



نقش حیاتی اعتماد به نفس در کسب و کار

مقاله شماره ۲

دسته بندی: (کسب و کار - روانشناسی موفقیت)

نویسنده: دانیال ریخته گران

به روز رسانی: ۲۰-۱۰-۹۷

مدت زمان مطالعه: ۶ دقیقه | مدت زمان تهیه این مقاله: ۴ ساعت + چندسال مطالعه و تجربه

فهرست مطالب

۲	نقش حیاتی اعتماد به نفس در کسب و کار
۲	مقدمه
۲	تعریف کسب و کار
۳	نقش اعتماد به نفس در کسب و کار چیست؟
۴	آیا داشتن اعتماد به نفس در انجام کاری برای کسب درآمد کافی است؟
۶	راه حل چیست؟
۷	جمع بندی و سخن پایانی





نقش حیاتی اعتماد به نفس در کسب و کار



مقدمه

در ادامه مطلبی که قبلا در مورد اینکه اعتماد به نفس را بهتر بشناسیم تهیه کرده بودم تصمیم گرفتم در این مطلب، نقش حیاتی اعتماد به نفس را در کسب و کار مطرح کرده و آن را بررسی نمایم. در ابتدا به طور مختصر تعریف اعتماد به نفس و کسب و کار را عنوان خواهیم کرد و سپس به موضوع این مقاله خواهیم پرداخت.

تعریف کسب و کار



تعاریف بسیار زیادی در مورد کسب و کار در اینترنت یافت میشود که با جستجویی که انجام دادم به مطالب زیادی برخورد کردم که حجم زیادی از مطالب در مورد این عبارت وجود داشت. بنابراین تصمیم گرفتم خیلی مختصر و مفید این عبارت را

تعریف کرده و سپس به ادامه مطلبم بپردازم. به عبارت ساده کسب و کار، یعنی فرآیند یا



کاری که منجر به کسب درآمد یا پول میشود، که میتواند غیر از اهداف مالی اهداف اجتماعی نیز داشته باشد. برای اینکه بتوانید درآمدی کسب کنید باید ارزشی ایجاد یا ارائه نمایید. بعنوان مثال کسی که کالایی میفروشد. این کالا دارای ارزشی است یا حداقل ارزشی را برای کسی ایجاد میکند. که مشتری تمایل به پرداخت پول برای آن میکند. یا شما میتوانید بواسطه دانش و توانایی که دارید، یک مساله ای را از کسی حل کنید. که حل کردن این مساله برای آن شخص یک ارزش محسوب میشود. و آن شخص برای صرفه جویی در زمان خود، هزینه ای پرداخت خواهد کرد. و آن ارزش را از شما خریداری خواهد نمود.

✓ کسب و کار یعنی فرآیند یا کاری که منجر به کسب درآمد یا پول میشود.

نقش اعتماد به نفس در کسب و کار چیست؟

در مقاله [اعتماد به نفس را بهتر بشناسیم](#) گفتیم

اعتماد به نفس یعنی میزان اعتماد یا قضاوت یک شخص در رابطه با توانایی ها و مهارت هایی که دارد. شما برای کسب درآمد باید بتوانید ارزشی ایجاد یا خریداری نمایید (مانند یک جنس یا کالا). در هر دو صورت شما نیازمند



یک حداقل توانایی هایی هستید. که باید در مورد این توانایی ها اطمینان داشته باشید. در واقع اعتماد به نفس یعنی اعتماد به (خود) در رابطه با آن موضوع، که در اینجا منظور کسب و کار است. ممکن است شما یک معلم باشید یا یک برنامه نویس کامپیوتری یا یک



فروشنده. هر شغلی که داشته باشید در راستای آن شغل نیاز به یکسری توانایی هایی هست که باید در شما وجود داشته باشد یا وجود دارد باید نسبت به داشتن آن توانایی آگاهی پیدا کنید. بعنوان مثال اگر فرض کنیم کار شما خدماتی باشد یعنی برای انجام آن کار، شما نیاز داشته باشید فعالیتی را انجام دهید، مانند یک گرافیکست کامپیوتری که ابزاری نیاز دارد برای تولید طرح های گرافیکی خود، شما باید بتوانید آن طرح گرافیکی را همانگونه که مشتری برای آن ارزش قائل است و یا حاضر است بابت آن پول پرداخت کند بوجود آورید. پس تا این لحظه نقش اعتماد به نفس در انجام درست یا ارزشمند یک کار بود. که این اعتماد به نفس با یاد گرفتن و تکرار آن کار (در صورتی که شما به لحاظ توانایی و شخصیتی متعلق به آن رشته کاری باشید) بدست می آید و افزایش خواهد یافت.

✓ اعتماد به نفس یعنی میزان اعتماد یا قضاوت یک شخص در رابطه با توانایی ها و مهارت هایی که دارد.

آیا داشتن اعتماد به نفس در انجام کاری برای کسب درآمد کافی است؟



پاسخ این سوال خیر است. زیرا اگر فرآیند کسب درآمد در کسب و کاری را بخواهیم بشکنیم از اجزای متفاوتی تشکیل میشود. ابتدا توانایی خلق یا بدست آوردن ارزش. در رابطه با خلق ارزش در پاراگراف قبلی مثال گرافیکست را زدیم. ولی بدست آوردن ارزش



چیست؟ ممکن است شما یک فروشنده باشید. شما کالایی را میفروشید. حال این کالا ممکن است توسط خود شما ساخته شده باشد (که به آن میگوییم خلق ارزش) یا توسط کس دیگری خلق شده باشد که شما با سرمایه گذاری و پرداخت پول آن کالا را تهیه کرده و سود خود را روی آن لحاظ کرده و به مشتری میفروشید. پس شما برای تهیه این کالا نیاز به سرمایه ، برای تهیه سرمایه نیاز به اعتبار و مهم تر از همه، نیاز به اطمینان به اینکه میتوانید این کالا را بعدا به فروش رسانید دارید. در این صورت هست که میتوانید سرمایه آن را تهیه کرده و مبادرت به تهیه آن کالا به جهت فروش نمایید و در تک تک این مراحل شما نیازمند به اعتماد به نفس هستید. تا اینجای کار کالا یا ارزشی که میخواهیم به مشتریان عرضه کنیم بوجود آمد و شما ملاحظه فرمودید که هر قسمت به کارهای کوچکتری تقسیم میشد که برای هر قسمت نیاز به اعتماد به نفس مخصوص به خود می بود. در مرحله بعدی، فروش یا ارائه آن ارزش و دریافت پول است. که اینجا شاید اگر بیشتر از مراحل تهیه و تولید ارزش نیازمند به اعتماد به نفس نباشد کمتر نیست. با توضیحاتی که ارائه کردم متوجه شدید که اگر شما صرفا توانایی در خلق یا تهیه ارزشی داشته باشید برای کسب درآمد کافی نیست. زیرا کسب درآمد در فروش اتفاق میوفتد و فروش نیز توانایی و مهارت ها و بسیار مهم تر اعتماد به نفس جداگانه خود را میطلبد. و دقیقا به همین علت است که افراد بسیاری با مدارک مختلف آموزشی و یا توانایی های بالای علمی و عملی میبینید که به لحاظ مالی به نظر نمیرسد در نقطه مناسبی باشند یا حداقل توانایی و مهارت آن ها ارتباطی با وضعیت مالی آن ها ندارد. به قول آقای رابرت کیوساکی درصد زیادی از دنیا را آدم های متخصص فقیر تشکیل داده اند.



✓ اگر شما صرفاً توانایی در خلق یا تهیه ارزشی داشته باشید برای کسب درآمد کافی نیست زیرا کسب درآمد در فروش اتفاق می‌افتد.

راه حل بهبود کسب و کار چیست؟

تا بدینجا متوجه شدیم که کسب و کار چیست و اعتماد به نفس را هم تعریف کردیم و متوجه نقش حیاتی اعتماد به نفس در کسب و کار نیز شدیم. همچنین متوجه شدیم کسب و کاری که بخواهد موفق باشد و در نهایت منجر به کسب درآمد گردد به یک سلسله کارهای درشت و کوچک نیاز دارد. که هر کدام از این کارها نیازمند توانایی و مهارت و اعتماد به نفس جداگانه خود می باشد. و خوب پر واضح است که برای موفق شدن در کسب و کارمان نیاز به این داریم که توانایی خود در هر یک از کارها را پیدا کنیم یا بالا ببریم. که انجام این موضوع در ما اعتماد به نفس ایجاد میکند. ولی نکته مهم اینجاست که شاید ما مجبور نباشیم همه قسمت های یک کسب و کار را خودمان انجام دهیم. هرکسی بنا به تیپ شخصیتی و توانایی های ذاتی یا اکتسابی که دارد میتواند در یک یا چند کار عالی باشد. پس یک راهکار این است که علاوه بر اینکه کسب و کار خود و اجزای مختلف آن را درست شناسایی کرده ایم و می شناسیم، اینکارها را تقسیم کرده و از کسانی که میتوانند آن کارها را به نحو احسن انجام دهند تقاضا کنیم آن قسمت از کار را انجام دهند و در واقع اجزای این کسب و کار بین افراد مختلف با توانایی هایی که دارند تقسیم گردد. و خوب شما در اینجا نیاز به قدرت و هنر مذاکره کردن دارید تا بتوانید تیم تشکیل دهید و باز برای این کار هم نیاز به مهارت و اعتماد به نفس مخصوص مذاکره کردن خواهید داشت. در مطالب بعدی بیشتر پیرامون این موضوع صحبت خواهیم نمود.



جمع‌بندی و سخن پایانی

ما در این مقاله اعتماد به نفس را تعریف کردیم. کسب و کار را تعریف کرده و گفتیم کسب و کار به یکسری کارهای کوچک و بزرگ تقسیم می‌شود که برای موفقیت در کسب و کار و در نهایت کسب درآمد باید هر جز از این کارها را به درستی انجام داده و اعتماد به نفس کافی در رابطه با آن جزء داشته باشیم. همچنین در قسمت راه حل‌ها گفتیم یا خود باید همه اجزای کسب و کارمان را بلد باشیم و در آن اعتماد به نفس داشته باشیم یا میتوانیم این کارها را تقسیم کرده و فقط در کارهایی که خودمان دارای توانایی و اعتماد به نفس کافی هستیم تمرکز کرده و سایر کارها را از دیگران به نسبت توانایی‌هایشان بخواهیم انجام دهند. در مطالب بعدی بیشتر راجع به این موضوع صحبت خواهیم نمود.

✓ لینک مطلب مرتبط (اعتماد به نفس را بهتر بشناسیم).

<https://www.rikhtehgaran.com/etmd1>



✓ لینک اشتراک گذاری این مطلب:

<https://www.rikhtehgaran.com/etdkasb>





✓ از آن جایی که ممکن است این مقاله به روز شود میتوانید آخرین نسخه آن را دریافت نمایید (اینجا کلیک کنید).

✓ در صورتی که نظری در رابطه با این مطلب دارید یا مایل هستید تجربیات شخصی خود را در ارتباط با این موضوع بیان نمایید خوشحال میشوم در صفحه مربوط به این مطلب (اینجا کلیک کنید) نظر یا تجربه خود را در قسمت دیدگاه ها وارد نمایید.

✓ در صورتی که این مطلب را مفید دیدید، میتوانید آن را توسط لینک زیر با دوستان خود در شبکه های اجتماعی به اشتراک گذارید.

✓ لینک اشتراک گذاری:

<https://www.rikhtehgaran.com/etdkasb>



✓ اطلاع از آخرین مطالب من با عضویت در شبکه های اجتماعی زیر:



@Rikhtehgaran



@Rikhtehgaran_com



facebook.com/Rikhtehgaran



twitter.com/Rikhtehgaran



linkedin.com/in/Rikhtehgaran



plus.google.com/+Rikhtehgaran