



داستان زندگی

یک کارآفرین ایرانی

چگونه، افراد عادی با مهارت‌های معمولی
قادر به راه‌اندازی کسب‌وکار خوبی خواهند بود؟

فرامرز بزرگی

فهرست مطالب

- ۱۱ / کودکی
- ۱۵ / مقطع ابتدایی
- ۲۱ / مقطع دبیرستان
- ۲۵ / خدمت سربازی
- ۲۹ / اولین شغل دولتی
- ۳۳ / تحصیلات تکمیلی
- ۳۹ / ازدواج
- ۴۳ / فعالیتهای اجتماعی
- ۴۷ / بازنشستگی غیررسمی
- ۵۱ / شروع کسب و کار خصوصی
- ۶۱ / کارآفرینان نمی‌توانند در يك شغل بمانند
- ۶۹ / تولد دوباره کارآفرین
- ۸۵ / کارآفرین کیست؟

مقدمه

از آنجا که بیشتر کارآفرینان برای رفع نیازهای مالی و شغلی آغاز به کار می‌کنند، می‌توان نتیجه گرفت که مسئله اصلی انگیزه یک کارآفرین، منافع شخصی است. اما برای منافع شخصی تولید می‌کنیم، دست به خطر می‌زنیم و شبانه‌روز کوشش می‌کنیم.

ولی بعضی از افراد این ملاحظات شخصی را طمع زیاد می‌نامند. اما آن‌ها تنها یک سوی معادله را می‌بینند چرا که تنها در پاسخ به منافع شخصی کارآفرینان است که نیازهای مشتریان برآورده می‌شود.

خریداران حق انتخاب کالای مورد نظر خود را دارند و وقتی فروشنده و خریدار به توافق می‌رسند، هر دو طرف، منافع شخصی یکدیگر را برآورده کرده‌اند.

وقتی شما از من کالایی می‌خرید، در واقع در هر دو شاد کرده‌اید. این سازوکار شکست‌ناپذیر بر این اصل استوار است که یک طرف، معامله باید راضی باشد تا طرف دیگر سود خود را ببرد. این موضوع، ایمان و اعتقاد نام دارد.

ایمان به انسان، ایمان به آینده؛ ایمان به این که وقتی حیات را بدهی حتماً در مقابل آن چیزی دریافت می‌کنی. همه این‌ها لازمه کسب و کار هستند.

با این حال، گرچه ایمان، اصل حیاتی برای پیشرفت کارآفرینی است ولی نقطه آغاز، تنها جزء اساسی موفقیت نیست؛ میل به پول و شهرت، مقام و جایگاه والا و خودشکوفایی، نقطه پرتابی است که بسیاری از کارآفرینان با ایجاد چشم‌انداز و رویاهایشان جهت رسیدن به اهداف آغاز می‌کنند.

اشتیاقی زیاد برای انجام کارهای مهم و نام‌آوردن؛ تمایلی شدید به داشتن ثروتی وافر و آزادی اقتصادی؛ این‌ها همه نقطه آغازین کسب و کارند و اگر شما در

کسب و کاری به عنوان کارمند با مدیر یک شرکت سابقه همکاری داشته و تمام این موارد را از نزدیک لمس کرده باشید، دیگر طاقت آن را که کارآفرین موفق نشوید، ندارید. همین‌ها باعث آغاز کارآفرینی در شما خواهد شد. پس درست است که ایمان و اعتقاد به خود پایه‌های اصلی در پیشرفت کارآفرینی‌اند، ولی این در طبیعت ماست که به خود فکر کنیم و نیازها و نگرانی‌های ما هستند که ما را به پیش می‌رانند.

به نوع شخصیتی می‌تواند این اشتیاق زیاد را به موفقیت برساند؟

آیا فهرستی از خصوصیات شخصی برای کارآفرینان وجود دارد؟

آیا از آن می‌دانیم کارآفرین بودن خود را تشخیص دهیم؟

بسیاری از نجیب‌ها، گذشته بر این نکته اشاره دارند که فرد باید خصوصیات منحصر به فردی داشته باشد تا بتواند کارآفرین موفق شود. خصوصياتی از قبیل: نگرانی بسیار ناچیز؛ توانایی خنثی کردن دل‌نگرانی؛ اعتماد به نفس قوی؛ شک بسیار کم به خود؛ درون‌گرا بودن؛ و دیگر مواردی که در این کتاب بدان‌ها اشاره شده است. چنین نتیجه‌گیری حاصل تحلیل تحقیق اولیه روی کارآفرینان موفق و جاافتاده می‌باشد. در حقیقت کارآفرینان موفق امروز همان جوانان دلوپس دیروز هستند.

کارآفرین می‌تواند گذشته‌ای مملو از فقر، ثروت خانوادگی از هم‌پاشیده یا بسیار موفق داشته باشد. کارآفرینان می‌توانند پرتله‌ای یا مقهور عادی یا غیرعادی باشند.

اگر از شغل‌تان خسته شده‌اید، اگر همیشه رویای کاری بزرگ‌تر را در سر می‌پرورانید، اگر بی‌حوصله و ناراضی هستید، اگر قلباً می‌دانید که توانایی انجام کارهای بزرگ را دارید، اگر پول زیادی می‌خواهید، اگر داعیه تولید و خلاقیت دارید، اگر تشنه موفقیت هستید، اگر پیروی از دستورات دیگران شما را عذاب می‌دهد و بیش از همه اگر حس شدید بی‌قراری دارید و به ایجاد تغییر در زندگی نیازمندید، اگر نارضایتی عظیمی وجودتان را فرا گرفته، بدانید که به یک چالش بزرگ نیاز دارید، پس نامزدی برای کارآفرینی هستید و انتخاب دیگری ندارید و

باید به کارآفرینی روی آورید و از یک کسب و کار کوچک شروع کنید تا بتوانید به اهداف و رویاهایی که در سر می‌پرورانید برسید.
امید است که این کتاب جرقه‌ای باشد برای خرمین انگیزه و اشتیاق شما.

فرامرز بزرگی

پاییز ۱۳۹۵

www.ketab.ir