

چگونه موفق شدم

راشل بریج

ناہید سپهرپور



آوین

سرشناسه: بریج، راشل Rachel, Bridge

عنوان و پدیدآور: چگونه موفق شدم/نویسنده راشل بریج؛ مترجم ناهید سپهرپور.

مشخصات نشر: تهران: آوین، ۱۳۸۵

مشخصات ظاهری: ۲۷۰ ص.

شابک: ۹۶۴-۸۱۴۸-۲۴-۴

یادداشت: قیفا

یادداشت: عنوان اصلی: How I made It: 40 Successful entrepreneurs reveal all.

۲۰۰۵ع

موضوع: کارآفرینی

موضوع: موفقیت در کسب و کار

شناسه افزوده: سپهرپور، ناهید، ۱۳۵۰- مترجم

رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۵ ج ۸ ب / HB۶۱۵

رده‌بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴

شماره کتابخانه ملی: ۲۰۸۹۵-۲۸۵م



نام کتاب: چگونه موفق شدم

نویسنده: راشل بریج

مترجم: ناهید سپهرپور

طرح جلد: مهرنوش هاشمی

چاپ و صحافی: معراج

چاپ جلد: شادنقش

چاپ اول: ۱۳۸۶

قیمت: ۳۱۰۰ تومان

تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

کلیه حقوق متعلق به ناشر است.

ونک، شیخ بهایی جنوبی، بلوار آزادگان، خیابان ۲۱ غربی، شماره ۴

تلفن: ۸۸۰۷۰۸۳ و ۸۸۰۱۳۶۰۰

[عضو جمع صنفی - فرهنگی زنان ناشر]

فروش اینترنتی و اطلاعات ناشر این کتاب در iketab.com

سایت ناشر: www.avin.persianbook.net

peikavin@yahoo.com

فهرست

۷	مقدمه
۲۳	۱. لیزی ون (موسس شرکت ارگانیکیس برنز)
۲۹	۲. دارن ریچاردز (موسس شرکت دیتینگ دایرکت دات کام)
۳۵	۳. ماریا کمپینسکا (بنیانگذار جانگلورز)
۴۱	۴. مارک میلز (موسس شرکت کار دیوینت)
۴۷	۵. پنی استریتر (آرزوی بیست و چهار ساعته)
۵۳	۶. دیرک بی‌ور (بنیانگذار سیستم‌های کامپیوتری رودتک)
۵۹	۷. رزماری کنلی (مبتکر رژیم لاغری باسن و ران)
۶۵	۸. ریموند گابی (بنیانگذار شرکت ریموندگابی)
۷۱	۹. تریشا مسون (بنیانگذار وی‌ای‌اف)
۷۷	۱۰. جان ماد (بنیانگذار شرکت ریل کریسیس)
۸۳	۱۱. مارک روی (موسس گروه رید)
۸۹	۱۲. مندی هابرم (مبتکرانی‌وی‌آب‌کاپ)
۹۵	۱۳. تد اسمارت (بنیانگذار بوک‌پپل)
۱۰۱	۱۴. مایک کلر (بنیانگذار شرکت دریمز)
۱۰۷	۱۵. استفانی مانوئل (بنیانگذار موسسه هنری استیج کچ)
۱۱۳	۱۶. هری کراگو (بنیانگذار شرکت پی‌جی‌اسموتیز)
۱۱۹	۱۷. روی بایرن (بنیانگذار پاودر بایرن)
۱۲۵	۱۸. جین پاکر (بنیانگذار شرکت گل‌های پاکر)
۱۳۱	۱۹. کریس گورمن (موسس شرکت ارتباطات دی‌ایکس)
۱۳۷	۲۰. مارک الینگام (موسس راف‌گایندز)
۱۴۳	۲۱. سارا دوکاس (بنیانگذار شرکت استورم)
۱۴۹	۲۲. تیم روپل (بنیانگذار دلی‌برد)

۲۳. مارک ویلکینسون (موسس شرکت مبلان مارک ویلکینسون) ۱۵۵
۲۴. پرولیت (موسس لیتز) ۱۶۱
۲۵. کریستوفر ری (موسس چراغ‌های کریستوفرری) ۱۶۷
۲۶. هیلر گیلکریست (موسس هبی‌تاتس) ۱۷۳
۲۷. ریچارد بگز (موسس مووینگ ونوگروپ) ۱۷۹
۲۸. دانکان باناتین (موسس شرکت اوقات فراغت باناتین) ۱۸۵
۲۹. آنجلا رایت (موسس کرلی ادونچر پارک) ۱۹۱
۳۰. دانیل میچل (موسس شرکت سورس) ۱۹۷
۳۱. اما بریجواتر (موسس کارگاه کوزه‌گری بریجواتر) ۲۰۳
۳۲. گری پک (موسس هالیدی اکستراس) ۲۰۹
۳۳. زاهد کاظم (موسس رستوران لذیذ) ۲۱۵
۳۴. شارون هیلدیچ (موسس شرکت کریستال کلیر) ۲۲۱
۳۵. ریک هل‌ول (موسس شرکت اونو) ۲۲۷
۳۶. جیل بارکر (موسس شرکت گرین‌بیبی) ۲۳۳
۳۷. مت استونسون (موسس شرکت ریفوان) ۲۳۹
۳۸. سالی ویلتون (موسس شرکت ونیز) ۲۴۵
۳۹. چارلی بیگام (موسس بیگامز) ۲۵۱
۴۰. فیلیپ هاگز (موسس آیس‌باکس) ۲۵۷

مقدمه

در خصوص ایده کارآفرینی، نکته‌ای بسیار هیجان‌انگیز وجود دارد. درست مثل قهرمان مرد خوش‌سیما یا قهرمان زن دلیر در داستان پریان. چیزی جز این نیست که همه آنان برای شروع تنها چیزی که دارند، میل به موفقیت و بعد، بهره‌گیری از شعور و مهارت خویش برای غلبه بر موانع و چالش‌هایی است که در طول مسیر با آنها مواجه می‌شوند و در نهایت، غلبه بر موانع و گرفتن پاداش خود.

متأسفانه، صحنه واقعی زندگی همیشه تا این حد ساده و روشن نیست. سنالیانه هزاران نفر از کارآفرینان این کشور با دلی پرامید تصمیم می‌گیرند که دست به اقدامی جدید و پرمخاطره بزنند و کسب و کاری را شروع کنند که متعلق به خودشان است. هر سال هزاران نفر در این راه ناکام می‌مانند. به رغم اینکه شما آن را چگونه ارزیابی کنید، حقیقت ناخوشایند این است که بیش از نیمی از مشاغلی که آغاز می‌شوند در سه سال نخست با شکست مواجه می‌گردند.

پس، آنچه که مرز میان موفقیت و شکست را مشخص می‌کند چیست؟ چرا برخی از کارآفرینان به سمت جلو حرکت کرده و قلله‌های افتخار را فتح می‌کنند، در حالی که سایرین در همان گام نخست شکست می‌خورند؟ من به عنوان ویراستار بخش تجاری هفته‌نامه ساندی تایمز مفتخرم که توانسته‌ام چند سال اخیر را به گفتگو با کارآفرینان در خصوص عوامل برانگیزاننده آنان اختصاص دهم. چهل نفر از کارآفرینان موفق، طی مصاحبه‌های دقیق و موşkافانه، شخصاً توضیح دادند که چگونه توانستند آمار را به چالش بکشند، بر سختی‌ها و موانع غلبه کنند و آرزوهایشان را به حقیقت پیوندند. چگونه آغاز کردند. سرمایه مورد نیاز خود را از کجا تأمین کردند.

چگونه در خصوص نحوه عملکرد خود تصمیم گرفتند و چگونه به آن عمل کردند و چطور توانستند به موفقیت دست یابند. در این پژوهش ضمناً می‌بینید که چگونه مرتکب اشتباهات احمقانه و دچار تردید شدند و برخی دیگر از آنان چگونه توانستند با ناکامی‌ها و مشکلات فزاینده دست و پنجه نرم کنند و برخی دیگر، در شرایطی قرار گرفتند که همه کارها گره خورد و چاره‌ای جز نشستن و گریه کردن نداشتند؛ زیرا همه چیز واقعاً سخت و دشوار بود. اگر تا کنون رویای آغاز کسب و کار شخصی خود را در سر پرورانده‌اید، این کتاب برای شماست.

ممکن است نام برخی از افرادی که در این کتاب آمده است را شنیده باشید. شاید نام برخی دیگر را شنیده‌اید - گرچه احتمالاً در آینده نام تعداد خیلی بیشتری از آنها را همزمان با موفقیت روزافزونی که کسب می‌کنند خواهید شنید. همه آنها به این دلیل انتخاب شدند که کسب و کار خود را با دست خالی شروع کردند و با وجود تمام مشکلات ماندند و پیشرفت کردند. داستان زندگی همه آنان الهام‌بخش است.

در خصوص عوامل لازم برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق، فرضیات زیادی وجود دارد که می‌تواند برای یک ناظر بیرونی بسیار هراس‌انگیز به نظر برسد. آنچه که عمدتاً مورد تأکید قرار می‌گیرد، شروع از سنین جوانی و ترجیحاً از همان زمان تحصیل در مدرسه است. باید در مورد همه چیز ریسک کنید، شغل ثابت خود را رها کنید، برخی از ابعاد زندگی خصوصی خود را فدا کنید و خانه و پس‌انداز خود را به کارتان اختصاص دهید. باید از همان کودکی به ایده‌های کاری درخشان بیندیشید و ترجیحاً اولین سود میلیونی خود را در هفده سالگی کسب کنید.

خوشبختانه باید گفت که همه اینها صرفاً فرضیه هستند. همان طور که در ادامه این کتاب خواهید خواند، اکثر کارآفرینان موفق، ابرمردان یا ابرزنانی

• چگونه موفق شدم؟

نیستند که دارای توانمندی‌های خاص باشند و به هرچه دست بزنند طلا شود. در واقع اکثر کارآفرینان افرادی مثل بقیه ما هستند. کسانی که کلید در را فراموش می‌کنند، شماره تلفن‌های مهم را گم می‌کنند و حتی وسایل خود را در قطار جا می‌گذارند.

آنها در هر شکل و اندازه‌ای هستند. ممکن است پیر یا جوان، تحصیلکرده یا بدون تحصیلات، مرد یا زن، ذاتاً دارای اعتماد به نفس بالا یا به شدت خجالتی باشند. می‌توانند از آن قبیل افراد باشند که هر روز ایده‌های کاری جدید فراوانی را در سر می‌پروراند یا کسی که تاکنون تنها یک ایده داشته - که ممکن نیست حتی ایده اولیه خودش باشد. در حقیقت می‌توان گفت آنچه که تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق را تا این حد هیجان‌انگیز می‌سازد این است که در این راه هیچ قاعده و قانونی وجود ندارد.

سن

شاید یکی از اطمینان‌بخش‌ترین جنبه‌های خواندن این مصاحبه‌ها این باشد که پندارهای همیشگی ما که می‌گوید برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق حتماً باید از جوانی شروع کنید را نقض می‌کنند. جان‌ماد هنوز در میانه پنجاه سالگی بود که احساس کرد آنقدر شهامت دارد که کار جدیدی را آغاز کند و شرکت سرو عصرانه خود را تأسیس نماید. یا وقتی استثنائی مانوئل زندگی مشترک خود را تشکیل داد؛ سالها در رویای تأسیس یک مدرسه تئاتر برای کودکان بود و بالاخره در چهل و چهار سالگی این فرصت را یافت که رویای خود را به واقعیت تبدیل کند.

پروفسور کالین گزی، استاد توسعه تجارت در دانشگاه آزاد

می گوید: «تحقیقات نشان می دهند که در واقع بسیاری از کارآفرینان موفق کار خود را از جوانی آغاز نکرده اند. آنها مهارت های مورد نیاز خود را از طریق کار کردن برای دیگران به دست می آورند. در نتیجه وقتی کار خود را آغاز می کنند، فعالیت آنها اغلب پایداری طولانی تری نسبت به سایرین خواهد داشت.»

بعلاوه برای اینکه در بزرگسالی یک کارآفرین موفق باشید، حتماً لازم نیست در کودکی علائمی از آن را بروز دهید. بسیاری از کارآفرینانی که سرگذشت آنها را در این کتاب می خوانید، روش های ابتکاری پولسازی را در کودکی یافتند - به عنوان مثال، مارک میلز در شش سالگی فروختن پاکت های محتوی بیسکویت های خورد شده به دوستان هم مدرسه ای خود را آغاز کرد و در هجده سالگی برگزار کننده مهمانی در کلوپ های شبانه بود. اما سایرین بنا به شرایط حاکم مجبور بودند استعداد های خلاق خود را تا سنین بزرگسالی مهار نمایند. رزماری کنلی که تا ایجاد یک امپراطوری خویش فرمای ۱۳ میلیون پوندی متشکل از کتاب های رژیم، فیلم های ویدئویی حرکات ورزشی، نمایش های تلویزیونی و کلوپ های زنجیره ای رژیم غذایی و تناسب اندام پیش رفت، در کودکی رنجور و ضعیف و مبتلا به تنگی نفس بود و به گفته خود وی، کودک درخشانی نبود. مارک ویلکینسون یک خوانش پریش بود که سال ها کسی پی به ناتوانی او نبرده بود و در دوران مدرسه اغلب روزها از پنجره بیرون را تماشا می کرد.

پروفسور مارلین دیویدسون، استاد روانشناسی مدیریتی در دانشکده بازرگانی منچستر، می گوید: «برای رسیدن به موفقیت، داشتن زمان سنجی مناسب، مهمتر از آن است که کار خود را در چه سنی شروع می کنیم. اینکه شما در چه صحنه ای از زندگی هستید خیلی مهمتر از این است که در حال