



خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی را می‌خواهیم با هم بررسی کنیم. عنوان انگلیسی این کتاب دارن هاردی هست:

entrepreneur roller coaster

که با عناوین مختلف به فارسی چاپ شده است، از جمله:

۱. ترن هوایی کارآفرینی

۲. دیوانگان ثروت ساز

۳. قطار سرعت به سوی ثروت

که قبلاً به صورت کامل عناوین و ترجمه های مختلف را با هم مقایسه کرده ایم.

کتاب ترن هوایی کارآفرینی و کتاب اثر مرکب دو تا از معروف ترین و پرفروش ترین نوشته های دارن هاردی هستند که اثر مرکب از نظر محبوبیت و شهرت رتبه اول و ترن هوایی کارآفرینی رتبه دوم را دارد. پس پیشنهاد می کنم هر دو کتاب را حتما بخوانید..

کتاب ترن هوایی کارآفرینی راجع به چه چیزی صحبت می کند؟

۶۶ درصد کسب و کارهای کوچک شکست می خورند – اما نه به آن دلایلی که فکر می کنید. این کتاب برای افراد مبتدی حوزه کارآفرینی یا افرادی است که از دور تماشا کرده اند و همیشه آرزو داشته اند وارد این مسیر شوند، اما ترس از ناشناخته ها آن ها را سردرگم و ناتوان کرده است.

کتاب ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی جزئیاتی راجع به بدترین (که در واقع خیلی هم ترسناک نیست) و بهترین (که به واقع شورانگیز است) ویژگی های داشتن کسب و کاری برای خود را شرح می دهد و مهارت های ضروری برای موفق شدن را ارائه می دهد و از نرخ مرگ ۶۶ درصدی جلوگیری می کند.

تمرکز این کتاب دارن هاردی روی سفر احساسی ای است که شخص وقتی قدم

در دنیای وحشیانه کارآفرینی می‌گذارد تجربه می‌کند. این کتاب قرار است:

- هشدار دهد (ترس‌های پیش‌رو، تردیدها و شرطی‌سازی‌های

خودتخریب کننده ناشی از گذشته / کودکی)،

- واکسینه کند (در مقابل کسانی که نه می‌گویند، رویاها را می‌دزدند و در

مقابل درد رد شدن و شکست)

- و هدایت کند (طی ایجاد مهارت‌های توسعه داده نشده مستقل بودن،

انگیزه به خود و مسئولیت پذیری نسبت به خود)

- و شخص را سالم از مین‌های زمینی که برای ۶۶ درصد تمام کسب و

کارهای جدید منفجر می‌شوند و منجر به شکست می‌شوند، عبور دهد.

خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی

حالا برویم به سراغ خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی و تک تک

فصل‌ها را با هم مرور کنیم. آماده سوار شدن بر این ترن هوایی هستید؟

خلاصه فصل ۱: موفقیت در بیزینس نیازمند چیست؟

اولین و مهمترین عامل در ساخت یک کسب و کار موفق این است که باید عاشق آن باشید.

بیان عبارت "به دنبال علاقه‌ام می‌گردم" تنها یک بهانه با لباس مبدل است. ما از آن استفاده می‌کنیم تا روی این واقعیت که در زندگی پیشرفتی نداریم، رشدی نمی‌کنیم و دست به عمل نمی‌زنیم را بپوشانیم.

پس بونو و ریچارد برانسون و اُپرا وینفری چطور؟ اگر برنامه آن‌ها را دیده باشید – درخواست‌هایی که روز و شب از آن‌ها می‌شود و باری که به دوش می‌کشند – خواهید دید ۹۵ درصد کارهایی که می‌کنند خیلی هم فوق‌العاده نیست. بقیه روزهای آن‌ها در جلسات بی‌پایان، مذاکرات، بررسی قراردادها، مراغه‌های دادگاهی، صندلی‌های آرایش، تمرین نمایش، سفر و نقل و انتقال صرف می‌شود.

هر کاری هم که انجام دهید، در بیشتر اوقات مزخرف خواهد بود. به خودتان بگویید، "این کار قرار است ۹۵ درصد اوقات مزخرف باشد." اما ۵ درصد باقی‌مانده بسیار فوق‌العاده است.



کاری که انجام می دهیم، ۹۵ درصد اوقات مزخرف است
اما ۵ درصد لحظات آن فوق العاده است.

به "چگونگی" انجام آن علاقه مند باشید - داستان سرایدار: مدتی طول کشید تا متوجه شوم، اما با گذشت زمان فهمیدم او این کار را برای من نمی کرد؛ بلکه به خاطر خودش بود. او عاشق انجام کارها به شکلی برتر بود.

از این کار لذت می برد. لتیسیا یکی از علاقه مندترین انسان هایی بود که تا به حال دیدم. نه به خاطر کاری که می کرد یا حتی دلیلی که برای آن کار داشت، بلکه به خاطر چگونگی انجام آن. کلید سومی بود که لتیسیا را تحریک می کرد

- علاقه مند بودن به چگونگی انجام کارها.

من عاشق این کلید هستم چون چالش برانگیزتر از کلیدهای دیگر است. تحریک شدن به وسیله کاری که انجام می‌دهید یا دلیلی که برای انجام آن کار دارید ساده است. اما علاقه‌مندی و اشتیاق به "چگونگی" انجام حتی (به ظاهر) خسته‌کننده‌ترین کارها؟ اصلا محرک ساده‌ای نیست.

وقتی کلید 'علاقه' را روشن می‌کنید – فرصت‌ها شما را پیدا می‌کنند و مردم برای شما سر و دست می‌شکنند.

ما ذاتا یا برای دنبال کردن لذت یا اجتناب از درد، انگیزه داریم. لذت قطعا انگیزه‌بخش موثری است، اما بین این دو، درد بهتر است – ما تقریبا هر کاری برای اجتناب از آن می‌کنیم.

در حالی که سیستم مغزی باستانی ما طوری تکامل پیدا کرده که به بقای ما کمک کند، راز بزرگی برای دستیابی را هم مخفی می‌کند—انگیزه. شما می‌توانید مغز باستانی خود را هک کنید و از آن استفاده کنید تا به شما قدرت‌های 'ابر انسانی' بدهد. تنها کافیست 'نبرد' خود را پیدا کنید.

تقریبا تمام دستیابی‌های بزرگ با شخصی شروع می‌شوند که بالاخره عصبانی شده و می‌گوید 'کافیست' و برمی‌خیزد تا مبارزه کند.

واقعیت این است که عشق و نفرت هر دو یک چیز هستند، فقط رو به مسیرهای مختلفی هستند. اگر چیزی را دوست دارید، به همان اندازه از چیزی که آن را تهدید می‌کند متنفر هستید. اگر سلامتی را دوست دارید، پس احتمالا از سرطان و بیماری‌های قلبی متنفر هستید.

اگر عاشق وال‌ها هستید، پس احتمالا از آلودگی شیمیایی جهانی متنفر هستید. موفق بودن در کسب و کار نیازمند 'انرژی احساسی' است. عشق عالی‌ست، اما آن میل به درست کردن اشتباهات، جنگیدن در جنگ برای خوبی‌ها یا دنبال کردن عدالت، این‌ها هم به اندازه عشق خوب است، یا حتی بهتر.

همه چیز برمی‌گردد به اینکه با چه کیفیتی می‌توانید مزیت‌های منحصر خود را شناسایی کنید و عضلات خود را برای جابه‌جا کردن کسب و کارتان حرکت دهید.

مثل یک میز سلف سرویس، همه ما مهارت‌ها، استعدادها و مزیت‌های منحصر خود را داریم. حتما کاری هست که شما به خوبی انجام می‌دهید در حالی که بقیه افراد نمی‌توانند انجام دهند.



حتما کاری هست که شما به خوبی انجام می‌دهید
در حالی که بقیه افراد نمی‌توانند انجام دهند.

درگیر کارهایی که در دایره شایستگی یا قدرت شما نیستند نشوید. چون هیچ
کمکی به شما نمی‌کند و قطعا مسیر را برایتان ساده‌تر نمی‌کند.

نه، دی این ای من خاص نبوده، اما باز هم:

- ریچارد برانسون دچار خوانش پریشی بوده و در دوران دانش‌آموزی

عملکرد آکادمیک ضعیفی داشته. مدیر مدرسه‌اش به او گفته احتمالا در

نهایت سر از زندان در خواهد آورد.

- استیو جابز فرزند دو دانشجو بوده که علاقه‌ای به بزرگ کردن او نداشته

و او را به فرزندخواندگی سپرده بودند.

اهمیتی ندارد دی ان ای شما چیست، مهم نیست چه کسی شما را صدا می‌کند تا به دفترش بروید، 'همیشه این شما هستید که تصمیم می‌گیرید'.
حین زندگی در این سیاره، شما خودتان خالق سرنوشت خودتان هستید.
عاشق کار خود باشید.

اگر صبح پنجشنبه ترجیح می‌دهید جای دیگری جز سر کار خود باشید، احتمالا مشغول انجام کار اشتباهی هستید.



استاد شدن چیزی است که طی حدود ۱۰۰۰۰ ساعت تمرین متمرکز عمدی توسعه پیدا می‌کند. او می‌گوید تبدیل شدن به شخصی در سطح جهانی ربطی به ژن

ما ندارد. بلکه بستگی به این دارد که چه مقدار زمان می‌توانیم به صورت مداوم صرف بهتر شدن کنیم.

چیزی که مداوماً این استادان را متمایز می‌کند عشق و علاقه شدید آنها به کاری که می‌کنند است (برخی به آن غرق شدن می‌گویند). شدت تلاش‌های آنها منجر به نتایج خارق‌العاده می‌شود.

آنها غرق کاری که انجام می‌دهند می‌شوند و میلی خستگی‌ناپذیر به بهتر و بهتر و بهتر شدن دارند.

این افراد واقعا چیزی را برای دوست داشتن پیدا کرده‌اند. به خاطر همین عشق شدید، آنها میلی تقریباً دیوانه‌وار برای بهبود مداوم مهارت‌ها، عملکرد و نتایج خود پیدا کرده‌اند.

همه ما می‌توانیم "نابغه" شویم و در هر حوزه‌ای از زندگی خود به استادی برسیم اگر که به فرآیند مداوم و بی‌پایان بهبود متعهد شویم.

آیا حاضرید بیشتر کار کنید، متمرکزتر باشید، توجه عمیق‌تری داشته باشید و کار را طولانی‌تر، منظم‌تر و با نظم و قدرت بیشتری نسبت به دیگران انجام دهید؟

خلاصه فصل ۲: گاهی به شدت ویران و شکسته خواهید شد



تنها حدود ۱۰ درصد افراد کارآفرین هستند.

'گله بزرگ' ۹۰ درصد باقی اصلا دوست ندارند یکی از اشخاص پا خارج از خط بگذارد. این نوع عدم موافقت، آن‌ها را تهدید می‌کند، انتخاب‌ها و هویت‌های آن‌ها را به چالش می‌کشد.

جای اینکه از قید خودشان خارج شوند، برایشان ایمن‌تر و خوشایندتر این است که انتخاب‌های شما را تحقیر کنند و به شما حمله کنند، به امید اینکه شما را به گله برگردانند و حس بهتری نسبت به خودشان داشته باشند.

وقتی انتخاب می‌کنید کارآفرین شوید – متفاوت باشید – و از آن ۹۰ درصد جدا شوید، اتفاق عجیبی می‌افتد. دوستان شما، خانواده و همکاران شما، به جای پشتیبانی و تشویقتان، بدخُلق می‌شوند و سعی می‌کنند شما را به درون تله بکشند. حواستان به بدخلق‌ها باشد.

این موضوع ۲ علت دارد:

- شما آن‌ها را بد جلوه می‌دهید

- آن‌ها خیلی ساده به اندازه شما شجاع نیستند

مردم بابت شجاع بودن تان از شما متنفر نیستند. بلکه از خودشان بابت ترسو بودن شان متنفر هستند.

اگر زمانی حس کنم درگیر فکری که دیگران راجع به من می‌کنند شده‌ام یا بابت آن ناراحت هستم، چه، کارهایی که می‌کنم و چیزهایی که می‌پوشم را تایید کنند و چه نکنند، تنها کاری که باید بکنم این است که از خودم می‌پرسم: "آیا این‌ها یکی از ۱۰ نفری که در مراسم خاکسپاری من گریه خواهند کرد هستند یا نه؟"

بعد بلافاصله عدم تایید آن‌ها، هر قدرتی روی احساسات من داشت را از دست می‌دهد.

اما تازه در سن ۶۵ سالگی است که واقعیت را می‌فهمیم: تمام این مدت هیچکس واقعا به ما فکر نمی‌کرده است. اکثر اوقات افراد انقدرها هم به شما اهمیت نمی‌دهند که به شما فکر کنند، بلکه شدیداً درگیر فکر کردن به خودشان هستند.

اگر هم به شما فکر می‌کنند، تنها در این باره است که شما ظاهر آنها را چطور جلوه می‌دهید و شما در مورد آنها چه فکر می‌کنید. به خودتان مسلط باشید. اجازه ندهید افرادی که مهم نیستند، مهم باشند.

بدانید که روزهای تلخ وجود خواهند داشت. روزهای تلخ زیاد خواهند بود، اما معدود روزهای خوبی که وجود دارند بسیار بسیار خوب هستند.

فصل ۳: فروش - دهانتان را ببندید!

در ادامه خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی می‌رسیم به فصل ۳. در این فصل آمده است که موردی که بیشترین اهمیت را در تعیین موفقیت یا شکست کسب و کار شما دارد، فروش است. نحوه کار به این صورت است:

موفقیت نهایی یک محصول یا خدمات ۱۰ درصد به کیفیت محصول و ۹۰ درصد به فروش بستگی دارد.

چه بخواهید چه نخواهید (که من نمی‌خواهم) دنیا به گونه‌ای نیست که هر کسی بهترین محصول را داشته باشد پیروز شود. اپل به خاطر فروش و بازاریابی برجسته خود پیروز شد.

شخصی که می‌داند چطور یک مشتری را به دست آورد، نگه دارد و پرورش دهد بیشترین درآمد را کسب می‌کند.

از اولین روشنایی صفحه نمایش کامپیوترتان در ابتدای صبح تا آخرین دقیقه کاری قبل از رفتن به خانه، باید بفروشید. فروش است که مشخص می‌کند اصلاً شما کسب و کاری دارید یا نه. تنها بیمه شما این است که بروید و چیزی بفروشید. کسب و کار من تا زمانی که چیزی نفروخته هیچ نبود.

الان بیشتر از همیشه سرنوشت کسب و کار، رویاها و آینده شما به توانایی شما در فروش بهتر از رقیبتان بستگی دارد. در غیر این صورت ترن هوایی شما با صدایی دلخراش متوقف خواهد شد.

فروش راه به دست آوردن چیزی نیست، بلکه راه ارائه کردن یک چیز است. اگر فقط می‌خواهید یک تغییر ایجاد کنید، 'دیگر نفروشید'.

نفروشید، فقط کمک کنید.

اگر کمک کردن ثمربخش نبود، یعنی یا مشتری بالقوه یا محصول اشتباهی را انتخاب کرده‌اید.

اولین نکته مهم در کمک کردن، 'همدلی' است. سعی کنید خود را جای مشتری‌تان بگذارید. تصور کنید مشتری:

- به چه چیزی فکر می‌کند؟
 - نگران چه چیزی است؟
 - نگران چه کسی است؟
 - از چه چیزی می‌ترسد؟
 - از چه کسی می‌ترسد؟
 - به چه چیزی امیدوار است؟
 - امید دارد چه کسی را تحت تاثیر قرار دهد؟
 - چه رویاها، خواسته‌ها و اهدافی دارد؟
 - به نظر شما بیشتر از همه در چه چیزی نیازمند کمک است؟
 - به دنبال چه منابع، ایده‌ها یا کمکی است تا بتواند بر آن ترس‌های بیان نشده غلبه کند یا به درونی‌ترین خواسته‌های خود دست پیدا کند؟
- فقط به این سوالات فکر نکنید، آن‌ها را احساس کنید.

می‌توانید بهترین زبان فروش و بازاریابی خود را در – اینکه مشتری شما چه کسی است، به چه کسی سعی دارد تبدیل شود و چه کاری سعی دارد بکند، پیدا کنید.

باید **زبانی غنی شده با همدلی** خلق کنید. با این زبان می‌توانید از دیدگاه مشتری، مستقیم از قلب خودتان با قلب او صحبت کنید. یک نیاز درک شده پیدا کنید و به شخص کمک کنید آن را ارضا کند. اگر مشتری نیاز را درک نکرده باشد، اصلاً نیازی وجود ندارد.

- بکشید، هل ندهید
- بازرسی کنید، ارائه نکنید
- کاوش کنید، پیشنهاد ندهید
- بپرسید، حدس نزنید

چطور این کار را بکنید؟

کمتر صحبت کنید – بیشتر گوش کنید
کمتر بیانیه بدهید – بیشتر سوال کنید
اگر می‌خواهید تنها در یک مهارت استاد شوید تا موفقیت خود را در فروش به اوج برسانید، یاد بگیرید 'چطور سوالات بهتری بپرسید'.

ببینید مهمترین چیز برای هر مشتری چیست.

یک ویدیو از فصل سوم سمینار ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی ببینید:

دانلود ویدیو

مهمترین 'مسئله اصلی' مشتری خود را پیدا کنید و راه‌حلی که برای رسیدن به آن دارید را به او بدهید. وقتی آن مسئله اصلی را پیدا کردید، تمام تلاش‌ها و آموزش‌های خود را روی همان یک نیاز یا خواسته متمرکز کنید. **پیام خود را با نیاز شخصی آن‌ها تطبیق دهید.**

دنبال افراد 'تاثیرگذار' بگردید (نوآوران و پذیرندگان اولیه) – افرادی که خودشان شبکه‌های وسیعی دارند، افرادی که اگر ایده شما را دوست داشته باشند سرمایه، کسب و کار یا فرصتی ایجاد می‌کنند که می‌تواند حجم بالایی از تراکنش‌ها را برای شما تولید کند.

روی بهترین خریداران تمرکز کنید، که حدوداً ۱۰ درصد از کل مشتریان شما هستند. 'به بهترین‌ها بفروشید، بقیه را فراموش کنید.'

بهترین خریداران؛

- عاشق محصول یا خدمات شما هستند

- بهترین محصولات شما را می‌خرند

- مقادیر بیشتری خریداری می‌کنند
 - بیشتر خریداری می‌کنند
 - کار کردن با آن‌ها لذت‌بخش است
 - عاشق تعریف کردن از شما برای دوستانشان هستند
- ۹۰ درصد زمان خود را صرف همین نوع ۱۰ درصدی از مشتری‌ها کنید.**

چطور این ۱۰ درصد را پیدا کنید؟

- ساده. دسترسی به آن‌ها ساده است و همیشه آماده هستند و نیازمند تلاش کمی در تبلیغات، بازاریابی و فروش هستند.
 - سریع. آنها بزرگترین و واضح‌ترین نیاز درک شده را دارند، پس وقتی راه‌حل شما به آن‌ها ارائه می‌شود، به سرعت ارزش آن را می‌بینند و به سرعت تصمیم به خرید می‌گیرند.
 - سودآور. بعد از تبدیل، ارزش طول عمر آن‌ها بالاست، به خاطر اندازه تراکنش‌ها، خریدهای بیش‌فروشی، فرکانس تکرار خرید و ارجاعات.
- گروه مشتری‌های هدف خود را کوچک کنید. روی افراد کمتری تمرکز کنید.**
- افرادی که رویای کار کردن با آن‌ها را دارید.
- یادتان نرود که:

کل کسب و کار شما، با فروش شروع شده، حفظ می‌شود و پایان می‌یابد.

فصل ۴: استخدام - بهترین را پیدا کنید یا با بقیه بمیرید



در فصل ۴ خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی آمده است که تنها راه 'ایجاد تغییر در جهان' و موفقیت در ماموریت‌تان این است که یاد بگیرید چطور بهترین‌ها را از بین بااستعدادترین‌ها استخدام کنید، حفظ کنید و جذب کنید.

کارآفرین‌ها شدیداً شیفته افرادی هستند که به جنبش آن‌ها علاقه نشان می‌دهند.

استخدام ضعیف، هزینه کسب و کار شما را به شدت بالا می‌برد. وقتی اشتباه استخدام می‌کنید، نه تنها هزینه آن شخص را می‌دهید، بلکه هزینه خطاها، اشتباهات و سرطانی که در ساختمان شما پخش می‌کنند را هم می‌دهید.

مهره‌های برتر را پیدا کنید. همین. موضوع محصول نیست، **موضوع افراد پشت آن هستند**. تیمی که بهترین بازیکنان را داشته باشد برنده است. مهره‌های برتر برنده هستند و هزینه خود را درمی‌آورند.

کسب و کار چیزی نیست جز گروهی از افراد که برای دستیابی به یک مأموریت گرد هم آمده‌اند.

فرهنگ یک سازمان حول افرادی ساخته می‌شود که کمپانی را تشکیل می‌دهند. برای داشتن فرهنگی با عملکرد قوی، باید افرادی با عملکرد قوی استخدام کرده و آن‌ها را حفظ کنید.

مهمترین کاری که باید انجام دهید انتخاب افراد صحیح و نگه داشتن آنهاست. انتخاب درست ۹۵ درصد موفقیت است.

همیشه احمق‌ترین فرد هر اتاق باشید. دیسپلینی داشته باشید که باهوش‌ترین و بهترین افراد را در صندلی‌های دور میز رهبری خود بنشانید. تنها کار شما این است که آنها را پشت میز بنشانید تا بتوانند کار کنند.

'ما به افراد خود آموزش صمیمی‌بودن نمی‌دهیم، بلکه افراد صمیمی‌را استخدام می‌کنیم'. افرادی را استخدام کنید که خصوصیات خوبی دارند.

وارن بافت به دنبال اصالت (صداقت)، هوش و انرژی می‌گردد و هشدار می‌دهد اگر اشخاص اولین خصوصیت‌ها را نداشته باشند، بقیه خصوصیات‌شان علیه شما عمل خواهند کرد.

از خود بپرسید: آیا این شخص می‌تواند عاشق کاری که اینجا انجام می‌دهیم شود؟

مردم آن چیزی که شما فکر می‌کنید را نمی‌خواهند. ۵ چیزی که آنها دنبال‌شان هستند بدین شرح است (به ترتیب اولویت).

۱. افراد – افراد خوب دوست دارند با افراد خوب دیگر کار کنند.

۲. چالش – هر شب، افراد دوست دارند با احساس خستگی اما رضایت از

کارهای خوبی که آن روز انجام داده‌اند به تخت بروند.

۳. فرصت – آنها دوست دارند 'کمک کنند' موفق شوید. افراد جذب چشم‌اندازها و افرادی با تفکر مشابه که همان چشم‌اندازها را دارند، می‌شوند.

۴. رشد – یاد بگیرید تنها در مسائل شغلی به افراد کمک نکنید؛ یاد بگیرید به افراد در زندگیشان کمک کنید. اگر شهرت کمپانی شما در اهمیت دادن به زندگی افراد باشد، تعداد افراد خوبی که سراغتان می‌آیند انقدر زیاد می‌شود که نمی‌دانید با آنها چکار کنید.

۵. پول – افراد خوب می‌خواهند برای تحویل کار خوب دستمزد خوبی دریافت کنند.

اگر برای استخدام تبلیغ می‌کنید، متن تبلیغ باید راجع به "فرصت کار با افراد با استعداد، مفرح، علاقه‌مند و با شخصیتی" صحبت کند که نسبت به این مأموریت عالی و چشم‌اندازی که می‌خواهید به آن دست پیدا کنید اشتیاق بسیاری دارند.

شرح دهید چطور روی افراد سرمایه‌گذاری می‌کنید تا به رشد، پیشرفت و رسیدن به اهداف حرفه‌ای و شخصیشان کمک کنید. سپس در پی‌نوشت به دستمزد اشاره کنید.

چیزی که کار را مفرح می‌کند، انجام کار ارزشمند است. کار آن‌ها، زندگی آن‌ها (دو سومی که روی آن تاثیر دارید) باید مفرح، معنادار و همراه پاداش باشد. برای رسیدگی به کارهای فوری و اضطراری استخدام نکنید. جلوتر از رشد خود استخدام کنید. برای غلبه بر خط مقدم‌های جدید استخدام کنید. برای راه‌اندازی نوآوری‌های جدید استخدام کنید. افراد را دارید، حالا برای رهبری آن‌ها زمان بگذارید.

فصل ۵: رهبری – پیشرفت کردن بدون خرابکاری



تنها یک عامل رشد، یک کمپانی را محدود می‌کند - مالک آن. موضوع جاه‌طلبی مالک است. تعیین سرعت، کنار زدن موانع، فراهم‌سازی منابع و ایجاد مکالماتی جهت رشد سریعتر کمپانی به مالک بستگی دارد.

مهمترین چیزی که یک مدیرعامل باید مدیریت کند، خودش است، سپس همه چیز سر جای خود قرار می‌گیرند.

به عنوان یک رهبر، من تنها محدودکننده خودم هستم.

به عنوان رهبر ۱۰۰ درصد مسئولیت همه چیز با شماست. زمان خود را برای پیدا کردن مقصر هدر ندهید.

وقتی تیمی خوب عمل نمی‌کند، مربی آن را اخراج می‌کنند. وقتی کسب و کاری خوب عمل نمی‌کند، مدیرعامل را اخراج می‌کنند.

وقتی کشتی تو وارد می‌شود، موفقیت‌های بزرگ کسب خواهی کرد. ولی اگر کشتی نیاید، تو هم همراه آن غرق می‌شوی کاپیتان!

زمانی که می‌دانید همه چیز به شما بستگی دارد، تنها یک سوال می‌ماند که باید از خودتان بپرسید: **رهبری من چگونه است؟**

یک رئیس به وسیله قدرت، ترس و فرمان دادن هدایت می‌کند. می‌گوید این کار را می‌کنی چون من می‌گویم، من رئیس هستم. همه از رئیس متنفرند، رئیس نباشید. و مدیران؟

آنها با ایجاد فرصت‌های طلایی، کارت‌های استارباکس و فرصت به صدا درآوردن زنگ انگیزه می‌دهند. می‌گویند اگر کاری که می‌گویم را بکنی این را به تو می‌دهم. مدیران، کوچک و بی‌اهمیت هستند، مدیر نباشید. بلکه رهبر باشید.

رهبران سرعت را تنظیم می‌کنند، استانداردها را خلق می‌کنند. سرعت، کیفیت و فرهنگ گروه توسط رهبر مشخص می‌شود. مهمترین قاعده رهبری که کمتر از همه از آن استفاده می‌شود این است که 'با الگو شدن، رهبری کنید.' به یاد آورید داستان معلمی را که جلو رفت و گفت 'بیایید بچه‌ها، مرا دنبال کنید.' به عنوان رهبر فقط لازم است بگویید 'مرا دنبال کنید' و اعمال خود را تبدیل به دستورالعمل کنید.

تنها کاری را از دیگران بخواهید که خودتان ابتدا انجام داده‌اید.

بچه‌ها گوش نمی‌کنند، تماشا می‌کنند. ما هرگز دست از تماشا کردن برنداشته‌ایم. این بخشی از تکامل ماست - آنهایی که آینه اطرافیان خود می‌شوند می‌توانند پذیرش بقیه قبیله را کسب کنند.

روانشناسان به آنها نوروں های آینه‌ای می‌گویند. نوروں های آینه‌ای همیشه زیر سطح ناخودآگاه ما کار می‌کنند. افراد در نهایت رفتار شما را الگو کرده و از آن تقلید می‌کنند، خصوصا کسی که به عنوان رهبر مشخص شده باشد.

افراد به شما گوش نمی‌دهند، اما شما را تماشا می‌کنند. آن‌ها همیشه مشغول تماشا هستند. الگو باشید. شما همواره روی صحنه هستید. تیم شما انعکاس چیزی است که شما منتشر می‌کنید. با الگو شدن رهبری کنید.

هدف رهبر دوست داشته شدن نیست، رهبری کردن است. انجام کار صحیح است و اکثر اوقات کار صحیح کار محبوبی نیست.

رهبران به شما نمی‌گویند چه فکری بکنید، آنها شما را تشویق می‌کنند خودتان فکر کنید. آنها دیکته نمی‌کنند، تسهیل می‌کنند. حتی ساکت‌ترین صداها را به حرف زدن تشویق کنید. تک تک صداها اهمیت دارند.

باید علف‌های هرز را حذف کنید (ترس‌ها، بازدارنده‌ها، تردیدها)، آب دهید و بارور کنید (روی رشد شخصی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید)، و نور خورشید فراهم

کنید (با نگرش مثبت، باور به آن‌ها و الگو بودن) تا آن بذر معجزه‌آسا را در درون آنها به محصولی پر از نتیجه و کارآمدی تبدیل کنید.

باید تقریباً دست از هر کاری در دفتر می‌کنید بردارید. وقتی موسس، چشم‌اندازی دارد، کلید رسیدن به آن چشم‌انداز این است که تا حد ممکن کارها را واگذار کند. آخرین چیزی که باید باقی بماند یک 'رهبر با چشم‌انداز' است. از سر راه کنار بروید، اجازه دهید دیگران پیش بروند.

شما سرمربی هستید، نه بازیکن. ما یک تیم هستیم، نه خانواده، وظیفه مربی در هر سطحی توسعه و حذف هوشمندانه است تا در تمام موقعیت‌ها ستاره داشته باشیم. وظیفه مربی همچنین استخدام، توسعه و مبادله بهترین بازیکن‌ها برای تک تک موقعیت‌هاست. روی تک تک صندلی‌های دفتر باید بهترین بازیکن ممکن نشسته باشد.

فصل ۶: بهره‌وری - به شکلی دیوانه‌وار کارآمد شوید



فصل ششم خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی در مورد بهره‌وری است. دارن هاردی می‌گوید زمان، انرژی و منابع خود را روی مهمترین چیزها متمرکز کنید. سپس تیمی‌عالی بسازید که بقیه کارها را انجام دهد. باران‌آور تنها یک وظیفه دارد 'آوردن باران'. فعالیت‌های حیاتی یک صاحب کسب و کار عبارتند از؛

- ارائه دادن و گوش دادن به مشتریان (پیدا کردن کار و ارائه قیمت‌ها)
- مذاکره با مشتریان بر سر قراردادها (گرفتن کار)

• پیدا کردن مشتری‌های جدید (پیدا کردن مسیرهای جدید کاری)

زمانی که روی فعالیت‌های حیاتی خود می‌گذارید را ثبت کنید.

بعد از مشخص کردن ۳ فعالیت حیاتی خود، ببینید تنها فعالیت حیاتی شما چیست؟ تنها کاری که بیشتر از همه به شرکت شما کمک می‌کند؟ کاری که اگر بیشتر و بهتر شود عاملی است که در طی مسیر تمام اعداد و ارقام را افزایش خواهد داد.

سپس ببینید چطور طرح و نقشه‌ای بریزید که بیشتر زمان خود را صرف همان یک فعالیت کنید.

اولویت‌های خود را محدود کنید. هر زمان فشار زیادی احساس کردید، احتمال زیاد به علت عدم شفافیت اولویت‌های شماست.

کلید موفقیت وارن بافت "نه" گفتن به ۹۹ درصد مواردی است که از او درخواست زمان و توجه او را دارند. نه گفتن را یاد بگیرید. یا باید "بله حتما" باشد، یا اصلا در نظر گرفته نشود.

به کارهایی که نمی‌کنید هم به اندازه کارهایی که می‌کنید افتخار کنید.

تمرکز کنید و آنلاین باشید. خلبان خودکار را خاموش کنید. از جا انداختن خروجی‌ها اجتناب کنید. ما از مسیر بیرون نمی‌افتیم، ما به واسطه عادات بد روزانه از مسیر منحرف می‌شویم.

شما تنها با یاد گرفتن موفق نمی‌شوید. باید مطالعه کنید، سپس انجام دهید.

ما باید کمتر یاد بگیریم و بیشتر انجام دهیم.

هر دلاری که روی رشد شخصی سرمایه‌گذاری می‌کنید ۳۰ دلار به پایه و اساس شما اضافه می‌کند.

روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. روی خودتان شرط‌بندی کنید - این کار همیشه بیشترین بازدهی را دارد.

کلید پیروزی 'باهوش بودن در انجام کارهای پایه' است.

سندرمی وجود دارد به نام "سندروم شیر". وقتی که رام کننده شیر در سیرک یک چهارپایه جلوی شیر می‌گیرد، شیر آن ۴ پایه را به چشم ۴ تا دشمن می‌بیند و بعد می‌ترسد و برای همین حرکت خطرناکی انجام نمی‌دهد.

همه ما دچار سندروم شیر هستیم. وقتی که چندین کار مختلف را جلوی خود ببینیم، سردرگم می‌شویم و کاری انجام نمی‌دهیم. بنابراین ببینید که اولویت‌های شما کدام کارها هستند. تمام کارها نباید اولویت شما محسوب

شوند. از بین هزاران کاری که برعهده دارید، ۳ کار مهم را پیدا کرده و روی آن تمرکز کنید.

زمان نه گفتن فرا رسیده است. وقتی کارهای مهم خود را اولویت‌بندی کردید، یادتان باشد به هر پیشنهادی که شما را از اولویت‌هایتان دور می‌کند، «نه» بگویید.

روش اولویت‌بندی آسان است. کاری که باید انجام دهید این است:

- همه اولویت‌های خود را بنویسید.
- سه مورد از مهم‌ترین اولویت‌ها را انتخاب کنید.

فصل ۷: ترس بخشی از هیجان است



negareshenik.ir



تنها چیزی که اجازه نمی‌دهد
به چیزهایی که می‌توانیم برسیم، ترس است.

تنها چیزی که اجازه نمی‌دهد به چیزهایی که می‌توانیم برسیم، ترس است. شجاعت به معنای نبود ترس نیست، بلکه حس کردن ترس اما انجام دادن کار است.

ترس واقعی نیست – اگرچه که واقعی به نظر می‌رسد – تپش قلب، لرزیدن زانوها و عرق کردن کف دست‌ها. این علائم به اندازه کافی واقعی هستند، اما چیزی که ما واقعا از آن می‌ترسیم یک توهم است، زاییده‌ای از ذهن ماست.

تنها چیزی که می‌تواند شما را بترساند برداشتی‌ست که ذهن شما از هر چیزی می‌کند. این مغز خزنده ماست که کنترل این قسمت را در دست دارد. در گذشته مغز ما همواره در حالت هشدار نسبت به خطرات برای حفظ امنیت ما بوده. انسان‌هایی که بهترین مغزها را داشتند می‌توانستند بهتر از همه تهدیدها را مشاهده کرده، به آن‌ها واکنش نشان داده و نجات پیدا کنند.

مغز ما امروز هم همچنان همین کار را می‌کند، سیستم عصبی ما را تحریک می‌کند تا به تهدیدها واکنش نشان دهد، اگرچه این بار این اتفاق زمانی که مقابل یک گروه ایستاده‌ایم و مشغول ارائه دادن هستیم این اتفاق می‌افتد. ما مشغول استفاده از ابزاری ابتدایی برای اداره زندگی روزمره خود هستیم.

موفق‌ترین فرد در هر فضا، کسی‌ست که بیشتر از همه شکست خورده.

شکست را طی مراحل زیر بپذیرید:

- سطح یک – رد شدن و شکست خوردن بد نیستند
- سطح دو – شکست را به عنوان بخشی از فرایند بپذیرید
- سطح سه – عاشق شکست شوید و معتاد هل دادن خودتان به جلو برای کسب شکست‌های بیشتر شوید.

بعد از سطح سه، مقاومت از بین می‌رود و پاندول به سمت موفقیت، سلامت و شادی تاب می‌خورد.

فصل ۸: نکته اصلی را از دست ندهید



در فصل هشتم از خلاصه کتاب ترن هوایی کارآفرینی آمده است که "من چندین خانه داشتم، تعداد زیادی خانه. من پول سرمایه گذاری کرده‌ام. پول! اما باید قلبم را سرمایه گذاری می‌کردم. چیزی که نیاز داشتم افراد بیشتری بود، روابط بیشتر."

چیزی که نمی‌خواهید را نخواهید.

زمانتان را صرف دنبال کردن چیزهایی کنید که می‌خواهید در یادنامه شما گفته شوند.

طی یک مطالعه تحقیقاتی، از یک مرد ۸۰ ساله پرسیدند: "اگر می‌توانستی به عقب برگردی و زندگی هر کسی را زندگی کنی، دوست داشتی چه کسی باشی؟" پاسخ داد: "دلم می‌خواست به شکل مردی برگردم که می‌توانستم باشم، اما هرگز نبودم".

پس شما همین حالا آن شخصی باشید که می‌توانید.

این کوه من است و من تا قله آن خواهم رفت. من را در حالی خواهید دید که از اوج برایتان دست تکان می‌دهم. من قرار نیست برگردم. عدم استفاده از پتانسیل‌ها به درد ختم می‌شود.

سخن آخر

در کتاب ترن هوایی کارآفرینی، دارن هاردی به علت‌های شکست در بیزینس و راهکارهای عملی و کاربردی برای گذر از این شکست می‌پردازد.

کتاب ترن هوایی کارآفرینی شامل ۸ فصل است که چالش‌ها و مشکلاتی که یک کارآفرین با آن‌ها احتمال دارد روبرو شود را بازگو می‌کند و سختی‌های مسیر بیزینس را مشخص می‌کند. دارن هاردی این مسیر را به فراز و نشیب‌های مسیر یک ترن هوایی شهرسازی تشبیه می‌کند.

این کتاب جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های سایت آمازون در حوزه کارآفرینی و بیزینس است و توسط نشریه‌های بسیار معروف و معتبری مثل نیویورک تایمز در رتبه بهترین و تاثیرگذارترین کتاب‌های این حوزه در سال‌های گذشته معرفی و برای مطالعه توصیه اکید شده است.

اگر اکنون بعنوان یک کارآفرین مشغول به فعالیت هستید، اما می‌خواهید مطمئن شوید که در مسیر درست موفقیت قدم بر می‌دارید، پیشنهاد می‌کنم پس از خواندن این خلاصه کتاب، در سمینار جامع ترن هوایی کارآفرینی دارن هاردی در **سایت نگرش نیک** شرکت کنید.

می‌خواهم شرکت کنم