

به نام خداوند جان و خرد

۱۱۶ سوال پولساز از پدرپولدار

نویسنده و محقق:

ابوالفضل طاهریان ریزی



سرشناسه: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲ -
عنوان و نام پدیدآور: ۱۱۶ سئوال پولساز از پدر پولدار/ نویسنده و محقق ابوالفضل طاهریان ریزی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: ۱۲۴ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۹۱-۹۱-۶
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
عنوان دیگر: صد و شانزده سئوال پولساز از پدر پولدار.
موضوع: موفقیت در کسب و کار -- پرسش‌ها و پاسخ‌ها
موضوع: Success in business -- Questions and answers
موضوع: سرمایه‌گذاری -- پرسش‌ها و پاسخ‌ها
موضوع: Investments -- Questions and answers
موضوع: کارآفرینی -- پرسش‌ها و پاسخ‌ها
موضوع: Entrepreneurship -- Questions and answers
رده بندی کنگره: HF ۵۲۸۶
رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱
شماره کارشناسی ملی: ۷۳۲۰۷۲۳



«۱۱۶ سئوال پولساز از پدر پولدار»

● نویسنده و محقق: ابوالفضل طاهریان ریزی

● ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۹

● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● قیمت: ۳۲۰۰۰ تومان

● چاپ و صحافی: اسلامی ● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۹۱-۹۱-۶

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱

تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای

بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین

شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً

عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

مقدمه

در خلل بیست سالی که به کار نویسندگی و سرمایه‌گذاری مشغول بوده‌ام، با افراد موفق زیادی مواجه شدم که هر یک تأثیر زیادی در زندگی‌ام گذاشته‌اند، شکست‌های مالی زیادی را نیز متحمل شده‌ام که هر یک به نوبه خود درس بزرگی را به من آموزش داده‌اند. با رابرت کیوساکی و کتاب‌های مشهور وی آشنا شدم و بازی گردش مالی وی را به هزاران نفر در قالب کارگاه و سمینارهای مختلف آموزش دادم و در این راه سئوالات خوبی از خود پرسیدم و سعی کردم به عالی‌ترین پاسخ‌ها برسم.

کتابی که در دست دارید در واقع سئوالاتی است که من در مسیر کسب و کار و سرمایه‌گذاری از خود پرسیده‌ام و توانسته‌ام با تکیه بر درس‌هایی که از شکست‌ها، مطالعات و آموزش مهارت‌های مالی که از رابرت کیوساکی گرفته‌ام پاسخ‌های خوبی برای آنها پیدا کنم. پاسخ‌هایی که مسیر زندگی مرا در سخت‌ترین مراحل تحت تأثیر خود قرار داد.

امیدوارم شما نیز از این سئوالات و پاسخ‌های داده شده بهره ببرید و مزین امتنان است نظرات و پیشنهادات سازنده خود را به آدرس ایمیل Taherian52@gmail.com برای من بفرستید تا در ادامه راه از آنها بهره ببرم.

به امید موفقیت فرد فرد شما در مسیر کارآفرینی.

پیروز بباشید-طاهریان



سؤال ۱: چه چیزی به جریان پولسازی و ثروت آفرینی سرعت میبخشد؟

شاید بهتر بود می پرسیدید که چه چیزهایی به جریان پولسازی و ثروت آفرینی سرعت میبخشد؟ چیزهایی که به این فرایند سرعت میبخشد را می توان موضوعات زیر دانست:

۱. یادگیری مستمر و مداوم
۲. شرکت در امور خیریه و عام المنفعه
۳. ریسک پذیری
۴. عملگرایی
۵. عادت واسپاری امور
۶. سرمایه گذاری در اموری که دارای جریان نقدی و غیرفعال است.
۷. افزایش تعداد سرمایه گذاری
۸. تنوع بخشیدن به سرمایه گذاری ها



سؤال ۲: چه زمانی برای سرمایه‌گذاری مناسب است؟

همین حالا، بله همین حالا دست به کار شوید و منتظر فرش قرمز نباشید. من با تمام وجود ایمان دارم که فوق‌العاده‌ترین فرصتی که بشر به خود دیده است هم اکنون در دسترس شماست.

پس بی‌معطلی دست به کار شوید و تاریخ‌ساز شوید. اجازه دهید غول درونتان آزاد شود.

با وجود تمام هیجانات، استرس‌ها و ترس‌ها شروع کنید و این لحظات به به دفتر خاطرات خود اضافه کنید.

یادمان باشد که امروز شانس زیادی در دسترس کارآفرینان قرار گرفته است.

فقط در سال ۲۰۱۳ تعداد ثروتمندان و یا به اصطلاح میلیونرهای دنیا به دو میلیون نفر در جهان رسیده است. پس فرصت را از دست ندهید.



سئوال ۳: در چه زمینه‌ای سرمایه‌گذاری کنیم؟ آیا معیاری برای درست انتخاب کردن یک سرمایه‌گذاری می‌توانید به من معرفی کنید؟!

سرمایه‌گذاری، کارآفرینی و تجارت را می‌توان به یک سفر پرهیجان تشبیه کرد. سفری که پر از سختی‌ها و ناملايمات است. هیچکس امنیت شما را در این سفر تضمین نمی‌کند. اینکه شما در چه زمینه‌ای سرمایه‌گذاری کنید سئوالی است که ورد زبان خیلی از افراد تازه‌کار است که هیچکس قادر به پاسخ دادن به آن نیست جز خود شما. شرایط مالی، موقعیت جغرافیایی، تخصص و وضعیت اجتماعی در این انتخاب بسیار مهم است. اما به نظر من مهمترین فاکتور در انتخاب یک سرمایه‌گذاری عشق است. بله، شما باید ابتدا عاشق آن کسب و کار باشید تا بتوانید در آن بی‌نظیر شوید. با عشق شما در سرمایه‌گذاری به هیچ وجه در چهار چوب‌های قابل سنجش نمی‌گنجید. افرادی که عاشقانه در یک سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کنند به نتایج خیره‌کننده و محیرالعقولی دست پیدا می‌کنند.

پس یا عاشقانه کار کن و یا به دنبال شغل دیگری باش.



سؤال ۴: چگونه به این شور، علاقه و عشق در سرمایه‌گذاری و کارآفرینی دست پیدا کنیم؟

- ☑ کارآفرینی یک دوی ۱۰۰ متر نیست، بلکه یک ماراتن نفس‌گیر با هزاران رقیب است. مشکلات و دست‌اندازهای این مسیر را نمی‌توان فقط سخت دانست بلکه آنها را باید کمرشکن دانست. پس بدون داشتن علاقه در این راه پای نگذارید چون در اولین سربالایی سریع پرچم سفید را بالا می‌دهید.
- ☑ چرابی‌های زیاد و پرقدرتی را برای انجام سرمایه‌گذاری دست و پا کنید. به عبارتی، دلایلی محکم برای خود بتراشید که حتماً باید به موفقیت برسید؛ با این کار شما برای خود مأموریتی فوق‌العاده تعریف می‌کنید.
- ☑ کارهایی که در خلال سرمایه‌گذاری انجام می‌دهید را سرسری نگیرید. مهم نیست که چه کاری را انجام می‌دهید، مهم آن است که آن کار را به دقت و عاشقانه به ثمر برسانید. با پی‌گیری این رویه فرصت‌ها یکی‌یکی شما را پیدا می‌کنند.
- ☑ به کسانی که از محصول شما سود خواهند برد فکر کنید و آنها را دوست داشته باشید. به قول مارتین لوترکینگ: «اگر موضوع یا هدفی ندارید که برای آن جان خود را بدهید، پس بهتر آن است که بمیرید.»



سؤال ۵: چگونه از دشمنان خود در مسیر موفقیت انرژی بگیریم؟

به نظر من دشمن خوب به خودی خود یک امتیاز فوق‌العاده به حساب می‌آید. رقابت آمریکا با دشمنی مثل شوروی باعث سفر به ماه شد و دشمنی خوبی مثل مایکروسافت برای اپل نعمت عالی برای رسیدن به موفقیت بود. خود دشمن، انگیزه‌ای فوق‌العاده در شما ایجاد می‌کند. کینه‌جویی شما را مجبور می‌کند تا از حداقل امکانات خود به بهترین نحو ممکن بهره ببرید.

راستی این نقل قول را هم از رابرت کیوساکی بگویم: «دشمنی زیاد در یک مسیر نشان‌دهندهٔ درستی مسیر است.» جایی که بیشترین مخالف و دشمن را به همراه دارد، بهترین محل برای کسب موفقیت است. به قولی آواز سگان، نشانهٔ آبادی است.



سئوال ۷: آیا استعداد و مهارت تأثیری در ایجاد انگیزه برای کسب مدال طلا دارد؟

البته که دارد. ولی کافی نیست، شما باید پشتکار را چاشنی آن کنید. در این سئوال نکته‌ای وجود دارد که بهتر است آنرا برای شما بگویم و آن این است که حتماً سعی کنید مهارت‌ها و استعدادهای خاصی را که دارید ابتدا در وجود خود کشف کنید.

می‌گوئید من استعدادی ندارم، ولی من می‌گویم محال است انسانی به دنیا بیاید و مهارت و استعداد خاصی نداشته باشد. وقتی می‌گویید هیچ، مشخص است که هیچ تلاشی برای کشف آن نکرده‌اید. از دیگران، خانواده و حتی دوستان کمک بگیرید. اگر لازم شد با مشاوران کشف استعداد جلسه بگذارید، پول خرج کرده و نقاط مثبت و قوت خود را کشف کنید.

این کشف مسیر و جهت حرکت شما را در رسیدن به موفقیت مشخص کرده و اشتیاق شما را بالا می‌برد. با این آگاهی شما از اتلاف وقت، انرژی و سرمایه خود در موضوعات غیرمرتبط جلوگیری می‌کنید و کارهای لازم را برای پرورش و شکوفا کردن آنها می‌کنید.



سؤال ۷. آیا موفقیت ربطی به ژن خوب دارد؟

از نظر من موفقیت واقعی و حقیقی هیچ ارتباطی به ژن خوب ندارد. ادیسون را همه در مدرسه یک کودن می‌دانستند، رابرت کیوساکی در درس ادبیات یک سال مردود شد و حتی معلم ادبیات من آب پاکی را روی دست من ریخت و گفت: «پسر تو استعدادی در نوشتن نداری.» ولی ادیسون به عنوان بزرگ‌ترین مخترع جهان، رابرت کیوساکی نویسنده مشهور کتاب پدرپولدار پدربی‌پول و کتاب‌های من پرفروش‌ترین کتاب‌های در حوزه‌های شدند.

اگر شما هم این حرف‌ها را در زندگی شنیده‌اید باید به شما بگویم که فقط و فقط شما هستید که می‌توانید خالق سرنوشت خود باشید. به هیچ وجه اجازه ندهید دیگران نقاط ضعف و قوت شما را تعیین کنند.



سؤال ۸. چه چیزی افراد موفق و کار درست را از دیگران متمایز می‌کند؟

عاشقانه کار کردن در روزهایی که همه مردم به تعطیلات رفته‌اند. به قول دیوید فاستر آهنگساز مشهور: «اگر حضور در جایی دیگر از محل کارتان را ترجیح می‌دهید، به احتمال زیاد آدرس را اشتباهی رفته‌اید.» به قول مالگوم گلدول در کتاب «کار عمیق» برای اسطوره شدن در هر زمینه‌ای باید «۱۰ هزار ساعت» کار کنید.

۱۰ هزار ساعت به زبان آسان است ولی برای رسیدن به آن باید عاشقانه کار کرده و راه میانبری وجود ندارد.

در طی این میسر عاشقی، منتظر شنیدن کلماتی مثل دیوانه، گوشه‌گیر، حریص، مالیخولیایی و صدها وصله ناجور دیگر باشید.

ولی روزی می‌رسد که همه این مردم در مقابل موفقیت شما لب به تحسین می‌کشایند.



سؤال ۹. آیا راهکاری برای برخورد با انگل‌های انرژی در مسیر موفقیت می‌توانید به من بگویید؟!

هنگامی که شما در رسیدن به موفقیت مسیر را خلاق جهت زندگی دیگران انتخاب می‌کنید با سیلی از انتقاد، توهین، تهمت و ... روبرو می‌شوید. ولی واقعاً هدف آنها چیست؟ آنها می‌خواهند به هر قیمتی که شده شما را از رسیدن به مقصد و موفقیت باز دارند. حتی اگر بتوانند خِرْجَره شما را با دندان گاز می‌گیرند که نروید.

شما با حرکت در مسیر خلاف معمول و رسیدن به موفقیت باعث نمایان شدن اوج حماقت آنها می‌شوید. شما موجب می‌شوید که تنبلی، بُزدلی و ترس آنها از انجام تغییرات عیان شود.

پس در مسیر موفقیت به دنبال محبوبیت اجتماعی نباشید زیرا بالا رفتن از پله‌های موفقیت، محبوبیت شما را کاهش می‌دهد. نادیده گرفتن و حرکت به سمت جلو تنها راهکار موجود است.

حرکت به سمت جلو را بعنوان رسالتی برای خود در زندگی در نظر بگیرید.



سنؤال ۱۰. چرا این قدر تأکید بر تعریف موفقیت داری؟

دلیل تأکید من بر این موضوع که ابتدا برای خود موفقیت را تعریف کنید، این است که هنگامیکه به سن ۷۰ سالگی رسیدید؛ در زندگی حسرت زندگی‌های نکرده‌تان را نکشید.

خودتان را ملزم کنید که موفقیت را از نظر خودتان تعریف کنید و نه از نظر دیگران. موفقیت از نظر شما چه مزه‌ای دارد؟ چه رنگی است؟ چه چیزی شما را خوشحال می‌کند؟ چطور احساس خوشبختی می‌کنید؟ چه وقت از زندگی راضی می‌شوید؟

به قول استیو جابز: «به هیچ وجه اجازه ندهید که نظر دیگران، حس درونی قلبی و شهودی شما را خفه کند.»

لحظه لحظه زندگی متعلق به شماست پس آن را در میان آرزوهای دیگران هدر ندهید. ببینید خودتان از زندگی چه می‌خواهید.



سؤال ۱۱. چه کار کنم که در سرمایه‌گذاری و کارآفرینی شکست نخورم؟

می‌خواهی راحتت کنم! در هیچ سرمایه‌گذاری شرکت نکن. شکست خوردن در سرمایه‌گذاری امری غیرقابل اجتناب است. این سؤال مثل آن است که شما هنگام یادگیری دوچرخه‌سواری توقع داشته باشید هیچ وقت زمین نخورید!

شکست در سرمایه‌گذاری و مسیر موفقیت صددرصد اتفاق می‌افتد و اصلاً نباید نگران آن باشید. به قولی مهم نیست که چگونه و چطور شکست می‌خورید بلکه نکته مهم این است که بعد از هر بار شکست چقدر سریع از جا بلند می‌شوید و به مسیر ادامه می‌دهید. استعدادهای واقعی در لحظات سخت گوئی برای بلند شدن متولد می‌شوند. پس تا جاییکه می‌توانید تلاش کنید تا زمان بازگشت خود (بعد از هر شکست) را کوتاه‌تر کنید. دنیای سرمایه‌گذاری چشم انتظار افراد خُبره، با تجربه و با مهارت‌های بالاست. با نشستن و دست روی دست گذاشتن کسی تجربه کسب نمی‌کند و به قولی «اگر با نگاه کردن می‌شد چیزی یاد گرفت، سگ قصاب می‌شد.»



سؤال ۱۲. آیا قملعیتی برای موفقیت وجود دارد؟

در مسیر پولسازی و موفقیت تنها چیزی که می‌توان گفت قطعاً وجود دارد این است که اگر مداومت و ادامه دادن را متوقف کنید قطعاً سقوط خواهید کرد.

شما حتماً در این مسیر با عدم تأئید، ناامیدی، استرس، ترس، دلهره آن هم از بدترین نوع به صور مختلف و مکرر روبرو می‌شوید و در دل هزار بار خود را لعنت می‌کنید که چرا اصلاً آمدید. هیچ اشکالی ندارد حسابی با خود غرغر کنید ولی ادامه دهید. رها کردن طناب یعنی خط پایان.

حتی به اندازه یک سانت هم شده در روز به سمت جلو بروید. از تنفر و تمسخر دیگران نرنجید فقط به جلو بروید.



سؤال ۱۳. مهم‌ترین بخش در یک کسب و کار و تجارت از نظر شما چیست؟

مهم‌ترین قسمت یک کسب و کار که بسیاری از مردم به دلایل مختلف از آن فراری هستند فروش است. بله فروش. فارغ از هر نوع کسب و کاری که به آن علاقمند هستید و می‌خواهید در آن فعالیت کنید فروش شریان حیاتی هر تجارتی است. هیچ چیزی مهم‌تر از فروش نیست. همه چیز با فروش آغاز می‌شود. بنابراین باید آن را به یک عادت تبدیل کنید. فروش باعث دوام کسب و کار شما می‌گردد پس آنرا جدی بگیرید. یادتان باشد تا زمانیکه چیزی نفروشید در واقع تجارتی ندارید.



سؤال ۱۴. چگونه خوب بفروشیم، رفیق؟

- فقط به فکر جیب مشتری نباشید.
- مشتری‌هایتان را یک لقمه چرب و نرم ندانید.
- بررسی کنید که محصول شما چه مشکلی را می‌تواند از دوش مشتری بردارد.
- قبل از فروش به فکر کمک به مشتری باشید.
- با مشتری‌های خود همفکری و همدلی کنید.
- به نیازهای مشتری توجه کنید.
- شنونده خوبی باشید.
- به دنبال رفع نگرانی‌های مشتری باشید.
- با مشتری‌های خود دائم در ارتباط باشید.
- از مشتری‌های راضی خود بخواهید محصول شما را به دیگران معرفی کنند.
- مشتری را غافلگیر و متعجب کنید.
- مشتریان خوب خود را شناسایی کنید و به آنها خدمات بهتر ارائه دهید.



سئوال ۱۱۶. چه عاملی باعث بالا رفتن تعداد موفقیت‌های یک کسب و کار می‌شود؟

از نظر من چیزی که باعث موفقیت روز افزون یک کسب و کار می‌گردد استخدام افراد فوق‌العاده و کارآمد است. ویژگی کارآفرینان ناموفق استخدام افراد به راحتی و استخراج افراد به سختی است.

یک کارآفرین همانند یک مربی حرفه‌ای فوتبال باید مدام به فکر جذب بازیکنان عالی از سراسر دنیا و اخراج بازیکنان ناکارآمد باشد. یک مربی هیچگاه از فرزند خود به عنوان بازیکن فیکس تیم استفاده نمی‌کند زیرا قرار است او تیم را در هر فصل برنده کند و نه مسایل احساسی را در امور کار داخل کند.

شما هم به دنبال استخدام درجه یک و عالی برای رسیدن به بهترین نتیجه باشید. افراد عالی کارها را عالی انجام می‌دهند و استخدام آنها برای شما رایگان تمام می‌شود. شما قرار نیست موفقیت را به کارمندان خود آموزش دهید بلکه باید افراد موفق را استخدام کنید.



سنؤال ۱۴. به نظر مهم‌ترین عامل عدم رشد یک کسب و کار چیست؟

از نظر من مهم‌ترین سد و مانع برای عدم توفیق و موفقیت در کسب و کار مدیر و رهبر آن است.

بنابراین یک مدیر و رهبر اولین چیزی که باید مدیریت کند خودش است. از طرفی یک مدیر باید جاه‌طلب باشد، جاه‌طلبی هر نوع محدودیت فکری را نابود می‌کند.

یک مدیر مسئول تمام قد مشکلات یک سازمان است به همین خاطر وقتی یک تشکیلات دچار مشکل می‌شود در اولین قدم مدیر آن را اخراج می‌کنند و وقتی یک تیم فوتبال بد نتیجه می‌گیرد سر مربی را اخراج می‌کنند.

پس برای موفقیت تشکیلاتی که زیر نظرتان است هر روز بکوشید و بهتر شوید، تغییر را از خود شروع کنید، یک الگوی به تمام معنا باشید و در عین حال قاطع باشید.



سؤال ۱۷. ویژگی ملایی مدیران برای رسیدن به آسایش چیست؟

در طی کارگاه‌های فراوانی که با صدها فرد موفقیت در انتشاراتی که مدیر آن بودم داشتم متوجه وجود یک ویژگی ملایی در مدیران موفق شدم. آن ویژگی توانایی واسپاری امور است. محول کردن مسئولیت‌های خود به افراد لایق به شما فرصت بیشتری برای مدیریت و زندگی می‌دهد. شما یک مدیر هستید و باید فرصت رهبری داشته باشید نه انجام کارهای پیش و پافتاده. برای یک رهبر خوب بودن شما باید هدف خود را روی رهبری متمرکز کنید.



سئوال ۱۸. چرا من به عنوان یک مدیر و کارآفرین موفق هنوز شاد و خوشحال نیستم؟!

یکی از معضلات بزرگ کارآفرینان و مدیران کسب و کار دنیا که سالانه درآمد خوبی هم دارند این است که هنوز شاد نیستند. وقتی از آنها در مورد عدم شادی سئوال می‌کنند بعضی انکار و بعضی ابراز بی‌اطلاعی می‌کنند. زمانیکه بیشتر تحقیق کردم دریافتم که این افراد ساعات زیادی را در شبانه‌روز، هفته، ماه و سال کار می‌کنند. در حالیکه مدیران موفق مثل دونالد ترامپ، بیل گیتس، ریچارد برانسون علاوه بر توفیق در امور کاری نسبت به من و دیگرانی که در زندگی کاری خود غرق شده‌اند بیشتر تفریح می‌کنند: برای شاد بودن باید افراد شایسته‌ای را استخدام کرده، امور مختلف به جز رهبری را به آنها واگذار کرده و حتی به فکر یک مسافرت طولانی باشید.



سنؤال ۱۹. از نظر شما موفقیت یک مدیر بستگی به انجام چه کارهایی دارد؟

من قصد دارم در پاسخ به شما نقل قولی از کنت کول کنم که در مجله موفقیت سال ۲۰۱۰ بیان کرد و آن این است که: «موفقیت بیشتر از آنکه وابسته به کارهایی باشد که باید انجام دهید بسته به انجام ندادن یکسری کارهای غیرضروری است.»

برای موفقیت یک لیست اهداف تهیه کرده و کارهایی که در جهت این اهداف نیستند را از لیست کارهای خود خط بزنید. همین.



سؤال ۲۰. به نظر شما برای جان افراد متخصص در مدیریت یک کسب و کار چیست؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات افراد متخصص و خبره در مدیریت در راه‌اندازی یک کسب و کار این است که آنها فکر می‌کنند که همهٔ امور را خود به تنهایی باید انجام دهند و هیچکس قادر نیست که وظایف آنها را بهتر از آنها انجام دهد. این افراد آنقدر در این امر پافشاری و اصرار دارند که دچار خود شیفتگی و خودپسندی می‌شوند. غافل از اینکه به مرور زمان راندمان و کیفیت کاری و پیشرفت آنها کم و کمتر می‌شود.

این افراد باید تواضع در واگذاری وظایف را تمرین کنند. یادتان باشد دانش شما را توانگر می‌کند ولی عمل کردن است که شما را ثروتمند می‌کنند.



سنؤال ۲۱. به نظر شما اولویت‌بندی چه تأثیری بر عملکرد نهایی یک مدیر کسب و کار دارد؟

یکی از مشکلات اساسی کارآفرین‌های جوان این است که آنها در یک لحظه با صدها وظیفه و کار مهم روبرو هستند. بسیاری در مواجهه با این مسائل دچار گیجی و سردرگمی می‌شوند. انتخاب و دسته‌بندی اولویت‌ها در سرعت نهایی کشتی شما به سمت موفقیت تأثیر شگرفی دارد. یکی از نشانه‌های عدم اولویت‌بندی در مدیریت کسب و کار احساس خفگی و غرق شدن در کارهاست.

پس از انجام اولویت‌بندی دقیقاً بر اساس آن پیش بروید. پس فهمیدیم که یکی دیگر از فاکتورهای مهم برای سرعت بخشیدن به پولسازی اولویت‌بندی کارهاست.



سؤال ۲۲. ویژگی یک مدیر کسب و کار یا بهتر بگوییم یک کارآفرین موفق چیست؟

به نظر من یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های یک کارآفرین و مدیر موفق قاطع بودن وی در گفتن کلمه «نه» است. و این قاطعیت زمانی پررنگ‌تر می‌شود که شما هدف و اولویت‌بندی دقیقی در انجام آن داشته باشید. این قاطعیت شخصیت اجتماعی خاصی به شما می‌بخشد و به شما کمک می‌کند که همیشه در مسیر باشید و از هر گونه انحراف به هر دلیل جلوگیری کنید. جالب است بدانید وقتی از وارن بافت در مورد راز موفقیت وی پرسیدند پاسخ داد: «از هر ۱۰۰ پیشنهاد سرمایه‌گذاری که به من پیشنهاد می‌شود به ۹۹ مورد آن نه می‌گویم.»

یا استیو جابز وقتی پرسیدند به چه کارهایی که در شرکت اپل انجام دادی افتخار می‌کنی وی گفت: «من در این شرکت به کارهایی که انجام ندادم افتخار می‌کنم.»



سؤال ۲۳. چگونه بفهمیم که از مسیر موفقیت در کسب و کار خارج شده‌ایم؟

برای این که بفهمیم درست در مسیر قرار داریم مراحل زیر را دنبال کنید:

- چرایی دقیقی برای رسیدن به اهداف خود مشخص کنید.
- چقدر در جهت این چرایی و رسیدن به آن تلاش می‌کنید.
- چقدر از مسیر رسیدن به این چرایی انحراف دارید.
- انحراف مسیر را مدام اصلاح کنید.
- میزان پیشرفت شما وابستگی بسیاری به این سنجش دارد.



سؤال ۲۴. به نظر شما یک مدیر برای موفقیت مستمر سالانه چند کتاب باید مطالعه کند؟

سؤال خوبی است که متأسفانه مشکل اساسی بسیاری از مدیران کسب و کار است. بعضی از این افراد آنقدر مغرور و یا پر مشغله هستند که هیچوقت به سراغ مطالعه آن هم مطالعه کتاب نمی‌روند.

بعضی دیگر نیز کتاب‌هایی را به صورت سرسری و سطحی مطالعه می‌کنند. به نظر شخصی من به جای مطالعه ۳۰ یا ۴۰ کتاب در سال، کتاب فوق‌العاده‌ای را انتخاب کرده و آن را ۳۰ یا ۴۰ بار عمیق مطالعه کنید.

این مطالعه عمیق به شما توانایی بالقوه‌ای می‌بخشد که با کمی چاشنی عمل به ثمر می‌نشیند. راستی تا یادم نرفته بگویم که تنها فقط مطالعه نکنید بلکه از اطلاعات به دست آمده عملاً بهره ببرید.



سؤال ۲۵. من سرمایه اندکی دارم به نظر شما با این سرمایه کم بهترین جا برای سرمایه‌گذاری کجاست؟

نکته‌ای بسیار مهم در این سؤال نهفته است که شما باید به طور کامل آن را بپذیرید. بهترین محل برای سرمایه‌گذاری از نظر من وجود با ارزش خودتان است.

بهتر است که در ابتدا سرمایه‌گذاری روی خودتان کنید. برایان تریسی در این مورد توصیه جالبی دارد که «با هر یک دلار سرمایه‌گذاری روی خود سی دلار سود می‌بری.» من شخصاً به این امر رسیدم و هنوز هم پس از گذشت سال‌های این توصیه را آویزه گوش خود کرده‌ام. سرمایه‌گذاری روی خود تنها سرمایه‌گذاری است که صد در صد به سود می‌رسد.

بزرگ‌ترین بازیکنان و ورزشکاران دنیا، بهترین مربیان و گران‌ترین آنها را برای خود استخدام می‌کنند. بزرگ‌ترین شرکت‌ها، بهترین مشاوران و مشهورترین افراد و بهترین‌ها را استخدام می‌کنند و در این زمینه کاملاً دست و دل‌باز عمل می‌کنند.



سنؤال ۲۷. چرا اینقدر شما تأکید بر تکرار و تمرین دارید؟

تا به حال پیش آمده که شما مُرشد، راهنما و یا مربی را پیدا کرده و محکم به او بچسبید. مثلاً دارن هاردی جیم ران را به عنوان مربی خود انتخاب کرده و تا به حال در یک سمینار وی ۶ بار شرکت کرده است. و خود می‌گوید: «هر بار که شرکت کردم یک چیز تازه یاد گرفته‌ام در حالیکه همان موضوعات توسط ران تکرار شده است. معلومات فرا گرفته من در هر بار شرکت نسبت به دفعه قبل متفاوت می‌باشد. ران حرف تازه‌ای نمی‌زد در واقع من در هر بار شرکت فرد تازه‌ای می‌شوم و به سطح بالاتری از نظر شخصیتی می‌رسم.»

شرکت مکرر در یک سمینار یا مطالعه چند باره یک کتاب و حتی شرکت در یک بازی فوق‌العاده مالی مثل بازی گردش مالی میزان تعهد شما را برای رسیدن به هدف‌هایتان بالا می‌برد.