

دارن هاردی

D a r r e n H a r d y

Hardy Darren
The entrepreneur's secret
why now is the time to start
2012



فهرست مطالب

فصل اول: چرا باید کارآفرینی کرد؟	۱۷
فصل دوم: چگونه کارآفرینی کنیم؟	۲۷
فصل سوم: چگونه کارآفرینی کنیم؟	۳۸
فصل چهارم: چگونه کارآفرینی کنیم؟	۴۵
فصل پنجم: چگونه کارآفرینی کنیم؟	۵۲
فصل ششم: چگونه کارآفرینی کنیم؟	۵۹

اکنون زمان سوار شدن به این ترن هوایی است

سفر هیجان انگیز ترن هوایی کارآفرینان

ترجمه رامین اسدی





انتشارات فروزش

کد کتاب: ۱۵۶۵

سرشناسه: هاردی، دارن Hardy, Darren

عنوان و نام پدیدآور: سفر هیجان انگیز ترن هوایی کارافرنی / دارن هاردی؛ برگردان رامین اسدی.

مشخصات نشر: تبریز: فروزش، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۳۰۴ ص.

شابک: ۹۷۸-۹۶۳-۵۴۷-۸۴۶-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The entrepreneur role in coastal tourism why now is the time to #jointheride, 2015.

موضوع: شرکت های اقتصادی جدید

موضوع: New business enterprises

موضوع: کارافرنی

موضوع: Entrepreneurship

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

شناسه افزوده: اسدی، رامین، ۱۳۵۳-، مترجم

رده بندی کنگره: HD ۶۲/۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱

شماره کتابشناسی ملی: ۵۹۹۶۴۴۴

این اثر ترجمه‌ای است از:

Hardy, Darren

The entrepreneur roller coaster:
why now is the time to #jointheride
2015



نام کتاب: سفر هیجان انگیز ترن هوایی کارآفرینان

نویسنده: دارن هاردی

مترجم: رامین اسدی

مترجم همکار: ساناز سالم عایق

۱. متاران: نسرين آقا جانی، جعفر محرم پور

اظرفنی: جعفر محرم پور

باشه انتشارات فروشش

جلد ۱۰۰۰

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۹

شاك: ٧-٨٤٦-٨٤٦-٩٧٨-٩٧٨

1234 5678-964-547-846-7

کد کتاب: ۱۵۶۵

حق چاب محفوظ است.

انتشارات فروش

نشانی: تبریز، خیابان امام خمینی، نرسیده به چهارراه آبرسان، ساخت دفتر ریفات

تلفن: ۳۳۳۶۹۵۲۵ (۰۴۱) دورنگار: ۳۳۳۵۷۰۶۱ (۰۴۱) دفتر تهران: ۶۶۴۶۱۴۶۰ (۰۲۱)

www.forouzesht.com 



© @forouzeshpublishing



info@forouzesht.com



 @forouzespublications



قیمت: ۴۹۰۰۰۰ ریال

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۲۷	مقدمه
۲۷	گیشه بلیت: سوار بشم یا نه؟
۲۸	لحظه سرنوشت ساز
۳۵	الان وقت سوار شدن است
۳۷	زمان تصمیم گیری
۳۹	این کتاب چه خواهد کرد؟
۴۳	فصل اول: شرط قد
۴۳	آنچه برای حفظ بقا و پیشرفت در کسب و کار واقعاً به آن نیاز داریم
۴۴	یافتن آنچه مهم است
۴۸	یافتن شور و اشتیاق
۶۰	یافتن حریف نبرد خود
۶۳	یافتن قدرت خود
۷۳	ترن هوایی در انتظار شماست
۷۷	فصل دوم: کمر بندهایتان را ببندید
۷۷	گاهی تکان های شدیدی به شما وارد می کند (احتمال کله پا شدن وجود دارد)
۷۹	مراقب خرنج ها باشید
۸۲	بنج استراتژی: طبیعت عجیب و غریب خود را در آغوش بگیرید
۸۳	۱. لزومی ندارد همه شما را دوست داشته باشند
۸۵	۲. بگذارید به شما بخندند
۸۹	۳. موفقیت را تعریف کنید

۹۷	۴. به اعصابتان مسلط باشید
۱۰۰	۵. مدت بازیابی را کاهش دهید
۱۰۳	مسیر پیش رو

۱۰۹	فصل سوم: سوختگیری موتور
۱۰۹	انتخاب
۱۱۵	کار شماره یک شما
۱۱۶	بنایی ای مخفی شدن وجود ندارد
۱۲۲	پیشکش عضلات فروش: نه گام
۱۲۲	۱. مشتریان خود را نکشید
۱۲۵	۲. با مشتریان خود به ندرت دیدار کنید
۱۲۷	۳. مشتری را فراموشی نباشید
۱۳۰	۴. مثل جاسوس باشید
۱۳۳	۵. یک پل ارتباطی پیدا کنید
۱۳۵	۶. فروش انبوه داشته باشید
۱۳۷	۷. استراتژی شوک و بهت را به کار بگیرید
۱۴۰	۸. به بهترین ها بفرشید، بقیه را فراموش کنید
۱۴۱	۹. پنجاه مشتری رویایی خود را پیدا کنید

۱۴۹	فصل چهارم: صندلی های خالی ترن هوایی خود را پر کنید
۱۴۹	بهترین ها را پیدا کنید یا با دیگران بمیرید (انتخاب با شماست)
۱۵۳	دوره ای کار آفرینان
۱۵۶	فاجعه آمیزترین اشتباهاتی که ممکن است مرتکب شوید
۱۵۷	فقط کارکنان درجه یک
۱۶۲	ایجاد یک فرهنگ با عملکرد بالا
۱۶۳	جذب نیرو: مهارت اصلی شما
۱۶۴	در استخدام کردن استاد باشید: سه اصل
۱۶۴	اصل اول: بدانید چه می خواهید
۱۶۹	اصل دوم: بدانید آنها چه می خواهند
۱۷۲	اصل سوم: فاکتور تفویض و سرگرمی
۱۷۶	آتش را با بنزین خاموش نکنید

۱۸۱	فصل پنجم: سواری در صندلی جلو
۱۸۱	رهبری: بالا رفتن بدون لغزیدن
۱۸۳	شما مقصرید
۱۸۷	این با رهبری زمان پدرانان فرق دارد
۱۸۹	به جمع رهبران قرن بیست و یکم وارد شوید
۱۹۰	۱. رهبران سرعت را تعیین می کنند
۱۹۶	۲. رهبران کارهایی انجام می دهند که همه پسند نیست
۱۹۸	۳. رهبران زمینه ساز رشد دیگران می شوند
۲۰۱	۴. رهبران دیگران فرصت رهبری کردن می دهند
۲۰۷	موهبت رهبری

۲۱۳	فصل ششم: سرعت
۲۱۳	بدون آنکه عقلمان در دسترس هید بهره وری خود را دیوانه وار بالا ببرید
۲۱۵	علائم حیاتی موفقیت
۲۱۶	۱. وظایف حیاتی شما
۲۲۵	۲. اولویت های حیاتی شما
۲۳۲	۳. معیارهای حیاتی
۲۳۹	۴. پیشرفت های حیاتی شما
۲۴۳	چکیده ای از نکات حیاتی موفقیت
۲۴۳	پس چه چیزی جلوی شما را می گیرد؟

۲۴۹	فصل هفتم: دست ها را به هوا ببرید
۲۴۹	ترس جزئی از هیجان است. باور کنید که عین حقیقت!
۲۵۲	رویارویی با ترس
۲۵۶	شش روش مدیریت ذهن برای غلبه بر ترس
۲۶۷	به طرز وحشتناکی هیجان انگیز!

۲۷۱	فصل هشتم: به دورین لبخند بزنید
۲۷۳	هدف خود را گم نکنید
۲۷۵	به دنبال آنچه نمی خواهید... نروید
۲۷۷	هدف را گم نکنید
۲۸۱	کار درست را انجام دهید
۲۸۴	به ندای قلبتان گوش کنید

۲۸۶ در تصمیم خود قاطع باشید

۲۸۸ چرایی را فراموش نکنید

۲۸۹ به دنبال عظمت باشید

۲۹۵ کلام آخر

۳۰۳ حسن ختام

www.ketab.ir

مقدمه

گیشه بلیت: سربشوم یا نه؟

در تابستان سال ۱۹۸۱ رقتی^۱ به هجده سالگی و سن بلوغ رسیده بودم، یک کارآفرین شدم.

بگذارید واضح تر بگویم، این اتفاق با هدف قبلی صورت نگرفت. آن تابستان برای من نیز مثل جوانان هجده ساله دیگر آغاز شد. من تازه از دبیرستان فارغ التحصیل شده بودم و دقیقاً می خواستم همان کاری را انجام بدهم که همه از من انتظار داشتند؛ یعنی به دانشگاه بروم. هدف من یا بهتر بگویم برنامه ای که پدرم با دقت زیادی تنظیم کرد، این بود که هشت سال را در راهروهای تاریک و بی دانشگاه کالیفرنیا در «لس آنجلس»^۲ یا «یوسی ال ای»^۳ سپری کرده، پس از آن در یک حقوق را که به قول پدرم یک مدرک نون و آب دار بود، دریافت کنم. مولای درز^۴ من رفت؛ قرار بود مدرک بگیرم، کار نون و آب داری پیدا کنم و در زندگی موفق شوم. البته من دکترای (پزشکی) برای پدرم در اولویت قرار داشت؛ ولی چون چند بار با دیدن خون خودم یا شخص دیگری) غش کرده بودم، این شغل به جایگاه دوم تنزل کرده بود.

همیشه دوست داشتم کارهایی خارج از چارچوب سنتی انجام دهم. من ایده های دیگری برای موفق شدن در زندگی داشتم و کار کردن برای شخص دیگر با امیال من سازگار نبود؛ ولی پدرم سال ها مرا برای برنامه از پیش تعیین شده زندگی ام آماده کرده

1. University of Los Angeles, California.

2. UCLA.

بود؛ سرانجام علی‌رغم میل باطنی در برابر خواسته او تسلیم شدم. آخرین چیزی که در آن تابستان انتظارش را داشتم، وقوع یک اتفاق غیرمنتظره بود. یک روز بعدازظهر، یکی از دوستانم تماس گرفت و با اصرار گفت: «برادرم یه فیلم آورده و ظاهراً فیلم هیجان‌انگیزیه. می‌گه دوستاتو دعوت کن تا با هم تماشا کنیم. الان پیتزا و نوشیدنی هم سفارش می‌دیم.» نوشیدنی، پیتزا و فیلم سانسور نشده؟ من یک مرد هجده‌ساله بودم و حسی به من می‌گفت که قرار است خوش بگذرد. رفیقم گفتم: «رواومدم حساب کنین.»

لحظه‌های نوشت ساز!

من به خانه دوستم رسیدم و کاملاً آماده یک میهمانی پسرانه بودم. طبق برنامه نوشیدن و پیتزا بود ولی فیلم؟ چیزی نبود که انتظار آن را داشتم. من وارد شدم، نشستم و بیست دقیقه از صبح تلویزیون چشم برنداشتم. وقتی فیلم تمام شد، به دوستانم که با نگاهی تعجب‌آمیز، صفحه خیره شده بودند و کاملاً معلوم بود که آنها هم انتظار فیلم جالب‌تری را داشتند، نگاه کردم و درحالی که این فیلم از نظر آنها پوچ بود و تأثیری روی آنها نگذاشت، من کاملاً تحت تأثیر قرار گرفتم. (فراوش نکنید که در دهه هشتاد قرار داشتیم).

این ویدئو متعلق به شرکتی بود که پیشنهاد می‌داد سیستم‌های تصفیه آب خانگی را به قیمت عمده بخريد و به قیمت خرده‌فروشی بفروشید؛ این پیشنهاد درواقع پلی برای وارد شدن به دنیای کسب‌وکار بود.

با خودم گفتم: «یه لحظه صبر کن. تو می‌تونی این بازار پرپتانسیل رو برای خودت، این راست کار منه. ارزش امتحان کردنو داره. برام سود داره. خودم ریسک خودم می‌شم و کاری متفاوت انجام میدم.»

دلم روشن بود. با آن که سن و سالی نداشتم، ولی برخلاف دوستانم که نگاهی پوچ به فیلم داشتند، من به چشم فرصت به آن نگاه می‌کردم. در فصل تابستان درحالی که دوستانم در مشاغل کم‌درآمد نیمه‌وقت معمولی، کار می‌کردند، من به دنبال کارهای متفاوت بودم؛ مثلاً در ازای هرس کردن چمن‌ها و جمع کردن میخ‌ها در ساختمان‌های در حال ساخت مبلغ ناچیزی دریافت می‌کردم. یک مدرسه بازرگانی محلی به من وظیفه داده بود که در ایستگاه‌های اتوبوس و راه‌آهن، غریبه‌ها

را راضی کنم که پرسشنامه‌های مربوط به یک طرح استخدام را پر کنند. سخت کار می‌کردم؛ ولی ارباب خود بودم و به میل خودم پیش می‌رفتم.

و این ایده به من فرصت می‌داد تا کسب و کار خود را راه بیندازم. آینده‌ام در دست خودم بود و مجبور نبودم بار حقوق‌های ناچیز و قوانین دست و پاگیر را به دوش بکشم. در درونم غوغایی به پا شده بود؛ مثل اینکه شخصی پر نورترین چراغ جهان را روشن کرده و من وارد گود شده بودم!

سه ماهه‌ای که برای شروع این کار و خرید کالا نیاز داشتم، ۵۰۰۰ دلار بود و من حتی آنطه‌ای درنگ نکردم و بلافاصله چکی برای کل مبلغ مورد نیاز نوشتم؛ آن پول را با چنگ و دندان به دست آورده بودم. چند روز بعد گاراژ پدرم با دو پالت از فیلترهای تصفیه آب پر شده بود. نمی‌دانستم با آنها چه کار باید بکنم؛ ولی اصلاً اهمیتی نداشت؛ من وارد دنیای کسب و کار شده بودم.

هنوز هم هیچ‌آن زن و زه‌ای خود را به یاد می‌آورم؛ درحالی که دستم را به کمرم زده بودم، در گاراژ ایستاده و با نگرانی کردن به کوه دستگاه‌های تصفیه، متفکرانه سرم را تکان می‌دادم. به زودی ترس و شرمش این دستگاه‌ها پشیمانم و بازار را به دست بگیرم.

هنوز سه ساعت از سرخوشی‌ام به خاطر کسب و کار جدیدم نگذشته بود که اولین اعتراض را از پدرم دریافت کردم.

پدرم نمی‌توانست ماشین را در گاراژ بگذارد.

او گفت: «این آشغال‌ها رو از اینجا بیر بیرون».

«ولی باید اونارو کجا می‌ذاشتم؟»

گفت: «دارن! نظرت چیه بفروشیشون؟»

راه دیگری نداشتم و بیست دقیقه بعد راهی کوچه و خیابان‌ها شدم. معشوقه لباس پوشیدنم چندان طول نمی‌کشید؛ ولی حسی متفاوت داشتم. عصبی و استایه بودم. نفس عمیقی کشیدم و درب تک‌تک خانه‌های اطراف رفتم.

هر دری را می‌کوبیدم و هر زنگی را به صدا درمی‌آوردم.

به تمامی کسانی که در را باز می‌کردند، در مورد دستگاه تصفیه که آب مستقیماً از شیر وارد آن شده، تصفیه می‌شد و در دنیا بسیار مورد توجه قرار گرفته بود، صحبت

می‌کردم. به آنها می‌گفتم «می‌توانید از این دستگاه در آشپزخانه خود استفاده کنید. دیگر نیازی نیست ظرف‌های سنگین آب را به این سو و آن سو بکشید. آیا باورتان می‌شد چنین راه‌حلی وجود داشته باشد؟»

این اولین روز طولانی کاری من در کسب‌وکار جدید بود. با هر دری که به رویم باز می‌شد، تکنیک جدیدی برای تبلیغ دستگاه به کار می‌بردیم. با حقایقی که در مورد آلودگی آب آشامیدنی مورد مصرف اعضای خانواده و حیوانات خانگی فاش می‌کردم، نگرانی آنها را برمی‌انگیختم. آنها را به عالم خیال برده، دنیایی با آب پاکیزه، تاب و نامحدود برایشان ترسیم می‌کردم. با جذابیت خود آنها را مسحور می‌کردم (یا شاید من این تصور را داشتم)، آمار و ارقام در اختیارشان قرار می‌دادم. از تکنیک‌های فروش به قبلاً رنج به کار نبرده بودم، استفاده می‌کردم (و شاید دیگر از آنها استفاده نکردم). برای غرض من، رنج را جزم کرده بودم و کاملاً بر کارم تمرکز داشتم؛ حتی وقتی کارها خوب پیش نمی‌رفت، آیسوس نمی‌شدم و در پایان روز هیچ دستگاهی فروخته نمی‌شد.

باورم نمی‌شد. چطور، سکر بود؟ هر صبح به هنگام ترک خانه ۴۰ دستگاه تصفیه آب در گاراژ پدرم بود. پایان روز وقتی برمی‌گشتم، هنوز سر جایشان بودند. هر شب وقتی پدرم در گاراژ را می‌بست، ماشینش را جلوی در گاراژ پارک می‌کرد، می‌دانستم که به در دسر افتاده‌ام.

بدتر از همه این بود که برای اولین بار فکر کردم برای کسب‌وکار ساخته نشده‌ام. شاید حق با پدرم بود. شاید کالج و یک شغل خوب و مسیری برای یک زندگی ایده‌آل بود.

در حالی که تشویش و ناامیدی وجودم را فرا گرفته بود (و تمام آن پدرم داشتم)، مانند هر تاجر نوجوان دیگری که وقتی به بن بست می‌رسد، طلب‌گری می‌کند، من نیز با مادر بزرگم تماس گرفتم.

سایه مادر بالای سرم نبود؛ پدرم نیز نتوانسته بود جای خالی او را برایم پر کند؛ او از گروه پدرانی بود که وقتی فرزندشان گریه می‌کند، می‌گویند: «صداتو ببر وگرنه به خدمتت می‌رسم.» اگر فیلم «استنلی کوبریک»^۱ به نام «غلاف تمام‌فلزی»^۲ را به یاد

۱. غلاف تمام‌فلزی (Full Metal Jacket)، فیلمی در ژانر جنگی ساخته استنلی کوبریک در سال ۱۹۸۷ است. این فیلم با تحسین منتقدان مواجه گشت و نامزد یک جایزه اسکار برای بهترین فیلم‌نامه اقتباسی شد. (مترجم)
L. Stanley Kubrick.

بیاورید، باید بگویم خانه‌ای که در آن بزرگ شده‌ام، مثل گروهان هارتمن، گروهان توپخانه دریایی^۱ بود.

از طرف دیگر مادر بزرگم، پناهگاه آرامی بود که از طوفان به او پناه می‌بردم. او به من کمک کرد تا به جایگاهی که الان هستم، دست یابم. عشقی بی‌قید و شرط نثارم کرد و درست در مواقعی که به یاری کسی نیاز داشتم، به من قوت قلب داد. او فکر می‌کرد من انسان خارق‌العاده‌ای هستم، حتی در مواقعی که من خلاف این تصور را نسبیتم، به خود داشتم. تمام سحر او این بود که با لبخند، مرا «عزیزم» خطاب می‌کرد و آن کافی بود تا مطمئن شوم کسی هست که به من عشق بورزد. این مادر بزرگم بود که مرا با پول آشنا کرد و در افتتاح اولین حساب بانکی‌ام به من کمک کرد. من آن کسب درآمد را از او یاد گرفتم.

تمامی این ویرانی‌ها باعث شد که در زندگی‌ام همواره از او الهام بگیرم؛ ولی مشتری سرسختی بودم. یعنی در اولین روزهای کسب‌وکارم که سعی می‌کردم دستگاه‌های تصفیه آب بفروشم، می‌بود که به او نیاز داشتم؛ با او تماس گرفتم و یک قرار ملاقات گذاشتیم.

در ملاقات با مادر بزرگم کلمات جادویی خود پیشنهاد عالی‌ام برای تهیه آب سالم به قیمت یک پنی برای هر دس را با او مطرح کردم. او حرفم را قطع کرد و گفت: «عزیزم، جالب به نظر می‌رسد، یکی می‌خرم.»

سعی می‌کردم تعجب خود را پنهان کنم. باورم می‌شد که یکی از آن دستگاه‌ها را می‌خواست.

از خوشحالی سر از پانمی شناختم و به تعریف و تائیدم در مورد آن دستگاه‌ها ادامه دادم و بار دیگر اشتیاق ادامه کار را پیدا کردم. معاینه دستگاه تصفیه‌ای را که قبلاً استفاده می‌کرد، به او گفتم و پیشنهاد دادم از مدل پیشرفته‌تر «کادیلک»^۲ که به همراه آورده بودم و زیر سینک ظرفشویی نصب می‌شد، استفاده کند. دیگر مجبور نبود گالن‌های بزرگ آب را روی پیشخوان یا کابینت قرار دهد و آشپزخانه را به رطوبت نظر می‌رسید. در صورت نیاز، آب تصفیه شده از شیر آب مستقیماً تأمین می‌شد. او پرسید: «کی قراره نصبش کنه؟ میدونی که نمی‌خوام پدر بزرگت این کارو انجام بده. مدت‌ها نمی‌تونیم از غرولندش خلاص بشیم.»

1. Gunnery Sergeant Hartman's Platoon.

2. Cadillac.