



چگونه بر ترس و اضطراب شروع تجارت غلبه کنیم

می‌خواهم تجارتی را شروع کنم اما

آیا این جمله شما را توصیف می‌کند؟

چه عاملی شما را از عقب برگشتن باز می‌دارد؟

وقتی که از اکثر افراد می‌پرسیم که چرا اقدام به شروع یک تجارت نمی‌کنند آن‌ها با

عبارت‌های مختلفی که در یک جمله خلاصه می‌شود می‌گویند: از شکست می‌ترسم...

می‌ترسم از وضعیت کنونی که دارم پایین بیایم.

می‌خواهیم یک تجارت را شروع کنیم اما آیا مشتریانی اصلاً پیدا می‌شود که کالایی را

که ما آن را تولید می‌کنیم را بخرند؟

یا می‌گویند من می‌خواهم یک تجارت را آغاز کنم اما آیا من می‌توانم اصلاً بازاریابی

برای کالاهای تولید شده بکنم یا خیر؟

یا عباراتی چون:

اگر تجارت را شروع کنم اصلاً پولی برای امرار معاش روزانه‌ام می‌ماند یا خیر؟

ببینید اگر دقیقا توجه کنید. مانع شروع تجارت دقیقا محصول یا فروش یا پول نیست بلکه ترس است.

مقدمه

ترس بعضی مواقع خوب است و باعث می‌شود که شما را از صدمه خوردن از بعضی عوامل باز دارد مثلا اینکه شما از یک سگی که در مسیرتان ایستاده بترسید یا اینکه از افتادن از آبشار نیاگارا بترسید. این نوع ترس مثبت است. اما ترس از شروع تجارت همواره مثبت نیست.

چگونه می‌شود بر این ترس غالب شد و اقدام به شروع تجارت کنید شما باید این دو قدم را بردارید:

□ گام اول: موفقیت را فراهم کنید.

□ گام دوم: نگرش خود را به شکست تغییر دهید.

گام اول: موفقیت را فراهم کنید

اولین قدم برای اینکه چگونه موفقیت را فراهم کنید این است که بدانید چگونه می‌توانید موفقیت را فراهم کنید؟ شما معمولا و به طور وضوح می‌دانید چگونه شکست بخورید. مثلا اینکه اصلا هیچ کاری را انجام ندهید یا اینکه کارهای نامربوط انجام دهید. اما چگونه می‌توان موفق شد؟

این کار را می‌توانید با پیدا کردن اینکه دقیقا چه عواملی می‌تواند در موفقیت شما دخیل باشد یا چه عواملی می‌تواند موفقیت شما را رقم زند؟ مطرح می‌شود.

اجازه بدهید این قسمت را با یک مثال عملی شروع کنیم:

مثلا: فرض کنیم که ما می‌خواهیم یک تجارت کوچکی شروع کنیم و به کار فروش صابون‌های گیاهی و لوازم بهداشتی مشغول شویم. برای موفقیت در این تجارت ما باید حائز ۳ شرط زیر باشیم.

۱. افراد و مشتریان کافی که بخواهند لوازم بهداشتی تولیدی شرکت ما را بخرند.
۲. محصول تولیدی شرکت ما که دارای یک قیمت رقابتی در مقابل تولیدات شرکت‌های مشابه تولید ما باشد.

۳. یک روشی که بتوان این دو را به هم ربط دهد؛ یعنی مردم و محصول تولیدی ما را. بنابراین این‌ها یک سری نیازهای اساسی هستند که در ابتدای شروع یک تجارت باید مورد بررسی قرار گیرد که چگونه به این ۳ مورد برسیم.

یکی دیگر از این گام‌های مهم در اینجا، این است که یک طرح تجاری بنویسیم. یک طرح تجاری باعث خواهد شد که شما به عنوان یک شخص افتتاح‌کننده، اولویت‌ها را بدانید و از دوباره‌کاری‌ها و اضافه‌کاری‌ها که ممکن است در حین شروع تجارت با آن‌ها مواجه شوید جلوگیری به عمل آید و شروع کار با یک طرح تجاری باعث شود شکاف‌هایی که در طی مسیر شروع تجارت ایجاد شود را در ابتدا پر کنید و جزئیات کارهایی که باید برای شروع و ادامه تجارت انجام شود را بنویسید و به کار گیرید و همچنین مسیرهای بحرانی را در شروع و ادامه راه را بدانید و تمرکز خود را در تجارت بیشتر کنید.

گام دوم: نگرش خود را برای شکست تغییر دهید

چرا از شکست می‌ترسید؟

بیشتر مردم به دو دلیل از شکست می‌ترسند این دو دلیل عبارت‌اند از:

۱. شکست باعث می‌شود که یک فرد بد تلقی شوید یا به عنوان یک بازنده که دیگران به شما نگاه می‌کنند.

۲. می‌ترسند که تمام پول خود را از دست دهند.

البته هر دوی این‌ها درک نادرست است.

شکست ژن و شخصیت شما را عوض نمی‌کند و باعث می‌شود که گاهی یک دید منفی توسط بعضی افراد دیگر ایجاد شود که اگر شکست بخورید بازنده‌اید؟ در صورتی که شکست به خودی خود بد نیست.

فقط زمانی که شما به خودتان اجازه شکست بدهید شکست خورده‌اید و الا خیر. پس هرگز به خودتان اجازه ندهید که شکست بخورید. زیرا اولین قدم در شکست را خودتان برمی‌دارید. شما مطمئن باشید که هرگز تمام پولتان را کلاً هدر نخواهید داد. اصلاً چقدر مهم است که شما شکست بخورید؟ جواب این سوال به نگرش شما بر می‌گردد. به نظر بعضی‌ها اگر شکست هم بخورید؛ تجربه‌ای که آن از آن حاصل می‌شود ارزش خیلی بیشتری دارد. شکست شاید ناپسند باشد؛ اما ویرانگر نیست و باعث می‌شود تجارب مفیدی حاصل شود. در واقع شکست یک فرصت است. یک فرصتی که برای ما یک چیز با ارزش را برای ما به ارمغان می‌آورد. اینکه شما شکست را یک فرصت تلقی کنید برمی‌گردد به اینکه شما، رویکرد خود را به شکست تغییر دهید و آن را فرصت بنامید.

نتیجه‌گیری

اگر شما یک تجارت را شروع کنید، باعث می‌شود که تجارب ارزنده‌ای را در این راه به دست آورید و بر اندوخته‌های قبلی خود اضافه کنید. هرگز اجازه ندهید که ترس از شروع باعث شود که شما فرصت جمع‌آوری اندوخته‌ها و تجربیات را از دست بدهید. حتی اگر به نظر بعضی‌ها، شما در تجارت شکست هم بخورید، این شکست باعث خواهد شد که تجارب جدیدی را بیاموزید که در شروع‌های بعدی برایتان بهتر و مفید خواهد بود پس هرگز این را فراموش نکنید و تا می‌توانید زودتر به شروع اقدام کنید.