

اگر انگیزه ی ادامه ی کسب و کارتان را ندارید، این مقاله را مطالعه کنید



روزهای سخت و دشوار زیادی برای هر کسی که کسب و کارش را راه اندازی می کند وجود دارد. از زمانی که تصمیم می گیرد کسب و کارش را راه اندازی کند تا زمانی که شروع به کار می کند فقط به دنبال این است که پول و ثروت زیادی به دست بیاورد.

خیلی از افراد هم هستند که با وجود رسیدن به موفقیت های زیاد و همچنین [داشتن انگیزه های زیاد](#) اما باز هم در برخی موارد انگیزه ی خود را از دست می دهند و ادامه ی مسیر برایشان سخت و دشوار می شود. در این مسیر تنها کسی که می تواند به شما کمک کند فقط خودتان هستید. این شما هستید که می دانید علت این بی انگیزگی ها چیست و چطور حل می شود.

خیلی ها در مسیر کسب و کار خود شکست می خورند و دیگر رمق و انگیزه ای برای آنها باقی نمی ماند تا بتوانند کسب و کارشان را ادامه دهند و خیلی ها هم وجود دارند که با وجود تمام مشکلاتی که در [هنگام راه اندازی و ادامه ی مسیر](#) دارند، باز هم دست از تلاش بر نمی دارند و هر روز [انگیزه](#) و شور و اشتیاق آنها بیشتر از قبل می شود و به طور حتم به موفقیت های زیادی هم دست پیدا می کنند. این اشخاص در روزهای سخت و دشوار در کنار کسب و کار خود می مانند و هرگز هدف خود را فراموش نمی کنند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله مایل است به شما توضیح دهد چرا برخی اشخاص روز به روز انگیزه ی مضاعف پیدا می کنند اما برخی دیگر به مرور زمان انگیزه ی خود را از دست می دهند.

با ما همراه باشید

هدف از تأسیس کسب و کارتان چیست؟



متأسفانه خیلی از اشخاصی که اقدام به راه اندازی کسب و کار می کنند به هیچ عنوان نمی دانند که برای چه چیزی اقدام به راه اندازی کرده اند. این افراد معمولاً به سه دلیل این کار را انجام می دهند:

- ✓ دلیل اول: از سر بیکاری اقدام به راه اندازی می کنند
- ✓ دلیل دوم: برای کسب درآمد و بدست آوردن ثروت این کار را انجام می دهند
- ✓ دلیل سوم: چون به کارشان علاقه دارند تصمیم به راه اندازی گرفته اند

اما یک سوال جالب که به وجود می آید این است:

چرا برخی اشخاص برای ادامه ی کسب و کار خود بی انگیزه هستند و برخی دیگر همچنان با قدرت و با انگیزه به کار خود ادامه می دهند؟

جواب این سوال خیلی جالب است. اشخاصی که به مرور زمان **انگیزه و شور و اشتیاق** خود را از دست می دهند فقط به خاطر این است که مدام به کسب درآمد فکر می کنند. این افراد به این فکر می کنند که یک کسب و کار راه اندازی کنند تا به ثروت و به موفقیت های پی در پی برسند و سر لوحه ی تمام اینها فقط پول است.

اشخاصی که از دلیل های اول و دوم برای راه اندازی کسب و کارشان استفاده می کنند در ۹۹ درصد موارد بعد از مدتی انگیزه شان را از دست می دهند. اما در قسمت سوم اشخاصی که با علاقه ی خود اقدام راه اندازی کرده اند بیشتر سعی می کنند با این دید پیش بروند که کسب و کارش به نفع مشکلات مردم راه اندازی شده است نه کسب درآمد.

اما مشکلات مردم چه سودی برای آنها دارد؟

هر شخصی برای راه اندازی کسب و کارش یک هدف و دید متفاوت به همان سه دلیلی که در بالا گفتیم، نسبت به بقیه دارد و بیشتر سعی و تلاشش را نیز معطوف به همان دلیل می کند. افرادی که فقط نسبت به علاقه و کمک به مشکلات مردم اقدام به راه اندازی می کنند خیلی سریع تر به یک برندینگ شخصی و درآمد می رسند.

چرا این افراد خیلی سریع تر به درآمد می رسند؟

تنها دلیل این امر این است که می خواهند مشکلات مردم را با توجه به نوع توانایی ها و مهارت هایی که دارند حل کنند. به خاطر همین است که هرگز انگیزه ی خود را از دست نمی دهند و هر روز ایده هایی به ذهنشان می رسد که بتوانند مشکلات مردم را برطرف کنند. مردم هم از این نوع کسب و کارها حمایت می کنند و حاضرند به خاطر اینکه مشکلشان حل شود هزینه ی آن را پرداخت کنند.

آیا اشخاصی که هیچوقت بی انگیزه و دلسرد نمی شوند، هدف دارند؟

دقیقاً همین طور است. اشخاصی که مدام به دنبال برطرف کردن مشکلات مردم هستند به طور حتم هدف گذاری کرده اند و شب و روز برای رسیدن به آن سعی و تلاش کرده اند. به همین خاطر است که هیچگاه دست از تلاش بر نمی دارند و تا زمانی که هدفشان نرسند آرام نمی نشینند.

اما باید این را بدانید رسیدن به هدف دو نوع متفاوت دارد:

نوع اول: اشخاصی که فقط رسیدن به هدف را زمانی می بینند که به آن برسند پس آن قدر به خودشان سختی می دهند تا به هدفشان برسند و چون سختی می بینند، از زندگی و کسب و کار خود لذت نمی برند. به طور مثال فرض کنید یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کرده اید.

تمام هم و غم شما این است که به صفحه ی اول گوگل برسید و درآمد کسب کنید و به هیچ عنوان به کاربران خود توجهی نمی کنید. رسیدن به صفحه ی اول گوگل تنها هدف شما است و از هر راهی استفاده می کنید تا به هدف خود برسید حتی اگر له کردن مخاطبین خود باشد.

اما زمانی که به درآمد می رسید شما را خوشحال و راضی نمی کند چرا که تمام تلاش شبانه روزی شما فقط دیدن هدف نهایی بوده است و به خاطر همین هدف بوده که مخاطبین را نادیده گرفته اید و بعد از مدتی هم انگیزه ی شما از بین می رود چرا که کسب درآمد شما را خوشحال نمی کند.

نوع دوم: اما در این بین افرادی هم هستند که مدیر یک کسب و کارند و فقط و فقط به دنبال این هستند که مشکلات مردم را حل کنند و آن قدر به کارشان علاقه دارند که در مسیر رسیدن به هدفشان از آن لذت می برند و به طور حتم چون از مسیری که طی می کنند لذت می برند پس هرگز دلزده، دلسرد یا بی انگیزه نمی شوند.

اهدافی که به این شکل است مطمئناً با هر کامنت، پیام مثبت و تشکر آمیزی که مخاطبین برای شما ارسال می کنند روحیه و انگیزه ی شما بیشتر از قبل می شود. هدف اصلی شما برطرف کردن مشکل مردم و مخاطبین بوده است و به این هدف خود هم رسیده اید و همین می تواند کسب درآمدی باشد که از هر ریال آن راضی و خشنود هستید هم شما و هم مخاطبین تان.

چرا هدف از راه اندازی یک کسب و کار باید حل کردن مشکل مردم باشد؟

شاید این نکته برای شما جالب باشد که: تنها دلیلی که می تواند موفقیت شما را در هر نوع کسب و کاری به صورت صد در صد تضمین کند، فقط حل کردن و درک کردن مشکلات مخاطبین تان است.

مخاطبین تان در صورتی از کسب و کار شما استفاده می کنند که مشکلشان حل شود و اگر کوچکترین بی اعتمادی از سوی شما یا همکارانتان برای آنها اتفاق بیفتد، به راحتی کسب و کارتان را رها و دیگر رقبایتان را انتخاب می کنند.

پس سعی نکنید فقط و فقط خودتان و کسب و کارتان را ببینید و برای اینکه بر سر زبان ها بیفتید خواسته ها و مشکلات مردم را نادیده بگیرید. همان طوری که مخاطبین، شما را برای نیاز خودشان انتخاب می کنند به همان راحتی هم کسب و کارتان را رها و دیگر رقبایتان را انتخاب می کنند.

اما وقتی که هدف گذاری شما برای راه اندازی کسب و کارتان فقط حل کردن مشکلات و نیازهای مردم باشد قطعاً ایده ها و نوآوری های جدیدی هر روز به ذهنتان خطور می کند که در این راه بتوانید تمام مشکلات مردم را حل کنید و همین باعث می شود تا انگیزه تان هرگز از بین نرود. در این مسیر هرگاه به رفع مشکلات مخاطبین خود فکر کردید راه های کسب درآمدتان هم بیشتر و بیشتر خواهد شد.

اگر هدف اصلی تان برطرف کردن نیازهای مردم باشد هر قدمی بر می دارید فقط برای مردم خواهد بود و از کمک هایی که به مخاطبین خود می کنید از لحظه لحظه هایش لذت خواهید برد و این یک شروع موفق برای کسب و کارهایی است که با این هدف شروع به کار می کنند.

چرا باید عاشق کسب و کارمان باشیم؟



هرگاه که با این هدف کسب و کار خود را راه اندازی کردید مطمئن باشید دیگر به این فکر نمی کنید که چرا اشخاصی کم پول داده اند و یا چرا برخی از مردم دیرتر پول داده اند. اگر عاشق کارتان باشید انگیزه از کسب و کارتان می بارد و هرگز از کار کردن خسته نمی شوید حتی اگر ۱۶ یا ۱۸ ساعت در روز کار کنید.

به طور مثال یک بار از **"پیر امیدیار"** ثروتمندترین مرد ایرانی و رئیس سایت eBay می پرسند:

شما این همه کار می کنید خسته نمی شوید؟ آقای امیدیار جواب می دهد: من در زندگی ام هرگز کار نکرده ام. دوباره می پرسند: یعنی چی این حرف؟ شما از صبح سر کار میرید و شب دیرتر از همه به خونه بر می گردید. دوباره آقای امیدیار جواب می دهد: من عاشق کارم هستم و هر کس مثل من باشد هرگز از کارش خسته نمی شود.

همین تفکر و تصور شخصی مثل **"پیر امیدیار"** بوده است که سایت وی را به یکی از بزرگترین سایت دنیا که حراجی ها و اجناس دست دوم را به سرتاسر دنیا ارائه می دهد، تبدیل کرده است.

سعی کنید این نکته را به خاطر داشته باشید:

همیشه به دنبال کسب و کاری باشید که عاشق آن هستید. اگر عاشق کارتتان باشید تمام سختی‌ها و مشکلات آن را به جان خواهید خرید و همین باعث می‌شود تا هرگز انگیزه‌ی ادامه‌ی کارتتان را از دست ندهید.

اما اگر کاری را انتخاب کنید که به آن علاقه‌ای ندارید به طبع خیلی زود نسبت به آن سرد و بی‌انگیزه خواهید شد و هیچوقت در آن پیشرفتی هم نخواهید کرد.

سخن آخر

همان طوری که گفته‌ایم و بارها و بارها هم خواهیم گفت: سعی کنید کسب و کار مورد علاقه‌تان را انتخاب کنید. این رمز موفقیت شما خواهد بود و همچنین تلاشتان این باشد که با این هدف کسب و کار خود را راه‌اندازی کنید که به مخاطبین خود کمک کنید و مشکلات آنها را برطرف کنید چون این شروعی خواهد بود که هرگز انگیزه‌ی خود را برای ادامه‌ی راه از دست ندهید.