

جهش به آن سوی گودال سردرگمی

چگونه کارآفرینان از سد شکست‌ها می‌گذرند

آنتونی اسکراموچی

مقدمه به قلم آنتونی رابینز

ترجمه: سید سادات بصیر

ویراستار: عباس احمدی



نشر راوشید

www.ravshid.ir

ISBN: 978-622-99092-9-4



786229

909294

سرشناسه	اسکاراموچی، آنتونی
عنوان و نام پدیدآور	Scaramucci, Anthony
مشخصات نشر	چپش به آن سوی گودال سردرگمی : چگونه کارآفرینان از سد شکست‌ها می‌گذرند / آنتونی اسکاراموچی ؛ مقدمه به قلم آنتونی رابینز ؛ مترجم ثمین سادات بصیر ؛ ویراستار عباس احمدی.
مشخصات ظاهری	کرج: راوشید، ۱۳۹۸.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۹۹۰۹۲-۹-۴
وضعیت فهرست نویسی	۱۹۵ ص.: نمودار ؛ ۵/۲۱×۵ س.م.
پادداشت	فیبا
عنوان دیگر	Hopping over the rabbit hole : how entrepreneurs turn failure into success, 2017.
موضوع	چگونه کارآفرینان از سد شکست‌ها می‌گذرند.
موضوع	کارآفرینی
موضوع	Entrepreneurship
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business
موضوع	شکست در کسب و کار
موضوع	Business failures
شناخت افزوده	رابینز، آنتونی، ۱۹۶۰ - م.، مقدمه‌نویس
نسخه افزوده	Robbins, Anthony
سنایسه افزوده	سادات بصیر، ثمین، ۱۳۶۵ - مترجم
شناخت افزوده	احمدی، عباس، ۱۳۶۸ - ویراستار
شناخت افزوده	Ahmadi, Abbas
رده بندی گره	HB۶۱۵
رده بندی دیویم	۲۳۱/۶۲
شماره کتابشناسی	۵۹۳۰۳۳

عنوان اصلی: چپش به آن سوی گودال سردرگمی

مترجم: ثمین سادات بصیر

ویراستار: عباس احمدی

ناشر: راوشید

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۵۰۰

چاپخانه/صحافی: البرز

شابک: 978-622-99092-9-4

قیمت: ۳۵۵۰۰ تومان

تلفن مرکز پخش: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴ - ۰۹۳۶۲۸۰۹۱۸۲

انتشارات راوشید: البرز، کرج، فردیس، بلوار بهاران غربی، مجتمع بهاران، ساختمان C3، طبقه

۲، واحد ۱۰ - تلفن: ۰۲۶۳۶۵۳۶۲۵۰ - www.ravshid.ir

بر طبق قانون حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸، هر شخص حقیقی یا حقوقی که تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، چاپ، پخش یا عرضه نماید، مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

فهرست مطالب

۶.....	سخن ناشر
۷.....	پیشگفتار.....
۱۲.....	مقدمه
۱۵.....	فصل ۱: شکل اتفاق‌هایی که رخ می‌دهد؛ دوراندیشی سر هر پیچ
۳۷.....	فصل ۲: از خطا بودن تا تغییر روش؛ پذیرش اشتباهات و به پیش رفتن
۳۲.....	اساس اشتباهات و پذیرش خطاها
۳۳.....	محور تغییر روش
۴۴.....	بازنگری کنید، بیاموزید
۴۵.....	فصل ۳: ترس، شکست، کز، درس‌های زود هنگام در کارآفرینی
۴۸.....	مواجه شدن با شکست و کنار آمدن با آن
۵۰.....	تسلیم نشوید
۵۰.....	هیچ چیزی به عنوان ناچار رایگان وجود ندارد
۵۱.....	تمرکز بر نسبت ریسک به سود
۵۱.....	تمرکز بیشتر بر فرآیند، نه پیامد
۵۳.....	فصل ۴: به خودتان بیاید! نگاهی به عقب کنید تا بتوانید به جلو حرکت کنید
۶۱.....	فصل ۵: طرح کلی کارآفرینی: نبایدهای راه‌اندازی کسب‌وکار
۶۸.....	بول را صرف کارهای اشتباه ن کنید
۷۰.....	فکر نکنید می‌توانید این کار را تنها انجام دهید
۷۱.....	ایداعات را بیش از حد پیچیده نکن
۷۳.....	چرخ را دوباره اختراع نکن
۷۶.....	فصل ۶: کینه به دل گرفتن؛ آن احساس دلخوری را از خودتان برطرف کنید
۸۷.....	فصل ۷: آشنایی با امور مهم در زندگی: کلید «ثروتمند» زیستن
۹۳.....	صرفاً به خاطر بول وارد کسب‌وکار نشوید
۹۵.....	سروصدای مزاحم را حذف کنید و به صداهای منفی اعتنا نکنید

باور داشته باشید که موفق خواهید شد..... ۹۷

فصل ۸: شراکت؛ منحنی [، که در مدرسه کسب و کار چیزی درباره آن نمی آموزند..... ۹۹

فصل ۹: در مذاکره نیازی به جنگ نیست؛ پول را روی میز بگذار..... ۱۱۳

فصل ۱۰: کوارتربک ها را استخدام نکنید، لاینمن ها را به کار بگیرید؛ فرمول ساده ساخت

تیم موفق..... ۱۲۳

صابون و دئودورانت..... ۱۲۵

ابتدا اخراج کنید، بعداً سؤال پرسید..... ۱۲۶

مراد کارآفرین را استخدام کنید..... ۱۲۸

از بهترین ها و شجاع ترین ها بیاموزید..... ۱۲۹

فصل ۱۱: شخص به شخص؛ از مدیریت تا شهروندی سازمانی..... ۱۳۲

واگذاری مسئولیت..... ۱۳۳

توانمندسازی..... ۱۳۴

مسئولیت پذیری..... ۱۳۵

ایجاد فرهنگ اخلاقی..... ۱۳۶

سیاست ها و پرداخت ها..... ۱۳۷

قانون ۱: هیچ چیزی را به خود نگیرید..... ۱۳۹

قانون ۲: از ساخت و پاخت در جهت منفی گریزی دوری کنید..... ۱۴۲

قانون ۳: تأثیر گذارها را پیدا کنید..... ۱۴۲

فصل ۱۲: وجهه خیلی مهم است: صاحب پیام خود شوید..... ۱۴۵

قانون ۱: راهبرد خاصی در روابط عمومی پیش بگیرید..... ۱۴۹

قانون ۲: فرهنگ ارتباطی تدوین کنید..... ۱۵۱

قانون ۳: روابطی فوق العاده خوب با مشتریان داشته باشید..... ۱۵۱

فصل ۱۳: شبکه سازی، خونسردی و اینکه خود واقعی تان باشید؛ کلیدهای ایجاد روابط..... ۱۵۳

یاد بگیرید کسی باشید که اول جلو می رود..... ۱۵۶

در مورد کسب و کار بحث نکنید..... ۱۵۶

قبل از ورود به اتاق خود را در حالت ذهنی مثبتی قرار دهید..... ۱۵۷

۱۵۸.....	پیگیری در دو روز
۱۵۸.....	ت شبکه سازی باید سرگرم کننده باشد.....
۱۵۸.....	مراجعات مکرر داشته باشید
۱۵۹.....	هرگز ترس به خود راه ندهید
۱۶۰.....	بر حس ناامنی و بی اعتمادی خود غلبه کنید

فصل ۱۴: بفروشید بی آنکه روحتان را بفروشید..... ۱۶۶

۱۷۰.....	عقب نشین کنید و پنهان شوید
۱۷۰.....	در راه تلاش کنید
۱۷۰.....	«نه» را به «حرکت» تبدیل کنید
۱۷۲.....	کارمای اعتماد [اعتماد بی اعتمادی]
۱۷۲.....	رابطه متقابل
۱۷۲.....	اعتماد
۱۷۳.....	ارتباط دوسویه
۱۷۳.....	کارما (هرچه بکاری، همان را درو می کنی)

فصل ۱۵: جسور باشید، بازاریابی مسرّم چیست است؛ برای مطرح بودن باید دل را به

دریا بزنیید..... ۱۷۷

۱۸۱.....	قانون اول: بیرون بروید و با مطبوعات گفتگو کنید
۱۸۲.....	قانون ۲: بر آنچه شما را متمایز می سازد، تمرکز کنید
۱۸۳.....	قانون ۳: برای انتشار پیامتان از ابزارهای غیرسنتی استفاده کنید
۱۸۴.....	قانون ۴: رویکرد یک مدیر برتقوی را نسبت به بازاریابی اتخاذ کنید

نتیجه گیری: من کافی هستم..... ۱۸۶

۱۸۸.....	مردم لولوخورخوره نیستند
۱۸۸.....	تماس چشمی برقرار کنید
۱۸۹.....	طوری تمرین کنید انگار نمایش اجرا می کنید
۱۹۲.....	درباره نویسنده

سخن ناشر

در کتاب «جهش به آن سوی گودال سردرگمی؛ چگونه کارآفرینان از سد شکست‌ها می‌گذرند»، نویسندگان به بازگویی رویدادهای تاریخی شامل فراز و نشیب و بازسازی شرکتی بنام اسکای‌بریج می‌پردازند. خوانندگان در اینجا می‌آموزند چگونه در محیط غیرقابل پیش‌بینی کسب‌وکار پیشرفت کنند. شمار فراوان داستان‌های موفقیت در میان جامعه آمریکا این تصور اشتباه را بوجود آورده که هر نوع کوششی در دنیای کارآفرینی ثمربخش خواهد بود، ولی حقیقت طور دیگری است.

در جهان واقعی، اتفاقاتی ناگوار رخ می‌دهند؛ در جایی نامناسب استخدام می‌شوید، تصمیم راهبردی باطل می‌گیرید یا در پیامدهای یک سقوط ناگهانی بازار قربانی می‌شوید. کسی نمی‌تواند اتفاقاتی ناگوار در کسب‌وکار را مهار کند اما می‌تواند شیوه واکنش خود را مهار کنید و از این طریق دست‌اندازها را به پل‌های به سوی برقی تبدیل کند. نویسنده این کتاب بارها و بارها چنین تجربه‌ای را در زندگی و حرفه خود داشته و در این کتاب قصد دارد حقایق را برایتان آشکار کند که خودش آرزو داشت مدت‌ها پیش می‌دانست.

موفقیت یعنی سخت‌کوشی، از طرف دیگر، سکسکه‌هایی ریز که با هر گام اشتباه می‌تواند به فاجعه منتهی شود. کتاب حاضر به شما نشان می‌دهد که چگونه از ناکامی به نفع خود بهره‌برداری کنید و مهارت‌هایی را پرورش دهید که برای پاسخگویی مورد نیاز برابر رخداد‌های غیرمنتظره نیاز خواهید داشت:

- یادگیری اینکه چگونه باید با رخداد‌های ناگهانی رویارو شوید
- یک برنامه راهبردی جایگزین برای رد نقشه برداری کنید و سپس نقشه‌ای جایگزین برای آن جایگزین تعیین کنید
- طوری تمرین کنید تا برای واکنش به موثرترین شیوه آماده داشته باشید
- درسهای یک رهبر کارآفرینی را در خود نهادینه کنید

به ازای هر پسر ۲۳ ساله‌ای که راه تازه‌ای برای ارسال عکس به داخل تلویزیون پیدا کرده، تعداد بی‌شماری از دیگران وجود دارد که شکست خورده‌اند و باید بگویم بدجوری هم شکست خوردند. در کتاب «جهش به آن سوی گودال سردرگمی» با مهارت‌ها، بینش ژرف و ذهنیتی روشن آشنا خواهید شد که برای پیروزی در عرضه کارآفرینی ضروری خواهند بود.