

۳۰ نکته ثروت آفرین برای کسب و کار



تألیف

دکتر علی شهنازی

اصغر رسولیان، پریناز سرپری،

علی آقازاده، رباب مجیدی و یوسف نیک یار

محتوی در کانال تلگرام

@mindmapper

در دسترس است.

□ نکته ۱

کارآفرینی (Entrepreneurship) چیست؟

اگر نقطه شروعی برای هر فعالیتی در نظر گرفته شود در آن صورت فرآیند حرکت به سوی هدف را می‌توان کارآفرینی نامید. در مکتب کارآفرینی تلاش سازمان‌یافته‌ای برای جذب فرصت‌ها و استفاده بهینه از موقعیت‌ها در جریان هست، بنابراین در یک تعریف خلاصه می‌توان کارآفرینی را شناخت و مدیریت فرصت‌ها در راستای دستیابی به اهداف مطلوب دانست.



□ نکته ۲

فرهنگ (Culture) و ایدئولوژی کسب‌وکار چیست؟

کارآفرینی بیشتر ایدئولوژی کسب‌وکار می‌باشد که نتایج عملی خود را در رفتارها و رویکردهای فرد کارآفرین منعکس می‌سازد، در نتیجه مفاهیم کارآفرینی بیشتر ذهنی هستند که در ترکیب با شرایط ویژه، رفتارهای مختلفی را ایجاد می‌نمایند. در کارآفرینی بر امکانات موجود و در دسترس تأکید شده و پیش‌بینی می‌شود با هماهنگی توانایی‌های ذهنی و فیزیکی، امکان پیشرفت در هر مسیری مقدور باشد.

□ نکته ۳

کارآفرین (Entrepreneur) کیست؟

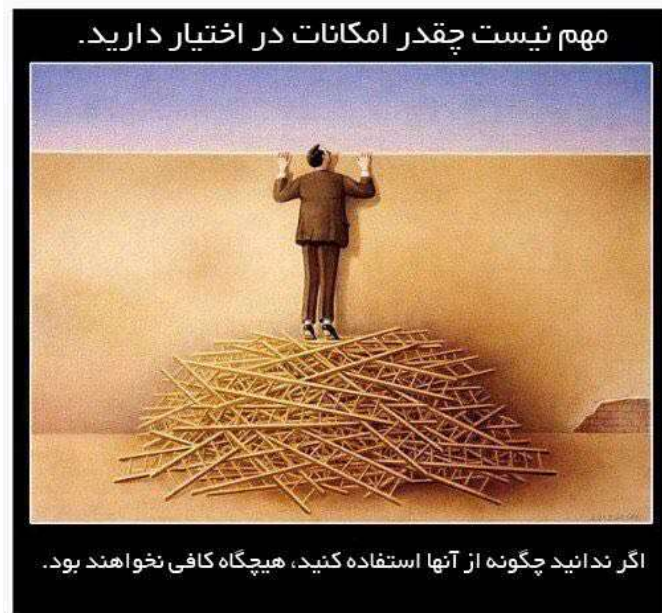
کارآفرین فرد یا سازمانی هست که از تمام امکانات موجود شامل توانایی‌های ذهنی، دیداری، گفتاری، شنیداری و فیزیکی به‌طور هماهنگ برای دستیابی به اهداف اولویت‌دار استفاده کرده و همواره بر اجرایی نمودن ایده‌ها با تأکید بر منابع داخلی و توسعه آن‌ها با فشاری می‌کند.



□ نکته ۴

فرصت (Opportunity) چیست؟

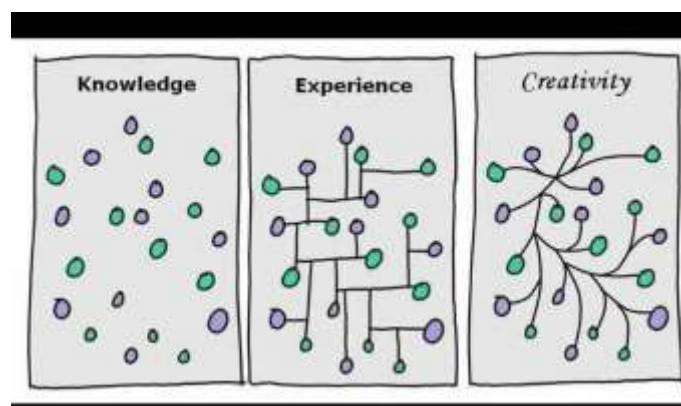
مفاهیم فرصت و تهدید دو روی سکه بوده و هر پدیده‌ای بالقوه می‌تواند فرصت یا تهدید باشد و این رفتار کارآفرینانه هست که امکان مدیریت آن‌ها را فراهم می‌آورد. کارآفرین در یک نظام ذهنی و عملی هماهنگ و سازمان‌یافته می‌کوشد از فرصت‌ها و تهدیدها در مسیر جذب منافع استفاده نماید. منافع در رویارویی عرضه و تقاضای بازار معنی یافته و یک کارآفرین می‌تواند در دو سمت بازار حاضر باشد.



□ نکته ۵

خلاقیت (Creativity) چیست؟

معمولاً استفاده از فرصت‌ها نیازمند خلاقیت می‌باشد. خلاقیت توانایی تولید مهارت جدید یا تولید ترکیب مناسبی از مهارت‌های موجود است. چنانچه دانش را مرحله نخست و تجربه را مرحله دوم عملیاتی کردن علم بدانیم در آن صورت خلاقیت مرحله سوم می‌باشد که در آن دانش و تجربه توان رشد و نمو می‌یابند. برای توسعه مهارت‌ها و کاربرد آن‌ها مجهز شدن فرد به برنامه توسعه فردی یا Personal Development Plan ضروری است.



□ نکته ۶

برنامه توسعه فردی (PDP) چگونه هست؟

در کارآفرینی بر داشته‌های موجود تأکید می‌شود و در این میان توانایی‌های فردی و قابلیت‌های بالقوه در سطوح مختلف برنامه‌ریزی قابل توجه و پراهمیت می‌باشند، بنابراین در زنجیره تولید ارزش، توجه به خود و افزایش شناخت از آن در اولویت هست. با آگاهی از ظرفیت‌ها، توانایی‌ها و علایق و توجه به اهداف می‌توان برنامه‌ریزی‌های لازم برای تقویت نقاط مطلوب و بهبود نقاط ضعف را داشت، لذا با تجهیز فرد به برنامه توسعه فردی انتظار می‌رود شخص کارآفرین انسانی ماهر، هدف‌دار، مسئولیت‌پذیر و رهبری چندبعدی باشد. به‌طور کلی PDP دارای سه مرحله خودشناسی (Self-Awareness)، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی (Goal Setting and Planning) و یادگیری (Learning) است.



□ نکته ۷

مثبت اندیشی (Positivity) چیست؟

در مکتب کارآفرینی، شناخت، استخراج، تولید و استفاده از موقعیت‌ها و فرصت‌ها نیازمند روحیه‌ای مثبت اندیش هست. البته این مفهوم نبایست با ساده‌اندیشی اشتباه گرفته شود. با داشتن مهارت مثبت اندیشی، فرد کارآفرین همواره و به‌ویژه در شرایط بحرانی در پی راهکار و تبدیل

تهدیدها به فرصت‌های قابل بهره‌برداری می‌باشد. افراد کارآفرین همان اندازه که به افزایش منافع اهمیت می‌دهند به کاهش زیان نیز توجه می‌کنند.

□ نکته ۸

کارآفرینی نیازمند چه توانایی‌های هست؟

در علم مدیریت معمولاً توانایی‌ها را به ذاتی و اکتسابی تقسیم می‌کنند ولی به این موضوع توجه نمی‌شود که می‌توان بسیاری از ویژگی‌های اکتسابی را به ذاتی تبدیل نمود، موضوعی که در کارآفرینی یک اصل پذیرفته‌شده است. از توانایی‌های عمومی کارآفرینان می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. کنترل بر رفتار
۲. جلب حمایت محیط
۳. خلاقیت
۴. علاقه و انگیزه

□ نکته ۹

کارآفرینان چه ویژگی‌های دارند.

کارآفرینی با خلاقیت همراه هست در نتیجه تلاش برای یافتن موارد مشابه کارآفرینی مشکل می‌باشد و هر کارآفرین معمولاً خود مسیر سازی می‌کند ولی در کل کارآفرینان حائز ویژگی‌های زیر هستند:

۱. بلندپرواز
۲. زمان‌سنج
۳. دوراندیش
۴. سیستم‌نگر
۵. پایدار
۶. به‌روز

□ نکته ۱۰

مهارت (Skill) چیست؟

مهارت عبارت از کاربرد دانش با سرعت و دقت بیشتر و هزینه کمتر است. این ویژگی در طول زمان ارتقاء یافته و یکی از عناصر تولید مزیت رقابتی می باشد.

□ نکته ۱۱

کسب و کار (Business) به چه معناست؟

در کسب و کار جذب سود اولویت نخست است و هر فعالیتی که در این مسیر باشد را می توان کسب و کار نامید.

□ نکته ۱۲

مسئله چیست؟

مسئله به اختلاف آنچه هست و باید باشد، مربوط است، لذا شناسایی تفاوت نتیجه با مسئله در اثربخشی برنامه و دستیابی به اهداف ضروری می باشد. مسئله یابی موضوعی هست که لازم است همواره به آن توجه شود.

□ نکته ۱۳

مقایسه مخرب چگونه است؟

کارآفرینی بیشتر به تلاش فردی، پایداری و ترکیب بهینه منابع برای دستیابی به اهداف کوتاه مدت با نگاهی بلندمدت نیاز داشته و لازم است فرد کارآفرین همواره رویکرد روبه جلو داشته باشد. در فرهنگ کارآفرینی انتظار پیشرفت سریع در کلیه مراحل وجود نداشته و شخص به این نکته واقف هست که افراد مختلف در زمان های مختلف و با قابلیت های متفاوت شروع به کار کرده اند. فرد کارآفرین با آگاهی از این موضوع بیشتر به ارزیابی عملکرد خود پرداخته و از مقایسه های مخرب پرهیز می نماید.



□ نکته ۱۴

برند شخصی چیست؟

برند شخصی معرف فرد است، هنگامی فرد در جایی حضور ندارد، برند شخصی می تواند فرد را معرفی کند، حساب کاربری لینکدین، رزومه، ماشین، طرز لباس پوشیدن و خصوصیات رفتاری بخشی از برند شخصی هستند.

□ نکته ۱۵

چه زمانی در برند شخصی مشکل وجود دارد؟

- اگر نشانه‌های زیر مشاهده شد باید در نحوه برند سازی تجدید نظر شود:
۱. افرادی با تو تماس می گیرند که هیچ وجه اشتراکی ندارند.
 ۲. نزدیکان از زندگی و شغل می پرسند و توجه آن‌ها نیازمند زمان است. فراموش نمی شود که این گروه بهترین بازاریاب‌ها هستند.

۳. دریافت پیشنهادهایی غیر از علاقه‌مندی‌ها.
۴. عدم توانایی دوستان در معرفی حرفه‌ای شما.
۵. عدم توانایی در تهیه فهرست اهداف و مهارت‌ها.

□ نکته ۱۶

هوش هیجانی (EQ) به چه معناست؟

هوش هیجانی توانایی شناخت، درک و مدیریت احساسات خود به روشی مثبت، جهت تسکین استرس، برقراری روابط مفید با دیگران، همدلی با آن‌ها، غلبه بر چالش‌ها و آرام کردن درگیری‌هاست.

□ نکته ۱۷

مؤلفه‌های هوش هیجانی چه مواردی هستند؟

۱. خودآگاهی
۲. خودمدیریتی
۳. شناخت احساسات دیگران
۴. مدیریت روابط

□ نکته ۱۸

کارکردهای هوش هیجانی چه مواردی هستند؟

۱. کارکرد شغلی یا تحصیلی
۲. سلامت جسمانی
۳. سلامت روانی
۴. ارتباط با دیگران

□ نکته ۱۹

کار، شغل و حرفه چه تفاوت‌هایی دارند؟

هر فعالیت قانونی و مشروع که مستلزم حرف انرژی باشد و در اثر آن فرد خستگی فکری، روحی و جسمی پیدا کرده و نیازمند استراحت باشد و در برابر انجام آن کالا یا خدمات و دستمزد دریافت شود. کار است. شغل موقعیتی است که مستلزم داشتن شرایطی است و فرد باید صلاحیت‌های خاصی داشته باشد. اگر فردی در اثر تلاش و پشتکار به شغلی علاقه‌مند شد، صاحب حرفه خواهد بود.

□ نکته ۲۰

کایزن به چه معناست؟

کایزن به معنای بهبود مستمر و کسب‌وکار است و از دو واژه کای (تغییر) و زن (خوب) تشکیل یافته است.

□ نکته ۲۱

بهبود مستمر فرایند (Continuous Process Improvement) چیست؟

بهبود مستمر فرایند به معنی بهتر شدن کارهاست، در واقع CPI راه ساده‌ای است برای اینکه بدانیم چگونه می‌توانیم کارها را بهتر انجام دهیم. بهبود مستمر فرایند شامل فعالیت‌ها و تغییرات کوچکی می‌شود که به صورت تدریجی باعث پیشرفت فرد و سازمان می‌شود.

□ نکته ۲۲

بهبود مستمر فرایند چه ویژگی‌های دارد؟

۱. مستمر و پایان‌ناپذیر می‌باشد.

۲. منظم و تدریجی است.

۳. کم هزینه و مبتنی اصلاحات جزئی و کوچک می باشد.
۴. بر پایه مشارکت همگانی است.

□ نکته ۲۳

MURA و MURI، MUDA چیست؟

در مدیریت ژاپن هر فعالیتی که منجر به ارزش افزوده نشود MUDA یا ائتلاف نامیده می شود. MURI به معنای ادغام فعالیت های موازی و MURA افزودن فعالیت های جدید می باشد.

□ نکته ۲۴

ائتلاف چه انواعی دارد؟

۱. موجودی بیش از حد انبار
۲. تولید بیش از حد نیاز
۳. حرکت های اضافی در محیط کار
۴. انتظار در محیط کار
۵. فرایندهای نامناسب
۶. جابه جایی وسایل، تجهیزات و کالای نیم ساخته
۷. لزوم تعمیر یا بازسازی محصول

□ نکته ۲۵

اصول کایزن را نام ببرید.

۱. نگویند چرا این کار انجام نمی شود، فکر کنید چگونه می توانید آن را انجام دهید
۲. در مورد مشکل به وجود آمده، بدون نگرانی همین الان برای رفع آن اقدام نمایید.
۳. از وضعیت موجود راضی نباشید، باور داشته باشیم که انسان ها تنبل نیستند، بلکه فقط اهدافی را انتخاب می کنند که هیچ اشتیاقی برای انجامش ندارند.

۴. اگر مرتکب اشتباه شدید، بلافاصله در صدد رفع آن برآیید.
۵. برای تحقیق هدف به دنبال کمال مطلوب نگردید، اگر ۶۰ درصد از تحقق هدف اطمینان داری دست بکار شوید.
۶. برای پی بردن به ریشه مشکلات پنج بار پرسید چرا؟
۷. گمبا؛ محل واقعی رویداد خطاست، سعی نکنید از دفتر کار خود مشکلات محیط را حل کنید.
۸. همیشه برای حل مشکل از داده و اطلاعات کمی و بروز استفاده کنید.
۹. برای حل مشکل بلافاصله به دنبال هزینه کردن نباشید بلکه از خرد خود استفاده کنید اگر عقلتان نمی‌رسد از خرد جمعی استفاده نمایید.
۱۰. هیچ وقت جزئیات و نکات ریز مسئله را فراموش نکنید، ریشه بسیاری مشکلات بزرگ، همین نکات ریز هستند.

□ نکته ۲۶

هدف‌گذاری SMART چگونه هست؟

۱. مشخص (Specific)
۲. قابل اندازه‌گیری (Measurable)
۳. قابل دستیابی (Attainable)
۴. واقعی (Reliable)
۵. زمان‌دار (Timely)

□ نکته ۲۷

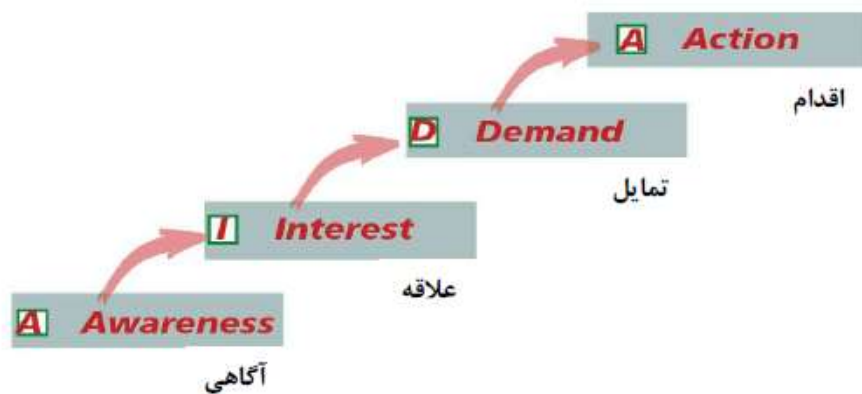
قوانین مورفی چه می‌گویند؟

بدترین اتفاق در نامساعدترین موقعیت ممکن رخ می‌دهد؛ مانند قانون صف، قانون تلفن، قانون تعمیر، قانون روبرو شدن، قانون نتیجه، قانون تئاتر و قانون قهوه. کاربرد قوانین مورفی در پیشگیری و آمادگی قبلی در شرایط بحران می‌باشد.

□ نکته ۲۸

مدل بازاریابی AIDA چه می گوید؟

مدل آیدا شامل چهار مرحله جلب توجه (Attention)، جلب علاقه (Interest)، ایجاد تقاضا (Demand) و اقدام (Action) می باشد. در این الگو به موضوع فاصله میان آشنایی تا اقدام توجه می شود.



□ نکته ۲۹

ایزو ISO 55000 چیست؟

ایزو ISO 55000، استاندارد مدیریت دارایی می باشد و برای استفاده گروه های زیر تدوین شده است:

۱. افرادی که خواهان بهبود ارزش دارایی ها هستند.
۲. افرادی که در ایجاد، پیاده سازی، نگهداری و بهبود سیستم مدیریت دارایی ها نقش دارند.

□ نکته ۳۰

عناصر یادگیری سازمانی چه مواردی هستند؟

۱. خودشناسی
۲. اهداف سازمانی
۳. مدل های ذهنی

۴. یادگیری گروهی

۵. تفکر سستیمی

منابعی برای مطالعه بیشتر

۱. اندرو متیوس، ۱۳۸۸، راز شاد زیستن، ترجمه کاظم زرین، انتشارات الماس دانش.
۲. بریان تریسی، ۱۳۸۸، فکر برتر زندگی بهتر، ترجمه اکرم علیزاده، انتشارات آذربایجان.
۳. بریان تریسی، ۱۳۸۸، قدرت بیان، ترجمه پروین آقایی، انتشارات اشکذر.
۴. بریان تریسی، ۱۳۸۸، قدرت زمان، ترجمه یلدا بلارک، انتشارات اشکذر.
۵. بریان تریسی، ۱۳۸۹، ۲۱ قانون طلایی فروش موفق، ترجمه فاطمه عابدی، انتشارات بو کتاب.
۶. بریان تریسی، ۱۳۸۹، اسرار موفقیت تجاری و شغلی، ترجمه آزاده سخایی منش، انتشارات کامکار.
۷. بریان تریسی، ۱۳۹۰، بیست و یک روش عالی برای اینکه یک فروشنده فوق ستاره بشوید، ترجمه محمد خیریان، انتشارات کتاب باران.
۸. بریان تریسی، ۱۳۹۰، قدرت دقت و توجه، ترجمه آزاده سخایی منش، انتشارات آسمان علم.
۹. بریان تریسی، ۱۳۹۰، نفوذ کلام، ترجمه مهدی افشار، انتشارات قاصدک صبا.
۱۰. تونی بوزان، ۱۳۸۶، تصورات مثبت در محیط کار، ترجمه میمنت رحمتی، انتشارات یادواره کتاب.
۱۱. دارن هاردی، ۱۳۹۴، اثر مرکب، ترجمه اکبر عباسی و شاهین بیات، انتشارات نسل نو.
۱۲. راندا برن، ۱۳۸۹، راز، ترجمه محمد ملکی، انتشارات هنر قلم.
۱۳. مک گرا هیل، ۱۳۸۸، شیوه‌های عملکردی ۵۵ مدیر تجاری موفق، ترجمه پریش محمدی، انتشارات کوروش چاپ.