

یک چنین استفاده‌ای کرد!

❖ ناامیدی ممنوع!

استیو جابز که یکی از بنیانگذاران شرکت بزرگ اپل است در سال ۱۹۷۶ با دوستش این شرکت را راه‌اندازی کردند. او دو سال بعد مجبور شد به خاطر مسائل مدیریتی از شرکت بیرون برود ولی همچنان ناامید نشد و شرکت نکست را راه‌اندازی کرد که محصولات خوبی که در آن شرکت خلق شد هم بعدها پایه اختراعات بعدی شد. چندی بعد دوباره اپل شرکت نکست را هم خریداری کرد و دوباره جابز به اپل بازگشت. مسیر آنها با وجود رقبا و حرفه کمتر شناخته شده‌ای که در پیش گرفتند، ساده نبود اما آنها هرگز ناامید نشدند و هر سال محصولی حرفه‌ای‌تر و جدیدتر و باکیفیت‌تر ساختند. تا امروز که در دست نصف بیشتر آدم‌های کره زمین، گوشی‌ها یا محصولات این شرکت را می‌بینی. جابز نه پدر و مادر ثروتمند و خاصی داشت، نه هیچ چیز خاصی که او را متمایز کند. تنها چیزی که او را متمایز کرد و او استیو جابز شد، تلاش و پشتکار و مهم‌تر از همه ادامه دادن او با تمام موانع و مشکلات بود. درخت بامبو حدود پنج سال زیر خاک رشد می‌کند و بعد در یک سال صد متر قدمی‌کشد! زندگی هم همین است. ممکن است سال‌های زیادی تلاش ما نتیجه دل‌به‌خواهی ندهد اما هیچ‌گاه نباید ناامید شد. در زندگی تمام آدم‌های موفق هم این تسلیم‌نشدن و روحیه جنگیدن را به‌وضوح و به‌کرات می‌بینیم. پس مهم‌ترین اصل کارآفرینی این است، ناامیدی ممنوع!

همچنین مدیریت بحران به شما کمک می‌کند تا تصمیم‌های درستی در لحظه برای مشکلاتتان بگیرید و اگر بدانید که این توانایی را دارید راحت‌تر ریسک می‌کنید. پس از الان روی این مهارت‌هایتان کار کنید تا سال‌های جوانی یک شخصیت قوی شکل بگیرد.

❖ خارج از چارچوب فکر کن

«Think out of box»

این یک ضرب‌المثل فرنگی است که می‌گوید برای رشد و موفقیت باید خارج از چارچوب فکر کرد. معادلش در ادبیات خودمان همان تفکر خلاقانه است اما ترجمه خارج از چارچوب فکر کردن، انگار بهتر حق مطلب را ادا می‌کند. انگار می‌گوید اگر الان در یک چارچوبی فکر می‌کنی و از یک پنجره به جهان نگاه می‌کنی، حالا آن چارچوب را بشکن و خارج از آن به مسأله‌ها و فرصت‌ها و راه‌حل‌ها فکر بکن. مثلاً سایت بزرگ آمازون که مانند سایت دیجی‌کالا داخل است را شخصی به نام جف بزوس راه‌اندازی کرد. جف از شغل خود برای ایده‌ای که داشت انصراف داد و با سرمایه‌ای اندکی وبگاهی را راه‌اندازی کرد که ابتدا فقط در آن کتاب‌های دست دوم می‌فروخت و آدم‌ها را تشویق کرد که می‌توانند با یک دکمه بدون مسیر و رفت‌وآمد و صرف وقت، خرید خود را داشته باشند. پس کم‌کم این وبگاه را بزرگ و بزرگ‌تر کرد تا امروز تبدیل به یک همه‌چیزفروشی شد. اگر قرار بود مثل همه و در چارچوب فکر کند، هیچ وقت از شغل خود انصراف نمی‌داد و هیچ وقت به ذهنش خطور نمی‌کرد که می‌شود از اینترنت



می‌گوییم هم مسیر خوب مهم‌تر از مقصده!

❖ ریسک‌پذیر باش

ریسک‌پذیری یکی از مهم‌ترین مولفه‌هایی است که یک کارآفرین باید داشته باشد. ریسک‌پذیری یعنی قدم در مسیری بگذاری که نمی‌دانید چیست و ممکن است چه چالش‌هایی سر رهاقتان سبز شود. البته که با شناسایی درست ایده و مسیر و فرصت‌ها شاید تا حدودی بتوانید پیش‌بینی کنید اما

باز هم نقطه‌های تاریکی بر سر راه‌تان وجود دارد. یعنی ذات این مسیر این‌گونه است که تا حدودی غیرقابل پیش‌بینی است و شاید بعضی از مشکلات را نتوانید از قبل حدس بزنید و برنامه‌ای برایش بچینید. یکی از مهارت‌هایی که کمک می‌کند انسان ریسک‌پذیرتری بشوید، مهارت اعتماد به نفس و مدیریت بحران‌ها در لحظه است. فردی که به خودش اعتماد دارد و می‌داند دارد چه می‌کند سریع از سختی‌ها و چالش‌های مسیر نمی‌ترسد و دل‌سرد نمی‌شود.



قطعا از آن مقدار پول کسب شده استقبال می‌کند. حالا درست جایی ایستاده که خودش می‌خواست. محمدرضا نوجوان که در آستانه ۱۸ سالگی قرار دارد، در فضای مجازی توانست اسم و رسم خودش را درست کند و در عصری که همه، جدا از کسب و کارهای واقعی به کسب و کارهای مجازی رو آورده‌اند؛ یک نوجوان ایرانی بتواند با توانمندی خود در زمینه مدیریت صفحه‌های مجازی، خودش را بین صفحه‌های بزرگ این شبکه مطرح کند. البته در آخر محمدرضا این نکته را ذکر کرد که برای رسیدن به این نقطه از موفقیت و داشتن رزومه و درآمدی خوب، خیلی از صفحات مختلف را به موفقیت نسبی رسانده، تا اکنون دوستانش و نوجوان‌های علاقه‌مند به این کار به سراغ او بروند و در کنار محمدرضا، یک تیم را تشکیل بدهند.

تحت نام ادمینی با مدیریت صفحه‌های فضای مجازی کسب کرده بود، توانست جواب رویاپردازی‌های زمان ۱۰ سالگی خودش را پاسخ بدهد. به گفته خودش در ابتدا یک صفحه کاری مربوط به یک کار نمایشگاه ماشین را توانست به تعداد قابل قبولی از دنبال‌کنندگان برساند تا تقریباً رزومه خوبی برای خودش ایجاد کند. در این نقطه، محمدرضا به خوبی این موضوع را درک کرد که در مسائل کاری و فروش یک محصول، مخصوصاً در فضای مجازی توانایی بالایی دارد و شاید برای همین کار به دنیا آمده تا هم خود و بقیه اعضای خانواده‌اش را خوشبخت کند. بعد از این اتفاق، او به سراغ کارهای دیگر در صفحه‌های کاری شبکه‌های اجتماعی رفت تا جدا از نشان دادن توانمندی خود بتواند از همین سن به درآمد نسبتاً خوبی برسد؛ درآمدی که یک نوجوان ۱۷ ساله،

آنها خیلی تشکر می‌کنم. در ادامه این نکته را می‌توانم بگویم که جدا از موضوع و مبحث مدرسه که همه ما آن را تجربه می‌کنیم، یک نوجوان باید به علاقه‌اش دست پیدا کند و از خودش آگاهی لازم را داشته باشد. وقتی کسی علاقه خودش را پیدا و به سراغ آن می‌رود؛ درست از آن چیزی که بقیه شاید از آن اطلاع نداشته باشند جلوتر است.

تحقق رویاها

معمولاً آدم‌هایی زندگی را می‌برند و به برد می‌رسند که بهترین استفاده را از ابزارها می‌کنند و با یک نگاه دیگری آن را تماشا می‌کنند. شاید در ظهور شبکه‌های اجتماعی در کشورمان، افراد زیادی فقط پیگیر این مسأله بوده‌اند که از این ابزار ارتباطی فقط در حد صحبت و مکالمه روزانه استفاده کنند. اما در همین دوران، محمدرضا با آموزش‌هایی که از فضای مجازی