

دیوانگان ثروت ساز

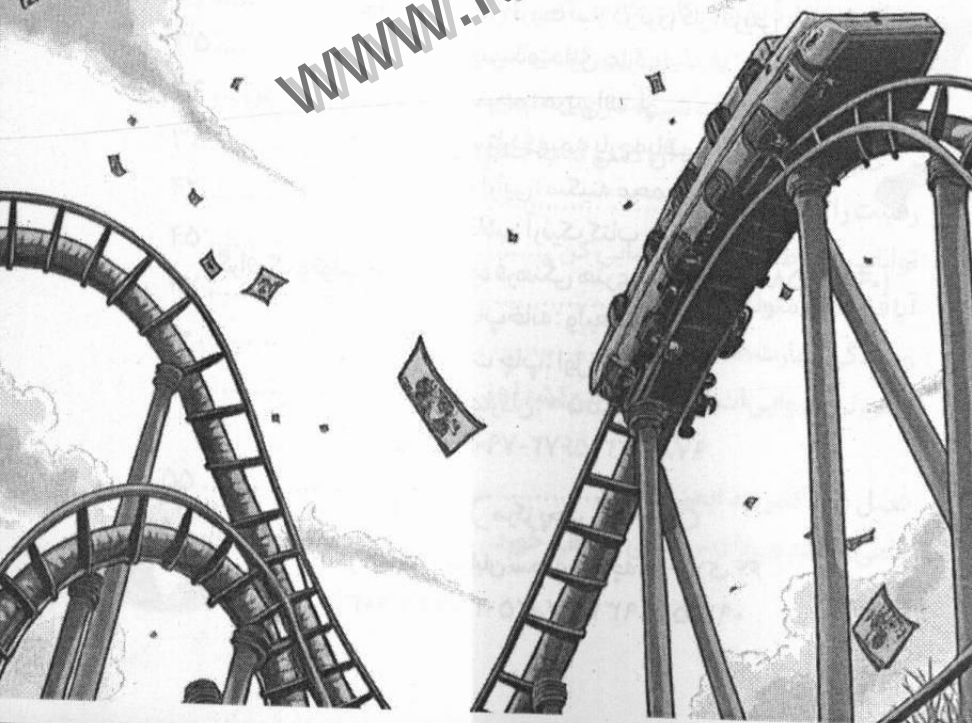
در ترن کار آفرینی

دارن هاردی

مترجم: مریم افشار

چرا باید به این سواری پیوندى؟
فکرمى کنى زمان، پول و تجربه لازم
برای راه اندازى کسب و کار خودت را نداری؟
پس این کتاب را بخوان.

www.ketaboo.ir



سرشناسه: هاردی، دارن / Hardy, Darren

عنوان و نام پدیدآور: دیوانگان ثروت ساز در ترن کارآفرینی: چرا باید به این سواری بپیوندى؟ فکر مى کنی زمان، پول و تجربه لازم برای راه اندازی کسب و کار خود را نداری؟ پس این کتاب را بخوان/ نویسنده دارن هاردی؛ مترجم مریم افشار؛ ویراستار فهیمه پارچه باف.

مشخصات نشر: قم: آرنیک کتاب، ۱۴۰۳. / مشخصات ظاهری: ۲۳۲ ص.

شابک: ۶-۷۹-۵۶۷۲-۶۲۲-۹۷۸ / وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The entrepreneur roller coaster: why now is the time to join the ride: #۲۰۱۵.

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "دیوانگان ثروت ساز: چگونه نترسیم و سوار قطار وحشت کارآفرینی شویم؟" با ترجمه شادی حسن پور توسط انتشارات شریف منتشر شده است.

یادداشت: کتاب حاضر در سالهای مختلف با عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف ترجمه و منتشر شده است. عنوان دیگر: چرا باید به این سواری بپیوندى؟

عنوان دیگر: فکر مى کنی زمان، پول و تجربه لازم برای راه اندازی کسب و کار خود را نداری؟ پس این کتاب را بخوان. عنوان دیگر: دیوانگان ثروت ساز: چگونه نترسیم و سوار قطار وحشت کارآفرینی شویم؟.

موضوع: شرکت های اقتصادی جدید / New business enterprises / کارآفرینی / Entrepreneurship / موفقیت در کسب و کار / Success in business

شناسه افزوده: افشار، مریم، ۱۳۶۹-، مترجم / رده بندی کنگره: HD۶۲/۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱

شماره کتابشناسی ملی: ۹۸۷۴۶۳۹ / اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

کلیه حقوق مادی و معنوی اثر برای ناشر محفوظ است.

○ — (شناسنامه) — ○

عنوان: دیوانگان ثروت ساز در ترن کارآفرینی

نویسنده: دارن هاردی

مترجم: مریم افشار

ویراستار: فهیمه پارچه باف

صفحه آرای: سکینه محمدی

ناشر: آرنیک کتاب

گرافیک و تولید محتوا: گروه فرهنگی هنری پتوس (۰۹۱۹۲۹۵۸۷۷۳)

چاپ خانه: ولیعصر

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۳

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

شابک: ۶-۷۹-۵۶۷۲-۶۲۲-۹۷۸

○ — (مرکز پخش) — ○

آدرس: قم - خیابان سمیه - کوچه ۱۸ - پلاک ۶۴

۰۹۱۲۵۵۲۹۳۴۳ / ۰۲۵-۳۷۷۳۳۹۰۳

- تعریف و تمجید از کتاب دیوانگان ثروت ساز ۱۰
- چطور این کتاب را بخوانی ۱۳
- مقدمه ۱۴
- دکۀ فروش بلیط: سوار شدن یا سوار نشدن ۱۴
- لحظۀ سرنوشت ساز! ۱۵
- حالا وقت سوار شدن است ۲۱
- لحظه تصمیم گیری است ۲۳
- این کتاب قرار است چه کند؟ ۲۴
- فصل اول قد مجاز برای سوار شدن ۲۷
- آنچه برای بقا و موفقیت در کسب و کار لازم است ۲۸
- یافتن هدف مهم زندگی ۲۹
- بین به چه چیزی اشتیاق داری؟ ۳۲
- کلید شماره یک: به کاری که می کنی، علاقه مند باش ۳۴
- کلید شماره دو: به دلیل کاری که می کنی، علاقه مند باش ۳۵
- کلید شماره سه: به شیوۀ کاری که انجام می دهی، علاقه مند باش ... ۳۶
- کلید شماره چهار: به آن کسی که به خاطرش این کار ... ۳۸
- رقیبت را پیدا کن ۴۲
- توانایی و نقاط قوتت را شناسایی کن ۴۵
- آیا قدرتمند متولد شده ای؟ ۴۷
- ورزیدگی مهارت ها ۵۰
- واگن ترن هوایی ات انتظارت را می کشد! ۵۴
- فصل دوم کمر بند ایمنی را ببند ۵۵
- گاهی اوقات ضربات سنگینی خواهی خورد ۵۶



- ۵۷ مراقب خرچنگ صفت های اطرافت باش
- ۵۹ پنج راهکار برای پذیرفتن ماهیت عجیب بودن خود:
- ۵۹ ۱. از محبوب بودن دست بردار
- ۶۱ ۲. بگذار به تو بخندند
- ۶۴ ۳. موفقیت را خودت تعریف کن
- ۶۷ تعریف از موفقیت چیست؟
- ۷۰ ۴. بی خیال باش
- ۷۲ ۵. زود خودت را جمع و جور کن
- ۷۴ شکست تو را به موفقیت نزدیک می کند
- ۷۵ مسیر پیش رو
- ۷۷ فصل سوم فروش تنها سوخت موتور ترن هوایی کار آفرینی
- ۷۸ به جای فروش روی نیازهای واقعی مشتری تمرکز کن
- ۷۸ انتخاب
- ۷۹ برترین محصول تابه حال
- ۷۹ مدیریت عالی
- ۸۰ حاشیه سود بالا
- ۸۰ بازاریابی و فروش فوق العاده
- ۸۲ مسئولیت اصلی تو فروشندگی است
- ۸۳ هیچ راه گریزی نیست
- ۸۷ تو فروشنده متولد شده ای
- ۸۸ عضله فروش خود را در نه مرحله ورزیده کن
- ۸۹ ۱. به مشتریان به چشم طعمه نگاه نکن
- ۹۱ ۲. خودت را جای مشتری بگذار
- ۹۳ ۳. نیازهای واقعی را برطرف کن



۴. فروش هوشمندانه ۹۵
 ۵. یک پل ارتباطی پیدا کن ۹۸
 ۶. فروش به صورت عمده ۹۹
 ۷. شگرد شوک و هراس ۱۰۱
 ۸. فقط به فکر فروش به بهترین‌ها باش، بقیه را فراموش کن ۱۰۴
 ۹. پنجاه تا از مشتری‌های رؤیایی‌ات را پیدا کن ۱۰۵

- فصل چهارم صندلی‌های خالی واگنت را پر کن ۱۰۹
 یا بهترین‌ها را استخدام کن یا مثل بقیه محکوم به فَنایی ۱۱۰
 دوراهی کارآفرینی ۱۱۳
 پرهزینه‌ترین اشتباهاتی که می‌توانی مرتکب شوی ۱۱۴
 فقط کارمندان عالی ۱۱۶
 ۱. همیشه حرفه‌ای‌ها جذب حرفه‌ای‌ها می‌شوند ۱۱۷
 ۲. حرفه‌ای‌ها برنده می‌شوند ۱۱۸
 ۳. حرفه‌ای‌ها رایگان هستند ۱۱۹
 ایجاد یک فرهنگ سازمانی عالی ۱۲۰
 خودت باید استخدام کنی ۱۲۱
 اصول استخدام ماهرانه ۱۲۲
 اصل ۱: بدان که چه می‌خواهی ۱۲۲
 اصل ۲: ببین خواسته‌آنها چیست ۱۲۶
 اصل ۳: عامل تفریح و خوش‌گذرانی ۱۲۹
 خاموش کردن آتش با بنزین ۱۳۲

- فصل پنجم در صندلی جلو بنشین ۱۳۵
 رهبر: صعود بدون خرابکاری ۱۳۶



- ۱۳۸..... مسئولیت همه کارها با توس
- ۱۳۸..... محاسبه
- ۱۴۱..... رهبری به سبک قدیم
- ۱۴۲..... به رهبری قرن بیست و یکم پیوند
- ۱۴۳..... ۱. رهبران سرعت پیشرفت کسب و کارشان را تعیین می کنند
- ۱۴۹..... ۲. رهبران گاهی کارهای ناخوشایند می کنند
- ۱۵۱..... ۳. رهبران، دیگران را رشد می دهند
- ۱۵۴..... ۴. رهبران به دیگران اجازه رهبری می دهند
- ۱۵۵..... بدان کی باید رها کنی
- ۱۵۸..... پاداش رهبری
- ۱۶۰..... فصل ششم بالا بودن سرعت
- ۱۶۱..... بدون اینکه دیوانه شوی به طور دیوانه کننده ای کارآمد شو
- ۱۶۲..... عوامل حیاتی موفقیت تو
- ۱۶۳..... ۱. وظایف اصلی تو
- ۱۷۱..... ۲. اولویت های اصلی تو
- ۱۷۷..... ۳. معیارهای حیاتی تو
- ۱۸۳..... ۴. پیشرفت های اصلی تو
- ۱۸۷..... خلاصه عوامل مهم برای موفقیت
- ۱۸۷..... چه مانعی سد راه توست؟
- ۱۸۹..... فصل هفتم دست ها بالا
- ۱۹۰..... وحشت لزوماً بخشی از هیجان نیست
- ۱۹۱..... هیجان یک عمر زندگی
- ۱۹۲..... روبه رو شدن با ترس
- ۱۹۳..... ترس واقعی نیست



۱۹۴.....	مغز قدیمی ما
۱۹۵.....	شش روش دستکاری مغز برای غلبه بر ترس
۱۹۵.....	۱. واقع بین باش
۱۹۶.....	۲. ترس تو، ترس از ترسیدن است
۱۹۷.....	۳. بیست ثانیه شجاعت
۱۹۸.....	۴. بر روی وظایف تمرکز کن، نه نتیجه کار
۲۰۰.....	۵. خودت را به ترس عادت بده
۲۰۲.....	۶. از ترس و شکست لذت ببر
۲۰۵.....	به طرز وحشتناکی هیجان انگیز!

۲۰۸.....	فصل هشتم به دور بین له خند بزن
۲۰۹.....	از ارزش های مهم زندگی غافل نشو
۲۱۰.....	بایدها و نبایدهای سوارکاری موفق
۲۱۰.....	آنچه را دوست نداری، نخواه!
۲۱۲.....	ارزش های مهم زندگی را دریاب
۲۱۳.....	آیا دارایی بیشتر به معنا زندگی بهتر است؟
۲۱۴.....	از آخر به اول برو
۲۱۶.....	کار درست را انجام بده
۲۱۸.....	به ندای قلب گوش بده
۲۲۰.....	پای تصمیمت بمان
۲۲۲.....	فراموش نکن که چرا
۲۲۳.....	به سوی عظمت قدم بردار

۲۲۵.....	فصل آخر
۲۳۱.....	سخن آخر

چطور این کتاب را بخوانی

۱. این کتاب را نخوان، بلکه با وسواس کامل موشکافی و تجزیه تحلیلش کن. با آن مثل کتاب کار رفتار کن، زیر تک تک نکته‌هایش خط بکش. با توجه به درجه اهمیتشان آن‌ها را با ستاره یا دایره علامت‌گذاری و توضیحات اضافی خود را در گوشه‌اش حاشیه‌نویسی کن.

۲. به دستورالعمل‌های کلیدی هر فصل عمل و کاربردهای آخر فصل را تکمیل کن.
۳. نقل قول‌ها و مطالبی از کتاب را که می‌پسندی در شبکه‌های اجتماعی خود به اشتراک بگذار. بعضی از نکات و جملات قصار مورد علاقه خود را در متن برجسته کرده‌ایم. به ما در راستای الهام بخشیدن و تشویق کارآفرینان حال حاضر و کارآفرینان آینده در سراسر جهان کمک کن. از سواری هیجان‌انگیز، جذاب و دلهره‌آورد لذت ببر!

دارن

همه انسان‌ها به طور ذاتی کارآفرین هستند. از زمانی که عارضین بودیم، غذایمان را خودمان پیدا می‌کردیم تا شکم‌مان را سیر کنیم. از آن زمان یاد گرفتیم کارفرمای خودمان باشیم. تاریخ بشریت از آنجا شروع می‌شود. از وقتی متمدن‌تر شدیم و شهرنشین، این عادت را کنار گذاشتیم، ما «کارگر» شدیم؛ چون به ما برچسب «کارگر بودن» زدند. فراموش کردیم که خودمان از ازل کارآفرین آفریده شده‌ایم.

محمد یونس، برنده جایزه صلح نوبل و پیشگام در امور مالی خرد

مقدمه

دکه فروش بلیط: سوار شدن یا سوار نشدن

در تابستان ۱۹۸۹، وقتی که هجده سالم بود، کارآفرین شدم. اگر بخواهم روراست باشم، باید بگویم که ناخواسته اتفاق افتاد. آن تابستان برای من همان طور شروع شد که برای هر نوجوان هجده ساله ای شروع می شود. تازه از دبیرستان فارغ التحصیل شده بودم و داشتم خودم را برای رفتن به دانشگاه آماده می کردم. برنامه من - شاید بهتر است بگویم، برنامه پدرم این بود که هشت سال راهروهای قدیمی دانشگاه یو.سی.ال.ای (دانشگاه کالیفرنیا، لس آنجلس) را گزینم و بعد با مدرک حقوق یا به قول پدرم «برگ برنده زندگی ام» فارغ التحصیل شوم. خوب، این برنامه خیلی سرراستی بود: من مدرک می گرفتم، در یک شغل عالی با حقوق خوب مشغول می شدم و روز به روز پیشرفت می کردم و زندگی خوبی برای خودم می ساختم. در واقع اولویت اول پدرم پزشکی بود؛ بعد که دید من هربار با دیدن خون - چه خون خودم یا هر کس دیگری - غش می کنم به اولویت دومش یعنی وکالت رضایت داد.

اما من همیشه به کارهایی خارج از چارچوب سنت، گرایش داشتم. من فکرهای دیگری برای پیشرفت در زندگی داشتم و اصلاً خوشم نمی آمد که برای دیگران کار کنم؛ اما پدرم همیشه مرا برای این نوع زندگی آماده می کرد و عاقبت، علی رغم یاغی درونی ام، به خواسته او تن دادم. آن تابستان واقعاً غیرمنتظره بود. اتفاقی افتاد که اصلاً انتظارش را نداشتم. در یک بعدازظهر خیلی گرم دوست صمیمی ام با من تماس گرفت و پیشنهاد وسوسه کننده ای داد.

او گفت: «برادرم یک فیلم هیجان انگیز داره که مدام تعریفش رو می کنه. میگه خیلی معرکه اس. گفت همه بچه ها را برای دیدنش دعوت کنم؛ حتی قراره پیتزا و نوشیدنی هم سفارش بدیم!»

پیتزا، نوشیدنی و یک فیلم جالب، احتمالاً نه خیلی مبتذل؟ همه این ها برای یک پسر هجده ساله بدجور وسوسه انگیز بود. به رفیقم گفتم: «روی من حساب کن.»

لحظه سرنوشت ساز!

حاضر و لباس شیک پوشیده برای «ضیافت شبانه با رفقا» به خانه دوستم رسیدم. طبق برنامه، پیتزا و نوشیدنی به راه بود. اما فیلم؟ اصلاً آن فیلمی نبود که من انتظارش را داشتم. با این حال آنقدر از خودبی خود شده بودم که تا بیست دقیقه نتوانستم نگاهم را از تلویزیون بگیرم. وقتی فیلم تمام شد، نگاهی دور اتاق چرخاندم و دیدم رفقایم هم گیج و منگ به تلویزیون زل زده اند. معلوم بود که آن‌ها هم انتظار فیلم دیگری را داشتند؛ اما درحالی که از قیافه هایشان پیدا بود خیلی از فیلم خوششان نیامده، به نظر من فیلم خیلی فوق العاده ای بود. (به یاد داشته باش که این قضیه مربوط به دهه هشتاد است.)

آن فیلم برای شرکت تولید دستگاه تصفیه آب خانگی بود که این فرصت را به تومی داد که دستگاه‌ها را به طور عمده بخری و بعد آن‌ها را به قیمت خرده فروشی بفروشی و سود کنی. در اصل فرصتی برای قدم گذاشتن به دنیای تجارت بود. به خودم گفتم: «وایسا ببینم، پسرا من می‌تونم این کار رو بکنم. ایول! این کار راست کار خودمه؛ یعنی ارزش خطر کردن رو داره؟ یعنی سود می‌کنم؟ می‌تونم مسئولیتش رو بر عهده بگیرم و وارد یک کار جدید و خاص بشم؟»

این فکر بدجوری مرا قلقلک می‌داد. حتی وقتی بچه بودم عادت داشتم درحالی که دیگران از کنار یک موقعیتی بی تفاوت رد می‌شدند، من آن را به چشم یک فرصت ببینم. تابستان‌ها که دوست‌هایم کارهایی با دستمزد پایین انجام می‌دادند من کار دیگری می‌کردم. خرده کاری‌ها را قبول می‌کردم، مثل چمن زنی و جمع کردن میخ از کف کارگاه‌ها در ازای یک سکه. از طرف هنرستان محله مأمور شدم تا مسافران را وادار کنم تا نظرسنجی‌ها را در ایستگاه‌های اتوبوس و قطار پر کنند. همیشه سخت کار کردم، اما به شیوه خودم عمل کردم و از این طریق درس‌های زیادی یاد گرفتم.

فکر اینکه کاروکاسی خودم را راه بیندازم بدجوری به جانم افتاده بود. فکر اینکه کنترل آینده ام را دست بگیرم و برای شندرغاز دستمزد برای دیگران پادویی نکنم و زیر بار قوانین بی جایشان نروم. یاغی درونم باز هم پا را فراتر گذاشت. انگار کسی معرکه‌ترین ایده جهان را در ذهنم جرقه زده بود و من با آغوش باز از این ایده استقبال کردم.

هزینه ثبت سفارش و خرید دستگاه‌ها ۵۰۰۰ دلار بود. من بدون لحظه‌ای درنگ چکی به مبلغ کل کشیدم و از پس اندازم که حاصل چمن زنی و جمع کردن دانه به دانه میخ و گرفتن تک تک نظرسنجی‌ها بود استفاده کردم. چند روز بعد، کل پارکینگ خانه‌مان از کارتن‌های دستگاه تصفیه آب پر شد. نمی‌دانستم باید با آن‌ها چه کار کنم، اما برایم مهم نبود؛ چون وارد دنیای تجارت شده بودم.

هنوز هم یادم است که چقدر هیجان‌زده بودم. دست به کمر وسط پارکینگ ایستاده و به کارتن‌های دستگاه تصفیه آب خانگی خیره شده بودم و سرم را به نشانه تأیید کارم تکان می‌دادم. تصمیم داشتم بازار فروش دستگاه تصفیه آب را دست بگیرم؛ اما فقط سه ساعت بعد از اینکه کاروکاسبی جدیدم را راه انداخته بودم با اولین مخالفت مواجه شدم. پدرم وقتی که نتوانست ماشینش را در پارکینگ پارک کند، فریاد زد: «بیا این آت‌و‌آشغال‌تو از اینجا جمع کن.»

گفتم: «اما... خب، او‌با را کجا بذارم؟»

«نظرت چیه بوشون داری و ببری بفروشیشون دارن؟»

من که چاره دیگری نداشتم، ۲۰ دقیقه بعد راهی خیابان‌ها شدم. معمولاً لباس پوشیدنم این قدر طول نمی‌کشید؛ اما در آن لحظه احساس عجیبی داشتم. اعصابم به هم ریخته بود؛ اما نفس عمیقی کشیدم و کارم را از محله خودمان شروع کردم. با خودم کلنجار رفتم تا در همسایه‌ها را خانه به خانه بزنم. به هر کسی که جواب می‌داد توضیحاتم را در باب پیشرفت جهانی برای داشتن آبی سالم‌تر به طور مستقیم از شیر آب خانه آن‌ها ارائه می‌دادم. به آن‌ها می‌گفتم:

«درست تو آشپزخونه تون. دیگه لازم نیست دبه‌های سنگین آب رو هی ببرید و از فروشگاه آب بیارید. اصلاً باورتون می‌شه چنین امکاناتی وجود داشته باشه؟»

اولین روز کاری‌ام خیلی طولانی بود. با هر دری که به رویم باز می‌شد، راه جدیدی را برای فروش محصولم امتحان می‌کردم. آن‌ها را با حقایق درباره آب‌های آلوده و چندان‌آوری که به خورد خانواده و حیوانات خانگی‌شان می‌دهند، می‌ترساندم. دنیایی را برای آن‌ها به تصویر می‌کشیدم که در آن آب تمیز و گوارا و نامحدود بود. آن‌ها را فریب می‌دادم یا دست کم خودم این‌طور فکر می‌کنم. از اعداد و ارقام و سوسه‌کننده استفاده می‌کردم. شگردهای فروشندگی به کار می‌بردم که قبلاً هیچ‌کسی از آن‌ها استفاده نکرده بود و احتمالاً هیچ‌کس هم نخواهد کرد؛ اما من در کارم مصمم و روی هدفم متمرکز بودم. حتی زمانی

که اوضاع مایوس‌کننده بود هم دست از تلاش برنداشتم. غروب شده بود و من هنوز یک دستگاه هم نفروخته بودم.

باورم نمی‌شد! اصلاً چطور ممکن بود؟ اول صبح من تا ۴۰ دستگاه تصفیه آب در پارکینگ پدرم داشتم و وقتی برگشتم هنوز هم همان ۴۰ تا سر جایشان بودند. وقتی که شب مجبور شدیم ماشین پدرم را بیرون پارکینگ پارک کنیم، تازه فهمیدم که در چه دردسر بزرگی افتاده‌ام.

بدتر از همه این بود که برای اولین بار فکر کردم شاید من آدم راه‌انداختن کسب‌وکار خودم نیستم. شاید حق با پدرم بود. شاید باید دنبال دانشگاه و یک شغل نان و آب‌دار می‌رفتم. من مضطرب و سرخورده و البته کمی هم نگران از پدرم، با مادر بزرگم تماس گرفتم، همان کاری که هر کاسب نوجوانِ طرد شده‌ای در مواجهه با شکست انجام می‌دهد. من بدون مادر، بزرگ شده‌ام و پدرم هم همچنین پدر با محبتی نبود. هر وقت گریه می‌کردم، می‌گفت: «گریه نکن وگرنه بهونه خوبی برای گریه دستت می‌دهم.» اگر فیلم «غلاف تمام‌فلزی»^۱ ساخته استنلی کوبریک^۲ را دیده باشی، احتمالاً بتوانی تصور کنی بزرگ شدن من با پدرم دست کمی از حضور در مقابل گروهان توپخانه هارتمن^۳ نداشت.

اما مادر بزرگم در میان این هیاهو پناهگاه امن من بود. او تنها زنی در زندگی من بود که کمکم کرد تا اینی که هستم باشم. او عشق عمیق و بی‌قید و شرطش را نثارم می‌کرد و این حس را به من می‌داد که هیچ وقت اشتباه نمی‌کنم. از نظر او من همیشه فوق‌العاده هستم؛ حتی وقتی که نبودم. فقط کافی بود که به من لب‌خند بزند و «عزیز دلم» خطابم کند تا بدانم که چقدر مرا دوست دارد.

این مادر بزرگم بود که راه‌ورسم پول در آوردن را به من یاد داد. کمکم کرد که اولین حساب بانکی‌ام را باز کنم. او بود که پس‌انداز کردن را یادم داد و تشویق کرد که «پولم را به کار بیندازم و سرمایه‌گذاری کنم».

مادر بزرگم با همین رفتارهایش مشوق بزرگ من در زندگی شد. با این حال، دلیلی نمی‌شد که او مشتری سرسخت من هم باشد. منظورم این است که در اولین روز پرتلاشم در تجارت دستگاه تصفیه آب، مثل همیشه سراع مادر بزرگم رفتم. به او زنگ زدم و قرار شد که به دیدنش بروم. وقتی که داشتم با او گپ

1. Full Metal Jacket

2. Stanley Kubrick

3. Hartman

می‌زدم دوباره نطق خودم را در مورد آب تازه و پاک سر دادم؛ اما قبل از اینکه بتوانم از ترفند سه‌گانه‌ام برای متقاعد کردنش استفاده کنم او حرفم را قطع کرد و گفت: «چه عالی، عزیزم، من یکیش رو می‌خرم.»

سعی کردم نفهمد که چقدر تعجب کرده‌ام. داشتم درست می‌شنیدم؟ واقعاً او می‌خواست یکی را بخرد؟ اما من با انگیزه همچنان ادامه دادم. در مورد سادگی پمپ‌های ساخته شده توضیح دادم و گفتم البته او باید خانه‌اش را به دستگاه‌های با مدل‌های با کیفیت‌تر که در انبار من موجود بود، مجهز کند. از آن مدل‌هایی که زیر سینک آشپزخانه نصب می‌شد. دیگر لازم نبود دبه‌های آب روی این باشد و ظاهر خانه را به هم بریزد. هر وقت که آب نیاز داشت کافی بود فقط شیر آب را باز کند و آب تصفیه شده بردارد.

او پرسید: «اما چه کسی قراره اون رو نصب کنه؟ تو که می‌دونی من نمی‌خوام پدربزرگت این کار رو بکنه. وگرنه تا آخر عمر می‌خواد در موردش حرف بزنه.» گفتم: «مشکلی نیست. خودم نصبش می‌کنم. اصلاً کاری نداره.»

او گفت: «باشه پس، عزیزم، هر کدومشون رو که تو بگی، برمی‌دارم.» با همین یک جمله کوتاه من اولین فروشم را کردم. بهتر است بگویم آن را به مادر بزرگم قالب کردم. موقعی که مادر بزرگم برای برداشتن دسته چکش می‌رفت، من دستگاه را نصب کردم. کمتر از یک ساعت، من یک دستگاه فروخته و یک مشتری جذب کرده بودم. من که از این موفقیت حسابی ذوق‌زده بودم، مثل تمام فروشندگان موفق قدم بعدی را برداشتم و از او خواستم که مرا به دیگران هم معرفی کند.

کار ساده‌ای بود. پدر بزرگ و مادر بزرگم در مجتمع بازنشستگان زندگی می‌کردند که دست کم پنجاه بازنشسته در آن سکونت داشتند. یک مکان عالی با کلی سالمند مهربان که هر کدام مشتاق دیدار نوه با کمالات مادر بزرگم بودند. یعنی ممکن بود آن‌ها دستگاه تصفیه آب بخواهند؟ جالب اینجا بود که آن‌ها واقعاً استقبال گرمی از من داشتند و هجده نفرشان هم از من خرید کردند. البته همگی از همان مدلی خریدند که مادر بزرگم داشت. بدون فوت وقت، با مادر بزرگم به خانه‌ی تک‌تک آن‌ها رفتم و تمام دستگاه‌های را که فروخته بودم نصب کردم. کارها داشت عالی پیش می‌رفت. حس یک کارآفرین موفق را داشتم!

از خوشحالی روی ابرها سیر می‌کردم. باتوجه به موفقیت‌م، دستگاه‌های بیشتری سفارش دادم؛ اما مشکل بزرگ من محل انبار کردن آن‌ها بود. می‌توانستم برگردم سر درس و دانشگاه (به‌خاطر راضی نگه‌داشتن پدرم و وکیل شدن) و در کنارش امپراتوری تصفیه آب خودم را بسازم. راه حل این مشکل را پیدا کرده بودم. چند روز بعد از اینکه تمام جنس‌هایم را حراج کردم، به دانشگاه رفتم و پدر بزرگ و مادر بزرگم هم برای تعطیلات عازم هاوایی شدند. ظاهراً یک روز صبح که روی ایوان نشسته بودند و داشتند قهوه‌شان را می‌خوردند یکی از همسایه‌ها با مادر بزرگم تماس می‌گیرد. او در طبقه اول دقیقاً زیر واحد پدر بزرگ و مادر بزرگم زندگی می‌کرد. ظاهراً مشکلی پیش آمده بود. سقف خانه‌شان نم داده بود.

او توضیح داد که وقتی به اتفاق خانواده در اتاق پذیرایی نشسته بودند و مسابقه چرخ شانس را تماشا می‌کردند، یک‌دفعه یک قطره از لوستر بالای سرشان می‌چکد. بعد از اینکه گردونه شانس اولین چرخش را می‌زند، درست قبل از اینکه شرکت‌کنندگان معماً را حل کنند، آن قطره به جوی آب تبدیل شده و چند لحظه بعد از سقف سیل به راه می‌افتد. همسایه‌ها وحشت‌زده با شرکت خدمات لوله‌کشی تماس می‌گیرند و به طبقه بالا می‌روند تا واحد غرق در آب را پیدا کنند. متأسفانه خانه پدر بزرگ مرا آب برداشته بود. فرش‌ها، مبلمان، دیوارها، کتاب‌ها، جعبه‌ها، کفش‌ها، لباس‌ها، لوازم خانگی و در اصل همه چیز داغان شده بود. چه افتضاحی؟ اما منبع این نشی کجا بود؟ همان دستگاه تصفیه زیر سینک که ارادتمند شما یعنی شخص خودم نصب کرده بودم. از ترس قالب نهی کردم. آن دستگاه تصفیه کوفتی این فاجعه را به بار آورده بود. سریع در ذهنم هر چه بدو بپراهم آماده کردم تا نثار تولیدکننده‌های آن‌ها کنم. «چه مسئولین بی‌کفایتی؟ چه محصولات بی‌کیفیتی دست مردم می‌دید؟ چگونه خودتان اجازه می‌دید چنین فیلترهای معیوب و ویران‌کننده‌ای رو به خانه‌های مردم بدبخت و از همه جایی خبر ببرید؟ این بی‌عدالتی محضه».

اما همین که آمدم با شرکت تماس بگیرم، اوضاع وخیم‌تر شد. ظاهراً این سیل بابت خرابی فیلترها نبوده است. لوله‌کش خبره با یک نگاه متوجه شد که نصاب آن دستگاه ناشی بوده و یک واشر را اشتباه بسته است. آن نصاب ناشی من بودم. نوه با کمالات مادر بزرگم!

همه اش تقصیر من بود. نه فقط آن افتضاحی که در آپارتمان مادر بزرگم به بار آمده بود؛ بلکه اتفاقی که بدون شک در هجده واحد دیگر هم رخ داده بود! چون خودم تک تک دستگاه‌هایی را که فروختم، نصب کرده بودم. قبل از اینکه به دانشگاه بروم احساس آدم‌های مهم و بانفوذ را داشتم، غافل از اینکه هجده بمب ساعتی را در ساختمانی که تمام اهالی آن از دوستان پدر بزرگ و مادر بزرگم هستند، کار گذاشته بودم. عاقبت هم نتوانستم خودم آن بمب‌ها را خنثی کنم؛ چون پدر بزرگم این کار را به لوله کش سپرد (به قول پدر بزرگم، کسی که می‌داند چه غلطی دارد می‌کند). آن‌ها با هم به تک تک واحدها سر زدند و دستگاه‌های آب را درست نصب کردند. بعد از آن ماجرا با شرمندگی از پدر بزرگم پرسیدم چقدر به او بدهکارم؟ او فقط گفت: «اینو سهم ما تو پرداخت شهریه دانشگاهت بدون.»

با اینکه من دانشگاه را به طور رسمی تمام نکردم، اما حالا که به گذشته نگاه می‌کنم، به نظرم آن پول برای شهریه ام در مدرسه کارآفرینی هزینه شد که در آن تجربه‌ها و موقعیت‌های سخت زندگی را درس گرفتم. چند وقت بعد از اینکه، خانه پدر بزرگم به لطف بیمه، تعمیر و بازسازی شد. به قول پدر بزرگم «چه کار عاقلانه‌ای کرده بود که خانه را بیمه کرده بود» بعد از آن خودم را جمع و جور کردم و به کارم در بازاریابی دستگاه تصفیه ادامه دادم و همان‌طور که روز اول در پارکینگ خانه درحالی که به کارتن‌های تصفیه آب خیره شده بودم به خودم قول دادم، می‌خواستم بازار دستگاه تصفیه آب را در مشت‌م بگیرم.

این قضیه مربوط به خیلی سال پیش است؛ اما حتی الان هم آن شبی را که آن «فیلم» دیدم، به یاد می‌آورم، انگار همین دیروز بود. خوب یادم است که چه احساسی داشتم. از شانس منحصر به فردی که به من رو کرده بود هیجان زده و از اینکه کاری پیدا کرده بودم که بارو حیه و انگیزه من برای انجام کارهای متفاوت جور در می‌آمد، حسایی خوشحال بودم.

هنوز هم اضطراب ناشی از شروع کار و سرمایه‌گذاری پولی که با کلی زحمت جمع کرده بودم یادم است و ترس این را داشتم که مبادا من برای این کار ساخته نشده باشم و تمام پس اندازم را از دست بدهم. چه ذوقی داشتم وقتی کارتن‌ها را در پارکینگ خانه، انبار می‌کردم و چه حس سرخوردگی داشتم وقتی که مجبور شدم به خاطر اخم و تخم پدرم آن‌ها را زیر قیمت حراج کنم. خوش خیالی‌ام بابت اینکه همه از خرید آن استقبال می‌کنند و آن پوچی که از عمق وجودم احساس

می‌کردم وقتی که دست رد به سینه‌ام می‌خورد، آن شادی بعد از اولین فروشم (حتی با اینکه خریدار مادرزگم بود) و سرخوشی بعد از فروش‌های پی‌درپی بعد از آن، همه‌وهمه را خوب خاطرم هست؛ و البته آن آبروریزی و شرمندگی و تلاش برای درست‌کردن گندی که چند هفته اول تجارت‌م بالا آورده بودم، هم تا عمر دارم فراموش نخواهم کرد.

تاپستانی که به طور اتفاقی از من کارآفرین ساخت، سفری دلهره‌آور و غیرقابل‌پیش‌بینی با فراز و نشیب پر از روزهای خوش و هولناک بود. در این سفر همه جور احساسات را اعم از غم و شادی تجربه کردم و من از این موقعیت لذت می‌بردم. با وجود فراز و نشیب‌های زیاد این کار، خیلی زود فهمیدم که من آدم جور دیگری زندگی کردن نیستم. همان‌طور که سراغ سرمایه‌گذاری‌های موفق دیگر (و بعضاً ناموفق) می‌رفتم، این درس را که هر کاسبی می‌داند یاد گرفتم: دنیای کسب‌وکار این‌گونه است؛ اصلاً تجارت یعنی همین. تجارت یک سواری هیجان‌انگیز، جذاب و در عین حال دلهره‌آور و کاملاً اعتیادآور است.

حالا وقت سوار شدن است

به نظرم همین الان که این کتاب را در دست گرفته‌ای و این نوشته‌ها را می‌خوانی، در عصری هستیم که بزرگترین فرصت‌ها در کل تاریخ بشریت در اختیارمان است. تابه حال جهان به این خوبی نبوده و شاید دیگر هم نخواهد شد. اغراق نمی‌کنم و فقط هم حرف من نیست.

مجله ساکسس برای خدمت به کارآفرین‌ها طراحی شده است و این یعنی ما هر روز در زمینه تجارت و تحولات بازار مالی مطالعه می‌کنیم. با بهترین و باهوش‌ترین مغزهای تجاری در جهان در ارتباطیم. به‌روزترین اخبار اقتصادی، بیانیه‌های مطبوعاتی و مسائل داغ روز را دنبال می‌کنیم. ما بزرگترین آرشیو رهبران موفق در تاریخ تجارت را داریم. با این اوصاف، چکیده تمام تحقیقات‌م را به این صورت عنوان می‌کنم: «وقتش است! همین حالا، در دوره‌ای متفاوت از تمام تاریخ بشریت، به دنیای تجارت قدم بگذاری. بهتره عجله کنی.»

برای مدت مدیدی، شانس چندان با کارآفرینان تازه‌کار یار نبود. برای سالیان درازی، فقط کسانی که فارغ از غوغای جهان در برج‌های عاجشان به صندلی ریاست تکیه داده بودند به اصول موفقیت تجاری دسترسی داشتند. آن‌ها مواد

اولیه و منابع مالی مورد نیاز برای تولید محصولاتشان را در مشت خود داشتند. آن‌ها پول‌ها و استعدادها و گنجایش قفسه‌های فروشگاه‌ها و کشتی‌ها، قطارها و کامیون‌های مورد نیاز برای پر کردن محصولاتشان و همه رسانه‌ها و شیوه‌های بازاریابی را از روزنامه‌ها و مجلات گرفته تا رادیو و تلویزیون کنترل می‌کردند.

تجارت برایشان مثل بازی بود که قوانینش را خودشان می‌نوشتند. اعضای می‌زدند. اما این بازی مربوط به عصر صنعتی بود؛ حالا چه؟ دوره آن بازی به سر رسیده است. ما در حال حاضر به نقطه اوج فناوری رسیده‌ایم و آن نقطه، برج‌های عاج را تا پایه‌هایشان تکان می‌دهد. هر کدام از آن نقاط کنترلی که زمانی فقط در اختیار تعداد معدودی از شرکت‌ها بود، به لطف فناوری حالا دیگر در دسترس افراد خلاق و مبتکر قرار گرفته است. در نتیجه با کنترل در کف دست و دامن هر فرد جاه‌طلبی که یک ایده و کمی همت عالی دارد، شرایط بازی واقعاً برابر است. بازار جهان به طور رسمی در دسترس همگان است و منفعت آن عالم‌گیر و واقعاً حیرت‌انگیز است.

در دهه گذشته، ثروت جهانی ۶۹ درصد افزایش یافته است. فقط در سال ۲۰۱۳، تعداد میلیونها دو میلیون نفر افزایش یافت. در گزارشی که این اواخر دیلویت، یکی از چهار مؤسسه بزرگ حسابرسی جهان منتشر کرد، پیش‌بینی شده است که تعداد میلیونها جدید، به رشد بی‌سابقه‌ای خواهد رسید و تا سال ۲۰۲۰ دو برابر خواهد شد؛ اما چیزی که ما در حال حاضر شاهدش هستیم ثابت می‌کند که این گزارش اشتباه است. برآورد آن‌ها خیلی پایین است. تعداد میلیونها جدید، به زودی سر به فلک می‌کشد. پیش از این، هرگز به افراد عادی بدون هیچ پشتوانه مالی، بدون امتیاز، بدون مدرک تحصیلی و آموزش خاصی، بدون پارتی و ارث و میراث به جامانده‌ای چنین فرصت‌ها و حمایت مالی نامحدود که امروز در دسترس است، داده نمی‌شد. پیش از این هرگز به افراد معمولی چنین فرصت منحصر به فردی برای پیوستن به صف‌های بلندبالای نخبگان میلیونها ارائه نشده بود.

تمام آن میلیونها جدید چه وجه اشتراکی با هم خواهند داشت؟ درست است. تقریباً همه آن‌ها کارآفرین خواهند بود؛ درست مثل تو.

لحظه تصمیم‌گیری است

اولین لحظه تصمیم‌گیری برای سوار ترن هوایی کارآفرینی شدن همین لحظه است. در حال حاضر تو در دکه بلیط‌فروشی ایستاده‌ای. در حال حاضر باید انتخاب کنی! یا فرصت را غنیمت می‌شماری و از گیت رد می‌شوی و یا راحت را کج می‌کنی و می‌روی. کدام یک را انتخاب می‌کنی؟

قبل از اینکه تصمیمت را بگیری، می‌خواهم تصویری از ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ سال آینده‌ات را تصور کنی که نوه و نتیجه‌ات را روی زانوهایت نشانده‌ای. او مات و مبهوت به دورتادور خانه‌ات نگاهی می‌اندازد و سپس چشمان گشاد شده‌اش را به تو می‌دوزد و می‌پرسد: «چه کار کردی؟ چطور شد که به اینجا رسیدیم؟» آن موقع می‌توانی این‌طور جوابش را بدهی: «در آن موقعیت حساس که عصر صنعتی به آخر رسید و عصر ارتباطات شروع شد، من اونجا بودم و...»

دوست داری چطور این جمله را تمام کنی؟ می‌خواهی بگویی: «در آن لحظه سرنوشت‌ساز و حیرت‌انگیز در تاریخ، فرصت رو غنیمت شمردم و تصمیمی گرفتم که زندگی کامل و مرفهی رو بسازم که همه حسرتش رو دارند.» یا می‌خواهی بگویی: «اما من آن فرصت را از دست دادم. اون موقع من دست روی دست گذاشتم و کاری نکردم، تا اینکه فرصت‌ها از کفم رفت. برای همین به این حال و روز افتادیم.»

پس این فرصت را از دست نده! با من سوار شو.

یک سری از افراد، قوه تشخیص خوبی دارند و فرصت‌ها را در هوا می‌زنند، آن‌ها می‌ایستند، توجه می‌کنند و بعد وارد عمل می‌شوند. چرا تو این‌طور نباشی؟ کسانی که باهوش‌تر، توانا‌تر، با استعدادتر و سخت‌کوش‌تر از تو نیستند، می‌ایستند. کسانی که تحصیلات عالی و موقعیت اجتماعی تو را ندارند، توجه می‌کنند. حتی آن‌هایی که مبادی آداب، مهربان و دست‌ودل‌بازتر از تو نیستند هم وارد عمل می‌شوند. خواهی دید که آدم‌های اطرافت در مقابل چشمانت میلیونر می‌شوند. چرا تو نشوی؟ تو می‌توانی یکی از آن میلیونرهای جدید باشی. چه چیزی مانع توست؟

دوستانت مانعت می‌شوند؟ خانواده‌ات؟ یا همکارانت؟ شاید هم بدخواهانت،

آدم‌های شکاک و بدبین و منفی‌بافی که چون خودشان قدم از قدم برنمی‌دارند، نمی‌خواهند تو هم به جایی برسی.

یا شاید هم مانع، خودت هستی؟ نکند می‌ترسی سرمایه‌ات را به باد بدهی؟ نگرانی که مباد وقت کم بیاوری یا پولت ته بکشد؟ شاید هم صدایی مدام در ذهنت می‌گوید که تو اصلاً از پیشش برنمی‌آیی. اما حالا که فرصت‌های عالی به تو رو کرده است، من اینجا هستم تا مطمئن شوم آن را از دست نمی‌دهی. اینجا هستم تا کمکت کنم دست از تردیدهایت برداری و از این فرصت استفاده کنی. شاید شخصاً تو را نشناسم، اما می‌دانم که تو استعداد یک کارآفرین بزرگ شدن را داری. از کجا می‌دانم؟ از آنجا که همه ما این استعداد را داریم. این استعداد ذاتی است. ما به طور ذاتی یک کارآفرین زاده شده‌ایم و در واقع همیشه کارآفرین بوده‌ایم. این کتاب برای کمک به تو نوشته شده تا تویی که به طور طبیعی روحیه مستقل و متکی به نفسی داری جسورتر شوی و دست به کارهای بزرگ بزنی.

می‌خواهم بدانی که اگر سوار این ترن هوایی شوی چه در انتظار تو و خانواده و آینده‌ات است تا هر ذوق بیایی و وارد عمل شوی. همچنین می‌خواهم هشدارهایی بدهم تا بدانی با چه پستی بلندی‌هایی روبه‌رو خواهی شد و چطور ممکن است یکباره همه چیز از این رو، به آن رو شود و یا از خستگی از پای در بیایی. حتی به تو یاد خواهم داد که چطور از آن‌ها لذت ببری؛ چون همین بالا و پایین‌ها و پیچ‌وخم‌ها هستند که ترن سواری را این قدر هیجان‌انگیز می‌کنند. کمکت می‌کنم تا مهارت‌های مهمی را که لازم است یاد بگیری تا این ترن هوایی را به فضایی برای رفتن به ماه تبدیل کنی. بسیار فراتر از آن چیزی که حتی می‌توانی تصور کنی.

اگر کارآفرین شدن برایت مهم نبود، الان این کتاب را در دست نداشتی. ما جذب استعدادهایمان، توانایی‌های ذاتی و سرنوشتمان می‌شویم؛ حتی اگر این امر آگاهانه نباشد، ناخودآگاه به طرفش کشیده می‌شویم. اینکه این کتاب به دستت رسیده است، حتماً حکمتی دارد و تصادفی نیست. این همان ترنی است که قرار بود سوارش شوی.

این کتاب قرار است چه کند؟

به اعتقاد من همه ما رگه‌هایی از کارآفرینی داریم؛ اما این دلیل نمی‌شود که این

راه برایمان هموار باشد. در هر صورت باید برای کارآفرین موفق شدن سختی و مشقت زیادی را تحمل کرد. این را خوب می‌دانم؛ چون خودم آن را تجربه کرده‌ام. می‌دانم چون هر روز با آن روبه‌رو هستم. هر روز آدم‌های زیادی را می‌بینم که با کاروکاسبی خود درگیرند؛ چون کسی به آن‌ها نکته‌های واقعاً مهم و اساسی در کسب‌وکار را نیاموخته است. شرکت‌های زیادی را می‌شناسم که ورشکست شده‌اند درحالی‌که نباید این‌طور می‌شد؛ اما این اتفاق افتاد، چون آگاهی و حمایت لازم برای ماندن روی ریل و تسلط بر سواری را نداشتند؛ اما حالا دیگر دوره ناآگاهی تمام شده است. این کتاب به تو یاد می‌دهد چطور در ترن هوایی کارآفرینی سواری موفقیت‌آمیزی داشته باشی.

اگر در این راه موفق باشم، انتظار می‌رود در آخر این کتاب سه اتفاق بیفتد: «سرسخت‌تر خواهی شد؛ من معتقدم که آدم باید با خودش روراست باشد. اولین نکته‌ای که به عنوان یک کارآفرین باید بدانی این است که از خودت و مسیر پیش رویت چه انتظاری داری؟ می‌خواهم چنان حس اعتماد به نفس را تقویت کنم که در مقابل مخالفت‌ها، منفی‌بافی و دودلی‌ها مغلوب نشوی. بی‌شک در طول این مسیر با آن‌ها روبرو خواهی شد. می‌خواهم مطمئن شوم می‌توانی بدون آنکه خم به ابرو بیاوری با آن‌ها مقابله کنی.»

«برای این سواری کاملاً مجهز خواهی شد: کارآفرینی شاید سواری‌ای باشد که همه جور احساسی را در آن تجربه خواهی کرد؛ یک سفر عاطفی که در دنیای واقعی هم اتفاق می‌افتد. پس به مهارت‌های واقعی نیاز داری، از مهارت‌های فروش گرفته تا مدیریت و سودآوری. قرار است یک دوره کوتاه بینی تا بدانی چطور کارها را پیش ببری.

«مطمئن‌تر از همیشه خواهی بود: همه وقتی می‌خواهند کاری را شروع کنند اولش می‌ترسند. همه ما به خودمان و توانایی‌مان شک می‌کنیم. همه ما در طول مسیر، زمین می‌خوریم و زخمی می‌شویم؛ اما همه کسی را ندارند تا دستشان را بگیرد و بلندشان کند؛ اما تو داری. تو خیلی بیشتر از چیزی که بتونی تصور کنی توانایی داری، در پایان این دوره وقتی که کارم با تو تمام شد، به این باور خواهی رسید.

پس حالا بلیطت را بگیر. از گیت رد شو و درواگن اول روی صندلی کناری من بنشین.

به زودی قرار است مهم‌ترین سواری زندگی تو را ببیمایم.
به ترن هوایی کارآفرینی من خوش آمدی.
برای سواری کردن آماده‌ای؟
خُب، حالا یک لب‌خند بزن، دست‌ها بالا... و حالا... جیغ!

عشق زندگی را نمی‌گرداند، بلکه به گردن زندگی ارزش می‌بخشد.

فرانکلین پی جونز

www.ketab.ir