

۱۲۵۸/۲۱



صد قانون كاملا شكست ناپذير موفقيت در تجارت

مترجم:

حامد رفيع

www.ketab.ir

سرشناسه

: تریسی، بریان، ۱۹۴۴ - م.
Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور : صد قانون بی‌چون و چرای موفقیت در تجارت/ نویسنده بریان تریسی؛ مترجم حامد رفیعی.
مشخصات نشر : تهران: یاد عارف، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهری : ۲۲۲ص.
شابک : 978-964-7667-63-0

وضعیت فهرست نویسی : فیا

یادداشت : عنوان اصلی: The 100 absolutely unbreakable laws of business success.

یادداشت : کتاب حاضر در سالهای مختلف توسط ناشرین متفاوت منتشر شده است.

موضوع : موفقیت در کسب و کار

موضوع : کارآفرینی -- جنبه‌های روان‌شناسی

شناسه افزوده : رفیعی، حامد، ۱۳۵۷ -، مترجم

رده بندی کنگره : HF۱۸۶۱۰۰۸۶ ۱۳۹۱ ۴ص/ت

رده بندی دیویی : ۱۷۱

شماره کتابشناسی ملی : ۳۱۰۰۵۴۳

صد قانون کاملاً شکست‌ناپذیر موفقیت در تجارت

مترجم: حامد رفیعی

ناشر: انتشارات انتشارات با سعادت

طراح جلد: احسان بیدگل

ویراستار: امیرعلی رفیعی

نوبت چاپ: اول ناشر ۱۳۹۴

شمارگان: ۵۰۰ جلد

شابک: ۰-۶۳-۷۶۶۷-۹۶۴-۹۷۸

قیمت: ۱۰۰۰۰۰ ریال

مرکز پخش:

تلفن: ۰۹۱۲۴۳۴۲۷۴۱-۶۶۴۰۵۰۷۳-۶۶۴۰۱۸۷۸

فهرست مطالب

قوانین زندگی

۱- قانون علت و معلول	۲۰
۲- قانون ایمان	۲۳
۳- قانون آرزوها	۲۴
۴- قانون جذب	۲۶
۵- قانون سازگاری	۲۸

قوانین موفقیت

۶- قانون کنترل	۳۶
۷- قانون تصادف	۳۸
۸- قانون مسئولیت	۴۰
۹- قانون مسیر	۴۲
۱۰- قانون جبران	۴۴
۱۱- قانون خدمت	۴۹
۱۲- قانون تلاش عملی	۵۱
۱۳- قانون جبران مفراط	۵۴
۱۴- قانون آمادگی	۵۵
۱۵- قانون کفایت تحمیلی	۵۷
۱۶- قانون تصمیم	۵۹
۱۷- قانون خلاقیت	۶۱
۱۸- قانون تغییر پذیری	۶۴
۱۹- قانون پافشاری	۶۷

قوانین تجارت

۲۰- قانون هدف	۷۲
۲۱- قانون سازمان	۷۴
۲۲- قانون رضایت مشتری	۷۴
۲۳- قانون مشتری	۷۷

قوانین مدیریت

۲۴- قانون کیفیت	۸۰
۲۵- قانون کهنگی	۸۴
۲۶- قانون ابداع	۸۶
۲۷- قانون عوامل موفقیت	۸۷
۲۸- قانون داد و ستد	۹۰
۲۹- قانون خصوصی سازی	۹۲
۳۰- قانون تفکیک	۹۴
۳۱- قانون تقسیم	۹۵
۳۲- قانون تمرکز	۹۷
۳۳- قانون مزیت	۹۹

۲۴- قانون صداقت	۱۰۴
۳۵- قانون شهادت	۱۰۶
۳۶- قانون واقع گرایی	۱۰۸
۳۷- قانون قدرت	۱۱۰
۳۸- قانون تعادل	۱۱۴
۳۹- قانون غرض	۱۱۶
۴۰- قانون مدل	۱۱۸
۴۱- قانون انعطاف پذیری	۱۲۰
۴۲- قانون استقلال	۱۲۱
۴۳- قانون بلوغ عاطفی	۱۲۲
۴۴- قانون عملکرد عالی	۱۲۳
۴۵- قانون آینده نگری	۱۲۴
۴۶- قانون وفور	۱۲۸
۴۷- قانون تبادل	۱۲۹
۴۸- قانون سرمایه	۱۳۲
۴۹- قانون زمان بینی	۱۳۴
۵۰- قانون پس انداز	۱۳۷

۱۸۶	۷۶- قانون احتمالات نامعلوم.....
۱۸۸	۷۷- قانون چهار.....
۱۸۹	۷۸- قانون زمان.....
۱۹۱	۷۹- قانون شرایط.....
۱۹۲	۸۰- قانون پیش بینی.....
۱۹۴	۸۱- قانون اختیار.....
۱۹۵	۸۲- قانون معکوس.....
۱۹۶	۸۳- قانون قدرت بیشتر.....
۲۰۰	۸۴- قانون اشتیاق.....
۲۰۱	۸۵- قانون مقابله به مثل.....
۲۰۳	۸۶- قانون عقب نشینی.....
۲۰۴	۸۷- قانون قطعیت.....

قوانین مدیریت زمان

۲۰۸	۸۸- قانون شفافیت.....
۲۱۰	۸۹- قانون اولویت.....
۲۱۰	۹۰- قانون واپسینها.....
۲۱۱	۹۱- قانون بارز شمندترین سرمایه.....
۲۱۲	۹۱- قانون برنامه ریزی.....
۲۱۴	۹۳- قانون یاداش.....
۲۱۵	۹۴- قانون توالی.....
۲۱۶	۹۵- قانون اهرم.....
۲۱۷	۹۶- قانون نام فرصت.....
۲۱۸	۹۷- قانون سرمایه.....
۲۱۹	۹۸- قانون فشار زمان.....
۲۲۰	۹۹- قانون رسیدگی اسراده.....
۲۲۲	۱۰۰- قانون کارایی.....

۱۳۹	۵۱- قانون حفاظت.....
۱۴۰	۵۲- قانون پارکینسون.....
۱۴۱	۵۳- قانون سه.....
۱۴۴	۵۴- قانون سرمایه گذاری.....
۱۴۶	۵۵- قانون سود مرکب.....
۱۴۸	۵۶- قانون جمع آوری.....
۱۵۰	۵۷- قانون جاذبه.....
۱۵۲	۵۸- قانون سریع شتاب.....

قوانین فروش

۱۵۶	۵۹- قانون فروش.....
۱۵۸	۶۰- قانون حساب.....
۱۶۱	۶۱- قانون نیر.....
۱۶۲	۶۲- قانون مشکلات.....
۱۶۴	۶۳- قانون اقناع.....
۱۶۵	۶۴- قانون امنیت.....
۱۶۶	۶۵- قانون ریسک.....
۱۶۷	۶۶- قانون اعتماد.....
۱۷۰	۶۷- قانون روابط.....
۱۷۲	۶۸- قانون دوستی.....
۱۷۳	۶۹- قانون استقرار.....
۱۷۴	۷۰- قانون پرسیکتیو.....
۱۷۶	۷۱- قانون برنامه ریزی پیشرفته.....
۱۷۸	۷۲- قانون انگیزه مفرط.....

قوانین مذاکره

۱۸۲	۷۳- قانون جهانی مذاکره.....
۱۸۳	۷۴- قانون آینده.....
۱۸۴	۷۵- قانون برد-برد یا معامله بی معامله.....

پیشگفتار

روزی روزگاری، عازم سفری مادام‌العمر شدم تا دریابم که چرا جهان آنگونه که هست به پیش می‌رود. مانند اکثر مردم در این سفر، راه خود را در فروش، سپس در مدیریت و بالاخره در سرمایه‌گذاری و تجارت یافتیم. در طول این مدت متوجه اصول و الگوهای قابل پیش‌بینی و استواری شدم که به نظر می‌رسید تمام موفقیت‌های تجاری را به هم دارند. نوشتن و توضیح آنها هدف این کتاب است.

مأموریت من در زندگی بیش از بیست و پنج سال یکسان بوده. هدف از این مأموریت، آزاد سازی توانایی‌های فردی از طریق ارائه ایده‌ها، استراتژی‌ها به مردم است تا از این طریق بتوانند امتیازات و منافع مورد نیاز را بسیار سریع‌تر از نبود این ایده‌ها بدست آورند.

به اعتقاد من زندگی از همدستی و یابترین هدایاست. با این اعتقاد، سالهای سال مجبور بودم روشهایی را پیدا کنم که از طریق آن بتوانم آن میان آن زمان بی‌نی را که برای رسیدن به اهداف مادی و معنوی ضروری بود، کاهش دهم.

این کتاب بالاخص برای افرادی نوشته شده است که در نیای تجارت فعالیت می‌کنند و ساعتها، هفته‌ها، ماهها و سالها از زندگی با ارزش خود را در کارهای خود ستانده‌اند. می‌کنند تا تواناییهای شخصی خود را به حداکثر برسانند و خواستار بدست آوردن بالاترین کیفیت و کمیت در عرصه تجارت هستند.

اگر تا به حال با هیچیک از این قوانین، زندگی و کار نکرده‌اید، تمام آن‌ها می‌توانند ماهها و حتی سالها از کار سخت شما را ذخیره کنند و البته هر یک از این قوانین برای شناسایی تواناییهای کامل شما امر ضروری به شمار می‌روند. سرپیچی مداوم از هر یک از این قوانین باعث ماهها و حتی سالها بی‌کامی و کم‌کاری می‌شود. سوآلی از شما می‌پرسم: اگر توانایی این را داشته باشید که در یکسال ۵۰ هزار یا ۱۰۰ هزار دلار بدست آورید، کدامیک را انتخاب می‌کردید؟

جواب بسیار واضح است. شما همیشه در زمان و فعالیت یکسان بیشتر را به کمتر ترجیح می‌دهید. حقیقت این است که افرادی که با این قوانین زندگی می‌کنند و این اصول را به کار می‌برند، پولی بسیار زیادی نسبت به افرادی که از این قوانین استفاده نمی‌کنند بدست می‌آورند.

این قوانین شبیه قوانین فیزیک، ریاضی و مکانیک یا الکترونیسته می‌باشند و قوانین کاربردی و ثابت شده‌ای هستند که همه جا در تجارت و موفقیت به کار برده می‌شوند. این قوانین با سلامتی یا مسکن یا عشق یا تناسب یا هر عامل مهمی که موجب خوشحالی و رضایت خاطر می‌شوند، سروکار ندارند. این کتاب بر آن نیست تا این مسائل را مورد بررسی قرار دهد، بلکه فقط به اصول جاودانی موفقیت در تجارت می‌پردازد.

بهترین خبر در باره موفقیت در امر تجارت این است که طبیعت بی طرف است. اگر آنچه را که اشخاص موفق انجام می‌دهند شما هم انجام دهید، همان نتایج را می‌گیرید که آنها می‌گیرند و اگر این کار را نکنید، به این نتایج نخواهید رسید. به همین سادگی است.

برخی از این قوانین به نظر ساده یا واضح می‌آیند. بعضی به روشهای مختلف طبقه‌بندیهای مختلف خود را تکرار می‌کنند. به همین دلیل فریب آن را نخورید تا آنها را نادیده بگیرید. موفقیت بزرگ و مهارت در هر زمینه همیشه از آن کسانی است که "در اصول اولیه هوشیار هستند".

هنگام مطالعه در هر قانونی چند لحظه صبر کنید و رفتار و کردار خود را در رابطه با آن قانون ارزیابی کنید. یک بینش یا ایده جدید که قبلاً نداشته‌اید می‌تواند همان چیزی باشد که مسیر زندگی شما را تغییر دهد.

اگر کتاب "صد قانون کاملاً شکست ناپذیر موفقیت در تجارت" را به کار ببرید و زندگی خود را با آن همسو کنید، به پیشرفتهای محسوس دست خواهید یافت (در مقایسه با کسانی که از این قوانین استفاده نمی‌کنند). شما از پایه‌ها - موفقیت و رضایت که تصور آن غیر ممکن بود، لذت خواهید برد. آنچه را که مردم در طول زندگی خود به تحقق می‌رسند، شما بیشتر از آن را در چند ماه یا چند سال بدست خواهید آورد.

برایان تریسی

ساحل سولانا، کالیفرنیا

مارس ۲۰۰۰

درباره نویسنده

برایان تریسی از پایین ترین مراحل زندگی با برداشتن هر لحظه یک پله به مدارج بالای ترقی رسید. در جوانی شخصی بی سواد، بیکار و بی مهارت بود و در اتومبیل خود زندگی می کرد و در هر شغل عجیبی که به سراغش می آمد، کار می کرد.

در کودکی در بیشتر مسائل مانند اینکه چرا حوادث آنگونه که هستند اتفاق می افتد، از خود کنجکاو نشانی می داد. همچنان که به مسائلی مانند کار، سفر، مطالعه و صحبت با مردم می پرداخت، پیش بینی ها و نظم و ترتیب مشخصی را در باره مردم کشف کرد. این بینش ها مسیر زندگی او را تغییر داد. و بالاخره منجر به ایده ها و قوانین موجود در این کتاب شد.

همچون یک دانشمند یا محقق، او هر یک از این اصول را امتحان کرد و به کار برد و نتایج خود را با دیگران مقایسه کرد. همانطور که وی از یک شغل به شغل دیگر، از موقعیتی به موقعیتی دیگر و بالاخره از شکست به موفقیت رسید، از خود به عنوان یک موش آزمایشگاهی برای اثبات یا ابطال صحت اکتشافات خود استفاده کرد.

تأثیر فزاینده یادگیری و کارگیری این اصول آنطور که او پیش بینی کرده بود، منجر به موفقیت و پیروزی شد.

امروز، برایان تریسی یکی از بهترین باوران تجاری در ایالات متحده و نیز یکی از بهترین سخنگویان حرفه ای در دنیا است. او با بیش از ۱۰۰ سال تجربه که جزو پانصد شرکت موفق جهان به شمار می روند، کار کرده و هر سال با بیش از سیصد هزار نفر در ۱۰۰ کشور جهان در مورد مسایل کارآیی گروهی و شخصی به تبادل نظر می پردازد.

برایان تریسی تاکنون ده کتاب نوشته که تعدادی از آنها به دوازده زبان ترجمه شده اند. برنامه های صوتی و تصویری وی در دنیا جهت تدریس مدیریت، فروش، موفقیت شخصی و مدیریت زمان مورد استفاده قرار می گیرند.

بعلاوه، او به بیش از ۸۰ کشور در پنج قاره سفر کرده و به کار پراکنده وی دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته تجارت می باشد و محقق مشتاق در زمینه تاریخی، فلسفه، اقتصاد، دین، متافیزیک و روانشناسی است.

برایان روش بسیار جالبی جهت تلفیق ایده ها و بینش ها از چندین قواعد به سبب نتیجه کاربردی دارد که به سرعت کار می کنند و نتایج سریعی می گیرند.

او رئیس مؤسسه بین المللی برایان تریسی است که یک سازمان آموزشی و مشاوره ای واقع در ساحل سولانا در ایالت کالیفرنیا می باشد. وی دارای چهار فرزند است و عمیقاً به خانواده خود علاقه دارد.

در این کتاب، او تمام دانشی را که طی سالهای طولانی از طریق تجربه با افراد و سازمانها در آمریکا و سراسر جهان کسب کرده، با شما در میان می گذارد.

مقدمه

موفقیت قابل پیش بینی است

این زمان، زمان بی نظیری برای زندگی کردن است. هیچوقت مانند امروز، شانس بیشتری چه شخصی و چه حرفه‌ای، برای افراد جهت نیل به اهدافشان وجود نداشته. در هر صورت، موقعیت کنونی ما هر سال بهتر و بهتر می‌شود.

چرا این اتفاق می‌افتد؟ ساده است. جواب این است که امروزه در مورد چگونگی دستیابی به نتایج بهتر در تجارت، بیشتر از آن چیزی را که در گذشته می‌دانستیم، می‌دانیم. و این اطلاعات، ایده‌ها و بینشها مانند آب همه جا و برای همه کس که آماده استفاده از آنها هستند، در جریان است.

نکته جالب در مورد اطلاعات و ایده‌ها این است که آنها بی نهایت قابل تقسیم هستند. اگر شما ایده‌ای داشته باشید که بتواند در قسمتهایی از تجارت، منافع جدید باشد و آنرا با من در میان گذاری، هردوی ما ثروتمند می‌شویم. اگر من همین ایده را با کس دیگر در میان بگذارم و همان شخص با شخص دیگری، هر کس ایده جدیدی دریافت کند، دارا تر خواهد شد.

نکته دیگر اینکه دانش فزاینده است. اگر یکبار وجود داشته باشد، سبک‌تر متوقف نمی‌شود. در دسترس افراد بیشتری قرار می‌گیرد و به طور فزاینده‌ای رشد می‌کند. هر بخش جدید از دانش، ارتباطات و پیوندهایی را با دیگر حوزه‌های دانش در یک طرح مستحکم و پرشتاب برقرار می‌کند. در نتیجه پیشرفت در دانش فرصت‌های جدیدی را خلق می‌کند که بهره‌برداری از آن باعث پیشرفت و چندبرابر شدن این فرصتها می‌شود.

نیروی محرکه در بهره‌برداری از دانش و توسعه تکنولوژی، رقابت است. این رقابت جهانی‌تر، مصمم‌تر، خلاق‌تر و سرسختانه‌تر از گذشته است و به هر حال در ماهها و سالهای متمادی استوارتر خواهد شد. می‌گویند "تجارت چنگ است". کتابها، مقالات و واحدهای مربوط به تجارت پر از ارجاعات به "نبرد بازاریابی"، "تاکتیکهای چریکی"، "ضد حمله" و دیگر واژگان نظامی است. و تمام اینها با یک تمایز مهم درست می‌باشد: طبیعت نوع "جنگی" که مبارزه می‌شود.

هدف از نبرد نظامی، پیروزی مردم و فلمروها است. هدف از نبرد تجاری، پیروزی مشتری و بازار است. هدف از نبرد نظامی، تخریب و پیروزی از طریق نیروی برتر است. هدف از رقابت تجاری، پیدا کردن راههای

بهتر، سریعتر و ارزاتر برای ارضای مشتری در رقابت با دیگر شرکتهایی که تلاش می‌کنند تا همین مشتری را راضی نگه‌دارند، می‌باشد.

این رقابت تجاری بسیار شدید است. بیشتر اذهان درخشان و با استعدادترین افرادی که تاکنون وجود داشته‌اند، شب و روز بر این فکر هستند که راههایی بیابند تا از طریق خدمات و ارائه محصولات جدیدتر و بهتر، رضایت مشتریان را جلب کنند. رقابت همچنان ادامه دارد. تنها آن دسته از کسانی که بتوانند بهترین ایده‌ها و روشها را سریعتر از رقبای خود فرا گرفته و به کار برند، باقی می‌مانند. مفهوم "مرز پیروزی" می‌گوید: "تفاوت‌های کوچک در تواناییها می‌تواند منجر به تفاوت‌های عظیمی در نتایج شود". تفاوت‌های کوچک در گنجینه دانش و مهارتهای شخصی شما می‌تواند منجر به تفاوت‌های اساسی در درآمد و دستاورد شما شود.

وظیفه شما در حرفه شما، برای شرکت و خود شما باید دستیابی و توسعه این مرزهای پیروزی در رشته شما باشد و این یعنی تفاوت بین موفقیت و شکست.

امروزه، استراتژی‌ها و تکنیک‌های مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت در هر سطح از تجارت و در هر فعالیت در زندگی، قابل دسترس تر و تکثیر پذیرتر از هر زمانی دیگر در تاریخ بشر است و ما می‌توانیم با بدست آوردن و اجرای آنها در زندگی خود، سود زیادی بدست آوریم.

هدف این کتاب سهیم کردن شما با یک سیستم اصولی ثابت شده یا قوانین، می‌باشد که توسط موفق‌ترین تجار در همه جا و در هر سازانی - بزرگ و کوچک، کشف، اعمال و اجرا شده است. اعمال این قوانین مرز پیروزی را به شما نشان خواهد داد.

اگر این حقایق جاودان را بدانید، از برتری عظیمی نسبت به کسانی که آنها را نمی‌دانند، برخوردار خواهید شد. وقتی زندگی و تجارت خود را بنابر این اصول و قوانین کلی سازمان دهی کنید، می‌توانید یک تجارت یا سازمان را سریعتر و آسانتر از آنچه که فکر کرده‌اید، شروع کنید و سپس این سازمان را ساخته و مدیریت کرده و به رونق برسانید.

هر چه بیشتر این اصول را در تفکرات و تصمیمات روزانه خود بگنجانید، مؤثرتر خواهد شد. افراد بهتری را جذب خواهید کرد، خدمات و محصولات بیشتر و بهتری را تولید و به فروش خواهید رساند، هزینه‌ها را با هوشمندی بیشتری کنترل می‌کنید، بیشتر از آنچه که انتظار می‌رفت رشد می‌کنید و منافع خود را با ثبات بیشتری افزایش خواهید داد.

اگر برای اولین بار این قوانین را مورد مطالعه قرار دهید، به نظر غیر طبیعی و بحث انگیز می‌آیند. با این حال، اینها حقایق جاودانند و همیشه وجود داشته‌اند و همیشه هم مؤثر واقع شده‌اند. اینها قوانین طبیعی هستند و در عالم هستی جای گرفته‌اند. در دراز مدت، تخطی ناپذیر خواهند بود.

تامس هنری هاکسلی در کتاب "یک آموزش مرفقی" می‌نویسد: "صفحه شطرنج مانند جهان است و

مهره‌های آن پدیده‌های عالم و قوانین موجود در بازی همان چیزی است که ما از آن به عنوان 'قوانین طبیعت' یاد می‌کنیم. بازیکن روبرو از چشم ما پنهان است. این را می‌دانیم که بازی او همیشه منصفانه، صحیح و از سر صبر است. و همچنین ما با تجربه دریافته‌ایم که او هیچوقت اشتباهی را نادیده نمی‌گیرد یا کوچکترین اجازه‌ای به جهالت نمی‌دهد.

به دلایل یکسان، این قوانین خنثی هستند، نه مثبت و نه منفی. نسبت به علایق، امیال و عقاید شخصی شما بی تفاوت هستند. همیشه در تجارت موجود بوده و خواهند بود. چنانکه گوته گفته: "طبیعت از شوخی چیزی سر در نمی‌آورد. همیشه صادق، سرسخت و درست است و خطاها و ایرادات از طرف انسان است. از کسانی که قادر به تقدیر از آن نباشند بیزار است و فقط به افراد مستعد، پاک و صادق خود را واگذار و اسرار خود را برملا می‌کند."

اگر بخواهید اشتیاق کنید، در مورد آن به مطالعه می‌پردازید و از اصول و قوانینی پیروی می‌کنید که در گذشته در مورد چگونگی درج آموختن مواد و آماده سازی آنها به طرز موفقیت آمیزی مؤثر بوده‌اند. هرگز فکر نکنید که اگر مواد اصلی را که یا زیاد کنید، غذای شما همان طعمی را خواهد داشت که با استفاده از دستور غذایی آن را آماده می‌کنید. متقابلاً، انتظار نداشته باشید که با تغییر یا دستکاری اصول و قوانینی که توسط تجار موفق به انجام رسیده است، شما نیز به نتایج یکسانی دست یابید.

داستانی است از این قرار که مردی می‌خواست به قصه خود کشی خود را از طبقه سیام ساختمانی به پایین پرت کند. وقتی به سمت زمین شیرجه رفت، یک روز پنجره طبقه پانزدهم خم شد و فریاد زنان گفت: "وضع چطور پیش می‌رود؟" مرد در حال افتادن فریاد زد: "حالا که همه چیز خوب پیش رفته." اکثر افراد در زندگی تجاری خود با این فلسفه زندگی می‌کنند: "حالا که همه چیز خوب پیش رفته." این اشخاص اصول و قوانین طبیعی را که در زندگی تجاری کاربرد دارند، دانسته یا ندانسته زیر پا می‌گذارند. بهر حال، این حقایق تغییرناپذیر و اجتناب ناپذیرند. شما به مسئولیت خود آنها زیر پا می‌گذارید. و حتی اگر بر این فکر هستید که از عواقب آن در کوتاه مدت فرار کنید، بالاخره هزینه هنگفتی را خواهید پرداخت. خبر خوب این است که اگر زندگی و فعالیتهای تجاری خود را بر حول "صد قانون کلاسیک" است ناپذیر موفقیت در تجارت" سازمان‌دهی کنید، شکی نیست که عملاً از موفقیت و سعادت در فعالیتهای تجاری خود لذت خواهید برد.

شاید مهمترین ویژگی تاجران موفق، عمل گرایی آنها باشد. شما زمانی عمل‌گرا هستید که الزاماً نگران منشاء یک ایده نباشید. شما در مورد پیدایش آن و اینکه چه کسی برای اولین بار در باره آن فکر کرد سؤالی نمی‌پرسید. شما تنها یک سؤال می‌پرسید: آیا ممکن است؟

شما در زندگی و تجارت خود فرد موفق هستید به شرط آنکه آنچه را که عملی است، دانسته و آن

اصول را هر کجا و هر وقت که برای رسیدن به نتیجه مشخص ضروری است، به کار بندید. هدف از این کتاب در اختیار گذاشتن ایده‌ها و استراتژی‌هایی است که بارها و بارها مؤثر واقع شده‌اند. قوانین و اصول کلی شبیه به شماره‌های تلفن است، زیرا اگر شماره درستی را بگیرید، به میهمانی مورد علاقه خود می‌رسید. ولی اگر فردی زیرک، تحصیل کرده، جدی، قاطع و باهوش باشید، اگر شماره اشتباهی را گرفته باشید، به آن میهمانی نخواهید رسید.

سالهای سال، هزاران شرکت دست از تجارت خود کشیده یا آن را به انجام نمی‌رساندند زیرا تصمیم گیرندگان اصلی در این شرکتها از این قوانین کلی بی‌خبر بوده یا اینکه تلاش کرده‌اند تا آنها را زیر پا گذاشته و در هر صورت ممکن موفق شوند. حتی صدها هزار یا میلیون ها شرکت هر ساله از رسیدن به تواناییهای خود در فروش، سود، به خاطر زیر پا گذاشتن یک یا چندین موارد از این قوانین باز می‌مانند. به خاطر داشته باشید که هیچ توجیهی برای نادیده گرفتن قانون وجود ندارد. حتی اگر قوانین را ندانید، از سربیزی آن هیچوقت ناشی نمی‌شوید. حتی اگر زیر پا گذاشتن این اصول و قوانین امکان داشته باشد، بهای سنگینی را بابت شکست، ناکامی و کم کاری خواهید پرداخت.

داستان خودم

پیشینه من خیلی قابل توجه نبود. خانواده من هیچگاه پول زیادی نداشتند، و من از سن یازده سالگی مخارج خودم را از راه شغل‌های عجیب و غریب در می‌آوردم. قبل از اینکه فارغ‌التحصیل شوم، دبیرستان را ترک کردم. پس از چند سال کار در شغل‌های طاقت فرسا، نور تصادفی وارد حرفه خرید و فروش شدم. چند ماهی خود را در این کار درگیر کردم تا اینکه سؤالی از خودم رسید که "زندگیم را تغییر داد: " چرا برخی افراد از دیگران موفق‌ترند؟ " در انجیل آمده است، "جستجو کن و پستی یافت. برای تمام کسانی که جستجو می‌کنند می‌یابند." وقتی به دنبال دلایلی برای اینکه چرا برخی افراد کار را بهتر از من انجام می‌دهند، بودم، جواب را همه جا یافتم. و وقتی که جوابهای پیدا شده را به کار بردم، همان نتایجی که دیگران از موفق به دست آورده بودند، نصیب من شد. یک قانون ۹/۱۰ در زندگی وجود دارد. این قانون می‌گوید که اول ۱۰ درصد از زمانی که شما در دانستن قوانین، اصول، روشها و تکنیکهای اساسی از عمل موفق در هر زمینه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنید، ۹۰ درصد از زمان و تلاشی که برای رسیدن به اهداف شما مورد نیاز است، ذخیره خواهد شد.

در این چند سال، به این نتیجه رسیدم که باهوشترین مردم کسانی هستند که از زمان خود برای دانستن قوانین موفقیت در هر حوزه‌ای استفاده می‌کنند قبل از اینکه تلاش کنند تا در آن حوزه به نتیجه برسند. آنها پیشاپیش تکالیف خود را انجام می‌دهند.

در سنین بین سی و چهل، آموزش رسمی خود را از سرگرفتم. در برنامه مدیریت اجرایی MBA در دانشگاه شرکت کردم و مدرک کارشناسی ارشد را در رشته تجارت و سازمان دهی اجرایی دریافت کردم. حدود چهار هزار

ساعت از زمان خود را صرف مطالعه اصول و موضوعات تجارت کردم. در این سالها، صدها کتاب و مقاله دیگر در تحقیق خود در مورد اسرار موفقیت خواندم.

وقتی به من این شانس داده شد تا در شش کشور به عوامل مهم در فروش بپردازم، از کارشناسان بسیاری سؤالاتی پرسیدم، کتابهایی خواندم، برنامه‌های صوتی گوش دادم و در کلاسهای مربوط به جذب نیرو و سازمانهای خرید و فروش شرکت کردم. سپس آنچه را که فرا گرفته بودم، به کار بردم و قوانین و اصولی را که به نظر مؤثرترین می‌آمد، مورد استفاده قرار دادم.

پس از یکسال پیاده روی در خیابانها، دلالتی و زندگی بخور و نمیر به ۹۵ نیروی فروش که شامل شش کشور بود، رسیدم و هر ساله میلیونها دلار عایدم شد.

هنگامی که وارد عرفه توسعه معاملات ملکی شدم، همان روند را ادامه دادم. تمام کتابهای موجود در کتابخانه را که در همه توسعه معاملات ملکی بود، به امانت می‌گرفتم و تا نیمه‌های شب مطالعه می‌کردم. ساعتها از وقت خود را با دیگر کارکنان معاملات ملکی و سؤال پیچ کردن آنها گذراندم. بعد یک قطعه زمین به قیمت ۱۰۰ دلار خریدم. لرحها تحلیل‌های مورد نیاز مالی را کنار هم قرار دادم. یک شرکت مالی جهت تضمین پروژه برای خود پیدا کردم. هر ماه بعد شروع به ساخت و اجاره دادن یک مرکز خرید به قیمت سه میلیون دلار کردم.

زمانی که شروع به واردات اتومبیل‌های ساخت ژاپن کردم، همان روند را ادامه دادم. در کمتر از یک سال، یک شبکه با ۶۵ دلال راه انداختم که از طریق ۱۰۰۰ مشتری ۲۵ میلیون دلار اتومبیل فروختم.

هنگامی که رئیس اجرایی یک شرکت ۲۶۵ میلیون دلار سود، همین قوانین، اصول و تکنیکهای ثابت شده را که جمع‌آوری کرده بودم، به کار بردم. در کمتر از یک سال به طول همه جانبه بر روی شرکت، سازمان دهی و دقت دوباره انجام دادم و آن را از آشفتگی به سود دهی رساندم.

ناجران مرا به عنوان مشاور و متخصص در امر تجارت استخدام کردند. در تمامی شرکت‌ها یکی پس از دیگری همین روند را مورد استفاده قرار دادم، چنان خود را غرق تجارت کردم تا اینکه از "اصول اساس موفقیت" در آن صنعت و رشته مطمئن شدم و بعد آن اصول را به کار بردم. در نتیجه، تمام مشتریان خود را تا میلیونها دلار ذخیره کنم.

سپس این اصول و ایده‌ها را به صورت مصاحبه‌ها و کنفرانس‌هایی برای عموم و مخاطبین خصوصی سازمان دهی کردم. سرانجام یک سری از سمینارها و برنامه‌های آموزشی را برای افراد و تجار راه اندازی کردم که اکثر آنها به صورت صوتی و تصویری ضبط شده‌اند. این برنامه‌ها و سمینارها در آمریکا و سرتاسر جهان به بیست زبان و در ۳۱ کشور آموزش داده می‌شوند.

دلیل اینکه چرا این اصول و سمینارها و برنامه‌های مربوط به آن بسیار موفق شده‌اند، ساده است. آنها پیرامون تکنیکهای اثبات شده و کاربردی ساخته شده‌اند که افراد را از سالها کار طاقت فرسا برای رسیدن به

نتایج یکسان نجات می‌دهند. فارغ‌التحصیلان من ایده‌هایی را که برای ایجاد هزاران هزار و حتی میلیون‌ها دلار فروش افزایش یافته، هزینه‌های کاهش یافته یا سودهای ثابت فراگرفته بودند، به کار برده‌اند.

در طی چند سال، پس از کار با صدها شرکت تجاری و هزاران تاجر، به این نتیجه رسیدم که تمام شرکت‌های موفق، خوشحال، پویا، ثروتمند و در حال توسعه این اصول را به طور مداوم در هر زمان به کار می‌برند. و زمانی که شما همان کاری را که آنها انجام داده‌اند، به کار ببرید، سریعاً همان نتایج را خواهید گرفت. بیشترین موفقیت در تجارت به راحتی از طریق اجرای منسجم این قوانین، قابل شرح است. بیشترین شکست از طریق زیر پا گذاشتن یا نادیده گرفتن قوانین مورد تفسیر قرار می‌گیرند. وقتی شما فعالیتهای خود را با این اصول کلی هم‌سو کنید، خواهید دید که نتایج بیشتر و بهتری را با تلاش کمتر به دست می‌آورید. شما آسوده‌تر، مطمئن‌تر، خوشبین‌تر، پشاش‌تر، کارآمدتر و مؤثرتر خواهید بود.

به حال اینکه خودتان را با کار فرسوده کنید، فقط به خاطر اینکه احساس ناامیدی و شکست می‌کنید، به راحتی و سریعاً به جایی وسیعی از کار دست خواهید یافت و نتایج بهتری را بیشتر از کسانی که دو برابر شما کار می‌کنند، خواهید گرفت.

یک قیاس خیلی ساده برای استفاده از این اصول وجود دارد که گاهی اوقات من با بینندگان خود در سمینارها در میان می‌گذارم. این سؤال را می‌پرسم: "اگر شما یک چرخ پایی بخرید و به خانه ببرید، چه چیزی میزان سود شما از آن را تعیین خواهد کرد؟" خیلی زود تاجران حاضر در سمینار جواب دادند که میزان آنها از چرخ پایی متناسب با تعداد دفعات استفاده آنها از آن می‌باشد و همچنین مقدار زمانی که در هر نوبت بر روی آن می‌ایستند.

نکته اینجااست: هیچگاه اینچنین سؤالی وجود ندارد که آیا چرخ پایی به سلامت و اندام شخص کمک خواهد کرد یا نه. همه می‌دانند که این یک فرض است. چرخ پایی یک ابزار تست و تأیید شده برای تناسب اندام می‌باشد.

همین‌گونه است هنگامی که شما از این قوانین و اصول تأیید شده در زندگی تجاری خود استفاده می‌کنید. سؤال این نیست که آیا این اصول و قوانین مؤثر خواهند بود یا نه. سؤال فقط این است که شما چگونه بطور صادق و مداوم این اصول و قوانین را در فعالیتهای خود به کار می‌بندید و به چرخ پایی، هر چه بیشتر و هر چه مداوم‌تر این قوانین را مورد استفاده قرار دهید، مؤثرتر خواهند بود و به نتایج ساده‌تر و بهتری خواهید رسید.

قبل از اینکه شروع کنیم، آخرین نکته را ذکر می‌کنم. رایج‌ترین ویژگی افراد موفق این است که شدیداً "عمل‌محور" هستند. آنها به جای اینکه واکنش‌پذیر باشند، پیش‌تاز هستند و در هر کاری پیش‌قدم می‌شوند. هنگامی که ایده خوبی را می‌شنوند، سریعاً به آن عمل می‌کنند. با اقدام فوری، خیلی زود نتایج کار خود را دریافت می‌کنند که قادر می‌سازد خود را تصحیح کرده و به کار خود ادامه دهند. آنان از هر تجربه‌ای

چیزهای بسیاری فرا می گیرند و رشد می کنند و به کاربرد موارد جدید ادامه می دهند. وقتی که ایده خوبی را در صفحات بعدی مشاهده کنید که می توانید در شغل خود به کار بندید، سریعاً به آن عمل کنید. یک عمل قاطع یا تصمیم برای انجام کار متفاوت می تواند تمام زندگی شما را تغییر دهد. تنها سؤالی که باید شما را درگیر کند، این است که " آیا مؤثر است ؟ " این ایده ها مؤثر هستند. آنها عملاً در همه جا و تحت هر شرایطی در سیستم تجاری ما تأثیر گذار هستند. و هر چه بیشتر از آنها استفاده کنید، بیشتر برای شما مؤثر خواهند بود. هر چه بیشتر زندگی خود را با این اصول و قوانین هم راستا کنید، خوشحالتان و موفق تر خواهید بود. هیچ محدودیتی وجود ندارد.

www.ketab.ir