

به نام خدا

گاهی مطلبی به دست می‌رسد که آنچه که مدتها توی دلت نگه داشته‌ای، یا سر کلاس و تو گفت‌گوهای خصوصی و عمومی و نصیحت‌های دوستانه مطرح کرده‌ای یک جا لقمه کرده، چند تا هم رویش گذاشته و نوشته است (مانند فرهنگ ادای کار کردن را در آوردن به جای کار کردن در کشور خودمان، عجله در پیشرفت و خرده کاری نکردن، نرخ شکنی، کار ایجاد نکردن). این هم از آن متن‌هایی است که با ای میل و از دوستان رسید که به نظرم ارزش به اشتراک گذاشتن را داشت. طبق روال عادی برنامه (!) به اشتراک گذاشتن به معنی تایید همه مطلب نیست، به ویژه گرایش عمومی به **MBA (Master of Being An A...e)**، اصول و روشهای موفقیت (اصلاً موفقیت یعنی چه؟) و... ولی به عنوان نکته‌های کلیدی که جوانان جویای کار یا پیرمرد های درگیر کار باید بدانند، جای اندیشیدن دارد. برخی از عبارات‌های انگلیسی را هم به فارسی نوشته‌اند که اصلش برای روشن نمودن خوانندگان نا آگاه اینجا می‌آورم. متن اصلی را خراب نکردم. خودتان خواهید یافت:

take it easy, weird, shut up, calm down, god dammit!,

انتظار لایک ندارم، ولی کامنت‌های عالی مستدام.

م.ت. شهریور ۱۳۹۲

یادم هست یک بار فردی، به من گفت اگرچه که نسبت به سن و سال جوان خودت، از نظر مالی و در آمدی به مراتب جلوتر از خیلی از هم سن و سالانت هستی، اما بنظرم میرسد که اگر این هوش و توانت را در امری بغیر از طراحی صفحات وب و سیاست میگذرانیدی، (مثلاً در امر تجارت و کسب و کار و معامله!)، بنظرم شاید از نظر تجاری و مالی به مراتب بهتر از الانت بودی!

همین توصیه کوچک باعث شد کمی با خودم تفکر کنم، و امسال، روزهای تابستانم را با کلاس‌های آنلاین [World Wide Science](#) مالی شروع کنم.

بعد از آن جز برنامه‌های زندگی بود که از مدیر شایسته‌ای، از فردی که در تجارت و کسب و کار برتر بوده، راز و رمزهای موفقیتش را بپرسم و ابتدائاً کتاب‌های زیادی هم در این زمینه مطالعه کردم، مثلاً کتاب روان‌شناسی فروش برایان تریسی، انواع مقالات و کتب مدیریت زمان، اندیشه یک میلیون دلاری و...

اما هیچکدام این‌ها حس درونی و میل من به دانش تجارت و کسب و کار رو ارضا نمی‌کرد، تا آنکه بر اساس قانون راز و جذب که می‌گوید اگر به چیزی فکر کنید و آن را خواه باشید، همه‌ی کائنات دست در دست هم میدهند تا به آن چیز برسید، بنده نیز کاملاً اتفاقاً، به این دوره از کلاس‌های بین‌المللی **MBA** رسیدم، و الحمدلله اساتید خوب و موفق نیز در آن تدریس می‌کنند، همین امر موجب این شد که کمی مطالعات و تحقیقاتم در زمینه **MBA** و تجارت و کسب و کار، به مراتب بیشتر از همه‌ی دوره‌های پیشین زندگیم گردد؛ در همین اثنا، هنگامی که در حال وب گردی علمی ام بودم، چشمم به مطلب جالبی بنام "۲۵ نکته‌ی شغلی که کسی بهم نگفت" خورد! بنابراین بد ندیدم که این مطلب زیبای تجاری رو با دوستان و مخاطبان خوب کافه کلمات نیز به اشتراک بگذارم، امیدوارم که مورد پسند واقع گردد.

۲۵ نکته شغلی که کسی بهم نگفت

دهه اول کار کردن، احتمالاً مزخرف‌ترین دوران زندگی هر کسی است. آدم مثل دونه‌ای کور به در و دیوار می‌خورد. نه می‌داند چه می‌خواهد و حتا اگر بداند، نمی‌داند چگونه به آن برسد. من هم تجربیات کار را به سخت‌ترین و پرهزینه‌ترین راه‌های ممکن کسب کردم. چهارده سال پیش هیچ‌کس نبود که اینها را بهم بگوید. شاید اگر بود هم به حرفهایش گوش نمی‌کردم. شاید هم

زندگی‌م تغییر می‌کرد. اینجا می‌نویسمشان به این امید که شما ناچار نباشید از راه سخت یادشان بگیرید.

۱ کاری را انجام بدهید که ارزش لذت می‌برد.

اگر لذت می‌برید معنیش این است که خوب انجامش می‌دهید. وقتی خوب انجامش می‌دهید معنیش این است که آدم «اون کاره» هستید (فحش نیست)! وقتی آدم اون‌کاره هستید یعنی همیشه برایتان موقعیت کاری خوب وجود دارد.

یک نجار درجه یک از یک پزشک درجه سه می‌تواند بیشتر درآمد داشته باشد.

۲ تا زمانی که به کاری برسید که ارزش لذت می‌برد همین که کاری بکنید که آزارتان ندهد کافی‌ست.

قرار است هشت ساعت در روزتان را به ازای درآمد بدهید. نات نه بیگل دیل. همه دنیا دارند این کار را می‌کنند. بعضی جاهای دنیا کارگران بیست ساعت از شبانه‌روزشان را در عوض یک وعده غذای گرم و جای خواب غیر مسقف می‌فروشند. پس زیاد سخت نگیرید.

من در دوران خدمت تاپیست بودم. دو سال تمام روزی هشت ساعت کارم این بود که نامه های اداری پر از غلط نگارشی را (که سرهنگ جان می‌نوشت) تایپ کنم. بعد مدتی فهمیدم می‌توانم هشت ساعت مغزم را به حالت اسلیپ ببرم و بگذارم دستم کار کند. می‌توانم نیمه پر لیوان را بینم: بعد آن هشت ساعت مغزم با کلی انرژی ذخیره شده آماده نوشتن بود و الان در تایپ ده انگشتی می‌توانم با تاپیست‌های حرفه‌ای مسابقه بدهم.

۳ اگر شغلان آزارتان می‌دهد آن را رها کنید.

همین الان رهایش کنید. کسی بخاطر رها کردن شغلش از گرسنگی نمرده. ولی روان آدم‌های زیادی بخاطر شغل بد به کل نابود شده است. آدمیزاد برای زندگی بیش از از اجاره خانه به روانش نیاز دارد.

۴ اگر تازه‌کار هستید بند پیش شامل حالتان نمی‌شود!

اگر تازه وارد دنیای کار شده‌اید از سختی‌ها استقبال کنید. شرایط دشوار برای آدم تازه‌کار موقعیت بی‌نظیری‌ست که می‌تواند طی مدت کوتاه بسیار به تجربیات و توانایی‌های شما بیافزاید. شما می‌توانید در این دشواری‌ها قسمت‌هایی از وجودتان را کشف کنید که اصلن نمی‌دانستید آنجاست. بنابراین سوسول‌بازی را بگذارید کنار و به شیوه آن بزرگمرد بگویید: «خرده شیشه پیاش! شن بریز!»

۵ اگر شرایطی که پیشنهاد می‌دهند زیادی سخاوتمندانه است کار را قبول نکنید!

چرا؟ چون پولتان را می‌خورند. به همین سادگی. بازار کار پر از کهنه‌گرگ‌هایی‌ست که دنبال جوانک‌های ساده‌دل و بلندپرواز می‌گردند. کلاهبرداری شاخ و دم ندارد. از من می‌شنوید حنا ریسک نکنید. اگر مبلغی که کارفرما می‌گوید سختی با مهارت/تجربه/ شهرت شما ندارد از خودتان بپرسید: چرا من؟

جواب: چون شما تازه کارید و راحت می‌شود سرتان کلاه گذاشت. اگر به کمک‌های الهی اعتقاد دارید شروع کنید به کندن زیر خانه‌تان. احتمال این که آنجا چاه نفت پیدا کنید بیش از این است که پروردگار از طریق یک پیشنهاد زیادی سخاوتمندانه کاری وارد عمل شود.

۶ پیشنهاد کارفرما نسبت مستقیمی با سر و وضع شما دارد.

اگر ساعتی که به مچ شماست ۵ میلیون نمی‌ارزد بنابراین سر قرارداد ۲۰۰ میلیونی نروید و وقتتان را تلف نکنید.

ما چرا چیست؟ هر کس در موقعیت کارفرما قرار می‌گیرد برای خودش یاد می‌گیرد که ارزیابی سریعی از کارمند/کارگرسش داشته باشد. اولین سوال ارزیابی شخصی این است: آیا طرف تجربه این کار را دارد و از پس آن بر می‌آید؟ در واقع: قیمت او در بازار کار چقدر است؟

شما اگر نیروی کار گران قیمتی باشید (در نگاه کارفرما) این ماجرا باید بازتابی در سر و وضعتان داشته باشد. این قاعده شامل حال مشاهیر نیست. فوقش با خودشان می گویند: بوف، عباس کیارستمی بعد کفشهایش رو از مولوی می خره، مرتیکه ویرد!

۷ اگر حرفه ای هستید بعد همه صحبت های اولیه و سر آخر درباره حق الزحمه صحبت کنید. اگر تازه کار هستید و کم تجربه اول برادری تان را ثابت کنید بعد درباره پول صحبت کنید.

کارفرماها از آدم های کم تجربه ای که صاف می پرسند حقوق ما چقدره بدشان می آید. آنها می خواهند شما را ارزیابی کنند. وقتی این سوال را می پرسید در نگاهشان این معنی را می دهد: مرتیکه/رتیکه شیت! از خودت و اداره و کارت بیزارم و هیچ علاقه ای به هیچ کدومش ندارم. فقط پولش برام مهمه ممکن است کارفرمایی بخواهد با طغره رفتن از بحث مالی سرتان کلاه بگذارد. اما اگر تازه کار هستید از این که سرتان کلاه برود زیاد هول نکنید. کسی نیست در جهان که اول کار سرش کلاه نرفته باشد. حداقل ش این است که تجربه می کنید و کارآموزی می کنید و یاد می گیرید.

۸ اگر در جستجوی کار هستید و برای درآمد ضرب الاجل دارید هیچ وقت خرده کاری ها را بخاطر جستجوی یک «کار بزرگ» رها نکنید.

خرده کاری ها نوکل های زندگی اند. آنها بارها مرا از خطر مرگ نجات داده اند. کسی نمی گوید کار بزرگ بد است. اما اگر سریع پول می خواهید جای نشستن و دست رو دست گذاشتن (حتا جای وقت گذاشتن و جستجوی هر روزه برای کار بزرگ) خرده کاری کنید و پولش را بزنید به زخم های زندگی.

۹ مذاکره یاد بگیرید.

کار به ازای پول، ساده ترین و لخت ترین حالت رد و بدل کردن مهارت است. شما ممکن است با کارفرماهایی روبرو شوید که نتوانند انتظار مالی شما را کامل برآورده کنند. اما اگر نیاز مالی شما قابل اغماض است درباره شرایط دیگری مذاکره کنید: هزینه رفت و آمد؟ غذا؟ عنوان شغلی؟ بیمه؟ ساعت کار در ماه؟ ساعت شروع کار؟ سیال بودن ساعت کار؟ روزهای تعطیل یا مرخصی با حقوق؟

موارد زیادی هست که می توان سر آنها با یک کارفرما به یک نتیجه برد-برد رسید. فقط این مذاکرات را با فریب «بعدن می دم» اشتباه نگیرید. بعدن وجود ندارد. اگر این شرایط شروع کار شماست هیچ وعده ای را مبنی بر این که بعدن ساعت کار شما را عوض می کنند یا بعدن هزینه رفت و آمد شما را می دهند قبول نکنید. هر قراری باید از همان موقع قابل اجرا باشد.

۱۰ مراقب باشید نگرانی از وضعیت آینده مالی تبدیل به وسواس فکری نشود.

ده سال پیش من نگران بودم که پول روزم را از کجا بیاورم. پنج سال پیش **نگران بودم** که مبدا سر ماه پول کم بیاورم. نازکی مچ خودم را وقتی گرفتم که درباره پس انداز سال نگران بودم. راستش را بخواهید این نگرانی ها از شکلی به شکلی تبدیل می شود ولی از بین نمی رود. جالب است که آدمیزاد هر بار هم فراموش میکند که از شرایط بدترش جان به در برده.

خوب است که فکر آینده و بیمه و پس انداز باشید. اما مراقب باشید از ترس مرگ خودکشی نکنید. کند نزنید به روح و روان تان. می فرماد: «فردا که نیامده ست فریاد مکن»

۱۱ بارتان را ننیدید!

یک نسل پیش مردم کار می کردند که دور هم باشند. نسل ما دم گوش خود نهیب دائمی را می شنود که: «بارت رو ببند! بارت رو ببند!»

کام داون بابا.. چه خیره. چرا آدم باید «بار»ش رو ببندد؟ آمده ایم یک چند سالی دور هم باشیم، بگویم و بخندیم و چار تا چیز یاد بگیریم و اگه بشود ذره ای دنیا رو جای باحال تر کنیم. بچه ها؟ گور پدرشون. خودشان کار یاد بگیرند و پول در بیاورند. اصلن در تاریخ زمان های زیادی نبوده که ارثیه و پول مفت

کمکی به وضع بشر کرده باشه. همه که سهراب سپهری نیستند. بنابراین به خودتان سخت نگیرید. پول کرایه خانه، غذای گرم به میزان لازم، کرایه تاکسی، چار تیکه لباس، دوتا کتاب و چند تا فیلم خوب با وجود همین وضع اقتصادی چرند حاضر هم اونقدرها نیست.

ممکنه کسی با غیر فیلم و کتاب لذت ببرد. مثلن چی؟ ورزش؟ سفر؟ لازم نیست برود هتل پلازا... من یک روز نشستم با خودم حساب کتاب کردم که چی در دنیا بیشتر بهم حال می‌دهد. تمرکز را گذاشتم روی آن. نه این که از پول زیاد بدم بیاید. من عاشق اینم که بتوانم بروم هتل پلازا. ولی راستش مینای زندگیم روی چیزهای دیگریست. و از یک تاریخی به آن صدای مدام «بارت رو ببند» گفتم شات آب

۱۲ عجول نباشید

پیدا کردن کاری که دوست داشته باشید ممکن است یک دهه طول بکشد. شاید بیشتر شاید کمتر. پس صبر کنید. برای همه همین طوریست

۱۳ کتاب «دست به دهن/ بخور و نمیر» پل آستر را بخوانید

آستر در این خودزندگی‌نامه کوچک درباره درگیری‌هایش با کار و پول نوشته

(همچنین *ابن مشغله* نادر ابراهیمی و *کارگل ایوان کلیما*)

۱۴ خواب بزرگ بخوانید

[اینجا](#) درباره پول نوشته‌ام

[اینجا](#) درباره سالهای دربه‌دري

[اینجا](#) درباره نگرانی از بی‌پولی

[اینجا](#) درباره این که اوضاع یک جور نمی‌ماند

[اینجا](#) درباره این که چه چیزهایی می‌تواند جایگزین پول شود

و [اینجا](#) درباره این که پولتان را چه طور خرج کنید

۱۵ ماهر شوید

دکترا دارید؟ شرمندهم دکترای شما به هیچ کار دنیا نمی‌آید. تحصیلات آکادمیک خیلی خوب و ناز است. سعی کنید یکی‌ش را داشته باشید. اما در زمینه کار زیاد روش حساب نکنید. برای کار پیدا کردن یا ماهر باشید یا پارتنی داشته باشید. به هر حال مدرک نقش زیادی در این معادله ندارد.

۱۶ ادای کار کردن را در نیاورید. کار کنید.

وارد اولین اداره دولتی که سر راهتان است بشوید. هشتاد درصد کسانی که پشت میز نشسته‌اند دارند ادای کار کردن در می‌آورند. به اصطلاح «ک...موش» چال می‌کنند. اغلبشان فکر می‌کنند خیلی هم زرنگ‌ند. ولی راستش دارند زندگی‌شان را نابود می‌کنند. آنها می‌توانستند درخت یا توپ فوتبال به دنیا بیایند بدون این که آب از آب تکان بخورد. اگر مسئولیت کاری را به عهده می‌گیرد پیش از این که بخواهید کارفرما را راضی کنید، خودتان را راضی کنید. به کارتان افتخار کنید.

انجمن موقرمزها (رک ماجراهای شرلوک هولمز) شما را استخدام کرده تا از روی لازاروس رونویسی کنید و به ازاش پول بگیرید؟ گاد دمیت! این کار را خوش‌خط و خوانا انجام بدهید.

کسانی که ادای کار کردن را در می‌آورند هر روز دارند این پیام را به مغز خودشان مخابره می‌کنند :
«وجود تو بی دلیل است! وجود تو بی دلیل است!»

۱۷ حقوق ماه *۳ را پس انداز کنید!

هر وقت بدهی‌ها تان صاف شد و خرج‌های اساسی و لازم‌تان را انجام دادید، سعی کنید به اندازه سه برابر حقوق یک ماهتان پس‌انداز روز مبادا داشته باشید. خیلی کار سختی نیست. کافیست یک پنجم حقوقتان را نادیده بگیرید هر ماه. بعد یک سال شما به اندازه سه برابر حقوقتان پس‌انداز دارید و برای همیشه از نگرانی «اگر فردا تعدیل نیرو شدم چی؟» راحت می‌شوید. سه ماه زمان منصفانه‌ای برای کار پیدا کردن است.

۱۸ گفتم مذاکره کنید. اما یاد بگیرید که چه چیزهایی غیرقابل مذاکره است.

مثلن درباره خودم. من کشف کردم که زمان‌هایی برای رسیدن به «کودک دورن» م غیرقابل مذاکره است. با هیچ پول و اسباب‌بازی نمی‌توانم گولش بزنم و راضی اش کنم که بازی و تفریح نکند. بازی و تفریح او کتاب خواندن و فیلم دیدن و ویگرددی و گیم و این چیزهاست. او برای این کارهاش زمان می‌خواهد. من اگر زمان‌های او را محدود کنم می‌توانم بیشتر کار کنم و بیشتر پول در بیاورم. اما به تجربه فهمیدم که این زمان‌ها را نباید مذاکره کنم. در واقع اصلن نمی‌توانم درباره‌شان مذاکره کنم. چون اگر این کودک بخواهد لجبازی کند و خلقتش تنگ شود من و کار و کارفرما را با هم زمین می‌زند. پس باهاش سرشاخ نمی‌شوم. زمین به آسمان بیاید من حداقل دو روز خالی در هفته برای او کنار می‌گذارم.

۱۹ باندبازی سد راه نیست

فلان زمینه کاری برای خودش «مافیایی» دارد که نمی‌گذارند کسی وارد شود.

این جمله همان قدر که درست است ابلهانه هم هست. همیشه و در هر زمینه‌ای یک عده پانتئون نشین می‌شوند و آدم‌های معتمد خودشان را در نقاط حساس می‌گذارند. این سران مافیا لزومن از راه نامشروعی به قدرت نرسیده‌اند. اغلبشان به خاطر لیاقت و گذراندن زمان/مسیری که شما ابتدای آن هستید اینجا هستند. اما این معنیش این نیست که شما راهی به «مافیا» ندارید. در خود سیسیل هم اگر یک کیسه با سرهای بریده ببرید پیش رئیس مافیا بعید است شما را در گروهش جا ندهد. بنابراین در کارتان «ماهر» بشوید. آدم ماهر نه تنها می‌تواند وارد هر مافیایی بشود بلکه مافیا سر گرفتنش رقابت می‌کنند.

۲۰ هرگز (بیش از یک بار) کارفرما را به ترک کردن کارتان تهدید نکنید!

چند حالت دارد. یا تهدید شما درست است و بیرون برایتان بازار کار بهتری وجود دارد، بنابراین ابلهانه ست که سر کارتان بمانید. تهدید لازم ندارد. استعفا بدهید.

اگر بیرون بازار کار بهتری وجود ندارد، صاحب کار شما هم این را می‌داند. بنابراین تهدیدتان بی‌فایده است. شما ممکن است صرفن در این حالت چنین تهدیدی کنید: «ایجاد شرایط مذاکره تازه در حالتی که امکان واقعی ترک کار را دارید» و اگر مذاکره بی‌نتیجه بود کار را ترک کنید. حالا اگر زیاد این تهدید را استفاده کنید (علی‌رغم ناکارآمدی یا ابلهانه بودنش) چه می‌شود؟ کارفرما شما را نیروی لوس و عن دماغی خواهد دانست و باور کنید اصلن خوب نیست کارفرما چنین دیدگاهی نسبت به آدم داشته باشد.

پ.ن: من یک بار در زندگی کاریم این تهدید را انجام دادم. چند سال پیش جایی کار می‌کردم. شرایط کاری مناسب نبود و وعده‌ها عملی نشده بود. من ضرب‌الاجلی برای کارفرما تعیین کردم و گفتم اگر تا آن تاریخ وعده‌ها عملی نشود می‌روم. زمان می‌گذشت و چون کار من تمام وقت بود و کار دیگری نداشتم کارفرما خیال می‌کرد بلوف زده‌ام. بعد آن تاریخ من رفتم.

شغل و درآمد دیگری نداشتم (اینجاست که درآمد ضربدر سه که قبیلن گفتم به درد می‌خورد) اما خارج

شدم. چون اگر می‌ماندم اعتبار حرفه‌ام را برای همیشه از دست می‌دادم. در عین این که مجبور بودم در شرایط ناگوار کار کنم.

در حال حاضر این در سابقه کاری من مانده. من هیچ وقت از این تهدید استفاده نمی‌کنم. اما اگر روزی ناچار به استفاده شوم کارفرماهای بعدی من می‌دانند من آدمی هستم که بدون توجه به عوارض این تهدید آن را عملی می‌کنم.

۲۱ چه تازه کار هستید چه کهنه‌کار: خوش‌قول باشید!

هیچ‌کارفرمایی به آدم بدقول یا آدم شهره به بدقولی اعتماد نمی‌کند. می‌توانید هر عیب و ایراد دیگری داشته باشید. بد ذهن باشید، آب دهانتان آویزان باشد، بداخلاق باشید. اما سوتی وقت‌شناسی را هیچ وقت ندهید. چنان وقت‌شناس باشید که شما را به عنوان آدم وسواس وقت‌شناسی بشناسند. باور کنید این بهترین تعریفی‌ست که در هر بازار کاری ممکن است از شما بشود. اگر صاحب‌کار جلسه را ساعت ۵ گذاشته و شما شک ندارید که زودتر از ۶ و نیم جلسه را شروع نمی‌کند، راس ساعت پنج آنجا باشید. با خودتان کتاب و انگری‌بردز ببرد و سرتان را گرم کنید. اما دیر نروید. اگر صاحب‌کاری همیشه اینقدر وقت‌شناس است برای او کار نکنید. پولتان را به موقع نمی‌دهد.

۲۲ نرخ شکن نباشید!

ریک در کازابلانکا گفته بود که از نرخ‌شکن‌ها متنفر است. از هر نیروی کاری بپرسید همین را می‌گوید. وقتی توانایی‌تان را ارزان می‌فروشید چه اتفاقی می‌افتد؟ اول این که خودتان دو روز دیگر سابقه کارتان بیشتر می‌شود و وارد جمع حرفه‌ای‌ها می‌شوید و می‌فهمید که نرخ‌شکنی چه آسیبی به آینده کاری شغل‌تان و شخص خودتان خواهد زد. بعد هم این که حتی خود کارفرماها هم به نرخ‌شکن‌ها اعتماد ندارند. از شما سواستفاده می‌کنند و دورتان می‌اندازند.

آنها هیچ‌وقت کارهای مهم را به شما نمی‌سپارند. چه طور می‌شود به کسی که هم‌صنفي‌های خودش خیانت می‌کند، اعتماد کرد؟

۲۳ ساعت کار مشخص داشته باشید!

اگر شغل‌تان جورجی‌ست که خانه‌تان شده دفتر کار، اگر پولش را دارید دفتر کار اجاره کنید، وگرنه حتم برنامه روز/ساعت کار دقیقی داشته باشید و براساس آن عمل کنید. این فرمول ۸ ساعت کار / ۸ ساعت خواب / ۸ ساعت فراغت از آسمان نیامده. حاصل قرن‌ها تجربه بشری‌ست.

اگر وقتی در خانه هستید ساعت کار و استراحتتان قاطی شود فکر نکنید که برد کرده‌اید. شما بزودی نتایج این اشتباه را خواهید دید. کمترین‌ش این است که یک وجدان‌درد ملو بابت کارهای ناکرده در تمام اوقات شبانه‌روز گریبان‌تان را خواهد گرفت. شما کار را به خانه و محل امن و فراغت‌تان راه دادید. دوست دارد همانجا بماند.

۲۴ صاحب‌کار شوید!

تخصصی دارید که در دسته‌بندی‌های موجود بازار کار نیست؟ خودتان آن شغل را ایجاد کنید. هر نوع خدمات تخصصی در بازار بشر مشتری دارد. خوشبختانه ما در دوره‌ای به سر می‌بریم که آدم‌ها حتی برای این که کسی جایشان در صف بایستند حاضرند پول بدهند. بنابراین شاید شما جز همان درصد پایین اما مهم جامعه هستید که اساسن زمینه شغلی ایجاد می‌کنند. تخصصتان را جدی بگیرید. آدم‌هایی مشابه خودتان را از طریق اینترنت و جاهای دیگر دنیا پیدا کنید. ببینید آنها چه کار کرده‌اند. دفتر و دستک خودتان را بزنید. لازم نیست در زغفرانیه دفتر داشته باشید. خیلی ساده و ارزان کسب و کار اینترنتی راه بیاندازید. اگر لازم است با آدم‌هایی که مارکتینگ بلدند مشورت کنید. یا خودتان یاد بگیرید. هیچ کالایی بی مشتری نیست.

۲۵ شما از تجربیاتتان بنویسید...!