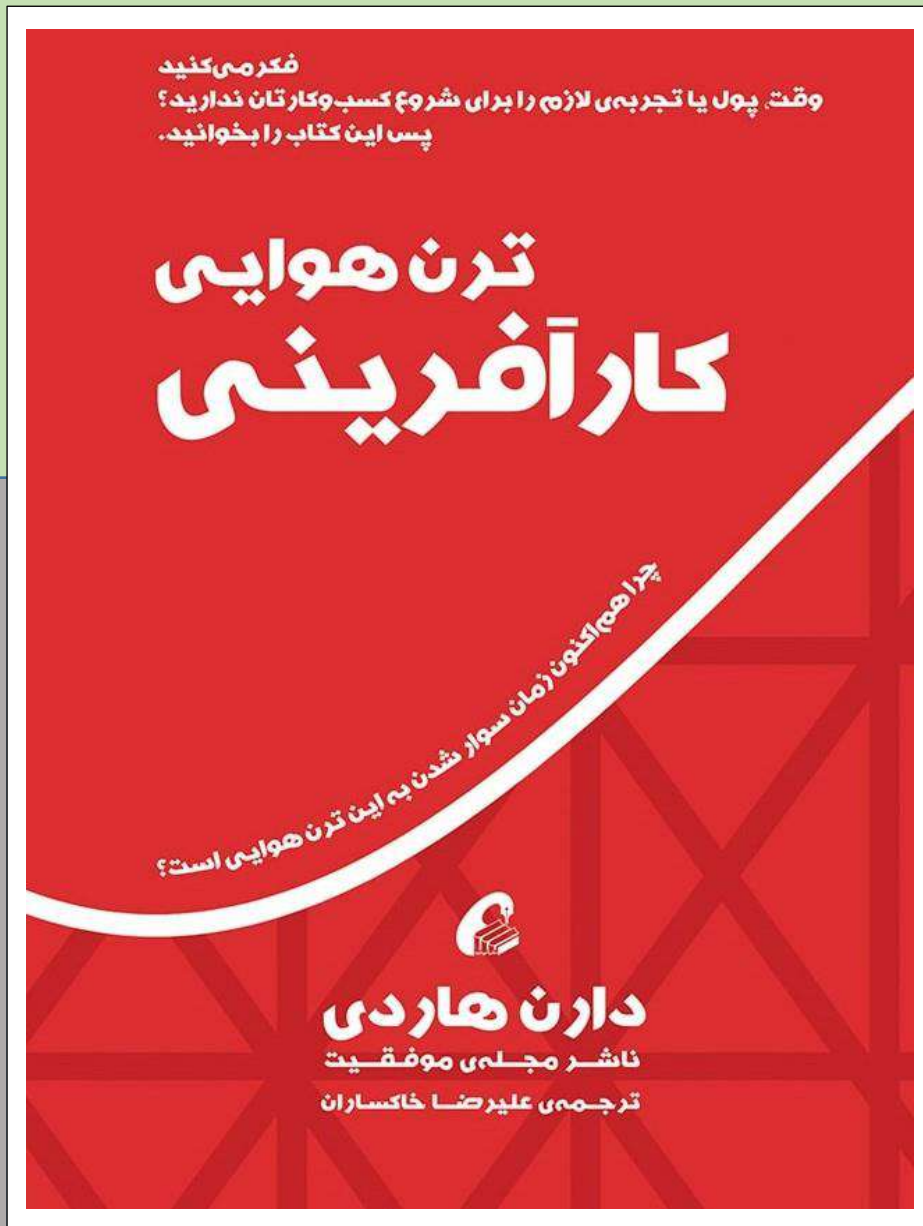


خلاصه کتاب "ترن هوایی کارآفرینی"



فهرست

- مقدمه: آیا قصد سوار شدن به ترن هوایی را دارید یا نه؟ ۲
- فصل اول: حداقل قد لازم** ۲
- برای نجات دادن تجارت و پیشرفت در آن به چه چیزی نیاز داریم؟ ۲
- موارد مهم را پیدا کنید ۲
- موضوع مورد علاقه خود را پیدا کنید ۳
- موضوعی برای مبارزه پیدا کنید ۴
- نقاط قوت خود را پیدا کنید ۴
- ترن منتظر شماست ۵
- فصل دوم: کمر بند ایمنی را محکم ببندید** ۵
- به شدت پرتاب خواهید شد ۵
- مراقب خرچنگ ها باشید ۵
- تعریف شما از موفقیت چیست؟ ۶
- شکست برای شما مفید است ۶
- مسیر آینده ۶
- فصل سوم: سوخت گیری کنید** ۷
- دهانتان را ببندید ۷
- مهم ترین شغل شما چیست؟ ۷
- با ۹ قدم، عضلات فروش خود را تقویت کنید ۸
- فصل چهارم: صندلی خالی را با بهترین ها پر کنید** ۹
- بهترین ها را پیدا کنید یا با بقیه بمیرید ۹
- مهارت اصلی شما، استخدام نیروی جدید است ۱۰
- آتش را با بنزین خاموش نکنید ۱۰
- فصل پنجم: صندلی جلو بنشینید** ۱۱
- رهبری یعنی همراهی تا موفقیت ۱۱
- دوره رهبری قرن ۲۱ ۱۱
- موهبت رهبری ۱۲
- فصل ششم: سرعت خود را تنظیم کنید** ۱۲
- دیوانه وار ثروت بسازید ۱۲

- ۱۲.....وظایف حیاتی و مهم.....
- ۱۲.....من صحبت او را به چند بخش تقسیم کردم:.....
- ۱۳.....اولویت های حیاتی و مهم.....
- ۱۳.....الویت های دیگر فهرست را کنار بگذارید.....
- ۱۳.....معیارهای حیاتی و مهم.....
- ۱۴.....پیشرفتهای حیاتی و مهم.....
- ۱۴.....قدم دوم: سرمایه گذاری کنید.....
- ۱۵.....**فصل هفتم: دستانت را آزاد و بی پروا رها کن**.....
- ۱۵.....وحشت قسمتی از هیجان است، نه واقعیت.....
- ۱۵.....۶ تکنیک مغزی برای غلبه بر ترس.....
- ۱۶.....**فصل هشتم: به دوربین لبخند بزنید**.....
- ۱۶.....هدف و آرزویت را فراموش نکن.....
- ۱۶.....از آخر شروع کنید.....
- ۱۷.....به ندای قلب خود اعتماد کنید.....

مقدمه: آیا قصد سوار شدن به ترن هوایی را دارید یا نه؟

بعد از تمام کردن دبیرستان پدرم تصمیم گرفت که وکیل شوم. اما این چیزی نبود که من می خواستم. قبولی در دانشگاه و وکالت، فقط خواسته پدرم بود. همیشه دوست داشتم که کاری متفاوت از دیگران انجام دهم. همین باعث شد تا ایده کارآفرینی به ذهنم برسد. در واقع کارآفرین شدن من از یک فیلم شروع شد. درست در تابستان ۱۹۸۹ برای دیدن یک فیلم به منزل دوستم دعوت شدم.

فیلم، داستان فردی بود که دستگاه تصفیه آب را عمده می خرید و آن را خرده می فروخت. فهمیدم که برای فروش ساخته شدم. زمان زیادی نگذشت که من هم با پولی که از کارهای پاره وقت جمع کرده بودم، چندین فیلتر آب خریدم. همه این دستگاه ها را در پارکینگ پدرم گذاشتم که البته او از این کار اصلا خوشحال نبود.

زمان گذشت و پدر گفت هر چه سریعتر باید این فیلترها را از پارکینگ بیرون ببرم، آنجا بود که تصمیم گرفتم به طور جدی تمام آنها را بفروشم؛ اما وقتی به خودم آمدم شب شده بود و نتوانسته بودم حتی یک فیلتر هم بفروشم.

من بدون مادر، بزرگ شدم و بهترین حامی و راهنمای من مادر بزرگم بود. به او تلفن کردم و در مورد دستگاه های تصفیه آب گفتم. در کمال تعجب او قبول کرد که یکی از آنها را بخرد. این اتفاق افتاد و من یکی از آن دستگاه ها را به مادر بزرگم فروختم و کار نصب آن را هم خودم انجام دادم. با کمک مادر بزرگم سایر دوستان او هم از این فیلترها خریدند و من آن را برایشان نصب کردم.

این یک موفقیت بزرگ برای من بود. اما گویا در نصب تمام فیلترها اشتباه هایی کرده بودم. وقتی وارد دانشگاه شدم به من خبر دادند که از سقف خانه مادر بزرگم که من فیلتر را نصب کرده بودم، آب چکه کرده و همه خانه چند سانتی متر خیس شده بود. مطمئن بودم که این اتفاق برای تمام آن ۱۸ خانه ای که فیلترهایشان را نصب کرده بودم، خواهد افتاد. فهمیدم که خودم باعث این مشکل شدم و به هر طریقی بود باید این مشکل را حل می کردم.

من هرگز دانشگاه را تمام نکردم و وقتی به گذشته نگاه می کنم می بینم که این یک تجربه بزرگ برای من بود. به من کمک کرد به سمت خواسته های خود حرکت کنم. هر چند که من هم در طول مسیر اشتباه کردم، ترسیدم، شک کردم و طعم تلخ نه شنیدن را چشیدم، اما ارزشش را داشت.

حالا زمان شماسست. باید بدانید که یکی از بزرگترین فرصت های تاریخ را در اختیار دارید تا بتوانید به یک کارآفرین تبدیل شوید. ما در عصر اطلاعات زندگی می کنیم و دانش هر چیزی در اختیار همه ماست. با این دانش شما هم میتوانید جزء میلیونرهای عصر خود شوید. هیچ بهانه ای پذیرفتنی نیست و باید انتخاب کنید که آیا بلیتی برای سوار شدن در ترن کارآفرینی می خرید یا ترجیح می دهید که فقط تماشاگر موفقیت دیگران باشید. اگر می خواهید موفق شوید و به رویاهای خود برسید با من سوار ترن کارآفرینی شوید تا با هم سفر تازه ای را آغاز کنیم. سفری که انتهای آن به کارآفرینی، موفقیت و ثروت ختم خواهد شد.

فصل اول: حداقل قد لازم

برای نجات دادن تجارت و پیشرفت در آن به چه چیزی نیاز داریم؟

همانطور که داشتن قد مناسب یکی از شرایط لازم برای سوار شدن به ترن هوایی است. در کسب و کار هم برای اینکه بتوانید موفق شوید باید عاشق کاری باشید که انجام می دهید. حداقل قد در ترن هوایی همان عشق شما به کسب و کارتان است.

موارد مهم را پیدا کنید

چقدر عاشق کاری هستید که انجام می دهید؟ یا بهتر بگوییم چند بار این سوال را از خود پرسیده اید که آیا من واقعا کاری که انجام می دهم را دوست دارم یا نه؟ زمانی که کارآفرین بودن را انتخاب کردم، فهمیدم برای این کار ساخته شدم چون پول خوبی در می آوردم. شرکتی تاسیس کردم و فروش خوبی داشتم. اما این برای من کافی نبود. به دنبال افزایش درآمد بودم و باید یک فرد دیگری را هم برای فروش فیلترهای آب پیدا می کردم.

زن مسنی که مشتری من بود از درآمدی که من از فروش فیلترها به دست می آوردم تعجب کرده بود. از طرفی به دلیل اینکه همسرش را از دست داده بود به دنبال یک منبع درآمد دیگری بود. این زن با تنها پس اندازش آمده بود و اگر آن را به من میداد من سهم خود را به دست می آوردم و اگر از آنجا می رفت فروش من کاهش پیدا می کرد.

چیزی که این خانم مسن از من پرسید این بود که آیا واقعا این کار می تواند برای او خوب باشد؟ آنجا بود که من جای خالی موضوع مهمی را احساس کردم. من به خانم مسن گفتم مطمئن نیستم و از آنجا رفتم. به مدیر داخلی شرکتیم زنگ زدم و گفتم شرکت برای تو، چون من بر نمی گردم.

من عاشق انجام آن کار نبودم و تنها چیزی که برای من در آن زمان اهمیت داشت، پول بود. وقتی فقط به دنبال پول باشید، از کاری که می کنید لذت نمی برید. من فهمیدم که عاشق آن کار نبودم، حضور آن زن مسن آغاز لحظه بیداری وجدان من بود. بنابراین همیشه از خودتان بپرسید که آیا کاری که انجام می‌دهم را دوست دارم؟

موضوع مورد علاقه خود را پیدا کنید

اینکه بخواهید عشق و علاقه خود را پیدا کنید، یک بهانه است. علاقه شما همیشه وجود دارد و جایی نمی رود. آن در وجود شماست و درون قلبتان قرار دارد. وقتی سوال می پرسید چگونه آن را پیدا کنم، نشان دهنده این است که نمی خواهید پیشرفت کنید و تغییرات بزرگی را در زندگی خود به وجود آورید. علاقه شما به چیزی مانند روشن کردن لامپ است. بنابراین چیزی که به آن نیاز دارید فشار دادن کلید است تا لامپ روشن شود.

چهار کلید وجود دارد که علاقه و عشق را برایتان روشن می کنند:

کلید شماره ۱: به کاری که انجام می دهید، علاقمند باشید

این حقیقت دارد که باید به کاری که انجام می دهید علاقمند باشید، اما همیشه کاری که ما به آن علاقه داریم ساده نیست. اشتباهی که زیاد مرتکب می شویم این است که فکر می کنیم زندگی افراد مشهور همیشه سرشار از خوشی و شادابی است، مثل اپرا و بوند. اما باید بدانید که آنها برای کاری که انجام می‌دهند ساعت‌های زیادی وقت می‌گذرانند و تصور این همه کار شاید برای شما سخت و غیرقابل باور باشد. هر چند که این کلید بسیار مهم است، اما باید سعی کنیم از قضاوت ظاهری زندگی دیگران دست بکشیم و به دنبال کلید علاقه خود باشیم. مقایسه میزان و شدت کار ما با کار دیگران باعث می‌شود تا به جای روشن کردن لامپ در تاریکی باقی بمانیم.

کلید شماره ۲: به علت انجام دادن کارتان، علاقمند باشید

علاقه، شرط مهمی برای کاری است که انجام می‌دهید. من ۹۵ درصد کارهایی که انجام می‌دهم را دوست ندارم. اما علاقمندم که به دیگران کمک کنم تا کارآفرین شوند و زندگی خوبی برای خود بسازند. همین علاقه من باعث می‌شود تا تمام سختی‌ها را تحمل کنم و در طی کردن مسیر جا نزنم.

کلید شماره ۳: به چگونه انجام دادن کار خود علاقمند باشید

ما خدمتکاری به نام لیتسیا داشتیم. او تمام وظایف خود را به خوبی و کامل انجام می‌داد. کارهایی تکراری و گاهی خسته کننده را با ظرافت تمام به پایان می‌رساند. شاید بسیاری از کارهایی که او انجام می‌داد از نظر من سخت و طاقت فرسا بود، اما او عاشق چگونه انجام دادن کارش بود.

او برای من یک الگو بود، زیرا هر کاری که می‌کرد برایش انگیزه بخش بود. افرادی که چگونه انجام دادن کار برایشان اهمیت دارد، کلید سوم را فشار داده‌اند. وقتی بتوانید کلید سوم را به خوبی فشار دهید پیشرفت خواهید کرد.

کلید شماره ۴: به کسی که برای او کار می کنید، علاقمند و مشتاق باشید

من با تاد، نویسنده و سخنران مشهور گفت و گویی داشتم. او شرایط سختی را پشت سر گذاشته بود تا توانسته بود به شخص معروف و موفقی تبدیل شود. در برهه ای از زمان هم کارش و هم همسرش را از دست داد و هیچ کسی را جز دو پسرش نداشت.

تاد، که شرایط سختی را پشت سر می گذاشت پسرش به او گفت ما به تو احتیاج داریم. تاد به خود آمد و تصمیم گرفت هر طوری که شده مقاومت کند. او این کار را کرد و فهمید که شرایط هر چقدر هم سخت باشد باید برای پسرانش که یادگار همسر عزیزش بودند، کاری انجام دهد. او توانست و موفق شد تا هم شرکت خود را دوباره به دست آورد و هم به جایگاه و موفقیت قبلی بازگردد.

هر چقدر که شرایط برای شما سخت شد، باید بفهمید به خاطر چه کسی کاری را انجام می دهید. این کلید اصلی موفقیت است. وقتی بدانید کسی هست که برای او هر سختی را تحمل کنید، اشتیاق شما برای ادامه دادن بیشتر خواهد شد.

قصه دارید کدام کلید را روشن کنید؟

حقیقت این است که اهمیتی ندارد که چه کلیدی را که برای روشن کردن انتخاب می کنید. چیزی که بیشترین اهمیت را دارد اشتیاق توقف ناپذیر شماست. وقتی بتوانید کلید شور و اشتیاق درونی را فشار دهید، قدرت و توان ادامه دادن در هر شرایطی برای شما فراهم می شود.

موضوعی برای مبارزه پیدا کنید

انسان به طور ذاتی به دنبال لذت و آرامش است. اما هر چقدر به جای لذت، درد را انتخاب کنیم، قدرتهای درونی مان شروع به حرکت کردن می کنند. ما برای اینکه موفق شویم به یک دشمن نیاز داریم. دشمن به ما کمک می کند تا به مبارزه کردن ادامه دهیم. وقتی بتوانید برای چیزی که دوست دارید بجنگید، قدرت، اعتماد به نفس، انگیزه و استعدادهای پنهان شما آشکار می شوند.

بینید که برای چه چیزی می خواهید بجنگید، بدانید که هر نبردی که برای رسیدن به موفقیت انتخاب می کنید، راهی است که شما را به قهرمان زندگی تان تبدیل می کند.

نقاط قوت خود را پیدا کنید

هر کدام از ما نقاط قوت و ویژگیهای خاص خود را داریم. کاری که شما توانایی انجام آن را دارید، ممکن است برای فرد دیگر غیرقابل باور باشد و برعکس. مهم ترین اقدام در مسیر کارآفرین شدن، شناسایی نقاط قوتی است که مخصوص خود شماست. وقتی بتوانید تواناییها و جود خود را درک کنید، پیدا کردن مسیر تجارتي که با ویژگی های شما سازگار است، آسان تر خواهد شد.

آیا قوی زاده شده اید؟

بعضی از مواقع به ما گفته می شود که «در این زمینه استعداد نداری! در خون تو نیست! باور کن که نمی توانی، استعداد تو در جای دیگری است و...». این حرفها شاید از روی دلسوزی باشد ولی نمی تواند به ما کمک کند. حتی برعکس، ما را منزوی و گوشه گیر می کند.

همه قوی هستیم. همه می توانیم و نباید اجازه دهیم دیگران به ما بگویند که در چه چیزی توانایی داریم یا نداریم. تنها کسی که تعیین کننده این واقعیت است، شما هستید. مهم نیست دیگران بگویند که توانایی یا استعدادی در درون شما هست یا نیست. مهم این است که شما خالق سرنوشت زندگی خود هستید.

موفق شدن در کاری به ژن یا DNA خاصی بستگی ندارد، به این ربط دارد که چقدر برای چیزی که به آن علاقه دارید، وقت و انرژی می گذارید. چیزی که یک فرد موفق را از دیگران متمایز می کند، اشتیاق آنها برای انجام کارهاست. همه ما توانایی های خاص خود را داریم. وقتی بتوانیم آن را پیدا کنیم و در جهت آن بی وقفه تلاش کنیم، آن وقت موفق خواهیم بود. موفقیت در ادامه دادن است نه رها کردن، یعنی باید در هر حالی سعی کنیم مشتاقانه کاری را انجام دهیم. وقتی اشتیاق دارید، می توانید نقاط قوت خود را تقویت کنید و به دستاوردهای بسیار خوبی برسید.

ترن منتظر شماست

نباید فکر کنید کارآفرین بودن کار آسانی است. اگر بتوانید سخت کار کنید، ایده های خود را عملی کنید و بی وقفه به دنبال تمرکز و بهتر شدن نتایج باشید، می توانید به یک کارآفرین برتر تبدیل شوید. هنگامی که در ترن کارآفرینی هستید باید سرعت و دقت بالایی داشته باشید. اینگونه شما می توانید در مسیر موفقیت همیشه جلوتر از دیگران قرار بگیرید.

طرح عملیاتی که شما باید انجام دهید بسیار ساده است: ۱. ببینید به چه موضوعی علاقه دارید. ۲. چیزی را پیدا کنید تا به خاطر آن مبارزه کنید.

۳. ببینید نقاط قوت شما در چیست، آن را پیدا و بعد تقویت کنید.

فصل دوم: گمربند ایمنی را محکم ببندید

به شدت پرتاب خواهید شد

چقدر خود را دیوانه یا معمولی می دانید؟ به نظر من وقتی کسی بتواند سوار بر ترن کارآفرینی شود، دیوانه است. این دیوانگی او را وادار می کند تا به کشفیات تازه ای برسد و این همان موفقیت است. اما معمولی بودن یعنی اینکه فرد در یک مسیر مشخصی قدم برمی دارد و علاقه ای هم ندارد حتی مسیرهای تازه را امتحان کند.

دیوانه ها، نوابغ هر جامعه ای هستند. آنها تشنه امتحان و تست کردن هر چیز جدیدی هستند که افراد معمولی آن را غیرعادی و حتی غیرقابل باور می دانند. شاید دیوانه بودن کمی دردناک باشد اما ارزشش را دارد تا شما را به یک کارآفرین برتر تبدیل کند.

مراقب خرچنگ ها باشید

یک نوع خرچنگ وجود دارد که علاوه بر زرنگ بودن همیشه شکار می شود. وقتی یکی از آن خرچنگ ها جذب طعمه ای در قفس می شود، بقیه خرچنگ ها به آن ملحق می شوند. وقتی خوردن طعمه تمام می شود کسی تله را ترک نمی کند و اگر هر کدام سعی کنند تله را ترک کنند با واکنش شدید سایر خرچنگ ها و حتی مرگ مواجه می شوند.

وقتی تصمیم می گیرید که سوار ترن کارآفرینی شوید، حکایت این نوع از خرچنگ ها برایتان اتفاق می افتد. شما به سمت موفقیت حرکت می کنید اما کسانی که اطراف شما هستند با استفاده از قدرت زبانی، مانع شما می شوند. چون آنها نمی توانند موفقیت شما را ببینند و هرگز شجاعتی که شما دارید را ندارند. مخالفت و سرسختی اطرافیان نسبت به کار متفاوتی که انجام می دهید به خاطر ترس و نداشتن شجاعت در خودشان است. شما نباید اسیر طعمه و گرفتار در تله شوید. کاری که باید انجام دهید همین است.

۵ راهبرد مهمی که به شما کمک می کند تا از ماهیت دیوانه وار خود استقبال کنید از این قرار است:

۱. اگر فکر می کنید که با موفق شدن به میزان محبوبیت شما افزوده می شود، باید بگوییم که در اشتباه هستید. هر چقدر که موفق تر شوید، میزان محبوبیت شما کاهش پیدا می کند، حتی احتمال دارد دیگران از شما متنفر شوند. خاصیت تغییر این چنین است. وقتی در موقعیت فعلی خودتان تغییر ایجاد می کنید، این تغییر با مقاومت دیگران همراه خواهد بود. نباید برایتان نگاه و تشویق دیگران مهم باشد، بنابراین نباید به دنبال محبوبیت باشید. این را بدانید هر چقدر که میزان مخالفت کسی با شما بیشتر باشد، یعنی کارتان درست تر است.

۲. چند بار به شما خندیده اند یا بهتر است بگوییم چند بار مورد تمسخر قرار گرفته اید؟ نباید از خندیدن دیگران هراسی به خود راه دهید. گاندهی می گوید در پایان کار است که شما می خندید. اگر به شما می خندند یعنی شما کاری برای انجام دادن و حرفی برای زدن دارید. شما عمل می کنید و دیگران فقط می خندند و نظاره گر هستند. وقتی به موفقیت برسید تنها کسی که می خندد تنها شما خواهید بود. بنابراین بگذارید تا دیگران به شما بخندند.

۳. همیشه دوست داشتیم که رضایت پدرم را جلب کنم. روزی که یک خانه بسیار لوکس خریدم تصور کردم که این خانه باعث می شود تا نظارش جلب شود و فرصتی است تا موفقیتم را به او نشان دهم. اما وقتی پدر از دیدن آن خانه با تمام زیبایی اش تنها به لکه نمی که روی سقف بود خیره شد، فهمیدم که یک عمر اشتباه می کردم. چرا باید زندگی خود را صرف راضی نگه داشتن دیگران کنم؟ حالا با این حرف

پدر، من از باری که یک عمر بر دوش می کشیدم، آزاد شدم. بسیاری از مردم زیر حمل بار جلب رضایت دیگران، کمرشان می شکنند و نمی توانند به زندگی ادامه دهند. من یاد گرفتم موفقیت را طبق معیارهای خودم تعریف کنم.

تعریف شما از موفقیت چیست؟

فرستی فراهم شد و با ماریانا شرایور، بانوی اول کالیفرنیا ملاقات کردم. از او درباره موفقیت سوال کردم اما او پاسخ متفاوتی ارائه کرد. او گفت موفقیت یعنی اینکه مادر خوبی باشم، همسر خوبی باشم و خودم را دوست بدارم. اینها موضوعاتی هستند که اغلب آنها را پیش پا افتاده و تکراری می دانیم، اما برای ماریانا این معنای موفقیت بود. حالا شما موفقیت را برای خود تعریف کنید. همانطور که استیو جابز گفت: «برای دیگران زندگی نکنید، زیرا زمان محدود است». حالا من هم به شما می گویم، برای خودتان زندگی کنید و برای خودتان موفقیت را تعریف کنید.

۴. چقدر به نظرات مردم در مورد خودتان اهمیت می دهید؟ وقتی که در آژانس املاک کار می کردم گاهی روزهای بسیار تلخی را پشت سر می گذاشتم. یک روز که شرایط برایم خیلی سخت بود و دیگران حتی در مورد کرواتم نظر داده بودند، پیش دوستم رفتم. ناراحت بودم و دوستم برایم یک مقاله خواند. او گفت که در مراسم خاکسپاری کسی که هم معروف و محبوب است و هم انسان خوبی است فقط ۱۰ نفر گریه می کنند. البته اگر شرایط آب و هوایی خوب باشد و همین ۱۰ نفر هم بخواهند حضور داشته باشند؟

چه اهمیتی دارد که دیگران در مورد ما چه فکر می کنند؟ هر موقع حساس می شوم و مدام مورد انتقاد قرار می گیرم به خودم می گویم که آیا آنها در مراسم خاکسپاری من گریه خواهند کرد؟ قانونی وجود دارد به نام (۱۸-۴۰-۶۵). یعنی چه؟ یعنی وقتی ۱۸ ساله هستیم دوست داریم مورد توجه دیگران باشیم و برای آنها زندگی کنیم. ۴۰ ساله که می شویم دیگر نظرات دیگران برایمان اهمیتی ندارد اما وقتی ۶۵ می شویم میفهمیم که دیگران اصلا به ما فکر نمی کردند.

هیچ وقت برای فهمیدن دیر نیست. حالا که این موضوع را فهمیدید، همین حالا اهمیت دادن به نظرات دیگران را از خود دور کنید.

۵. وقتی که سوار ترن کارآفرینی هستید، ممکن است شکست بخورید و آسیب ببینید. اما هر آسیبی بد نیست. این نوع آسیب دیدن ها برای شما مفید است. وقتی که زمین خوردید مدت کمی را به فکر کردن در مورد آن بپردازید و سریع بلند شوید. همانطور که جری هاردی می گوید:

«اگر می خواهید بهتر شوید، باید خودتان را هل دهید. اگر خود را هل دهید، زمین می خورید. با زمین خوردن پیشرفت می کنید. زمین خوردن بخشی از بهتر شدن و پیشرفت است.»

شکست برای شما مفید است

پدرم به من اسکی را یاد داد. وقتی برای اولین بار خودم توانستم اسکی کنم به پدرم گفتم که زمین نخوردم. او گفت پس هیچ فایده ای نداشت و چیزی یاد نگرفتی! شکست خوردن بخش مهمی از فرآیند رشد کردن است. شکست برای شما مفید است، زیرا باعث پیشرفت شما می شود. پس تا می توانید شکست بخورید.

مسیر آینده

شما با امید کارآفرین شدن سوار ترن می شود. در ابتدا هیجان دارید و می دانید که فرار است به کجا بروید. کمی که گذشت با اولین پیچ و طی کردن مسیرهای سخت به خود می گوید که ای کاش هیچ وقت سوار نشده بودم. در هر مسیری که هستید قبل از پیاده شدن صبر کنید و ادامه دهید. می دانم که شرایط سخت است و سرعت ترن برای شما کاهش پیدا نمی کند. بنابراین کمر بند خود را محکم ببندید، زیرا قرار است با سرعت بالا به سمت مرتفع ترین مسیر برویم.

کاری که شما باید انجام دهید این است:

۱. انسان های خرچنگ نما را از سر راه خود کنار بزنید.

۲. موفقیت را به طور دقیق برای خود تعریف کنید.

فصل سوم: سوخت گیری کنید

دهانتان را ببندید

وقتی در ترن هستید، زمان برای شما بسیار مهم است. اگر وقت خود را روی مسائل بی اهمیت بگذارید باید منتظر باشید تا با سرعت زمین بخورید. اما از کجا بدانیم که وقت خود را تلف نمی کنیم و تمرکز خود را روی کارمان قرار داده ایم؟

اگر چراغ جادو داشتید چه آرزویی می کردید؟ یا بهتر بگوییم اگر بخواهید برای خود یک خصوصیت خوب آرزو کنید، چه چیزی انتخاب می کنید؟ انتخاب با شماست که وضعیتی را برای خود آرزو کنید، که واقعا آن را می خواهید و باعث پیشرفت شما می شود.

گاهی اوقات اگر بهترین محصول را هم ارائه دهیم، ممکن است شکست بخوریم. مثلا رستوران هایی با آشپزهای درجه یک وجود دارد، اما انتخاب اکثریت مردم مک دونالد است! شاید شما بهترین محصول را ارائه دهید اما ممکن است پشت ویتترین مغازه ها خاک بخورد. مشکل، محصول شما نیست، مشکل مدیریت شماست.

مدیریت کردن یک تیم فقط جمع کردن بهترین ها دور هم دیگر نیست. همه ما داستان هایی را شنیده ایم که بهترین تیم ها در نهایت شکست خوردند. اشتباهی که برخی از بهترین تیم ها و گروه ها انجام می دهند این است که نمی دانند اولویت اصلی شان در چیست. این یعنی عدم مدیریت درجه یک که سود سهام ناعادلانه وقتی که مدیریتی ضعیف باشد، محصولی هم که تولید می شود ضعیف خواهد بود. حالا فرقی نمی کند که سهام یک شرکت چقدر باشد، محصولی که محبوبیتی ندارد، سهامش هم ارزشی نخواهد داشت.

نباید قدرت بازاریابی را دست کم بگیریم. وقتی شرکت اپل شروع به ساخت آیفاد کرد، شرکت های دیگری این کار را آغاز کرده بودند. تفاوت اپل با سایر شرکتها در اندازه آن بود و استیو جابز گفت که هزاران آهنگ در جیب شما قرار می گیرد. در نهایت اپل برنده میدان شد، در حالی که دیرتر از بقیه وارد رقابت ساخت شده بود.

در عرصه بازار وقتی شما بتوانید محصول خود را بفروشید، موفق هستید. شاید همگی فکر کنیم که کیفیت محصول درصد زیادی از فروش را به خود اختصاص می دهد. اما اینطور نیست. در بازار کسی می تواند بیشترین محصول را بفروشد که میداند چطور مشتری های خاص خود را پیدا کند. باعث تبدیل شدن هر رویایی به کابوس های ترسناک می شود.

مهم ترین شغل شما چیست؟

وقتی که انتخاب کردید که سوار ترن کارآفرینی شوید باید بدانید که مهمترین کار، فروش است. تا وقتی چیزی را نفروشید سودی نخواهید داشت. تنها چیزی که حافظ تجارت و کسب و کار شماست فروش است.

فروختن موضوع مهمی است که نمی توانید از زیر بار مسئولیت آن شانه خالی کنید، مگر اینکه بخواهید برای همیشه از ترن پیاده شوید.

مادر بزرگ من خوش پوشی را به من یاد داد. همیشه می گفت لباس هر فردی بسته بندی و شناسنامه اوست. حقیقتا من هم از اینکه لباس های خوبی بپوشم لذت می بردم. زمانی که تازه شرکت خودم را راه اندازی کرده بودم، به فروشگاههای رفتم و لباسهای مردانه و برندهای آن را نگاه کردم. آن زمان زیاد توان خرید لباس های گران قیمت را نداشتم و ترجیح میدادم بیشتر تماشا کنم، این کار برایم لذت بخش بود. یک روز که در فروشگاه بودم و مثل همیشه لباس ها را تماشا می کردم، مردی از پشت ظاهر شد و مرا با خود به بیرون از لباس فروشی برد. او از تیم نگهبانی بود و گفت: «تو زیاد به اینجا میایی، به نظر میرسه می خوای دزدی کنی! دیگه به اینجا نیا! بینم تو کار دیگه ای نداری انجام بدی؟ دیگه اینجا نیا پسر» کمی شوکه شدم اما بعد که به خود آمدم فهمیدم که او حقیقت را گفت.

فروش برای من سخت بود. فروش همیشه ترسناک است. اینکه هر روز نه بشنوی و شاید برخی از روزها به رغم تلاش هایی که می کنی چیزی نفروشی، ترسناک است. من از فروختن فرار می کردم و وقتی آن مرد گفت که کار دیگری برای انجام دادن نداری؟ فهمیدم که حق

با او بود. من از اشتباهات خود درس گرفتم و تصمیم گرفتم به جای اینکه وقت ارزشمند خود را در مغازه ها و فروشگاه ها به تماشا بگذرانم، روی فروش کار کنم. من فهمیدم تا زمانی که چیزی نفروشم، پولی هم در کار نخواهد بود.

ما همگی فروشنده هستیم. فروختن را از نوزادی آموخته ایم. وقتی توانستیم وقت و بی وقت گریه کنیم و والدین خود را تحت تاثیر قرار دهیم یا وقتی که با والدین خود به فروشگاه می رفتیم و با پافشاری آنها را وادار به خرید اسباب بازی می کردیم. همیشه در حال فروشیم. ما هر لحظه در حال بالا و پایین کردن مهارت های فروش خود هستیم. بنابراین باور داشته باشید که همگی شما مادرزادی فروشنده هستید.

با ۹ قدم، عضلات فروش خود را تقویت کنید

هر چقدر شما فروشنده ماهری باشید باید بدانید که خریداران از شما ماهرتر هستند. حالا که سرنوشت تجارت شما به میزان فروشتان بستگی دارد باید ۹ قدم اساسی را رعایت کنید:

۱. همه چیز به نگاه ما بازمی گردد. زمانی که در کار فروش املاک بودم با فردی آشنا شدم که مربی من شد. من در فروش مشکل داشتم و نمی توانستم آن را به خوبی انجام دهم. وقتی پوشه مشتری های خود را به مربی نشان دادم او تعجب کرد. بالای پوشه نوشته بودم: «لیست طعمه های شکاری من!»

مربی گفت اگر اسم خودت در این لیست بود چه احساسی داشتی؟ من دستپاچه شدم و او اسم پوشه مشتری های من را تغییر داد و نوشت «خانواده هایی که قصد دارم به آنها کمک کنم». این حقیقت دارد که دیدگاه ها و نگاه ها به هر موضوعی باعث شکل گرفتن رفتار خاصی در ما می شود. باید اسم فروختن را تغییر دهید و به جای آن به دیگران کمک کنید.

۲. خود را جای مشتری قرار دهید و او را درک کنید. سعی کنید با مشتری های خود همدلی داشته باشید. اینگونه با آنها احساس تفاهم خواهید داشت و این باعث می شود تا از صمیم قلب با مشتری های خود حرف بزنید و اعتماد آنها را جلب کنید.

۳. وقتی بتوانیم به نیاز مشتری خود پی ببریم، آن وقت می توانیم فروش خوبی داشته باشیم. فلسفه فروش یعنی پیدا کردن و برطرف کردن نیاز مشتری. باید بتوانیم نیاز واقعی را در مشتری پیدا کنیم و بعد آن را برطرف کنیم. با این کار مشتری را مثل یک آهنربا به سمت خود می کشانید.

۴. مهم ترین نگرانی های مشتری را پیدا کنید و آن را برطرف کنید. وقتی بتوانید پاشنه آشیل هر مشتری را پیدا کنید، فروش شما چندین برابر خواهد شد. برای این کار باید از مشتری های خود سوال بپرسید و خوب گوش کنید تا بتوانید در بین سوال و جواب ها، خواسته ها و نیازهای آنها را شناسایی کنید.

۵. به فکر یک پل ارتباطی باشید. به جای اینکه وقت و انرژی خود را صرف کنید و با افراد معروف حرف بزنید و پاسخ منفی بشوید، از پل ارتباطی استفاده کنید. پل ارتباطی یعنی اینکه شما خود را از طریق منبع معتبری به دیگران معرفی کنید. اینگونه شما به راحتی هر چیزی را که بخواهید میفروشید.

۶. با تغییر طرز فکر میتوانید فروش خوبی داشته باشید. به دنبال این نباشید که هر چیزی را تک تک و محدود بفروشید، به دنبال فروش کلی و زیاد باشید. در این راه از افراد تاثیر گذار استفاده کنید که با شبکه گسترده ای از مشتریان در ارتباط هستند.

۷. چقدر به فکر این هستید که مشتری های خود را شگفت زده کنید. شنیدن کلمه «نه» همیشه دردناک است و از اینکه مشتری را از دست دهید هراسی نداشته باشید. با توجه به شرایط خود، بهترین راه را برای فروش پیدا کنید. به دنبال مشتریای باشید که اشتیاق شما را تحسین می کند، حتی اگر در این بین چند مشتری دیگر را از دست دادید، اشکالی ندارد.

۸. همیشه در هر کاری به دنبال بهترین ها باشید. بهترین مشتری ها را دور خود جمع کنید و آنها را در ابتدای لیست خود قرار دهید. برای بالا بردن فروش خود تعداد مشتری های خود را کم اما ارزشمند کنید. ارزشمندی مشتریان یکی از شروط مهم برای پایداری و افزایش فروش شما خواهد بود.

۹. یک فهرست ۵۰ نفری از بهترین افراد را انتخاب کرده و دور هم جمع کنید. نام افرادی را یادداشت کنید که همیشه دوست داشتید با آنها کار کنید. حالا می توانید سوخت لازم را برای فروش به دست آورید.

پس کاری که شما باید انجام دهید بسیار ساده است:

۱. اولویت بندیهای خود را مشخص کنید.

۲. آن گروه رویایی ۵۰ نفری را بسازید و خود را آماده کنید تا بهترین و بیشترین محصول را به فروش برسانید.

فصل چهارم: صندلی خالی را با بهترین ها پر کنید

بهترین ها را پیدا کنید یا با بقیه بمیرید

وقتی که کتاب اثر مرکب منتشر شد، دیگر وقت خالی نداشتیم. به دنبال کسی بودم که به من در کارهای دفتر انتشارات کمک کند. یک آگهی زدم و نوشتم «اگر به دنبال کاری شاد هستید، اینجا برای شما مناسب است». چند صد ایمیل دریافت کردم و فقط یکی نظر من را به خود جلب کرد. نام او آماندا بود. او را برای مصاحبه دعوت کردم و وقتی دیدم کتاب من را خوانده و همراه خود آورده خوشحال شدم. زیر کتاب را برایش امضا کردم و نوشتم «تو استخدام شدی».

او عاشق کاری بود که انجام میداد اما برای این کار مناسب نبود. بعد از مدتی متوجه شدم حجم کاری افزایش پیدا کرده و اوضاع بدتر از قبل شده است. با خواهرزاده خود در این مورد مشورت کردم. او آماندا را ملاقات کرد و گفت حتی نمیداند گوگل چیست. بعد از مدتی او برای من یک منشی کارآمد به نام مگی پیدا کرد. شاید من زیاد از این کار خوشحال نبودم اما بعد از مدتی متوجه شدم همه چیز سرو سامان گرفته و کارها با دقت بالایی انجام می شوند.

وقتی سوار بر ترن کارآفرینی هستید، مواظب افرادی که انتخاب می کنید باشید. همکاران شما باید مسیر را برای شما هموار کنند، در غیر این صورت ترن موفقیت شما را منحرف می کنند.

معمای کارآفرینی کارآفرین همیشه خوشبین است و به دنبال کسی است که با او همراه باشد. اما وقتی پای استخدام همراه باشد، نقطه ضعف یک کارآفرین است. وقتی سوار بر ترن سریع موفقیت هستید در انتخاب افرادی که استخدام می کنید باید دقت داشته باشید.

وقتی می خواهید کسی را استخدام کنید، به تخصص او بها دهید، نه خیال پردازی هایش. تخصص باعث می شود تا کار شما با پیشرفت همراه باشد و از گند شدن و توقف دوری کنید. یکی از اشتباهاتی که باعث شکست اهداف یک شرکت می شود، نداشتن لیست پرداخت حقوق است. گاهی اوقات هزینه هایی کمر شکن وجود دارد که اعضای یک شرکت آن را نادیده یا دست کم می گیرند. همه این هزینه های اضافی به خاطر استخدام افراد ضعیف و ناکارآمد است. اشتباه در استخدام افراد باعث می شود تا شما حقوقی برای ورشکستگی شرکت خود پرداخت کنید. وقتی می خواهید صندلیهای ترن ثروت ساز خود را پر کنید، باید به دنبال کارمندانی فوق العاده باشید، در غیر این صورت دچار مشکل خواهید شد.

اهمیت استخدام کارمندان درجه یک بر هیچ کسی پوشیده نیست. وقتی شما بتوانید افراد عالی استخدام کنید، آنها هم با افراد عالی ارتباط برقرار خواهند کرد و این زنجیره به همین ترتیب ادامه پیدا خواهد کرد.

کارمندان درجه یک می توانند نظمی فوق العاده و کیفیت خوبی به زندگی کاری شما بدهند. شرکت هایی مثل اپل یا گوگل از تیم های بسیار قوی و کار بلد تشکیل شده اند و همین امر باعث در اوج ماندن این شرکت ها شده است. کارمند درجه یک، معجزه ای برای شرکت شما محسوب می شود. پس فقط افراد درجه یک را استخدام کنید.

فرهنگ در هر شرکتی، آیینه ای از افراد آن شرکت است. اگر خواهان فرهنگ مثبت اندیشی هستید، پس افراد مثبت اندیش را استخدام کنید. اگر خواهان فرهنگ سرعت عمل هستید، حتما افرادی با سرعت عمل بالا را استخدام کنید. اگر به دنبال فرهنگ خاصی در شرکت خود هستید، به موارد استخدامی خود دقت داشته باشید.

مهارت اصلی شما، استخدام نیروی جدید است

کسی که مصلحت شرکت شما را می داند، خود شما هستید. اگر برای استخدام امروز و فردا می کنید یا می گوید این کار را به دست فرد دیگری می سپارم، همین حالا این جریان فکری را متوقف کنید. یکی از

مهم ترین کارهایی که در ترن کارآفرینی باید انجام دهید این است که افراد درستی را انتخاب کنید. در واقع هیچ مساله ای به این اندازه اهمیت ندارد. هنگام استخدام افراد استادانه از ۳ اصل استفاده و پیروی کنید:

اصل اول: مشخص کنید که دقیقا می خواهید چه کسی را برای شرکت خود استخدام کنید. کارمندان درجه یک ویژگی های مهمی دارند که باید آن را مد نظر قرار دهید.

۱. کارمند درجه یک از شما بهتر است.

۲. کارمند درجه یک دلسوز و با شخصیت است.

۳. کارمند درجه یک عاشق کاری است که انجام می دهد.

شما چه می خواهید؟ بهترین کاری که شما باید انجام دهید این است که خواسته ها و انتظارات خود را بنویسید. تنها یک رزومه عالی برای استخدام یک کارمند کافی نیست. باید ببینید که آیا او عاشق کاری که انجام

میدهد هست؟ مهمتر از همه اینکه ویژگی های شخصیتی کارمند مورد نظر خود را نیز مد نظر داشته باشید.

اصل دوم: به نیازهای کارمندان خود هم توجه کنید. کارمندان درجه یک براساس نظریه اسمارت، به دنبال ۵ مورد اساسی هستند که باید مورد توجه قرار گیرد:

۱- افراد عالی به دنبال افراد عالی هستند. ۲. آنها خواهان انجام دادن کارهای هیجان انگیز هستند، دوست دارند از کاری که انجام میدهند احساس رضایت و مفید بودن داشته باشند.

۳. آنها می خواهند از هر فرصتی نهایت استفاده را ببرند و در پیشرفت شرکت سهم مهمی داشته باشند. ۴. آنها دوست دارند به کاری که مشغول آن هستند، احساس خوبی داشته باشند. وقتی فکر کنند که حضورشان باعث پیشرفت شرکت است، احساس خوبی پیدا می کنند.

۵. شاید شما فکر کنید اولویت افراد درجه یک پول است. اما اینطور نیست، آنها فقط در برابر ارائه یک کار عالی، پول عالی می خواهند. پول مهم است، اما اولویت اول آنها نیست.

بنابراین در آگهی استخدامی خود دقیقا مشخص کنید که چه می خواهید تا افراد درست سر راه شما قرار بگیرند.

اصل سوم: تفریح را از کار دور نکنید. وقتی افراد را استخدام می کنید یادتان باشد که آنها هم به تفریح نیاز دارند. کار و زندگی افرادی که استخدام می کنید باید برای شما مهم باشد. کار شما باید برای افرادی که استخدام می کنید تفریح باشد، تا بهترین نتیجه را برای شما بسازند. وقتی بتوانید فرهنگ کاری هیجان انگیز را در شرکت خود ایجاد کنید، کار برای کارمندان به یک تفریح هدفمند تبدیل می شود.

آتش را با بنزین خاموش نکنید

اگر قانع باشید، شرکت کوچک و کارمندانی کم توقع خواهید داشت. اگر به دنبال بهترین ها و عالی ترین ها هستید، به موفق ترین شرکتها تبدیل خواهید شد. تیم فوق العاده شما، اهدافتان را فوق العاده خواهد کرد.

بهترین کاری که باید انجام دهید، استخدام بهترین افراد است تا در ترن کارآفرینی همراه همیشگی شما باشند.

کاری که شما باید انجام دهید بسیار ساده است:

۱. مشخص کنید که در صندلی های خالی شرکت خود به چه افرادی نیاز دارید.

۲- درجه یک ترین کارمندان را استخدام کنید و همه چیز از رزومه تا شخصیت کاری آنها را مورد بررسی قرار دهید. ۳. با گزینش هایی که انجام دادید، حالا نوبت استخدام بهترین ها برای شرکت تان است.

فصل پنجم: سندلی جلو بنشینید

رهبری یعنی همراهی تا موفقیت

من فرصت این را داشتم تا با رئیس چند میلیارد دلاری سازنده خانه های لاس وگاس ملاقات داشته باشم. او توانسته بود روزی ۲۰۰ خانه بسازد. وقتی با او در مورد موفقیت صحبت می کردم گفت: تمام موانع سر راه یک کارآفرین فقط خودش است. یعنی یکی از اولین و مهم ترین موانعی رشد هر شرکتی، تنها رهبر آن است. وقتی شما بتوانید تجارت خود را به راحتی مدیریت کنید، این عامل اصلی موفقیت شما خواهد بود.

شرکت شما چه در اوج قرار بگیرید و چه دچار انبوهی از مشکلات باشد، مقصر اصلی شما هستید. در واقع مسئولیت همه چیز با شماست. اگر ترن موفقیت با سرعت خوبی حرکت کند باید به خودتان تبریک بگویید. اما اگر ترن از مسیر منحرف شد، شما هم با او از مسیر بیرون پرت میشوید.

حالا که میدانید همه چیز تقصیر شما خواهد بود، خودتان را بررسی کنید. از اعضای دیگر گروه و کارمندان در مورد وضعیت مدیریت و رهبری خود نظرسنجی کنید. با این کار، ویژگی های مدیریت و رهبری شما آشکار می شوند. این نظرسنجی لازم است. زیرا افراد فکر می کنند همیشه بهترین هستند و این به کمک می کند تا در مورد راهبردهای خود تجدید نظر کنید.

به عنوان یک کارآفرین شما باید سعی کنید تا با روشهای جدید مدیریتی آشنا شوید. هر چقدر که به روزتر باشید، موفقیت شما هم بیشتر خواهد شد. با روش جدید رهبری، میتوانید با هر سلیقه ای کار کنید و موفقیت شرکتان را افزایش دهید.

دوره رهبری قرن ۲۱

در شرکت های بزرگ، رهبران قرن بیست و یک، چهار ویژگی مهم دارند و سعی می کنند که همواره آن را حفظ کنند: ۱. سرعت عمل هر کسی در شرکت، به سرعت عمل شما به عنوان یک رهبر بستگی دارد. اگر شما کند عمل کنید، کارمندان هم همینگونه هستند و اگر سریع و مثبت باشید، آنها هم سریع و مثبت هستند. بنابراین سرعت خود را تنظیم کنید.

شما باید در هر کاری پیش قدم باشید و طبق الگوی خود از دیگران بخواهید تا به دنبال شما حرکت کنند. همیشه در هر کاری پیشگام و پیشرو باشید و بدانید اولین و آخرین شخصی که در شرکت باید در هر چیزی پیشگام باشد، رهبر است.

۱. برای اینکه تغییری در محیط کاری خود ایجاد کنید باید اول خودتان آن را انجام دهید. به عنوان یک رهبر باید مراقب رفتارهای خود باشید، زیرا افراد از شما الگوبرداری می کنند. یادتان باشد کسانی که در شرکت شما هستند رفتارهای شما را مورد توجه قرار می دهند و همیشه در حال تماشای شما هستند، آنها همیشه شما را روی صحنه می بینند.

۲. شما مسئول هستید. بدانید که رهبری کردن یک گروه در شرکت کار آسانی نیست و شما مسئول همه چیز در شرکت خود هستید. به مرور می فهمید که باید زمان زیادی را برای آن صرف کنید. ۳. وقتی شما مسئولیت رهبری یک شرکت را برعهده دارید، باعث رشد و پیشرفت دیگران می شوید. شما به عنوان رهبر تیم مورد نظرتان، مسئولیت شکوفایی استعداد، انگیزه و توانمندسازی افراد خود را دارید تا بتوانید بهترین افراد را پرورش دهید.

۴. زمانی که با یک میلیارد صحبت می کردم به من گفت مسئولیت های خود را به دیگران واگذار کن. وقتی که ما به عنوان رهبر یک تیم کارهایی را انجام می دهیم که با وظایف رهبری ما ارتباطی ندارد، نمی توانیم رهبری عالی باشیم. نیازی نیست همه کارها را خودتان انجام دهید. کارها را به دیگران هم واگذار کنید. رهبران موفق به دیگران اجازه می دهند تا رهبری کنند.

با کمک دوستم شرکتی در زمینه توسعه و آموزش راه اندازی کردیم. ما به کارمندی نیاز داشتیم که برای مدتی بدون حقوق کار کند. بعد از جستجو فهمیدیم که دایانا (کارمند شریکم) می تواند این کار را انجام دهد.

او کار را به خوبی و با دقت بالایی انجام می داد. کمی که اوضاع بهتر شد ما به فردی حرفه ای تر نیازمند بودیم و از طرفی دایانا دوست ما بود و نمی توانستیم که او را سریع کنار بگذاریم. کلاس های مختلف آموزشی را برای او در نظر گرفتیم اما اثر بخش نبود. در نهایت تصمیم گرفتیم تا با او خداحافظی کنیم.

شرایط سختی بود و گفتن این حرف به دایانا برای من سخت تر بود. باید حرفم را می زد و این کار را کردم. در نهایت هر دو گریه کردیم و دایانا از پیش ما رفت. وقتی شما رهبر یک تیم هستید حذف و اضافه جزئی از وظایف اصلی شماست.

رئیس شرکت Netflix گفت: «ما یک تیم هستیم، نه یک خانواده. وظیفه مربی در هر مرحله استخدام، پرورش و حفظ زیرکانه افراد است تا در هر جایگاهی بهترینها و عالی ترین ها را داشته باشیم.» خانواده را نمی توان حذف کرد، اما افراد یک تیم را می توان جابه جا و حتی حذف کرد. برای همین رئیس شرکت نتفلیکس گفت که ما یک تیم هستیم، نه یک خانواده. این یک اصل مهمی است که هر رهبری در هر تیمی باید به آن پایبند باشد.

موهبت رهبری

خاصیت رهبری یک تیم یا گروه این است که روی دیگران تاثیر می گذارد. موهبت رهبری برای یک شرکت و تیم کاری، فرصت بزرگی است که باید آن را با غرور بپذیرید. در ترن کارآفرینی همه به شما نگاه می کنند،

زیرا آنها رهبر خود را می بینند و الگوی خود قرار می دهند. پس با اقتدار در صندلی جلو بنشینید و آمادگی خود را فریاد بزنید. کاری که شما باید انجام دهید بسیار ساده است:

۱. به عنوان یک رهبر، وضعیت خود را به طور کامل بررسی کنید.

۲. لیستی تهیه کنید و ۱۲ ویژگی مهمی که قصد دارید به عنوان رهبر آن را بیاموزید یا تغییر دهید را بنویسید.

فصل ششم: سرعت خود را تنظیم کنید

دیوانه وار ثروت بسازید

با افراد زیادی در زندگی مصاحبه داشتم که همگی موفق بودند و لحظات شیرین زندگی خود را سپری می کردند. وقتی به شرایط کاری و زندگی خودم نگاه کردم فهمیدم که خیلی کار می کنم اما آن نتیجه ای که باید را نمی گیرم. اگر بیشتر از دونالد ترامپ تلاش نکردم، مطمئناً تلاش هایم کمتر از او نبوده و حتی تفریحاتم را هم به حداقل کاهش داده بودم. اینطور که پیدا بود یک جای کار ایراد داشت. شاید شما هم در این برهه از زمان زندگی خود هستید که هر چه بیشتر تلاش می کنید، کمتر به دست می آورید. بیایید با هم به این موضوع بپردازیم. علائم حیاتی برای رشد و بقای تجارت شما لازم است. در اینجا با ۴ عامل حیاتی مهم در کسب و کار آشنا می شویم.

وظایف حیاتی و مهم

توانستم با یک پزشک معروف و محبوب کلمبیایی صحبت کنم. او چندین کار مختلف را با هم انجام می داد و در همه آنها موفق بود. جراحی می کرد، کتاب مینوشت، در تلویزیون حاضر می شد و... راز موفقیت خود را اینگونه برایم تعریف کرد: «هر کاری چند قسمت مهم دارد. فقط باید نکته ها و وظایف مهم را پیدا کنید و آنها را عالی انجام دهید».

من صحبت او را به چند بخش تقسیم کردم:

زمان کار مفید: من کارهای مهم مربوط به تجارت خود را شناسایی کردم و با کمک یک ثانیه -شمار آنها را انجام دادم. شما هم یک ساعت بخرید و کارهای مهم حرفه خود را شناسایی کنید، خواهید دید نه تنها دچار کمبود زمان نمی شوید، بلکه زمان بیشتری برای شما باقی خواهد ماند.

ارزش خود را درک کنید: بررسی کنید که چقدر کارتان برایتان اهمیت و ارزش دارد. وقتی به این مهم پی ببرید، از تلف کردن وقت خود در موبایل، تلویزیون و کارهای غیرضروری اجتناب می کنید. باید بدانید بزرگترین دارایی زندگی شما، زمان است. از این زمان ارزشمند استفاده کنید و فقط کارهای مفید را انجام دهید.

خود کنترلی بس است: سه کار مهم و حیاتی در تجارت خود را پیدا کنید. حالا باید بقیه کارها را به کارمندان خود بسپارید و تمرکز خود را روی مسائل مهم حفظ کنید. به همین راحتی این کار را انجام دهید.

خودخواهی ما باعث می شود فکر کنیم تنها کسی که روی کره زمین کارها را به خوبی انجام می دهد، فقط خود ما هستیم. باید این باور اشتباه را کنار بگذاریم. دیگران هم می توانند همانند ما کارها را به خوبی انجام دهند. حتی چک کردن ایمیل هایتان را می توانید به همکاران خود بسپارید. در مورد مهم ترین کارهایی که باید انجام دهید فکر کنید. به جای تمرکز روی چند موضوع، روی یک موضوع تمرکز کنید.

اولویت های حیاتی و مهم

سندرمی به نام سندروم شیر وجود دارد. وقتی که رام کننده شیر در سیرک یک چهارپایه در مقابل شیر می گیرید، سلطان جنگل هر پایه چهارپایه را ۴ تا می بیند. اینگونه شیر می ترسد و حرکت خطرناک انجام نمی دهد.

همه ما دچار سندروم شیر هستیم. وقتی که چندین کار مختلف را در مقابل خود می بینیم گیج می شویم و کاری انجام نمی دهیم. بنابراین بررسی کنید که اولویت های شما چه کارهایی هستند. همه کارها نباید اولویت باشند. از بین هزاران کاری که بر عهده دارید، ۳ کار مهم را پیدا کرده و روی آن تمرکز کنید.

زمان نه گفتن فرا رسیده است. وقتی کارهای مهم خود را اولویت بندی کردید، یادتان باشد به هر پیشنهادی که شما را از اولویت هایتان دور می کند «نه» بگویید. روش اولویت بندی آسان است. کاری که باید انجام دهید این است:

- همه اولویت های خود را بنویسید.

- سه مورد از مهمترین اولویت ها را انتخاب کنید.

اولویت های دیگر فهرست را کنار بگذارید

فهرستی که ایجاد می کنید باید فقط شامل ۳ اولویت مهم باشد. فقط باید روی این ۳ مورد کار کنید. فهرست یدک یا اضافه نداریم. افراد معروفی مانند وارن بافت و استیو جابر به ۹۹ درصد درخواست های دیگران «نه» می گفتند. این یک مهارت مهم است که اجرای آن برای بیشتر افراد سخت است. این کلید مهم در موفقیت شماست. یاد بگیرید که راحت «نه» بگویید، زیرا نه گفتن ضامن موفقیت شما خواهد بود.

معیارهای حیاتی و مهم

باید ۶ معیار پیدا کنید و آن را بنویسید. معیارهایی که انتخاب می کنید در پیشرفت تجارت شما تاثیر می گذارد. برای مثال:

- فروش جدید

- لغو قراردادها

- پول نقد حاصل از فروش

- مبالغ قابل وصول

با کنترل، سنجش، نظارت و اجرای این دست از برنامه های اقتصادی، می توانید همه معیارهای مربوط به تجارت خود را کنترل و هدایت کنید.

فرمول تحول بزرگ از ۳ سازه اساسی تشکیل شده است.

سازه شماره یک، سه هدف مهم زندگی است. باید ۳ هدف تعیین کنید. اگر بیشتر از ۳ هدف داشته باشید، هدفی ندارید. بقیه فهرست اضافی خود را دور بریزید چرا که فقط تمرکز شما را برهم می زند.

سازه شماره دو، عادت های مهم و کلیدی است. برای اینکه تحول عظیمی در زندگی خود ایجاد کنید، باید فقط یک یا دو عادت مهم و کلیدی را در خود تغییر دهید و به جای آن یک یا دو عادت مهم را جایگزین کنید. با عمل کردن به این عادات موثر باید به سراغ سازه شماره ۳ برویم.

سازه شماره سه، ادامه مسیر! ما کارهای زیادی را از روی عادت انجام می دهیم و ناخودآگاه به جلو می رویم. اما وقتی طی کردن مسیر را مثل رانندگی کردن بدانیم، نمی توانیم فرصت ها را ببینیم. باید آگاهانه رانندگی کنیم، نه از روی عادت. یعنی حواسمان جمع باشد تا به موقع ترمز کنیم تا فرصت ها را از دست ندهیم.

هر روز به حساب ها رسیدگی کنید. در آخر هر روز، هر کاری که انجام دادید را رسیدگی کنید. حساب و کتاب کنید و ببینید آیا در مسیر ۳ هدف اصلی خود حرکت کرده اید یا نه! پیگیری کردن عادتها، اهداف و حساب و کتاب ها باعث می شود تا از مسیر اصلی منحرف نشوید.

پیشرفتهای حیاتی و مهم

حقیقتی که وجود دارد این است که بین یادگیری و پیشرفت تفاوت زیادی وجود دارد، این تفاوت در اقدام کردن و تولید نتایج، قابل سنجش است. بنابراین برای بهبود شرایط خود کارهای زیر را انجام دهید: قدم اول: زمینه پیشرفت مورد نظرتان را مشخص کنید

شما نمی توانید در هر کاری استاد شوید. اینگونه همه کاره و هیچ کاره خواهید بود. وقتی که ۳ هدف اصلی را برای خود در نظر گرفتید، مهارت های لازم برای به انجام رساندن آن ۳ هدف را یاد بگیرید. تمرین کردن و پیگیری مداوم به شما کمک می کند تا پیشرفت کنید.

قدم دوم: سرمایه گذاری کنید

روی خودتان سرمایه گذاری کنید. با شرکت در سمینارها، مطالعه کتابهای ارزشمند و کسب مهارت های خود را به یک فرد حرفه ای تبدیل کنید.

قدم سوم: یاد بگیرید و تکرار کنید با افراد، کتاب ها و مطالب مهمی آشنا شوید که به رشد و پیشرفت شما کمک می کنند. چاهی را حفاری کنید که در آن نفت باشد و سپس آن را بارها و بارها تکرار کنید. مسیر مشخص و هدفی معین برای خود انتخاب کنید تا از سردرگمی خلاص شوید.

نکاتی که در این فصل به آن پرداختیم بسیار ساده است. کافی است چند موضوع مهم را انتخاب کنید، روی آن تمرکز کنید و پیشرفت خود را ببینید. اگر می خواهید بهره وری را در زندگی کاری و شخصی خود بالا ببرید، نیازمند نظم هستید تا بتوانید قطار زندگی را کنترل کنید.

پس چه چیزی مانع شما شده است؟ وقتی که ما در کاری مسلط شویم فکر می کنیم که به رئیسی نیازی نداریم. در حالی که اینطور نیست. تا مدت ها باید رئیس خودتان باشید. باید بتوانید هنوز روی خود و وظایفی که انجام می دهید مسلط باشید. وقتی بتوانید نظاره گر کارهای خود باشید، کنترل زندگی و فراز و نشیب های آن برای شما آسان تر خواهد بود.

کاری که شما باید انجام دهید بسیار ساده است:

۱. خودتان را ارزیابی کنید و ببینید که چقدر ارزشمند هستید.
۲. بررسی کنید چه چیزهایی باعث موفقیت شما می شود.
۳. عملکردهای حیاتی خود را پیدا کنید.
۴. اولویت های اساسی خود را شناسایی کنید.
۵. ببینید چه معیارهایی برای شما اهمیت دارد.
۶. بررسی کنید در چه زمینه هایی نیازمند پیشرفتهای حیاتی هستید. ۷. در آخر وارد عمل شوید و تحولات عظیمی را در کسب و کار خود شکل دهید.

فصل هفتم: دستافت را آزاد و بی پروا رها کن

وحشت قسمتی از هیجان است، نه واقعیت

وقتی هشت ساله بودم سوار ترن هوایی شدم. تصور نمی کردم که سوار شدن در ترن هوایی تا این حد ترسناک باشد. وقتی ترن اوج می گرفت و از پیچ و تاب های مختلف می گذشت، ترس به سراغم آمد. هر لحظه که ترن به سرعتش اضافه می شد، ترس من هم بیشتر می شد تا جایی که بستنی که خورده بودم را بالا آوردم.

به خودم گفتم دارن، دیگر وقت مردن است. البته ناراحت بودم که مسئول کفن و دفن لباس های من را تمیز می کند یا اینکه با شرمساری دفن میشوم! | اتفاقاتی که در ترن هوایی که من سوار شدم افتاد، مثل اتفاقاتی است که در طول مسیر برای یک کارآفرین رخ می دهد. ترن هوایی شهربازی اسپیس ماتین همه چیز را غیرقابل پیش بینی طراحی کرده و تو نمی دانی که چه چیزی در مقابلت قرار دارد. هرگز نمی فهمی که در پیچ بعدی چه چیزی منتظرت است.

اگر کارآفرین هستی یا می خواهی کارآفرین شوی، باید بدانی که ترس همیشه همراه شماست. به جای فرار از آن ترس باید به مقابله با آن بپردازید. مواجه شدن با بسیاری از خطرات اجتناب ناپذیر است اما شما می توانید با آن ترسها به مبارزه بپردازید.

وقتی شما یک کارآفرین هستید، باید با ترس های خود مقابله کنید. شجاعت، به معنای نترسیدن نیست. ترس برای همه ما وجود دارد. مهم این است که بدانیم ترسیدیم و بتوانیم با آن به مقابله بپردازیم. شاید بگویید مگر می شود ترس وجود نداشته باشد؟! باید بگوییم بله. ترس وجود ندارد. شاید بدن ما علائم خطر را از خود نشان دهد، اما ترس، خلق شده در ذهن ماست. ترس در مغز شما آرام، قرار گرفته و شما با افکار منفی به آن بال پرواز می دهید.

پرت شدن از ارتفاع، یک موضوع کاملاً روشن است. اما یک نفر از آن لذت می برد و دیگری میترسد. یعنی ما برای هر موضوعی تفسیرهای مختلفی ارائه می دهیم. اما چرا این اتفاق می افتد؟ چون بشر در هزاران سال پیش نیازمند آن بود که حیات خود را روی زمین حفظ کند، آنها توانستند در مدت زمان کوتاه هر تهدیدی را شناسایی کنند و با خطرهای مواجه شوند. اگر غیر از این بود زندگی انسانها در زمین نابود میشد. شاید قبیله ای به ما حمله نکند یا شیری نخواهد که ما را بخورد اما ترس همچنان در ذهن ما وجود دارد و دائم می خواهیم هر تهدیدی را از سر راه خود برداریم. شکل و ظاهر هر تهدیدی متفاوت شده، مثل پاسخ دادن به تلفن مشتری، فروختن یک محصول و سخنرانی در جمع جای خود را به ترس های گذشته بشر داده است. اما زمان آن رسیده تا مغز خود را به روز کنید.

۶ تکنیک مغزی برای غلبه بر ترس

در اینجا ۶ تکنیک وجود دارد که شما می توانید با مغز قدیمی خود خداحافظی کرده و آن را وارد عصر تکنولوژی کنید.

۱. واقعیت ها را ببینید. باید حقیقت را از خیال جدا کنید. اگر می خواهید به کسی تلفن کنید باید بدانید واقعیت این است که یک نفر تلفن را جواب خواهد داد و قرار نیست که شیری به شما حمله کند. قبل از اینکه

کاری را انجام دهید و تسلیم ترس شوید از خود سوال کنید که آیا از انجام دادن این کار می میرم؟ اگر پاسخ شما منفی بود باید بدانید ترستان واقعی نیست.

۲. از ترسیدن می ترسید؟ این یکی از دلایل ترس شماست. شما مدام در ذهن خود ترس را پیش بینی می کنید. این توهم ترسیدن است. به جای اهمیت دادن به آن، فعالیت خود را شروع کنید، در آن موقع مغز می فهمد کاری که می کنید آنقدر هم ترسناک نیست، بنابراین مغزتان ترس را خاموش می کند.

۳. بیست ثانیه شجاع باشید. ذهنتان را خاموش کنید و نفس عمیق بکشید. فعالیت هایی که شما بیش از حد از انجام دادن آن می ترسید، میانبرهای موفقیتتان هستند، پس به سمتش بروید و انجامش دهید. اگر بتوانید ۲۰ ثانیه ذهن خود را از هر ترسی خالی نگه دارید، دیگر از شروع کردن هراسی ندارید.

۴. چرا به جای تمرکز روی کارها، مدام به دنبال نتایج هستید. این کار ترس شما را زیاد می کند. وقتی تمام حواس خود را روی مراحل انجام یک کار متمرکز کنید، ترس به وجود شما راه پیدا نخواهد کرد. هر نتیجه ای حاصل تلاش شماست. مراحل کاری را خوب انجام دهید تا از نتیجه هراسی نداشته باشید.

۵. باید به طرف ترس بروید. مثل سربازان ارتش که از حضور در میدان های جنگ ترسی ندارند، باید به طرف ترس بروید. وقتی این کار را تکرار کنید به ترس عادت می کنید. یعنی ترس برایتان عادی می شود. از هر چیزی که می ترسید بارها و بارها به سمتش بروید. مغز خود را عادت دهید که از چیزی نترسد، چرا که اگر بترسد شما به طرفش می روید. با این ترفند رسیدن به موفقیت راحت می شود.

۶. شکست و ترس را برای خودتان به تفریح تبدیل کنید. اگر می خواهید در هر کاری پیشرفت کنید زمینه شکست خوردن را برای خود فراهم کنید. شکست خوردن و ترسیدن، کلید موفقیت شماست. به خود بگویید اگر تا آخر امروز یک شکست کاری نداشته باشم، از دست خودم عصبانی می شوم. بروید و شکست خوردن را تجربه کنید تا موفقیت به سمت شما سرازیر شود.

حالا دیگر می فهمید که سوار ترن هوایی شدن هیجانی وحشتناک به همراه دارد. هیجانی که می توانید از آن لذت ببرید. رها کردن دستها هنگام سواری، ترس را به احساس مثبت و سواری را برای شما لذت بخش تر می کند. در کارآفرینی هم به همین صورت است. هر چقدر به طرف چیزهای ترسناک بروید و از ریسک کردن نترسید، در نهایت پاداشی ارزشمند به دست می آورید.

کاری که شما باید انجام دهید بسیار ساده است: ۱. تمام ترس های خود را شناسایی کنید. ۲. وقتی شناسایی کردید همه آنها را از بین ببرید.

فصل هشتم: به دوربین لبخند بزنید

هدف و آرزویت را فراموش نکن

آندره آگاسی، قهرمان تنیس بود. مدتی که گذشت کم کم از شهرت او کاسته شد و اسمش در پایین جدول قرار گرفت. وقتی از او پرسیدند که چه اتفاقی افتاده؟ گفت که اهدافش را اشتباه انتخاب کرده است. او دوست داشت یک مدرسه بسازد تا در آن همه دانش آموزان احساس امنیت کنند، چیزی که خودش در مدرسه هرگز احساس نکرده بود. هدفش را عملی کرد و مدرسه را ساخت. تصمیم گرفت به شهرت برگردد اما شهرتش وسیله ای برای هدف بزرگش بود. او با پولی که از قهرمانی در تنیس به دست می آورد به دنبال اهداف خودش می رفت. فرقی نمی کند در کجای مسیر هستید، یادتان باشد همیشه لبخند بزنید.

هیچ کاری را به اجبار و برخلاف میل خود انجام ندهید! من ریچارد برانسون را به خوبی می شناسم و همیشه دوست داشتم شبیه او باشم. اما با برخی از روش های کاری او مخالف هستم، زیرا او عادت دارد کارهای مختلف را با هم انجام دهد. اما وقتی راز موفقیتش را از او سوال کردم گفت: «هیچ کاری را به اجبار و برخلاف میل خود انجام ندهید.» به ندای درونی خود خوب گوش کنید. تنها کسی که می داند شما به چه چیزی علاقه دارید، فقط خود شما هستید.

گاهی اوقات در زندگی آنقدر درگیر مسائل مختلف می شویم که یادمان می رود واقعا چه می خواستیم یا چه رویایی داشتیم. چیزی که همه ما باید به آن پایبند باشیم و آن را یک قانون برای خود قلمداد کنیم این است که خواسته ها و آرزوهای خود را فراموش نکنیم. انسان زندگی طولانی در زمین نخواهد داشت، پس بهتر است عمر خود را به دنبال چیزهایی باشید که می خواهید در ستایش شما بگویند.

وقتی به دنبال داشتن و یافتن چیزی هستید، از خود سوال کنید که «آیا پیشرفت بیشتر در این کار شرایطم را بهتر می کند؟» اگر پاسخ مثبت است به تلاش ادامه دهید، اگر نه مسیر خود را عوض کنید. آرزو داشتن وجه طلبی همانطور که می تواند شما را به موفقیت برساند، به همان اندازه شما را از مسیر موفقیت دور می کند. کاری که باید انجام دهید شناخت خود و آگاهی نسبت به خواسته هایتان است.

از آخر شروع کنید

یک روز آلفرد نوبل از خواب بیدار شد و دید آگهی فوتش به اشتباه در روزنامه چاپ شده است. از او به عنوان عامل ویرانی و مرگ هزاران انسان یاد کردند. آلفرد نمرده بود، بلکه برادرش لادوینگ از دنیا رفته بود. این اشتباه تلنگری برای او شد تا مسیر زندگی خود را تغییر دهد و جایزه صلح نوبل را اختراع کند. او دست از طراحی سلاح های جنگ افروز برداشت و سعی کرد ثروتش را در راه بهتری خرج کند.

شما هم این کار را انجام دهید و از آخر به اول بروید. متن آگهی فوت خود را بنویسید و ببینید که در آخر چه چیزی به دست آورده اید و با چه عناوینی از شما یاد می کنند.

وقتی مادرم ما را ترک کرد، پدرم به طور کامل مسئولیت زندگی را برعهده گرفت. علی رغم اصرار مادربزرگم او مرا پیش خودش نگه داشت. ما به هاوایی رفتیم و زندگی رو به راه شد. پدرم شغل مربیگری فوتبال دانشگاه را برعهده گرفت. وقتی مادربزرگ فوت کرد پدر کارش را ترک کرد و با هم پیش پدربزرگ رفتیم. شرایط سخت بود و پولی برای پدرم باقی نمانده بود.

کمی بعد پدرم شغل مربیگری دیگری در کالج المپیک پیدا کرد. با این که شرایط او طوری نبود که پیشنهاد کار را رد کند، اما به خاطر پدربزرگم این کار را کرد. پدرم همیشه کار درست را انجام داد، حتی وقتی بهای آن از دست دادن خواسته ها و رویاهایش بود.

شما هم همین کار را انجام دهید. سعی کنید همیشه کار درست را انجام دهید و از اینکه تصمیم خود را تغییر می‌دهید، خودتان را سرزنش نکنید.

به ندای قلب خود اعتماد کنید

جف بزوس، که حالا صاحب شرکت آمازون است، زمانی یک کارمند ساده بود. کارش خوب بود و زندگی مرفهی داشت. اما رویای داشتن یک کتاب فروشی آنلاین ذهن او را رها نمی کرد. هر چقدر رئیس شرکتش تلاش کرد تا نظر او برگرداند، فایده نداشت. او کار خود را کرد و شرکت آنلاین کتابفروشی خود را راه اندازی کرد. اگر او رویای خود را نادیده می گرفت، شرکت بزرگ آمازونی وجود نداشت. به ندای قلب خود اعتماد کنید.

اگر چیزی را می خواهید، به سمتش بروید. نگذارید وقتی که ۸۰ ساله شدید افسوس بخورید. مثل جف بزوس به سمت رویاهای ارزشمند خود حرکت کنید تا وقتی پیر شدید افسوس چیزی را نخورید. اهداف خود را مثل یک کوهستان تصور کنید. به خود بگویید که این کوهستان متعلق به من است و باید از آن بالا بروم. در مقابل هر وسوسه ای که می گوید نمی توانید، ایستادگی کنید و از کوه خواسته های خود بالا بروید.

جان کلام این کتاب برای هر کارآفرینی مناسب است. ولی باید یادتان باشد، در هر نقطه از مسیر کارآفرینی که هستید، کمک کردن به دیگران را فراموش نکنید. هر چقدر سعی کنید به دیگران کمک کنید، خودتان بیشتر یاد می گیرید و رشد می کنید. بیایید طبق گفته گاندی عمل کنیم: «دست هدیه دهنده گل همیشه معطر است.»

خوشحالم که این کتاب را خواندید. خیلی از افراد هرگز به نکات مهمی دست پیدا نمی کنند زیرا اصلاً کتابی نمی خوانند. اما شما این کتاب را خواندید. کلام آخر ما در مورد طرح نهایی است. این طرح نهایی را به شما تقدیم می کنیم.

۱. هر نکته ای که در طول کتاب برایتان ارزشمند بود را روی کارت هایی بنویسید. ۲. کارت ها را براساس تاثیر مثبتی که در هدف شما دارند اولویت بندی کنید و روی میزتان بچینید. ۳. سه ایده یا هدف مهم خود را انتخاب کنید و اولین قدم برای عملی کردن آن را بردارید. ۴. خواندن این کتاب را تا ۶ بار ادامه دهید.

۵. هر تمرینی که در کتاب بود را به طور کامل انجام دهید. حالا که این کتاب را خواندید باید فهمیده باشید که کار اصلی برای کارآفرین شدن، برداشتن اولین قدم است. وقت را تلف نکنید، همین حالا از جای خود بلند شوید و ایده های خود را اجرا کنید. هر چقدر شرایط برایتان سخت شد، تسلیم نشوید. بدانید که دیگران هم این شرایط را پشت سر گذاشته اند و چیزی که به دست آوردند، موفقیت، شادمانی و ثروت بود. همین حالا از جای خود بلند شوید و رویاهای خود را عملی کنید.