



بزرگ فکر کنید، کوچک عمل کنید. بزرگترین کارها با کوچکترین گام ها آغاز می شوند.

• اگر با کارهای کوچک شروع نکنید، هرگز شروع نخواهید کرد. وقتی تصمیم گرفتید کاری انجام دهید باید ببینید چگونه می توانید بهترین باشید. میتوان این کار را با باغداری مقایسه کرد: زمین را آماده می کنید، دانه را می کارید و با مقدار مناسب نور و آب به آرامی شروع به رشد و پرورش گیاهی تنومند و زیبا می کنید.

• شروع یک کار یا فعالیت نیاز به انگیزه، علاقه و استعداد دارد و همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه ریزی صحیح دارد. قبل از شروع کار باید از تمام دلایلی که می خواهید به خاطر آن وارد دنیای کسب و کار شوید لیستی تهیه کنید و تعیین کنید که چه کاری برای شما مناسب تر است.
هر روز یک درصد تلاش خود را بیشتر کنید، تا در عرض یک سال ۳۶۵٪ شود، یعنی شروعی کوچک اما تغییری بزرگ.

• مزیت شروع کارهای کوچک: در صورت موفقیت کار جدید می توانید کم کم حس مسئولیت را بپذیرید. نه اینکه ناگهان با مسئولیتی سنگین مواجه شوید که از پس آن برنیايد. پیشرفتتان قابل کنترل خواهد بود و می توانید اهدافتان را اولویت بندی کنید.

• کار را از خانه ی خود شروع کنید، لازم نیست دفتری بگیرید که هزینه زیادی برایتان داشته باشد این صرفه جویی ها نه تنها برای اول کار خوب است بلکه باید در طول کار هم بر سر مسائل بزرگتر رعایت شود.

• اگر درآمد بیشتر از هزینه ها بود یعنی سود کرده اید اما اگر این طور نشد ناامید نشوید زیرا موفقیت برای کارهای مختلف در زمانهای متفاوت حاصل می شود. فقط بررسی کنید که همه چیز طبق برنامه تجاری باشد و بعد منتظر بمانید.

• هر کارآفرینی چه کوچک و چه بزرگ به یک مربی نیاز دارد.
چیزهای زیادی هست که باید از افرادی که آن ها را تجربه کرده اند یاد بگیرید.

**برای دستیابی به نتایج متفاوت باید خود را نسبت به آنچه قبلا بوده ایم تغییر دهیم
تغییر به موقع از عوامل اصلی موفقیت است.**

مهندس سید حسین حجازی (پدر صنعت اسانس ایران)

آقای مهندس سید حسین حجازی دارای مدرک کارشناسی در رشته کشاورزی در سال ۱۳۲۴ در شهرستان کاشان متولد شد.

وی با توجه به علاقه ای که در خصوص کشاورزی به ویژه تهیه اسانس داشت به فعالیت در این زمینه پرداخت. ایشان در خصوص چگونگی شروع فعالیت خود چنین عنوان می کنند که در مطالعاتم به کتاب معتبر Essential oil چاپ کشور آمریکا برخورد کردم که در این کتاب اشاره شده بود که اسانس اولین بار توسط یک پزشک عرب به نام اوسینا (ابوعلی سینا) کشف شده است این امر از دو جهت آزاردهنده بود یکی اینکه چرا ابوعلی سینا را دانشمند عرب معرفی کرده بودند دوم اینکه چرا این صنعت در ایران ناشناخته است.

همین مطلب شوقی بسیار در من ایجاد کرد که صنعت اسانس را در ایران زنده کنم. برای حرکت در این مسیر این شور و اشتیاق تنها سرمایه من بود بنابراین محل سکونت خود را فروختم و مکان امروزی کارخانه را خریدم. لذا با وجود مخالفت نزدیکان با اعتماد و باور کار خود را شروع کردم. اما در ابتدا ناموفق بودم از دوستان کمک گرفتم، طی دو مرحله سهام فروختم ولی گره ها گشوده نشد و دوستان از ادامه همکاری سرباز زدند و تنها ماندم.

علیرغم همه دشواریها و سختیها به تدریج در کار دارو سازی موفق شدیم و اسانسها را به دارو تبدیل کردیم. با وجود مشکلات و بدهی های زیاد شرکت، درست در این مقطع کارها و تلاشها به بار نشست و شرکت به سود دهی رسید.

وی در مورد علت موفقیتش عنوان می کند: من همواره علاقه مند بوده ام که کاری نو در پیش گیرم و از کارهای تکراری استقبال نکرده و نمی کنم. کار نو، خود هزاران مشکل پیش رو دارد که این امر از نظر روحی و روانی مرا آماده می کند که مشکلات و سختیها را به عنوان یک امر طبیعی تلقی کنم و این امر صبوری را شکل می دهد.

من عاشق کار هستم تنها چیزی که جای علم و سرمایه را بتدریج برابم پر کرد، عشق بود که در وجود من موج می زد. یکی از شعارهای من این است مدیر خوب کسی است که از کمترین امکانات و بدترین پرسنل بهترین کار را به انجام برساند.