



همیشه نخستین سال راه‌اندازی کسب‌وکار با چالش‌ها و فراز و نشیب‌های بسیاری همراه است. اگر فکر می‌کنید که تنها شرط موفقیت داشتن سرمایه است، سخت در اشتباه هستید. اگر موفقیت در کسب‌وکار نوپایان برای شما اهمیت دارد یا اگر می‌خواهید چالش‌ها و ناهمواری‌ها، شما را از پا نیندازد و متوقف نکند، بهتر است از تجربه‌های افرادی استفاده کنید که این مسیر را طی کرده‌اند و می‌توانند راهنمای شما در این مسیر پرتلاطم باشند. کریستین مک آلیستر، مربی کسب‌وکار و نویسنده کتاب پرفروش «فرمول جایگزین درآمد» از جمله کسانی است که تجربه‌های حاصل از اولین سال راه‌اندازی کسب‌وکارش را در 6 درس خلاصه کرده و ضمن انتقال این درس‌ها در کلاس‌های موفقیت و کسب‌وکار به دانش‌پژوهان، به صورت آنلاین درس‌ها را در فضای مجازی منتشر کرده است. تجربه‌های کسب شده کریستین مک آلیستر، ارزش والایی دارد که با رعایت امانت‌داری مطالبی را از زبان خودش به فارسی انتقال می‌دهیم.

## درس 1. هیچ زمان مناسبی برای شروع کسب‌وکار وجود ندارد؛ پس فقط انجامش دهید

به قول معروف، انسان و کسب‌وکار بالغ به دنیا نمی‌آیند، هر دو نوزاد متولد می‌شوند. اولین سالی که بیشترین حس موفقیت را داشتم، سال 2016 بود، چون تمام آن سال مشغول کسب‌وکار و بزرگ کردن فرزندم بودم. ما نمی‌توانیم اتفاق‌ها و احتمالات زندگی را پیش‌بینی کنیم، پس نمی‌توانیم بگوییم که مناسب‌ترین زمان برای شروع کسب‌وکار چه زمانی است. درست هم‌زمان با سوگ از دست‌دادن فرزند اولم، سایت Life With Passion را راه‌اندازی کردم. اگر آن لحظه می‌خواستم از اهل فن مشاوره بگیرم، به من می‌گفتند باید انرژی خود را جمع کنم و تمام تمرکز را روی کسب‌وکارم که در آن زمان تمام‌وقت بود بگذارم و این دوران غم و اندوه را سپری کنم. حدس بزنید که چه شد؟ راه‌اندازی کسب‌وکار مورد علاقه‌ام باعث شد تا بتوانم دوران غم و اندوه را سپری کنم و به تجربه‌هایم معنا ببخشم و با کمک به مشتریانم برای ساختن کسب‌وکارهای رویایی‌شان در واقع به خودم کمک می‌کردم تا به زندگی برگردم و این یک معامله برد - برد بود.

با وقوع هر اتفاق در زندگی‌تان به ندای درونی یا همان صدای قلب خود گوش فرا دهید و این نکته را در نظر داشته باشید که شما این قدرت را دارید که کارهای بزرگ‌تری انجام دهید، پیشرفت کنید و دیده شوید، این‌گونه است که همه چیز برای شما امکان‌پذیر می‌شود.

من یک ابرقهرمان یا یک آدم خاص و متفاوت نیستم. بسیاری از اوقات احساس ناامنی می‌کنم و برخی چیزها برایم نامفهوم هستند. اما می‌دانم که چگونه کسب‌وکار را توسعه دهم و اگر این آرزوی شما هم هست باید بگویم این مهارت قابل یادگیری است و به همین دلیل می‌خواهم تجربه‌هایم را با شما به اشتراک بگذارم.

اگر شغلی تمام‌وقت دارید یا مشغول بزرگ کردن فرزندانتان هستید یا این‌که با مشکلات شخصی دست‌وپنجه نرم می‌کنید ولی در عین حال می‌خواهید کسب‌وکارتان را هم توسعه دهید، کافی است به همان ندای درونتان توجه کنید. از خودتان بپرسید چرا حالا زمان مناسبی نیست تا تمام توان و انرژی خود را صرف کسب‌وکارتان کنید و برای تغییر این

وضعیت چه کاری می‌توانید انجام دهید؟

## درس 2. دیده شدن

دیده شدن و «خود را در معرض دید دیگران» قرار دادن، موضوعی است که اغلب اوقات ما را می‌ترساند و موجب هراس مشتریانمان می‌شود. اعتراف می‌کنم که در مورد خود من هم همین‌طور بود. زمانی که در نظر داشتم با یک شرکت، مشتریان یا مخاطبانم به صورت فیزیکی یا کنفرانس ویدیویی تعاملی داشته باشم، برای آمادگی پیدا کردن ابتدا از سابقه و تحصیلاتم صحبت می‌کردم و عبارت‌هایی را از مریانم نقل می‌کردم. این کار را از زمانی که تعداد مخاطبان من بسیار کمتر از حالا بودند و زمانی که تنها چند مشتری داشتم انجام می‌دادم. آن زمان حتی نمی‌دانستم چگونه پخش زنده ویدیویی داشته باشم و از این‌که بخواهم خودم را در معرض دید همگان قرار دهم، می‌ترسیدم و وحشت داشتم.

چون قبل از راه‌اندازی سایت Life With Passion، کاملاً خصوصی کار می‌کردم و به نداشتن تبلیغ و بازاریابی برای کسب‌وکارم افتخار می‌کردم. تمام کسب‌وکار من حاصل همین مراجعانی بود که برای مشاوره پیش من می‌آمدند. ولی در حال حاضر حدود 95 درصد از مشتریان من افراد غریبه‌ای هستند که از طریق سایت Life With Passion با من آشنا شده‌اند و این‌طور بود که توانستم بر ترس غلبه کنم و دیده شوم.

## مطلب پیشنهادی



یاری گرفتن از مردم و اخذ تصمیمات بر پایه داده‌ها  
ناب‌ترین توصیه‌ها از زبان موفق‌ترین کارآفرینان جهان

## درس 3. از قدرت داستان زندگی خود درس گرفتیم و آن را به کار بردم

اطرافیانم می‌گفتند، داستان زندگی تو مهم و قابل‌توجه است، اما من نمی‌پذیرفتم، زیرا فکر می‌کردم هیچ موضوع جالب و مهیجی برای گفتن ندارم و داستان زندگی‌ام چندان مهم و منحصر به فرد نیست. به همین دلیل، در ابتدای کسب‌وکارم در مورد آن صحبت نمی‌کردم. وقتی دخترم فوت کرد، همه چیز تغییر کرد. فهمیدم که داستان زندگی‌ام می‌تواند قدرتمند باشد، اما می‌ترسیدم اگر درباره دخترم و ارتباط آن با کسب‌وکارم صحبت کنم، مردم فکر کنند که از این اتفاق سوءاستفاده می‌کنم. بنابراین از بیان آن واهمه داشتم، اما بعد به خاطر آوردم که دلیل اصلی راه‌اندازی سایت Life With Passion، همین موضوع بود، پس صحبت نکردن از دخترم کاملاً غیرمنطقی بود. این‌گونه بود که در شبکه‌های اجتماعی ویدیوها، وینارها، مقاله‌ها و پادکست‌ها از دخترم صحبت کردم و معروف شدم، اما این‌ها تنها دلیل معروف شدنم نبودند. این کار باعث شد تا من به یادماندنی شوم و کمک کرد بتوانم مری خوبی باشم. داستان زندگی شما منحصر به فرد است و هیچ‌کس قادر به تکرار آن نیست. اگر از داستان زندگی‌تان استفاده نکنید و جنبه‌های قدرتمند آن را به کار نگیرید، کسب‌وکار شما به یادماندنی نخواهد شد.

## درس 4. از قدرت تمرکز استفاده می‌کنم

یک کارمند حرفه‌ای هستم که می‌تواند هم‌زمان چندین کار را انجام دهد. ایمیل باز است و به محض دریافت ایمیل جدید به آن پاسخ می‌دهم، دائم مشغول گشت‌وگذار در شبکه‌های اجتماعی هستم. حتماً این کارها برای شما هم آشناست. در اولین سال راه‌اندازی Life With Passion باید یاد می‌گرفتم که چندوظیفگی چقدر می‌تواند به ذهن و پیشرفت کسب‌وکار آسیب بزند، اما در آخر بازهم وارد چالش چندوظیفگی شدم، چون مجبور بودم از کودک تازه متولدشده خود مراقبت کنم، اما وجه مشترک بیشتر ترفندهای بهره‌وری یک چیز است: تمرکز. آیا شما هم جزو کسانی هستید که می‌توانید در هر شرایطی تمرکز کنید یا این‌که با هر چیزی حتی کوچک‌ترین سروصدا، تمرکزتان به هم می‌ریزد؟ باید تصمیم بگیرید تا این حواس‌پرتی‌ها را به حداقل برسانید و از قدرت تمرکز خود به بهترین وجه استفاده کنید.

## درس 5. نمی‌توانید از خودتان فرار کنید

پذیرش مرگ دخترم برایم خوشایند نبود و اگر ما از درون خوشحال، شاد و آرام نباشیم، حتی بهترین سفرها یا تجربه‌ها برای ما معنایی نخواهند داشت. جهان بیرونی ما در واقع بازتابی از دنیای درون ماست و وقتی دنیای درون ما پرآشوب و آشفته یا مبهم باشد، همین فیلترها در جهان بیرونی به کار گرفته می‌شوند، چه در دفتر کار خانگی خود نشسته باشیم و چه در یک هتل مجلل در پاریس. با شروع کار متوجه شدم که نسبت به گذشته خوشحال‌تر و شادتر هستم و از هر کاری که انجام می‌دهم، لذت می‌برم. مشتریانی که به من مراجعه می‌کردند، آماده کار بودند و تمام این فرایند بسیار شاد و لذت‌بخش بود. فهمیدم که ترس من از این است که سرم خیلی شلوغ شود، ولی اگر دائم به کسب‌وکار نپردازم نمی‌توانم شاهد رشد و پیشرفت آن باشم. در حال حاضر، نسبت به کسب‌وکارهای گذشته خود مشتریان زیادی دارم و به هیچ‌وجه احساس ناراحتی نمی‌کنم.

گاهی اوقات مشتری‌انم از تمرکز بیش از حد من روی دنیای درونی تعجب می‌کنند؛ پاسخ من این است: در صورت احساس اطمینان نداشتن و انرژی نگذاشتن برای کسب‌وکار، استفاده از سیستم‌ها و ساختارهای خارجی چندان مهم نیست، چون در این حالت نمی‌توانیم قدرتمند ظاهر شویم و به مشتریان خود خدمت کنیم.

## درس 6. روی حمایت از خودم و کسب‌وکارم سرمایه‌گذاری می‌کنم

زمانی حس کمال‌گرایی داشتم و مجبور بودم تمام کارها را خودم انجام دهم و از داشتن استقلال احساس غرور می‌کردم. مشکل اینجا بود که خیلی زود در کسب‌وکار اول خود به یک درآمد ثابت رسیدم، مهم نبود چقدر سخت کار و تلاش می‌کردم، دیگر نمی‌توانستم سطح درآمد خود را بالاتر ببرم. مثل این بود که یک حقوق ثابت داشتم و من این را نمی‌خواستم. می‌دانستم که توانایی آن را دارم که درآمد بیشتری کسب کنم، می‌توانستم بیشتر به سفر بروم، پس‌انداز بیشتری داشته باشم، عدم توانایی در کسب درآمد بیشتر مرا ناامید کرده بود. تا این‌که در سال 2015 روی اولین مهارت خودم، مربی‌گری، سرمایه‌گذاری کردم و طی سه هفته درآمد من سه برابر شد. چند برابر شدن درآمد تنها طی مدت سه هفته یک اتفاق عادی نیست، ولی نشان داد که این کار امکان‌پذیر است. من در اولین سال کسب‌وکار خود یاد گرفتم که وقتی در حمایت از مربیان و دستیارانی که می‌خواهند به رشد و پیشرفت کسب‌وکارم کمک کنند، سرمایه‌گذاری کنم؛ شاهد خواهم بود که پاداش این حمایت به شکل درآمد بیشتر به سمت خودم بازمی‌گردد. البته این بازگشت همراه با شفافیت بیشتر، آزادی بیشتر و لذت بیشتر بود. من دائم مشغول یادگرفتن هستم و توسط مربیانی به چالش کشیده می‌شوم که تمایل دارند رابطه عمیق‌تر و جدی‌تری با من داشته باشند، هر وقت که نیاز است با من تماس می‌گیرند و در ارائه چیزهای باارزش‌تر به مشتریان از من حمایت می‌کنند. همیشه فکر می‌کنم که می‌توانم تمام این کارها را رایگان انجام دهم، اما یک چیز عجیب در مورد آدم‌ها وجود دارد و آن این‌که هرچقدر بابت چیزی پول بیشتری پرداخت کنند، بیشتر برای آن ارزش قائل می‌شوند و روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند، بیشتر به آن توجه و آن را دنبال می‌کنند؛ بنابراین، به نتایج بهتری هم می‌رسند. این موضوع در مورد من و مشتری‌انم هم صادق است. کسانی که بیشتر روی من سرمایه‌گذاری می‌کنند، نتایج بزرگ‌تر و سریع‌تری هم می‌گیرند. سرمایه‌گذاری برای توسعه کسب‌وکار بخشی از روند اجرایی کسب‌وکار به‌شمار می‌آید و وقتی کسب‌وکار متعلق به خودتان و مبتنی بر احساسات و داستان زندگی خود شما باشد، پس شامل سرمایه‌گذاری روی خودتان هم می‌شود.

## تاریخ انتشار:

C-%DA%A9%D9%87-%D8%AF%D8%B1-%D8%A7%D9%88%D9%84%DB%8C%D9%86-  
%D8%B3%D8%A7%D9%84-  
%DA%A9%D8%B3%D8%A8%E2%80%8C%D9%88%DA%A9%D9%80%D8%A7%D8%B1%D9%85-  
%D8%A2%D9%85%D9%88%D8%AE%D8%AA%D9%80%D9%80%D9%80%D9%80%D9%80%D9%80%D9%80