

بنام اچھی نام فرشتہ



انتشارات ادیبان روز

۱۰۰ اشتباه مرگبار در

کسب و کارهای دانش بنیان

راهنمای کاربردی برای رسیدن به یک کسب و کار موفق

نویسنده:

گورسیک اندر سینگ

مترجمان:

دکتر ابوالفضل آذرنیا، دکتر امیر آذرنیا

دیباچه

در دنیای نوآورانه و پرشتاب امروز، کسب و کارهای نوپا و شرکت های دانش بنیان به عنوان پیشران های اقتصاد مدرن، با چالش ها و فرصت های بی شماری روبرو هستند. استارتاپ ها با نوآوری و فناوری های پیشرفته به بازار ورود می کنند، اما موفقیت آن ها نه تنها به ایده های جدید بلکه به اجرای هوشمندانه و جلوگیری از اشتباهات رایج وابسته است. بسیاری از این شرکت ها در مراحل اولیه راه اندازی، بدون منابع کافی یا تجربه زیاد، با فشارهای رقابتی، مالی و مدیریتی روبرو می شوند.

کتاب ۱۰۰ اشتباه مرگبار در کسب و کارهای دانش بنیان برای این دسته از کسب و کارها همچون یک راهنما و چراغ راه است. این کتاب با ارائه درس هایی از اشتباهاتی که پیش از این توسط بسیاری از کارآفرینان و مدیران مرتکب شده اند، به خوانندگان کمک می کند تا از این تله های رایج دوری کنند و با بینش و آگاهی بیشتری به پیش بروند. شرکت های دانش بنیان که با فناوری های پیچیده و نیازهای خاص بازارهای جدید مواجه هستند، از این کتاب می توانند به عنوان نقشه راهی استفاده کنند که آن ها را از مسیر پرپیچ و خم اشتباهات دور کرده و به سمت موفقیت هدایت کند.

در حالی که بسیاری از اشتباهات مطرح شده در این کتاب ممکن است در نگاه اول بدیهی به نظر برسند، تجربه نشان می دهد که عدم آگاهی یا عدم توجه به آن ها می تواند عواقب جبران ناپذیری به همراه داشته باشد. برای استارتاپ هایی که به دنبال رشد سریع و توسعه پایدار هستند، هر اشتباه می تواند هزینه های هنگفتی را به بار آورد و زمان گرانبهائی را از بین ببرد. این کتاب، با تمرکز بر برنامه ریزی استراتژیک، مدیریت

منابع، و رهبری موثر، به کارآفرینان و مدیران استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند تا از مسیر شکست عبور کرده و به سمت ساختن یک کسب‌وکار پایدار و موفق حرکت کنند.

هر فصل از این کتاب نه تنها به بررسی اشتباهات رایج می‌پردازد، بلکه راه‌حل‌ها و استراتژی‌هایی را برای جلوگیری از آن‌ها ارائه می‌دهد؛ استراتژی‌هایی که می‌توانند برای هر استارت‌آپ یا شرکت دانش‌بنیانی به عنوان ابزارهایی کلیدی در مسیر رشد و موفقیت باشند. در دنیای پیچیده و متغیر امروز، موفقیت با اجتناب از اشتباهات به همان اندازه که با نوآوری و خلاقیت ممکن است، تحقق می‌یابد.

کتاب به دسته‌بندی اشتباهات رایج در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار می‌پردازد. از مهم‌ترین موارد می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. **برنامه‌ریزی ناکافی:** یکی از دلایل اصلی شکست کسب‌وکارها، عدم وجود برنامه‌ریزی مناسب است. این کتاب بر اهمیت داشتن برنامه‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت همراه با اهداف مشخص و تاریخ‌های معین تأکید می‌کند.
۲. **ترس از شکست:** ترس از باختن می‌تواند مانع تصمیم‌گیری‌های جسورانه شود. کتاب به اهمیت پذیرش شکست به عنوان یک فرصت یادگیری اشاره می‌کند.
۳. **نداشتن برنامه جایگزین:** وابستگی به یک استراتژی بدون برنامه جایگزین، از اشتباهات رایج است. انعطاف‌پذیری و داشتن برنامه‌های پشتیبان حیاتی است.
۴. **رهبری ضعیف:** اشتباهات در رهبری می‌تواند کل سازمان را تحت تأثیر قرار دهد. کتاب بر اهمیت ساختن تیم رهبری قوی و ارتقای مداوم مهارت‌های رهبری تأکید دارد.
۵. **زود تسلیم شدن:** موفقیت معمولاً زمان‌بر است و نیاز به پایداری دارد. کتاب تأکید دارد که نباید در مواجهه با موانع سریعاً تسلیم شد.
۶. **همکاری با افراد نادرست:** انتخاب شرکای تجاری اشتباه می‌تواند به شدت مضر باشد. کتاب توصیه می‌کند که همکاران و شرکا با دقت بررسی شوند.

۷. فکر بیش از حد و کمبود تمرکز: تحلیل افراطی و نداشتن تمرکز می تواند مانع پیشرفت شود. کتاب توصیه می کند که اهداف واضح و برنامه های عملی داشته باشید.

۸. نادیده گرفتن رقبا: نادیده گرفتن رقبا می تواند باعث سقوط کسب و کار شود. تحلیل رقابتی از نکات مهم است.

۹. عدم درک نیازهای مالی: مدیریت ضعیف منابع مالی و عدم شناخت هزینه ها و جریان های نقدی، از عوامل رایج شکست هستند.

۱۰. هدر دادن منابع: استفاده نادرست از منابع مانند پول و زمان، یکی از اشتباهات بزرگ است که می تواند رشد کسب و کار را محدود کند.

۱۱. ناتوانی در همگام شدن با روندها: کسب و کارهایی که از روندهای جدید بازار یا فناوری عقب می مانند، شکست می خورند. تطبیق با تغییرات بازار یک ضرورت است.

۱۲. ارتباط ضعیف: نداشتن ارتباط موثر با تیم داخلی و مشتریان خارجی می تواند به مشکلات جدی منجر شود.

کتاب با زبانی ساده و کاربردی به ارائه راهکارهایی برای جلوگیری از اشتباهات رایج در کسب و کار می پردازد. یکی از نکات مثبت کتاب، تنوع موضوعاتی است که پوشش داده می شود؛ از رهبری تا مدیریت مالی و برنامه ریزی. این تنوع باعث می شود که کتاب به عنوان یک راهنمای جامع برای صاحبان کسب و کارهای کوچک و بزرگ مفید باشد.

تحلیل دقیق تر نشان می دهد که بیشتر اشتباهات مطرح شده در کتاب ریشه در اصول اساسی مدیریت کسب و کار مانند برنامه ریزی، رهبری و مدیریت مالی دارد. با این حال، کتاب به ابعاد روان شناختی و احساسی مانند ترس از شکست و بیش فکری نیز می پردازد که بسیاری از کارآفرینان با آن روبرو می شوند و می تواند تاثیر زیادی بر تصمیم گیری های آنها داشته باشد.

یکی از نقاط قوت کتاب این است که نه تنها به مشکلات فنی کسب و کارها می پردازد، بلکه بر اهمیت انعطاف پذیری، تحمل فشار و یادگیری مداوم نیز تأکید دارد. هرچند که استفاده از مثال های واقعی می تواند محتوای کتاب را تقویت کند، اما همچنان این اثر با ارائه نکات کلیدی و کاربردی به عنوان یک منبع ارزشمند شناخته می شود. در مجموع، کتاب ۱۰۰ اشتباه مرگبار در کسب و کارهای دانش بنیان یک کتاب کاربردی و مفید است که به صاحبان کسب و کار کمک می کند تا با اجتناب از اشتباهات رایج، به موفقیت بیشتری دست پیدا کنند.

کتاب ۱۰۰ اشتباه مرگبار در کسب و کارهای دانش بنیان به ویژه برای شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها می تواند بسیار مفید باشد. استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان معمولاً در مراحل اولیه رشد با چالش های زیادی روبرو هستند، از جمله محدودیت های مالی، نبود تجربه کافی و فشار برای رشد سریع. این کتاب با ارائه تجربیات عملی و هشدارهایی درباره اشتباهات رایج، می تواند به کارآفرینان کمک کند تا از این مشکلات پیشگیری کرده و مسیر رشد پایدارتری را طی کنند.

یکی از موضوعات کلیدی کتاب، اهمیت برنامه ریزی استراتژیک و انعطاف پذیری است که برای استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان حیاتی است. این شرکت ها معمولاً در محیط هایی با تغییرات سریع فناوری و بازار فعالیت می کنند، و نداشتن برنامه جایگزین یا عدم تطبیق با تغییرات می تواند آنها را در مسیر شکست قرار دهد. همچنین، کتاب به مسائلی همچون مدیریت منابع مالی و جذب سرمایه گذاری می پردازد که از دغدغه های اصلی شرکت های نوپا است.

از دیگر موارد قابل توجه برای این نوع شرکت ها، موضوع رهبری و ساختن تیم مناسب است. کتاب تأکید می کند که انتخاب افراد درست و داشتن تیمی همسو و قدرتمند می تواند تعیین کننده موفقیت یا شکست باشد. برای استارت آپ ها که معمولاً با تیم های کوچک شروع می کنند، هر تصمیم استخدای و مدیریتی می تواند تاثیر زیادی بر روند پیشرفت داشته باشد.

در نهایت، کتاب با توجه به تأکید بر استفاده از داده‌ها و پیگیری روندهای جدید بازار، به شرکت‌های دانش‌بنیان کمک می‌کند که با به‌روزرسانی مداوم دانش و تکنولوژی، از رقبا پیشی بگیرند و به موفقیت بیشتری دست یابند.

دوستان عزیز من، جناب آقای دکتر ابوالفضل آذرنیا و آقای دکتر امیر آذرنیا، با درک درست از کسب و کارهای دانش‌بنیان و دغدغه مند در این حوزه، این کتاب کاربردی را به زبان فارسی برگردان کردند. امیدوارم استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای دانش‌بنیان و همچنین شرکتهای کوچک و متوسط (SMEs) از این کتاب بهره کافی و وافی را ببرند.

دکتر ابوزر سهرابی جهرمی

مشاور معاونت طرح‌های کلان و پیشران معاونت علمی و اقتصاد دانش بنیان

ریاست جمهوری

مشاور استراتژی نوآوری و فناوری سازمان ها

متنور استارت‌آپ‌های حوزه هاردتک

پیشگفتار مترجمان

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چرا برخی از شرکت‌های دانش‌بنیان با وجود ایده‌های نوآورانه و تیم‌های متخصص، به موفقیت دست پیدا نمی‌کنند؟ چرا برخی از شرکت‌ها با سرعت نور رشد می‌کنند و برخی دیگر درجا می‌زنند؟ پاسخ این سوال‌ها را می‌توان در هزارتوی پیچیده اشتباهات مدیریتی یافت. کتاب «۱۰۰ اشتباه مهلک در کسب و کارهای دانش‌بنیان» ما را به سفری در اعماق این اقیانوس پرخطر رهسپار می‌کند؛ سفری که در آن با انواع و اقسام اشتباهاتی که مدیران و رهبران کسب و کارها مرتکب می‌شوند، آشنا می‌شوید. اشتباهاتی که ریشه در تفکرات غلط، تصمیم‌گیری‌های عجولانه و عدم توجه به جزئیات دارند.

هر یک از این ۱۰۰ اشتباه، مانند مین‌هایی در مسیر رشد کسب و کارها شما قرار دارند که در صورت برخورد ناخواسته با آنها، کسب و کار شما به شدت آسیب می‌بیند و حتی ممکن است منجر به فروپاشی آن هم شود. از اشتباهات ساده‌ای مانند عدم تعریف دقیق استراتژی، تا اشتباهات پیچیده‌تری مانند مدیریت نادرست تیم و عدم توجه به تغییرات بازار، همگی می‌توانند عاملی برای شکست کسب و کار شما باشند.

مترجمان بیش از ۷ سال سابقه ارائه مشاوره و خدمات منتورینگ برای شرکت‌های دانش‌بنیان متوسط و بزرگ را در کارنامه خود دارند. آنها شرکتی را به یاد می‌آورند که با یک ایده نوآورانه در حوزه هوش مصنوعی پا به عرصه وجود گذاشت. این شرکت در سال‌های اولیه رشد بسیار سریعی داشت و سرمایه‌گذاران زیادی را به خود جذب کرد. اما مدیران این شرکت به مرور زمان، به جای تمرکز بر توسعه محصول و بهبود کیفیت آن، به دنبال افزایش سریع درآمد و گسترش بازار بودند. آنها بدون انجام مطالعات کافی، وارد

بازارهای جدید شدند و محصولاتی را عرضه کردند که با نیازهای مشتریان همخوانی نداشت. در نتیجه، این شرکت نتوانست به تعهدات خود عمل کند و اعتماد سرمایه‌گذاران را از دست داد به طوری که در نهایت به یکی از قربانیان اشتباهات مدیریتی تبدیل شد.

این کتاب، با زبانی ساده و روان، ریشه هر یک از اشتباهات رایج مدیریتی را بررسی می‌کند و راهکارهای عملی برای رفع آنها ارائه می‌دهد. این کتاب برای مدیران کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، مدیران واحدهای فروش و بازاریابی شرکت‌های متوسط و بزرگ و مدیران واحدهای فنی، یک راهنمای ارزشمند است. شما می‌توانید با مطالعه این کتاب، از بروز بسیاری از اشتباهات جلوگیری کرده و کسب‌وکار خود را به سمت موفقیت هدایت کنید.

ما امیدواریم که این کتاب بتواند به شما کمک کند تا از اشتباهات دیگران درس بگیرید و کسب‌وکاری پایدار و موفق بنا کنید. شما می‌توانید با آدرس ایمیل ایمیل شرکت: sharifvalue@gmail.com یا خطوط ارتباطی «شرکت ارزش آفرینان صنعت شریف» (+۹۸۹۴۳۹۵۲۱۹)، نقطه نظرات خود را در خصوص کتاب با مترجمان به اشتراک بگذارید و در خصوص توسعه کسب و کار و سبد محصولی خود از آنها مشاوره دریافت کنید.

مترجمان

دکتر ابوالفضل آذرنیا و دکتر امیر آذرنیا

مشاور و منتور شرکت‌های دانش‌بنیان

سرارزیاب فنی و کسب و کاری استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، و

کسب‌وکارهای بالغ

فهرست

۵	دیباچه
۱۳	فهرست
۱۹	پیشگفتار
۲۱	مقدمه
۲۵	فصل اول: اشتباهات رایج در کسب و کار
۲۵	اشتباه ۱. عدم توجه به برنامه ریزی
۲۸	اشتباه ۲. ترس از شکست
۲۹	اشتباه ۳. نداشتن برنامه جایگزین (پلن ب)
۳۳	اشتباه ۴. تحلیل ناکافی طرح کسب و کار
۳۴	اشتباه ۵. ضعف رهبری
۳۷	اشتباه ۶. زود تسلیم شدن در برابر مشکلات
۳۸	اشتباه ۷. همکاری با افراد اشتباهی
۳۹	اشتباه ۸. عدم تمرکز
۴۰	اشتباه ۹. فکر و تحلیل بیش از حد
۴۱	اشتباه ۱۰. عدم انعطاف پذیری
۴۲	اشتباه ۱۱. نادیده گرفتن رقبا
۴۵	اشتباه ۱۲. نداشتن اصالت و هویت در برند و کسب و کار
۴۶	اشتباه ۱۳. سیستم ضعیف استخدام نیروی انسانی
۴۷	اشتباه ۱۴. راه اندازی کسب و کار با فرضیات کاملاً اشتباه
۴۸	اشتباه ۱۵. مدیریت ابهام و عدم قطعیت در دوران رشد
۴۹	اشتباه ۱۶. تغییر و تحولات غیرضروری
۵۰	اشتباه ۱۷. برنامه ریزی برای مخارج شرکت توسط رهبر کسب و کار
۵۱	اشتباه ۱۸. انجام دادن یک تنه کارها بدون درخواست کمک از دیگران

- اشتباه ۱۹. بررسی و آزمایش نکردن ۵۲
- اشتباه ۲۰. بی توجهی به زمان ۵۳
- اشتباه ۲۱. عدم درک صحیح از نیازهای مالی ۵۴
- اشتباه ۲۲. سردرگم شدن بین کارها ۵۵
- اشتباه ۲۳. هدر دادن پول ۵۶
- اشتباه ۲۴. عدم مواجهه مستقیم و به موقع با مشکلات ۵۶
- اشتباه ۲۵. برآورده نکردن خواسته های مشتری ۵۷
- اشتباه ۲۶. حواس پرتی و ذهن پراکنده ۵۸
- اشتباه ۲۷. ناتوانی در کنترل احساسات ۵۹
- اشتباه ۲۸. برداشتن گام های بزرگ بدون آموزش ۵۹
- اشتباه ۲۹. دنبال کردن ایده های اشتباه ۶۰
- اشتباه ۳۰. ارتباط ضعیف با دیگران ۶۱
- اشتباه ۳۱. نداشتن قوانین و مقررات مناسب ۶۲
- اشتباه ۳۲. توسعه زود هنگام کسب و کار ۶۳
- اشتباه ۳۳. نداشتن چشم انداز مناسب ۶۵
- اشتباه ۳۴. پنهان شدن ۶۶
- اشتباه ۳۵. شتاب زدگی در رسیدن به موفقیت ۶۷
- اشتباه ۳۶. پیروی کورکورانه از توصیه ها ۶۷
- اشتباه ۳۷. نداشتن نگرش مثبت و قاطع ۶۸
- اشتباه ۳۸. همگام نشدن با آخرین روندها ۶۹
- اشتباه ۳۹. عاقلانه فکر نکردن ۷۰
- اشتباه ۴۰. استراتژی ضعیف بازاریابی ۷۲
- اشتباه ۴۱. بودجه بندی اشتباه ۷۳
- اشتباه ۴۲. استفاده نادرست از رسانه های اجتماعی ۷۴
- اشتباه ۴۳. تجربه پایین شرکت داری ۷۵

فصل دوم: اشتباهات مدیریتی

- ۷۷ اشتباه ۴۴. شکست سازمانی
- ۷۷ اشتباه ۴۵. عدم توجه به پیشرفت فناوری
- ۷۸ اشتباه ۴۶. بر عهده گرفتن همه کارها و دخالت در تمامی مسائل
- ۷۹ اشتباه ۴۷. نداشتن شور و شوق
- ۸۰ اشتباه ۴۸. پایبندی به یک طرح کسب و کار واحد
- ۸۱ اشتباه ۴۹. بی توجهی
- ۸۳ اشتباه ۵۰. گرفتن کار بیش از حد
- ۸۴ اشتباه ۵۱. عدم ثبت و نگهداری سوابق کاری
- ۸۴ اشتباه ۵۲. درهم آمیختن زندگی شخصی و کاری
- ۸۶ اشتباه ۵۳. تصور اشتباه در مورد نیاز نداشتن به بیمه
- ۸۷ اشتباه ۵۴. بی صبری
- ۸۸ اشتباه ۵۵. بی توجهی به موجودی حساب بانکی
- ۹۰ اشتباه ۵۶. انجام ندادن کاری که دوست دارید
- ۹۱ اشتباه ۵۷. عدم تمرکز روی نقاط ضعف
- ۹۳ اشتباه ۵۸. عدم سرمایه گذاری روی بازاریابی
- ۹۵ اشتباه ۵۹. خریدهای بزرگ کردن
- ۹۶ اشتباه ۶۰. سرزنش کردن دیگران
- ۹۷ اشتباه ۶۱. انجام کار مداوم، بدون سرگرمی و تفریح
- ۹۸ اشتباه ۶۲. تکرار اشتباهات گذشته
- ۹۹ اشتباه ۶۳. هدف گذاری غیرواقعی و غیرمنطقی
- ۱۰۰ اشتباه ۶۴. جشن نگرفتن برای موفقیت های کوچک
- ۱۰۱ اشتباه ۶۵. بی احترامی و گستاخی
- ۱۰۲ اشتباه ۶۶. دسترسی نداشتن به یک وکیل کسب و کاری
- ۱۰۳ اشتباه ۶۷. درک نادرست از صنعت
- ۱۰۴

- اشتباه ۶۸. کمک نگرفتن از متخصصان ۱۰۴
- اشتباه ۶۹. کنار گذاشتن کارهای مهم ۱۰۶
- اشتباه ۷۰. انجام کارهای بی اهمیت ۱۰۷
- اشتباه ۷۱. شناسایی نکردن مخاطب اصلی ۱۰۷
- اشتباه ۷۲. ناتوانی در تحمل فشار ۱۰۸
- اشتباه ۷۳. کمبود انگیزه در محیط کار ۱۰۹
- اشتباه ۷۴. کار تیمی ضعیف ۱۱۱
- اشتباه ۷۵. درک نکردن ارزش واقعی شرکت ۱۱۲
- اشتباه ۷۶. معامله با مشتری اشتباه ۱۱۳
- اشتباه ۷۷. راحت طلبی و دست روی دست گذاشتن ۱۱۴
- اشتباه ۷۸. هدر دادن انرژی روی پروژه‌های اشتباه ۱۱۵
- فصل سوم: توهمات و سهل انگاری‌ها ۱۱۷
- اشتباه ۷۹. توهم موفقیت یک شبه ۱۱۷
- اشتباه ۸۰. کوچک فکر کردن ۱۱۸
- اشتباه ۸۱. نداشتن پس انداز برای کسب و کار ۱۲۰
- اشتباه ۸۲. خروج زود هنگام از سرمایه گذاری‌ها ۱۲۱
- اشتباه ۸۳. «نه» نگفتن ۱۲۲
- اشتباه ۸۴. نپذیرفتن شکست‌ها ۱۲۳
- اشتباه ۸۵. انتخاب موقعیت نامناسب برای کسب و کار ۱۲۵
- اشتباه ۸۶. ارزش قائل نشدن برای کارمندان ۱۲۷
- اشتباه ۸۷. خود بزرگ بینی ۱۲۸
- اشتباه ۸۸. قیمت گذاری پایین محصول ۱۲۹
- اشتباه ۸۹. بی توجهی به سلامتی ۱۳۱
- اشتباه ۹۰. کمبود منابع ۱۳۲
- اشتباه ۹۱. نداشتن وب سایت ۱۳۳

- اشتباه ۹۲. بی توجهی به حمایت های قانونی ۱۳۴
- اشتباه ۹۳. اجتناب از ریسک یا پذیرش ریسک های بیش از حد ۱۳۵
- اشتباه ۹۴. تکیه بیش از حد به دیگران ۱۳۷
- اشتباه ۹۵. بی دقتی و عدم توجه به جزئیات ۱۳۸
- اشتباه ۹۶. درس نگرفتن از مشکلات گذشته و ارتقا ندادن خود ۱۳۹
- اشتباه ۹۷. نادیده گرفتن داده ها ۱۴۰
- اشتباه ۹۸. پیش بینی بیش از حد ۱۴۱
- اشتباه ۹۹. ارتباط خوب برقرار نکردن با شرکت های رقیب ۱۴۳
- اشتباه ۱۰۰. بازگو کردن ایده ها برای همه ۱۴۴

پیشگفتار

آیا از درآمد کسب و کار خود راضی نیستید؟ یا می‌خواهید کسب و کار جدیدی راه‌اندازی کنید اما نمی‌دانید از کجا شروع کنید و قصد دارید از اشتباهات رایج صاحبان کسب و کار که منجر به شکست آن‌ها می‌شوند، اجتناب کنید؟ این سؤالی است که ذهن بسیاری از افراد را درگیر کرده است: «برای شروع کسب و کار خودم به چه میزان تجربه نیاز دارم؟» حقیقت این است که موفقیت شما صرفاً به سال‌ها تجربه بستگی ندارد، بلکه به توانایی‌های شخصی شما مانند مدیریت شرایط پرتنش وابسته است. اگرچه معمولاً افراد با تجربه در کسب و کار موفق هستند، اما خبر خوب این است که کتاب «۱۰۰ اشتباه مهلک در کسب و کارهای شکست خورده: راهنمای کاربردی برای رسیدن به یک کسب و کار موفق» به شما کمک می‌کند تا با وجود تجربه پایین، از این اشتباهات رایج دوری کنید و مسیر موفقیت را در کسب و کار خود با قدرت طی نمایید. در این کتاب، تحلیل دقیقی از اشتباهات رایج و مهلک کسب و کار ارائه شده است که با اجتناب از آن‌ها، هیچ مانعی در برابر دستیابی به موفقیت در کسب و کار شما وجود نخواهد داشت.

مقدمه

کسب و کار، حتی برای افراد باتجربه و متخصص هم، بازی ساده‌ای نیست. این بازی نیازمند تصمیم‌گیری‌های سریع و جسورانه است. راه‌اندازی و اداره یک کسب و کار، به صبر زیادی نیاز دارد. داشتن یک تیم مناسب برای راه‌اندازی و توسعه موفقیت‌آمیز هر کسب و کاری ضروری است. با این حال، اعتماد کردن به دیگران در دنیای تجارت، بسیار دشوار است. در این زمینه، باید بسیار هوشیار باشید. کسب و کار، بخش زیادی از جامعه ما را تشکیل می‌دهد. به بیان دیگر، می‌توان کسب و کار را یک فعالیت خلاقانه و جدی در نظر گرفت که به طور مداوم به شکل‌گیری جامعه انسانی کمک می‌کند. سازمان‌ها با برآورده کردن نیازهایی که افراد به تنهایی قادر به رفع آن‌ها نیستند، سطح رضایت و کیفیت زندگی افراد را بهبود می‌دهند. به عبارت دیگر، کسب و کار یا بیزینس یک عمل تجاری است که از دادوستد، خرید، و فروش تا تولید محصولات و خدمات را شامل می‌شود و هدف از آن، کسب سود و برآوردن نیازهای مصرف‌کننده است. کسب و کارها می‌توانند به یکی از دو گروه «سازمان‌های انتفاعی» (با هدف کسب سود و درآمدزایی) و «سازمان‌های غیرانتفاعی» (با هدف اجتماعی خیرخواهانه) تعلق داشته باشند.

کسب و کار، ماهیت رقابتی دارد و باید با صبر و ممارست و در بستر زمان توسعه یابد. مدیریت، هماهنگی، صبر، «توان ذهنی»^۱ و اثربخشی در کار، از ارکان اساسی آن به شمار

۱ منظور از توان و استحکام ذهنی، توانایی غلبه بر چالش‌ها و فشارهایی است که در مسیر اداره یک کسب و کار وجود دارد. از مهم‌ترین چالش‌های یادشده می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: (۱) مقابله با شکست‌ها و ناکامی‌ها؛ کسب و کارها همیشه موفق نیستند و افراد با استحکام ذهنی بالا می‌توانند از این تجربیات درس بگیرند و به مسیر خود ادامه دهند؛ (۲) مدیریت فشار؛ اداره یک کسب و کار می‌تواند پراسترس باشد و افراد با استحکام ذهنی بالا

می‌رود. از آنجایی که در زندگی هیچ چیز قطعی وجود ندارد، همه ما باید از نظر ذهنی، آمادگی پذیرش شکست کسب و کار در هر سطحی را داشته باشیم. به طور کلی، تجارت به تلاش هماهنگ یک فرد یا گروهی از افراد برای امرار معاش گفته می‌شود. این تلاش شامل همه فعالیت‌هایی است که به تولید یا خرید کالا، و ارائه خدمات و فروش مجدد آن‌ها به مشتریان برای کسب سود منطقی منتهی می‌شود. شرکت‌ها وظیفه دارند کالاها و خدمات را به موقع و به شکلی قابل اعتماد به جامعه عرضه کنند.

بسیاری از مدیران و صاحبان شرکت‌های تازه تأسیس، بیش از حد سخت‌گیر و پرتوقع هستند. ایجاد یک سازمان سودآور، چالش بسیار بزرگی است که یقیناً با سفرهای مکرر به دور دنیا به دست نمی‌آید. اگر شغل تمام وقت دیگری داشته باشید، این موضوع به مراتب پیچیده‌تر می‌شود. اگر برنامه‌ریزی شما به این صورت باشد که افراد بنیان‌گذار شرکت، روزی چهار ساعت قرار است برای کسب و کار خود وقت بگذارند یا طبق یک جدول زمانی مشخص به طور ماهانه کار کنند، به احتمال زیاد با شکست مواجه خواهید شد. واقعیت‌های ناخوشایندی وجود دارد که به ندرت مورد بحث قرار می‌گیرند. هیچ موفقیتی یک شبه به دست نمی‌آید. طرح اولیه کسب و کار شما به طور قطع نیازمند بازنگری‌های متعدد خواهد بود. پیشرفت استارت‌آپ شما شدیداً به تمرکز، حفظ اولویت‌ها، و استراتژی‌های کوتاه مدت و بلندمدت بستگی دارد.

در حالت کلی، کسب و کار یک فعالیت تجاری است که به دادوستد، خرید، فروش یا تولید کالا و خدمات برای سودآوری و رفع نیازهای مشتری می‌پردازد. کسب و کارها می‌توانند انتفاعی یا غیرانتفاعی باشند و هدف آن‌ها، کسب سود یا دستیابی به یک

می‌توانند در شرایط پرفشار آرام و متمرکز بمانند؛ (۳) تصمیم‌گیری‌های دشوار؛ در طول مسیر اداره یک کسب و کار، انتخاب‌های سختی وجود خواهد داشت و افراد با استحکام ذهنی بالا می‌توانند گزینه‌ها را سنجیده و تصمیمات صحیحی اتخاذ کنند، (۴) مقابله با انتقاد؛ همه با تصمیمات شما موافق نخواهند بود و افراد با استحکام ذهنی بالا می‌توانند از انتقادات به نفع خود استفاده کرده و از آن‌ها برای پیشرفت کار خود بهره ببرند - مترجمان

هدف اجتماعی خیرخواهانه است. رفتار کسب و کارها بر زندگی روزمره مردم در زمینه کار، مصرف، پس انداز، سرمایه گذاری، حمل و نقل و تفریح تأثیر می گذارد.

کسب و کار بر اشتغال، دستمزد و چشم انداز کارآفرینی و رشد فردی افراد تأثیر می گذارند. شرکت ها تأثیر بسزایی بر شرایط زندگی، کیفیت زیست افراد و دنیایی که در آن زندگی می کنیم، دارند. با توجه به اینکه همه افراد در برهه ای از زندگی خود با دنیای تجارت در ارتباط هستند، آن ها باید با یادگیری نحوه عملکرد شرکت ها و نقش آن ها در جامعه، برای مشارکت با اعتماد به نفس و صداقت در فعالیت های تجاری آماده شوند.

افراد باید با مهارت های مورد نیاز در دنیای تجارت و تأثیر این مهارت ها بر زندگی خود و جامعه آشنا شوند. در ادامه به اشتباهات رایجی که بسیاری از افراد در کسب و کار خود مرتکب می شوند، خواهیم پرداخت.