

وقتی که پول یا پارتی ندارید!

علی یزدی مقدم

تهیه شده برای:

یاد بگیر دات کام

وقتی که پول یا پارتی ندارید!

حقیقت این است که در جامعه ای زندگی می کنیم که ساختارهای اقتصادی مشکلاتی دارند و با سرمایه اولیه بالا می توان راه های درآمدزایی پرسود و امنی داشت، مالیات هم پرداخت نکرد. و اگر پول داشته باشید نیازی نیست بسیار لایق و کاردان باشید تا بتوانید از نظر شغلی موفق باشید، پارتی هم به همین ترتیب می تواند کاری کند که گاه سرمایه از عهده آن بر نمی آید، می توان به کمک پارتی وام های بهره پایین دریافت کرد، می توان موقعیت شغلی مناسبی را بدون تجربه و دانش لازم کسب کرد و از مزایای آن بهره برد. به کمک پارتی می توانید شرکتی راه بیندازید و در صف گرفتن مجوز و پیچ خم های اداری گیر نکنید و بسیاری مزایای دیگر که هر چند روشی مرموز و ناپسند برای کسب روزی است اما می توان به این صورت ره صد ساله را یک شبه رفت. اما صحبت من در این مقاله مبارزه با این معضل نیست (که در این باره بسیار صحبت شده است و نیاز به یک حرکت ملی و حکومتی دارد) بلکه روی صحبت من با آن افرادی است که نه سرمایه کافی دارند و نه پارتی تا شغلی داشته باشند چه برسد به اینکه بخواهند مانند برخی ره صد ساله را یک شبه طی کنند. می خواهیم به آنها راهی را نشان دهیم که در انتهای آن موفقیتی است که خود بدست آورده اند موفقیتی است که وقتی به آن دست پیدا می کنند همگان آنها را تحسین خواهند کرد و شیرینی آن را خواهند چشید. چون روی پای خود ایستاده اند و مانند یک مرد رویای خود را ساخته اند.

از نظر روحی خود را آماده کنید

قبل از هر چیزی بگویم این که عده ای به کمک پول یا پارتی میانبر می روند دلیل نمی شود شما دست روی دست بگذارید و میدان را به آنها واگذار کنید. موفقیتی که به کمک پول یا پارتی بدست آید هیچ ارزشی ندارد. این موفقیت مال آنها نیست نمی توانند به آن افتخار کنند هر چقدر که بزرگ باشد. این مانند یک تقلب است و خود می دانید که جامعه به این گونه افراد چگونه نگاه می کند.

اما برای اینکه روی پای خود بایستید باید از نظر روحی قوی باشید و به خود ایمان داشته باشید. باید باور داشته باشید که توانایی های شما آنقدر ارزشمند خواهد بود که دیگران به شما نیاز خواهند داشت. اگر فکر می کنید توانایی های شما کافی نیست باید درصدد تقویت و تکمیل مهارت های خود باشید. و البته این حقیقتی است که هر کس منحصر به فرد است و توانایی های منحصر به فرد خودش را دارد. می توانید در گوشه ای بنشینید، ناله کنید، از همه شاکی باشید و بدنبال مقصر بگردید یا اینکه تصمیم بگیرید خودتان کاری انجام دهید به جای اینکه به دنبال کسی بگردید که او را سرزنش کنید، مسولیت کارهایتان را خود قبول کنید. این شرط اول موفقیت در هر کاری است. واقعا رسم بدی است که در جامعه ما رواج پیدا کرده است همه ناله و شکایت می کنیم و از مشکلات مختلف گله داریم. ولی خود هیچ کار جدی و محکمی در جهت رفع آن انجام نمی دهیم. (البته به قول یکی از دوستان افرادی که مدام نق می زنند هم برای اصلاح جامعه لازم هستند، اما اگر می خواهید در بین موفق ها جای گیرید بهتر است این عادت را کنار بگذارید.)

من نمی خواهم مانند آنها که با سخنان اغراق آمیز سعی در بازار گرمی دارند به شما وعده های تو خالی بدهم. بی تعارف می گویم که موفقیت با شماست اگر با چشمان باز تلاش کنید و به خود زمان کافی بدهید. و باور داشته باشید که موفق خواهید شد. شما باید از جایی شروع کنید و اگر امروز شروع کنید بهتر از فردا است.

این مهم نیست که اکنون کجا قرار دارید مهم این است که شروع کنید و باور داشته باشید می توانید.

هدف خود را روشن، واضح و دقیق مشخص نمایید.

اگر یک موفقیت بلند مدت، محکم، پایدار و مطمئن می خواهید امکان پذیر نیست مگر اینکه **هدف** داشته باشید و البته هدفی واضح و روشن می تواند شما را به موفقیت برساند. تلاش و کوشش بدون هدف نتیجه تصادفی به بار خواهد آورد. این مطلب را در مقالات دیگر **یاد بگیر دات کام** هم بارها گفته ام و اینجا هم دوباره می خواهم تکرار کنم. چون خودم دیر متوجه این موضوع شدم در جایی خواندم که : **شما اکنون همان چیزی هستید که ده سال پیش می خواسته اید!** این سخن گویی مرا از خواب بیدار کرده بود. من واقعا در همان موقعیتی بودم که سالها قبل آرزوی آنها داشتم. اما این واقعا آن چیزی نبود که فکرش را می کردم. و وقتی بیشتر فکر کردم دیدم که چقدر موقعیت های پی در پی را از دست داده ام. من شغلی را که ده سال قبل آرزویش را داشتم به دست آورده بودم. مشابه همه چیزهایی را که ده سال قبل می خواستم داشتم. اما این واقعا چیزی نبود که می خواستم و فکرش را هم نمی کردم که ۱۰ سال طول بکشد! این حقیقتی است که انسان یکبار زندگی می کند و عمر به سرعت می گذرد. و چه خوب است که در جوانی به این حقیقت پی ببرید که ده سال بعد در همان نقطه ای هستید که اکنون آرزویش را دارید. البته در صورتیکه برای آن تلاش کنید و متناسب با هدف خود زحمت بکشید. حقیقت این بود که من می توانستم در جایگاه بهتری باشم ولی در حقیقت **کمتر خواسته بودم** و طبیعی بود که کمتر هم تلاش کرده بودم. توجه داشته باشید که منظورم از خواستن، توقع داشتن از خود است نه این که از همه طلبکار باشید.

شما بسیار توانمند تر از آن هستید که فکرش را می کنید شما آفریده پروردگار بزرگ هستید! خداوندی که تواناست و می گوید از من کم نخواهید!

اکنون که این مقاله را می نویسم از آن روز که این جمله ارزشمند را خواندم چند سالی می گذرد و به یاری پروردگار توانسته ام در مسیر هدف قرار گیرم به گونه ای که با گذر از هر مرحله لذتی وصف ناشدنی را تجربه می کنم. حتی اطرافیانم نمی توانند درک کنند چرا این قدر کار می کنم! این قانون در مورد شما هم صدق می کند این یعنی جمع کردن همه قدرت ها و توانایی ها، یعنی قدرتی عظیم که می تواند کوها را جابجا کند. این قدرت در کنترل شما خواهد بود مانند لیزری که تمام توانش را بر یک نقطه متمرکز می کند!

پس یک هدف انتخاب کنید یک هدف بزرگ و ارزشمند که ارزش جنگیدن را داشته باشد.

هدف والای خود را به اهداف کوچکتر تقسیم کنید

برای رسیدن به هدف باید بتوانید هدف خود را به اهداف کوچکتر و دست یافتنی تقسیم کنید. و با توجه به توان در هر مرحله زمان کافی به خود بدهید. بسیار مهم است که:

این اهداف کوچک دستیافتنی باشند و مرحله به مرحله شما را به سمت هدف والای پیش ببرند!

در این مرحله است که برنامه ریزی می کنید به مرور که برنامه خود را اجرا می کنید متوجه می شوید برنامه ریزی و زمانبندی شما نقص هایی دارند اینجاست که افراد معمولی ناامید می شوند و این یک فرصت خوب برای موفق هاست که در میدانی تلاش می کنند که رقبا کمی در برابر آنها وجود دارد. هر مرحله ای را که از برنامه خود را اجرا می کنید در حقیقت عده ای از افراد معمولی را پشت سر گذاشته اید و از آنها بالاتر ایستاده اید. در هر مرحله تلاش کنید کیفیت کار خود را بالاتر ببرید به گونه ای که کمتر کسی بتواند بهتر از شما عمل کند. از جادوی نوشتن استفاده کنید اهداف کوچک را همراه با زمان به ثمر رسیدن بنویسید. این نوشتن معجزه می کند شاید باور نکنید ولی من به این روش به هر چه خواستم رسیدم. بیشترین راندمان کاری را زمانی داشتم که برای هر روزم لیستی از کارهایی که باید انجام شود داشتم. این نسخه است که بسیاری از بزرگان آنرا استفاده کرده اند و استفاده از آن را توصیه کرده اند.

این که چگونه و به چه روشی برنامه ریزی کنید چیزی نیست که کسی بتواند برای شما تعیین کند. باید خودتان این کار را انجام دهید و ببینید کدام روش برای شما بهتر جواب می دهد. برای برنامه ریزی روش های زیادی توصیه می کنند ولی در بیشتر آنها کار را از همان ابتدا پیچیده می کنند به طوری که افراد در ابتدای راه احساس ناتوانی می کنند. پس خود و به روش خود برنامه ریزی کنید بدون شک مشکلاتی در برنامه ریزی شما وجود خواهد داشت و باید هر بار که برنامه خود را اجرا می کنید آنرا برای آینده اصلاح کنید به این ترتیب با ابتکار و سبک خود کار می کنید که از شما انسانی توانا و منحصر به فرد خواهد ساخت که می تواند در شرایط مختلف راه خود را پیدا کند. پس فراموش نکنید که بهترین روش برنامه ریزی ساده ترین آن راست! یکی از ساده ترین روش های برنامه ریزی این است که از آینده و نقطه اوج که به هدف رسیده اید به عقب بازگردید. اگر قرار است ده سال بعد به هدف خود برسید اکنون باید خود را در آن زمان آینده ببینید. آنگاه مرحله قبل از آنرا یعنی ۹ سال بعد ببینید. همینطور به عقب باز گردید تا به ۲ سال بعد، یک سال و نیم بعد، یک سال بعد، هشت ماه بعد، شش ماه بعد، چهار ماه بعد، دو ماه بعد، ماه آینده و هفته و روز های بعد برسید برای هر زان یک مرحله تعیین کنید به این ترتیب متوجه می شوید که از هم اکنون کلی کار هست که باید انجام دهید. و همانطور که گفتیم بعد از اجرای برنامه می توانید مشکلات برنامه خود را رفع کنید. این یکی از ساده ترین روشهای برنامه ریزی است ولی ممکن است شما راه ساده تر یا عملی تری بشناسید مهم این است که روشی را به کار ببندید که برای شما مناسب تر است.

توصیه می کنم داستان **جزیره رز** را مطالعه نمایید.

اگر این گونه برنامه ریزی کنید در حقیقت مانند کسانی عمل کرده اید که بزرگترین موفقیت ها را کسب کرده اند. برای رسیدن به هدفی بزرگ باید کارهای زیادی انجام داد، توانایی ها و مهارت های لازم را کسب کرد، با دانش مربوطه آشنا شد، سرمایه لازم را بدست آورد، سخت تلاش کرد و بارها شکست خورد! این همه را نمی توان به یکباره و در زمانی کوتاه انجام داد باید برنامه ریزی کنید و مهمتر از آن اینکه به خود زمان کافی بدهید چون اگر به خود زمان کافی ندهید و همیشه از برنامه خود عقب باشید این برنامه ارزش خود را نزد شما از دست خواهد داد.

باید در برنامه خود جایی برای مشکلات و حوادث پیش بینی نشده در نظر بگیرید. معمولاً افراد وقتی که کار جدیدی راه اندازی می کنند در تخمین تعداد مشتری های احتمالی خود اشتباه می کنند و متوجه می شوند که سرمایه آنها با آن نرخی که پیش بینی می کردند بازگشت ندارد. و معمولاً هزینه های پیش بینی نشده بسیار زیاد هستند به خصوص برای افراد کم تجربه و اگر در برنامه ریزی برای بخشی از این معضلات پیش بینی های لازم انجام گرفته باشید از ناکامی ها قدرتمندانه خواهید گذشت و این ناکامی ها شما را قدرتمندتر خواهد کرد.

فراموش نکنید که برنامه خود را چون رازی در دل نگه دارید و مدام با دیگران درباره اهداف خود صحبت نکنید مگر اینکه لازم باشد. وقتی زیاد از برنامه ریزی و هدف های ریز و درشت خود برای دیگران صحبت می کنید، در نتیجه برخورد های دیگران (که حتی می تواند بی توجهی به صحبت های شما باشد) تقدس آنها در نظر شما کاهش می یابد. این یکی از مشکلاتی است که انگیزه افراد را در پیشبرد برنامه های خود و گذشتن از موانع کاهش می دهد.

دانش در کنار مهارت ارزشمند است

فراموش نکنید پول و پارتی نمی تواند نقص کمبود دانش و مهارت افراد را جبران کند. شاید با پول بتوان مدرک گرفت البته شاید، اما نمی توان ضعف دانش کاربردی خود را جبران کرد. بنابراین آن کسی که با پول یا پارتی بالا رفته است در نهایت به کمک افراد توانمند نیاز دارد. امروزه بازار کار ما از افرادی که دانش و مهارت کافی ندارند اشباع شده اند دانشگاه ها در پرورش مهارت ناتوانند و این یک فرصت مناسب برای افراد جویای کار است تا این خلا را پر کنند. معمولاً در نهایت سازمان ها برای جبران ناتوانی های خود به خارج از سازمان محتاج می شوند. کارهایی مانند حسابرسی مالی، سیم پیچی، تراشکاری، لوله کشی، تعمیر لوازم خانگی، برنامه نویسی، تعمیرات قطعات الکترونیکی، طراحی وب سایت، نجاری، دکورسازی و... همه کارهایی هستند که سازمان ها یا توانایی انجام آن را ندارند یا اینکه انجام آن در داخل سازمان اقتصادی نیست. بنابراین مجبور هستند که به بازار مراجعه کنند و شما اگر مهارت و دانش کافی را در اختیار داشته باشید تعیین کننده خواهید بود. این نه فقط یک موقعیت شغلی است بلکه می تواند یک موفقیت شغلی باشد. چنان که می دانید سازمان ها یکی از مشتریان پرسود در بازار

هستند چون حجم نقدینگی و سفارش آنها با افراد عادی قابل مقایسه نیست. در حقیقت کارآفرینان و کسانی که برای خود کار می کنند این خلاها و شکافها را تشخیص می دهند و به این ترتیب با پر کردن آنها می توانند درآمد خوبی داشته باشند.

بنده بیش از ۱۲ سال است که در زمینه مدیریت وب سایت فعالیت می کنم. وقتی که شروع به کار کردم دانشی در این زمینه نداشتم. به مرور متوجه شدم این دانشی جدید است که به سرعت در حال تغییر است متوجه شدم دانش کمی در داخل کشور در این زمینه وجود دارد و ترجمه ها هم نامفهوم هستند همچنان که در دانشگاه و در رشته تحصیلی خودم با چنین ترجمه هایی روبرو شده بودم و کتاب های زبان اصلی به فریادم رسیدند. بنابراین تصمیم گرفتم مطالعات خود را در زمینه برنامه نویسی و مدیریت وب سایت از همان نقطه ابتدا و به زبان انگلیسی انجام دهم. حقیقتش را بگویم در ابتدا کار بسیار سخت بود و همه چیز به کندی پیش می رفت متوجه شدن اصطلاحات و جمله های طولانی انگلیسی برای من که در زمینه ترجمه تجربه ای در حد رشته تحصیلی خودم داشتم و وارد شدن در رشته ای که تخصص من نبود کار سختی بود. در این دوره من در رشته کاری خودم هم کار می کردم ولی بعد از مدتی گویی پوست انداخته بودم کم کم ترجمه برایم لذت بخش شد و مهمتر این که همیشه از رقبا جلوتر بودم اخبار انگلیسی را در این زمینه مطالعه می کردم و در صورت نیاز تغییرات لازم را در وب سایت انجام می دادم توضیحات مربوط به برنامه نویسی برایم به مراتب ساده تر شده بود و برنامه نویسی هم که قبلا بسیار سخت و طاقت فرسا به نظر می رسید اکنون به کاری سرگرم کننده تبدیل شده است. این شروع چندین موقعیت شغلی جدید بود از تبلیغات اینترنتی گرفته تا طراحی وب سایت و فعالیت هایی مانند بازاریابی اینترنتی که وقتی این کار را شروع می کردم به فکر خودم هم نمی رسید. مهارت چیزی نیست که یک شبه بدست آید و اگر در کاری مهارت کافی داشته باشید از انجام دادن آن لذت وصف ناشدنی کسب خواهید کرد. این سخن نتیجه یک تحقیق علمی است:

انسان ها از انجام کاری که در آن مهارت بالایی بدست آورده اند بیش از هر چیز دیگری لذت می برند

حال اگر تلاش کنید این کار را بهتر از همه انجام دهید. مهارت خود را باز هم پرورش دهید به گونه ای که کمتر کسی این کار را بهتر از شما انجام دهد درهای ثروت و توانگری را به روی خود گشوده اید. شاید باورش برای شما سخت باشد پزشکی را می شناسم که افراد را برای معالجه پیش شکسته بندی تجربی می فرستاد. حتی این اتفاق برای خودم هم افتاد شکسته بند پیرمردی بود که در کار خود خبره شده بود به گونه ای که پزشک متخصص هم کار او را تایید می کرد و به این ترتیب نه تنها درآمد بالایی داشت بلکه موفق تر از بسیاری از تحصیلکرده های ما بود.

شکست بخشی از فرایند موفقیت است!

به عنوان کسی که می خواهد وارد دنیای بزرگان شود، باید دید خود را نسبت به شکست و ناکامی ها تغییر دهید. هر چند نباید از شکست بترسید ولی باید خود را برای روبرو شدن با هر ناکامی آماده کنید. به علاوه باید تعریف خود را از موفقیت تغییر دهید هر چه تعریف سختگیرانه تری از موفقیت داشته باشید طبیعی است که ترس بیشتری از شکست خواهید داشت. بنابراین با این که برای خود هدفی والا تعیین می کنید نباید فکر کنید موفقیت فقط رسیدن به همان هدفی است که تعیین کرده اید همین که تلاش کرده اید و روی پای خود ایستاده اید موفق هستید. و حتی می توانید هر شکستی را یک موفقیت ببینید چون با هر شکست از مرحله قبل قویتر و با تجربه تر شده اید.

توصیه می کنم مقاله [شکست محرک اولیه برای موفقیت](#) را مطالعه نمایید.

و جمله ای از توماس ادیسون در این باره:

من هفتصد بار اشتباه نکردم. یک بار اشتباه نکردم زمانی موفق شدم که هفتصد راهی را که موفقیت آمیز نبود اصلاح کردم. هر گاه راهی را که عمل نمی کرد حذف کردم راهی را پیدا کردم که کار می کرد.

و سخنی از هنری فورد:

خطا فرصتی است که هوشمندانه تر عمل کنیم.

سخنی از سوشیرو هوندا:

بسیاری از افراد موفقیت را به خوبی می بینند. برای من موفقیت با تکرار خطا و بررسی آن بدست می آید. در حقیقت موفقیت حاصل یک درصد کار است که خود از ۹۹ درصد خطا حاصل شده است .

انگیزه خود را تازه کنید!

حقیقت این است که همه انسان ها نیاز به ایجاد انگیزه دارند و این یک نیاز دائمی است. گاه پیش می آید که سخنی از بزرگی می خوانید یا می شنوید که شما را تکان می دهد تا مدتی تاثیر و احساسی خوب در شما خواهد داشت، اما به مرور این تاثیر کمرنگ می شود این طبیعی است، باید از تکنیک های مختلف ایجاد انگیزه استفاده کنید. این کاری است که باید به صورت مداوم انجام گیرد، ایجاد انگیزه مانند حمام کردن یک نیاز دائمی است و اگر موفقیت را می خواهید باید این کار را به صورت روزانه انجام دهید. توصیه می کنم **مقالات بخش موفقیت** را مطالعه کنید هر کدام از این مقالات می توانند یک روز پر انرژی و مثبت برای شما به ارمغان بیاورند. اینها حاصل سالها تحقیقات بنده در این زمینه هستند.

همچنین در این آدرس ها می توانید تکنیک هایی برای ایجاد انگیزه بیابید:

- راههای اثبات شده ایجاد انگیزه
- جملات قصار و زیبا برای ایجاد انگیزه
- چند درس انگیزشی از مایکل جردن ستاره تاریخی **NBA**
- چگونه با انگیزه باشیم و بمانیم
- اسرار ایجاد انگیزه نامحدود
- فهرستی برای ایجاد انگیزه
- سخنانی که به من انگیزه دادند!

در کنار تحصیل کار کنید

همیشه برای دانشجویان و افرادی که حاضرند با رقم کمتری کار کنند موقعیت شغلی وجود دارد. اگر می خواهید واقعا کار یاد بگیرید یا می خواهید بعد از فارغ التحصیلی موقعیت های بیشتری برای اشتغال داشته باشید همراه با تحصیل کار کنید حتی به صورت کارآموزی و رایگان کار کنید این کار ساده ای نیست گاهی مجبور هستید از جیب خرج کنید. وارد محیطی می شوید که کسی را نمی شناسید ممکن است جواب سربالا بشنوید و هزار اگر دیگر ولی موفق ها منتظر اگر ها نمی مانند موفق ها کلمه «نه» را بسیار شنیده اند اما دست از تلاش برنداشته اند. این به شما بستگی دارد که در کدام دسته قرار گیرید. این روش بسیار قدرتمند است. توجه داشته باشید که مهارت های فنی فقط بخشی از مهارت های محیط کار است، افراد در محیط کار به مهارت ها و دانشی علاوه بر رشته تخصصی خود نیاز دارند که از آن جمله می توان به آشنایی با بخش پر کاربرد قانون کار، مهارت های رفتاری با افراد با توجه به موقعیت آنها در سازمان، تقویت دانش های مکمل که در رشته تحصیلی شما وجود ندارد و البته مهارت های فنی که در درجه اهمیت بالایی قرار دارند اشاره کرد.

یکی دیگر از مزایای چنین روشی موفقیت در آزمون های استخدامی است چون آزمون های استخدامی معمولا توسط افراد با سابقه طرح می شوند آنها با توجه به تجربه و مهارت های مورد نیاز پرسش ها را مطرح می کنند. تجربه نشان داده است که افرادی که در طول دوران تحصیل کار می کنند پس از فارغ التحصیلی موقعیت های شغلی بهتر و بیشتری بدست خواهند آورد. در ادامه درباره توان شبکه هر کسی صحبت خواهیم کرد و با کار رایگان یا کارآموزی شما در حقیقت شبکه خود را گسترش داده اید. این فرصتی است برای یاد گرفتن کار و تقویت شبکه ارتباطی، با استفاده از آن باید توانایی ها و پتانسیل های خود را نشان دهید. کسی را می شناختم که این گونه شروع کرد در یکی از پتروشیمی های کشور در شرکتی خدماتی کار خود را شروع کرد از کارگر ساده به کارگر فنی تبدیل شد. با سخت کوشی متانت و ادب خود کاری کرده بود که همه به او احترام می گذاشتند همزمان درس خواند و در شرایط بسیار سختی کار می کرد، با اینکه مدرک مهندسی خود را گرفته بود اما پستی متناسب با دانش و توانایی هایش به او نمی دادند. اما روحیه قوی و شکست ناپذیرش به او کمک کرد پله های ترقی را پیماید. در شرکت دیگری مشغول به کار شد و دوباره شروع کرد. آخرین خبری که از او دارم مربوط به ده سال

پیش است که رییس تعمیرات یکی از پتروشیمی های بزرگ جنوب کشور شده است و در حدود 200 نفر پرسنل را مدیریت می کند و البته با توانایی های که از او سراغ دارم شک ندارم که اکنون جایگاه بهتری دارد. راستش را بگویم زمانی دلم به حال او می سوخت که با این توانایی های چرا باید در چنین شرایطی کار کند اما اکنون فکر می کنم باید دلم به حال حماقت خودم می سوخت که توانایی رشد و پیشرفت انسان ها را دست کم می شمردم.

فنون موفقیت در آزمون های استخدامی را به کار گیرید.

اگر می خواهید استخدام شوید باید در آزمون ورودی شرکت کنید. آزمون های استخدامی یا کتبی هستند یا به صورت مصاحبه برگزار می شوند یا اینکه به هر دو شکل انجام می گیرند. برای آزمون کتبی علاوه بر دانش و سرعت عمل و مطالعه نیاز دارید که نمونه سوالات سازمانی را که در آزمون آن شرکت می کنید بدست آورید خوشبختانه امروزه به کمک اینترنت این کار سختی نیست. ولی قسمت مهم بعد از آزمون استخدامی است که نباید بهانه ای برای رد کردن به دست مصاحبه کننده ها بدهید. اگر همانطور که در بخش قبل گفته شد کارآموزی و کارپاره وقت هنگام تحصیل را جدی گرفته باشید این مصاحبه محل جولان شما خواهد بود. در مصاحبه ها معمولاً از شما درباره تجربیات مرتبط پرسیده می شود که باید دو نکته را به خاطر بسپارید اولاً تا جاییکه ممکن است وارد مباحثی که دانش زیادی در آن زمینه ندارید نشوید ثانیاً سعی کنید کنترل جلسه مصاحبه را بدست گیرید برای این منظور کافی است درباره تجربیات و **کارهایی**

که توانمند هستید صحبت کنید و تا جایی که می توانید جزئیات بیشتری ارائه دهید باید کاری کنید که آنها بدانند شما چقدر از رقبای خود جلوتر هستید معمولاً

افراد کار کرده حرف یکدیگر را خوب می فهمند و حتی نیازی نخواهند دید پرسش های بیشتری مطرح کنند. بنده در جریان بسیاری استخدامی ها بوده ام و خودم بارها و بارها در این آزمون ها شرکت کرده ام. این موضوع که پارتی وجود دارد را منکر نمی شوم اما این را به خوبی می دانم که همه مدیران با تجربه حتی اگر مجبور شوند تحت فشار پارتی بازی کنند هرگز افراد با سواد و پر تلاش را از دست نمی دهند آنها می دانند که اگر بخواهند سازمان خود را اداره کنند به این افراد نیاز دارند و هر آزمون استخدامی به گونه ای ابروی یک مدیر است.

ولی با همه این حرف ها بنده طرفدار کارمندی و مشاغل اداری نیستم و رفتن به دنبال استخدامی را به هیچکس توصیه نمی کنم مگر اینکه مجبور باشد. چون نه تنها از نظر مالی شما را ارضا نخواهد کرد بلکه قابلیت های رشد و بالندگی شما را محدود خواهد کرد. همه ما به طور غریزی نیاز به پویایی و پیشرفت داریم و به همین دلیل است که کارمندان از افرادی که برای خود کار می کنند آرام تر و گاه افسرده تر هستند.

تا کنون درباره مزایای کار کردن همزمان با تحصیل صحبت کردیم آن هم مزایایی که برای استخدامی دارد اما اگر می خواهید برای خود کار کنید باز هم می تواند فکر خوبی باشد. اگر بخواهید برای خود کار کنید نه تنها باید با بازار کار و واقعیت های آن آشنا شوید بلکه باید مهارت های خود را در زمینه بازاریابی، روابط عمومی، مدیریت افراد، سرمایه گذاری و... افزایش دهید و این میسر نیست مگر اینکه به صورت عملی وارد بازار کار شوید، حتی به صورت رایگان اما هدفدار!

تلاش کنید ولی با چشمان باز!

بدون تلاش و پشتکار نمی توان در بازار کار موقعیت مناسبی بدست آورد. اما مردم به صورت ذاتی کارهای تکراری را ترجیح می دهند. به همین دلیل دانسته یا ندانسته مانع از پیشرفت خود می شوند. افراد پرکار زیادی هستند که پیشرفت چندانی ندارند آنها به این روند تکراری خو گرفته و راضی شده اند. حتی گاه همان کارهای تکراری را از سخت ترین راه انجام می دهند. هم خود را خسته می کنند و هم نتیجه مناسبی نمی گیرند. اما در دنیای امروز کسب و کار نه تنها نمی توان به این شکل موفق بود بلکه احتمال اینکه همین شغل خود را هم از دست بدهید بسیار است. امروزه کارها به کمک ابزارها ساده تر شده اند. باید توجه داشت که هر سیستمی هر قدر هم که پیشرفته باشد ضعف هایی دارد و قابل اصلاح است. باید به فکر اصلاح فرایند تولید یا خدمات در محل کار خود باشید. امروزه از کارکنان هر سازمانی خواسته می شود اطلاعات و دانش خود را در زمینه های مختلف بروز کنند. سازمان های پیشرو به کسانی که ایده های جدیدی ارائه کنند پاداش خوبی می دهند. این روندی است که همه اقتصادها ناچارند به آن سمت حرکت کنند و هر چند این تغییرات در اقتصاد ما کند است اما وجود دارد و البته در همین کشور خودمان آنها که

این گونه عمل می کنند هیچگاه نگران موقعیت شغلی یا ورشکستگی نیستند بلکه با قیمت های بالا سفارش کار می گیرند. آن هیزم شکنی نباشید که فقط زور می زند! توصیه می کنم **داستان هیزم شکن** را مطالعه نمایید .

موقعیت ها را برابید.

موقعیت ها برای کسی پیش می آید که تلاش می کند. با خانه نشستن حتی نمی توانید فرصت ها را ببینید. هر محدودیت و هر کمبودی در اطراف شما یک موقعیت است. به عنوان مثال این روزها مشاهده می کنید که اعتماد مردم به روغن های خوراکی که به صورت صنعتی تولید می شوند از دست رفته است به عبارت دیگر خوراک سالم به یک کمبود تبدیل شده است به همین دلیل فرصتی پیش آمده است برای کسانی که کارگاه های کوچک روغن کشی راه اندازی کرده اند. آنها در مقابل چشم مراجعین روغن را از دانه های روغنی گرفته و به آنها می فروشند یکی از همکاران بنده همین کار را با سرمایه ای که سالها پس انداز کرده بود راه اندازی کرده است و شکر خدا امروز بسیار موفق است. یا کسی را می شناسم که همبرگر های سالم و خوشمزه ای تهیه می کند نه تنها مغازه او همیشه شلوغ است بلکه برای راه اندازی یک فروشگاه مانند فروشگاه خودش در سرتاسر شهر از دیگران مبلغ هنگفتی دریافت می کند و به این ترتیب به یکی از افراد موفق و ثروتمند تبدیل شده است. هر مشکلی که از مردم می توانید حل کنید می تواند یک موقعیت شغلی خوب باشد و اگر بتوانید این کار را بهتر از دیگران انجام دهید می تواند شما را به فردی موفق و ثروتمند تبدیل کند.

بدون تجربه و سرمایه هم می توان کارآفرین بود!

کارآفرین بودن به این معنا نیست که شرکتی مانند گوگل یا مایکروسافت تاسیس کنید. کارآفرینی یعنی ابتکار و خلاقیت به همراه جدیت و مداومت در کار .

اگر از جمله افرادی هستید که می خواهید آقای خود باشید، اگر از تنبلی بیزارید، و خلاصه می خواهید کاری ارزشمند انجام دهید این یک دنیای پر از تکاپو و چالش است که شما را می طلبد باید بگویم کارآفرینان پهلوانان میدان اقتصاد هستند. اگر در خود می بینید که نقش پهلوان بازار

کار را بازی کنید این گوی و این میدان! دنیای جذابی است ولی نیاز به تلاش و پشتکار بسیار دارد.

کارآفرینی یعنی با توجه به شرایط موجود سعی کنید مشکلی را حل کنید یا نیازی را رفع کنید و این کار را به شکلی جدید انجام دهید که تا کنون کسی در آن نزدیکی ها این گونه عمل نکرده باشد.

اما کارآفرینی لزوماً نیاز به تجربه ندارد توصیه می کنم [مقاله کارآفرینی نیازی به تجربه ندارد](#) را مطالعه کنید.

دیگر اینکه برای راه اندازی یک کار جدید نیاز به سرمایه دارید. برای تامین سرمایه دو راه پیش رو دارید اول این که در کارگاه ها، فروشگاه ها یا شرکت هایی که در این زمینه فعالیت می کنند مشغول به کار شوید و به این ترتیب هم سرمایه ای پس انداز خواهید کرد و در این فاصله تجربه و مهارت های لازم را کسب می کنید که به پیشرفت مقتدرانه شما در بازار کمک خواهد کرد. اما راه سریعتر این است که سرمایه گذار پیدا کنید و البته کار ساده ای هم نیست ولی شدنی است، اگر طرح شما توجیه لازم را برای سرمایه گذار داشته باشد. در یک کلام اگر می خواهید سرمایه گذار جذب کنید علاوه بر اینکه باید اعتمادش را جلب کنید، باید بتوانید سود قابل توجهی به او برسانید و مهمتر آنکه بتوانید او را به خوبی توجیه کنید.

همچنین اگر می خواهید برای خود کار کنید باید با بازار سرمایه آشنا شوید و اصول بازی در این بازار را بیاموزید. باید بازاری که در آن فعالیت می کنید بشناسید مهارت های و دانش خود را در زمینه بازار تقویت کنید.

بازاریابی هنری که همه به آن نیاز دارند

امروزه بازاریابی به علمی بزرگ با شاخه های متعدد تبدیل شده است. در هر رشته و کاری چه خدماتی و چه تولیدی بدون آشنایی با هنر بازاریابی نمی توانید به موفقیت بزرگی دست یابید.

امروزه پیدا کردن یک بازار یاب خوب و توانا خود معضلی بزرگ است و همه سازمان ها، تولیدی ها و تجار تلاش می کنند بازاریاب های توانمندی داشته باشند.

اگر به این وادی علاقه مند هستید توصیه می کنم این مقالات را مطالعه نمایید:

- اصول بازاریابی برای مشاغل کوچک
- ۳۰ کلمه جادویی برای بازاریابی که باید از آنها استفاده کنید
- شبکه، بازاریابی، کسب و کار!
- استراتژی های غیر متعارف در بازاریابی اینترنتی یا وب مارکتینگ

مهارت های روابط عمومی خود را تقویت کنید

هیچ چیز مانند توانایی ارتباط برقرار کردن و اجتماعی بودن نمی تواند برای کسی موقعیت ساز باشد. و مهمتر از آن این است که بیاموزید هنرمندانه از این روابط استفاده کنید. در ادامه تکنیک هایی را به شما معرفی می کنم که به کمک آن می توانید بر اطرافیان خود تاثیری مثبت بگذارید. به حرف های طرف مقابل خود واقعا گوش دهید. نه اینکه وانمود کنید به حرف هایش گوش می دهید وقتی کسی عقیده اش را با شما در میان می گذارد حتی اگر موافق او نیستید لازم نیست مخالفت شما زننده باشد. اجازه دهید صحبت آنها تمام شود و در صورتی که مخالف نظر آنها هستید با ادب و متانت با آنها صحبت کنید. فراموش نکنید برای برقراری ارتباط و تقویت مهارت های روابط عمومی باید بیاموزید به صحبت های مخاطب خود گوش فرا دهید.

آراسته و مودب باشید. افرادی که به سر و وضع خود نمی رسند، خواب آلود و بی نظم هستند و نظافت را رعایت نمی کنند در همان نگاه اول تاثیر بدی در اطرافیان می گذارند. این فقط به ظاهر شما مربوط نمی شود بلکه رفتار شما هم نباید زننده باشد. شک نکنید که در بسیاری از موقعیت های شغلی که پیش خواهد آمد در مورد شما تحقیق خواهند کرد. حتی اگر بخواهید با کسی شریک شوید و با هم کسب و کاری راه بیندازید نظم، ظاهر و رفتار شما در جلب همکاری

دیگران و جذب سرمایه اهمیت بالایی دارد. برای داشتن شغل باید اعتبار داشته باشید و اعتبار چیزی نیست جز آنکه افراد از رفتار و عملکرد خود بروز می دهند.

از دیگران بدگویی نکنید. افرادی که زیاد حرف می زنند و به خصوص از دیگران بدگویی می کنند. در نزد دیگران احترامی نخواهند داشت حتی اگر از کسی عصبانی هستید یا به شما بدی کرده است سعی کنید خود را کنترل کنید و به گونه ای رفتار کنید که در شان انسان های بزرگ است.

لبخند زدن را فراموش نکنید. اخمو نباشید. و از جادوی لبخند غافل نشوید. افرادی که لبخند می زنند به صورت ناخودآگاه تاثیر مثبتی در طرف مقابل القا می کنند. لبخند زدن مسری است لبخند شما به اطرافیان هم سرایت می کند و احساس خوب با شما بودن همیشه در خاطر آنها خواهد بود.

اخبار را مطالعه کنید. برای اینکه بتوانید با اطرافیان خود ارتباط برقرار کنید باید از اخبار روز اطلاع داشته باشید. به خصوص اگر بخواهید رابطه ای جدید را ایجاد کنید اخبار روز بهانه خوبی برای شروع یک گپ دوستانه خواهند بود.

مثبت باشید. فقط نه نگوئید. بلکه بیشتر بگوئید بله! بسیار مهم است که شما را به عنوان فردی مثبت بشناسند. افراد منفی نمی توانند در برقراری ارتباط موفق باشند و خود به خود به حاشیه رانده می شوند. بنابراین تلاش کنید مثبت نگر باشید و همیشه نقش آن مخالفی را که به همه چیز بدبین است بازی نکنید.

شمرده و با صدای رسا صحبت کنید. وقتی که طرف مقابل شما نتواند بفهمد چه می گوئید یا فهمیدن حرف های شما برایش سخت باشد سعی می کند این ارتباط را هر چه زودتر تمام کند. یکی از کانال های ارتباطی موثر هر کسی صحبت کردن است. صحبت کردن با سرعت بالا سبب می شود نتوانید کلمات را به خوبی ادا کنید. یا برخی عادت دارند آخر جمله را با صدای آرام و ام ام کردن تمام می کنند به طوری که شنونده گیج می شود. برای اینکه مشکلات صحبت کردن خود را متوجه شوید کافست صدای خود را ضبط کنید، آنگاه به صدای خود گوش فرا دهید

اشکالات خود را در صحبت کردن بهتر متوجه خواهید شد. آنگاه مطالب را با صدای بلند برای خود یا دیگران بخوانید برای برادر یا خواهر کوچکتر یا کودکی که در فامیل دارید کتاب بخوانید این تمرین خوبی است برای اینکه بتوانید شمرده و با صدای رسا صحبت کنید. بیشتر در اجتماع ظاهر شوید و تلاش کنید مهارت های ارتباطی خود را تقویت کنید.

از این که نتوانسته اید شغل مناسبی پیدا کنید شرمنده نباشید. این تقصیر شما نیست و بدون شک جایگاهی را که شایسته شماست بدست خواهید آورد. اگر از وضعیت خود شرمنده باشید در رفتار و ارتباطات شما تاثیر منفی می گذارد. باید به خود افتخار کنید که با همه شرایط سختی که وجود دارد مردانه تلاش می کنید و بدنبال موقعیت های بهتری می گردید.

از شبکه خود حداکثر استفاده را ببرید.

همه افرادی که می شناسید و با آنها ارتباط دارید شبکه شما هستند آنها بخشی از قدرت شما را تشکیل می دهند به کمک آنها می توانید برای کار خود بازاریابی کنید از آنها اطلاعات جدیدی بدست آورید و مهارت هایی بیاموزید، وقتی فعالیت یا کار جدیدی را شروع می کنید آنها می توانند به شما کمک کنند می توانید با آنها مشورت کنید. افراد موفق معمولاً از شبکه خود به بهترین شکل ممکن استفاده می کنند. این افراد به کمک روابط عمومی قوی شبکه خود را گسترش می دهند یکی از راههایی که می توانید به کمک آن شبکه خود را تقویت کنید این است که به دیگران کمک کنید و تلاش کنید مشکلات آنها را رفع نمایید.

هدف خود را کمک کردن قرار دهید

هر هدفی و هر شغلی که دارید هدف خود را کمک کردن و رفع مشکل دیگران قرار دهید. این یک فرمول ساده ولی قدرتمند برای موفقیت است. با کمک کردن به دیگران شبکه خود را تقویت می کنید و زمانیکه نیاز به کمک دارید افراد بیشتری در اطرافتان هستند. و اگر می خواهید برای خود کاری جدید راه اندازی کنید این فرمول قدرتمند کار خود را می کند. چون کسی که به دیگران کمک می کند مشکل آنها را بهتر درک می کند و توانایی های بیشتری در حل مشکل خواهد داشت و این یعنی شما کارهایی می توانید انجام دهید که دیگران به آن نیاز دارند.

همانطور که قبلا هم گفتم هر مشکلی که بتوانید از سر راه افراد بردارید یک موقعیت شغلی است چون افراد بسیاری هستند که مشکل مشابه او را دارند. و زمانیکه کسب و کار خود را راه اندازی کردید این عادت پسندیده به جذب مشتریان بیشتر کمک می کند و می توانید مشتریان وفاداری بدست آورید. **مشتریان وفادار** ضامن بقای هر کسب و کاری هستند.

در پایان باید بگویم که هیچ کس نیست که از همه نظر بی عیب و نقص باشد و تمام مهارت های لازم را برای موفقیت حرفه داشته باشد این توانایی های نسبی هستند و هر کسی مزایای منحصر به فرد خود را دارد و با تقویت هر کدام از این مهارت ها و توانایی ها می تواند در موقعیت برتر قرار گیرد و شانس بیشتری برای رسیدن به اهداف خود داشته باشد. آنچه خواندید چکیده ای بود از سالها تجربه و تحقیق در زمینه های مختلف که امیدوارم توانسته باشد شوق حرکت و تکاپو را در شما روشن کرده باشد. بی صبرانه منتظر خواندن دیدگاه های شما عزیزان هستم.

پیروز و موفق باشید

علی یزدی مقدم