

دیوانگان ثروت آفرین

جدیدترین اثر نویسنده ی کتاب پر فروش اثر مرکب (دارن هاردی)

چگونه ترسیم سوار قطار وحشت کار آفرینی شویم؟

درباره ی کتاب دیوانگان ثروت ساز :

کتاب "دیوانگان ثروت ساز" اصول زندگی در دوران جدید است. دورانی که در آن از عصر انبوه سازی صنعتی خبری نیست و وعده ای داده نشده که برای اشخاص، امنیت شغلی و به تبع آن امنیت زندگی فراهم آورد. به نوعی بازگشته ایم به یک قرن قبل جایی که در آن چندان از استخدام های انبوه و جامعه ی حقوق بگیر خبری نبود و نه از کار بدون ریسک با حقوق سرمایه. مسئولیت زندگی به معنای واقعی و عیان بر دوش خودمان بود و این ماییم که گلیم زندگی مان را آب بیرون بکشیم. باید نه مثله پدران که مثل پدر بزرگان مان و ای بسا پدران پدر بزرگان مان زندگی کنیم که در آن هر فرد، خودش یک کارفرما و کار آفرین بود و امنیت زندگی خود و خانواده اش را برعهده داشت. تکنولوژی بار دیگر ما را به همان عصر کشانده و از حباب عصر صنعتی فاصله مان داده. در این میان تنها کسانی موفق خواهند بود که فنون زندگی در اثر جدید را بدانند و به کار بینند و فکر نکنند که آسمان همیشه این رنگی است. حالا قرار است هر کداممان کار آفرین باشیم و کار آفرینی با تشبیه دارن هاردی، شبیه سوار شدن بر قطار وحشت شهر بازی هاست که در نهران، ریسک شیرینی در خود دارد و اوج و فرودهایش همان ساختن مفهوم حقیقی و قهرمانانه ی زندگی برای هر فرد است.

دارن هاردی نویسنده ی کتاب اثر مرکب این بار در کتاب سال ۲۰۱۵ خود فنون زندگی در دوران جدید را با هوشمندی و در قالب مسیر پریپیچ و خم کار آفرینی و داستان های واقعی و جذاب آن به ما نمایانده است. چه کار آفرین باشید چه کارمند کتاب هاردی، کتاب راهنمای شما در زندگی حرفه ای ست. شما مسافر این دوران هستید و این کتاب هم فنون یک زندگی سرشار و موفق را در همین دوران به شما نشان می دهد. پس این شما و این هم کتابی سراسر خواندنی.

"همه ی انسان ها کار آفرین هستند وقتی ما در غار زندگی می کردیم همگی برای خودمان کار می کردیم،

غذای ما را پیدا می کردیم، خودمان را سیر می کردیم، تاریخ بشریت این گونه آغاز شد.

وقتی تمدن به وجود آمد این ویژگی را سرکوب کردیم. به کارگر تبدیل شدیم چون به ما القا کردند "شما

کارگر هستید" فراموش کردیم ما کارآفرین هستیم"

مقدمه:

قبلا امکان نداشت یک آدم متوسط بدون امتیاز خاص، تحصیلات ویژه، آموزش، ثروت قبلی یا ارتباطات

موقعیت های نامحدود و فراوانی اقتصادی داشته باشد ولی الان می شود.

اولین نقطه ی قطار وحشت کارآفرینی همین الان است و این یک انتخاب خواهد بود انتخابی که بر عهده خودتان است.

می توانید یکی از میلیونرهای جدید شوید چی مانعتان می شود؟ دوستان تان؟ خانواده تان؟ همکارانتان؟ یا

شاید خودتان مانع هستید؟ ترس یا نداشتن امنیت مالی مانعتان است؟ نداشتن پول یا زمان کافی چگونه؟

یا شاید صدایی در سرتان می پیچد و مدام می گوید که شما هیچ وقت موفق نمی شوید؟

همه ی ما می توانیم کارآفرین باشیم. این کتاب آموزش راندن قطار وحشت کارآفرینی است.

"عشق کار دنیا را پیش نمی برد، عشق چیزی ست که ادامه ی مسیر را ارزشمند می کند"

فرانکین پی جونز

فصل اول : قدی که احتیاج است

اولین و مهم ترین عامل در ساخت کسب و کار موفق این است که باید عاشق باشید.

اگر عشق نباشد، هیچ چیز نخواهد بود. یا آن را دوست بدار یا چیز دیگری را !!!

اگر دیوانه وار عاشق کارتان نباشید، موفق نمی شوید، تسلیم می شوید و هیچ کس مقصرتان نمی داند.

قبل از همه باید علاقه مان را در کسب و کار پیدا کنیم.

نمی توانی علاقه ات را پیدا کنی؟؟ زیر صندلی ماشین ات را گشته ای؟ پایین کوسن های مبل خانه ات

را؟ زیر تخت چگونه؟ یعنی چی که نمی توانی علاقه ات را پیدا کنی ؟؟؟؟؟؟؟

علاقه چیزی نیست که پیدا کنید یا کشف کنید، علاقه از قبل در وجودتان است. علاقه مثل جریان برق

است. در کلید لامپ همیشه آن جاست.

چهار کلید روشنایی برای روشن کردن علاقه تان وجود دارد که در سر و قلب تان هستند. نه در زیر کوسن های مبل.

کلید شماره ی یک: در مورد کاری که می کنید علاقه به خرج دهید.

علاقه تان را نسبت به کاری که انجام می دهید بیش از حد رمانتیک نکنید این کار قرار است ۹۵ درصد

مواقع برای ما ناخوشایند باشد اما آن ۵ درصد دیگر خیلی محشر است.

کلید شماره ی دو: در مورد دلیل انجام یک کار علاقه به خرج دهید.

من که کاری انجام می دهم را دوست ندارم ولی مطمئناً دلیل انجام اش را دوست دارم. جدی می گویم چیزی که مجبور به انجام اش هستم اغلب مواقع به درد نخور است، فرودگاهها، تاکسی ها، قرارهای ملاقات، موعد تحویل کاری و.....

ولی من دوست دارم نور امید، موفقیت و فراوانی را در جامعه ای ایجاد کنم که پراست از تاریکی، ترس و قحطی و.....

این همان چیزی است که هر صبح از خواب بیدارم می کند. هرچه قدر هم کاری که آن روز باید انجام دهم سخت و دردناک باشد.

کلید شماره ی سه: در مورد شیوه ی انجام یک کار علاقه به خرج دهید.

این کلید را خیلی دوست دارم چون نسبت به بقیه کلید ها چالش بیش تری دارد. علاقه نشان دادن به کاری که می کنید یا دلیل انجام اش کار راحت تری هست. ولی علاقه نشان دادن به شیوه ی انجام کار ناخوشایندترین کارها چطور؟؟؟؟ راحت نیست.

کلید شماره ی چهار: در مورد این که برای چه کسی کار می کنید علاقه به خرج دهید.

مارتین لوتر کینگ: "اگر چیزی را پیدا نکرده اید که حاضر باشید برای اش جان دهید به درد زندگی نمی

خورید"

اگر خیلی ساده تمرکز ذهن تان را روی این مساله بگذارید که با آنچه انجام می دهید و دلیل و شیوه ی

انجام اش به چه کسی خدمت می کنید خیلی زود علاقه تان به وجود می آید. کلید روشن می شود و کل

فرآیند معنای بهتری پیدا می کند.

حالا که به علاقه تان پی بردید باید علت مبارزه تان را پیدا کنید

یکی از بهترین روزهای زندگی تان می تواند روزی باشد که علت مبارزه تان را پیدا می کنید. وقتی به

خودتان می گوئید "خسته شدم دیگر کافی ست." و می ایستید و مقابله می کنید.

پس شما را با این ایده به چالش می کشم: برای چی حاضرید مبارزه کنید؟

هر روز عامل تحریک قلبتان را پیدا کنید تا کمی عمیق تر و طولانی تر جلو بروید. سخت تر مبارزه کنید.

برای چی مبارزه می کنید؟؟

دیوید فاستر: "اگر دل تان می خواهد صبح یک روز تعطیل در جایی غیر از محل کارتان مشغول باشید پس

احتمالا کار نامناسبی را انجام می دهید یا دید خوبی به آن کار ندارید"

پس حالا از خودتان پرسید: صبح روزهای تعطیل کجا می روید؟

قطار وحشت منتظر شماست!

نمی خواهم در این کتاب، از پیشرفت و ارتقاء منعتمان کنم. کارآفرینی سخت است. راه اندازی کسب و

کار، شما را به چالش می کشد. می خواهم شما را هل بدهم جلو. ولی این موضوع را بدانید: این کار ممکن

است. از آن بهتر، این کار برای شما ممکن است.

عاشق کارتان هستید؟ و سواسی هستید؟ باید باشید.

همه استعداد دارند، ولی توانایی، کار سخت می خواهد

می خواهید ۱۰ هزار ساعت وقت روی کارتان بگذارید؟ و چیزی را که انتخاب کرده اید، باور دارید تا بتوانید

هر دقیقه از آن را ساعت ها دنبال کنید؟ می خواهید سخت کوشانه تر کار متمرکزتر باشید، توجه عمیق

تری کنید و کارتان را طولانی تر، منظم تر و و با نظم و جدیت بیش تری نسبت به بقیه انجام دهید؟

این موارد برای رسیدن به موفقیت در قطار وحشت کارآفرینی لازم هستند. اگر این ویژگی ها را دارید

تبرک می گویم. قادتان برای سوار شدن استاندارد است. حتی می توانید از صف بزیند جلو! درها باز هستند

و قطار منتظر شماست.

بروید داخل قطار! می خواهیم حرکت کنیم!

روح های بزرگ همیشه با مخالفت شدید ذهن های کوچک رو به رو می شوند. "آلبرت انیشتن

شما دیوانه هستید، درست است دیوانه. من هم این جور می ام. ناراحت نشوید. این یک جور تحسین است.

فصل دوم: کمر بند ایمنی

بگذارید دیوانه را تعریف کنیم:

دیوانه: اسم شخصی که نسبت به موضوع مشخصی وسواس زیاد و علاقه ی غیرعادی دارد.

بیا باید معمولی را معنی کنیم:

معمولی: شخصی با صفت های مطابق با استاندارد یا نوع رایج، عادی

مردم معمولی به انتخابهای کارآفرینی شما (دیوانه ها) خرده می گیرند به امید این که دوباره برگردانندتان

به جمع خودشان و احساس بهتری نسبت به خودشان پیدا کنند.

خب بله، آن ها شما را صدا می زنند: دیوانه . و این خوب است.

خب سلام دیوانه ها! خوش آمدید به نمایش دیوانه ها!

خبر خوب این که برای ملحق شدن به نمایش دیوانه ها لازم نیست شمشیر قورت دهید یا از نفس های تان آتش بیرون بزنند. (البته مگر این که شغل تان راه اندازی سیرک باشد.)

خبر بد این که دیوانه بودن می تواند اوایل دردناک باشد.

یکی از چیزهایی که معمولا با آن مواجه می شوید و قطعا دردناک است مقابله کردن مردم با شما است. چرا

مردم با شما مقابله می کنند؟

به دو دلیل:

۱_ شما باعث می شوید بد به نظر برسند. وقتی شما تصمیم می گیرید از این شرایط بیرون بیایید آن ها نیز

باید همین کار را بکنند که شما می کنید ولی آن ها می ترسند، در نتیجه مسخره تان می کنند ، زور می زنند

تا کاری کنند شما تسلیم شوید.

۲_ به اندازه ی شما شجاع نیستند. آن ها نمی توانند امنیت شرکتی، یعنی پرداختی کارمندی و مزایای ضعیف

اش را رها کنند. مردم بخاطر شجاعت تان آزارتان نمی دهند، خودشان را بخاطر بزدلی سرزنش می کنند.

بقول گاندی: "روز اول نادیده تان می گیرند، بعد به شما می خندند بعد با شما مبارزه می کنند و در نهایت

شما بیاید که برنده می شوید."

دیوانگان موفق می شوند چون وارثان زمین اند.

با این پنج استراتژی ماهیت دیوانتان را بپذیرید:

۱_ خودداری کنید از اینکه دوستان داشته باشند.

اگر تا اندازه ای که می خواهید از نردبان موفقیت بالا نرفته اید شاید به این خاطر است که می گویند نکند

مردم از شما بدشان بیاید؟

موضوع را اینجوری بشنوید: اگر همه ی آدم های دور و برتان دوستان دارند کار شاقی نکرده اید.

وقتی دیگر نخواهید مثل بقیه باشید آن ها هم از دوست داشتنتان دست می کشند.

۲_ خنده دار شوید.

همان طور که گاندی گفت: مردم اول به آدم های انقلابی، موفق و خارق العاده و نمونه ها می خندند، بنابراین اگر به رویا، دیدگاه یا برنامه تان اعتقاد دارید نگذارید نیشخندها و انگشت هایی که نشان تان می دهند بترساندتان.

دوستان و خانواده تان به شما خندیده اند؟ خودتان را یک دوست خوب فرض کنید نگاهی به لیست زیر

بندازید این ها کسانی بوده اند که بقیه مسخره شان کرده اند:

مارتین لوتر کینگ، بن هوگان، استیو جابز، ریچارد برانسون، آبراهام لینکن، برادران رایت، محمد علی

کلی، آلبرت انیشتین، بیل گیتس و ...

این لسیت ادامه دارد وقت اش رسیده خنده ی بقیه را با آغوش باز بپذیریم. اگر هیچ کس مسخره تان نمی

کند و نمی خندد، پس شما هم هنوز ایده ی انقلابی و تغییر دهنده ای ندارید یا می ترسید با دنیا مطرحش

کنید. خب ما قرار است همه چیز را تغییر دهیم.

حواس تان به چیزی که گاندی گفت باشد، چون این شما هستید که آخر کار می خندید!

۳_ موفقیت را تعریف کنید. ما کلی از زندگی را دنبال موفقیت می رویم ولی مطمئن نیستیم به اندازه ی کافی وقت گذاشته باشیم تا از خودمان بپرسیم "موفقیت برای من یعنی چی؟" تا حالا این سوال را از خودتان پرسیده اید؟

واقعا جواب تان را روی کاغذ آورده اید؟

حدس میزنم جواب تان منفی است و شما تنها نیستید، متأسفانه اغلب ما حتی تا حالا این سوال را از خودمان نپرسیده ایم چه برسد به این که جواب هم داده باشیم.

دوست و آشنا را فراموش کنید، از خودتان بپرسید موفقیت برای من یعنی چی؟ چی واقعا من را خوشحال می

کند؟ چه موقع رضایت بیش تر دارم؟

این سوال را از عمق وجودتان جواب دهید.

۴_ احساسات را کنترل کنید.

نظرات بقیه چقدر برای تان مهم است؟ در بیش تر مواقع کنترل کردن احساسات یعنی آن نظرات مهم نیستند.

کنترل احساسات فوری باعث از بین رفتن اضطراب، نگرانی و ترس می شود. از نظر احساسی رهایی بخش است. ولی اثرش روی کسب و کارتان از این هم عمیق تر است.

۵_ دوره ی نقاها را کم کنید:

قرار است در قطار وحشت کارآفرینی شکست، عقب نشینی، ناامیدی و موانع را تجربه کنید کل این چیزها

الزامی و بله دردناک است هستند. ولی دردشان مشکلی هم به وجود نمی آورد.

شما بارها شکست می خورید فرقی این است که چقدر طول می کشد برگردید به حالت قبلی.

آن قهوه را بگذار زمین! قهوه فقط برای نزدیکان است. اوه! حواس ات به من هست؟ خوب است.

فیلم "گلن گری گلن راس"

فصل سوم: به موتور سوخت رسانی کنید.

فروش و بازاریابی حیرت انگیز: چه دلتان بخواهد چه نخواهد تنها چیزی که مشخص می کند کسب و کارتان

موفق شده یا به شدت شکست خورده فروش است.

این جوری برای تان بگویم "ده درصد موفقیت نهایی یک محصول یا خدمات به کیفیت اش و نود درصدش

به فروش بستگی دارد." پس درست انتخاب کنید هیچ غولی نمی خواهید، این دنیای واقعی است و چه

بخواهید چه نخواهید فروش پادشاهی می کند. آن کسی که می داند چگونه یک مشتری را به چنگ

آورد، نگه دارد و بیش ترش کند کسی است که بیش تر از همه پول در می آورد. نقطه تمام.

باید از لحظه ی روشن شدن کامپیوترتان در اول روز تا آخرین گره ی شل کراواتی که در مسیر خانه سفت می کنید مشغول فروش باشید. نباید از این قضیه فرار کنید.

فروش، فقط فروش محصول نیست. فروش ایده های بزرگ تان، طرز نگرشتان و...

از این به بعد فروش شغل شماره ی یک شماست.

در یک کسب و کار همه چیز با فروش شروع می شود، همه چیز با فروش حفظ می شود، همه چیز با فروش تمام می شود.

هیچ امنیتی در مسیر کارآفرینی نیست. تنها قانون بیمه ی شما این است که چیزی بفروشید.

تا چیزی نفروشید کسب و کاری ندارید.

همه ی ما مشغول فروشیم. تمام روز و هرروز، وقتی می شنوم کسی می گوید: "من فروشنده نیستم" همیشه باید اول کمی بخندم بعد آن ها شروع می کنند ده دقیقه جزییات دلایل شان را می گویند و این حقیقت را به من می فروشند که در فروش خوب نیستند.

خودتان را گول نزنید همه می فروشند حتی شما.

پس روی عضله ی فروشتان کار کنید تا قوی تر شود.

"اگر هرکدام از ما آدم هایی را استخدام کنیم که کوچکتر از ما باشند، به شرکتی پراز کوتوله ها تبدیل می

شویم. ولی اگر هرکدام از ما آدم هایی بزرگتر از خودمان را به کار گیریم، تبدیل می شویم به شرکت غول

ها." دیوید اگیلوی

فصل چهارم: پر کردن صندلی های خالی

یکی از سریع ترین و رایج ترین راههای از مسیر خارج کردن قطار وحشت کارآفرینی و فرستادن آن به

سمت مرگ آتشین، این است که آدم های نادرستی را استخدام کنید و نگه دارید. برعکس همانطور که

استیو جابز گفته: "تنها راه تسلط بر صنعت، کامل کردن ماموریت بزرگ و اثرگذاری روی دنیا این است که

یادگیری چگونه استفاده کنید، آدم ها را نگه دارید و بهترین را از با استعدادترین ها بکشید بیرون."

مهم نیست چه کسی هستید یا شرکت تان چقدر بزرگ است (یا نیست) پیدا کردن آدم های کامل برای

ملحق شدن به شما در این مسیر کار راحتی نیست و متأسفانه برای ما کارآفرین ها سخت هم هست.

وقتی موقع پرکردن قطار وحشت باشخاص می رسد. خوب به اندازه ی کافی خوب نیست تنها گزینه تان
استخدام عالی هاست وگرنه در این قطار حالت تهوع میگیرید.

چون کارمندان درجه یک و عالی درجه یک ها را جذب می کنند. درجه دو ها درجه سه ها را جذب می کنند.

کسب و کارتان با سود و زیان و ترازنامه معنی نمی شوند. آن ها نه سیستم هستند نه فرآیند، نه تاکتیک، نه
استراتژی، نه محصولات. کسب و کار یعنی آدم ها.

وقتی قرار است افراد را استخدام کنید به دنبال چه ویژگی هایی هستید؟ شخصی مشتاق می
خواهید؟ مقاوم؟ شجاع؟ متعهد؟
چه می خواهید؟

بنشینید و لیستی تهیه کنید و شروع به کنید به گشتن. اگر نمی دانید چه می خواهید نمی تونید پیدایش کنید.
قوانین استادانه استخدام:

قانون شماره ی ۱- بدانید چه می خواهید

۱. دنبال کسانی باشید که از شما بهتر باشند ۲. دنبال کسانی باشید که با شخصیت و منظم باشند ۳. دنبال
کسانی باشید که مثله شما عاشق کارتان باشند و شرکت را از خود بدانند.

قانون شماره ی ۲- بدانید چه می خواهند

مردم چیزی را فکر می کنید می خواهند نمی خواهند، عالی ها دنبال چیزهای دیگری هستند.
آدم عالی ها می خواهند با عالی ها کار کنند.

چالش: عالی ها می خواهند بخشی از چیزی عالی باشند کاری را می خواهند که به هیجان شان آورد و ارضای
شان کنند.

موقعیت: عالی ها موقعیتی برای پیشرفت می خواهند. محتاج صعود و هدفی خاص هستند.

رشد: مردم می خواهند در سازمان هایی باشند که برای رشد و توسعه ی کارکنان اش سرمایه گذاری می
کند.

پول: والبنته عالی ها می خواهند در ازای کار عالی که ارائه می دهند پول خوبی بگیرند.

توجه کردید که چی در این لیست قرار دارد و مهم است؟ پول ته لیست قرار دارد. پول اولین عامل انگیزه بخش درجه یک ها نیست.

پس اگر اهداف جاه طلبانه دارید درجه یک ها را استخدام کنید.

حالا که درجه یک ها را استخدام کردید روی صندلی جلو قطار بنشینید و حالا وقت رهبری کردن شماست.

“رهبری کسب و کاری یعنی توان بیرون کشیدن موفقیت های خارق العاده از آدم های معمولی” برایان تریسی

فصل پنجم: سواری در صندلی جلو

شما به عنوان مدیر عامل مهم ترین عاملی که باید مدیریت کنید خودتان است. توانایی مدیریت تان بیش

ترین محدودیت در مسیر رسیدن به خواسته های تجاری تان است. این همان مهارتی است که مشخص می

کند آیا می توانید این قطار وحشت را به یک موشک تبدیل کنید یا نه؟

شما در نهایت بعنوان رهبر یک کسب و کار، صد در صد مسئول همه چیز هستید. وقت تان را صرف سرزنش

کردن نکنید.

قبلا رهبر کسب و کار مترادف بود با مدیر و رییس ولی حالا دیگر این جور نیست. رییس با قدرت، ترس و دستور ریاست می کند. “تو این کار را می کنی، چون من گفته ام، من رییس هستم.”

همه از روسا بدشون می آید. رییس نباشید.

مدیران چطور؟ آن ها سعی می کنند آدم ها را با انگشترهای برنجی، کارت های هدیه و.. به انجام کاری

تشویق کنند. “اگر چیزی را که می گویم انجام دهی فلان چیز به تو می دهم.”

مدیران مسخره اند، مدیر نباشید.

رهبر باشید.

۴ اصل متمایز کننده رهبران عالی را درک کنید و به آن ها عمل کنید.

۱_ رهبران کسب و کار سرعت را تعیین می کنند: مردم با نهایت سرعتی که می توانند جلو نمی روند بلکه با

سرعت رهبرشان حرکت می کنند، شما سرعت را تعیین می کنید.

برای رهبری کسب و کار فقط باید بگویید: مرا دنبال کنید. حرکت خود را به آموزش تبدیل کنید. از بقیه بخواهید کاری را انجام دهند که خودتان قبلاً به آن عمل کرده اید.

اگر می خواهید رهبری موثری داشته باشید راه دیگری ندارید جز آنکه همان تغییری باشید که می خواهید در بقیه ببینید.

افراد تیم تان به شما گوش نمی دهند بلکه مشاهده تان می کنند. آن ها همیشه در حال مشاهده هستند. الگو باشید.

۲_ رهبران کاری را که متداول نیست انجام می دهند:

مطمئن باشید اگر نام رهبر کسب و کار را یدک بکشید باعث ناراحتی یک عده خواهید شد. ولی هدف کسب و کار، دوست داشته شدن نیست. رهبری کردن است. انجام کارهای درست. که کار درست، کار محبوبین است.

۳_ رهبران باعث رشد بقیه هستند:

بیرون کشیدن استعداد، انگیزه و توانایی افراد تیم، وظیفه ی رهبر آن است. همه ی مردم با بخشی از توانایی هایشان کار می کنند. شما بعنوان رهبر باید بذر منحصر به فرد "برتری" را در هر کدام از اعضای تیم پیدا کنید.

۴_ رهبران کسب و کار به بقیه ی اجازه ی رهبری می دهند:

اگر وقت تان را به انجام کارهایی بگذارید که در واقع کار مدیریتی نیستند نمی توانید رهبر بزرگی در کسب و کار شوید.

وقتی کارهای خیلی زیادی انجام دهید همزمان توانایی اصلی تان یعنی رهبری کسب و کار را افت می دهید.

پس کارهایی را که می توانند درجه یک ها انجام دهند به آن ها بسپارید.

هر کس در سازمان شما در حال یادگیری شیوه ی تفکر، عمل و واکنش شماست. پس الگو باشید.

"کارایی هیچ وقت اتفاقی نیست. بلکه همیشه نتیجه ی تعهد به برتری، برنامه ریزی هوشمندانه و تلاش

متمرکز است" (پل. جی. می یر) می دانم که اهداف بزرگ و ماموریت مهمی برای انجام دادن دارید. برای

رسیدن به موفقیت باید زمان، انرژی و منابع تان را روی مهم ترین مسائل (علائم حیاتی) بگذارید و حواس

تان را پرت مسائل کم اهمیت نکنید و به جاده ی خاکی نزنید.

فصل ششم: سرعت گرفتن

کارهای حیاتی که برای رهبری خودتان تیم تان و کسب و کارتان نیاز دارید:

۱_ کارهای حیاتی شما:

همه ی کارها را خودتان نکنید فقط کارهای حیاتی را بر عهده بگیرید. (به شکل عالی انجام شان دهید) و تیم

عالی از بازیکنان توانا بسازید که در بقیه ی مسائل فوق العاده عمل می کنند.

اگر از اهداف درآمدی تان دور شده اید به این خاطر است که وقت تان را برای کارهای کم ارزش هدر

داده اید.

همین است، تنها همین دلیل. شما به جلسه ای می روید که واقعا نیازی نیست. ۲۰ دقیقه را صرف شبکات

اجتماعی می کنید. ده دقیقه را در راهرو با کسی حرف میزنید.

از این کارها دست بکشید همین الان.

پس کارهای حیاتی را شناسایی را کنید و انجام شان دهید تا زندگی تان عوض شود.

۲_ الویت های حیاتی شما:

هروقت احساس فشار کردید به احتمال زیاد به خاطر نداشتن الویت های مشخص است.

در این جا روش ۳ مرحله ای وارن بافت را برای الویت بندی می گوئیم:

تمام الویت های تان را بنویسید.

آنقدر محدودشان کنید تا به ۳ الویت برسند.

بقیه ی کارهای موجود در لیست را بگذارید کنار. اگر بیش از ۳ الویت داشته باشید هیچ چیز ندارید.

۳_ معیارهای حیاتی شما:

الان باید تصمیم بگیرید که ۳ هدف بزرگ که اگر امسال بهشان برسید بی برو برگرد می شود بهترین سال

زندگی تان چیست؟

فقط روی این ۳ هدف تمرکز کنید. حالا برای رسیدن به این اهداف چند عادت کلیدی است که باید انجام

دهید و خودتان را متعهد کنید. هرشب وظیفه بازمینی آن ۳ هدف بزرگ را دارید و پنج، شش عادت که

باید در طول روز انجام دهید.

هر کدام را بررسی کنید. بررسی بررسی بررسی

۴_پیش رفت های حیاتی شما

چند قدم برای پیشرفت:

قدم اول: شناسایی

نمی توانید در همه ی مسائل پیش رفت کنید. در این صورت هیچ پیش رفتی نخواهید کرد.

روی بهبود مهارت هایی تمرکز کنید که برای رسیدن به آن ۳ هدف بزرگ حیاتی هستند.

قدم دوم سرمایه گذاری :

برایان ترسی "هریک دلاری برای پیشرفت شخصی را سرمایه گذاری کنید، به سی دلار تبدیل خواهد شد."

بقول جیم ران "اگر می خواهی پیش تر داشته باشی، باید پیش تر شوی، باید برای رسیدن به اهداف پیش

رفت کنی."

قدم سوم: بشور و بپوش

به خودتان به عنوان رییس سخت بگیرید.

"خطرات زندگی نامحدود هستند و ما بین آن ها امنیت وجود دارد." یوهان فون گوته

فصل هفتم: دست ها بالا

اگر به یک کارآفرین تبدیل شوید با ترس روبه رو می شوید. قرار است وحشت کنید قرار است هر روز با

نداشتن اطمینان روبه رو شوید.

هر کارآفرین بزرگی با ترس کارش را شروع می کند. ریچارد برانسون با ترس شروع کرد، بیل گیتس

هم. همه ی اشخاصی که روی جلد مجله ساکسس آمده اند همین طور بوده اند.

شجاعت به معنای نبودن ترس نیست، احساس کردن ترس است و با این حال ادامه دادن.

ترس، واقعی نیست یک توهم است. پدیده ای است که کاملاً در ذهن تان اتفاق می افتد.

۶_ترفند مغزی برای غلبه بر ترس:

۱. واقعی شوید: باید بین واقعیت و رویا فرق بگذارید. سوال خوبی که می توانید از خودتان پرسید این است: اگر این کار را بکنم می میرم؟ اگر جوابتان منفی بود بنابراین ترس تان بی دلیل است.

۲. ترس از ترس است که شما رو میترسونه: خود ترس بیش تر از چیز هایی که از آن می ترسید آزارتان نمی دهد.

۳. بیست ثانیه شجاعت: قرار نیست کل روز شجاع باشید فقط ۲۰ ثانیه ی اول انجام کاری را شجاعت به خرج دهید کافی است.

۴. روی کارها تمرکز کنید نه نتایج

۵. خودتان را به ترس عادت دهید.

۶. ترس و شکست را تبدیل کنید به یک موضوع تفریحی.

موفق ترین فرد کسی است که بیش ترین شکست را تجربه کرده است. بروید و شکست بخورید.

“خطرات زندگی نامحدود هستند و ما بین آن ها امنیت وجود دارد.” یوهان فون گوته

فصل هشتم: به دوریین لبخند بزنید.

راه خودتان را بروید نه مسیر آشنایان تان را. به حرف و قلب خودتان گوش بدهید نه به جاه طلبی بقیه.

نگذارید ترس، حسرت یا فشار اجتماعی درک تان را کدر کند.

به کسی تبدیل شوید که خودتان می خواهید نه اینکه بقیه چی می خواهند.

اگر کسی خواست شما را برای رسیدن به قله هدف منصرف کند فریاد بزنید

“این کوه من است و می خواهم تا قله صعود کنم!!!”

شما یا من را بر فراز قله ها خواهید دید که برای تان دست تکان می دهم یا در گوشه ای افتاده ام و مرده ام. و عقب نشینی نمی کنم. این کوه من است و می خواهم تا قله صعود کنم.

معتقدم این کتاب تکه ی گم شده و نیاز کارآفرینان است و برای پیدا کردن تکه های دیگر به کمک تان احتیاج دارم تا الهام بخش کسانی شویم که هنوز شروع نکرده اند و کمک کنیم به آن هایی که کارشان را شروع کرده اند.

از وقتی که اختصاص داده اید، اعتمادتان و کمکی که می کنید متشکرم. موفق باشید دارن هاردی