



مدت زمان تخمینی برای مطالعه این مقاله ۳ دقیقه و ۳۰ ثانیه می باشد

مقدمه

چگونه کسب و کار جدید خود را آغاز کنیم؟ یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های مهم افراد، پاسخ همین سؤال است. قبل از شروع یک کسب و کار جدید باید بدانیم که به چه کسب و کاری علاقه داریم و آیا در آن مهارت لازم را داریم یا خیر؟ باید تمام جوانب کار را بررسی کنیم تا در کسب و کار جدید خود بهترین باشیم.

برای داشتن یک کسب و کار جدید موفق باید ۴ نکته‌ی بسیار مهم را لحاظ کنیم:

انتخاب کسب و کار جدید:

قبل از شروع یک کسب و کار جدید باید از علاقه‌ای که به آن دارید مطمئن شوید. در واقع علاقه‌ی شما به آن مهم‌ترین عامل موفقیت شما در آن است. معمولاً افراد به این توجه نمی‌کنند و به‌طور کاملاً ظاهری تصمیم می‌گیرند. برای مثال چون دیده‌ام که فردی دیگر در آن شغل موفق شده، دست به انتخاب می‌زند. البته این مورد هم مهم است در صورتی‌که قبل از آن به کسب و کارمان علاقه‌مند باشیم. استیو جابز در مصاحبه‌ای به جوانان جمع توصیه می‌کند: کسب و کاری را انتخاب کنید که به آن علاقه دارید؛ چون موفقیت آنقدر سخت است که اگر عاشق فعالیت‌هایی که در شغل انجام می‌دهی، نباشی، خسته می‌شوی.

تنها انگیزه‌ی ادامه راه در مسیر موفقیت، عشق است. زمانی که عاشق کسب و کارت هستی با وجود تمام سختی‌ها، ادامه می‌دهی و تا رسیدن به هدف تلاش می‌کنی. در غیر این صورت دیر یا زود پشیمان می‌شوی.

ایجاد کسب و کار جدید



تحقیق و بررسی تمام جوانب کسب و کار جدید:

این مرحله را باید بلافاصله پس از مرحله اول انجام دهی؛ یعنی به محض کشف کسب و کار مورد علاقه ات باید شروع به تحقیق کنی؛ نه از هر کسی! فقط از افرادی که مسیر پیش روی تو را قبلاً طی کرده اند؛ افراد موفق راهنماهای گران قیمت هستند که می توانی برای شروع راحت تر به دانسته هایشان اعتماد کنی. معمولاً افراد از اینکه توسط این افراد پذیرفته نشوند؛ ترس یانگرانی دارند؛ پیشنهاد می کنم کتاب مهارت درخواست کردن را از بخش کتاب های سایت دانلود کرده و حتماً بخوانید. نوع ارتباط شما و شیوهی بیان شما بسیار مهم است؛ بنابراین همیشه سعی کنید مانند حرفه ای ها ارتباط موثر برقرار کنید؛ یعنی به شکلی که نه تنها شم را رد نکنند بلکه استقبال هم کنند. این نیاز به تمرین و تمرکز ذهن دارد. مهارت برقراری ارتباط آسان است اگر اصولش را یاد بگیرید. قلم و دفتری همراه داشته باشید تا تمام نکات را یادداشت کنید. ذهن فقط ۳۷ ثانیه یک مطلب را در خودش حفظ می کند که اگر



تمام موارد گفته شده را با نوشتن حفظ کنید، خیالتان راحت می شود که هیچ چیز را فراموش نخواهید کرد.

شروع کردن کسب و کار جدید:

تردید و نگرانی در ابتدای راه احساسی کاملاً طبیعی است. حتی انسان های موفق نیز این حس را تجربه کرده اند. این افراد با وجود تمام نگرانی ها با اعتماد به نفس کامل شروع کرده اند. حتماً شنیده اید: یک سفر صد کیلومتری با قدم اول آغاز می شود. وقتی زندگینامه ای انسان های موفق را مطالعه می کنیم به این می رسیم که از خیلی کوچک شروع کرده اند. برای مثال آقای قنادان که محصولات مجید را تولید می کند؛ در ابتدا با دست فروشی کارش را شروع کرده و بعدها بارونق کسب و کارش آن را وسعت داده و حالا به این نتایجی که می بینید؛ رسیده است. حتماً زندگینامه ای این مرد بزرگ را در بخش زندگینامه ای ثروت مند ان جهان سایت مطالعه کنید. سعی کنید قبل از شروع کسب و کارتان زندگینامه ای انسان های موفق را مطالعه کنید، این به شما کمک می کند تا قوی تر و با اعتماد به نفس بیشتری شروع کنید.

ادامه دادن کسب و کار جدید:

به مرور که در کسب و کار جدید خود رشد می کنید، اتفاقات و مسائل مختلفی پیش خواهد آمد که انتظارشان را نداشته اید؛ این قاعده ای موفقیت است: هر چه تو بزرگ تر شوی، مسائل و مشکلات نیز بزرگ تر می شود؛ اما این نباید تو را بترساند؛ چون تو نیز روز به روز قوی تر می شوی. دست از تلاش بردار؛ با مسائل به دید فرصت مواجه شو، تو با حل کردنشان قوی تر می شوی! رابرت کیوساکی در کتاب هوش مالی به نکته ای مهمی اشاره می کند:

شما با حل مسائل مالی، روز به روز توانمندتر می شوید، هر چه مسائل بزرگ تر باشد شما برای حلشان به هوش مالی بیشتری احتیاج دارید به همین دلیل روز به روز رشد خواهید کرد.

نتیجه گیری



شروع یک کسب و کار جدید قبل از هر سرمایه‌ی مالی به یک انسان با اعتماد بهن فس و بانگیزه نیاز دارد. تو برای شروع؛ به همین دو فاکتور بیش از هر چیزی احتیاج داری. اعتماد به خودتان وانگیزه و شوقی فراوان برای تحقق تکتک خواسته‌هایتان. کسب وکار خود را آغاز کنید، همیشه با نگرش مثبت هر کاری را شروع کنید، شک‌ها و تردیدها را کنار بگذارید. اگر نشود؟ اگر نتوانم؟ اگر شکست بخورم؟ و... را دور بریزید. با توکل به خدا شروع کنید.

حتما این کتاب را مطالعه کنید:

چنانچه موفق به اتمام این مقاله در مدت تخمینی نشده اید به سایت [تست](#)

[تندخوانی](#) مراجعه نمایید

خواهشمندیم با **دیدگاه** سازنده خود ما را در ارائه هرچه بهتر مقالات یاری نمایید

[تیم آموزشی ماهان تیموری](#)

ارائه دهنده آموزش های [کسب و کار](#) ، [کارآفرینی](#) ، [بازاریابی و فروش](#)

برای دانلود PDF مقاله روی لینک زیر کلیک نمایید

