

چه باورهایی کسب و کارتان را به سمت شکست هدایت می کند؟

## باورهای اشتباه که کسب و کارتان را به سمت شکست هدایت می کند



در هر کسب و کاری یک سری باورهای محدود کننده ای وجود دارد که باعث می شود کسب و کارتان به سمت شکست هدایت شود. این باورها بیشتر به نوع تفکر شما در مورد کسب و کارتان و همچنین نوع مدیریت تان بر می گردد. باورهای اشتباه و صحیح زیادی در **کسب و کار** وجود دارد که می تواند کسب و کارتان را به سمت موفقیت یا شکست پیش ببرد.

به طور مثال اگر به دنبال **ایده های پول ساز در کسب و کارهای اینترنتی** هستید شاید در نگاه اول این باور فوق العاده ای باشد و شب و روز هم به دنبال ایده ای هستید که هیچ کس تا به حال آن را اجرا نکرده باشد. اما با کمی تفکر متوجه خواهید شد که باید تمام عمرتان را به دنبال این ایده باشید.

شما هر آنچه را که روزانه بارها و بارها با خودتان تکرار کنید به باور تبدیل می شود و پاک کردن این باورها می تواند شکست یا موفقیت شما را به همراه داشته باشد. باورها شکل دهنده ی آینده ی کاری و شغلی شما هستند. هر چه باورهای قوی تری در مورد کسب و کارتان داشته باشید به طبع با قدرت بیشتری به سمت موفقیت پیش

خواهید رفت. اما وای به روزی که این باورها چنان محدود کننده باشند که حتی نتوانید قدم از قدم بردارید و در همان جایی که هستید باقی بمانید.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به ۵ نکته ی اصلی و اساسی در مورد باورهایی که نقش بسیار مهمی در شکست یا موفقیت کسب و کارتان بازی می کنند ارائه خواهد داد.

با ما همراه باشید ....

## ۱. نمی توانم ریسک کنم



در طی اولین دوره زندگی انسان،  
بزرگترین خطر ریسک نکردن است.

سورن کیرکگارد

کافه نیاز  
kafeniaz.com

شاید به جرأت بتوان گفت بیشتر افرادی که در زندگیشان به موفقیت های زیادی دست پیدا نمی کنند به خاطر همین ریسک نکردن ها باشد و باور اینکه نمی توانید ریسک کنید یکی از باورهای محدود کننده ای است که اجازه حرکت دادن را از شما می گیرد. اینکه بخواهید در یک منطقه ی امن و دایره ی راحتی قرار بگیرید و بدون ریسک کردن کسب و کارتان را پیش ببرید شاید در اصل بزرگ اشتباهتان باشد.

ریسک کردن و خارج شدن از دایره ی راحتی، مستلزم این است که اعتماد به نفس بالایی داشته باشید. ریسک کردن برای سرمایه گذاری در کسب و کار، ریسک اینک در مقابل دیگران محصولات را به آنها معرفی کنید، ریسک اینک بخواهید برای پیشرفت کارتان کارمند استخدام کنید، ریسک اینک در مقابل کارمندان سخنانی کنید و هزاران موردی دیگر مانند اینها.

به هر حال موفقیت در کسب و کار از آن کسانی است که از منطقه امن خود خارج شوند و ریسک موفق شدن را به جان بخرند. اگر نتوانید از این دایره ی امن و راحتی خود خارج شوید قطعاً برای شکست هایتان برنامه ریزی کرده اید. تنها راه موفقیت در این مسیر سخت و دشوار این است که ترسهایتان را کنار بگذارید. ترس از شکست نداشته باشید و برای غلبه کردن بر این ترس ها، ریسک پذیری را چاشنی کار خود کنید.

## ۲. اگر محصولات فوق العاده تولید کنم، به خودی خود به فروش می رود

**برخی مردم تصور می کنند با تولید کردن بهترین محصولات با بهترین کیفیت به خودی خود مشتری بدست خواهند آورد**



متأسفانه یک باور محدود کننده ی دیگری که وجود دارد این است که برخی تصور می کنند اگر بهترین محصولات با بهترین کیفیت را تولید کنند به خودی خود مشتری پیدا می کند و به فروش می رسد. این تصویری کاملاً اشتباه است.

هر چه قدر محصولاتان با کیفیت و فوق العاده باشد اگر بازاریابی نشود مشتری چطور می تواند متوجه شود که شما چه محصولی با چه کیفیتی تولید می کنید؟ اصلاً بگذارید این مسئله را طور دیگری بیان کنیم.

فرض کنید شما بهترین محصول را با بهترین کیفیت و با بهترین قیمت تولید کرده اید و به خوبی هم بازاریابی کرده اید و مشتری ها هم با محصولاتان آشنا شده اند. اما سوال اینجاست: آیا محصول شما نیاز مشتری را برطرف می کند؟

مسئله ای که باید به آن توجه کنید این است: مشتری در اصل محصولاتان را خرید نمی کند بلکه با توجه به نیاز خودش و با توجه به اینکه محصول شما می تواند مشککش را حل کند آن را خریداری می کند.

آنها می دانند با خرید این محصول می توانند از پس مشکلات خودشان بر بیایند. به هر حال برای مشتری فرقی نمی کند قیمت و کیفیت محصول چقدر است. آنها حاضرند یک محصول را به بالاترین قیمت و با بدترین کیفیت خریداری کنند ولی مشکشان حل شود.

زمانی که شما در تبلیغات ها به مشتری اعلام می کنید با خرید محصول فلان اتفاق می افتد، خوب به طبع مشتری هم به خاطر همان فلان اتفاق محصولاتان را می خرد نه به خاطر اینکه چون شما تبلیغ کرده اید از شما خرید می کند.

پس سعی کنید در هنگام بازاریابی و فروش محصول، تمرکز اصلی تان روی نیاز مشتری باشد. یعنی به گونه ای تبلیغ کنید که مشتری متوجه شود با خرید این محصول نیاز و مشککش برطرف خواهد شد.

۳. تا زمان تکمیل شدن محصولاتان صبر نکنید

**اگر منتظر نشسته اید که محصولاتان کامل و بی عیب و نقص شود و سپس آن را وارد بازار کنید، سخت در اشتباهید**



این عین واقعیت است: هر محصولی با هر کیفیتی که تولید شود مطمئن باشید یک عیب و نقصی دارد. شاید در نگاه اول، شخصاً این را متوجه نشوید اما زمانی که به دست مشتری برسد قطعاً این را متوجه خواهد شد. پس سعی نکنید آن قدر صبر کنید تا محصولاتان تکمیل شود و سپس آن را به بازار عرضه کنید. این باوری کاملاً اشتباه است و قطعاً تمام وقتتان را خواهد گرفت و از کسب سود عقب خواهید افتاد.

شما می توانید بر عکس این موضوع را انجام دهید. سعی کنید محصولاتان را به هر اندازه که تکمیل کرده اید به بازار عرضه کنید و در عوض منتظر بازخورد مخاطبین باشید. این مخاطبین هستند که به صورت کاملاً رایگان تمام عیب و نقص های محصولاتان را به شما گوشزد خواهند کرد.

اجازه دهید راحت تر صحبت کنیم: مشتری به خاطر محصولی که نقص دارد پول خرج نمی کند. اما این اشتباه است که شما منتظر باشید تا محصولاتان تکمیل شود و بعد آن را روانه ی بازار کنید. می توانید همین محصول را با هر عیب و ایرادی که دارد روانه کنید و سر فرصت آن را تکمیل کنید.

زمان مهمترین فاکتور در این مرحله است. سعی کنید مدیریت زمان را به بهترین شکل ممکن انجام دهید. تکمیل کردن محصول با مدیریت کردن زمانتان به راحتی امکان پذیر است فقط تلاش کنید این محصول را به دست مخاطبین خود برسانید و این اشخاص هستند که با بازخوردهای مثبت و منفی که در اختیارتان قرار می دهند روند تکمیل شدن محصولاتان را به شما ارائه می دهند.

#### ۴. من رئیسم و فقط باید دستور بدهم

## باور برخی مدیران این است که تصور می کنند باید پشت میز بنشینند و فقط دستور بدهند



یک باور بسیار بد و خوف ناک که در بیشتر اشخاص دیده می شود این است که تصور می کنند چون مدیر و رئیس هستند دیگر نباید کار کنند و شغلشان این است که پشت میز بنشینند و دستور بدهند و دیگران اجرا کنند. این باوری فوق العاده خطرناک است.

با این باور نه تنها شکست خواهید خود بلکه تمام دارایی تان که همان [ایجاد انگیزه](#) در کارمندان هم هست را از دست خواهید داد. شما به عنوان یک مدیر باید سعی کنید به مانند یک [رهبر فوق العاده](#) عمل کنید. یک [رهبر](#) هم به مانند یک رئیس و مدیر دستور می دهد و هم خودش در رأس هرم شرکتش کار می کند و این را می داند که کار کردن از شأن و منزلتش کم نخواهد کرد.

مهمترین مقوله در کارهای گروهی این است که به یکدیگر انگیزه بدهید نه اینکه یکی دستور بدهد و دیگران کار کنند. پیشنهاد می کنیم هر از چند گاهی با کارمندان خود جلسه برگزار کنید و آنها را در دستور کار شرکت قرار دهید. به آنها بگویید که در شرکت چه اتفاق های افتاده و چه اتفاق هایی قرار است بیفتد.

به کارمندان خود بگویید هر پیشنهاد، انتقاد و یا اعتراضی دارند که می تواند شرکت را به بهره وری و پیشرفت نزدیکتر کند، اعلام کنند. مطمئن باشید چون کارمندان نسبت به مدیر بیشتر در محیط کار هستند پس بیشتر نسبت به مشکلات شرکت و مجموعه اطلاع دارند و به راحتی می توانند ایده های خلاقانه ی بیشتری را در اختیار شما قرار دهند.

اگر در منصب مدیریت هستید به جای دستور دادن و به جای اینکه انگیزه کارمندان را با این دستورها پایین بیاورید سعی کنید به مانند یک دوست آنها را همراهی کنید تا آنها هم شما را به مانند یک الگو و مدیر خوب همیشه در ذهن داشته باشند.

## اگر به کارمندان اعتماد نداشته باشید نمی‌توانید رشد و پیشرفت کنید



این باور هم در نوع خودش واقعاً خطرناک است. هر چه شما افکار منفی تان بیشتر باشد مطمئن باشید نه به خودتان اعتماد خواهید کرد و نه به دیگران و این موضوع بین شما و کارمندانتان هم اتفاق خواهد افتاد. **رشد و پیشرفت کردن** در این طور مواقع واقعاً سخت است. اینکه بخواهید بدون اعتماد به کارمندان رشد کنید، قطعاً کسب و کارتتان را رو به شکست خواهد کشاند.

به طور مثال مدیریت سایت را بر عهده دارید و نمی‌توانید هم تولید محتوا کنید و هم حضور مستمر در شبکه های اجتماعی داشته باشید و همچنین جوابگو مخاطبین خود باشید. در این طور مواقع حتماً باید کارمند استخدام کنید و به آنها هم اعتماد داشته باشید.

فقط کافیست به کارمندتان بگویید در شبکه های اجتماعی چه کارهایی انجام دهید و یا در هنگام پاسخگویی به مخاطبین چطور از فن بیان استفاده کند. شما در اینجا حتماً باید به کارمندانتان اعتماد کنید تا بتوانید روی کارهایی که بر عهده ی خودتان است بیشتر تمرکز کنید.



## سخن آخر

این ۵ مورد شاید تمام باورهای محدود کننده ای نباشد که در هنگام راه اندازی کسب و کار اتفاق می افتد اما مطمئن باشید مهمترین آنها خواهد بود. همه ی شکست هایی که در کسب و کارها اتفاق می افتد بر اساس باورهایی است که در ذهن شما اتفاق می افتد.

اگر شما نمی خواهید به مانند خیلی از کسب و کارها در چند سال ابتدایی راه اندازی کسب و کارشان شکست بخورید سعی کنید افکارتان را تغییر دهید. نوع نگرش شما چه مثبت و چه منفی باورهایی را می سازد که این باورها تشکیل دهنده ی آینده ی کاری و شغلی شما خواهد بود.

پس سعی کنید افکارتان را خوب کنترل کنید و روی باورهای محدود کننده بیشتر کار کنید.