

# قلاب نامرئی

راهکارهای ساده و عملی جهت خلق، حفظ و توسعه کسب و کار

مهدی بهرامی راد



## امام صادق علیه السلام:

کسی که خود را برای روزی خانواده اش به زحمت می اندازد و تلاش می کند، مانند رزمنده ای است که در راه خدا می جنگد.

«کافی، ج ۵، ص ۸۸»



قلاب نامرئی

*invisible hook*

مندی بهرامی راو

سرشناسه	:	بهرامی راد، مهدی، ۱۳۵۹-
عنوان و نام پدیدآور	:	قلاب نامریبی / نویسنده مهدی بهرامی راد؛ ویراستار علی‌رضا حسنی.
مشخصات نشر	:	تهران : موسسه آموزشی تألیفی ارشدان، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	:	۱۳۰ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۸۸۲۵-۳
وضعیت فهرست نویسی	:	فیپا
موضوع	:	کارآفرینی
		موفقیت در کسب و کار
		بازاریابی
شناسه افزوده	:	حسنی، علیرضا، ۱۳۵۷-، ویراستار
رده بندی کنگره	:	HB۶۱۵
رده بندی دیویی	:	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی	:	۹۵۲۹۷۳۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی:	:	فیپا
Entrepreneurship		
Success in business		
Marketing		



### مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

نام کتاب:	قلاب نامریبی
نویسنده:	مهدی بهرامی راد
ویراستار:	علی‌رضا حسنی
ناشر:	آموزشی تألیفی ارشدان
ویرایش:	اول
نوبت چاپ:	اول ۱۴۰۲
طراح و گرافیکست:	<a href="http://www.irantypist.com">www.irantypist.com</a>
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۸۸۲۵-۳
شمارگان:	۱۰۰۰
ارتباط با نویسنده:	۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲
مرکز خرید آنلاین:	<a href="http://www.arshadan.com">www.arshadan.com</a>
	<a href="http://www.arshadan.net">www.arshadan.net</a>
مرکز پخش و توزیع:	۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰
قیمت:	۱۴۴۰۰۰ تومان



تمام افکارتان را روی کاری که در دست دارید متمرکز کنید،  
پرتوهای خورشید تا زمانی که کانونی نشوند نمی سوزاند.



## فهرست مطالب



زندگی نامه نویسنده .....	۱۳
مقدمه .....	۱۷

### فصل اول : شخصیت کارآفرینی

خلق ارزش .....	۲۵
خلق ارزش سه زیرمجموعه دارد .....	۲۶
شخصیت .....	۲۶
خصوصیت های یک کارآفرین موفق .....	۲۷
شخصیت التزامی .....	۲۷
شخصیت تحلیلی .....	۳۲
شخصیت چالشی .....	۳۳
شخصیت حل مسئله .....	۳۵

## فصل دوم: مراحل ایجاد کسب و کار

- گام اول: انضباط شخصی..... ۴۳
- گام دوم: ایده و طرح..... ۴۴
- بررسی روندها ..... ۴۶
- جابجا کردن زمین بازی ..... ۴۶
- دیدن قبل و بعد کسب و کار..... ۴۷
- گام سوم: سرمایه ..... ۴۸
- تعریف سرمایه ..... ۵۰
- اعتبار سازی ..... ۵۱
- ارتباط ..... ۵۲
- جمع بندی بخش اول که خلق بود ..... ۵۳
- حفظ کسب و کار..... ۵۵
- جذب ..... ۵۵
- تبلیغات و جذب ..... ۵۷
- در دسترس بودن ..... ۵۸
- دیده شدن..... ۵۸
- متمایز بودن ..... ۵۹
- غافلگیری ..... ۵۹

- ۶۱..... متمایز بودن
- ۶۲..... یادآوری
- ۶۲..... پیشنهاد خوب
- ۶۲..... نکته خیلی مهم:
- ۶۳..... بخش سوم: توسعه کسب و کار
- ۶۳..... سرمایه‌گذاری باز و بسته
- ۶۴..... سرمایه‌گذاری مکمل و موازی
- ۶۷..... شروع از امروز

### **فصل سوم: خطای محاسباتی**

- ۷۱..... خطای محاسباتی

### **فصل چهارم : ۱۰ گام برای توسعه کسب و کار**

- ۸۹..... بالا بردن آگاهی
- ۹۱..... گام اول: ساخت ارتباط مؤثر
- ۹۲..... یافتن افراد مؤثر
- ۹۳..... معرفی حرفه‌ای



- ۹۷..... پیدا کردن کانال‌های ارتباطی خوب
- ۹۹..... گام دوم: حفظ ارتباطات گذشته
- ۱۰۲..... گام سوم: جلسات کاری با مزیت
- ۱۰۳..... پشتیبانی سریع
- ۱۰۳..... گام چهارم: ساخت تجربه لذت بخش
- ۱۰۸..... گام پنجم: کسب و کارمان را گره بزنیم به کسب و کار دیگران
- ۱۰۹..... گام ششم: کمتر کارکنیم بیشتر فکر کنیم
- ۱۱۰..... قانون هشتاد بیست
- ۱۱۱..... چهار کار اصلی صاحب کسب و کار
- ۱۱۴..... چهار مرحله سیستم سازی
- ۱۱۵..... گام هفتم: به حسابتان برسید قبل از اینکه به حسابتان برسند
- ۱۱۸..... گام هشتم: همکاران و کارمندان ..
- ۱۲۰..... نکته اول
- ۱۲۰..... نکته دوم
- ۱۲۰..... گام نهم
- ۱۲۲..... گام دهم

## پیشگفتار ناشر :

به نام ایزد دانا که آغاز و انجام از آن اوست

هرگز دل من ز علم محروم نشد      کم ماند ز اسرار که مفهوم نشد  
اکنون که به چشم عقل در می‌نگرم      معلوم شد که هیچ معلوم نشد

ای دانای بی‌همتا، ای بخشنده ایی که ناخواسته عطا فرمایی و هر نیازمندی را به عدالت بی‌نیاز گردانی، مگر اینکه نالایق باشد و آن عنایت را به بازگونه از دست دهد. در عرصه پیشرفت تکنولوژی در هزاره سوم هنوز نیاز بر مطالعه کتاب در کنار استفاده از منابع کامپیوتری و اینترنت احساس می‌شود. از این بابت خوشحالیم که می‌توانیم در جهت اعتلای علم، دانش و فرهنگ کشور قدمی هر چند کوچک برداریم.

و من الله التوفیق

دکتر شمس‌الدین یوسفیان

مدیر مسئول انتشارات ارشدان

## رسول اکرم (ص)

عبادت ده جزء است که نه جزء آن در کار و تلاش برای به دست آوردن روزی حلال است.

«مستدرک الوسائل، ج ۳۱، ص ۲۱»

## آموزش، مشاوره، کوچینگ

برگزاری جلسات، همایش و کارگاه‌های آموزشی در حوزه کسب و کار و فروش

با ارسال عدد ۳ به سرشماره:

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲

می‌توانید برای خرید کتاب یا درخواست مشاوره اقدام فرمایید.

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲



## زندگی نامه نویسنده

تابه حال چند شغل عوض کرده‌اید؟ چند بار ورشکست شده‌اید و بدهی به بار آورده‌اید؟ در روز چقدر به روزگار بدو بیراه می‌گویید و غر می‌زنید؟ خودم موارد بالا را چندین بار تجربه کرده‌ام و می‌دانم چقدر اوضاع بدی می‌شود که مرتب چیزهایی که فکر می‌کنیم با نتایجی که در عمل انجام می‌دهیم متفاوت از کار درمی‌آید. ظاهراً کسب و کار داریم، ظاهراً همه چیز هم خوب است، ولی ناگهان که به خودمان آمده‌ایم همه چیز را باخته‌ایم.

من مدت‌های طولانی با خودم درگیر بودم و فکر می‌کردم که چرا این اتفاق‌ها برایم می‌افتد. کار و تلاش می‌کنم، برنامه‌ریزی می‌کنم ولی موفقیت مالی و شغلی در کار نیست. ولی به نتیجه منطقی نرسیدم، به همین خاطر تصمیم گرفتم اطلاعاتم را در این زمینه بالا ببرم. مطالعه کتاب‌های خوب در حوزه کسب‌وکار را شروع کردم. نکات کاربردی که می‌آموختم را هم خود به کار می‌بستم و هم برای دیگران بازگو می‌کردم که آن‌ها هم انجام دهند. به مرور نتایج کوچک و مثبت خودشان را نشان دادند و متوجه شدم مسیر را درست می‌روم. این مطالب را باید در مدارس و دانشگاه‌ها به ما می‌آموختند، ولی متأسفانه هیچ‌کدام از این مطالب در کتاب‌های دانشگاهی نیز یافت نمی‌شود، کتاب‌های مفید در لابه‌لای انبوه کتاب‌ها خاک می‌خورند ولی ما همت نمی‌کنیم آن‌ها را مطالعه کنیم و نکات مفید را یاد بگیریم و به کار بیندیم. بر آن شدم گوشه‌ای کوچک و فوق‌العاده کاربردی از انبوه نکات عملی که هم خود تجربه کرده‌ام و هم در مشاوره‌ها و دوره‌های آموزشی که برای سایر کسب‌وکارها برگزار کرده‌ام و نتیجه‌اش را دیده‌اند را با شما به اشتراک بگذارم که خیلی سریع تغییری ویژه در کسب‌وکارتان به وجود آید. این کتاب مخصوص کسانی است که می‌خواهند بدانند چگونه از صفرِ صفر به درآمدهای بالا و نجومی که حد اعلای ظرفیت کاری‌مان باشد، برسند.



---

---

در یک نظرسنجی که مدتی پیش انجام شد، بالغ بر هفتاد درصد از مردم، عامل اصلی عدم راه‌اندازی یک کسب‌وکار را تنبلی دانستند. عده‌ای هم بهانه نداشتن ایده خوب و دسته‌ای هم بهانه‌ی نداشتن تخصص آورده بودند.

این کتاب از چهار فصل کلی برخوردار است که در آن می‌آموزیم چگونه یک کسب‌وکار را خلق کنیم، چطور آن را حفظ کنیم و چگونه و با چه روش‌هایی آن را توسعه دهیم؛ همچنین ده ایده برای رشد و موفقیت در کسب‌وکار خدمتتان تقدیم می‌گردد. امیدوارم بعد از مطالعه کتاب، هیچ بهانه‌ای نتراشید و تعلل و تنبلی را کنار بگذارید و با تمام انرژی و انگیزه برخیزید و عمل کنید. در نشست‌ها و کار را به بعد موکول کردن هیچ رشد و موفقیتی وجود ندارد.







## مقدمه

در ابتدا دو برگه با رنگ‌های قرمز و سفید بردارید. در برگه قرمز بنویسید که شش ماه و یک سال آینده دوست دارید ماهیانه چه درآمدی داشته باشید.

حالا برگه را روبروی چشم‌هایتان نگه‌دارید و پاره‌اش کنید. اکنون در برگه سفید همان رقم درآمدی که برای خودتان در نظر گرفته بودید را در ده ضرب کنید و بنویسید. مجدد خوب به آن نگاه کنید، زیر آن اسمتان را بنویسید و در جیب‌تان بگذارید.



حتماً سؤال برایتان پیش آمده که چرا این کار را باید انجام دهیم؟ این سؤال را در گوشه ذهنتان داشته باشید تا به پاسخ آن برسیم. حال من این سؤال را از شما می‌پرسم چرا نمی‌توانیم ده برابر شدن، صد برابر شدن یا حتی هزار برابر شدن کسب و کارمان را ببینیم؟ شاید بعضی بگویید عدم توانایی یا باور نداشتن یا وضع بحرانی موجود و خیلی چیزهای دیگر. بگذارید داستان واقعی خودم را برایتان بگویم. چند سال پیش صاحب یک فروشگاه بزرگ رایانه، آن هم با گردش مالی بالا و چندین کارمند بودم. به خودم که آمدم متوجه شدم انبوه بدهی اطرافم را گرفته و باینکه علتش را الآن خوب می‌فهمم، ولی آن موقع ورشکستگی بزرگی را برایم به ارمغان آورد. مرتب از خودم می‌پرسیدم که چرا این اتفاق برایم افتاد؟! کاملاً بی‌انگیزه و بی‌هدف، با انبوه بدهی و مشکلات مالی و خانوادگی و از همه بدتر شرایط بد جسمی، احساس بدبختی می‌کردم. مجبور شدم به خاطر امرار معاش، به دنبال کار دیگری بروم یا درجایی استخدام شوم. گاهی بی‌انگیزه و بی‌هدف در خیابان‌ها پرسه می‌زدم تا اینکه در یک روز بارانی و در کنار یکی از خیابان‌های شلوغ زمانی که داشتم در پیاده‌رو قدم می‌زدم، پایم سُر خورد و با صورت به زمین افتادم. چنان دردی در تمام وجودم حس کردم که تا آن روز تجربه‌اش را نداشتم. درد زیادی تمام وجودم را فراگرفت و با بغض به خود می‌گفتم که این شرایط حق من نیست.



این ماجرا گذشت و تا مدت‌ها به خاطر آن آسیب رنج می‌کشیدم حتی هم‌اکنون که دارم این کتاب را می‌نویسم آن درد به یادم است. همان درد موجب شد که خیلی چیزها در مسیر زندگی‌ام تغییر کند. دنبال چراها و علت‌ها بروم و دریچه‌ای جدید برایم باز شود. تا اینکه با زندگی‌نامه شخصی آشنا شدم که خیلی برایم جالب بود. شخصی که به خاطر سیلی و کتک خوردن خیلی درد کشید و آن درد موجب شد که مسیر زندگی‌اش تغییر کند. با خود گفتم چقدر جالب، شخص دیگری هم هست که از زمانه سیلی و کتک خورده و دردکشیده. او کسی نیست به جز مرتضی سلطانی. در اینترنت جستجو کنید زندگی‌نامه‌اش را خواهید یافت. مرتضی سلطانی می‌گوید: در آن زمان در قبرستان، پیرمردی سنگِ قبر عزیز از دست رفته‌اش را نوازش می‌کرد که شروع کردم به شستن آن قبر؛ وقتی کارم تمام شد چشمم به دستان او بود تا پولی به من بدهد تا بتوانم قبرهای دیگری را تمیز کنم. روزی زوجی به قبرستان آمدند و مرتضی را پابرهنه می‌بینند. شرایطش را می‌پرسند. او را می‌برند و برایش یک جفت دمپایی می‌خرند که دیگر پابرهنه نباشد. دمپایی از پای مرتضی بزرگ‌تر بود و چون مرتضی به آن عادت نداشت، در بازی با بچه‌ها آن‌ها را می‌بازد و دوباره پابرهنه می‌شوند.

مدتی بعد که دوباره آن زوج به قبرستان آمده بودند مرتضی را می بینند که هنوز پابرهنه است. مرد متعجب علت را جویا می شود و مرتضی صادقانه می گوید که دمپایی ها را در تپله بازی باخته است. مرد عصبانی می شود و مرتضی را به باد کتک می گیرد. همسرش می رسد و مرتضی را از زیردستان مرد نجات می دهد و مرد به مرتضی می گوید مثل آدم زندگی کن. مرتضی می گوید که آن سیلی و کتکی که در آن روز خورد نقطه عطف بزرگی در زندگی اش بود. بعد از گذشت چند روز، با پولی که از شستن قبرها به دست آورد یک واکس و برس خرید و به شغل واکس زدن کفش های مردم پرداخت و از آن روز به بعد به موری واکسی معروف شد. مرتضی با اولین درآمدش همان کفش هایی که باخته بود را خرید. ولی او آن قدر مصمم بود که در سن بیست و هشت سالگی یک خانه در لندن خریده بود و یک خانه هم در تهران. فرض من بر این است که اکنون همه شما مثل آقای مرتضی سلطانی می خواهید از صفر شروع کنید. آن هم سالم و بدون رانت و پارتی. می خواهید رشد کنید. کسی که نه خانواده پولداری داشته و نه سرمایه و نه حامی. آدمی که موقع شروع هیچ چیزی نداشت. ولی روز اول شما از روز اول ایشان خیلی بهتر است. مشکل این است که اکثر افراد نمی توانند ده برابر شدن کسب و کارشان را ببینند و باور کنند. چون درگیر یک قالب هستند. دور خودشان یک خط کشیده اند و فکر می کنند که سقف درآمد آن ها همین قدر است.



با این پیش فرض‌ها دوباره تکرار می‌کنم که می‌خواهیم در این کتاب در مورد اینکه چطور یک کسب و کار را خلق کنیم. چگونه حفظش نماییم که این مرحله خیلی مهم است و با چه روش‌هایی آن را توسعه دهیم که به درآمدهای ده، صد یا هزار برابری برسیم، صحبت کنیم. مسئله‌ای که در همین ابتدا باید به آن توجه داشته باشید و از اهمیت زیادی برخوردار است این است که ما یک کار را شروع می‌کنیم ولی در همان یک کار باید صد خود را بگذاریم؛ یعنی کاری را که می‌خواهیم شروع کنیم بعد از اینکه همه جوانب را مورد تحلیل و بررسی قرار دادیم و از خوب بودن آن مطمئن شدیم باید در همان کار تمام توان، انرژی، امکانات و منابع خودمان را به کار بگیریم. بقیه‌اش با کسی است که عده‌های ما برایش هیچ است. تاریخ امروز که این عدد را نوشتید را به یاد داشته باشید و با خدای خود بگویید خدایا من همین هستم. می‌خواهم شروع کنم و بقیه‌اش با شمایی که همه گنج‌ها تحت سلطه توست.

**با آرزوی موفقیت و تندرستی برای تمام جوانان ایران عزیز**

مهدی بهرامی راد

## قابل توجه مخاطبین گرامی

در حال حاضر نسخه کامل کتاب در  
فرمت های PDF، نسخه چاپی و صوت کتاب،  
آماده می باشد.

جهت ثبت سفارش و یا درخواست  
مشاوره به شماره زیر پیام دهید.

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲



فصل اول

## شخصیت کارآفرینی

قبل از راه اندازی یک کسب و کار جدید، موضوعات مختلفی را باید مد نظر قرار داد که یکی از مهم ترین آن ها، شناخت شما از خودتان و شخصیت کارآفرینتان است.





## خلق ارزش

تمام کاری که ما به عنوان صاحب کسب و کار می‌خواهیم و باید انجام دهیم خلق ارزش است. اگر می‌خواهیم درآمد عالی، تیم و تشکیلات و سیستم و سازمان خوبی داشته باشیم اولین سؤال این است که چه چیزی می‌خواهیم خلق کنیم؟ چه تفاوت یا تمایز و ارزش افزوده‌ای می‌خواهیم ایجاد کنیم؟ چرا مشتری باید از ما خرید کند و برای ما صف بکشد و به ما پول بدهد؟



## خلق ارزش سه زیر مجموعه دارد:

۱. شخصیت
۲. ایده و طرح
۳. سرمایه و امکانات

### شخصیت

من با خیلی از افرادی که از صفر یا منفی صفر شروع کردند مصاحبه و گفتگو کردم، در جلساتشان شرکت کردم و کتاب‌هایشان را خواندم تا اینکه بفهمم آن‌ها چه کار خاصی انجام دادند که توانستند پول خلق کنند؟ مرتضی سلطانی که در دوازده سالگی به او موری واکسی می‌گفتند چه کار کرد که اکنون مدیر و رهبر هولدینگ زر است؟ که البته یکی از کارخانه‌هایش زر ماکارون می‌باشد. اینکه در کسب و کار بازی‌گردان کیست؟ و به این نتیجه رسیدم که در رأس هر مجموعه موفقی فردی است که با برنامه‌ریزی، استراتژی و مهره چینی مجموعه را پیش می‌برد، فردی است که خصوصیات و ویژگی‌های خاصی دارد که آن را از دیگر مدیران متمایز می‌کند.



## خصوصیت‌های یک کارآفرین موفق

### شخصیت التزامی

اولین ویژگی‌ای که یک کارآفرین موفق دارد این است که شخصیتی التزامی دارد؛ یعنی یک نفر مصمم و با انضباط فردی بالا وجود دارد که با وجود تمام مشکلات، چالش‌ها و شرایط سخت خود را ملزم می‌داند که کار را تا رسیدن به نتیجه ادامه دهد. خیلی از ما به خاطر سبک زندگی خانواده‌هایمان طوری بار آمده‌ایم که همیشه منتظر حمایت دیگران هستیم. متأسفانه ما نیز همین شیوه تربیتی را به فرزندمان انتقال می‌دهیم و آن‌ها را حمایت محور بار می‌آوریم؛ یعنی بدون حمایت و کمک ما نمی‌توانند کسب و کاری راه‌اندازی کنند و به درآمد برسند. شخصیت التزامی یعنی اینکه اگر امروز جلسه کاری مهم دارم، در کنار تمام کارها و مسئولیت‌هایی که بر عهده دارم باید در این جلسه هم شرکت کنم. یا اگر امروز همایش دارم، فردا هم همایش دارم، خودم را ملزم بدانم که هر دو همایش را برگزار کنم، نباید هیچ بهانه‌ای برای فرار از زیر بار مسئولیت بتراشم.



فردی که شخصیت التزامی دارد اگرچه شخصی خجالتی و درون‌گرا هم باشد، اگر قرار باشد برای عموم سخنرانی کند، با توجه به اینکه علاقه‌ای هم به این کار نداشته باشد، خودش را ملزم می‌کند که برای موفقیتش آن را انجام دهد. نکته مهم و قابل ذکر این است که کارتان را به پول گره نزنید؛ یعنی هدف و انگیزه‌ی اصلی ما و عاملی که ما را ملزم می‌کند به مسیرمان ادامه دهیم پول نباشد. اگر هدف فقط پول باشد یا به آن می‌رسیم یا نمی‌رسیم که در هر دو صورت کار را رها می‌کنیم. مثلاً چرا مرتضی سلطانی که حقوقی که به کارکنان یکی از کارخانه‌هایش می‌پردازد ۸۵ میلیارد تومان است کارش را رها نمی‌کند؟ می‌تواند تعطیل کند و برود ولی چرا دارد کار می‌کند؟ برای خودتان بنویسید که برای چه چیزی و برای چه کسی می‌خواهید کار کنید. من برای خودم این انگیزه‌ها را نوشته‌ام و هرروز آن‌ها را می‌خوانم. اگر این را بدانید وقتی با مشکلات کسب و کارتان مواجه می‌شوید خیلی راحت‌تر با آن‌ها مواجه شده و می‌توانید آن‌ها را پشت سر بگذارید. چون هدفی بالاتر از پول دارید. چهار سال پیش برای تمام مغازه‌های یک مجتمع تجاری که بورس کامپیوتر و لپ‌تاپ بود بسته‌های شیکی آماده کردم، داخل بسته‌ها برگه‌هایی حاوی چندین نکته کلیدی و ده ایده عالی برای رشد کسب و کار بود. بسته‌ها را با مشخصات صاحبان مغازه‌ها برایشان فرستادم. در انتها به آن‌ها پیشنهاد دادم که اگر قصد رشد حرفه‌ای



کسب و کارشان را دارند و مشاوره رایگان می‌خواهند با شماره‌ای که زیر برگه‌ها نوشته شده تماس بگیرند. از صد بسته‌ای که به صاحبان مغازه داده بودم حتی یک نفر هم تماس نگرفت. ولی ناامید نشدم. بعد از دو سال جلسه‌ای با اتحادیه همان صنف هماهنگ کردم و قرار بر این شد که همایشی با موضوع رشد کسب و کارها برگزار کنم. جالب اینجاست که همان اشخاصی که حاضر به مشاوره رایگان نشدند در همایشم شرکت کردند و مبلغ قابل توجهی هم پرداخت کردند. خوب اگر هدف من فقط پول و کسب درآمد بود، با همان شکست اول و نه شنیدن در جامی زدم و کارارها می‌کردم ولی ناامید نشدم، چون من نیز برای خودم اهدافی مشخص کرده‌ام و خودم را ملزم می‌دانم که تا به اهدافم نرسم از سعی و تلاش دست برندارم.



اگر در مسیر جواب نه شنیدیم، تبلیغمان اصلاً جواب نداد، به محتوایمان ایراد گرفتند نباید ناامید شویم و ملزم شویم و کارها را ادامه دهیم. شروع یک کسب و کار و کارآفرینی درست مانند این است که کسی که تاکنون فقط پراید سوار می‌شده، حالا بخواهد پشت یک بنز آخرین مدل بنشیند. نه می‌تواند استارت بزند و نه می‌داند چگونه باید روشنش کند. با هزار زحمت وقتی روشن شد حالا نمی‌داند چطور دنده بزند و چگونه حرکت کند. با دردهای زیاد موفق می‌شود آن را به حرکت درآورد. ماشین در یک کوچه تنگی است که از هر دو طرف فاصله کمی با دیوارها دارد و باید خیلی مراقب باشد به جایی نزند. حالا با این شرایط که پشت این ماشین آخرین مدل نشسته و به هر سختی آن را راه برده مشکل اصلی این است که پشت سرش ده نفر مرتب بوق می‌زنند و کلافه‌اش می‌کنند. در کسب و کار هم همین‌گونه است. شخص با خودش کنار می‌آید ولی مشکل خانواده، محیط، اطرافیان، اگر دلار گران شود، اگر همه چیز آزاد شود، این‌ها همه بوق پشت سر است. آن وقت است که این بوق‌ها و فشارها منجر می‌شود که شخص همه چیز، حتی بنز و پراید را رها کند و بگوید ما را همان دوچرخه بس است. بخش شخصیت چنان جایگاه ویژه‌ای در رشد و تعالی یک کسب و کار دارد که به تنهایی تمام بخش‌های دیگر کتاب را در اولویت‌های بعدی قرار می‌دهد. اگر تکلیف خودمان با خودمان



مشخص شود می توانیم هر چالشی را پشت سر بگذاریم. برخی شرایط اقتصادی را مانع رشد و پیشرفت خود می دانند ولی به جرئت می توانم بگویم که شرایط اقتصادی برای کسب و کارهای زیر صد نفر تأثیر به سزایی ندارد. اگر کسب و کاری داشته باشیم با هزار کارمند که درآمدش متصل به نفت و دلار است، آن موقع می توان شرایط اقتصادی را در رشد کسب و کار مؤثر دانست، آن زمان است که اخبار را باید مرتب چک کرد. در کسب و کارهای کوچک که زیر صد نفر کارمند دارند خیلی ها هستند که در حال کسب پول و درآمد عالی هستند، آن هم به طور سالم، حلال و طیب. آن هم با همین شرایط اقتصادی موجود. پس شخصیت التزامی یعنی ملزم کردن خود برای رسیدن به اهداف و خواسته های فردی، خانوادگی و اجتماعی. مثلاً من برای رسیدن به اهداف مالی که مشخص کردم خودم را ملزم کنم حتماً روزی یک ویدیو در فضای مجازی منتشر کنم و به آن پایبند باشم. یا برای رسیدن به اهداف من باید روزی با یک نفر صحبت و مذاکره کنم. یا خودم را ملزم به ساعت کاری مشخص کنم. خودم را ملزم کنم که هر ایده ای به ذهنم می رسد در دفتری بنویسم. یا خودم را ملزم کنم سه ساعت زودتر از همه از خواب برخیزم و کارهایی را انجام دهم که مواقع دیگر نمی توان انجام داد. من باید ملزم شوم که حداقل روزی یک بار تبلیغ کنم. آن هم تحت هر شرایطی.



شخصیتی التزامی داشتن، در شرایط کنونی، با انبوه بوق‌هایی که پشت سرمان می‌زنند بخصوص از سمت خانواده، کاری فوق‌العاده سخت و از همه کارهایی که در آینده باید انجام دهیم سخت‌تر است.

### شخصیت تحلیلی

مرتضی سلطانی تعریف می‌کرد؛ قطعه‌ای فوق‌العاده باکیفیت و مهندسی بالا را برای دستگاه‌های سنگین تولید می‌کرد ولی پنج هزار قطعه از این محصول که وارد صنعت خودرو می‌شد چهار هزار و نهصد عدد آن برگشت می‌خورد؛ اما زمانی که همان قطعه را به صنعت غذا عرضه کرد؛ از آن به خوبی استقبال کردند. به خاطر کاربرد بالایی که این قطعه در صنعت غذا داشت، تقاضا برای آن نیز زیاد بود؛ به همین خاطر چون درخواست زیاد بود آقای سلطانی با تحلیلی که انجام داد تمرکز خود را از صنعت خودرو بر روی صنعت غذا گذاشت. شاید بدانید قیمت برخی محصولات کشاورزی در شهر الف اختلاف قیمت زیادی نسبت به شهر ب دارد که گاهی اختلاف این قیمت تا دو برابر هم می‌رسد. تحلیل می‌کنیم و آن‌ها را شناسایی کرده و استفاده می‌کنیم. مثلاً لیموترش در بعضی مناطق استان فارس که از کشاورز خریداری شود بالیموترشی که در مغازه در شهر قم به دست مردم برسد تا دو برابر تفاوت قیمت دارد. کسی برد می‌کند که صنعت‌ها را تحلیل کرده و بداند کشش و پتانسیل کسب و کارش چقدر است.





یک آرایشگر هر نیم ساعت پنجاه هزار تومان کار می‌کند. در ساعت صد هزار تومان و در بیست و چهار ساعت دو میلیون و چهارصد هزار تومان می‌تواند درآمد داشته باشد. این می‌شود ظرفیت درآمدی مجموعه. ولی این آرایشگر هشت یا ده ساعت بیشتر نمی‌تواند کار کند و درآمدش هشت صد هزار تومان یا یک میلیون تومان خواهد بود. این می‌شود سقف درآمدی مجموعه. گزینه‌ای داریم به اسم طرح توسعه که ببینیم چطور درآمد را مثلاً از روزی یک میلیون تومان بیشتر کنیم. پس وقتی وارد کسب‌وکار و صنعتی می‌شویم اولین چیزی که باید بسنجیم ببینیم ظرفیت آن چقدر است؛ و اینکه توان من چقدر است؛ و ببینیم چه کاری می‌توانیم انجام دهیم که این‌ها را به هم برسانیم؛ یعنی چگونه توان شخصی را به ظرفیت بالای یک مجموعه برسانیم. برای همین شخصیتی تحلیلی داشتن و حضور در فضای مجازی و تولید محتوا کردن جایگاه ویژه‌ای پیدا می‌کند.

### شخصیت چالشی

با توجه به تجربه شخصی خودم و چیزی که خودم در کسب‌وکار لمس کردم به شما می‌گویم که اگر دیدید در کسب‌وکارتان همه چیز جای خودش بود و ظاهراً همه چیز خوب و نرمال است، مطمئن باشید که رشد متوقف شده است.

قطعاً تغییر با چالش همراه است. با یک فعالیت مجازی مثلاً کانالی تا ده هزار نفر همه کارها را خودمان تنهایی می‌توانیم انجام دهیم. ولی از آن به بعد دیگر نمی‌توان تنهایی ادامه داد؛ یعنی یک ویدیو می‌گذارید دوستان سؤال می‌آید. بعد یک محصول ارائه می‌دهید و به دنبال آن تعهد می‌آید. اینجا است که داشتن تیم احساس می‌شود. جمع‌آوری تیم اول چالش و دردسر است تا این تیم باهم هماهنگ شوند و بتوانند مثل ما خوب کار کنند. تعداد بیشتر، فعالیت‌ها بیشتر و به دنبال آن چالش‌ها بیشتر می‌شود. کسب و کار مثل یک شیر آب یخ‌زده در زمستان است. باز کردنش اول سخت است. مرتب زور می‌زنیم که بازش کنیم و از ابزار مختلف استفاده می‌کنیم. وقتی کمی گرم شود موجب می‌شود که قطره‌قطره آب بیاید. کار بیشتر و فعالیت بیشتر و مراجعه‌ها بیشتر تا به جایی می‌رسد که قطره قطره‌ها تبدیل می‌شود به یک باریکه آب. فعالیت‌ها و تلاش‌ها بیشتر می‌شود تا به جایی می‌رسد که این سر شیر می‌شکند و دیگر نمی‌توان جلوی آن را گرفت. چون به دنبال آن تعهد به وجود آمده است؛ و این شیر آبی که با شدت و فوران در حال جوشش است به خاطر چالشی که برای خودمان به وجود آوردیم پیش آمده است. درآمد یک میلیونی را به ده میلیون می‌خواهیم برسانیم اول باید خودمان را چالشی کنیم و با یکجا نشستن اتفاق خاصی نمی‌افتد. مثلاً وقتی بیل گیتس می‌گوید اگر همه چیز را از من بگیری دو سال



بعد همین جا هستم راست می‌گویند. چون در این مسیر آن قدر چکش خورده، آن قدر نه شنیده و آن قدر له شده که شخصیتش شکل گرفته است. چالش یعنی اینکه اگر وقتی به پول نیاز دارید، درآمد خوبی به دست می‌آورید به جای هزینه شخصی همه آن را خرج تبلیغات کنید؛ و چالش جدی‌تر اینکه در آن تبلیغات شکست بخورید و همه پول را از دست بدهید ولی باز حاضر باشید در این مسیر و برای رسیدن به هدف کارتان را ادامه دهید؛ یعنی من برای رسیدن از نقطه الف به نقطه ب چه چالش‌هایی را باید بگذرانم تا به شخصیتی تبدیل شوم که منجر به موفقیت من شود.

### شخصیت حل مسئله

هرچقدر بتوانیم مسائل پیچیده‌تری را حل کنیم به همان اندازه درآمد به دست می‌آوریم. باید تلاش کنیم به جایگاهی برسیم که زیر پایمان را بتون ریزی کنیم و خوب که این گامان محکم شد برویم سراغ گام بعد. هرچقدر بخواهیم پول بیشتری به دست آوریم و کار بیشتری را انجام دهیم به مسائل پیچیده‌تری برخورد می‌کنیم. یکسری مسائل داخلی هستند و یکسری خارجی.

مسائل داخلی خودمان هستیم، یعنی ذهنیت و تفکراتی که نسبت به خودمان داریم؛ مثل اینکه بگوییم پول ندارم، ایده ندارم، دیگران سرزنش می‌کنند، شخصیتم خورد می‌شود، خودم را قبول ندارم و...



مسائل خارجی مثل سیاست‌های اقتصادی دولت، گرانی، نوسانات، تورم، مجوزها و سختی کار.

تحقیقات نشان می‌دهد که نسبت مسائل داخلی به خارجی ۸۰ به ۲۰ است؛ یعنی هشتاد درصد خودمان در رشد کسب و کارمان مؤثر هستیم. سال‌های قبل که قیمت هر دلار سه هزار تومان بود عده‌ای بودند که درآمدی زیاد و حلال و طیب داشتند و زمانی هم که قیمت هر دلار به ۵۰ هزار تومان و یا بالاتر نیز برسد باز عده‌ای هستند که کسب و کاری عالی و حلال و پاک دارند. ان شاء الله شاهد گرانی‌ها نباشیم ولی اگر چنین باشد باز عده‌ای هستند که در شرایط اقتصادی آن موقع، درآمدی عالی و حلال و پاک دارند. دنیا همیشه در حال تغییر و تحولات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی است و ما باید فارغ از دولت‌ها و تورم‌ها که به چه سمتی می‌روند، برای هدفی که برای خود مشخص کرده‌ایم حرکت کنیم؛ و در همین مسیری که انتخاب کرده‌ایم صد و عالی باشیم که مستلزم داشتن شخصیت حل مسئله است. هر چه ما بخواهیم بزرگ‌تر شویم مسائل پیچیده‌تر و سخت‌تر می‌شود. نیاز به این می‌شود که امکانات و تجهیزات بیشتری داشته باشیم و روی خودمان بیشتر کار کنیم. وقتی بزرگ‌تر می‌شویم به جز تخصصمان از هر چیزی تا حدودی باید اطلاع داشته باشیم که کلاه سرمان نرود. باید صورت‌های مالی را بشناسیم. باید قوانین مالیاتی را بلد باشیم. باید کمی از فضای مجازی و تولید محتوا و آماده‌سازی سایت



و خیلی چیزهای دیگر بدانیم. باید روی خودم و مهارت‌های شخصی خودمان کارکنیم. مطالعه و انضباط فردی هم باید داشته باشیم. خیلی‌ها منتظر یک عامل بیرونی هستند که آن‌ها را ملزم به انجام کارهایشان کند. این بد نیست ولی عامل اصلی باید خودمان باشیم چون به هر دلیلی امکان دارد عامل بیرونی را از دست بدهیم اوایل کار را خودمان انجام می‌دهیم کار سخت نیست. بعد که اعضا و مشتریان بیشتری می‌شوند اوضاع فرق می‌کند. تعهدات و شرکت‌ها و مشتریان بیشتری با ما سروکار پیدا می‌کنند و روزبه‌روز مسائل پیچیده‌تر می‌شود. هرچقدر می‌خواهیم درآمد بیشتری داشته باشیم باید خودمان را ملزم کنیم به حل مسئله‌های بیشتر و بزرگ‌تر بخصوص مسائل داخلی کسب‌وکار که خیلی مهم‌تر از مسائل خارج از کسب‌وکارمان است. پس در جمع‌بندی مبحث خلق ارزش که مربوط به شروع کسب‌وکار است، گفتیم گام اول خودمان هستیم که اگر آن درست شود و فونداسیون شخصیتی‌مان شکل بگیرد، مابقی حل می‌شود. در آمریکا تحقیقی بین افرادی که جایزه بزرگ لاتاری را برنده شده‌اند انجام دادند. این گروه سراغ افرادی که سال‌های گذشته جایزه را برده بودند رفتند و متوجه شدند اکثریت آن‌ها وضعشان از قبل هم بدتر شده و در کمپ‌های ترک اعتیاد یا زندان به سر می‌برند. چون شخصیت آن‌ها شکل نگرفته و نمی‌دانستند با آن پول چه باید بکنند. کار کردن روی شخصیت خودمان از اصلی‌ترین امور سخت یک کسب‌وکار است.



بیست سال بعد شما از کارهایی که انجام نداده‌اید  
ناراحت می‌شوید نه از کارهایی که انجام داده‌اید،  
پس طناب قایق‌تان را از ساحل باز کنید و از ساحل  
امن خود به سوی آب‌های آزاد برانید و خطر کنید.  
جستجو کنید، رویا بسازید و کشف کنید.

مارک تواین



## آموزش، مشاوره، کوچینگ

برگزاری جلسات، همایش و کارگاه‌های آموزشی در حوزه کسب و کار و فروش

با ارسال عدد 3 به سرشماره :

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲

می توانید برای خرید کتاب یا درخواست مشاوره اقدام فرمایید.

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲

## قابل توجه مخاطبین گرامی

در حال حاضر نسخه کامل کتاب در  
فرمت های PDF، نسخه چاپی و صوت کتاب،  
آماده می باشد.

جهت ثبت سفارش و یا درخواست  
مشاوره به شماره زیر پیام دهید.

۰۹۳۸۶۷۲۲۱۲۲