

کارآفرینی برای رهبران

۱۰ کلید موفقیت برای ارتقای کسب و کار شما به سطح بعدی

نویسندگان:

جول کلند، بابی داناوی، جیسون دانکن، متیو هالند، مایکل مارکیوویچ،
آلن موران، مارک هیز، دنیل وگا، جیشری وکیل، دن یانگ

مترجم: تینا ایرانی

مقدمه

به نخستین جلد مجموعه کتابهای "برای رهبران" خوش آمدید. این مجموعه که برای تشویق رهبری قوی در هر زمینه‌ای از زندگی طراحی شده است، دانش پیشگامان کسب و کار در جامعه را در زمینه‌های مختلف رهبری در اختیار شما قرار می‌دهد. ایده‌ی تالیف این مجموعه از طریق چندین بحث پیرامون میز هیئت مدیره انتشارات indigo river بوده وجود آمد. اینکه چگونه می‌توانیم یک منبع با ارزش و کارآمد که بتواند به مدیران با تجربه کمک کند تا دانش خود را گسترش دهند و درعین حال به ما اجازه دهد در کنار آنها رشد کنیم منتشر کنیم؟ با ارتباطات ما با شبکه وسیعی از رهبران موفق، کتاب "برای رهبران" برای ما یک انتخاب عالی بنظر آمد در این مجموعه، هر جلد با فراهم کردن بستری برای اشتراک‌گذاری بینش‌هایی که از طریق کار سخت و تجربه از طیف گسترده‌ای از زمینه‌ها - آموزش، مربیگری، فروش، کارآفرینی، و موارد دیگر به دست آمده‌اند، به اشتراک بگذارند. و با قرار دادن این بینش‌ها در اختیار خوانندگان این کتاب باعث رشد و تعالی آنان می‌شود. بیشتر مردم با کتاب‌های به زبان آدمیزاد (جان ویلی و پسران) و سری راهنمای احق‌ها از انتشارات پنگوئن رندوم هاوس آشنا هستند. هدف هر دو ارائه اطلاعات اولیه در مورد موضوعات مختلف است. اگرچه برای رهبران متفاوت است. این کتاب‌ها خوانندگانی را هدف قرار می‌دهند که قبلاً به سطحی از موفقیت در تلاش‌های خود دست یافته‌اند و می‌خواهند مهارت‌های رهبری خود را افزایش دهند این یک نوع راهنمای کتاب دم‌دستی است. رهبری چیزی فراتر از ایستادن در مقابل جمعیت و فریاد زدن دستورات است. همانطور که یکی از دوستان کارآفرین جوان به من گفت رهبری در مورد خودآگاهی و شناخت ارزش‌های خود است، وقتی که به خودآگاهی رسیدید، با توجه به بررسی‌ها و تجربیات خود می‌توانید باعث توانمندسازی الهام بخشیدن و تشویق دیگران شوید. وجود رهبران قوی برای موفقیت در هر زمینه‌ای از زندگی ضروری است. آنها هدف را روشن میکنند، باعث اتفاق نظر میشوند و تیم‌های خود را برای دستیابی به یک هدف مشترک توانمند می‌کنند. با کتابهای "برای رهبران"، ما بینش‌ها و ابزارهایی را برای تعمیق سفر رهبری شما به ارمغان می‌آوریم. جلد اول کارآفرینی برای رهبران در دنیای امروز میتواند بسیار مفید باشد.

امروزه کارآفرینی در حال رشد است. پس از وقفه اولیه در کسب و کارها در ابتدای همه گیری ویروس کرونا، راه اندازی کسب و کارهای جدید به طور چشمگیری افزایش یافت. جان سی هالتیوانگر، اقتصاددان دانشگاه مریلند، در مقاله کاری خود در مورد وضعیت استارت آپ های جدید کسب و کار در طول همه گیری کرونا، خاطرنشان کرد که در سراسر کشور، بین نیمه آخر سال ۲۰۲۰ تا نیمه اول سال ۲۰۲۱، تعداد متقاضیان استارت آپ بیش از ۲۰ درصد افزایش یافته است. تاکنون تاریخ همچنین رشدی را در کسب و کارها مشاهده نکرده بود. دفتر ملی تحقیقات اقتصادی بیان می کند:

سه چهارم افزایش اخیر استارت آپها تنها در ۱۰ صنعت متمرکز شده است از جمله خرده فروشی غیر فروشگاهی که یک سوم رشد را تشکیل می دهد، شخصی، حرفه ای، خدمات غذایی و حمل و نقل با کامیون. رشد سریع کسب و کارهای خودفرما نشان دهنده فعالیت های خود اشتغالی است و اهمیت کارکنان کاربرد را در اقتصاد مدرن پررنگ می کند. به طور گسترده، کارآفرینی برای جوانانی که ممکن است از دستمزد کم، کمبود فرصت های شغلی مناسب و کمبود ابر شرکت ها ناراضی باشند یا به دنبال استفاده از فرصت های اینترنتی هستند ممکن است جذاب بنظر برسد. مرکز کارآفرینان گزارش می دهد: جوانان کارآفرین تر از همیشه هستند و طبق داده های اخیر دو برابر بیشتر از نسل های پررونق قبل کسب و کار راه اندازی می کنند. این کتاب شامل ۱۰ فصل است که هر بخش آن توسط یک نفر نوشته شده است و موضوعات مختلفی را بررسی می کند که مطمئناً با تجربیات هر رهبر در هر مقطعی از مسیرات تالاقی دارد با دیدگاه های مختلف، محتوا به شدت متفاوت خواهد بود. از تضاد بین تفاوت های کارکنان و کارآفرینان تا بررسی عمیق سبک های مختلف رهبری و نحوه به کارگیری بهترین آنها. ما مطمئنیم که شما آنچه را که درست به نظر می رسد در این صفحات پیدا خواهید کرد. زمانه در حال تغییر است و کارآفرینان پیشرو هستند.

Deborah Froese
Executive Editor
Indigo River Publishing
June ۰۷, ۲۰۲۳

فهرست مطالب

- فصل اول : ترس تان را از بین ببرید ۷
- فصل دوم : اشتیاق، مهم‌ترین کلید موفقیت است ۱۷
- فصل سوم : داستان رودولف ۲۵
- فصل چهارم : فرمان را رها کنید ۳۵
- فصل پنجم : هدف و قدرت مربیگری ۴۷
- فصل ششم : سبک کارآفرینی شما و چرایی اهمیت آن ۶۱
- فصل هفتم : تعادل و هم‌افزایی ۸۱
- فصل هشتم : راهبردهای رهبری و مالیات برای دستیابی به ثروت نسلی ۹۳
- فصل نهم : خوردن تاماله : زبان‌های عشق در کسب‌وکار جوئل کلیند مربی، نویسنده، سخنران و علاقه‌مند به رمزنگاری ۱۰۵
- فصل دهم : چگونه می‌توان تاثیر جهانی داشت؟ ۱۱۷

فصل اول

ترس تان را از بین ببرید

چیشا وکیل یکی از بنیانگذاران و مدیر ارشد اجرایی شبکه ی ارز دیجیتال نقل میکند که:

من به شما خواهیم گفت آزادی برای من چیست: نداشتن هیچ ترسی.

نینا سیمون

مرد جوانی برای زندگی با اقوام خود به شهر جدیدی نقل مکان کرد و برای تامین مخارج زندگی به انجام کار های سطح پایینی مانند واکس زدن کفش مردم و فروختن روزنامه مشغول شد. از آنجایی که این پسر جوان، در سن کودکی یتیم شده بود و نان آور خانواده بود بزرگترین ترس او از دست دادن منبع درآمدش بود. او می خواست به دانشگاه برود و کسب و کار خود را راه اندازی کند، اما سرمایه ای نداشت. او می ترسید که مستقل شدن از دیگران و روی پای خود ایستادن باعث فقر و شکست شود. این ترس به معنای واقعی دست و پایش را بسته بود. آه، ای کاش ترس هرگز وجود نداشت و همه ما می توانستیم در آزادی زندگی کنیم! اما ترس وجود دارد، و غلبه بر آن انعطاف پذیری را ایجاد می کند که فرد را به جلو می برد. فرهنگ لغت آکسفورد انعطاف پذیری را به معنای سرسختی و دوباره سر پا شدن بعد از سختی هاست. اما تعریف دوم به معنای کشش پذیری است یعنی توانایی یک ماده و شیء برای برگشت به شکل اولیه خود. تعریف دوم تعریفی است که افراد و مشاغل انعطاف پذیر را توصیف می کند این همان تعریفی است که من هنگام بررسی مفهوم شکست دادن ترس ها بر آن تاکید می کنم. مقابله با ترس مستلزم توانایی وفادار ماندن به شکل خود است - شکل اعمال شما و ارزش هایتان. با بیش از ۴۰ سال فعالیت در کسب و کار و کارآفرینی، من شاهد افراد و شرکت های تاب آور بسیاری بوده ام و همچنین بسیاری را دیده ام که در شرایط بحرانی کوتاه آمده اند. به عنوان یک زن هندی آمریکایی، با توجه به تجربیات خود از گروه های اجتماعی مختلف شاهد سرسختی زنان و اقلیت ها در شرایط دشوار بوده ام.

نینا سیمون با غلبه بر فقر و تبعیض نژادی و جنسیتی به عنوان یک خواننده جاز فعالیت کرد و به یک فعال حقوق مدنی تبدیل شد. داستان او داستان مقاومت بود. آیا او از موانع پیش روی خود می ترسید؟ البته، می ترسید. ترس می توانست او را به راحتی از مسیر موفقیتش خارج کند اما به قول خودش با دانستن اینکه همه چیز تغییر خواهد کرد خودش را سرپا نگه داشت. نینا سیمون با موسیقی هایش به تشویق هنرمندان مختلف از جان لنون و التون جان گرفته تا آرتا فرانکلین، مری جی بلیچ و آلیشیا کیز پرداخت. فعالیت های اجتماعی او مسیری را برای زنان دیگر به وجود آورد و برای آنان فرصت دیده شدن را فراهم کرد. تاریخ پر از نمونه هایی از مردان و زنان است که در مواجهه با ترس مقاومت نشان دادند. این ترس می تواند به خطرات فیزیکی، محرومیت اقتصادی یا بیماری مربوط باشد. افراد همچنین از ترس درونی ناشی از شک به خود یا اعتماد به نفس پایین، احساس عدم آمادگی یا سایر مسائل مشابه رنج می برند که باید بر آن غلبه کرد. ترسیدن تقریباً همیشه منجر به کاهش اثربخشی شخصی می شود. خواه در کنار گذاشتن یک برنامه و هدف، دست کشیدن از رشد شخصی یا شکست در ارتباط با همسالان و همکاران. اگر عواقب منفی این ترس ها در نظر گرفته نشود ترس رشد می کند تا زمانی که فرد نمی تواند شرایط احتمالی را از واقعیت تشخیص دهد یا هرگونه مشکل یا کاستی غیر قابل حل تر از آنچه هست به نظر می رسد. ترس فقط یک ویژگی فردی نیست می تواند سازمان ها و نهاد ها را نیز دچار کند. در کسب و کار، ترس ناشی از عوامل بیرونی و درونی است. شناسایی تهدیدهای خارجی مثل رقابت یا شرایط بازار کار چندان سختی نیست اما مقابله با آنهاست که برای سازمان ها دشوار بنظر می رسد. شناسایی و پرداختن به عوامل داخلی ترس می تواند چالش برانگیزتر باشد زیرا ممکن است در فرهنگ ریشه دوانده باشند. اگر به موقع با آنها برخورد نشود، می تواند بسیار ناتوان کننده باشد زیرا بر اجرای کلی شرکت یا موسسه تأثیر می گذارد. در شرکت ها هنگامی که افراد در اجرای طرح های پیشنهادی شان ناموفق عمل می کنند به طور عمومی مورد سرزنش قرار می گیرند یا حتی از طریق تنزیل رتبه و یا اخراج تنبیه می شوند در واقع شرکت ها می توانند فرهنگی را ایجاد کنند که در آن ترس از شکست وجود دارد. این محدود به شرکت های با عملکرد پایین یا متوسط نیست. تاریخ پر از نمونه هایی از رهبران صنعت است که آنقدر می ترسیدند

فصل اول : ترس تان را از بین ببرید

که جایگاه برجسته خود را در صنعت خود از دست بدهند که در مواجهه با تغییرات از ریسک کردن یا تغییر مدل های کسب و کار اجتناب می کردند. سال ها پیش من برای مونتگومری وارد، کار می کردم که بی شک رهبری فوق العاده و پیشرو در خرده فروشی و فروش کاتالوگ در دهه ۱۹۲۰ بود. پس از جنگ جهانی دوم، سول اوری، رهبری که شرکت را در دوران رکود نجات داده بود آنقدر از رکود تجاری دوم ترسید که تمام توسعه را متوقف کرد و پول نقد را احتکار کرد. این امر به سیرز، روباک و شرکتشان اجازه داد تا به حومه های شهری در حال رشد گسترش پیدا کنند و رهبری خرده فروشی را بر عهده بگیرند. مونتگومری وارد هرگز شتاب خود را به دست نیاورد. زمانی که من به آنجا رفتم ۴۰ سال از نزول مداوم رنج می برد و در نهایت در سال ۲۰۰۰ کسب و کار خود را جمع کرد. گاهی اوقات ترس از دست دادن یک موقعیت رهبری، شرکت را از تصمیم گیری به موقع باز می دارد، حتی اگر شرایط و روندهای بازار در جهت مخالف حرکت می کند. کداک و پولاروید موقعیت های برجسته خود را در عکاسی از دست دادند زیرا مدت ها پس از آشکار شدن انقلاب دیجیتال در رسانه های فیزیکی باقی ماندند. زیرا کس به سرنوشت مشابهی در دستگاه های کپی دچار شد. به ندرت، یک شرکت تصمیمی جسورانه برای غلبه بر ترس خود می گیرد و استراتژی خود را کاملاً تغییر می دهد. در اواسط دهه ۱۹۸۰، اینتل پیشرو در تراشه های حافظه بود، اما با رقابت شدید قیمت و از دست دادن سهم بازار به تولیدکنندگان ژاپنی مواجه بود. می توانست در تلاش برای حفظ موقعیت خود پافشاری کند، اما در عوض، رهبران آن، گوردون مور و اندی گرو، تصمیم گرفتند بر بخش ریزپردازنده ها تمرکز کنند. آنها کسب و کار حافظه آن را طی چند سال تعطیل کردند. این تصمیم که در آن زمان پرخطر تلقی می شد، اینتل را به موقعیتی رساند که به آن ها اجازه داد از انقلاب رایانه های شخصی در دهه های ۸۰ و ۹۰ استفاده کنند و به یکی از پردرآمدترین شرکت های مالی در جهان تبدیل شوند. در تعریف شکست و پیامدهای آن، تمایز بین اجرای استراتژی و تاکتیک های مورد توافق شرکت از ابتکاراتی که مستلزم ریسک یا نوآوری است مهم است. مورد اول یک مسئله اجرایی است که شکست در آن می تواند ناشی از کمبود مهارت یا تلاش باشد که باید به سرعت به هر یک از آنها رسیدگی شود این بخشی از یک فرایند عادی مدیریت است و نباید باعث ترس

در محیط سازمان شود. در حالت ایده آل، مورد دوم باید بدون ترس از پیامدهای منفی تشویق شود. البته که وضعیت هر سازمانی منحصر به فرد است و نیاز به قضاوت‌های مخصوص خود دارد. انداختن عملکرد قابل قبول در پروژه‌های جدید اگر چه، می‌تواند نگران‌کننده باشد

داستان من

با بیش از ۴۰ سال تجربه در کسب و کار و به عنوان یک کارآفرین، با موانعی که برای زنان باعث ترس می‌شوند آشنا هستم. وقتی در اوایل دهه ۱۹۸۰ وارد تجارت تبلیغات شدم، زنانی مثل من هنوز نسبتاً جدید و محدود بودند. من اهل هند بودم و مجبور بودم بر شناختم در مورد دانش زبان انگلیسی، فرهنگ آمریکایی و محیط کسب و کار غلبه کنم، حتی با وجود اینکه مدرک کارشناسی ارشد تبلیغات از دانشگاه نورث وسترن، یکی از برترین دانشگاه‌های تبلیغاتی در کشور، داشتم. مجبور بودم با موانع مدیریتی زنان روبرو شوم. که بسیاری از آنها هنوز هم وجود دارند، البته به میزان کمتر. من باید ثابت می‌کردم که من هم به اندازه ی همکاران مردم باهوش توانمند در انجام کارهای سخت و از نظر عاطفی پایدار و خلاق هستم. مهم نبود که چقدر خوب اجرا می‌کردم همیشه یک اشتباه یا نقصی در کار من بود تا مجبور باشم دوباره خودم را ثابت کنم. در گفت‌وگو با زنان دیگر و همچنین اقلیت‌ها در طول سال‌ها، همان کلیشه قدیمی را مکرراً شنیدم: باید دو برابر خوب باشی تا نصف بهتری در نظر گرفته شوی. این نگرش بر ترس و فشار من افزود، بعداً، وقتی دنیای شرکت‌ها را ترک کردم و تجارت تبلیغاتی خود را راه‌اندازی کردم، مجبور شدم سخت‌تر تلاش کنم تا مشتریان را متقاعد کنم که به من اعتماد کنند. وقتی من ریاست جلسات را بر عهده داشتم، برای مشتریان غیرعادی نبود که با کارمندان مرد من به جای من صحبت کنند. در پنج سال گذشته، به عنوان بخشی از سازمانی که کارآفرینی را تشویق می‌کند، این فرصت را داشته‌ام که بسیاری از کارآفرینان تازه‌کار را که چالش‌های رایجی مانند شک به خود را تجربه می‌کنند (آیا من به اندازه کافی خوب هستم)، یا دودل هستند که (آیا باید این ریسک را بپذیرم؟)، و ایجاد اعتبار (آیا من را جدی خواهند گرفت؟) راهنمایی کنم. در حالی که این سؤالات ممکن است موانع بزرگی برای هر کسی باشد، به طور خاص برای زنان و اقلیت‌ها، فتح آنها می

فصل اول : ترس تان را از بین ببرید

تواند به اندازه صعود از رشته کوه قدرتمند آند ترسناک به نظر برسد. من متوجه شده ام که کارآفرینان تمایل دارند خیلی بهتر از بیشتر مردم با ترس کنار بیایند، زیرا آنان با ریسک پذیری آشنا هستند. و من آموخته ام که حتی وقتی ترس به وجود می آید، می توان آن را زیر پا گذاشت. پنج گام برای غلبه بر ترس «اگر نمی ترسیدید چه می کردید؟» ترس یک واکنش طبیعی است و جای شرمندگی ندارد. اما می تواند تضعیف کننده باشد یا در صورت مواجهه مستقیم، نشاطبخش باشد. در طول سال ها، بارها مجبور شده ام با ترس های خودم مقابله کنم. اگرچه من همیشه نتوانستم به طور موفقیت آمیزی پیروز شوم، به خصوص در اوایل کارم، اما استقامت کردم. در نهایت، روشی منظم برای ایجاد انعطاف پذیری و غلبه بر ترس ایجاد کردم. این شامل پنج مرحله است ۱- شناخت ۲- ارزیابی بی علاقه ۳- شناسایی و برجسته کردن نکات مثبت ۴- تعریف مسیر عمل ۵- ارزیابی و تطبیق مستمر

۱- شناخت

اندی گروو در مورد موقعیت رو به زوال اینتل در تجارت تراشه های حافظه چین می گوید : «بسیاری از مردم هنوز به «حقیقت بدیهی» پایبند بودند که اینتل یک شرکت حافظه است. یکی از سخت ترین چالش ها این است که مردم ببینند این حقایق بدیهی دیگر درست نیستند». شناخت ترس و منبع آن اولین قدم برای مقابله با آن است. گاهی اوقات این می تواند سخت ترین مرحله باشد، چه ترس در درون خود شما باشد و چه در درون سازمان باشد اغلب منبع در فرهنگ یا ساختار یک موسسه نهفته شده است، مانند مورد اینتل. گاهی به خاطر تاریخ است. همیشه به این شکل انجام شده است. زنان در تجارت و کارآفرینی مانع دیگری برای ترس دارند. آنها باید با موانع مدیریتی زنان در محیط کار که مانع از درخواست آنها برای افزایش حقوق در یک شرکت می شود یا معتقدند ایده هایشان برای افزایش ثروت کافی نیست، مقابله کنند. از خود بپرسید که واقعاً چه چیزی باعث ترس شما در یک موقعیت خاص می شود. ممکن است بشنوید: "من با مردم خوب نیستم - من یک درونگرا هستم"، "من مهارت ندارم"، "اگر آنها مرا دوست نداشته باشند یا فکر کنند ایده من احمقانه است، چه؟" یا "اگر شکست بخورم چه؟". به تعویق انداختن تصمیمات و کارهای کلیدی، توجیه کردن آنچه که رفتاری راضی کننده نیست یا متوقف کردن رشد و

یادگیری خود. اینها همه نشانه‌هایی هستند که نشان می‌دهد از چیزی یا کسی می‌ترسید. اولین قدم را بردارید. اعتراف کنید که می‌ترسید سپس بررسی کنید چه چیزی باعث ترس شما میشود

۲- ارزیابی صادقانه در اینتل، اندی گروو به زیردستان خود گفت : « مبتنی بر داده‌ها تصمیم بگیرید و از مخالفت‌های احساسی نترسید. » «اولین گام حیاتی برای مقابله با ترس جدا کردن آن از واقعیت است این مستلزم یک ارزیابی بی طرفانه است. خیلی وقت‌ها آسان است. اگر در جنگل هستید و با یک ببر روبرو می‌شوید، هیچ سردرگمی وجود ندارد. شما می‌دانید چه چیزی باعث ترس شما می‌شود. شرایط مشابه در زندگی شخصی و کاری نیز وجود دارد، اما موارد بسیار بیشتری وجود دارند که ما ترسی را بر اساس نتایج احتمالی، کاستی‌های مهارتی درک شده یا اقدامات بالقوه طرف‌های خارجی احساس می‌کنیم. کوری تن بوم، نویسنده و بازمانده معروف از کشتار جمعی، چشم‌انداز بسیار دقیقی داشت: نگرانی فردا را از اندوهش خالی نمی‌کند، امروز را از قدرتش خالی می‌کند. ترس نیز همین اثر را دارد. عمل را متوقف می‌کند. معمولاً کاستی‌های درک شده یا نتایج بد را هنگام مواجهه با موقعیت‌های دشوار بزرگ‌نمایی می‌کند و منجر به عدم اقدام یا تصمیم‌گیری ضعیف می‌شود. گاهی اوقات، عواقب منفی تصور شده می‌تواند آنقدر ناتوان‌کننده باشد که فرد قبل از حرکت منتظر می‌ماند تا موقعیت ترسناک حل شود - چه به صورت مثبت یا چه به صورت منفی. - تا آن زمان، اغلب برای دستیابی به یک نتیجه‌ی رضایت‌بخش دیر است.

۳- موارد مثبت را شناسایی و برجسته کنید

هنگامی که منبع ترسی را که شما را عقب نگه می‌دارد ارزیابی کردید و تأثیر واقعی آن را درک کردید، از توجیه رفتار گذشته خودداری کنید. وقت آن است که نگاهی تازه به نقاط قوت و مهارت‌های خود بیندازید. از چه منابعی می‌توانید برای مقابله با بلا تکلیفی و بی‌فعالیتی استفاده کنید؟ اینها می‌توانند ویژگی‌های شخصی، منابع یا حتی افراد دیگر باشند. آخرین دارایی - افراد دیگر - اغلب نادیده گرفته می‌شود و مورد توجه قرار نمی‌گیرد. درخواست کمک از دیگران، حتی نزدیکان، همیشه آسان نیست. عزت نفس پایین، شرم، غرور،

فصل اول: ترس تان را از بین ببرید

خجالت، ترس از طرد شدن یا تمسخر برخی از موانع عاطفی هستند که می‌توانند مانع درخواست کمک شوند. برای زنان و اقلیت‌ها، الگوهای شخصیتی از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند زیرا مسیرهای موفقیت و ویژگی‌های شخصیتی را مشخص می‌کنند. مریان نینا سیمون لنگستون هیوز، جیمز بالدوین و مخصوصاً لورین هانسبری بودند. هانسبری نمایشنامه‌ای به نام مویزی در آفتاب را نوشته است. به عنوان یک نویسنده جوان آفریقایی-آمریکایی، او قبلاً برخی از همان چالش‌هایی را که نینا سیمون با آن روبرو بود، تجربه کرده بود و از آنجایی که او بر آنها غلبه کرد، سیمون تشویق شد که همین کار را انجام دهد. در مورد داستان اینتل، در اواخر ۱۹۷۰، مدیریت آن یک ارزیابی مبتنی بر واقعیت از نقاط قوت و ضعف شرکت انجام داد و نگاهی سطحی به شرایط بازار انداخت. آنها به این نتیجه رسیدند که سازندگان ژاپنی نیمه‌رسانا سریع‌تر از اینتل حرکت می‌کنند و تراشه‌های حافظه با ظرفیت بالاتر را با قیمت‌های بهتر توسعه داده و به بازار عرضه می‌کنند. اینتل یک حسن قابل توجه داشت: یکی از محدود شرکت‌هایی بود که در ساخت ریزپردازنده‌ها تخصص داشتند که به طور چشم‌گیری به عنوان موتور در بازار رو به رشد کامپیوتر مورد استفاده قرار می‌گرفتند. اگرچه نتایج به هیچ عنوان مشخص نبودند، ولی اینتل تصمیم گرفت که تجارت تراشه‌های حافظه را کنار بگذارد و بر ساخت ریزپردازنده‌ها تمرکز کند در آن زمان این یک تصمیم جسورانه و پر ریسک بود اما مدیریت احساس کرد که مجبور به گرفتن آن است. اینتل فراتر از انتظارات هر کسی موفق شد.

۴- مشخص کردن روند انجام کار

تصمیم‌گیری تنها نیمی از راه است و عمل کردن نیمی دیگر که به همان اندازه دارای اهمیت است. برای انجام یک کار فرد باید برنامه‌ای را به گونه‌ای تعریف کند که شامل مجموعه‌ای از رفتارها و روابط به همراه اهداف مشخص است. این برنامه اجرایی را به گونه‌ای طراحی کنید که از مهارت‌ها و نقاط قوت که در مرحله قبلی شناسایی شد نهایت استفاده را بکنید. تعیین کنید که چگونه می‌توانید بر موانعی که باعث ایجاد ترس در شما می‌شوند به بهترین شکل غلبه کنید. چالش‌مقابله با مشکلات را به یک فرصت برای رشد تبدیل کنید. در حالت ایده‌آل، اهداف باید دارای ویژگی‌های مثبتی باشند تا باعث انگیزه در

شما برای استمرار در برنامه‌هایتان شوند. در حالی که نیاز به برنامه ریزی دقیق ممکن است برای مشاغل و موسسات بدیهی باشد، اهمیت آن برای افراد چندان واضح نیست. بیشتر مردم برای زندگی خود برنامه ریزی ندارند. با این حال، هنگامی که با یک مانع بزرگ روبرو می‌شوید - به ویژه مانعی که ترس را برمی‌انگیزد - تعیین اهداف مشخص و یک برنامه‌ی اجرایی برای مبارزه با این چالش کارآمد است.

اینترنت زمانی که تصمیم گرفت در تجارت ریزپردازنده‌ها همه‌کاره شود، یک برنامه‌ی عملی داشت. آنها این ابتکار را "عملیات شکست" نامیدند. این یک طرح دقیق در مورد چگونگی ورود اینترنت به بازار، بازاریابی، قیمت‌گذاری و رقابت درون بازار بود. نینا سیمون نیز برنامه‌ریزی داشت. هنگامی که او در یک برنامه معتبر موسیقی کلاسیک به دلیل نژادش رد شد، او همچنان مصمم بود که پیانیست کنسرت شود. برنامه او شامل کار به عنوان نوازنده و معلم موسیقی و در کنار آن اجرا در بارها و روی صحنه بود و تصمیم گرفت ترس خود از تبعیض نژادی به خشم و عمل‌گرایی تبدیل کند.

۵- ارزیابی و تنظیم مستمر

دوایت آیزنهاور بیان می‌کند: برنامه‌ها بی‌ارزش هستند اما برنامه‌ریزی همه‌چیز است. در واقع حقیقت این است که برنامه‌ریزی مسیر دستیابی به برنامه‌ها را ایجاد می‌کند و میتواند به شناسایی موانع بالقوه یا کمبود مهارت و همچنین تعریف یک هدف واضح کمک کند. با این حال برای این بحث من این نقل قول را تغییر می‌دهم "برنامه‌ها با ارزش هستند، اما عمل کردن بر اساس آنها است که همه چیز است" این تمایل وجود دارد که فکر کنیم وقتی برای کاری برنامه‌ریزی کردیم ن کار تمام شده است در حالی که برنامه‌ریزی تازه شروع کار است. عملیات شکست اینترنت نتیجه داد زیرا مدیریت بر اجرا تاکید کرد و اطمینان حاصل کرد که تمام تیم‌های مربوطه آموزش دیده‌اند و به سمت یک هدف مشخص یعنی تبدیل شدن به یک شرکت ریز پردازنده قدرتمند در سطح جهان حرکت می‌کنند. بنابراین برنامه خود را عملی کنید و به آن پایبند باشید. انجام یک برنامه تا پایان آن و پایبندی به آن یکی از سخت‌ترین عادت‌ها برای پرورش است. پشت کار تنها راه تبدیل کردن این برنامه‌ها به یک عادت است. در رفتارهای شخصی مثل کاهش وزن یاد یا گرفتن مهارت‌های جدید نیز

فصل اول: ترس تان را از بین ببرید

افراد با این چالش‌ها روبرو هستند. خلاصه به طور مستمر در مسیر پیشرفت باشید. این بدان معنی است که قدم‌های خود را ارزیابی کنید و ببینید کدام‌ها موثر هستند و کدام یک نیاز به اصلاح یا کنار گذاشتن دارند و در صورت نیاز اقدامات جدید را معرفی کنید. تکرار و بهینه سازی اعتماد کلی به برنامه را افزایش می‌دهد.

نقاط قوت و عادات: از بین بردن ترس در هنگام آغاز

مجموعه‌ای از ویژگی‌ها و عادات شخصی وجود دارد که اگر آگاهانه ایجاد شوند، روند فوق را به طور قابل توجهی آسان‌تر می‌کنند. این مفاهیم برای سازمان‌ها نیز کاربرد دارد. از جمله: مدیریت زمان. اجتناب از تصمیمات سخت تقریباً همیشه بر استرس می‌افزاید. اهمال کاری در انجام کارها باعث می‌شود که آنها را عجولانه انجام دهید و در نتیجه کیفیت کار پایین خواهد آمد. در عوض، زمان کافی را برای تکمیل مهم‌ترین وظایف اختصاص دهید و از افزایش اعتماد به نفس تان شگفت زده خواهید شد. مدیریت روابط. اکثر مردم می‌خواهند از رویارویی اجتناب کنند، اما گاهی اوقات این ترس ناشی از روابط ضعیف شخصی یا کاری است. این رابطه‌ی ضعیف می‌تواند با یک مافوق، یک همسال، یک همسر یا یک دوست باشد. همیشه آسان نخواهد بود، اما اگر یک رابطه باعث ناراحتی شماست، مقابله‌ی مستقیم با آن ضروری است. همچنین متأسفانه درست است که همه روابط درست‌شده نیستند. گاهی اوقات باید بدانید چه زمانی دست بکشید. خود شفقتی. یاد بگیرید که خیلی به خودتان سخت نگیرید. در بسیاری از موارد، بهترین تلاش شما به مطلوب‌ترین نتایج منجر نمی‌شود. گاهی اوقات ممکن است مهارت‌ها و منابع شما کافی نباشد. شروع به ایجاد یک فرآیند خودآگاهی کنید که به شما امکان می‌دهد فهرست دقیقی از کارها و ویژگی‌های خود تهیه کنید تا خود را برای هر مانع در مسیر تنبیه نکنید. شرکت‌ها فرآیندهایی را ایجاد می‌کنند تا از شکست‌های خود درس بگیرند و با صادق بودن در مورد نقاط ضعف افراد،

انعطاف‌پذیری را در تیم خود ایجاد کنند. شما هم می‌توانید چنین کارهایی را انجام دهید سایر رفتارها و مهارت‌ها نیز باعث ایجاد تغییرات مثبت خواهند شد. در واقع پذیرش تغییرات و باور به اینکه می‌توان به تغییرات مثبت دست یافت ممکن است کمی برای افراد چالش برانگیز باشد. تصور کنید در آینده می‌خواهید چه کسی باشید. شما مجبور نیستید با کسی

که امروز هستید تا ابد زندگی کنید. میتوانید در آینده فردی جدید و بهتر باشید. برای تشخیص میزان رشد و تغییر نسبت به خود قبلی تان وقت بگذارید. این مشاهدات یادآوری هستند که رشد امکان پذیر است. در بالای ذهن خود تصور کنید که می خواهید چه کسی شوید و می خواهید آینده شما چه چیزی باشد. تحقیقات نشان می دهد که رفتار شما در زمان حال تا حد زیادی بر اساس دیدگاه شما نسبت به آینده شما شکل می گیرد.

غلبه بر ترس را به یک عادت تبدیل کنید

نمی خواهم خیلی تجویزی به نظر برسم و برای غلبه به ترس فرمول تجویز کنم و طوری وانمود کنم که با انجام این فرمول ها همه چیز همانطور که شما می خواهید پیش خواهد رفت. این کار شاید آپولو هوا کردن نباشد، اما اگر آن را انجام دهید به نتایج دلخواهتان می رسید و با تکرار آن نتایجتان را بهبود می بخشید. بسیاری می گویند که ترس می تواند انگیزه بزرگی باشد اما من بر این باورم که هیچ چیز مانند مقاومت و تاب آوری ای که بر اثر مقابله با ترس ها ایجاد می شود نمی تواند باعث انگیزه و اعتماد به نفس شما شود. داستان مرد جوانی را که در ابتدای این فصل به اشتراک گذاشتم، به یاد بیاورید، کسی که ترس از مستقل شدن به معنای واقعی کلمه او را از پا درآورده بود؟ یک روز تصمیم گرفت شرایط خودش را بررسی کند. با اینکه از نتایج نامعلوم می ترسید اما به این پی برد که شرایطش تغییر نخواهد کرد مگر اینکه کاری متفاوت انجام دهد. با خود گفت "من قبلاً در خیابان ها بوده ام و زنده مانده ام پس دوباره می توانم این کار را انجام دهم" تمرکز بر این نگرش باعث شد که او بتواند بر ترس خود غلبه کند. او از پولی که توانسته بود پس انداز کند استفاده کرد و به سمت رویاهایش رفت. او یک بیلبورد خرید و از آن برای راه اندازی یک تجارت تبلیغاتی استفاده کرد. این داستان واقعی است. در سال ۱۹۴۱ در شهر بمبئی که آن زمان مستعمره بریتانیا بود، شرکتی که آن مرد با یک بیلبورد تاسیس کرد "نماینده های خدماتی تبلیغات گرین" رشد و شکوفا کرد. آن مرد این کسب و کار را به مدت ۶۴ سال با موفقیت اداره کرد و همیشه برای من به عنوان یک مرشد و راهنما بود. نام او جادو کومار ال. ماینتیا بود. آن مرد پدر من است.

فصل دوم

اشتیاق، مهم‌ترین کلید موفقیت است

(جیسون دانکن، پادکست ساز، کارآفرین سریالی و نویسنده کتاب پرفروش خروج از کسب و کار بدون خروج از آن)
موفقیت معمولاً نصیب کسانی می‌شود که آنقدر سرشان شلوغ است که نمیتوانند به دنبال آن بگردند

هنری دیوید تورو

مهم نیست که موفقیت را شخصاً چگونه تعریف می‌کنید، همیشه کسی پیدا می‌شود که تفسیر متفاوتی از تفسیر شما داشته باشد. برخی از افراد موفقیت را با سطح شهرت یا بدنای خود تعریف می‌کنند، در حالی که برخی دیگر تا زمانی که حساب بانکی آنها به عدد خاصی نرسد احساس نمی‌کنند موفق هستند. با این حال، کسانی هستند که از محیط خانه آرام و دوست داشتنی و توانایی گذراندن زمان با کیفیت بالا با خانواده خود راضی هستند. همه چیز به پیشینه شما و آنچه از زندگی می‌خواهید بستگی دارد.

در نهایت، موفقیت با دستیابی به یک نتیجه یا هدف دلخواه ارتباط مستقیم دارد. در واقع، اگر در حال حاضر هر فرهنگ لغتی را باز کنید و تعریف موفقیت را جستجو کنید، اشاراتی به شهرت، ثروت یا بدنای خواهید دید، اما موضوع غالب هر تعریف نشان می‌دهد که موفقیت به طور مستقیم با دستیابی به یک هدف مرتبط است. به زبان ساده تر، موفقیت زمانی است که به نتایجی که در نظر داشتید دست یابید. موفقیت مربوط به نتایج است و اشتیاق کلید دستیابی به آنهاست.

اشتیاق بر چالش‌های کارآفرینی غلبه می‌کند.

پس از مصاحبه، به معنای واقعی کلمه، با صدها رهبر و کارآفرین موفق از سراسر جهان برای پادکست هفتگی خود متوجه شده‌ام که اگرچه داستان هر کس متفاوت است اما کلید تمام موفقیت‌ها فقط یک چیز است: اشتیاق.

اشتیاق لازم است زیرا کارآفرینی کار آسانی نیست. حتی زمانی که به نظر می رسد همه چیز در جهت مخالف با اهداف شما حرکت می کنند، برای ادامه دادن به یک ذهن مصمم نیاز دارید. مردم اغلب موفقیت کارآفرینان بزرگ را تحسین می کنند بدون اینکه به فداکاری عظیمی که آنها برای رسیدن به جایی که اکنون هستند انجام داده اند توجه کنند. اگر می خواهید یک رهبر کارآفرین موفق باشید، باید هدف مشخصی از آنچه می خواهید به دست آورید داشته باشید و برای رسیدن به آن اهداف با یک طرز فکر درست تلاش کنید. اگر پیش شما بیایم و به اینکه یکی از بهترین معماران جهان هستم لاف بزنم اما به شما بگویم که نمونه کارهایم را ندارم، آیا برای ساختن خانه رویایی خود به من اعتماد می کنید؟ به احتمال زیاد نه! شما مدرکی می خواهید که ثابت کند من واقعاً آماده هستم، که می توانم کار را انجام دهم. کلمات به تنهایی کفایت نمی کنند. وقتی نوبت به موفقیت می رسد، باید بدانید به کجا می خواهید بروید و چگونه می خواهید به آنجا برسید، و باید به اندازه کافی انگیزه داشته باشید که در کشتی خود به قایقرانی ادامه دهید.

وقتی می بینید که اهداف و برنامه هایتان به موفقیت تبدیل می شوند، زندگی معنایی کاملاً جدید پیدا می کند. وقتی به این مرحله رسیدید، ناگهان همه چیز ممکن می شود و نمی ترسید رویاهای بزرگ داشته باشید و برای آنچه در زندگی می خواهید تلاش کنید. موفقیت مانند نفسی تازه است؛ شما واقعاً زندگی می کنید و فقط با زندگی روزمره خود کنار نمی آید. شما هرگز کسی را پیدا نخواهید کرد که بدون اشتیاق کافی برای تحقق رویاهای خود به سطح بالایی از موفقیت دست یافته باشد. به همین ترتیب، داستانهای بی شماری از کارآفرینان کم اشتیاق وجود دارد که شکست خورده اند. معمولاً، وقتی مردم درباره اشتیاق صحبت می کنند، بر حسب احساس صحبت می کنند. آنها به این فکر می کنند که کسی با اعتقادی عمیق در پی انجام چیزی است. هیجان، شور و نشاط، لذت، عزم، تلاش. اینها کلماتی هستند که بیشترین ارتباط را با تعریف معمول از اشتیاق دارند. و دلایل قانع کننده ای برای این گونه تعریف ها وجود دارد. اشتیاق شامل احساسات بسیار قدرتمندی از عشق و کشش جنسی گرفته تا خشم و نفرت است. اشتیاق مطمئناً در مورد احساسات است. درسته. اما چیزی بیشتر از احساسات محض در آن وجود دارد.

فصل دوم: اشتیاق، مهم ترین کلید موفقیت است

شور و اشتیاق آن چیزی نیست که شما فکر می کنید. اگر به ریشه ی لغوی شور نگاه کنید، متوجه خواهید شد که در واقع به رنج یا تحمل اشاره دارد. این از یک کلمه لاتین به معنای تحمل کردن، زیر بار کاری رفتن یا تجربه کردن است. به همین دلیل است که مصلوب شدن عیسی را "مصائب مسیح" می نامیم. بنابراین، اشتیاق در یک معنا به یک احساس یا یک احساس افراطی اشاره دارد، اما در یک معنای دیگر به توانایی یا میل به رنج یا تحمل اشاره دارد. در هر صورت، این یک نیروی محرکه قدرتمند است.

آیا می دانید در مورد چه چیزی اشتیاق دارید؟ ساختن سفر کارآفرینی خود بر اساس اشتیاق یکی از بهترین کارهایی است که می توانید انجام دهید. کاری که انجام می دهید دیگر یک بار سنگین نخواهد بود، زیرا دارید کاری را انجام می دهید که دوست دارید. شما می توانید هر چیزی را که برای موفقیت نیاز دارید تحمل کنید، متحمل شوید یا تجربه کنید، و این چیزی است که اهمیت دارد. می توانید با اطمینان در مورد کاری که انجام می دهید صحبت کنید و یک برند معتبر بسازید که مطابق با آنچه دوست دارید باشد. این اشتیاق است که به شما انگیزه می دهد تا به تلاش ادامه دهید و واقعاً به شما کمک می کند تا پایه ای محکم برای کسب و کارتان ایجاد کنید. وقتی پرشور هستید، فضایی را برای خود ایجاد می کنید که در آن بتوانید پیشرفت کنید. بنابراین می توانید موفقیت را در دست بگیرید. اشتیاق شما را به سمت افرادی سوق می دهد که دیدگاه های مشابهی دارند. این به شما کمک می کند تا با افراد همفکری که هدف محور هستند و برای رسیدن به یک نتیجه موفق تلاش می کنند، ارتباط برقرار کنید. به این فکر کنید که چگونه اشتیاق شما می تواند شما را به اهدافتان در مسیر کارآفرینی تان برساند. آیا شما مایل به رنج هستید؟ کارآفرینان موفق یک ارتباط عاطفی قدرتمند با کاری که انجام می دهند دارند. اما آنها همچنین مایل به رنج هستند. آن ها حاضرند درد و ناراحتی ناشی از راه اندازی کسب و کار و رشد آنرا را تحمل کنند - تا در نهایت به موفقیت برسند.

بگذارید داستانی از یک کارآفرین بسیار موفق برای شما تعریف کنم که از اشتیاق برای دستیابی به موفقیتی بزرگ استفاده کرد. کیتی ریچاردسون خود را یک کارآفرین تصادفی می داند. او در نمایش الن دی جنرس، راشل ری شو، تودی شو و روی جلد مجله کارآفرین

حضور داشته است. مارتا استوارت، مت دیمون، کامیلا آلوز، ماریو لویز، رابرت داوونی جونور، کورتنی کارداشیان، بیل و جولیان رانسیچ و جنا فیشر بازیگر نقش شخصیت معروف سریال اداره، پم بیبلی، تنها تعدادی از افراد مشهور هستند که از محصولات او استفاده می‌کنند. کتی تقریباً ۱۵ سال پیش کسب و کاری به نام Puj (تلفظ pudge) ایجاد کرد. اکنون می‌توانید Puj را در ۲۰۰۰ فروشگاه ایالات متحده و در ۲۶ کشور مختلف پیدا کنید. محصولات او که برای آسان‌تر کردن امور نوزادان و کودکان نوپا طراحی شده‌اند، به بیش از یک میلیون مشتری در سراسر جهان فروخته شده است. با این حال، موفقیت او فقط نتیجه کار سخت نبود - او اشتیاق داشت!

به عنوان مادر دو بچه کوچک زیر سه سال، کتی نیاز به محصولات خاصی را دید که هیچ کس دیگری تهیه نمی‌کرد، بنابراین کسب و کار خود را شروع کرد. در سال ۲۰۱۰، او محصولات خود را به یک نمایشگاه تجاری برد. تارگت نورد استورم، کاستکو و سایر خرده فروشان آنجا بودند. کتی در مصاحبه‌ای با من برای کتاب "منشا تمام موفقیت‌ها" این رویداد را بازگو کرد. «همه واقعاً در مورد آن (پوج) کنجکاو بودند، اما کسی سفارش نداد. واقعاً غم‌انگیز بود. با احساس شکست کامل به خانه آمدم. خجالت می‌کشیدم با خانواده ام در این مورد صحبت کنم. من حتی نمی‌خواستم در مورد آن با شوهرم صحبت کنم زیرا بسیار دردناک و شرم‌آور بود. منظورم این است که ما بیش از دو سال برای توسعه آن کار کرده بودیم. و ما قبلاً به وکلا پول می‌دادیم تا علامت تجاری آن را دریافت کنیم. کسی سفارش نداد بنابراین، من از نمایشگاه تجاری به خانه برگشتم و به عنوان یک طراح، به عنوان یک ارائه‌دهنده و به عنوان یک مادر احساس شکست کامل داشتم.» بن‌همسر او، از آنجایی که بسیار حامی او بود، از کیتی خواست تا سؤالاتی را که خرده‌فروشان در نمایشگاه درباره محصولاتش پرسیده بودند، بازگو کند. بعد از اینکه او تمام سؤالات را به اشتراک گذاشت، بن به او اطمینان داد که: «در واقع مشتری‌ها به ما نه نگفتند. آنها فقط از ما سؤالاتی را پرسیدند که ما پاسخ آنها را نداشتیم و فقط باید به آن سؤالات پاسخ دهیم و سپس این محصول را به سراسر جهان خواهیم فروخت.»

کتی گفت:

ما در گاراژ سردمان ایستاده بودیم و به معنای واقعی کلمه با همه گرد و غبار و باقیمانده‌های این ایده‌ی احمقانه که بیش از دو سال روی آن کار می‌کردیم احاطه شده بودیم. من همان شلوار جین لعنتی را پوشیده بودم که تقریباً پنج سال بود آنرا داشتم زیرا حتی نمیتوانستم لباس‌های جدید بخرم. خسته بودم، سردم بود و به معنای واقعی کلمه داغون بودم. وقتی که او این را گفت... من اینطور بودم که "راست می‌گوید!"

کمی سال بعد با پاسخ‌هایی به همان نمایشگاه تجاری بازگشت. میدانید چه اتفاقی افتاد؟ او هر نمونه‌ای را که داشت فروخت و تمام سفارش‌هایی را که احساس می‌کرد می‌توانست انجام دهد، دریافت کرد. پوج وارد رقابت شده بود. موفقیت نصیب کسانی می‌شود که شور و اشتیاق کیتی ریچاردسون را در داستان خود نشان داده‌اند. این در مورد این است که مایل باشید در روزهای سخت رنج بکشید. برای او آسان بود که به کل ایده پوج پشت کند و به مادر بودن بازگردد و چیزهای جالبی برای خودش و بچه‌هایش خلق کند. اما اهداف او بیشتر از مادر بودن بود. او می‌خواست به موفقیت بزرگی دست یابد و حاضر بود برای آن رنج بکشد. این اشتیاق واقعی است.

آیا به عنوان یک رهبر اشتیاق واقعی دارید؟ هنگامی که فهمیدید به چه چیزی علاقه دارید، عمیقاً جستجو کنید و از خود سؤالاتی بپرسید که به شما کمک می‌کند تا بیشتر در مورد خودتان و اینکه چقدر مایل هستید برای رسیدن به جایی که می‌خواهید بروید. آیا حاضرید رنج بکشید؟ آیا حاضرید روزهای سخت را تحمل کنید؟ آیا ارتباط عاطفی قوی با کاری که انجام می‌دهید دارید؟

خب، نکته اینجاست، شما لزوماً نباید از نظر احساسی نسبت به خدمات یا محصول خود اشتیاق داشته باشید. اولین کار کارآفرینی موفق من در زمینه نورپردازی ال ای دی بود. من اصلاً علاقه‌ای به نورپردازی ال ای دی نداشتم. در واقع من هنوز از منظر احساسی علاقه‌ای به نورپردازی ال ای دی ندارم. اما من در آن کسب و کار بسیار موفق بوده‌ام زیرا مشتاق ساختن یک کسب‌وکار و ایجاد یک شغل فوق‌العاده برای هر یک از کارمندانم بودم. من یک احساس عاطفی قوی داشتم که ایجاد یک کسب و کار چیزی است که برای خانواده من، کارمندانم و خانواده‌ی آنها تاثیرگذار است. این به من تمایلی برای رنج و تحمل داد.

شور و اشتیاق من در ساختن اولین شرکت بزرگم، اشتیاق پرشور برای ساختن چیزی بود - نه لزوماً اشتیاق به محصول.

مانند داستان کیتی، اشتیاق من مرا به موفقیتی بزرگتر از آنچه که تصورش را می‌کردم سوق داد.

خدمات انرژی روشنایی ما دوبار در لیست شرکت‌های خصوصی با سریع‌ترین رشد در مجله ی Inc ثابت شد. ما همچنین در فهرست ۳۶۰ شرکت برتر کارآفرینی کشور در مجله ی کارآفرین شناخته شدیم. ما برنده ی جوایز متعدد دیگری در کسب و کارهای کوچک سال شدیم. و حتی توسط دولت فدرال ایالات متحده به عنوان یک ستاره در حال ظهور در سال ۲۰۱۴ شناخته شدیم. این به این دلیل است که من حاضر بودم برای کسب و کار زحمت بکشم. من واقعاً با اشتیاق بودم!

وقتی به دنبال برتری هستید، نوعی از فداکاری همیشه دخیل است. ممکن است زمان شما، یا ترک عادت‌های خاصی است که مانع برتری شما می‌شود. رنج کشیدن لزوماً کلمه بدی نیست در واقع به معنایی که برای شما دارد بستگی دارد. اندکی رنج اغلب بهترین‌ها را در افراد به نمایش می‌گذارد و در عین حال نقاط قوت و ضعف آنها را برجسته می‌کند. اینکه به چه مقدار موفقیت در سفر کارآفرینی خود می‌خواهید برسید بستگی به این دارد که تا چه حد می‌خواهید از خود فداکاری نشان دهید.

به این فکر کنید که قرار است چه چیزی را در اهداف و برنامه‌های خود قرار دهید: آیا حاضرید تمام تلاش خود را کنید حتی زمانی که به نظر می‌رسد همه چیز آنطور که می‌خواهید پیش نمی‌رود؟ توانایی ادامه دادن حتی زمانی که شکست رخ میدهد برای کارآفرینانی که مصمم به پیروزی هستند ضروری است. وقتی مصمم هستید، هیچ رنجی نمی‌تواند مانع موفقیت شما شود. در واقع، این باعث میشود تجربه شما بالا برود، زیرا یاد می‌گیرید زمان‌های سخت را به موفقیت تبدیل کنید. شور عاطفی نیز قدرتمند است.

می‌خواهم نکته پایانی را در اینجا بیان کنم: در حالی که معتقدم مهم‌ترین کلید موفقیت اشتیاق است - و به وضوح این کلمه را با تمایل به رنج و تحمل مرتبط می‌دانم - اگر از نظر

فصل دوم: اشتیاق، مهم ترین کلید موفقیت است

عاطفی نیز در مورد محصول یا خدمات خود مشتاق هستید، حتی سریعتر به موفقیت میتوانید برسید.

منظورم این است که اگرچه ممکن است برخی افراد در مورد ال ای دی مشتاق باشند اما من هرگز شوقی برای آن نداشتم. من به موفقیت رسیدم زیرا شور و شوقی در من وجود داشت که باعث می شد مایل به رنج و تحمل باشم. اما آیا می توانید برای لحظه ای تصور کنید که اگر از لحاظ عاطفی نیز به نورپردازی ال ای دی علاقه داشتیم، چقدر موفق تر بودم؟

اشتیاق در واقع کلید موفقیت است و تا جایی که من می دانم مهم ترین کلید موفقیت است. این موضوع توسط صدها مهمانی داستان موفقیت خود را در پادکست من با من به اشتراک گذاشته اند تایید شده است. هر یک از افراد به اشتیاق به عنوان کلیدی ترین عامل موفقیت خود اشاره می کنند.

اشتیاقی که استقامت را به وجود می آورد، لازمه انکار ناپذیر موفقیت است. اگر مایل به تحمل نیستید، شکست خواهید خورد حتی اگر ارتباط عاطفی قوی با محصول یا خدمات خود داشته باشید. اشتیاق یک ایده دوجانبه است. اگر هر دو جنبه را دارید در مسیر موفقیت بر رقبایتان پیروز خواهید شد. اما اگر از نظر احساسی در مورد محصول یا خدمات کسب و کار خود مشتاق نیستید، از دنبال کردن ایده کسب و کار خود دلسرد نشوید. تا زمانی که بخواهید رنج بکشید و هر آنچه برای ایجاد آن کسب و کار لازم است را تحمل کنید، همه چیز خوب خواهد بود. فقط بدانید که اگر آن ارتباط عاطفی پرشور را نیز داشته باشید، در مسیری بسیار سریعتر به سوی موفقیت قرار گرفته اید. آخرین هشدار: مواظب سندروم شی براق باشید. بسیاری از کارآفرینانی که من می شناسم و حاضر نیستند رنج ببرند ترجیح می دهند فقط موضوعات جذاب را دنبال کنند و به دنبال راهی آسان برای موفقیت باشند. این اشتیاق نیست حتی زمانی که این کارآفرینان از نظر عاطفی نسبت به محصول یا خدماتی که می فروشند اشتیاق دارند، اولین کلید موفقیت را ندارند: آنها تمایلی به رنج بردن ندارند. آنها منفعل هستند تا پرشور. اگر شما به عنوان یک کارآفرین اینگونه هستید، تضمین می کنم که موفق نخواهید شد. اولین کلید موفقیت همیشه اشتیاق است. همیشه توانایی و تمایل به

رنج کشیدن و تحمل کردن است. اگر به پادکست های من گوش دهید، متوجه خواهید شد که هر کارآفرینی که من با آنها مصاحبه می کنم با کلمات زیادی اشتیاق خود را برای تلاش خود توصیف می کند. برخی از آنها از نظر وابستگی عاطفی به کاری که انجام می دهند، خدماتی که ارائه می دهند یا محصولی که می فروشند بسیار پرشور هستند. اما از احساسات آنها کور نشوید. با دقت گوش کنید و متوجه خواهید شد که آنها چقدر مایل به رنج کشیدن و تحمل کردن برای آن چیزی که می خواستند بودند - دقیقاً مانند کیتی ریچاردسون. برای کتی و سایر کارآفرینان، اهداف آنها یک خواسته ی زودگذر نیست. در عوض - در بسیاری از موارد - آنها با یک میل همه جانبه برای ساختن چیزی بزرگ شکل می گیرند. آنها ممکن است تمایل زیادی به محصول یا خدماتی که ارائه می دهند داشته باشند یا نداشته باشند، اما مایلند برای انجام چیزی بزرگ تحمل کنند و رنج بکشند. این در واقع اشتیاق است و زمانی که این حس وجود داشته باشد موفقیت واقعی آغاز می شود.