

الفبای کار آفرینی

شما هم میتوانید کار آفرین باشید



محمد رضا عباسپور ، امیردانیال ساعدی

جلسه آموزشی الفبای کارآفرینی

با عرض سلام خدمت شما عزیزان امیدواریم حال و روزتون خوش و سرشار از انرژی و نشاط باشه. بنده محمدرضا عباسپور به همراه همکارم امیردانیال ساعدی، به عنوان مشاور حوزه راه اندازی کسب و کار در دانشگاه ها و مراکز رشد و کارآفرینی مشغول به فعالیت بوده و خوشحال و خرسندیم که امروز در خدمت شما عزیزان خواهیم بود تا این جلسه که مربوط به الفبای کارآفرینی هست رو با نتایج مثبت پشت سر بزاریم و از این نتایج در کسب و کار خودمون هم بهره ببریم.

اما موضوعی که قراره راجبش صحبت کنیم کارآفرینی هست و به همین خاطر قصد داریم این موضوع رو بیشتر براتون بازش کنیم و بگیم که اولاً کارآفرینی چی هست؟ چرا باید ما کارآفرین بشیم و فعالیت های کارآفرینی انجام بدیم؟ و در نهایت چطور و یا چگونه ما کارآفرین بشیم؟ باید توضیح بدیم که برای انجام هر کاری ما باید این سه موضوع رو مدنظر داشته باشیم و هدفمون از انجام کار رو مشخص کنیم. این که چرا کارآفرینی رو انتخاب کنیم و به چه دردمون میخوره و از همه مهم تر این که چه کارهایی باید برای کارآفرین شدن انجام بدیم و یا در واقع چطور یک کارآفرین بشیم و ادامه کار بدیم و اگه در ادامه صحبت ها با ما همراه باشید حتما به جواب این سوالات هم خواهید رسید.

کارآفرین به چه کسی می‌گیم و کارآفرینی چیست؟

جواب این سوال خیلی واضح به نظر می‌آید و اصطلاحاً هر کسی که بخواد مستقل عمل کنه و از حالت کارمندی برای دیگران خارج بشه بهش کارآفرین گفته میشه و به فعالیت‌های که توی این راه باید انجام بده کارآفرینی گفته میشه. اگه شما هم در نظر داشته باشید که یک مجموعه‌ای رو تشکیل بدید و براش انرژی صرف کنید و به طور کل بتونید خودتون و یک مجموعه و یا تیم رو موفق کنید این می‌طلبه که زحمات زیادی رو متحمل بشید و زمان زیادی رو برای پیش برد اهدافتون به طور روزانه در نظر بگیرید تا به کارآفرین شدن و ایجاد یک کسب و کار نزدیک و نزدیک‌تر بشید.

حالا به سوال براتون پیش می‌آید که واقعا کارآفرینی چه فرقی با بقیه مشاغل و کارها داره؟ شما باید در نظر بگیرید که وقتی کارآفرین میشید باید زمان و تمرکز خودتون رو به این کار مهم اختصاص بدید چرا که کارآفرینی در مجامع بزرگ تر ارزش‌آفرینی نام‌گذاری شده و شما هم به دنبال خلق ارزش هستید.

بنابراین باید همه افراد مجموعه رو به سمت موفقیت سوق بدید و اونقدر انرژی داشته باشید تا به این وسیله انرژی شما هم به سایر افراد تیم منتقل بشه تا کارها اصطلاحاً روی زمین نمونه و با جدیت به پیش بره.

پس شما به عنوان کارآفرین وظیفه دارید همه بخش‌ها رو مدیریت کنید و اجازه ندید جایی از کار دچار لنگش بشه و هر روز پیشرفت رو در مجموعه خودتون احساس کنید. این رو فراموش نکنید یک کارآفرین برای بدست آوردن

موفقیت باید از خیلی چیزها بگذره تا به نتایج خیلی بزرگ برسه و باید تا میتونه از مشغله های خودش در این راه کم کنه.

چرا باید کارآفرین بشیم و کارآفرینی را انتخاب کنیم؟

در ابتدا باید بگیم که جواب این سوال رو همیشه قطعی داد! به این دلیل که هر شخصی یک معما در ذهن خودش داره؛ اما آدم های موفق کارآفرین شدن رو انتخاب میکنند! چرا؟ چون میخوان یک جهان رو نجات بدن و به دنبال یک کاری هستند تا با انجام اون شگفت زده بشن و هر روز صبح با انرژی از خواب بیدار بشن و به زندگی روزمره خودشون ادامه بدن و از همه مهم تر خیلی از افراد رو به این شکل مشغول به فعالیت بکنند و منجی یک سری آدم توی دنیا باشند که دارن از یک محصول و یا ابزاری که توسط اونها ساخته شده بهره میبرن.

قطعا اون محصول و یا ابزار مشکلی از افراد حل میکنه و در نظر داشته باشید کارآفرینی که نتونه محصولی که میسازه مشکلی از مردم رو حل کنه بدون شک محکوم به نابودی خواهد بود و رو به ورشکستگی هم خواهد رفت.

این توضیحاتی که دادیم همه و همه دلیلی بر این بود که چرا شما باید کارآفرین بشید و کارآفرینی رو انتخاب بکنید. قطعا شما هم یک سری ایده در ذهن خودتون دارید که میتونید با اجرای اونها به نجات خودتون و دنیا بیاید و توصیه ما این هست با تحقیقات لازم به سمت اجرایی کردن این ایده ها

برید و از تعلل کردن بپرهیزید. یک نکته ای رو در آخر لازم میدونیم که توضیح بدیم و اون هم این هست که انتخاب کارآفرینی دلیلی بر بد بودن کارمندی و یا سایر مشاغل نیست و کارآفرینان هم حتما به یک سری افراد برای کار نیاز دارند و این صحبت هایی که انجام شد صرفا به خاطر پاسخ به سوال چرا باید کارآفرین بشیم بود و بس.

چطور باید کارآفرین بشیم و چگونه کارآفرینی کنیم؟

ما باید در وهله اول شخصیت شناسی انجام بدیم و ببینیم شخصیت ما آماده کارآفرین شدن هست یا نه؟ آیا میتونیم سبک آدم های بزرگ و موفق زندگی کنیم و یا اصلا شخصیت ما میپذیره این مدلی زندگی رو داشته باشه و سختی های کارآفرینی رو تحمل کنه.

ما اگه توی چرخه و یا دسته بندی آدم ها وارد بشیم، ۴ مدل آدم و شخصیت داریم. در دسته اول آدم های بی مسئولیت هستند و کلا توی خونه خودشون قرار دارند و البته نه این که همه آدم هایی که توی خونه هستند کاری رو انجام نمیدن، بلکه منظور ما آدم هایی هستند که در خونه خودشون هستند و منتظرند بقیه کار انجام بدن و اونها به طور آماده استفاده بکنند و اصطلاحا این اشخاص آماده بخور نام دارند که بهشون بی مسئولیت میگی.

در دسته دوم آدم هایی هستند که قطعا شما هم میتونید حدس بزنید و به اونها آدم های عادی میگی. افراد عادی به اندازه افراد فوق موفق تلاش میکنند و خیلی به نظر خودشون موفق نیستند و فقط به حالت کارمندی و عادی به طور مثال از ۷ صبح تا ۵ بعدازظهر مشغول به فعالیت هستند و خیلی انرژی

زیادی رو مصرف میکنند و متحمل خستگی هم میشن. اما نهایتا یک حقوق ماهیانه دارند و دیگه چیز خاصی از تلاشی که میکنند نصیبشون نمیشه. دسته سوم افراد اونهایی هستند که حتما در دور و اطراف خودتون زیاد میبینید و افراد پرمشغله نام دارند.

این افراد زمان و انرژی زیادی رو برای کارهای خودشون در نظر میگیرن و اتفاقا نتایج خوبی هم کسب میکنند اما دور این افراد پر از افراد عادی و همون دسته دوم هستند که اونهارو تحسین میکنند و افراد پرمشغله هم تصور میکنند که کار خیلی مهمی رو دارند انجام میدن!

ولی در این رابطه باید بگیم که در اشتباه کامل هستند و یکی از مشکلات بزرگ این دسته از افراد این هست که به طور همزمان چندین کار و هدف رو پیگیری میکنند و اصطلاحا یک اقیانوس به عمق یک سانتی متر ساختند و دارن همه کارهارو به صورت موازی پیش میبرن و در انتها هم به دلیل انجام چندین کار به طور همزمان، نتایج خوشایندی رو کسب نمیکنند و اغلب از خود رضایت ندارند.

باید این رو هم اشاره کنیم که خیلی از افراد پرمشغله از این مدل زندگی لذت میبرند و پیش خودشون احساس موفقیت دارند و هیچ گله ای هم از این مدل زندگی نمیکنند. دسته چهارمی که قراره در اینجا بهتون معرفی کنیم همون دسته ای هستند که عموما کارآفرینان در این دسته قرار میگیرند و انتظار این هست که برای کارآفرین شدن به این سبک زندگی کنیم و به پیش بریم، افراد فوق موفق نام دارند که شاید ۱ درصد جمعیت جامعه رو هم شامل نشن.

An illustration in the background shows several hands holding stacks of US dollar bills. A yellow lightbulb is held in one of the hands, symbolizing an idea or success. The entire scene is framed by a thick red border.

اما این دسته از افراد اونهایی هستند که زمان و انرژی کمتری رو مصرف میکنند و در برابر اون نتایج چند برابری هم میگیرند. ما کارآفرینان رو جزو دسته افراد فوق موفق تلقی میکنیم و این که قطعاً همه افراد فوق موفق کارآفرین نبودند و نیستند. مثال های زیادی از آدم های فوق موفق هم میتونیم براتون بزنیم که از جمله جف بزوس رئیس شرکت آمازون، بیل گیتس، ایلان ماسک، استیو جابز و بقیه افراد از این دست... که جزو افراد فوق موفق شناخته میشن.

خب چرا این افراد فوق موفق هستند و ما گفتیم که جزو کارآفرینان به حساب میان؟ اینها چه فرقی با آدم های عادی دارن؟ اصلاً افراد عادی چطور عمل میکنند که افراد موفق و کارآفرین باهاشون تفاوت دارن و ما هم اون تفاوت رو حس میکنیم؟ ببینید افراد عادی و افراد پرمشغله یک تلاشی رو در طول روز انجام میدن و نظرشون این هست که اگه نتیجه گرفتن که چه بهتر و اگه نتیجه هم نگرفتن میگن ما زور خودمون رو زدیم و کاری بود که از دستمون بر میومد و دیگه تلاشی رو انجام نمیدن و به همین قدر تلاش رضایت میدن.

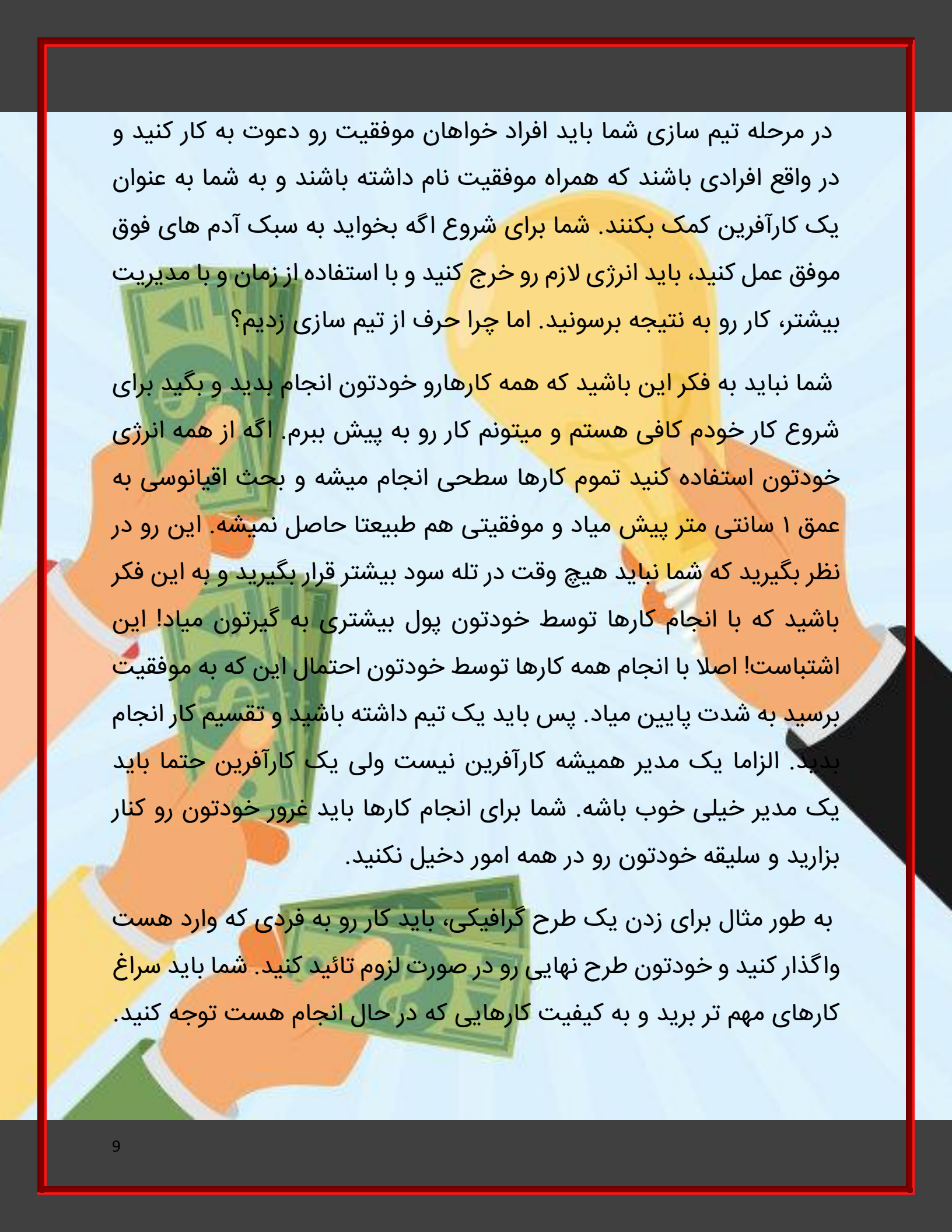
اما افراد فوق موفق و از جمله کارآفرینان دنبال کسب نتیجه هستند و مهم نیست چقدر زمان میبره فقط میخوان که نتیجه لازم رو بدست بیان. پس شما برای این که کارآفرین بشید باید از همین الان شروع کنید و نتیجه کارهای روزانه خودتون رو یادداشت کنید و ببینید کدومشون با اهمیت و کدومشون بی اهمیت هستند.

باید توی خودتون تغییر معیار ایجاد کنید و نباید تأیید دیگران روی شما تاثیر بزاره این رو در نظر بگیرید که شما باید در هر زمان خودتون رو با افراد فوق

موفق و کارآفرین مقایسه کنید و همش به خودتون بگید که چرا من نباید مثل بیل گیتس بشم و به همین سبک رفتار کنید تا به دسته افراد فوق موفق و کارآفرین نزدیک و نزدیک تر بشید.

در دسته سوم از افراد ما به افراد پرمشغله اشاره کردیم و شما باید برای تبدیل شدن به یک آدم فوق موفق، به سرعت تلاش کنید تا از این دسته افراد نباشید و پرمشغله بودن رو ترک کنید. انجام چند کار به صورت همزمان برای شما بی فایده س. شما برای تبدیل شدن به یک فرد کارآفرین باید روی یک کار تمرکز کرده و همون رو به یک قدرت تبدیلش کنید و نسبت به رقیبان خودتون بهتر عمل کنید. افراد پرمشغله انسان های ترسو، بی اراده و تنبلی هستند! چرا؟ شاید شما بگید این افراد خیلی تلاش میکنند، اما از این جهت تنبل به شمار میان چون نمیخوان به فرد فوق موفق تبدیل بشن به همین روند ادامه میدن و براشون همین حد از تلاش کافی هست و نمیخوان به هدف بزرگتر داشته باشند.

بنابراین با انجام کارهای کوچک و زیاد خودشون رو سرگرم میکنند. شما برای هر کاری یک اصل کاری دارید و باید به اصل کاری توجه کنید. این طور نیست که یک موضوع همه مسائلش مهم باشه مثلا از ۱۰۰ آیتم شاید ۵ تای اون مهم باشه و مابقی اون خیلی مهم به شمار نمیان و شما باید حتما اون ۵ کار رو به فرض مثال انجام بدین. به عنوان یک فرد کارآفرین شما باید توانایی واگذاری کارها به سایر افراد رو یاد بگیرید.

An illustration in the background shows several hands holding stacks of green banknotes. A large, glowing yellow lightbulb is positioned in the upper center, symbolizing an idea or success. The entire scene is framed by a thick red border.

در مرحله تیم سازی شما باید افراد خواهان موفقیت رو دعوت به کار کنید و در واقع افرادی باشند که همراه موفقیت نام داشته باشند و به شما به عنوان یک کارآفرین کمک بکنند. شما برای شروع اگه بخواید به سبک آدم های فوق موفق عمل کنید، باید انرژی لازم رو خرج کنید و با استفاده از زمان و با مدیریت بیشتر، کار رو به نتیجه برسونید. اما چرا حرف از تیم سازی زدیم؟

شما نباید به فکر این باشید که همه کارهارو خودتون انجام بدید و بگید برای شروع کار خودم کافی هستم و میتونم کار رو به پیش ببرم. اگه از همه انرژی خودتون استفاده کنید تموم کارها سطحی انجام میشه و بحث اقیانوسی به عمق ۱ سانتی متر پیش میاد و موفقیتی هم طبیعتا حاصل نمیشه. این رو در نظر بگیرید که شما نباید هیچ وقت در تله سود بیشتر قرار بگیرید و به این فکر باشید که با انجام کارها توسط خودتون پول بیشتری به گيرتون میاد! این اشتباست! اصلا با انجام همه کارها توسط خودتون احتمال این که به موفقیت برسید به شدت پایین میاد. پس باید یک تیم داشته باشید و تقسیم کار انجام بدید. الزاما یک مدیر همیشه کارآفرین نیست ولی یک کارآفرین حتما باید یک مدیر خیلی خوب باشه. شما برای انجام کارها باید غرور خودتون رو کنار بزارید و سلیقه خودتون رو در همه امور دخیل نکنید.

به طور مثال برای زدن یک طرح گرافیکی، باید کار رو به فردی که وارد هست و اگذار کنید و خودتون طرح نهایی رو در صورت لزوم تأیید کنید. شما باید سراغ کارهای مهم تر برید و به کیفیت کارهایی که در حال انجام هست توجه کنید.

An illustration in the background shows a hand holding a stack of green banknotes, another hand holding a glowing yellow lightbulb, and a third hand holding a single banknote. The scene is set against a light blue background with a subtle pattern.

برای کارهای مختلف ارزش تعیین کنید و به این توجه داشته باشید که محصولی که در حال تولید هست حتما یک نیاز رو از مردم برطرف کنه و یک مشکل رو حل کنه تا با استفاده از اون مصرف کنندگان رضایت کافی رو داشته باشند. در ادامه بهتون بیشتر راجه کیفیت انجام کار خواهیم گفت تا در زمینه کاری خودتون همیشه حرفی برای گفتن داشته باشید.

ما به یک موضوع همیشه تاکید داریم که برای کارآفرین شدن باید به دنبال کسب نتایج بزرگ بود و به هدف های بزرگ رسید. برای این که به نتایج بزرگ برسید باید به دنبال انجام کارهای مهم باشید و کلیدی ترین کارهارو خودتون انجامش بدید. هیچ وقت برای خروج از کار وسوسه نشید و به هیچ حد از پیشرفت قانع نشید و بسنده نکنید.

توجه کنید که کلمه وقت ندارم رو از کار و زندگی خودتون کنار بزارید و از به کار بردنش پرهیز کنید، چرا که این صحبت نشون میده شما اولویت های بزرگ تری رو ندارید و همچنین کارهای بزرگی ندارید و از همه مهم تر یک مجموعه درست و حسابی نشدید که نمیتونید وقت خودتون برای انجام کارهارو تنظیم کنید. البته این رو هم اضافه کنیم که شاید هم از نظر خودتون کارهای مهمی دارید ولی گفتن این حرف نشون میده شما به حد کافی از پیشرفت نرسیدید. یک بحث مهمی رو یک مدیر و کارآفرین باید بهش توجه بکنه و اون هم موضوع تفاوت هست و باید با همگان تفاوت داشته باشه. یعنی کارهایی که دیگران در حال انجامش هستند و یا سرگرمی هایی که افراد مختلف در حال پیگیری اون هستند رو نباید داشته باشید. شما میتونید لذتی که بقیه میبرند

رو برای خودتون هم داشته باشید ولی نباید خودتون رو درگیر کارهایی بکنید که بقیه دارن انجامش میدن.

برای مدیریت زمان بهتر، به طور مثال شما کمتر از گوشی همراه خودتون برای کارهای غیرضروری استفاده بکنید. البته شاید شما یک مطالعه ای رو با گوشی خودتون باید انجام بدید، برنامه ای رو مدیریت میکنید و مسائلی از این قبیل، و این اصلا اشکالی نداره و اتفاقا مفید هم هست. منظور در اینجا استفاده نابجا از گوشی همراه و گرفتن وقت مفید و مهم شماست. به عنوان یک کارآفرین و فرد فوق موفق شما باید کارهای روزانه ای رو که باید انجام بدید از قبل بدونید و برای انجامش مشکلی نداشته باشید. اصولا باید با برنامه ریزی قوی تری پیش برید و کارهارو به سمت جلو ببرید.

با انجام این کار شما به راحتی هر چه تمام تر از کار خودتون لذت میبرید و در نظر بقیه و حتی خودتون یک فردی میشید که با صرف کمترین انرژی بیشترین بهره رو از کار میبرید. همچنین شما باید به عنوان یک فرد کارآفرین ساعت های قدرت خودتون رو بدونید و دقیقا در همون ساعات مهم ترین کارهارو به انجام برسونید. مثلا طبق تحقیقاتی که انجام شده ساعت ۱۰ تا ۱۱ صبح زمانی هست که افراد انرژی زیادی رو برای انجام کارها دارن و پیشنهاد میشه کارهای مهم خودشون رو در این ساعت انجام بدن. پس شما باید در تمامی ساعت آگاه باشید که چه فعالیتی رو بهتره تا انجامش بدید. موضوع مهم دیگه این هست که شما بهتره به مانند افراد فوق موفق برای به انجام رسیدن کارها مدت زمان طولانی خودتون رو در یک مکان حبس کنید و یا به یک سفر دور و دراز

برید و فعالیت خودتون رو در کمال آرامش و به دور از هیاهو انجام بدید تا نتیجه لازم رو کسب کنید.

چرا که افراد کارآفرین به دنبال کسب نتیجه هستند. بعد از موضوع مدیریت زمان یک کارآفرین باید بدون وقتیه که یک تیم داره چطور تصمیمات خودش رو اجرایی بکنه و همیشه باید به این شکل باشه که یک مجموعه اگه بخواد با یک مدیر بره جلو، اون مدیر فقط باید تصمیمات حیاتی رو بگیره و از گرفتن همه تصمیمات بپرهیزه و به فکر واگذاری تصمیمات باشه.

مثلا توی مجموعه یک چیزی خراب شده، نباید افراد بیان و از شما بپرسند که باید چیکار کنند و این موضوع رو با فردی که در تیم مسئول این کار شده در جریان بزارن و به کمک اون فرد حلش کنند. شما باید برای کار خودتون یک ارزش تعیین کنید و مثلا معیار و ارزش شما برای انجام کار صداقت، کیفیت و برخورد خوب با مشتری باشه. باید در نظر داشته باشید که به عنوان یک کارآفرین باید سرعت تصمیم گیری خودتون رو بالا ببرید و در سریع ترین حالت ممکن در مورد یک موضوع تصمیم گیری کنید.

البته با وجود سرعت باید کیفیت تصمیم گیری خودتون رو هم بالا ببرید و به طور دقیق عمل کنید تا مشکلی در ادامه کار براتون پیش نیاد. همچنین شما در بحث تصمیم گیری نباید قاطعیت رو فراموش کنید و به عنوان یک مدیر باید در تصمیماتی که میگیرید قاطع باشید. مهارت نه گفتن رو یاد بگیرید و به هر کاری جواب مثبت ندید! به طور کلی باید بگیم که افراد فوق موفق در گرفتن تصمیم برای انجام کارها تعلل ندارند و برای همین همواره موفق هستند.

بعد از موضوع مدیریت زمان و همچنین تصمیم گیری، یک کارآفرین باید به طور جدی رو تمرکز خودش کار بکنه و چند کار رو به طور همزمان انجام نده. یک کارآفرین وقتی در حال انجام یک کار مثل مطالعه هست، نباید به سراغ کار دیگه ای بره و میبایست طمع یادگیری رو در خودش از بین ببره. به طور مثال نیاز نیست از زبان انگلیسی که باهاش حتی نمیتونه کتابی رو ترجمه کنه بره یه ذره یاد بگیره و موضوعاتی از این قبیل.

در کل نباید موضوعاتی که به کارش نمیداد رو بره براش زمان بزاره و یاد بگیره. حواس پرتی های یک فرد کارآفرین باید به صفر برسه و نباید خیلی درگیر کارهای زیاد بشه که همیشه حواسش پرت باشه و دقیقا باید روی تمرکزش برای انجام کارهای مهم خودش کار بکنه. از همه مهم تر این که باید انجام کارهارو تا حد ممکن آسون بکنه و برای خودش و اعضای تیم قابل انجامش بکنه. در کل باید فعالیت های اندک حیاتی رو انجام بده و اونهارو به نتیجه برسونه و تمرکز لازم برای مدیریتشون داشته باشه.

تا اینجا کار برای کیفیت انجام کار یک فرد کارآفرین ما ۳ موضوع مدیریت زمان، تصمیم گیری و تمرکز رو مطرح کردیم و حالا در اینجا میخوایم به بحث در مورد موضوع عادت سازی بپردازیم. ببینید اگه شما به چرخه زندگی افراد فوق موفق دقت کنید میبینید که بیشتر اونها ۱۰ شب میخوابن و نهایتا ۵ صبح فردا بیدار میشن. این کار چه دلیلی داره؟ حتما یک فایده ای داره این صبح زود بیدار شدن و به موقع خوابیدن که شما باید بهش دقت ویژه داشته باشید.

انجام ورزش در برنامه روزانه کارآفرینان و افراد فوق موفق وجود داره و اونها هیچ وقت از مطالعه کردن هم غافل نمیشن.

به طور مثال آقای جف بزوس معروف به ۸۰ درصد مطالعه هست و در طول روز ۸۰ درصد فعالیت کاری خودش رو به مطالعه موضوعات مختلف اختصاص میده. مصرف صبحانه برای کسب انرژی شمایی که کارآفرین هستید بسیار لازم هست چرا که در محل کار با انرژی بیشتری کارهای خودتون رو انجام میدید.

در آخر هم در بحث عادت سازی شما میتونید به طور روزانه یک پایان کار برای خودتون در نظر بگیرید و کارهایی که در طول روز انجام دادید رو یادداشت کنید و به بررسی فعالیت های خودتون پردازید. پس زود بیدار شدن، ورزش، مطالعه، خوردن صبحانه و داشتن تمرکز در محل کار و همچنین پایان کار روزانه از مرحله ایجاد عادت برای افراد فوق موفق و کارآفرین به شمار میاد.

بعد از این ۴ موضوع (مدیریت زمان، تصمیم گیری، تمرکز و عادت سازی) ما یک موضوع دیگه رو در بخش بالا بردن کیفیت انجام کار برای یک کارآفرین داریم و اون هم بحث تفریح داشتن هست. نباید به عنوان یک کارآفرین از این موضوع غافل بشید و در تفریحات هم باید فوق موفق عمل کنید.

باید روی زندگی خودتون تسلط داشته باشید و نباید تفریح رو از خودتون جدا کنید و مخصوصا در روزهای غیرتعطیل و حتی در ساعات کاری برید و تفریح کنید تا برده کار نباشید. دوستان و اقوام خودتون رو برای کار کردن کنار نزارید و حتما هم یک علاقه جدی به طور مثال زدن یک ساز موسیقی رو دنبال کنید و به طور تفریحی انجام بدید. به طور کلی باید روی تفریحات برنامه ریزی کنید

و برنامه بازدید شهر خودتون رو هم داشته باشید و مسافرت رفتن رو هم برای یادگیری بیشتر در نظر بگیرید.

در آخر میخوایم از صحبت هایی که کردیم نتیجه گیری کنیم و اون هم این هست که شما برای کارآفرین شدن باید یک تیم سازی خوبی انجام بدید و کارهای کمتری رو به عنوان یک مدیر داشته باشید و تا میتونید کارهارو به بقیه افراد تیم واگذار کنید. واگذاری کارها به طور حتم به موفقیت شما کمک میکنه و هر فردی هم کار مخصوص به خودش رو انجام میده و شما کارهای حیاتی رو انجام میدید. افزایش کیفیت کارهارو هم که در ۵ موضوع بهتون اشاره کردیم رو خیلی جدی بگیرید چون بسیار برای کارآفرین شدن مهم هستند. امیدواریم با انجام همه این کارها در امور کارآفرینی تسلط بیشتری داشته باشید و از زندگی کردن لذت کافی رو ببرید و همیشه یک فرد فوق موفق باشید.