

فهرست مطالب

مقدمه	۷
لحظه گفتن "خدای من!".....	۹
اکنون زمان سواری است.....	۱۸
زمان تصمیم‌گیری.....	۲۰
این کتاب چه کاری انجام می‌دهد؟.....	۲۴
فصل ۱: برای دوام و رشد در تجارت، چه چیزی نیاز است؟...۲۷	
پیدا کردن مهمترین مورد.....	۲۹
پیدا کردن عشق واقعی‌تان.....	۳۵
پیدا کردن مبارزه.....	۴۸
پیدا کردن قدرت‌تان.....	۵۳
آیا قدرتمند به دنیا آمدید؟.....	۵۶
آموزش قدرتها و توانایی‌ها.....	۶۰
ترن منتظر است!.....	۶۵
برنامه عمل.....	۶۶
فصل ۲: کمر بند ایمنی را محکم ببندید.....۶۷	
ضربات سختی خواهید خورد.....	۶۸
مواظب خرچنگ‌ها باشید.....	۷۰
طبیعت عجیب و غریب خود را در آغوش بگیرید: پنج استراتژی.....	۷۶
مسیر پیش رو.....	۹۹
برنامه عملی.....	۱۰۲

فصل ۳: سوخت برای موتورها..... ۱۰۳

- انتخاب ۱۰۵
- فروش و بازاریابی فوق‌العاده ۱۰۸
- کار شماره یک شما ۱۱۱
- هیچ جایی برای پنهان شدن نیست ۱۱۳
- ساختن ماهیچه‌های فروش: ۹ گام ۱۲۱
- برنامه عملی ۱۵۲

فصل ۴: پر کردن صندوق‌های خالی ۱۵۳

- پیدا کردن بهترین یا مردن با بقیه (انتخاب شما است) ۱۵۴
- مخمصه کارآفرینی ۱۶۰
- اشتباهات پر هزینه‌ای که می‌توانید انجام دهید ۱۶۲
- تنها بازیکنان A ۱۶۴
- ساختن فرهنگی برای عملکرد بالا ۱۷۱
- نفرگیری: مهارت کلیدی شما ۱۷۲
- یک استاد استخدام باشید: سه اصل ۱۷۴
- خاموش نکردن آتش با بنزین ۱۸۹
- برنامه عملی ۱۹۱

فصل ۵: سواری در صندوق جلو ۱۹۳

- رهبری: قدم برداشتن بدون خرابکاری ۱۹۴
- این خطای شما است ۱۹۷
- استفاده اشتباه از ریاضیات ۱۹۹
- این رهبری پدر شما نیست ۲۰۲
- رهبری در قرن ۲۱ ام ۲۰۵
- ۱- رهبران سرعت را تعیین می‌کنند ۲۰۶

ترن هوایی کارآفرینی □ ۵

- ۲- رهبران کارهایی نامحبوب را انجام می دهند ۲۱۵
- ۳- رهبران باعث رشد دیگران می شوند ۲۱۷
- ۴- رهبران به دیگران اجازه رهبری را می دهند ۲۲۲
- باید بدانید چه زمانی دیگران را اخراج کنید ۲۲۵
- هدیه رهبری ۲۳۰
- برنامه عملی ۲۳۱

فصل ۶: سرعت گرفتن ۲۳۳

- به دست آوردن خلاقیت آنی بدون از دست دادن ذهن تان ۲۳۴
- علائم حیاتی برای موفقیت ۲۳۶
- ۱- عملکردهای حیاتی ۲۳۸
- درک ارزش تان ۲۴۴
- یک چیز ۲۴۸
- اولویت‌های حیاتی ۲۵۰
- اکنون پاسخ منفی دادن است ۲۵۳
- روش بافت برای اولویت‌ها ۲۵۵
- مهارت اصلی برای موفقیت ۲۵۶
- ۳- معیارهای حیاتی ۲۵۹
- قاعده تغییر فرم بزرگ ۲۶۴
- ۴- بهبودهای حیاتی زندگی شما ۲۷۰
- خلاصه‌ای از موارد حیاتی موفقیت ۲۷۵
- پس چه چیزی مانع شما شده است؟ ۲۷۶
- برنامه عملی ۲۷۷

فصل ۷: دست‌های خود را در هوا تکان دهید ۲۷۹

- در واقعیت، وحشت بخشی از شکوفایی است. ۲۸۰

۲۸۲.....	شکوفایی تمام عمر
۲۸۴.....	مواجه شدن با ترس
۲۸۵.....	ترس واقعی نیست
۲۸۷.....	مغز باستانی ما
۲۸۹.....	شش هک مغز برای غلبه روی ترس
۳۰۴.....	هیجان بسیار ترسناک!
۳۰۶.....	برنامه عملی

فصل ۸: به دور بین لبخند بزنید..... ۳۰۷

۳۰۸.....	هیچ وقت نکته را از دست ندهید
۳۱۰.....	بایدها و نبایدهای ترن هوایی موفقیت
۳۱۷.....	با در نظر گرفتن انتها کار را شروع کنید
۳۱۹.....	کار درست را انجام دهید
۳۲۲.....	به شهامت خود اعتماد کنید
۳۲۶.....	پابند تصمیمات خود باشید
۳۲۹.....	"چرای" خود را فراموش نکنید
۳۳۰.....	به دنبال عالی بودن باشید
۳۳۲.....	برنامه عملی

پس‌گفتار..... ۳۳۳

۳۳۸.....	من به شما ایمان دارم
----------	----------------------

حرف آخر..... ۳۴۳

مقدمه



در تابستان ۱۹۸۹، در سن هجده سالگی من تبدیل به یک کارآفرین شدم. و این از روی علاقه نبود. برای من آن تابستان همانند تابستان بقیه هجده ساله‌ها شروع شد و تازه دبیرستان را به اتمام رسانده بودم و آماده می‌شدم که به کالج بروم.

برنامه من یا بهتر بگویم برنامه پدرم این بود که هشت سال در راهروهای تاریخی دانشگاه کالیفرنیا در لس آنجلس راه بروم و سرانجام یک درجه حقوق به دست بیاورم که پدرم آن را "ژتون غذا برای زندگی" می‌نامید. به نظر برنامه سرراستی می‌رسید: من مدرکم را می‌گرفتم، یک کار خوب با درآمد عالی پیدا می‌کردم و به زندگی ادامه می‌دادم. (در حقیقت پزشکی اولین انتخاب پدرم بود اما بعد از این که دید با دیدن کوچکترین مقدار خون غش می‌کنم بی خیال آن شد و بنابراین به سراغ مورد شماره ۲ لیستش رفت.)

در حقیقت، من همیشه می‌خواستم کاری غیرعادی و متفاوت از ساختار سنتی انجام دهم و از قبل برای زندگی ام ایده‌هایی داشتم که کار کردن برای دیگران جز آن‌ها نبود. اما پدرم در تمام زندگی‌ام من را برای برنامه‌اش آماده کرده بود و سرانجام بدون در نظر گرفتن عقیده مخالفم، درون این خط قرار گرفتم و آن تابستان آخرین چیزی که انتظارش را داشتم، یک مورد غیرمنتظره بود.

یک بعد از ظهر گرم، یکی از دوستان خوبم با پیشنهادی غیرعادی با من تماس گرفت و گفت: "برادرم این ویدئو را دارد که با هیجان آن را به اطراف می‌برد و می‌گوید که فوق العاده است و همه را برای دیدن آن دعوت کرده است و حتی پیتزا و نوشابه هم سفارش داده است!" خدای من پیتزا و یک فیلم احتمالا

برای سن بالا؟ به سرعت گفتم که "روی من حساب کن!"

لحظه گفتن "خدای من!"

به خانه دوستم رسیدم و مثل همیشه پیتزا و نوشابه ها در آن جا پیدا می شد. اما فیلم چطور؟ اصلا چیزی نبود که تصورش را داشتم.

برای بیست دقیقه نتوانستم چشمم را از روی صفحه بردارم. وقتی فیلم به اتمام رسید دیدم که بقیه دوستانم نیز به صفحه تلوزیون خیره هستند که نشان می داد انتظار چیز دیگری را داشتند اما کاملاً تحت تاثیر فیلم قرار گرفته بودند. ویدئو از شرکتی بود که پیشنهاد خرید سیستم های تصفیه آب خانگی با قیمت عمده و سپس فروش آن ها با قیمت خرده فروشی و سود کردن را می داد. در حقیقت این شانس برای وارد شدن به تجارت بود.

با خودم گفتم، یک لحظه صبر کن. می توانم آن را انجام دهم. این دقیقاً همان مسیری است که باید آن را دنبال کنم و به چیزی با ارزش برسم. باید کاری متفاوت را انجام دهم.

ایده درون ویدئو کاملاً من را تحت تاثیر قرار داد. حتی به عنوان یک نوجوان، تمایل زیادی داشتم تا فرصت هایی را ببینم که دیگران توانایی دیدن آن ها را ندارند. در تابستان که دوستانم در مک دونالد کار می کردند، من کار متفاوتی انجام می دادم و به سراغ کارهای متفاوتی مانند چمن زنی یا جمع کردن میخ ها در کارگاه های ساختمانی می رفتم و حتی برای پر کردن تحقیقات توسط غریبه ها در ایستگاه های اتوبوس کمیسیون می گرفتم. به سختی کار می کردم

اما درآمد مناسبی نداشتیم و خودم کارهایم را یاد می‌گرفتم.

ایده این که تجارت خود را داشته باشید چطور است؟ این که بتوانید آینده خود را کنترل کنید و محدود به حقوق ماهیانه و قوانین بی‌فایده نباشید چطور؟ عصیانگر درونم خود را نشان داد و بزرگ‌ترین چراغ دنیا را در ذهنم روشن کرد و بنابراین تصمیم گرفتم وارد این کار شوم.

هزینه ثبت نام و خرید تجهیزات، ۵۰۰۰ دلار بود و حتی فکر هم نکردم و به سرعت چکی برای کل مبلغ نوشتم و همه پس اندازی که از کارهای سخت به دست آورده بودم را خرج کرد. چند روز بعد، گاراژ خانه پدرم پر از فیلترهای آب بود و اصلاً نمی‌دانستم باید با آن‌ها چه کاری انجام بدهم، اما مهم نبود، بلکه مهم این بود که وارد تجارت شده بودم.

هنوز هم می‌توانم به یاد بیاورم که چگونه دیوانه شده بودم. درون گاراژ ایستاده بودم و دستانم را پشتم قرار داده بودم و به کوهی از سیستم‌های تصفیه آب نگاه می‌کردم و سرم را تکان می‌دادم. باید این آب فیلتر شده را شکست می‌دادم.

سپس، بعد از سه ساعت در تجارت، با اولین مشکل مواجه شدم: پدرم نمی‌توانست ماشینش را به درون گاراژ بیاورد.

او گفت، "این آشغال‌ها را از اینجا ببر."

"اما باید آن‌ها را کجا بگذارم؟"

"نظرت چیه که آن‌ها را بیرون ببری و بفروشی؟"

اکنون که دیگر انتخابی نداشتم، بعد از ۲۰ دقیقه به خیابان رفتم. البته هیچ وقت لباس پوشیدن اینقدر وقت نمی‌گرفت بلکه به دلیل احساس متفاوتی که داشتم ترجیح می‌دادم دیرتر به سراغ کارم بروم زیرا عصبی شده بودم. در هر صورت نفس عمیقی کشیدم و شروع به کار کردم و از خانه همسایه‌ها شروع کردم.

خودم را مجبور کردم تا به درب خانه‌ها بروم و زنگ بزنم. هر کسی که جواب می‌داد، باید سخنرانی عالی من درباره آب بهتر را می‌شنید. به آن‌ها می‌گفتم، "در آشپزخانه خود دیگر جرم‌های آب را نمی‌بینید. باور می‌کنید که چنین چیزی وجود دارد؟"

اولین روز کارم بسیار طولانی بود. هر دری که باز می‌شد، من تاکتیک جدیدی را امتحان می‌کردم. بعضی مواقع آن‌ها را از آب کثیفی که به خانواده خود می‌دادند می‌ترساندم. بعضی وقت‌ها نیز تصویر دنیایی از آب تمیز و بدون محدودیت را به جلوی چشم آن‌ها می‌آوردم. بعضی مواقع از مهربانی استفاده می‌کردم و بعضی مواقع خشن می‌شدم و بعضی مواقع سعی می‌کردم از آمار برای متقاعد کردن آن‌ها استفاده کنم. هر تکنیک فروشی که قبلاً استفاده کرده بودم را به کار می‌بردم و کاملاً خود را متعهد کرده بودم و روی این فروش متمرکز بودم. حتی وقتی به نظر می‌رسید که دیگر راهی وجود ندارد، بازهم تسلیم نمی‌شدم. باین حال در پایان روز هیچ فروشی نداشتم.

باورم نمی‌شد! چطور چنین اتفاقی افتاده بود؟ در ابتدای روز ۴۰ فیلتر آب در گاراژ پدرم داشتم و در انتهای روز بازهم همان ۴۰ تا فیلتر آب در آن‌جا بودند.

وقتی شب پدرم مجبور شد ماشینش را بیرون از گاراژ پارک کند، متوجه شدم که به دردسر بزرگی افتادم.

از آن بدتر، این اولین باری بود که فکر می‌کردم در این تجارت موفق می‌شوم. شاید حق با پدرم بود و کالج و کار خوب مسیر درست بود.

در حالی که استرس داشتم و مقداری هم از پدرم می‌ترسیدم، کاری را انجام دادم که هر تاجر نوجوان دچار شکستی انجام می‌داد: به مادر بزرگم زنگ زدم. من بدون مادر بزرگ شده بودم و پدرم نیز نمی‌توانست جای مادر را پر کند زیرا او شخصیتی از نوع "گریه نکن یا کاری می‌کنم که دلیلی برای گریه کردن داشته باشی" داشت. اگر فیلم "غلاف تمام فلزی" استنلی کوبریک را دیده باشید، باید بدانید که بزرگ شدن من در آن خانه مانند زندگی در گروهان گروهان هارتمن بود.

با این حال مادر بزرگم مانند نقطه آرامشی درون یک طوفان بود و زنی در زندگی‌ام بود که به من کمک کرد تا به شخصیت کنونی‌ام تبدیل شوم. او عشقی بدون شرطی که نیاز داشتم را به من داد و فکر می‌کرد که من فوق‌العاده هستم و در شرایط سخت با یک لبخند و صدا زدن مهربان من، باعث آرامشم می‌شد.

این مادر بزرگم بود که درباره پول به من یاد داد و به من کمک کرد تا اولین حساب بانکی‌ام را باز کنم و با کمک او بود که یاد گرفتم چگونه پس‌انداز کنم و "آن را بزرگ‌تر کنم".

ترن هوایی کارآفرینی □ ۱۳

همه این‌ها باعث شده بودند که مادر بزرگام اثر بزرگی روی من داشته باشد. با این حال او مشتری آسانی بود یعنی در همان اولین تلاش برای خرید فیلتر آب، او همان کاری را انجام داد که من نیاز داشتم: من با او تماس گرفتم و یک قرار ملاقات ترتیب دادم.

در این ملاقات، یک سخنرانی عالی برای "یک گالن آب پاکیزه در ازای یک پنی" انجام دادم. اما قبل از این که بتوانم کار را تمام کنم، مادر بزرگم صحبت‌م را قطع کرد:

"به نظر عالی می‌رسد عزیزم، پس یکی بر می‌دارم."

سعی کردم متعجب به نظر نرسم. آیا او واقعا تصمیم گرفته بود یکی بخرد؟ سپس ادامه دادم و شروع کردم توضیح دادن درباره این که مدل ساده کاربرد زیادی ندارد و بهتر است که بهترین مدل را بخرد یعنی مدلی که در زیر سینک وصل می‌شد. در این حالت دیگر نیازی به یک محفظه روی کابینت نبود و همیشه آب پاکیزه در دسترس بود.

او پرسید، "اما خوب چه کسی باید آن را نصب کند؟ می‌دانی که نمی‌توانم از پدر بزرگت بخواهم آن را نصب کند زیرا هیچ وقت کار را به انتها نمی‌رساند." من نیز پاسخ دادم، "مشکلی نیست مادر بزرگ. من آن را برای شما نصب می‌کنم."

او نیز پاسخ داد، "باشه عزیزم، من همانی را بر می‌دارم که پیشنهاد دادی." با این چند کلمه، من اولین فروش خودم را انجام دادم و به علاوه بعد از آن

توانستم مشتری را قانع کنم تا محصول گرانتر را خریداری کند.

در حالی که مادر بزرگم به آشپزخانه می‌رفت، من هم کار نصب را شروع کردم و کمتر از یک ساعت بعد، یک فیلتر آب را فروخته بودم و یک مشتری جدید داشتم.

اکنون که موفق شده بودم، همان کاری را کردم که فروشندگان موفق بعد از یک فروش انجام می‌دهند: تقاضای ارجاع کردم.

این کار آسان بود و مادر بزرگم در یک جامعه بازنشستگان بود که بیش از ۵۰ عضو داشت که در آن افرادی مهربان و عالی بودند که همه آن‌ها از دیدن نوه عالی مادر بزرگم خوشحال می‌شدند. آیا آن‌ها نیز فیلتر آب می‌خواستند؟ البته که می‌خواستند و البته که همان مدلی را می‌خواستند که مادر بزرگم داشتم.

در زمان بسیار کوتاهی، همراه با مادر بزرگم به سراغ خانه‌ها می‌رفتیم و توانستم هجده فیلتر آب دیگر را در ساختمان او بفروشم. عالی بود و هیجان کارآفرینی را در من ایجاد کرده بود!

به خاطر این موفقیت روی ابرها راه می‌رفتم و به خاطر همین فیلترهای آب بیشتری سفارش دادم تا جایی که بزرگ‌ترین مشکل من جا دادن آن‌ها در خانه بود. می‌توانستم به دانشگاه بروم (یعنی همان موضوع وکیل شدن) و پدرم را خوشحال نگه دارم و در عین حال، امپراتوری فیلتر آبم را نیز بسازم.

چند روز بعد از این فروش عالی، مادر بزرگم برای تعطیلات به هاوایی رفت و من نیز به کالج رفتم. یک روز صبح هنگام صرف قهوه برای صبحانه، تلفنی از

یکی از همسایه‌های مادر بزرگم به من شد که در طبقه اول و پایین واحد مادر بزرگم زندگی می‌کرد.

به نظر می‌رسید که مشکل خیلی بزرگی به وجود آمده است.

همسایه توضیح داد که در حالی که در اتاق نشیمن نشسته بودند و "چرخ شانس" را نگاه می‌کردند، متوجه شدند یک قطره کوچک از سقف بالا سر آنها به پایین افتاده است. بعد از چند دقیقه این قطره به یک جریان تبدیل شد و سیلی از سقف به راه افتاد و بنابراین همسایه با مسئول ساختمان تماس گرفت و به طبقه بالا آمدند و دیدند کل آپارتمان پر از آب است.

خانه مادر بزرگم را آب گرفته بود.

فرش‌ها، مبلمان، دیوار، کتاب‌ها، و هر چیز دیگری کاملاً خراب شده بودند و آن خانه به یک فاجعه کامل تبدیل شده بود. منبع این آب چه بود؟ فیلتر آب عالی که نصب کرده بودم.

خیلی ترسیده بودم زیرا فیلتر آب مقصر ماجرا بود و بنابراین شروع کردم به آماده کردن مکالمه‌ای با شرکت سازنده فیلتر آب. چه شرکت بی مسئولیتی بود که اجازه داده بود فیلترهای معیوب وارد خانه قربانیان بی‌گناه شوند.

اما قبل از تماس گرفتن، وضعیت بد تر شد. به نظر می‌رسید که آب گرفتن خانه نتیجه فیلتر مشکل‌دار نبود. یک لوله‌کش در کمتر از یک دقیقه نتیجه گرفته بود که شخصی که فیلتر آب را نصب کرده است، یک اشتباه آماتوری داشته است و واشر چرمی مهمی را برعکس بسته است.

مسلم است که این اشتباه آماتوری از طرف من بود یعنی همان نوع عالی و بدون نقص مادر بزرگم.

این کاملاً تقصیر من بود و مسلماً به غیر از خانه مادر بزرگم، قرار بود که در هجده واحد دیگر نیز اتفاق بیفتد زیرا همه آن فیلترهای فروخته شده را نیز نصب کرده بودم. این بدان معنی بود که قبل از ترک خانه و آمدن به کالج، هجده بمب ساعتی را درون خانه دوستان مادر بزرگم کار گذاشته‌ام.

اما در آخر، این من نبودم که این بمب‌ها را خنثی کردم بلکه مادر بزرگم با آن لوله‌کش به سراغ تک تک خانه‌ها رفتند و فیلترهای آب را به درستی نصب کردند. بعداً از پدر بزرگم پرسیدم که چقدر به آن‌ها بدهکار هستم. او به سادگی پاسخ داد، "این را به عنوان مشارکت ما در هزینه کالج در نظر بگیر."

با این که هیچ وقت کالج "رسمی" را به اتمام نرساندم، اما اکنون که به عقب نگاه می‌کنم می‌بینم که آن پول به خوبی صرف آموزش من در مدرسه کارآفرینی شکست خوردن شد.

خدا را شکر که پدر بزرگ من آنقدر باهوش بود که به این شکل با مسئله برخورد کند. به همین خاطر توانستم از جا بلند شوم، خودم را بتکانم و به کار فروش فیلتر آبم ادامه دهم.

این داستان برای زمان‌های خیلی دور بود. اما حتی اکنون نیز که دارم این داستان را به شما می‌گویم، می‌توانم آن را همانند یک فیلم در جلوی چشمانم ظاهر کنم. به خاطر می‌آورم که چه احساسی داشتم یعنی هیجان دیدن یک فرصت عالی و لذت کشف چیزی که کاملاً منطبق با شخصیت و انگیزه درونی

من برای انجام کاری متفاوت از دیگران بود.

هیجان و ترس و استرس برداشتن اولین قدم و سرمایه‌گذاری پولی که به سختی به دست آورده بودم و ترسی که از شکست داشتم را هنوز هم به خاطر می‌آورم.

هیجان رسیدن اولین محموله محصولاتم و دلسردی که پیدا کردم را به خاطر می‌آورم.

احساس خوش بینی که همه از من خرید خواهند کرد و احساس دل ضعفه در زمانی که همه پاسخ "نه" دادند، احساس عالی اولین فروشم (حتی با این که خریدار مادر بزرگم بود) و هیجان فروش‌های بعدی را به خاطر می‌آورم.

و البته هیچ وقت شرم، خجالت و تلاش برای غلبه روی شکست در اثر آب گرفتن خانه مادر بزرگم را از خاطر نمی‌برم.

تابستانی که در آن به صورت تصادفی به یک کارآفرین تبدیل شدم، من را به بالا و پایین برد و احساسی همانند یک ترن هوایی به من داد. با این حال من کاملاً به صندلی خودم چسبیده بودم و از ترن هوایی جدا نشدم.

بدون در نظر گرفتن همه بالا و پایین‌ها و پیچ‌ها، خیلی زود متوجه شدم که نمی‌توانم به شکل دیگری زندگی کنم. وقتی به سراغ ماجراجویی‌های تجاری دیگری رفتم (و البته بسیاری از آن‌ها ناموفق بودند)، چیزی را یاد گرفتم که همه دارندگان تجارت می‌دانند: تجارت به همین شکل است. این همان ذات تجارت است که می‌تواند یک سواری ترسناک، هیجان انگیز و کاملاً اعتیادآور

باشد.

منابع موفقیت

مصاحبه‌ای که در مجله Success داشتم را گوش دهید که در آن درس‌هایی را توضیح داده‌ام که در مسیر طولانی کارآفرینی خودم یاد گرفتم. برای دسترسی به آدرس زیر مراجعه کنید:

RollerCoasterBook.com/Resources

اکنون زمان سواری است

همین زمانی که در حال خواندن این کتاب هستید، بهترین دوره زمانی در کل تاریخ انسان است. هیچ وقت زندگی انسان به این خوبی نبود و هیچ وقت نیز به این خوبی نخواهد شد.

این حرف من اغراق نیست و آن را از خودم نساخته‌ام. مجله Success به گونه‌ای طراحی شده است که بیشترین خدمات را به کارآفرینی داشته باشد، یعنی ما هر روز وقت خود را صرف مطالعه چشم‌اندازهای مالی و تجاری می‌کنیم و به بهترین و روشن‌ترین ذهن‌های تجاری دنیا دسترسی داریم و آخرین اخبار تجاری، برنامه‌های مطبوعاتی، کتاب‌های چاپ شده و اطلاعات مختلف را بررسی می‌کنیم. در حقیقت ما روی بزرگ‌ترین آرشیو موفقیتی نشستیم که در تاریخ تجارت جمع‌آوری شده است.

با داشتن این پس‌زمینه، خلاصه حرف من این است:

همین الان

برخلاف کل تاریخ انسان

بهترین زمان است!

ولی باید عجله کنید!

برای مدت زمان طولانی، همه چیز بر علیه کارآفرین‌های جدید بود. برای دهه‌ها، تنها آن‌هایی که در برج‌های عاج سازمان‌های بزرگ بودند به اصول پایه موفقیت در تجارت دسترسی داشتند و مواد خام و منابع مورد نیاز برای ایجاد محصولات را کنترل می‌کردند و پول و استعداد را تحت نظر خود داشتند و فضای فروشگاه‌ها، کشتی‌ها، قطارها و کامیون‌ها مورد نیاز برای محصولات را کنترل می‌کردند و به همین صورت کنترل همه رسانه‌ها و روش‌های مختلف بازاریابی از روزنامه‌ها و مجله‌ها تا رادیو و تلویزیون را در دست داشتند.

یعنی این یک بازی بود که قوانین آن را این شرکت‌ها می‌ساختند و بنابراین همیشه پیروز بودند.

اما آن بازی عصر صنعتی بود که اکنون دیگر به پایان رسیده است.

ما به نقطه‌ای فوق العاده در تکنولوژی رسیده‌ایم که باعث شده است تمام آن برج‌های عاج از پایه شروع به لرزش کنند و همه این نقاط کنترل که زمانی در دست چند شرکت محدود بودند، اکنون توسط تکنولوژی آزاد شده‌اند و در اختیار کارآفرین‌های زیادی هستند. بنابراین اکنون که کنترل در دستان افراد جاه طلب بسیار زیادی است که ایده‌ها و اهداف جالبی دارند، میدان بازی کاملاً صاف و آماده شده است و کل بازار دنیا عملاً در نوک انگشتان همه قرار دارد. و هزینه آن بسیار جذاب است.

در دهه گذشته، ثروت جهانی به اندازه ۶۹ درصد بهبود پیدا کرد. تنها در سال ۲۰۱۳، تعداد میلیونرها افزایش ۲ میلیون نفری داشت. گزارشی که توسط دلویتی^۱ به تازگی منتشر شده است، پیش‌بینی می‌کند تعداد میلیونرها تا سال ۲۰۲۰ دو برابر شوند.

اما وضعیت کنونی نشان می‌دهند که این گزارش اشتباه است. تخمین آن‌ها بیش از حد کم بود و تعداد میلیونرهای جدید با شیب زیادی در حال افزایش است. در طول تاریخ هیچ وقت چنین فرصتی نبود تا یک شخص متوسط بدون هیچ امتیاز اجتماعی خاصی، تحصیلات و آموزش ویژه‌ای، ثروت قبلی یا داشتن پارتی بتواند به فرصت‌های نامحدود و ثروت و فروانی مالی دسترسی داشته باشد و به جامعه میلیونرها ملحق شود.

فکر می‌کنید همه این میلیونرها چه ویژگی مشترکی دارند؟

تقریباً همه آن‌ها کارآفرین هستند مانند شما.

زمان تصمیم‌گیری

اولین لحظه ترن هوای کارآفرینی، همین الان است که با یک انتخاب شروع می‌شود یعنی کاری که تنها خود شما می‌توانید انجام دهید.

شما الان باید برای سوار شدن به ترن هوایی بلیط خریداری کنید و انتخاب کنید تا از لحظه استفاده کنید و از آن لذت ببرید یا این که برگردید و از آن جا

دور شوید. انتخاب شما کدام خواهد بود؟

قبل از گرفتن تصمیم، از شما می‌خواهم چیزی را تصور کنید. یعنی ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ سال از اکنون جلوتر رفته‌اید و با نوه خود بازی می‌کنید و او را روی پای خود نشانده‌اید. او به اطراف خانه شما نگاه می‌کند و سپس با چشمان باز شده از شما سوال می‌کند، "کار شما چیست؟ چگونه توانستید چنین خانه‌ای را به دست بیاورید؟" سپس پاسخ می‌دهید، "زمانی بود که در یک نقطه بحرانی از زندگی‌ام بودم یعنی زمانی که عصر صنعتی به پایان رسیده بود و عصر اتصال شروع شده بود ..."

این جمله را چگونه به اتمام می‌رسانید؟

آیا می‌خواهید بگویید، "من از مزیت وجود یک لحظه عالی در تاریخ استفاده کردم و انتخاب‌هایم باعث شدند تا بتوانم به یک زندگی عالی و پر از فراوانی و ثروت برسم."

یا این که می‌خواهید بگویید، "من این لحظه عالی را از دست دادم و کاری برای استفاده از آن انجام ندادم و بنابراین این لحظه گذشت و به همین خاطر است که در این شرایط گیر افتاده‌ام."

هیچ وقت این لحظه فوق العاده را از دست ندهید و با من سوار ترن هوایی شوید.

افرادی هستند که این فرصت‌ها را تشخیص می‌دهند و می‌ایستند و شروع به کار می‌کنند. پس چرا شما نمی‌خواهید جز این افراد باشید؟

انسان‌هایی به مراتب کم‌هوش‌تر، با قابلیت و استعداد کمتر از شما می‌توانند بایستند.

انسان‌هایی با آموزش کمتر و مکان اجتماعی پایین‌تر یا اتصال‌های خانوادگی ناچیز توانستند متوجه چنین لحظه‌عالی شوند.

حتی افرادی که به اندازه شما خوب، مهربان و سخاوتمند نبودند نیز شروع به کار کردند.

انسان‌هایی اطراف شما هستند که قبل از این که متوجه شوید به میلیونر تبدیل می‌شوند. پس چرا شما نباید جز آن‌ها باشید؟ شما نیز می‌توانید یکی از این میلیونرها باشید. پس چه چیزی مانع شما می‌شود؟

آیا دوستان، خانواده، همکاران، کسانی که از شما متنفرند، کسانی که به شما شک دارند و افراد دیگری که خودشان نمی‌توانند چنین کاری را انجام دهند و بنابراین نمی‌خواهند شما نیز بتوانید آن‌ها را انجام دهید هستند که شما را عقب نگه داشته‌اند؟

یا خودتان باعث توقف خود شده‌اید؟ شاید هم ترستان از عدم امنیت مالی یا کم بودن زمان و پول است؟ یا شاید هم صدایی درون سرتان است که می‌گوید هیچ وقت نمی‌توانید موفق شوید.

اکنون زمان بزرگ‌ترین فرصت شما رسیده است و من در اینجا هستم تا مطمئن شوم که آن را از دست نمی‌دهید و به شما کمک کنم تا به بالاتر از شک‌های خود برسید و این فرصت ایده‌آل را بیاپید. شاید شخصا شما را

شناسم، اما می‌دانم که قادر هستید یک کارآفرین عالی باشید. می‌پرسید از کجا می‌دانم؟ به دلیل این که همه ما توانایی تبدیل شدن به یک کارآفرین عالی را داریم. در واقعیت ما همگی به شکل یک کارآفرین زندگی را شروع کردیم و بنابراین این کتاب نیز به شما کمک می‌کند تا آن را درون خود پیدا کنید و از روح قدرتمند و متکی به خود درونتان استفاده کنید.

می‌خواهم درباره چیزی بگویم که برای شما، خانواده‌تان، و آینده‌ای که دارید امکان‌پذیر است به شرطی که قدم در این ترن بگذارید. به علاوه باید درباره پیچ‌ها و چرخش‌های درون مسیر هشدار دهم. با این حال یاد می‌گیرید که چگونه این سختی‌ها را دوست داشته باشید زیرا آن‌ها هستند که باعث می‌شوند ترن‌سواری شما جذاب و هیجان‌انگیز شود. در ضمن تعدادی مهارت مهم نیز یاد می‌گیرید که با استفاده از آن‌ها می‌توانید این ترن را به یک راکت تبدیل کنید که شما را به ماه می‌رساند یعنی به مراتب فراتر از چیزی که رویایش را داشتید.

می‌دانم که اگر هم اکنون ایده‌ای که درباره آن صحبت می‌کنم را نداشتید این کتاب در دست شما نبود. ما به سمت استعدادها، پتانسیل درونی و سرنوشت خود جذب می‌شویم. حتی اگر درباره آن‌ها آگاه نباشید، به صورت ناخودآگاه در مسیر قرار می‌گیرید. ظاهر شدن این کتاب در دستان شما نیز به همین دلیل است و تصادفی در کار نیست و شما هستید که می‌خواهید به زندگی رویایی خود برسید.

این کتاب چه کاری انجام می‌دهد؟

باور دارم که ما همگی ریشه‌هایی برای کارآفرین شدن داریم اما این بدان معنی نیست که سوار شدن به این ترن هوایی بدون چالش است. دلیل حرفم این است که آن را تجربه کردم و هر روز آن را می‌بینم.

افراد زیادی را دیدم که در کارشان تقلای بی فایده می‌کردند زیرا کسی نبود که به آن‌ها بگوید چه کاری را باید انجام دهند. به همین صورت تجارت‌های زیادی را دیدم که با این که باید موفق می‌شدند اما به دلیل نداشتن شفافیت و پشتیبانی که برای ماندن در مسیر و مسلط شدن روی ترن نیاز داشتند، از بین رفتند.

اما اکنون این وضعیت به اتمام می‌رسد.

این کتاب قرار است به شما یاد بدهد چگونه با موفقیت سوار ترن هوایی کارآفرینی شوید. اگر کارم در این کتاب را به درستی انجام داده باشم، در انتهای آن باید سه اتفاق بیفتند:

✓ به مراتب سرسخت‌تر می‌شوید. من کاملاً به حرف زدن مستقیم و سراسر اعتقاد دارم. اولین چیزی که به عنوان یک کارآفرین باید بدانید، این است که باید از مسیر پیش رو و از خودتان چه انتظاراتی داشته باشید. بنابراین می‌خواهم کاری کنم تا در برابر رد شدن، افکار و مسائل منفی و شک مقاوم شوید و بتوانید با آن‌ها در مسیر خود مواجه شوید و بدون این که عقب بکشید، در چشمانشان خیره شوید.

ترن هوایی کارآفرینی □ ۲۵

✓ برای این سواری کاملاً مجهز می‌شوید. کارآفرینی می‌تواند سواری هیجان انگیزی باشد، اما باید بدانید که در دنیای واقعی رخ می‌دهد و بنابراین به مهارت‌های واقعی نیاز دارید که می‌توانند از فروش تا سرپرستی و خلاقیت ادامه پیدا کنند و بنابراین برای چگونگی انجام کار، باید دوره‌های سریعی را ببینید.

✓ بیش از همیشه اعتماد به نفس داشته باشید. همه کار را با ترس شروع می‌کنند و به خود شک دارند و زانوهایشان در مسیر زخم می‌شود. این اتفاق برای همه می‌افتد. اما مسئله این است که همه کمکی که شما دارید را دریافت نمی‌کنند و به علاوه شما قابلیت انجام کارهایی به مراتب بیش از چیزی که تصور می‌کنید را دارید و زمانی که کتاب را به اتمام برسانید، آن را کاملاً باور خواهید داشت.

بنابراین بلیط ترن هوایی را خریداری کنید، از راهرو عبور کنید و سوار شوید و در صندلی کنار من بنشینید زیرا قرار است سواری برای کل زندگی شما داشته باشیم.

به ترن هوایی کارآفرینی خوش آمدید.

آماده هستید؟

خیلی خوب، لبخند بزنید و دستان خود را در هوا رها کنید...

... و ج-ی-غ بکشید!

منابع موفقیت

هشت اشتباهی که اغلب کارآفرین‌ها انجام می‌دهند و چگونگی دوری از آن‌ها. به رایگان می‌توانید آن را از آدرس زیر دریافت کنید:
RollerCoasterBook.com/Resources

تجارت، چه چیزی نیاز است؟



عشق باعث چرخش دنیا نمی‌شود بلکه عشق باعث می‌شود تا چرخش دنیا با ارزش شود.

-فرانک پی. جونز

وقتی به سراغ ترن هوایی درون هر پارکی بروید و به سمت چپ و راست خود درون صف نگاه کنید، معمولا این را می‌بینید: یک بچه عصبی که پشتش را به یک مورد خط دار کرده است.

هر خط روی این مورد نشان دهنده یک اینچ است و همیشه یکی از این خط‌ها مهم‌تر از بقیه است زیرا قد مورد نیاز برای سوار شدن به ترن هوایی را نشان می‌دهد.

برای رسیدن به این خط، یک بچه باید تقریباً هر کاری انجام دهد. سعی کند خودش را بالاتر بکشد، نفسش را نگه دارد، کفشش را با چیزی پر کند، موهایش را بالا بدهد و هر کار دیگری که بتواند باعث شود مقدار کمی قدش بلندتر شود.

اکنون این بچه با تمام تلاش‌هایش منتظر نتیجه است یعنی آیا قدش همان مقدار مورد نیاز است یا خیر و در نتیجه آیا از نظر فیزیکی می‌تواند در برابر چرخش‌ها و سقوط آزاد و شتاب گرانشی و جیغ‌هایی که می‌شنود دوام بیاورد یا این سواری برای او ناامن است؟

چه باور کنید و چه باور نکنید، برای سفر کارآفرینی شما نیز دقیقاً همین اتفاق می‌افتد یعنی قبل از غوطه ور شدن در کار و همان زمانی که خود را ارزیابی

ترن هوایی کارآفرینی □ ۲۹

می‌بینید که آیا توانایی دوام آوردن در این سفر را دارید یا خیر. و با این که هیچ مرجعی نیست که بتواند تعیین کند که آیا قد لازم را دارید یا خیر، اما بازهم مورد مهمی وجود دارد.

برای این سواری وحشی، قد شما مهم نیست.

بلکه عشق مهم است.

فرانکلین پی. جونز راست می‌گفت، "عشق همان چیزی است که باعث ارزش پیدا کردن دنیا می‌شود." آنقدر عشق عنصر مهمی برای این سواری است که اگر آن را ندارید، بهتر است کاملاً بی خیال سواری شوید.

ستاره‌های راک، متخصصان تجارت و هر شخص موفق که در همه شماره‌های Success با او مصاحبه شده است این را می‌دانند: اولین و مهم‌ترین عامل در ساخت یک تجارت موفق این است که باید عاشق آن باشید.

اولین و مهم‌ترین عامل در سافت یک تجارت موفق، این است که باید عاشق آن باشید.

اما چرا عشق تا این حد مهم است؟ و چگونه باید آن را پیدا کرد؟

این همان جایی است که سواری شروع می‌شود.

پیدا کردن مهمترین مورد

بدون در نظر گرفتن شروع ناموفق من به عنوان یک فروشنده فیلتر آب،

سرانجام تجارت‌م را به یک تجارت ۵ میلیون دلار در سال رساندم. دیگر فروش درب به درب را متوقف کردم، کارم را از گاراژ پدرم به مکان دیگری منتقل کردم و فضایی اداری ۸۰۰۰ فوت مربعی را در یک پارک تجاری کلاس A در پلیسنتون کالیفرنیا اجاره کردم که درون این دفتر، یک مرکز ارائه بزرگ با استیج، نور و سیستم صدای داخلی قرار داشت.

در سن نوزده سالگی، که اولین فروش خودم را داشتم، به درآمد ۲۰،۰۰۰ دلاری در ماه رسیدم.

اما وقتی درآمد افزایش پیدا کرد، در عوض مسئولیت‌های بیشتری به گردن من افتادند. قرارداد فضای کاری کاملاً محکم بود و بنابراین باید به رشد تجارت‌م ادامه می‌دادم تا بتوانم از پس هزینه‌های آن بر بیایم. البته راهی نبود که بتوانم همه فروش‌م را خودم انجام دهم و بنابراین باید افراد جدیدی را استخدام می‌کردم تا از طرف من کار فروش را انجام دهند.

بنابراین باید در ماه بعدی می‌توانستم چند نفر را جذب کنم. انتهای آن ماه خیلی سریع رسید و من هنوز کسی را جذب نکرده بودم. اما حتی وقتی چند ساعت هم از زمان مشخص شده فاصله داشتم، بازهم نگران نبودم زیرا بعد از فاجعه آب گرفتن آپارتمان، تجارت‌م آنقدر خوب پیشرفت کرده بودم که باعث شده بود اعتماد به نفسم خیلی بالا رود و بنابراین نگران نبودم و فکر می‌کردم برای انجام این کار به دنیا آمده‌ام.

آن روز بعد از ظهر، من ارائه گروهی آخرم را انجام دادم و مانند همیشه وضعیت آن به صورت "نزدیک بود" به اتمام رسید. تقریباً همه افراد درون سالن آماده