

دن لاک

مترجم: سید محمد باقرپور

Negareshenik.ir

قفّلس رو باز کن



شاه‌کلید ثروت، موفقیت و تأثیرگذاری

تقدیم به همسر، جنی لی، به خاطر اینکه بهترین دوست و شریک زندگی‌ام است.
تو فراتر از آن چیزی هستی که می‌توانستم آرزویش را داشته باشم.
پشت سر هر مرد موفقی، یک زن باهوش‌تر ایستاده است.
ممنونم که آن زن باهوش‌تر در زندگی من هستی.
تقدیم به مادرم، که تحت هر شرایطی به من عشق می‌ورزد و حمایت می‌کند.
تقدیم به پدرم، که ای کاش بود و این کتاب را می‌دید.
تقدیم به تیمم، که جان و دلشان را وقف کمک به سازمان ما در جهت تحقق چشم‌انداز و اجرای
مأموریت‌مان کرده‌اند.
تقدیم به پیتر لو، که شب‌های بی‌شماری تا دیروقت برای ویرایش این کتاب زحمت کشید.
تقدیم به چارلی فوسکو، که مرا برای نوشتن این کتاب ترغیب کرد.
تقدیم به شاگردان و دانشجویانم از سراسر جهان.
آموزش دادن به شما مایه افتخار من است.
و تقدیم به شما، که برای تبدیل شدن به نسخه بهتری از خودتان تلاش می‌کنید.

مقدمه

من نمی‌دانم چرا دارید این کتاب را می‌خوانید! شاید در فرودگاه منتظر هستید و جلد کتاب توجهتان را جلب کرده است. دارید صفحاتش را ورق می‌زنید و با خودتان فکر می‌کنید که آیا آن را بخرید بخوانید یا نه. یا شاید یکی از دوستانتان این کتاب را به شما داده است. این احتمال هم وجود دارد که از دنبال‌کنندگان من در شبکه‌های اجتماعی باشید و بدانید من چه کسی هستم.

نه، من نمی‌دانم چرا دارید این کتاب را می‌خوانید. اما یک چیز را خوب می‌دانم؛ اینکه اگر در حال خواندن این کتاب هستید، یعنی خواهان چیزهای بیشتری در زندگی هستید.

ببینید، خیلی از آدم‌ها هیچ علاقه‌ای ندارند که زندگی‌شان را به هیچ شکل و قالبی بهبود ببخشند. آن‌ها اغلب احساس می‌کنند گیر افتاده‌اند، انگار هیچ قدرتی برای تغییر ندارند و زندگی را همان‌گونه که هست می‌پذیرند.

اما شما فرق دارید.

شما به چیز دیگری باور دارید. شما باور دارید که اشتیاق تغییر و توانایی موفق شدن را در وجودتان دارید، و اینکه می‌توانید نسخه بهتری از خودتان باشید.

شما باور دارید که قدرت گشودن قفل سرنوشتان را در دست دارید.

شاید تا به حال کتاب‌های مختلف زیادی درباره موفقیت، توسعه فردی، ثروت و کسب‌وکار خوانده باشید. احتمالاً این کتاب، اولین تجربه

شما در میدان «توسعه فردی» نیست. با وجود اینکه از کتاب‌های مختلف چیزهای زیادی یاد می‌گیرید و آن‌ها نکات متفاوت بسیاری را به شما می‌آموزند، اجازه دهید سوالی از شما بپرسم.

آیا در اعماق وجودتان احساس می‌کنید هنوز یک قطعه گمشده وجود دارد؟ مثل زمانی که در حال چیدن یک پازل هستید و چند قطعه از آن را دارید، اما هیچ‌وقت موفق نمی‌شوید تصویر کامل را ببینید؟

شما به دنبال آن حلقه مفقوده هستید. به دنبال آن بخش از

اطلاعاتی که تمام نقطه‌ها را به هم وصل کند. شما به دنبال همان

کلیدی هستید که قفل تمام چیزهای دیگر را برایتان باز می‌کند.

اگر شما هم چنین حسی دارید، پس هدف من این است که آن کلید را به شما بدهم.

امیدوارم این کتاب نه تنها دیدگاه جدیدی به شما بدهد، بلکه از آن مهم‌تر، نقشه راهی در اختیارتان بگذارد تا هر آنچه را در گذشته آموخته‌اید به کار ببندید و آن آموخته‌ها را به شکلی واضح و مختصر به یکدیگر متصل کنید.

به احتمال زیاد، اگر کتاب‌های دیگری خوانده باشید، آنچه در اینجا با شما در میان می‌گذارم چیزی نیست که قبلاً نشنیده باشید.

من ادعا نمی‌کنم که یک متفکر بسیار مبتکر یا خالق ایده‌های کاملاً دست‌اول هستم. حقیقت این است که فکر می‌کنم به «اصالت و نوآوری مطلق» بیش از حد بها داده شده است. همیشه می‌توانید پیشگامان را از آنجا بشناسید که روی زمین افتاده‌اند و تیرهایی در پشتشان فرو رفته است. [مترجم: اشاره به خطرات و آسیب‌های اولین نفر بودن در یک مسیر].

نه، من یک متفکر مبتکر نیستم. من یک کارآفرینم. من یک «تلفیق‌گر» هستم. من ایده‌ها را می‌گیرم، آن‌ها را بهتر می‌کنم و خیلی بهتر از بیشتر آدم‌ها، آن‌ها را به اجرا درمی‌آورم.

**آنچه را مفید است جذب کن،
آنچه را بیهوده است دور بریز،
و آنچه را که منحصراً از آن خودت است، به آن بیفز.ا.
بروس لی**

[مترجم: به عبارت دیگر، دانش و ایده‌های خوب را از دیگران بگیر. چیزهایی که با شرایط تو سازگار نیست یا به دردت نمی‌خورد را حذف کن. در نهایت، چاشنی شخصیت، مهارت، خلاقیت، استعداد و نگاه منحصربه‌فرد خودت را به آن اضافه کن تا آن ایده یا روش، رنگ و بوی تو را بگیرد و تبدیل به چیزی شود که مخصوص خودت است.]

بیشتر کتاب‌ها به شما می‌گویند این کار را بکنید و آن کار را نکنید؛ یا فلان کار را انجام ندهید و در عوض کار دیگری بکنید. اما من اینجا نیستم تا چنین کاری کنم. این کتاب نوشته شده تا دیدگاه جدیدی را با شما در میان بگذارد و سیستمی را به شما معرفی کند که نشان می‌دهد چگونه متفاوت فکر کنید.

چالش من به عنوان یک مربی این است که طرز فکرتان را تغییر دهم. تغییر طرز فکر، نحوه انجام کارهایتان را هم دگرگون خواهد کرد. بخش هیجان‌انگیز ماجرا برای من این است که این تغییر رویکرد، ناگزیر شما را به سمت خلق نتایج متفاوتی سوق خواهد داد.

البته در میان مطالبی که با شما به اشتراک می‌گذارم، ممکن است با چیزهایی موافق یا مخالف باشید. این کاملاً طبیعی است و هیچ ایرادی ندارد. هرآنچه به شما آموزش می‌دهم برگرفته از تجربیات من است؛ بنابراین این حرف‌ها نه لزوماً درستِ مطلق هستند و نه کاملاً اشتباه؛ بلکه صرفاً «تجربیات شخصی من» محسوب می‌شوند.

تنها کاری که از دستم برمی‌آید این است که بر اساس همین تجربیاتم حرف بزنم.

از شما می‌خواهم این کتاب را به سبک «سلف‌سرویس» بخوانید. هر آنچه به نظرتان مفید است را بردارید و به کار ببندید. اگر جواب داد، عالی است؛ آن را نگه دارید. اگر جواب نداد، باز هم مشکلی نیست؛ آن را دور بیندازید. هیچ دلخوری و ناراحتی‌ای در کار نخواهد بود. من معتقدم همه ما باید به همین شیوه یاد بگیریم.

چرا پس از ده سال سکوت این کتاب را می‌نویسم؟

در دهه بیست‌سالگی‌ام حدود دوازده کتاب منتشر کردم، از جمله یک کتاب پرفروش که بیش از صد هزار نسخه در سراسر جهان فروش داشت. فکر می‌کردم آن آخرین کتاب من است و ده سال تمام، حتی به نوشتن کتاب دیگری فکر هم نکردم.

پس چرا دارم این کتاب را می‌نویسم؟ چرا الان؟

چون مردم خواهان این کتاب بوده‌اند.

در طول یک دهه گذشته، مأموریت من راه‌اندازی یک جنبش اقتصادی جهانی از طریق توانمندسازی افراد و توسعه «مهارت‌های پردرآمد» (High-Income Skills) در آن‌ها بوده است.

در دیدارهایی که با شاگردان و طرفدارانم در سراسر جهان داشتم، پای صحبت‌ها و داستان‌هایشان می‌نشستم.

داستان‌های بی‌شماری از دانشجویانی شنیده‌ام که از سدانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند اما نمی‌توانند شغلی پیدا کنند. با وجود اینکه چهار سال در دانشگاه درس خوانده‌اند، کارفرماها در مصاحبه‌های کاری به آن‌ها می‌گویند که تجربه کافی ندارند.

بنابراین، آن‌ها دوباره به دانشگاه برمی‌گردند و بیشتر زیر بار بدهی و وام‌های دانشجویی می‌روند؛ مدرک کارشناسی ارشد مدیریت کسب‌وکار (MBA) یا مدرک دومشان را می‌گیرند و حتی سخت‌تر تلاش می‌کنند. اما حالا وقتی آن‌سوی میز روبه‌روی کارفرما می‌نشینند، کارفرماها به آن‌ها می‌گویند که بیش از حد تخصص و تجربه دارند. [مترجم: کارفرما به او می‌گوید «شما برای این شغل زیادی خوب هستید و تخصص و مدرکتان خیلی بالاتر از نیاز ماست» و باز هم استخدامش نمی‌کند!] گاهی اوقات هم، شغل‌هایی که خود را برای به دست آوردنشان آماده می‌کنند، تا زمان فارغ‌التحصیلی‌شان کلاً منسوخ و نابود می‌شوند.

پس چه کار باید کرد؟ آن‌ها با وجود اینکه تمام کارهایی که از آن‌ها انتظار می‌رفته را انجام داده‌اند، باز هم احساس می‌کنند دست‌وبالشان بسته است. البته فقط دانشجویان نیستند که با این چالش‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کنند. کارآفرینان هم پیش من می‌آیند و از دردهایشان می‌گویند. آن‌ها در جلب توجه مخاطبان به محصولاتشان مشکل دارند، نمی‌توانند چیزی بفروشند، هزینه‌های عملیاتی و مخارجشان مدام بالاتر می‌رود و ریسک‌های بیشتری آن‌ها را تهدید می‌کند. تکنولوژی، موانع ورود به بازار را کاهش داده و فضای کسب‌وکار را بیش از هر زمان دیگری رقابتی کرده است.

به طور کلی، مدیریت یک کسب و کار روزبه روز سخت تر و پرچالش تر می شود. حتی کارآفرینان موفق که «بار خود را بسته اند» و به اصطلاح به جایی رسیده اند هم پیش من می آیند و نگرانی هایشان را درباره ماندگاری در بازار مطرح می کنند.

آن ها مطمئن نیستند که موفقیتی که ساخته اند دوام خواهد داشت یا نه؛ نمی دانند چگونه موفقیتشان را حفظ کنند یا چطور آن را به سطح بالاتری ارتقا دهند. تکنولوژی های جدید ممکن است از راه برسند و کل کسب و کارشان را یک شبه از بین ببرند.

آن ها می دانند که شبکه های اجتماعی قدرتمند هستند و شیوه جدیدی از تجارت در حال ظهور است، اما مطمئن نیستند که چطور خودشان را با این تغییرات وفق دهند. حالا که طعم موفقیت مالی را چشیده اند، تازه می فهمند که قانون این بازی، «ثروتمند شدن» نیست؛ بلکه قانون اصلی، «ثروتمند ماندن» است.

از این کتاب چه چیزی به دست خواهید آورد؟

در بیست سال گذشته از زندگی و کسب و کارم، درس ها و اصول کلیدی و مهمی را یاد گرفته ام که کمک کردند تا از یک مهاجر آسیایی فقیر با ۱۵۰۰۰۰ دلار بدهی، به رهبر یک سازمان جهانی تبدیل شوم. هر زمان که از این درس ها پیروی کرده ام، موفق بوده ام و هر زمان که این اصول را نادیده گرفته ام، شکست خورده ام. بنابراین، چه بخواهید در شغل خود پیشرفت کنید، چه بخواهید مسیر مستقل خودتان را بسازید، و چه بخواهید شرکتی ماندگار بنا کنید، ایده های مفیدی در اینجا پیدا خواهید کرد.

اول از همه، من را خیلی خوب خواهید شناخت. خواهید دید که در زندگی هیچ چیزی به صورت آماده به من داده نشد و چگونه توانستم از هیچ به همه چیز برسم.

از دل مسیر پرفرازونشیب من، یک مفهوم کلیدی بیرون آمده که فلسفه من درباره موفقیت مالی را هدایت کرده است: «مثلث ثروت» (Wealth Triangle). در فصل اول، شما را با مثلث ثروت آشنا می‌کنم و می‌گویم که چرا (برخلاف باور عموم) راه‌اندازی یک کسب‌وکار، قدم اول بسیار وحشتناک و اشتباهی برای رسیدن به ثروت و موفقیت است. مثلث ثروت سه مرحله دارد، اما بیشتر مردم این مراحل را با ترتیبی اشتباه انجام می‌دهند. من به شما ترتیب درست برای رسیدن به نقاط عطف این مثلث را نشان خواهم داد.

من شما را با شش «آرک‌تایپ جهانی ثروت» (تیپ‌های شخصیتی مالی) آشنا خواهم کرد. این آرک‌تایپ‌ها و پروفایل‌ها به شما کمک می‌کنند تا رابطه خود با پول و جایگاه فعلی‌تان در مسیر ثروت‌آفرینی را شناسایی کنید. وقتی دقیقاً متوجه شدید کجای مسیر هستید، می‌توانید اولین قدم از مثلث ثروت را بردارید.

اولین قدم در مثلث ثروت، دستیابی به یک «مهارت با درآمد بالا» (High-Income Skill) است که کمکتان می‌کند از پس هزینه‌های زندگی بربیایید. این مهارتی است که شما را در برابر رکود اقتصادی ضدضربه می‌کند. بیشتر مدیران عامل و کارآفرینان موفق، در قدم اول، کارشان را با راه‌اندازی کسب‌وکار شروع نکردند؛ بلکه با یک مهارت پردرآمد آغاز کردند. در فصل سوم، با قدرت این مهارت آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید که چرا مشکل بدهی، در واقع همان «مشکل نداشتن مهارت» است که تغییر چهره داده است.

حتی با داشتن یک مهارت پردرآمد، یک «فرا مهارت» (Metaskill) وجود دارد که اکثر مردم فاقد آن هستند. این مهارت، هنر رسیدن به حداکثر بهره‌وری است. در فصل پنجم، یاد می‌گیرید که چگونه در کمترین زمان به بیشترین نتیجه برسید. این فصل اصلاً درباره مدیریت زمان نیست؛ به هیچ‌وجه. خواهید دید که چرا بهره‌وری در واقع همان «تسلط بر خویشتن» است، و می‌بینید که چطور چند تغییر ساده در برنامه روزمره‌تان می‌تواند نتایج شما را چند برابر کند.

پس از رسیدن به حداکثر بهره‌وری شخصی، یاد می‌گیرید که چگونه به حداکثر بهره‌وری مالی برسید. چه بخواهید در شرکت خود ارتقا پیدا کنید، چه بخواهید رئیس خودتان شوید، یا بخواهید کارمندان را با یک مهارت قدرتمند توانمند سازید، این فصل سبک جدیدی از فروش را به شما نشان خواهد داد. شما با روش «بستن قراردادهای گران‌قیمت» یا «فروش محصولات/خدمات گران‌قیمت» (High-Ticket Closing) آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید چطور می‌توانید بدون استفاده از تاکتیک‌های فریبکارانه، حقه‌بازانه یا تحت فشار گذاشتن مشتری، معاملات و مذاکرات را به شکل مؤثرتری به سرانجام برسانید.

در فصل هفتم، به بررسی قدم دوم از مثلث ثروت می‌پردازیم: «کسب‌وکار مقیاس‌پذیر» (Scalable Business). درباره سه رکن اصلی رشد کسب‌وکار یاد می‌گیرید و می‌فهمید که چطور درآمدهای خود را با سرعت تصاعدی افزایش دهید. بیشتر کسب‌وکارها تنها یک یا دو رکن را به کار می‌گیرند، اما بدون کارکرد همزمان هر سه رکن در کنار هم، آن‌ها فرصت‌های طلایی را از دست می‌دهند.

یکی از حیاتی‌ترین عوامل در تعیین طول عمر یک کسب‌وکار، حاشیه سود آن است. در فصل هشتم، یاد می‌گیرید که چگونه با فروش در

قیمت‌های بالاتر، حاشیه سود خود را افزایش دهید. خواهید دید که این کار چطور در زمینه تبلیغات، آزمایش و تحقیق، و توسعه کسب‌وکارستان، به شما یک مزیت رقابتی می‌دهد.

در نهایت، نگاهی عمیق خواهیم داشت به چیزی که از نظر من یکی از نادیده‌گرفته‌شده‌ترین دارایی‌های هر کسب‌وکاری است. من به آن «سرمایه اجتماعی» (Social Capital) می‌گویم. در عصر امروز، من معتقدم سرمایه اجتماعی حتی از سرمایه مالی هم مهم‌تر است. این همان راز پنهانی است که نشان می‌دهد چرا «کایلی چنر» ۲۱ ساله توانست به جوان‌ترین میلیاردر تاریخ تبدیل شود. اگر شرکت یا برندی دارید که می‌خواهید آن را رشد دهید و پابرجا نگه دارید، این فصل چارچوبی برای گسترش سرمایه اجتماعی‌تان به شما ارائه می‌دهد. اگر برای شروع آماده‌اید، صفحه را ورق بزنید.