتون بودم برای من باعث افتخار بود.

از طریق سایت www.taghadosi.com

و شماره تلفن ۵ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ می تونین همیشه همراه ما باشین. با ارسال نام خانوادگی تون یا عدد ۸ به همین شماره و توی شبکه های مجازی برای من پیام بزارین در اولین فرصت پیام های شما رو جواب می دم و امیدوارم بتونم با جواب هایی که به شما می دم تغییر و تحولی توی کسب و کارتون ایجاد کنم. امیدوارم هر کجا که هستید موفق و پیروز باشین. لطفاً ما رو همراهی کنید. همچنین برای دیدن آموزش های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed_taghadosi

از عمل کار بر آید به سخن دانی نیست

با تشکر مهندس سعید تقدسی



در اصل این یک کتاب نیست بلکه روش‌های کاملاً کاربردی برای موفقیت در کسب‌وکار و افزایش فروش هست که خودم اون‌ها رو در کسب‌وکارهای مختلف تست کردم و به زبان ساده و خودمانی توی این کتاب نوشته‌ام و این کتاب دارای دستورالعمل هست تا مخاطب دقیقاً بداند باید چه کار کند. همچنین این کتاب توسط افراد موفق مثل جناب حاج‌آقای هاشمیان بنیان‌گذار و مدیریت محترم صنایع کاغذی خراسان (گلریز) جناب آقای دکتر علیرضا نبی کارآفرین برتر سه سال متوالی کشور تأیید شده و متن تأییدیه‌ها در ابتدای کتاب قرار گرفته است. جهت تهیه این کتاب و دیگر محصولات آموزشی، می‌تونید از طریق سایت ما به آدرس: www.taghadosi.com اقدام کنید.



- ۱ - هشت مرحله‌ای که باید در کسب و کار طی کنید تا به موفقیت برسید. دیوهای که در هر کدام از این مرحله‌ها وجود دارند و برای مقابله با این دیوها چه تجهیزات و ابزار لازم دارید تا آن‌ها را شکست بدید.
- ۲ - خان مرگ: مرحله‌ای حساس که قبل از ورود به هر کسب و کار آن را تشخیص ندهیم ما رو نابود خواهد کرد.
- ۳ - چرا توی هر کسب و کاری بعضی‌ها خیلی بیشتر درآمد دارن و چند برابر دیگران می‌فروشند؟
- ۴ - بن‌بست: از کجا بودونیم به بن‌بست رسیدیم و چطور باید از آن خارج بشیم؟
- ۵ - تغییر شغل: آیا کارم رو تغییر بدم؟ برای ورود به شغل جدید چه کارهای باید انجام بدم؟
- ۶ - هشت دلیل شکست ما در کسب و کار چیست؟ چرا ما در کسب و کارمان شکست می‌خوریم و برای جلوگیری از این شکست‌ها چه کارهای باید انجام بدیم؟



یکی از بزرگترین اشتباهات مدیران این هست که فکر می کنند ایراد کار آن‌ها در تجهیزات هست اما معمولاً اکثر آنها در نیروی انسانی مشکل دارند.

کارمندان ما فقط با ۵۰ درصد توان خود کار می کنند ما باید بتوانیم کاری کنیم که آن‌ها با انگیزه بیشتری کار کنند و از کارشان لذت ببرند. **ایجاد مزیت رقابتی:** یکی از بهترین و راحت ترین روش‌ها برای ایجاد مزیت رقابتی در بازار پر از رقبای بزرگ و کوچک، داشتن کارمندان بهتر است و اگر دوست دارید کارمندان متفاوت و عالی داشته باشید باید بتوانید در آن‌ها انگیزه ایجاد کنید تا با تمام توان و قدرت برای شما کار کنند.

۱- چطور نیروهای رایگان استخدام کنیم و آن‌ها با تمام انگیزه برای ما کار کنند.

۲- افزایش عملکرد کارمندان: چگونه عملکرد کارمندان مان را روز به روز افزایش بدیم و بیشترین بازدهی را از آن‌ها بگیریم.

۳- ۶۹ روش افزایش عملکرد در کارمندان گفته می‌شه که کاملاً کاربردی و تست شده هستند و به سرعت می‌تونید اون‌ها را در کسب و کارتون به کار بگیرید و عملکرد کارمندان تان را چند برابر کنید.

۴ - تست مازلو به صورت کاملاً کار بردی برای شناسای نیازها



فیلم دوره خلاقیت در کسب و کار

اگر دوست دارید کسب و کار متفاوتی داشته باشید و نسبت به رقبا در برتری قرار بگیرید، اگر تغییر نکنیم نابود خواهیم شد این کارگاه بی نظیر شامل سه جلسه آموزش تکنیک های خلاقیت در کسب و کار هست. دست آورد های شما در این دوره

- ۱ - ارزش معنوی: هر یک ساعت تفکر از هفتاد سال عبادت مورد قبول بهتر هست ما در این دوره موتور ذهن شما را فعال می کنیم.
- ۲ - ذهن خلاق برای تمام زندگی: اگر این تکنیک های فوق العاده را یاد بگیرید در تمام جنبه های زندگی می توانید خلاق باشد و مورد احترام دیگران قرار بگیرید.
- ۳ - حداقل به ۱۰ تا ایده عالی می رسید: که می تواند کسب و کار و زندگی شما را متحول کند.
- ۴ - یادگیری حداقل ۳۰ تکنیک خلاقیت: در این دوره بی نظیر حداقل ۳۰ تا تکنیک یاد می گیرید که باعث خلاق شدن شما می شود.
- ۵ - افزایش فروش: با خلاق شدن ذهن شما و اجرای ایده های خلاقانه فروش شما به شدت افزایش پیدا می کند.
- ۶ - اعتماد به نفس: افراد خلاق همیشه از اعتماد به نفس بالایی برخوردار هستند که این اتفاق برای شما هم رخ خواهد داد.
- ۷ - امنیت شغلی: افراد خلاق هرگز از اخراج شدن نمی ترسند و به راحتی در هر لحظه و هر مکان کسب درآمد می کنند.



یک تصور اشتباه وجود دارد که خیلی‌ها فکر می‌کنند راه‌اندازی کسب‌وکار فقط با سرمایه‌های چند میلیون تومانی و هزینه‌های سنگین امکانپذیر است اما حتی اگر شرایط مالی مناسبی ندارید می‌توانید با کمترین سرمایه‌اولیه و با به کار بردن روشهای این کتاب کسب‌وکار خودتون رو راه‌اندازی کنید یا در کسب‌وکار خودتان خلاقیت‌های فوق‌العاده انجام دهید.

هدف اصلی من از نوشتن این کتاب شکستن ساختار ذهنی شما بوده چون اگر نحوه فکر کردن و نگاه شما به کسب‌وکار تغییر کند ایده‌های بسیار زیبا و کاربردی به ذهن شما خواهد رسید که می‌توانند شما را ثروتمند کنند، پس لطفاً هنگام خواندن این کتاب خوب فکر کنید و زمانی که ایده‌های به ذهن‌تان رسید سریع یادداشت کنید اگر این کار را نکنید چند روز بعد کلاً ایده‌ها از ذهن شما خواهند رفت و نابود خواهند شد.

اگر به ایده‌ای رسیدید که خنده‌دار بود از نوشتن آن نترسید خیلی از کسب‌وکارهایی که الان وجود دارند روزگاری برای انسان‌ها خنده‌دار بودند و کسی فکر نمی‌کرد یک روزی این کسب‌وکارها اجرایی شوند.

«بهترین ایده ایده‌ی هست که خودتان باورش دارید»

اینستاگرام ما: @saeed_taghadosi

www.taghadosi.com

