

## مصاحبه با سید عباس پو بصیرت صاحب فست فود

### توسط سید حسین پو بصیرت عضو همیار کار آفرین

از دبیرستان شهید حسینی

مقدمه :

در یک روز بهاری برای انجام مصاحبه خدمت آقای پو بصیرت رسیدم تا با ایشان مصاحبه ای انجام دهم . از ایشان بسیار سپاسگزارم که مرا به حضور پذیرفتند و با آنکه بسیار پر مشغله هستند ولی با صبر و حوصله به سوالات من پاسخ دادند . جناب آقای سید عباس پو بصیرت ، این کار آفرین عزیز در منطقه ای از تهران در نزدیکی میدان هروی مجتمع غذایی بزرگی دارند. این مجتمع را خود این عزیز تأسیس کرده و صاحب امتیاز آن و شعبات آن نیز خود ایشان می باشند . و شاید بتوان گفت که یکی از فست فودهای موفق و پرفروش این منطقه به شمار می آید . گفتگو و مصاحبه با این کارآفرین را اینگونه آغاز نمودیم که:

- کمی از شرح حال و وضعیت خود پیش از شروع کار آفرینی بر ایمان بگوئید :

زمانی که مدرک فوق دیپلم خود را از دانشگاه گرفتم ، هیچ کار و در آمدی نداشتم چون دیگر از پدرم پول توجیبی هم نمی گرفتم . جایی استخدامی نداشتم و من دست وپالم به جایی بند نبود و می توانم بگویم یکی از سخت ترین دوران زندگی من بود .

- آیا والدین ، دوستان و آشنایان نزدیک شما کار آفرین بودند ؟ اگر بودند رمز موفقیت آنها چه بود ؟

بله، یکی از فامیل های پدرم فردی پول دار و کارآفرین بود که شاید در سئوالات بعدی شما این جوابی که می دهم وجود داشته باشد ، که این آقا بزرگترین الگوی من در آن اوایل بودند. و رمز موفقیت ایشان تلاش و کوشش ، آرزو و آرزو بود.

- آیا اصلاً برای خودتان یک الگوی مشخص دارید ؟

بله در سؤال قبلی شما گفتم که یکی از بستگان پدرم الگوی من برای شروع به کار و الگوی حاضر من دوستم می باشد .

- آیا تجربه نظامی آموزشی هم داشتید ؟ این تجربیات چه قدر و چگونه به شما کمک کردند ؟

تجربه نظامی نداشتم ولی تجربه آموزشی همانطور که گفتم ، در شروع کار فوق دیپلم داشتمم ، شاید نظر من این بود که برخلاف خیلی از اساتید که لازمه کارآفرینی تحصیلات حتی بسیار کم است . اگر من دانش و سواد این کار را نداشتم ، به

هیچ وجه در

نقطه ای که الان هستم ، نبودم . در همان شروع و در اواسط این کار همین تجربه نقش به سزایی در موفقیت من داشت .

**- آیا هنگام جوانی دارای یک کسب و کار مستقل بودید ؟**

نه این گونه نبود ، من شاگرد و وردست بودم ولی کار مستقل نداشتم .

**- برای ما بگوئید چگونه تصمیم گرفتید به جای کار برای دیگران ، خودتان یک کار مستقل را شروع کنید و چه**

**اهدافی داشتید ؟**

خوب یک عامل غرور، داشتن درآمد بیشتر و آسایش و آرامش برای کار عامل هایی بودند تا به فکر شروع کردن کار مستقل مرا انداخت و من در طول زندگی .

**- آیا شریک داشتید یا در پی یافتن شریک بودید ؟**

در اول کار معمولاً به دلیل بی تجربه بودن و درآمد کم در بیشتر موارد نیاز به شریک است. ولی وقتی کار روی روال و غلطک افتاد، شاید دیگر نیاز به شریک نباشد که عمل من طبق این قاعده بود.

**- آیا برای آغاز کسب و کار طرح و نقشه ای داشتید ؟ لطفاً کمی توضیح دهید .**

وقتی من بچه بودم ، فکر داشتن یک فست فود را در سر می پروراندم .وقتی حدوداً ۱۵ سال داشتم ، شاید ۴۰ درصد فکر و ذهن من همین کار بود. تا آنجایی که من محل ، دکوراسیون ، درآمد ، طرز تبلیغات ، گسترش شعبه و چند مورد دیگر را بررسی و معین کرده بودم به طوری که با خودم می گفتم در طی چند سال چند مغازه اجاره برای خودم داشته باشم .وقتی بزرگتر شدم ، با آدمهای خبره تر در این کار بیشتر گفتگو و صحبت کردم تا از تجربیات آنها استفاده کردم و در یک هفته همه آنچه که لازم بود اجرا شود تا یک غذا فروشی ( فست فود ) خوب را تأسیس کنم . را روی یک دفترچه نوشتم و نام گذاری کردم به نام دفترچه آرزوها - فکر- عمل و طی یک سال هرچه لازم بود و در این دفترچه نوشته بودم را به سومین مرحله ( عمل ) رساندم و الان این فست فود که می بینید و شعبات دیگر آن حاصل این کار بود. البته باید بگویم چالش من خیلی زیاد بود و صرفاً به خاطر یک دفترچه نبود. این دفترچه شوق و ذوقی در من ایجاد کرد و راه را به من نشان داد .

**- برای این کار به چه مقدار سرمایه نیاز پیدا کردید ؟**

شاید باورتان نشود ولی من با استراتژی که داشتم با ۱۵ میلیون سرمایه اولیه شروع کردم و وقتی با این پول کار کردم ، پول کارهای دیگر را هم به دست آوردم.

**- شیرین ترین و تلخ ترین خاطره کسب و کار شما چه بوده است؟**

شیرین ترین خاطره وقتی شعبات فست فود من ( که مال خود خودم) بود به شماره ۲۰ در سطح تهران و ساری و مشهد رسید . تلخ ترین آن زمانی بود که برای سومین بار در کار خودم شکست خوردم .

- پس شما شکست هم در کارتان بوده است ؟ می توانید توضیح دهید ؟

من از همان اول که فردی موفق نبودم . من ۳ بار شکست خوردم . بار اول در همان ابتدای کار بود . بار دوم ۶ ماه گذشته بود و بار سوم که رستورانم داشت از دستم می رفت سخت ترین شکست های من بود ولی من با این شکست ها نا امید نشدم و آرزوی بزرگ خودم را نکشتم و ادامه دادم تا موفق شدم .

- هنگامی که قصد داشتید برای ادامه کار از شریک ، مشاور و وکیل ، مدیر و غیره استفاده کنید . آیا ملاک های خاصی برای انتخاب این افراد در نظر داشتید .

وقتی کار را شروع کردم به یک وکیل مشاور و وقتی شعبات زیاد شد به مدیر و همان طور که در سئوالات قبل در ابتدا شریک داشتم ملاک من برای انتخاب آنها پاک بودن ، با خدا بودن ، حلال و حرام را دانستن و در آخر کاربرد بودن است .

- به نظر شما ، توکل به خدا چه قدر در کارتان تأثیر داشت ؟

همه موفقیت من به این دلیل بود که به خدا توکل کردم و از او کمک خواستم و او به من کمک کرد تا در کارم موفق باشم . شاید الان این سؤال برای شما پیش آید که خوب فعالیت ، پشت کار و زحمت شما باعث موفقیتتان شده ولی من همین که توانستم از جا بلند شوم ، فعالیت کنم ، این افکار به ذهنم برسد ، فقط به خاطر کسی است که آن بالاست و نه هیچ کس دیگر .

- آیا در حال حاضر به همان اندازه ، بیستر یا کمتر نسبت به آغاز کار وقت صرف انجام کارها می کنید ؟

اگر راستش را بخواهید وقت کمتری را صرف انجام کارها می کنم . چون دیگر مانند اوایل کار نیاز به فعالیت این چینی نمی بینم چون کارها را انجام داده ام ولی برای اداره آنها هنوز هم وقت و فعالیت لازم است .

- آیا حال بیشتر مدیریت و کمتر کارآفرینانه فکر می کنید ؟

فکر نمی کنم این جور باشد . من هر دو جور فکر می کنم و تغییری در افکار من در اول کار تا الان پیش نیامده و اگر هر دو جور فکر کنی موفق می شوی .

- برای آینده چه برنامه ای دارید ؟

دوست دارم شعبات فست فود خودم را در استانهایی در کشور داشته باشم و بهترین ارائه کننده بهترین غذای سریع جهان باشم که باعث چاقی و بیماری های دیگر نشود .

-در دنیای خیالی خود دوست دارید چند روز در سال کار کنید؟

من دوست دارم هر وقت که دوست داشتم سر کار بروم ، هر موقع که خواستم بروم و هر موقع که خواستم برگردم . ولی دوست دارم از ۳۶۵ روز ۲۰۰ روز را کار کنم و ۱۶۵ روز را بی کار باشم.

-آیا موقعیت وضعیت خانوادگی شما تغییر نکرده است؟

صد درصد تغییر کرده است ، سطح اجتماعی ، سطح اقتصادی ، سطح نگاه مردم ، همگی به طرف بالا حرکت کرده و بهتر از قبل شده است .

-از کامیابی ها و ناکامی های کسب و کار چه درس هایی را فرا گرفته اید؟

اگر تلاش نکنی ، ناامید بشوی و دائم بگویی که من شانس ندارم ، من از بچگی بد شانس بودم ، من اگر شانس داشتم ، باعث ناکامی و نرسیدن به اهداف خود می شویید .و اگر کمی تلاش کنی ، به خدا متوکل باشی و از او کمک بخواهی ، کار کنی ، به هدف و آرزوهایت می رسی. اینها را از کامیابی، ناکامی ، شکست ، برد ، بی پولی ، پولداری درس گرفتم .

-آیا تا به حال کاری را شروع کرده اید که هیچ سودی به حال شما نداشته و این کار آیا زمینه را برای کار بعدی

شما آماده کرده است؟

الان باید چند وقت تلاش کنی ، تبلیغات کنی ، این طرف و آن طرف بروی ، با مشتری صحبت کنی تا شاید یک ماه ، یک سال ، حتی چند سال بعد به سود برسی . این جوری نیست که همان دقیقه اول در آمد و سود داشته باشی باید الان چیزی بکاری تا بعداً درو کنی .

-بازرزش ترین دارایی شما چیست؟

۱-داشتن ایمان به خدا ، ۲- داشتن سلامتی ، ۳- داشتن دل خوش ، ۴- داشتن پول و سرمایه

-چه کسانی به نظر شما باید برای کارآفرین شدن تلاش کنند و چه کسانی نباید اصلاً به دنبال این کار باشند؟

لطفاً کمی توضیح دهید .

کسانی که به دنبال درآمد کم و کار کردن برای دیگران هستند ، اصلاً نباید کارآفرین باشند و به دنبال این کار باشند . اما کسانی که درآمد کم آنها را راضی نمی کند ، دوست دارند برای خودشان کار کنند ، به آرزوهای خود برسند ، دست چند نفر را بند کنند و به قول معروف پشت خود و فرزندان خود و بستگان خود را ببندند . برای کارآفرین شدن تلاش کنند و حتماً هم موفق خواهند شد. کسی که یک کار محدود را دوست داشته باشد ، چالش ، ریسک ، درآمد و چند مورد دیگر که

در بالا ذکر کردم ، به طور کم و خیلی خیلی محدود بخواهد و اصلاً نمی خواهد کارآفرین شود. ولی کسی که آرزو دارد باید کارآفرین باشد .

جناب آقای پو بصیرت بسیار سپاسگزارم که وقت خود را در اختیار من قرار دادید و با حوصله به تمام سوالات من پاسخ دادید ، امیدوارم در کارتان روز به روز پیشرفت کنید و همچنین امیدوارم خوانندگان عزیزمان نیز از این مصاحبه خوششان آمده باشد و بتوانند از تجربه شما درس بیاموزند .