

چطور می‌توانم یک کارآفرین پولساز شوم؟ از کجا شروع کنم؟

اگه می‌خواهی یک کارآفرین پولساز بشی باید بدونی که کارآفرینان پولساز اول از همه دارای طرز فکر کارآفرینی هستند.

مقاله مرتبط: [طرز فکر کارآفرینی](#)

دانلود پادکست: [چگونه یک کارآفرین پولساز شوم](#)



برای تبدیل شدن به یک کارآفرین پولساز شاید بهتره یکم روی عادت‌هامون کار کنیم .

این مقاله برای اعضای سایت بهترین ایده تهیه شده است. www.behdarinideh.com

صدها فایل‌های آموزشی را همین حالا دریافت کنید. [دریافت فایل‌های آموزشی](#)

همه‌ی ما عادت‌های نامناسب کاری داریم که باعث می‌شوند از بهره‌وری مان کم بشه و عملکرد مناسبی نداشته باشیم. و گاهی اوقات هم جلوی کارآفرینی ما را می‌گیرند و نمی‌گذارند آن مسیری را که می‌خواهیم به‌درستی طی کنیم.

اما همین‌که به قدم گذاشتن در مسیر کارآفرینی فکر کنید همه‌چیز عوض می‌شود. کارآفرینی به شما جهت، اختیار و آزادی بیشتری می‌دهد، اما از طرف دیگر، مسئولیت بیشتری نیز در قبال تصمیم‌گیری‌ها و رفتارها برایتان در بر خواهد داشت. بیشتر اقدامات شما نه تنها تأثیری مستقیم و قابل‌توجه بر سلامت و آینده‌ی کسب‌وکار شما خواهد داشت، بلکه الگوی افراد دیگری خواهند شد که با شما کار می‌کنند و سنگ محک کل سازمان را رقم خواهند زد.

پس لازم است قبل از تبدیل شدن به یک کارآفرین پولساز، مطمئن شوید این ۱۰ عادت نامناسب کاری را از زندگی حرفه‌ای خودتان حذف کرده‌اید.

۱- عدم برنامه‌ریزی روزانه

هر کارمندی شاید بتواند با این عادت بد امورات شغلی خود را به‌نوعی رفع و رجوع کند، اما یک کارآفرین اگر اولویت‌های مشخصی نداشته باشد شاید هیچ‌وقت نتواند گلیم خود را از آب بیرون بکشد.

راهکار: شما به‌عنوان یک کارآفرین پولساز باید هرروز و هر هفته، تمام کارهای ضروری خود را مرور و آن‌ها را برحسب اولویت سازمان‌دهی کنید.

۲- پاسخ‌دهی سریع به ایمیل‌های دریافتی

پاسخ‌دهی فوری تقریباً همیشه نکته‌ی خوبی محسوب می‌شود. اما پاسخ‌دهی به ایمیل‌ها در تمام طول روز شیوه‌ی مناسبی برای پرداختن به کارهای روزانه نیست و بهره‌وری شما را پایین خواهد آورد.

راهکار: به عنوان یک کارآفرین پولساز، پروژه‌ها و کارهای خود را از پیش برنامه‌ریزی کنید و اجازه ندهید ایمیل‌های دریافتی، مدام حواس شما را پرت کنند.

البته تنها استثنای این قانون می‌تواند ایمیل‌های کارکنان فروش شما باشد که پاسخ‌دهی به موقع به آن‌ها ممکن است برای انعقاد یک قرارداد فروش ضروری باشد.

۳- ارتباطات کم بازده و ناکارا

ایمیل‌ها و مکالمات بی‌بازده ممکن است در کار روزانه‌ی افراد مشکل خاصی ایجاد نکنند، اما در یک کسب‌وکار در حال شکوفایی چنین مشکلاتی می‌توانند دشواری‌هایی جدی ایجاد کنند و شرکت شما را غیرحرفه‌ای جلوه دهند.

راهکار: از مهارت‌های ارتباطی خود فهرستی تهیه کنید و هر مهارتی را که لازم است بهبود دهید. عجله به خرج ندهید و در مورد آنچه می‌خواهید بگویید یا بنویسید خوب فکر کنید.

۴- عادت کردن به روزمرگی انعطاف‌ناپذیر

روتین‌های روزمره برای بهره‌وری مفید واقع می‌شوند، مخصوصاً برای اموری که ممکن است در حالت عادی از خاطر بروند. اما عادت کردن به یک روتین خاص به شکلی عمیق و غیرقابل تغییر می‌تواند هنگام مواجهه با تغییرات غیرمنتظره (که در استارت‌آپ‌ها امری اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شوند) شما را در موقعیت ضعف قرار دهد.

راهکار: شما به عنوان یک کارآفرین پولساز، باید آن‌قدر انعطاف‌پذیر باشید که در صورت لزوم بتوانید رویکرد خود را تغییر دهید.

۵- کار کار کار

ادامه‌ی کار در زمان استراحت، اغلب اوقات برای انجام کار بیشتر شیوه‌ی مفیدی تلقی می‌شود. چون می‌توانید این یکی دو ساعت وقت خالی‌تان را به ساعات کاری روزانه‌ی خود

این مقاله برای اعضای سایت بهترین ایده تهیه شده است. www.behtarinideh.com

صدها فایل‌های آموزشی را همین حالا دریافت کنید. [دریافت فایل‌های آموزشی](#)

اضافه کنید. اما این کار می‌تواند به قیمت خستگی ذهنی و کاهش بهره‌وری شما تمام شود. شش ساعت کار فوق‌العاده برای یک کارآفرین بهتر از هشت ساعت کار معمولی است. در ضمن خطر فرسودگی شغلی را نیز از یاد نبرید.

راهکار: به‌عنوان یک کارآفرین پولساز، ساعتی را مشخص کنید و خود را موظف کنید راس آن ساعت محل کار خود را ترک کنید.

۶- تأخیر

اگر کارمند باشید و مثلاً در پاسخ‌دهی به یک ایمیل کمی تأخیر کنید معمولاً اتفاق خاصی نمی‌افتد. اما اگر به‌عنوان یک کارآفرین در ملاقات با مشتریان بالقوه‌ی خود با تأخیر حاضر شوید، نه تنها به وجهه‌ی خود آسیب می‌زنید، بلکه به الگویی نامناسب برای تیم خود نیز تبدیل خواهید شد. بالا و پایین کردن برنامه‌ی شخصی‌تان مشکل خاصی به وجود نمی‌آورد اما اگر باکسی قراری می‌گذارید، باید به‌موقع سر وعده‌ی خود حاضر شوید.

۷- ترس از نه گفتن

کلمه‌ی «نه» در رده‌های پایین‌تر شرکت‌ها یک تابو محسوب می‌شود. به نظر می‌رسد عادت بله گفتن به همه‌چیز، سال‌هاست در زندگی کاری ما جاری و ساری است. اما وقتی به یک کارآفرین پولساز تبدیل می‌شوید، باید به نه گفتن عادت کنید. همه‌ی مشتریان ارزش فروش ندارند. همه‌ی متقاضیان ارزش استخدام ندارند. هر ایده‌ای هم ارزش دنبال کردن ندارد.

۸- تعلل در انجام پروژه‌های مهم

باقی ماندن پروژه‌های بزرگ روی میز کار شما به‌عنوان یک کارمند شاید مشکل خاصی ایجاد نکند. اما تعلل در رسیدگی به پروژه‌های بزرگ و مهم به‌عنوان یک کارآفرین پولساز، فقط اوضاع را بدتر خواهد کرد.

راهکار: اگر نمی‌توانید کاری را انجام دهید، آن را به کس دیگری بسپارید یا از بیرون کمک بگیرید. هر کاری که لازم است انجام دهید، فقط پروژهها را عقب نیندازید.

۹- به تعویق انداختن تصمیمات سخت

شما احتمالاً در موقعیت شغلی کنونی خود با تصمیم‌گیری‌های زیادی مواجه نمی‌شوید؛ حداقل در مقایسه با خیل تصمیماتی که باید به‌عنوان یک کارآفرین پولساز بگیرید. تصمیمات دشوار ممکن است به شما ضرر بزنند اما بالاخره باید در قبالشان موضعی اتخاذ کنید.

راهکار: حتی یک تصمیم بد هم از بلاتکلیفی بهتر است. بنابراین عادت به تعویق انداختن تصمیم‌گیری‌ها را همین امروز کنار بگذارید.

۱۰- انجام همزمان کارها

انجام همزمان چند کار مختلف نیز یکی از آن عادت‌های مزاحمی است که فقط «به نظر می‌رسد» باعث صرفه‌جویی در زمان می‌شود. در واقعیت، این کار باعث حواس‌پرتی و عدم تمرکز شما خواهد شد به‌گونه‌ای که اگر به‌صورت جداگانه به هر یک از آن کارها می‌پرداختید نتیجه‌ی بهتری می‌گرفتید. فراموش نکنید که به‌عنوان یک کارآفرین، به تمام تمرکز خود احتیاج خواهید داشت.

این ۱۰ عادت نادرست لزوماً کسب‌وکار شما را نابود نمی‌کنند، اما می‌توانند بهره‌وری و اثربخشی توانایی‌های شما را با اختلال مواجه کنند و باعث شود شما هیچ‌وقت یک کارآفرین پولساز نشوید.

مطمئن باشید از بین بردن این عادت‌ها به‌طور کامل به صبر و بردباری نیاز خواهد داشت، اما ارزشش را دارد.