

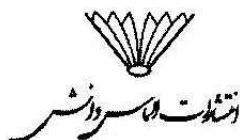
فکر می‌کنید وقت، پول و تجربه‌ی کافی برای شروع کسب‌وکار خود را ندارید؟
پس این کتاب را بخوانید.

ترن هوایی کارآفرینی

نویسنده‌ی پرفروش نیویورک تایمز

دارن هاردی

ناشر مجله‌ی موفقیت



سرشناسه	: هاردی، دارن Hardy, Darren
عنوان و نام پدیدآور	: ترن هوایی کارآفرینی/دارن هاردی : مترجم ملیحه سادات رسولی، سیدعلیرضا گشتانی.
مشخصات نشر	: تهران: الماس دانش، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۲۸۶ ص: ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م.
شابک	: ۸۰۰۰۰ ریال ۶-۲۳۵-۱۸۹-۶۰۰-۹۷۸:
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The entrepreneur roller coaster : why now is the time to jointheride, ۲۰۱۵#.
عنوان دیگر	: دیوانگان ثروت ساز: چگونه نترسیم و سوار قطار وحشت کارآفرینی شویم؟.
موضوع	: New business enterprises شرکت های اقتصادی جدید
موضوع	: Entrepreneurship کارآفرینی
موضوع	: Success in business موفقیت در کسب و کار
شناسه افزوده	: رسولی، ملیحه سادات، ۱۳۵۱-، مترجم
شناسه افزوده	: گشتانی، سیدعلیرضا، ۱۳۷۳-، مترجم
رده بندی کنگره	: HD ۶۴۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۱۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۴۳۵۱۸۷
وضعیت رکورد	: فیبا



تولیدات نشر آدرس: میدان انقلاب خیابان رشتچی بن بست یکم پلاک ۴ واحد ۳ تلفن: ۶۶۱۲۵۶۹۴

ناشر	: الماس دانش
عنوان کتاب	: ترن هوایی کارآفرینی
نویسنده	: دارن هاردی
مترجم	: ملیحه سادات رسولی - سید علیرضا گشتانی
شمارگان	: ۱۰۰ جلد
نوبت چاپ	: اول - ۱۳۹۹
قیمت	: ۸۰۰۰۰ تومان
شابک	: ۶-۲۳۵-۱۸۹-۶۰۰-۹۷۸

فهرست

مقدمه.....	۲۱
باجه‌ی تهیه‌ی بلیط: سوار شدن یا نشدن.....	۲۱
فصل ۱.....	۳۵
شرط قد.....	۳۵
یافتن چیزهای با اهمیت.....	۳۶
فصل ۲: کمربند ایمنی خود را ببندید.....	۶۵
فصل ۳.....	۹۳
سوخت موتور.....	۹۳
فروش و بازاریابی حیرتانگیز.....	۹۶
کاری که در درجه‌ی اول قرار می‌گیرد.....	۹۸
در حال حاضر نحوه‌ی فروش را می‌دانید.....	۱۰۴
ساختن ماهیچه‌های فروش: نه مرحله.....	۱۰۵
فصل ۴.....	۱۳۱
جاهای خالی را پر کنید.....	۱۳۱
بهترین را پیدا کنید یا همراه بقیه بمیرید (انتخاب با شما).....	۱۳۱
دوراهی کارآفرین.....	۱۳۵

- ۱۳۶.....گران ترین اشتباهاتی که ممکن است مرتکب شوید.....
- ۱۳۸.....فقط بازیکنان درجه یک.....
- ۱۴۴.....ساخت فرهنگی با عملکرد بالا.....
- ۱۴۴.....جذب نیروی جدید: مهارت کلیدی شما.....
- ۱۴۶.....استاد استخدام شوید: سه اصل.....
- ۱۴۶.....اصل ۱: بدانید چه می خواهید.....
- ۱۴۷.....۲. آنها با شخصیت هستند.....
- ۱۴۹.....۳. آنها عاشق هستند.....
- ۱۵۰.....اصل ۲: بدانید چه می خواهید.....
- ۱۵۳.....اصل ۳: عامل اف.....
- ۱۶۱.....فصل ۵.....
- ۱۶۱.....صندلی جلو بنشینید.....
- ۱۶۴.....ریاضیات فریبکاری.....
- ۱۶۷.....مثل رهبری بدترتان نیست.....
- ۱۸۹.....فصل ۶.....
- ۱۸۹.....افزایش سرعت.....
- ۱۹۰.....اصول موفقیت: چهار اصل کلیدی.....
- ۲۲۳.....فصل ۷.....

باجه‌ی تهیه‌ی بلیط: سوار شدن یا نشدن

در تابستان سال ۱۹۸۹ در هجده سالگی کارآفرین شدم.

واضح بگویم: عمدی نبود. آن تابستان برای من مثل تابستان بقیه‌ی بچه‌های هجده ساله شروع شد. تازه دبیرستان را تمام کرده بودم و داشتم برای چیزی که از من انتظار می‌رفت، یعنی رفتن به دانشگاه، سخت تلاش می‌کردم.

نقشه‌ی من - یا به عبارت درست‌تر نقشه‌ی پدرم - این بود که هشت سال عمرم را در راهروهای دانشگاه کالیفرنیا، لس‌آنجلس بگذرانم و بعد از آن یک مدرک حقوق یا به قول پدرم «وسیله‌ی امرار معاش یک عمر» را در هوا تکان دهم. نقشه‌ی بسیار روشنی بود: یک مدرک می‌گیرم، شغل خوب با حقوق بالا پیدا می‌کنم و در زندگی پیشرفت می‌کنم. (در حقیقت پدرم اول می‌خواست که من دکتر شوم، اما بعد از اینکه متوجه شد من با دیدن خون - خون خودم یا دیگران - از هوش می‌روم، به سراغ گزینه‌ی شماوه‌ی فو فهرست خود رفت).

در حقیقت من همیشه دوست داشتم کارها را خارج از چارچوب سنتی آن انجام دهم. من برای پیشرفت در زندگی ایده‌های دیگری داشتم و کار کردن برای دیگران جزء آنها نبود. اما پدرم همه‌ی عمر مرا برای این نقشه آماده کرده بود و اگرچه در دلم آشوب بود اما بالاخره قدم در این راه گذاشتم. آن تابستان انتظار هر چیزی را داشتم الا یک اتفاق غیرمنتظره.

یک تابستان گرم دوستی تلفن زد و پیشنهادی وسوسه‌انگیز به من داد: «برادرم یک فیلم جذاب دارد که دوره می‌گرداند. می‌گویند فوق‌العاده است. گفت که همه‌ی بچه‌ها را دعوت کنم تا دور هم این فیلم را ببینیم. حتی پیترا و آبجو هم

سفارش دادیم!» پیتزا، آبجو و یک فیلم جذاب که احتمالاً صحنه ندارد؟ من یک پسر هجده ساله بودم. حتماً خوش می‌گذشت.
به دوستم گفتم: «پایه‌ام!»

لحظه‌ی درنگ

به خانه‌ی دوستم که قرار بود مهمانی مردانه در آنجا برگزار شود، رسیدم. طبق قرار پیتزا و آبجو بود، اما فیلم؟ هیچ چیز آن طور که انتظار داشتم، نبود. از من ورودی گرفتند و تا بیست دقیقه نتوانستم از آن چشم بردارم. وقتی گرفتن ورودی تمام شد به دورتادور اتاق نگاهی انداختم و دیدم که دوستانم به صفحه‌ی تلویزیون خیره شده‌اند - معلوم بود که منتظر یه نمایش متفاوت دیگر بودند. اما وقتی که ظاهراً تحت تأثیر چیزی که چند لحظه پیش دیده بودند قرار نگرفته بودند، با خودم فکر کردم که احتمالاً اشکال از آنتن است! (آن موقع دهه‌ی ۸۰ بود.)

فیلم متعلق به شرکتی بود که اجازه‌ی خرید عمده‌ی سیستم فیلتر آب خانگی و فروش آن به قیمت خرده‌فروشی و کسب سود را می‌داد. در اصل فرصتی برای آغاز یک کسب‌وکار فراهم می‌کرد.

با خودم گفتم، یک دقیقه صبر کن. من هم می‌توانم این کار را انجام دهم. این کار مطابق سلیقه‌ی من است. برنده‌ی چیزی با ارزش؟ سود کردن؟ رئیس شدن؟ انجام کاری متفاوت؟

این فکرها چیزی را در درونم قلقلک کرد. حتی وقتی بچه بودم هم وقتی دیگران مات و خیره بودند، فرصت‌ها را می‌دیدم. تابستان‌ها وقتی دوستانم کارهای پادویی انجام می‌دادند، من کار متفاوتی پیدا می‌کردم، مثل چمن‌زنی یا جمع کردن میخ در محل ساختمان سازی، میخی یک سنت. از یک مدرسه‌ی حرفه‌ای محلی پول می‌گرفتم تا افراد غریبه را در اتوبوس و ایستگاه ترن به پر کردن پرسشنامه مجبور

کنم. استراتژی جذب آنها چنین بود. من سخت کار کردم اما روی پای خودم ایستادم و چیزهایی یاد گرفتم.

اندیشه‌ی اداره‌ی کسب‌وکار خودم؟ کنترل آینده‌ی خودم و محدود نشدن به دستمزدهای کم و قانون‌های بی‌فایده؟ آشوب درونی‌ام به بیرون کشیده شد. مثل اینکه یک نفر پر نورترین چراغ دنیا را روشن کرده بود. وارد بازی شده بودم. هزینه‌ی نام‌نویسی و خرید موجودی ۵۰۰۰ دلار بود و من تردید نکردم. بلافاصله یک چک نوشتم و از پس‌انداز حاصل از دانه دانه چمن زدن‌ها، میخ جمع کردن‌ها و پخش پرسشنامه‌ها برداشت کردم. دو روز بعد گاراژ پدرم از دو پالت بلند فیلتر تصفیه‌ی آب پُر شد. نمی‌دانستم با آنها چه کار کنم، اما مهم نبود چون وارد کسب‌وکار شده بودم.

هنوز یادم هست چقدر هیجان‌زده شده بودم. دست به کمر در گاراژ ایستادم و به کوه سیستم‌های تصفیه‌ی آب خانگی نگاه کردم و سرم را تکان دادم. می‌خواستم بر بازار آب تصفیه‌شده تسلط پیدا کنم.

اما تنها سه ساعت پس از ورود به کسب‌وکار جدیدم، دست رد به سینه‌ام زده شد: پدرم نمی‌توانست ماشینش را در گاراژ جا بدهد.

او گفت: «این آشغال‌ها را از اینجا ببر بیرون.»

گفتم: «خب، اینها را کجا ببرم؟»

گفت: «چطوره اینها را ببری بیرون و بفروشی؟»

من که چاره‌ی دیگری نداشتم بیست دقیقه بعد به خیابان آمدم. معمولاً لباس پوشیدن و حاضر شدنم این قدر طول نمی‌کشید، اما ناگهان حس متفاوتی داشتم. هیجان‌زده بودم. نفس عمیقی کشیدم و به همه‌ی خانه‌های محله سر زدم.

در همه‌ی خانه‌ها را زدم و هر زنگی را فشار دادم. برای هر کسی که در را باز می‌کرد درباره‌ی آب بهتر درست از شیر آب خانه‌ی خودشان سخنرانی کردم. به آنها گفتم، «همانجا، در آشپزخانه! دیگر نیازی نیست بشکه‌های بزرگ و سنگین

آب را به فروشگاه ببرید و بیاورید. باورتان می‌شود که گزینه‌ای غیر از این هم وجود دارد؟»

اولین روز کاری‌ام طولانی بود. با هر دری که به رویم گشوده شد، یک زاویه‌ی جدید را امتحان کردم. آنها را با ذکر حقایقی راجع به آب مزخرفی که خود، خانواده و حیوانات خانگی‌شان می‌خوردند، ترساندم. چشم‌انداز دنیایی که در آن آب سالم، تازه و پاکیزه است را به آنها نشان دادم. آنها را افسون می‌کردم (با خودم اینطور فکر می‌کردم). آمارهای قانع‌کننده به کار می‌بردم. از تکنیک‌هایی برای فروش استفاده کردم که قبلاً استفاده نشده بود (و احتمالاً استفاده نخواهد شد). اما مصمم بودم. متمرکز بودم. حتی وقتی هیچ امیدی نبود، ادامه دادم. و در پایان روز هیچ چیزی نفروختم.

باورم نمی‌شد! چطور امکان داشت؟ در ابتدای روز ۴۰ فیلتر تصفیه‌ی آب در گاراژ پدرم داشتم، وقتی برگشتم هم ۴۰ فیلتر همانجا بود. وقتی آن شب در گاراژ را بستم و ماشین پدرم بیرون پارک شد، فهمیدم که به دردرس بزرگی افتادم. بدتر این بود که برای اولین بار با خودم فکر کردم شاید من به درد راه‌اندازی کسب‌وکار خودم نمی‌خورم. شاید حق با پدرم بود. شاید واقعاً راه درست دانشگاه و پیدا کردن یک شغل خوب بود.

پر از دلهره و نومیدی (و کمی ترس از پدر) کاری کردم که هر نوجوان تاجر مطرودی انجام می‌دهد: به مادر بزرگم زنگ زدم.

من بدون مادر بزرگ شدم. پدرم هم خیلی اهل تربیت و ناز کشیدن نبود. از آن مردهایی بود که می‌گفت، «گریه نکن، یا کاری می‌کنم که گریهات تمام نشود.» اگر فیلم غلاف تمام فلزی^۱ استنلی کوبریک را دیده باشید، می‌فهمید که بزرگ شدن در خانه‌ی ما مثل زندگی در جوخه‌ی گروهان هارتمن است.

^۱ Full Metal Jacket