

شاید تا حالا هرگز فکر نمی‌کردید برای کار کردن نیاز به یادگیری این همه مهارت باشد.

بپذیرید که هر کاری راه و رسم خودش را دارد. اگر بخواهید آشپزی کنید حتماً لازم است فوت‌وفن آن را بدانید وگرنه خدا می‌داند چه غذایی خواهید پخت.

برای نوشتن برنامه کاری مهارت داشتن بسیار مهم است. مثال دیگری برایتان می‌آورم:

رانندگی یاد بگیرید

فرض کنید می‌خواهید رانندگی کنید. شما تمام مطالب تئوری را از حفظ هستید و چشم‌بسته سؤالات آیین‌نامه رانندگی را پاسخ می‌دهید. آیا به شما اجازه رانندگی می‌دهند؟ حالا تصور کنید که تمام فوت‌وفن عملی رانندگی را بلد هستید، چشم بسته رانندگی می‌کنید؛ اما معنی چراغ قرمز را نمی‌دانید. آیا مجاز به رانندگی هستید؟ مسلماً در دو حالت پاسخ خیر است. شما هم به آموزش تئوری نیاز دارید و هم به لحاظ عملی باید مسلط باشید. می‌خواهم به شما بگویم که کسب‌وکار هم مثل رانندگی است. اگر رانندگی بلد باشید برای استفاده از انواع ماشین‌ها مشکلی نخواهید داشت و اگر رانندگی بلد نباشید هر ماشینی به شما بدهند جواز دفن خود را صادر کرده‌اید.

اول تبرتان را تیز کنید

اگر ده ساعت فرصت دارید تا درخت تنومندی را قطع کنید پیشنهاد می‌کنم هشت ساعت آن را به تیز کردن تبر اختصاص دهید. برای بریدن آن، دو ساعت کافی است. پس دقت کنید تمام مواردی را که تا اینجا یاد گرفتید در نوشتن برنامه‌تان از آنها استفاده کنید. چند لحظه چشمانتان را ببندید. نفس عمیقی بکشید. شغلی را که عاشقانه دوست دارید جلوی چشمتان بیاورید در بهترین حالت می‌خواهید چقدر رشد کنید؟ زندگی ایده‌آلتان را تجسم کنید. اینکه می‌خواهید چه جایگاهی داشته باشید .

برنامه نویسی روزانه

انسان‌های موفق برای هر لحظه از زندگی خود برنامه‌ای مشخص دارند. آنها دقیقاً می‌دانند که از زندگی چه چیزی می‌خواهند. برای داشتن یک روز موفق به یک برنامه از پیش تعیین شده نیاز است.

همان‌طور که گفته شد اگر در قسمت‌هایی از کار خود مشکل دارید بهتر است با تمرینات ارائه شده، الگوهای ذهنی خود را تغییر دهید تا زندگی‌تان تغییر کند.

نوشتن اتفاقات روزانه باعث می‌شود تا نقاط ضعف و قوت خود را پیدا کنید. توصیه می‌شود در پایان روز و در شرایطی مناسب این کار انجام شود.

به اتاق خود بروید و ذهنتان را آرام کنید. مسلماً در میان شلوغی نمی‌توانید تمرکز لازم را داشته باشید. به مرور کردن اتفاقات روز بپردازید. این کار در روزهای اول سخت به نظر می‌رسد و به یاد آوردن همه اتفاقات نیاز به تمرکز بالا دارد. از این رو می‌توانید در ساعت‌های مختلف این کار را در چند نوبت انجام دهید و در پایان روز آنها را جمع‌بندی کنید.

در هنگام نوشتن با خود صادق باشید و به چگونگی انجام کارها فکر کنید.

وقتی برنامه هایتان را مکتوب می کنید در واقع به خودتان تعهد می دهید که آنها را انجام دهید. ذهن شما هوشمند است.

تا اینجا متوجه شدید که باید برنامه‌های ذهنی خود را مکتوب کنید. وقتی نکات مکتوب شده با عملکرد مناسب همراه می‌شود، نتیجه به دست آمده شگفت‌انگیز خواهد بود.

شروع بدون سرمایه!

اکثر مردم بر این باورند که برای شروع کسب‌وکار حتماً نیاز به سرمایه دارند. من با داشتن سرمایه اصلاً مخالف نیستم و بودن آن را تحسین می‌کنم؛ ولی به طور قطع به شما می‌گویم سرمایه در ابتدای کسب‌وکار نیاز نیست .

اجازه دهید موضوع را برایتان باز کنم. کاری که اکثر مردم برای شروع کسب‌وکار انجام می‌دهند این است که اول سرمایه‌ای با توجه به نوع کارشان در نظر می‌گیرند. نکته خیلی مهم این است که منبع و مرجع پول چه باشد. با افرادی مواجه می‌شوم که حتی پول اولیه متعلق به خودشان نیست. یا قرض است و یا وام و نزول با درصدهای عجیب و غریبی که گرفته‌اند. حالا با این پول که مال خودشان نیست می‌خواهند کاسبی کنند. بر مبنای سرمایه اولیه جایی برای فروش

محصولات تعیین می‌کنند. مسلماً نیاز به ابزار و تجهیزات و نصب دکوراسیون، استخدام کارگر یا کارمند مربوطه، هماهنگی با ادارات و ارگان‌ها و صنف ذی‌ربط و یک سری تشریفات اجباری ضروری به نظر می‌رسد. تمام این اعمال نیاز به سرمایه‌ای قابل توجه دارد. وقتی تمام این کارها انجام شد تأمین کالا قسمت حیاتی ماجراست. فروشگاه یا شرکت شما آماده به کار است. چالش اصلی شروع می‌شود. محصول یا خدمت مورد نظر به چه کسانی فروخته می‌شود؟ در این روش کاملاً سنتی معمولاً مالک کسب‌وکار منتظر می‌نشیند تا مشتری به او مراجعه کند. اگر هم کارخانه‌دار و تولیدکننده باشد مقدار قابل توجهی کالا تولید می‌کند و شروع به بازاریابی و فروش می‌کند. بابت انجام این فرایند چقدر وقت، انرژی و سرمایه نیاز است. از همه مهم‌تر چقدر استرس و نگرانی خواهد داشت. قبلاً توضیح دادم که بیشتر کسب‌وکارها کشت دیم دارند و اگر شانس با آنها یار باشد می‌توانند به برداشت محصول امید داشته باشند، اما آمار چیز دیگری نشان می‌دهد.

اگر بازاریابی نکنید و فقط منتظر مشتری بنشینید رقبا دست به کار می‌شوند.