

چگونه انگیزه لازم را برای ادامه‌ی کسب و کار اینترنتی خود داشته باشیم؟



همه‌ی ما انسان‌ها قبل از شروع کسب و کار خود آن قدر هیجان و شوق داریم که فکر می‌کنیم بعد از شروع به سرعت به نتیجه‌ی دلخواه می‌رسیم. ایده‌ها، فکرها، روش‌های تبلیغاتی مختلف، اهداف و ... را در نظر می‌گیریم که آنها را در کسب و کار آنلاین خود به کار ببندیم، اما غافل از اینکه پس از مدتی این حس انگیزه، شوق و ذوق و هیجان در نطفه خفه می‌شود. پیشرفت‌ها آنچنان که باید نیست. یأس و ناامیدی بر سر شما سایه می‌افکند. انگیزه از بین می‌رود. اهداف خود را دور از دسترس و خود را یک شکست خورده می‌بینید.

در اینجا است که ضمیر ناخودآگاه با حس شما همسو می‌شود و شما را سرزنش می‌کند. ضمیر ناخودآگاه به شما می‌گوید: "من که گفتم نمی‌تونی، من که بهت گفتم وقت تلف کردن هست، بزرگ‌تر از تو هم نتوانستن حالا تو می‌خواهی انجامش بدی؟ و ...".

اما اگر ضمیر ناخودآگاهتان را تحت اختیارتان داشته باشید به راحتی می‌توانید بر هر مشکلی غلبه کنید. این شما هستید که به ضمیر درونی خودتان دستور می‌دهید: "من موفق شدم، من بهترین در کسب و کار خودم هستم، من مدیری نمونه در مجموعه‌ی خودم هستم و ...".

اگر می‌خواهید انگیزه لازم برای ادامه‌ی حرکت را داشته باشید باید اهداف خود را در نظر داشته باشید. برای اهداف خود بجنگید. ناامیدی و تسلیم شدن در برابر مشکلات، مختص افراد ناموفق است. اگر می‌خواهید کسب و کار

اینترنتی و آنلاین خود را راه اندازی کنید قبل از هر کاری باید مشکلات آن را ترسیم و برای هر کدام از آنها راه حلی بدست بیاورید.

این نکته حائز اهمیت است که بی انگیزگی و ناامیدی فقط مخصوص افراد ناموفق نیست. همان افراد موفق هم در بعضی موارد این احساس را دارند. اما طرز تفکر افراد موفق و ناموفق در همین جا مشخص می‌شود. آن‌ها تسلیم نمی‌شوند و ادامه می‌دهند، اما افراد ناموفق به دایره راحتی خود باز می‌گردند و برای اهداف دیگران کار می‌کنند.

اگر شما از آن دسته اشخاصی هستید که می‌خواهید با انگیزه کافی و رویاها و اهداف بزرگ کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، این مقاله مختص شما است. این مقاله‌ای است که تیم "کافه نیاز" آن را تهیه کرده است و مختص اشخاص با انگیزه است.

با ما همراه باشید

۱. دلیل راه اندازی کسب و کار اینترنتی شما چیست؟



یادآوری اینکه شما که هستید و به چه دلیلی این کسب و کار را راه اندازی کرده‌اید می‌تواند کمک بزرگی به شما بکند تا انگیزه لازم را برای ادامه‌ی راه داشته باشید. این یادآوری‌ها لازم است و برای این است که شاید فراموش کرده باشید که دلیلتان برای راه اندازی این کسب و کار آنلاین چیست.

اگر دلیلتان درآمد بیشتر، استقلال مالی، مدیریت، رئیس خود بودن، آزاد بودن و هر چه باشد هر روز به خودتان یادآوری کنید. آینده را در نظر بگیرید. اهدافتان را مرور کنید. به زمان حال با ضمیر درونی خودتان صحبت کنید و هر روز به خودتان بگویید که موفق شده‌اید.

این یادآوری‌های روزانه برای این است که انگیزه‌ی از دست رفته و ناامیدی‌هایی که سراغ شما آمده‌اند را دوباره پس بگیرید.

۲. کسب و کار خود را به عنوان تفریح در نظر بگیرید



استیون کاتلر

kafeniaz.com

این‌که بکوشیم تفریح اصلی مان را تشخیص دهیم
و آن را به شغل مان تبدیل کنیم،
و این‌که بکوشیم شغل مان را به شکلی توسعه دهیم
که به تفریح مان تبدیل شود، دو تصمیم کاملاً متفاوت هستند.
حالت دوم، اثربخش است و حالت اول،
به تدریج، انگیزه و لحظات ناب لذت را هم از ما می‌گیرد.

از پیر امیدیار، رئیس ایرانی الاصل سایت eBay و ثروتمندترین مرد ایرانی که مؤسس یکی از بزرگترین سایت‌های دنیا است می‌پرسند که: "شما خسته نمی‌شوید این همه کار می‌کنید؟" و وی هم در یک جمله‌ی معروف می‌گوید: "من در زندگی‌ام هیچ وقت کار نکرده‌ام. چون به کارم علاقه دارم و به نوعی تفریح من است."

اگر شما هم به مانند خیلی از افراد انگیزه خود را از دست داده‌اید سعی کنید کارتان را جذاب و به نوعی به عنوان تفریح تان در نظر بگیرید. این طبیعی است که در هر کاری تکرار وجود دارد و بیشتر کارها به صورت روتین و تکراری انجام می‌شود. اما این روش و شیوه شما است که آنها را به گونه‌ای دیگر انجام دهید.

برای این منظور می‌توانید به خودتان جایزه و یا پاداش بدهید. سعی کنید کارهای خودتان را اولویت بندی کنید و به قول "برایان تریسی" بزرگ‌ترین قورباغه‌تان را اول بخورید. بزرگ‌ترین قورباغه شما همان سخت‌ترین و ناخوشایندترین کاری است که می‌توانید در آن روز بر اساس اولویت انجام دهید. بعد از پایان کار می‌توانید کار مورد علاقه را انجام دهید و یا به پاداشی که منظور کرده‌اید بپردازید. حال این پاداش می‌تواند استراحت باشد یا خوردن غذا یا تماشای برنامه مورد علاقه و ...

۳. با ضمیر ناخودآگاه خودتان به صورت مثبت صحبت کنید



این جمله را شاید زیاد بارها شنیده باشید که قدرت افکار منفی ۷۰ برابر فکر مثبت است و ضمیر ناخودآگاه هم در همین مواقع فعال می‌شود و چون نتیجه‌ای قابل مشهود از کسب و کار خود نگرفته‌اید شما را به باد انتقاد می‌گیرد که باید به دایره راحتی خود باز گردید.

اما شما سعی کنید گول این ضمیر ناخودآگاه را نخورید. شاید اگر به گذشته خود سری بزنید خواهید فهمید که نسبت به دیگران هم تجربه بیشتری کسب کرده‌اید و هم پیشرفتتان قابل تحسین است. تلاش ضمیر ناخودآگاه شما این است که در این مدت شما را با دیگران مقایسه کند. همین که شما به کسب و کار آنلاین دیگران سری می‌زنید و آنها را با کسب و کار خودتان مقایسه می‌کنید، جناب ضمیر ناخودآگاه هم به سرعت فعال می‌شود و از شما می‌خواهد که دست از تلاش بردارید.

این را باید بدانید که تمام کسب و کارهای اینترنتی به زمان لازم برای درآمدزایی احتیاج دارند و به هیچ عنوان نباید عجله در کسب درآمد از اینترنت را داشته باشید.

پیشرفت شما به همین روال قابل تحسین است و به طور یقین نسبت به همسن و سالان خودتان در هر کسب و کاری جلوتر خواهید بود. سعی کنید دیدی بلند مدت داشته باشید و برای رسیدن به آن به صورت مثبت با ضمیر ناخودآگاهتان صحبت کنید و هرگز خودتان را با دیگران مقایسه نکنید، چون شما بهترین هستید.

۴. هدف گذاری کنید

کسب و کار آنلاین خودتان را با برنامه و هدف شروع کنید



متأسفانه حدود ۹۵ درصد کسب و کارهای اینترنتی بدون هدف گذاری شروع به کار می‌کنند و همین باعث می‌شود که تا اهدافی غیر واقع بینانه برای خود در نظر بگیرند. یک شبه به رتبه یک گوگل آمدن، هزاران بازدید کننده در یک روز، رویای پولدار شدن، ثروتمند شدن، به استقلال مالی رسیدن، آزاد بودن، یک شبه پول دار شدن، همه‌ی اینها از بی هدف سرچشمه می‌گیرد.

اگر هدف گذاری نکنید به هیچ عنوان نخواهید توانست به رتبه‌های خوب گوگل دست پیدا کنید. برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید دیدی بلند مدت یک ساله داشته باشید و شب و روز روی سایت، سئو و بهینه سازی، تولید محتوا، شبکه‌های اجتماعی و ... کار کنید تا به هدف خود برسید.

بی انگیزگی زمانی به وجود می‌آید که شما اهدافی غیر ممکن و غیر واقع بینانه در نظر داشته باشید. همان اهدافی که در بالا ذکر شد. برای این منظور باید بزرگ فکر کنید اما کوچک شروع کنید. همین که شما برای برای تفریح و سرگرمی اقدام به راه اندازی کسب و کار آنلاین کنید، مطمئن باشید که دیری نخواهد رسید که به اهداف خود خواهید رسید.

در کسب و کارهای اینترنتی شما به هر کسب درآمدی که تصورش را بکنید، خواهید رسید اما زمانی که وقت بگذارید و در این راه مهارت و تجربه‌ی کافی را بدست بیاورید. برای این منظور می‌توانید روی خودتان سرمایه گذاری کنید. مهارت‌هایی را که نمی‌دانید یاد بگیرید یا مهارت‌های خود را افزایش دهید.

ماه‌های اول باید به صورت رایگان کار کنید تا بهترین رتبه را بدست بیاورید و کاربران زیادی شما را بشناسند. زمانی که به یک برند معروف تبدیل شدید می‌توانید محصولات، خدمات و یا محل تبلیغاتی سایت خود را در معرض فروش قرار دهید. همین کار شما یک هدف واقع بینانه است نه اینکه از اول به ماهی ۲۰ میلیون فکر کنید.

۵. استراحت و تفریح فراموش نشود

هر نوع تفریحی به نوعی روحیه و انگیزه شما را برای ادامه ی کار دو چندان می کند



شما هر چه قدر به کسب و کارتان به عنوان یک تفریح در نظر بگیرید، باز هم به جایی خواهید رسید که همه چیز مانند یک گره کور به هم تنیده می‌شود. اینجاست که شما انگیزه خود را از دست می‌دهید. راه حل آن این است که همه چیز را رها کنید و مدتی به استراحت و تفریح بپردازید. کارهایی که دوست دارید انجام دهید. به شکار

بروید، ماهیگیری کنید، کوهنوردی کنید، در کوهستان چادر بزنید. سعی کنید در تفریح فقط تفریح کنید. به هیچ چیزی فکر نکنید. این نوع تفریحات را حداقل ماهی یک بار انجام بدهید. همین تفریحات انگیزه شما را برای ادامه دادن کسب و کارتان دو برابر می‌کند.

سخن آخر

به شما پیشنهاد می‌کنیم که برای ایجاد انگیزه، از اهرم رنج و لذت استفاده کنید. با استفاده از تکنیک تجسم خلاق سعی کنید که تصویری از چند سال آینده خود را در نظر بگیرید. تصور کنید که به تمام اهداف خود رسیده‌اید و خوشبخت و ثروتمند هستید، هیچ مشکل مالی ندارید، بهترین خانه و بهترین ماشین را دارید. حالا به عقب برگردید و سعی کنید به گذشته خود نگاه کنید. تصور کنید که بیمار، فقیر، نا امید، بدبخت و بی پول هستید.

کدامیک به شما حس بهتری می‌دهد؟

اگر از همین الان تلاش و کوشش نکنید چند سال بعد حسرت این تلاش نکردن خود را خواهید خورد. اگر سعی و تلاش نکنید مجبور هستید برای اهداف دیگران تلاش کنید. پس از همین الان شروع کنید. طوری که هر کسی به شما افتخار کند.

انتخاب با شماست