

چطور یک کار جانبی بی‌در دستر داشته باشیم؟



نویسنده: علی آل‌علی

هر کسی در دنیا باید شغلی برای خودش پیدا کند، حتی اگر کارش را اصلا دوست نداشته باشد. اگر قرار بود مردم فقط کارهای مورد علاقه‌شان را انجام دهند، احتمالا هیچ‌کس صبح زود از خانه‌اش بیرون نمی‌زد و همه تا لنگ ظهر خواب بودند. از آنجایی که زندگی همیشه مطابق میل ما پیش نمی‌رود، به غیر از روزهای تعطیل معمولا کسی حتی یک دقیقه هم دیرتر سرکارش حاضر نمی‌شود. البته مگر اینکه کاملا قید حقوق آخر ماهش را زده باشد!

در حالی که خیلی از مردم کار ثابتی دارند، معمولا مثل کارگاه‌های حرفه‌ای دنبال فرصتی برای ورود به دنیای کارآفرینی هستند. قبول دارم امنیت شغلی مسئله بی‌نهایت مهمی است، اما در برابر رویاپردازی‌های هالیوودی برای راه‌اندازی کسب و کار شخصی همه این معادلات رنگ می‌بازد. خوب اگر قرار بود ایلان ماسک یا استیو جابز هم به یک کار معمولی قانع شوند، احتمالا این روزها زندگی ما کاملا متفاوت بود. البته معنای حرف ما بی‌گدار به آب زدن در راه اندازی کسب و کار شخصی نیست. در عوض شما باید تا آخرین لحظه کار اصلی‌تان را حفظ کنید؛ چراکه آخرین مکافاتنی که یک کارآفرین می‌تواند با آن کنار بیاید، مشکلات مالی آن هم درست اول راه کارآفرینی است. دقیقا به همین خاطر خیلی از مردم در چهار گوشه دنیا کار جانبی یا شغل دوم برای خودشان دست و پا می‌کنند.

کار جانبی یا به زبان خودمانی شغل دوم پدیده غیرمنتظره‌ای نیست. شاید شما هم در طول زندگی‌تان بارها و بارها شغل دومی برای خودتان دست و پا کرده باشید. البته منظور ما از پیدا کردن شغل دوم فقط

کسب سود بیشتر نیست، بلکه جست‌وجو برای حوزه کاری مورد علاقه و برداشتن اولین قدم‌های کارآفرینی پس ذهن‌مان قرار دارد. اگر شما هم دوست دارید در کنار شغل اصلی‌تان دنبال کار مورد علاقه‌تان بروید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. در ادامه با هم بعضی از مهمترین نکات در انتخاب شغل دوم را مرور می‌کنیم. این طوری شما بدون اینکه کار اصلی‌تان را از دست بدهید، کم کم تبدیل به یک کارآفرین همه فن حریف در حوزه مورد علاقه‌تان خواهید شد.

آمادگی برای تعهدات سفت و سخت: شغل دوم شوخی نیست!

وقتی یک نوازنده آماتور بعد از سال‌ها عضو ارکستر بزرگ شهرش می‌شود، دیگر خبری از شوخی‌های سرکلاس یا تمرین‌های الکی نیست. حالا او یکی از چهره‌های هنری شهرش است و باید تعهدات سختی نسبت به تمرین بی‌وقفه داشته باشد. شاید گاهی اوقات خبری از تعطیلات خوش آخر هفته نباشد، شاید هم کنسرت‌های ریز و درشت در شهرهای مختلف امانش را ببرد. با این حال اگر قرار است نوازنده ما تبدیل به یک هنرمند تمام عیار شود، باید این سختی‌ها را به جان بخرد. هرچه باشد هیچ کاری در این دنیا راحت نیست. چنین ماجرابی دربارۀ کارآفرینی نیز کمابیش مصداق دارد. اینکه شما دنبال شغل دوم برای ورود به دنیای کارآفرینی باشید، معنایش فقط چند ساعت اضافه کاری در طول روز نیست. شاید بعضی روزها حجم کاری‌تان بی‌نهایت زیاد شود؛ به طوری که تا صبح مشغول رسیدگی به پرونده‌های مختلف باشید. از طرف دیگر شغل دومی که شما صاحبش هستید، باید مثل ساعت دقیق کار کند؛ چراکه همه سرنخ‌ها به شما ختم شده و باید پاسخگوی همه باشید.

ما در روزنامه فرصت امروز بارها و بارها آدم‌هایی را

دیدیم که بدون آگاهی از سختی‌های کارآفرینی وارد این حوزه شده‌اند و چند ماه بعد دست از پا درازتر سراغ شغل اصلی‌شان رفته‌اند. دقیقا به همین خاطر انتخاب هوشمندانه شغل دوم را کاملا تحسین می‌کنیم. با این حال قبل از هر کاری باید مطمئن شوید وقت کافی برای رسیدگی به دو تا شغل در کنار هم را دارید یا نه. وگرنه مثل راننده فرمولی یکی می‌شوید که دوست دارد همزمان در مسابقات موتور جی پی هم شرکت کند؛ همینقدر عجیب و صدابلته غیرممکن!

شاید انتظار داشته باشید در این بخش از یک فرمول طلایی برای تعهد سفت و سخت رونمایی کنیم، اما راستش را بخواهید هیچ معجون جادویی برای این کار وجود ندارد. این شما هستید که باید وضعیت‌تان را ارزیابی کرده و خودتان را برای یک ماجراجویی تمام عیار آماده کنید. اگر خانواده پرجمعیتی دارید یا آنقدر کار سرتان ریخته که فرصت سر خاراندن ندارید، احتمالا انتخاب شغل دوم همه چیز را بدتر خواهد کرد. پس یک لطفی به خودتان و دیگران کرده، اول دور و برتان را خلوت کنید.

تعیین علاقه‌مندی‌ها: با خودتان روراست باشید

اگر همین حالا از شما بپرسیم چه کاری دوست دارید انجام دهید، جواب‌تان چه خواهد بود؟ این سوال کمابیش شبیه پرسش کلیشه‌ای دوران بچگی‌مان برای انتخاب شغل آینده است. اگر شما از آن دست افرادی هستید که از همان بچگی شغل‌شان را انتخاب کرده‌اند، احتمالا الان مشکل زیادی برای تعیین علاقه‌مندی‌تان نخواهید داشت. با این حال واقعیت همیشه تا این اندازه ایده‌آل نیست. بنابراین ما در ادامه مثل یک مربی دلسوز کمک‌تان می‌کنیم تا علاقه‌تان را پیدا کنید.

تعیین اهداف دقیق: مهمترین بخش کار

آیا تا به حال قهرمان المپیک‌ری را دیده‌اید که بدون هیچ هدف خاصی شروع به ورزش کرده باشد و بعد از چند سال روی سکوی مهمترین رویداد ورزشی باشد؟ بی‌شک هر جوابی به غیر از یک «نه» قطعانه عجیب به نظر می‌رسد. هرچه باشد از قدیم گفته‌اند «کار بی‌برنامه نتیجه‌ای ندارد». راستش را بخواهید ما در روزنامه فرصت امروز کاملا به این نصیحت اعتقاد داریم؛ چراکه وقتی پای ترکیب وقت ارزشمند شما و پول‌تان وسط باشد، دیگر هیچ چیز شوخی‌بردار نیست.

خیلی از کارمندان یا حتی مدیران میانی در شرکت‌های بزرگ برای شغل دوم‌شان هیچ هدف مشخصی ندارند. انگار که شغل دوم فقط یک کار لوکس است که برای عقب نماندن از دیگران باید حتما انجام داد. راستش را بخواهید، چنین دست‌فرمانی اگر نه همین امروز، قطعا ظرف چند ماه شما را تا ته دره شکست خواهد برد.

اگر فکر کرده‌اید هر هدفی کارتان در انتخاب شغل دوم را سساده می‌کند، باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه اهداف شما باید هوشمندانه طراحی شود. به زبان خودمانی، یک هدف استاندارد باید قابل اندازه‌گیری، مشخص، قابل دسترسی، مرتبط با مهارت‌ها و از همه مهمتر زمان‌مند باشد. هرچه باشد شما نه عمر جاودان دارید، نه در بازار خیلی انتظارتان را خواهند کشید. پس همیشه موقع انتخاب اهداف‌تان نیم‌نگاهی به این معیارهای کلیدی داشته باشید.

استفاده از بازخورد مشتریان: وقتی همه چیز واقعی می‌شود!

اگر شما تا اینجا کار با سعی و تلاشی مثال‌زدنی همراه ما بوده‌اید، احتمالا اولین مشتریان‌تان خریدشان را انجام داده‌اند. وضعیت شما مثل عکاس تازه‌کاری است که اولین فروشش در گالری‌های هنری را تجربه می‌کند. بی‌شک چنین تجربه‌ای برای هر کارآفرینی بی‌نهایت هیجان‌انگیز است، اما به هیچ وجه پایان ماجرا نیست؛ چراکه کار اصلی‌تان تازه شروع شده است. همانطور که یک کارگردان از همان روز اول فیلم‌هایی در حد نولان نمی‌سازد، شما هم باید کارتان را پله پله توسعه دهید. بهترین منبع برای آگاهی از نقاط ضعف برند هم چیزی نیست جز نظرات مشتریان.

وقتی شما یک فروش موفق داشته‌اید، معنای این امر رضایت کامل مشتریان از شما نیست. شاید بعضی‌ها بعد از خرید تازه متوجه اشتباه‌شان شوند. دقیقا به همین خاطر تیم خدمات مشتری در برندهای بزرگ تازه بعد از تمام شدن معامله کارش را شروع می‌کند. هرچه باشد هیچ برندی مشتریانش را از سر راه نیاورد که همینطور با بی‌خیالی کامل قیدشان را بزنند!

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه یک اصل مهم را رعایت می‌کنیم. این اصل نظرخواهی از مشتریان در همه شرایط است. هرچه باشد مشتریان بهتر از هر کسی سلیقه و نیازهای خودشان را درک می‌کنند. خوب تا وقتی چنین منبع معتبری دم دست‌تان است، اصلا چرا باید سراغ آژانس‌های ریز و درشت بروید؟

خبر خوش برای کارآفرینان اینکه امروزه کلی سایت و پلتفرم مختلف برای طراحی انواع پرسشنامه آنلاین در دسترس قرار دارد. کافی است سری به سایت Survey Monkey بزنید تا به راحتی آب خوردن فرم نظرسنجی‌تان را طراحی کنید. نکته هیجان‌انگیز ماجرا هم خدمات کامل آریگان اغلب سایت‌های مربوط به طراحی نظرسنجی است. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و در دریایی از بازخوردهای کاربردی مشتریان غوطه‌ور شوید.

کار اصلی‌تان را حفظ کنید: ریسک‌های بزرگ ممنوع خیلی‌ها به محض اینکه شغل دوم مناسبی برای خودشان دست و پا می‌کنند، دیگر دل و دماغ کار اصلی‌شان را ندارند. قبول دارم وقت گذاشتن برای کاری که عاشقش هستید، بی‌نهایت هیجان‌انگیز است، اما قرار نیست بی‌گدار به آب بزنند. تا یکی دو سال اول کلی چالش جلوی شما قرار دارد که اتفاقا از نظر مالی اوضاع تان را بحرانی می‌کند. بنابراین توصیه همیشگی ما به کارآفرینان تازه کار حفظ شغل اصلی برای سال‌های ابتدایی است. اینطوری حداقل خیال‌تان بابت خرج‌های روزمره راحت خواهد بود. اجازه دهید با هم روراست باشیم، شغل دوم شما هیچ وقت قرار نمی‌کند، پس سر فرصت و با حوصله سراغش بروید. اینطوری با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم منبع درآمد اصلی‌تان حفظ می‌شود، هم اینکه دیگر لازم نیست با کلی استرس به شغل مورد علاقه‌تان برسید. بنابراین یک لطفی به خودتان کرده و چند سال اول را با شغل اصلی‌تان سر کنید. قول می‌دهم این دوران خیلی زود به پایان می‌رسد و شما می‌مانید با جاده سرسبز کسب و کارتان!

منابع:
<https://www.thebalancesmb.com/how-to-start-a-side-business-while-keeping-to-start-a-side-business-while-keeping-4115403-your-day-job>
<https://katiecouric.com/lifestyle/money/how-to-start-a-side-hustle>

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۲۸ شهریور ۱۴۰۱ | شماره ۲۰۹۳ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR