

خلاصه کتاب دیوانگان ثروت ساز

کتاب دیوانگان ثروت ساز اثر دارن هاردی از دیگر کتاب های معروف و بسیار تاثیرگذار در زندگی هر فردی می تونه باشه که در این بخش **دانلود رایگان خلاصه کتاب های معروف** از وبسایت آکادمی **کلید موفقیت** می خواهیم به بارزترین و ارزشمندترین نکات کلیدی و مهم این کتاب نفیس پردازیم.

- ۱- وقتی تصمیمی می گیرید، کائنات با شما همدست می شود تا آن تصمیم اجرا شود.
- ۲- همه، اول کار می ترسند. همه ما به خودمان شک داریم و همه مان در طول مسیر، زخم های زیادی می خوریم، شما بیش از آن چه تصور می کنید توانائی دارید.
- ۳- عشق، کار دنیا را پیش نمی برد، عشق چیزی ست که ادامه مسیر را ارزشمند می کند.
- ۴- اگر عاشق کارتان نباشید، شکست می خورید.
- ۵- عشق چیزی است که حرکت را لذت بخش می کند.
- ۶- عشق چنان عنصر مهمی است که اگر نداشته باشید، بهتر است اصلاً سفر را شروع نکنید.
- ۷- اولین و مهم ترین عامل در ساخت کسب و کاری موفق این است که باید عاشقش باشید.
- ۸- کارتان را باید دوست داشته باشید، کسب و کارتان باید قلبتان را به تپش بیاندازد.
- عشق می تواند ترغیب تان کند کارهای دیوانه وار بکنید.**
- ۹- جمله ای لوکس از دنیای مدرن: برو دنبال علاقه ات. علاقه در وجودت است.
- ۱۰- جمله دنبال علاقه ام می گردم بهانه ای است در لباس مبدل. از این جمله استفاده می کنیم تا واقعیت پیشرفت نکردن، رشد نکردن و کار نکردن ما را مخفی کنیم.
- ۱۱- علاقه چیزی نیست که پیدا یا کشف کنید. علاقه از قبل در وجودتان هست.
- ۱۲- در مورد کاری که می کنید، علاقه به خرج دهید؛ این یک کلید است.
- ۱۳- کار قرار است ۹۵٪ اوقات ناخوشایند باشد. اما آن ۵٪ دیگر خیلی محشر است.
- ۱۴- زمانی که چرایی بودن را بفهمید، زندگی تان هیچ وقت یکنواخت نخواهد شد.
- ۱۵- به شیوه انجام کار علاقه نشان دهید.

دیوانگان ثروت ساز از بهترین کتاب های انگیزشی

۱۶- علاقه نشان دادن به کاری که می کنید یا دلیل انجامش کار راحت تری است. ولی علاقه نشان دادن به شیوه انجام ناخوشایند کارها راحت نیست.

۱۷- اگر عاشق کاری باشید که می کنید، یک سبک زندگی پراحساس، پرنتیجه و روشن خواهید داشت.

۱۸- در مورد این که برای چه کسی کار می کنید علاقه به خرج دهید.

۱۹- اگر چیزی پیدا نکرده اید که حاضر باشید برایش جان بدهید، به درد زندگی نمی خورید.

۲۰- علاقه فقط در مورد آن چیزی نیست که انجام می دهید. می توانید علاقه ای دائمی و امیدبخش در مورد دلیل و شیوه انجام یا شخصی داشته باشید که کارتان را برای او انجام می دهید.

۲۱- طبیعت انسان این جوری است که دنبال لذت باشد و از رنج دوری کند.

۲۲- لذت بطور قطع عامل انگیزه بخش موثری است.

۲۳- تقریباً تمام موفقیت های بزرگ از شخصی شروع شده که در نهایت آماده مقابله شده است و می گوید: کافی است! می ایستید و مبارزه می کند.

۲۴- یک دشمن خوب به شما دلیلی برای شروع می دهد. انتقام گرفتن، ترغیب تان می کند به عمیق تر شدن و استفاده از مهارت ها، استعدادها و توانایی ها آن هم در حد اعلا.

۲ روز مهم زندگی تان: یکی روز تولدتان است و دیگری روزی ست که هدف زندگی تان را می فهمید.

۲۵- مبارزه شخصیت تان را به چالش می کشد و مشکلات را رفع می کند. مبارزه ترغیب تان می کند نسبت به هر زمان دیگری سخت تر جان بکنید، بیشتر جلو بروید و بیشتر مقاومت کنید و این خیلی شبیه عشق است.

۲۶- مبارزه را دوست بدارید. مبارزه نیرویی است هیجان انگیز، جذاب و پیروزی بخش – با احساس و اشتیاق و مبارزه را ادامه دهید و شمشیرت را تا روزی عزیزانمان شما را به خاک بسپارند، زمین ننشینید.

۲۷- یکی از بهترین روزهای زندگی روزی می تواند باشد که علت مبارزه تان را پیدا می کنید. وقتی به خودتان می گوئید: خسته شدم! دیگر کافی ست! می ایستید و مقابله می کنید.

۲۸- به چیزی که عشق می ورزید فکر کنید. چه نتایج مثبتی می خواهید به عنوان نتیجه محصول، خدمات یا **کسب و کار**تان ببینید؟ حالا بگوئید حالت برعکس چیست؟ چی تهدیدش می کند؟ چی دشمن اش است؟ یا چه کسی شما را از رسیدن به آن نتیجه باز می دارد؟ این همان دشمن شماست و این، مبارزه حماسی تان است.

حال وقتی جواب این سوال ها را پیدا کنید، می فهمید سیستم عصبی تان فعال شده است و تپش قلبتان بیشتر می شود. این جوری است که به مغزتان حقه می زنید و قدرتی جادویی، صددرصد خالص، کامل، پرانرژی و انگیزه بخش بدست می آورید.

۲۹- هر روز صبح عامل تحرک قلب تان را پیدا کنید تا کمی عمیق تر و طولانی تر جلو بروید و سخت تر مبارزه کنید.

احساسات را نمی شود جعل کرد.

۳۰- وارد کارهایی نشوید که در دایره قابلیت ها و قدرت هایتان نیست، به نفع تان نخواهد بود و مسیر را برایتان راحت تر نخواهد کرد.

۳۱- اگر به کارت عشق بورزی، همین موضوع باعث می شود تا تو را تبدیل به یک آدم برتر و موفق کند.

۳۲- فکر (من نمی توانم) یک دروغ است، ما برای معاف کردن خودمان از تلاش استفاده اش می کنیم.

چیزی به نام استعداد و نبوغ ذاتی وجود ندارد.

۳۳- هر کدام از ما قدرت های منحصر بفرد خودمان را داریم، ولی اگر به روند مداوم و دائمی ارتقا دادن خودمان متعهد باشیم، همه می توانیم تبدیل به یک نابغه و در هر حیطه زندگی مان به تسلط برسیم. در نهایت به همین خاطر است که نکته کلیدی کل این فرآیند، علاقه است.

۳۴- روح های بزرگ همیشه با مخالفت شدید ذهن های کوچک روبه رو می شوند.

۳۵- راه اندازی کسب و کار شما را به چالش می کشد.

۳۶- همه استعداد دارند، ولی توانائی، کار سخت می خواهد.

۳۷- فقط ۱۰٪ مردم کارآفرین هستند و آن ۹۰٪ دیگر معمولی اند.

منظور و معنی دیوانه در کسب و کار و پیشرفت ۱۰٪: شخصی که نسبت به موضوع مشخصی، وسواس زیاد یا علاقه غیر عادی دارد.

منظور و معنی یک آدم معمولی ۹۰٪: مطابق با استاندارد یا نوع رایج؛ عادی

ناامید نباش، هر کسی مهارت های متفاوتی دارد.

۳۸- مردم به انتخاب های کارآفرینی شما خرده می گیرند به امید این که دوباره برگردانندتان به جمع خودشان و احساس بهتری نسبت به خودشان پیدا کنند.

۳۹- مردم به خاطر شجاعت تان آزارتان نمی دهند، خودشان را به خاطر بزدلی سرزنش می کنند. از شما ناراحت نیستند، از خودشان شاکی هستند. روز اول نادیده تان می گیرند (مخالفانتان)، بعد به شما می خندند، بعد با شما مبارزه می کنند و در نهایت شمائیید که برنده می شوید.

۴۰- بحث و مصاحبه خیلی خوب است، چون با این کار چیزی یاد می گیرید.

۴۱- پیشرفت با از هم گسیختن و تغییر دادن بدست می آید.

۴۲- پیشرفت فقط از طریق تغییر بدست می آید.

۴۳- اگر به رویا، دیدگان یا برنامه تان اعتقاد دارید، نگذارید نیشخندها و انگشت هائی که نشان تان می دهند، بترسانندتان.

۴۴- وقتی زنی جوان و سیاه پوست از می سی سی پی که در فقر کامل بزرگ شده بود می خواست گوینده خبر شود به او خندیدند، او اولین و جوان ترین گوینده زن سیاهپوست اخبار شبکه دبلیو.ال.ایسی. نشویل شد. وقتی می خواست چای فیل دوناهاو، سلطان گفتگوهای تلویزیونی را بگیرد، باز به او خندیدند. وقتی اواسط دهه ۹۰ می خواست برنامه خبری اش را به یک برنامه مثبت گرا، با اندوه و الهام بخشی تبدیل کند بیشتر به او خندیدند.

ولی حالا دیگر دلیلی برای خندیدن به ثروتمندترین آفریقائی – آمریکایی تاریخ و طبق برخی آمارها، پرنفوذترین زن تاریخ وجود ندارد، زنی به نام آپراونیفری.

موفقیت در DNA تو نیست.

۴۵- دوستان و خانواده به شما خندیده اند؟ خودتان را یک دوست خوب فرض کنید، نگاهی بیاندازید به مارتین لوترکینگ – استیو جابز – محمد علی کلی و.. این ها کسانی بوده اند که بقیه مسخره شان کرده اند.

۴۶- وقتش است خنده بقیه را با آغوش باز بپذیرید. اگر هیچ کس مخسر تان نمی کند و نمی خندد، پس شما هم هنوز ایده انقلابی و تغییردهنده ای ندارید، یا می ترسید با دنیا مطرح اش کنید. خب، ما قرار است همه چیز را تغییر دهیم. گاندی گفته: این شما هستید که آخر کار می خندید! موفقیت را با اصطلاحات خودتان تعریف کنید.

۴۷- خود را از ایده های موفقیت دیگران نسبت به خود خلاص کنید و به ایده های خود فکر کنید.

۴۸- واقعاً تعریف موفقیت چیست؟ تعریف تو از موفقیت چیست؟ هدف واقعی ات، علاقه اصلیم، ارزش های کلیدی تان و جهت زندگی که دوست دارید است.

تا حالا معنی موفقیت را از نگاه خودتان نوشته اید.

۴۹- شاید والدین ما موفقیت را در مدرکی ببینند که می گیریم یا عنوان شغلی که روی کارت شغلی مان می نویسند. یا شاید رسانه ها **موفقیت** را برای ما در داشتن فلان ماشین، خانه، کفش و ساعت معنی می کنند. یا دوست و آشنا آن را از نظر جایی که به تعطیلات می روید ببینند یا برتری نسبی بچه هایتان.

۵۰- دوست و آشنا را فراموش کنید. از خودتان بپرسید. موفقیت برای من یعنی چی؟ چی من را واقعاً خوشحال می کند؟ چی باعث لذت ام می شود؟ کی بیشتر رضایت دارم؟ چگونه بفهم به موفقیت رسیده ام؟ موفقیت چه جوری است؟

۵۱- این سوال ها را از عمق وجودتان جواب دهید و آن وقت می توانید واقعاً حقیقت یا همان بیداری نسبت به انگیزه، علاقه و اهداف واقعی تان را کشف کنید.

وقت تان محدود است، پس با تقلید از سبک زندگی آدمی دیگر، هدرش ندهید.

۵۲- اسیر عقاید متعصبانه، یعنی زندگی بر اساس طرز فکر شخصی دیگر نشوید. نگذارید صدای نظرات مردم، مزاحم صدای درونی، قلب و درکتان شود. چون آنها از قبل با خودشان به این جمع بندی رسیده اند که شما واقعاً می خواهید چه کسی شوید. شما می خواهید چه کسی شوید؟

۵۳- احساساتتان را کنترل کنید. کنترل احساسات یعنی آن نظرات مهم نیستند. کنترل احساسات، فوی باعث از بین رفتن اضطراب، نگرانی و ترس می شود.

۵۴- احساسات را کنترل کنید، نگذارید آدم هایی که در زندگی تان مهم نیستند، مهم شوند.

قدرت تان را پیدا کنید.

۵۵- همه ما شکست می خوریم. این که چقدر سریع بتوانیم از جا بلند شویم، موضوعی ست که باعث تفاوت ما می شود.

۵۶- اگر در مورد شکست حساس هستید، باید تلاش کنید تا دوره نقاهت را کم کنید تا بتوانید بیشتر بایستید و سریع تر از جای خود بلند شوید.

۵۷- جایگاه نهایی انسان بر اساس جایی نیست که در لحظات آسایش و راحتی در آن قرار دارد؛ بلکه جایی است که در لحظات سخت در آن ایستاده است. وقتی با این سختی ها روبرو می و شویم و شکست می خوریم، می توانیم خودمان را از مردان و زنان دیگری جدا کنیم که موقع شکست از جا بر نمی خیزند و به درجه پائینی نزول می کنند. در عوض به آنهایی پیوندیم که با وجود ترس، درد و مشکلات در عرض چند ثانیه از زمین بلند می شوند و در نهایت به پیروزی می رسند.

به نقل از گفته های استیو جابز در کتاب دیوانگان ثروت ساز

۵۸- بدانید که روزهای تیره و تاریک وجود دارند. این روزهای سیاه از روزهای خوبتان بیشتر خواهند بود؛ ولی آن روزهای خوب، واقعاً معرکه هستند.

۵۹- بزرگترین افتخار ما هرگز شکست نخوردن نیست؛ این است که با هر بار شکست از جابز می‌خیزیم. نگران شکست نباشید؛ فقط سعی کنید مدت زمان بلندشدن را کم کنید.

۶۰- اگر می‌خواهید بهتر شوید، باید خودتان را هل دهید. اگر خودتان را هل دهید، زمین می‌خورید. اگر زمین نخورید، خودتان را هل نداده‌اید زمین خوردن بخشی از بهترشدن است. زمین خوردن باعث می‌شود قوی‌تر و بهتر شوید. شکست برایتان خوب است.

۶۱- یادگرفتن این که ردشدن را بپذیرید و با شکست روبرو شوید فقط برای پوست کلفت شدن نیست.

شکست تاییدی ست بر پیشرفت شما

۶۲- وقت گذاشتن روی موضوع‌های بی‌اهمیت و بی‌توجهی به امور مهم باعث می‌شود از مسیر خارج شوید و بخورید زمین. یک سواری کوتاه داشته باشید در مسیری کوتاه‌تر.

۶۳- شرکت‌هایی که بیشترین رشد را دارند آنهایی هستند که به بهترین شکل خودشان را بازاریابی می‌کنند و از همه بیشتر می‌فروشند.

۶۴- آن کسی که می‌داند چگونه یک مشتری را به چنگ آورد، نگه دارد و بیشترش کند، کسی ست که از همه بیشتر پول در می‌آورد.

۶۵- باید ایده‌هایتان را بفروشید تا آدم‌های جدیدی پیدا کنید که به شما ملحق شوند.

۶۶- همه چیز با فروش شروع می‌شود. تا وقتی چیزی نفروخته‌اید، هیچ چیز مهم نیست. هیچ چیز. فروش به شما می‌گوید اصلاً کسب و کار دارید یا خیر. فروش باعث آغازشدن کل فرآیند می‌شود و تنها چیزی ست که هر کسب و کار جدیدی محتاجش است.

۶۷- همه چیز با فروش حفظ می‌شود. این مایه حیات کسب و کار است. اگر به اندازه کافی نفروشید، از آن تجارت فوری می‌روید بیرون. تنها قانون بیمه شما این است که چیزی بفروشید.

۶۸- کسب و کارتان تا وقتی فروشی نداشته باشید هیچ است. تا وقتی چیزی نفروخته‌اید، کسب و کاری ندارید. فروش یکی از اولین مهارت‌هایی است که در مقام انسان یاد می‌گیریم.

۶۹- بچه ها در فروش استادند. می دانند که چطور بر مخالفت ها غلبه کنند، از تاکتیک های فریبنده استفاده کنند، با رد شدن دسته و پنجه نرم کنند، جواب منفی را قبول نمی کنند و چیزی را که بخواهند بارها می گویند، تا وقتی به مرادشان برسند.

۷۰- هربند و قمقمه آب تان را بردارید قرار است روی عضله فروش تان کار کنید.

۱۰٪ موفقیت نهایی یک محصول یا خدمات به کیفیت اش و ۹۰٪ به فروش بستگی دارد.

۷۱- در دنیای امروز، شما فقط با رقبا رابت نمی کنید. با مشتریان بالقوه، دوستان و تصاویر دوست داشتنی شان رقابت می کنید.

۷۲- اینکه همه مشغول فروش هستند دلیل نمی شود که نخواهید در این کار بهتر شوید؛ در دنیایی که لبریز است از تقاضاهای فروش، مشتریان بالقوه تان درک بیشتری نسبت به قبل دارند.

۷۳- سرنوشت کسب و کار، رویاها و آینده تان بیشتر از هر وقت دیگری بستگی دارد به توانایی تان در فروش بهتر نسبت به رقبای تان.

۷۴- اگر کسی هستید که همیشه به فروش به عنوان یک کلمه ۴ حرفی فکر کرده اید، این خبر خوبی برای شماست؛ حالا می توانید با یک ۴ حرف دیگر عوضش کنید: یاری؛ چگونه می توانید به بقیه یاری برسانید؟ محصول یا خدمات تان چه جوری می توانند به عمیق ترین نیاز یا ترس دیگران جواب دهند؟ چه مشکلی را حل می کنند؟ چگونه می توانند تغییر مثبتی به وجود می آورند؟

۷۵- نفروشد، یاری برسانید. اگر محصولی که دارید به کسی یاری نرساند چطور؟ در آن صورت یا شما مشتریان درستی انتخاب نکرده اید، یا محصولتان مناسب نیست.

۷۶- بنظرتان کیفیت شماره یک تاثیرگذارترین پیام های فروش و بازاریابی چیست؟ علاقه؟ احساس شدید؟ اعتقاد؟ ضرورت؟ آرزو؟ نه همدلی است.

۷۷- فروش، برطرف کردن نیاز پیشفرض یک مشتری نیست، نه برطرف کننده نیاز خودتان نه فروختن چیزی.

۷۸- تمرکز روی آنچه خودشان نسبت به آن اشتیاق دارند و نیازی که خودشان می بینند یک اشتباه است. چه در مسائل کاری و فروش و زندگی روابط دوستانه.

مصرف کنندگان در دوری از بازاریاب ها و تبلیغات، خیلی خوب عمل می کنند.

۷۹- فروش کارآمد یعنی پیدا کردن یک نیاز غنی و کمک به شخص برای رفع آن اگر مشتری آن نیاز را نبیند، نیازی وجود ندارد.

- بکشید - هل ندهید.
- جستجو کنید - عرضه نکنید.
- تحقیق کنید - سخنرانی نکنید.
- بپرسید - فرض نکنید.
- اما این ها چگونه می شود؟
- کمتر صحبت کنید - بیشتر گوش کنید.
- جملات کمتری بسازید - سوالات بیشتری بپرسید.

۸۰- می خواهید در یک موضوع ماهر شوید تا موفقیت فروش تان سر به فلک بزند؟ پس یاد بگیرید چطور سوال های بهتری بپرسید نه اینکه چطور چیزی ارائه دهید. سوال بپرسید، جواب هایی را پیدا کنید که به عنوان راه حل به دردتان بخورند و بعد، نحوه ارائه محصول و پیام فروش را حول جواب هایی که گرفته اید، در ذهن پخته کنید.

۸۱- برای برتری در فروش باید در برقراری تماس های از قبل هماهنگ نشده ماهر شوید.

می خواهید بیشتر بفروشید؟ از فروش دست بکشید. عوض آن به بقیه یاری برسانید.

۸۲- برای برتری در فروش باید در برقراری تماس های از قبل هماهنگ نشده ماهر شوید.

تماس های از قبل هماهنگ نشده برای آدم های تازه کار و غیرعادیست. تازه کار و غیرعادی نباشید. یک پل ارتباطی پیدا کنید.

۸۳- به بهترین ها بفروشید و بقیه را فراموش کنید. بهترین خریداران تقریباً ۱۰٪ از مشتریانانتان هستند. اما نکته جادویی در مورد بهترین خریداران تان این است که هر چند آنها فقط ۱۰٪ از مشتریان تان هستند، ولی ۹۰٪ سودتان از آنهاست. ۹۰٪ اوقات را روی آن ۱۰٪ مشتری صرف کنید.

اما روشی برای تشخیص اینکه آن ۱۰٪ کدامشان هستند و چه معیاری دارند:

۱. آسان: قابل دسترسی هستند و گیرآوردن شان راحت است، تبلیغات، بازاریابی و تلاش کمی در فروش از طرف شما می طلبد.
۲. سریع: عالی ترین و مشخص ترین نیازهای عینی را دارند، بنابراین وقتی راه حل تان ارائه شود، ارزشش را فوری می فهمند و در تصمیم گیری و خرید سریع هستند.
۳. سودبخش: از آن آدم هایی هستند که بعد از یکبار خرید، ارزش مادام العمر بالائی دارند و این موضوع بخاطر اندازه تعاملات است و خریدهای اضافی و بیتتر، تناوب و تکرار خرید و مراجعه کردن ها.

۸۴- کلید رسیدن به سود بیشتر به ندرت با بدست آوردن مشتری های بیشتر کسب می شود.

۸۵- کلید رسیدن به سود بیشتر با بدست آوردن مشتری های با ارزش بدست می آورد.

۸۶- لیستی از افرادی تهیه کنید که آرزوی داشتن ارتباط کاری با آن ها دارید. اینها مشتری هایی هستند که اگر یک یا دو نفرشان به مشتری تان تبدیل شوند می توانند روزگار و آینده خانواده تان را عوض کنند.

۸۷- اگر هر کدام از ما آدم هایی را استخدام کنیم که کوچکتر از ما باشند، به شرکتی پر از کوتوله ها تبدیل می شویم. ولی اگر هر کدام از ما آدم هایی بزرگتر از خودمان را به کار گیریم، تبدیل می شویم به شرکت غول ها.

۸۸- تنها راه تسلط بر صنعت، کامل کردن ماموریت بزرگ و اثرگذاری روی دنیا این است که یاد بگیرید چگونه استخدام کنید، آدم را نگه دارید و بهترین ها را از با استعدادترین ها بکشید بیرون.

۸۹- کارآفرین ها آدم هایی رمانتیک و ناامید هستند که باعث می شوند به طرز وحشتناکی مدیر استخدام کنند؛ کمک بگیرید.

۹۰- تنها اصلی که در این روزگار تغییر نکرده، تیمی ست که بهترین بازیکن ها را دارد.

۹۱- اگر کسب و کارتان چیز باارزشی برای عرضه دارد، همیشه می توانید یک کارمند درجه یک استخدام کنید، آنها مجانی هستند؛ بلکه مجانی، چون درجه یک ها خودشان به خودشان پول می دهند حاضر هستید به یکی سالانه ۲۵۰ هزار دلار حقوق و مزایا بدهید؟ اگر ۵ میلیون دلار به کسب و کارتان اضافه کند، این کار را می کنید بلکه - درجه یک های مناسب برایتان می آورند، اما درجه دو یا سه چگونه؟ از هر جهت واقعاً پرهزینه هستند.

۹۲- کسب و کار چیزی نیست جز گروهی از آدم ها که بخاطر ماموریتی دور هم جمع شده اند. هر چقدر آنها بهتر باشند، شانس بهتری برای انجام آن ماموریت دارید.

با تسلط یاد بگیرید و با دقت عمل کنید.

۹۳- برای داشتن فرهنگی با کارائی بالا باید آدم هایی را استخدام و حفظ کنید که کارائی بالایی دارند.

۹۴- تنها کار مهمی که باید بکنید انتخاب آدم های درست و حفظشان است. چیزی مهم تر از این وجود ندارد.

۹۵- انتخاب هم تیمیها ۹۵٪ از مسیر موفقیت است.

۹۶- معیارهای یک آدم درجه ۱:

- از شما بهتر هستند.
- شخیت دارند.
- عاشق هستند.

۹۷- همیشه بهترین ها را برای پست های خالی کسب و کارتان استخدام کنید و بعد، آنها بهترین عملکردشان را ارائه می دهند.

۹۸- شما به افرادتان یاد نمی دهید که موفق شوند؛ شما آدم های موفق را استخدام می کنید به افرادتان نباید یاد دهید صمیمی برخورد کنند، آدم هایی را که این جوری برخورد می کنند را استخدام کنید. شما نمی توانید یاد مردم دهید که منظم یا سختکوش یا مداوم در کار یا وفادار یا مثبت دوستانه یا هر ویژگی دیگری که برایتان مهم است.

و بدانید که سرنوشت را نمی شود آموزش داد؛ فقط می توانید تعهد به استخدام آدم هایی داشته باشید که از قبل این ویژگی ها را داشته باشند. اگر آدم باهوش و باانرژی استخدام کنید که با بقیه یکرنگ نیست، باعث نابودی خودتان و کس و کارتان می شوید.

۹۹- برای ارزیابی آدم ها از معیاری فراتر از رزومه شان استفاده کنید و به روحیات، شخصیت و هویت شان نگاه بیندازید. باید شخصی باشند که عاشق فرهنگ، آدم ها، محصولات و ماموریتشان شوند.

عالی های خواهند عالی رها کنند. این چیز است که مردم دنبالش هستند.

۱۰۰- عالی ها می خواهند هر شب احساس خستگی توأم با رضایت از روز کاری خوبی که گذرانده اند، بخواهند. عالی ها موقعیتی برای پیشرفت می خواهند. محتاج روزی صعودی و هدفی خاص هستند و در ضمن نمی خواهند تماشاگر باشند. دوست دارند در پیشرفت شرکت نقش داشته باشند و به اتفاق افتادنش کمک کنند.

۱۰۱- مردم جذب قوه باصره می شوند. اثرگذاری در دنیا آنهایی را جذب می کند که ذهنیت ها و نگرش هایی مثل هم دارند؛ و این به نفع ما خواهد بود.

یاد بگیر مردم را بیش از شغل شان کمک کنید و به زندگی شان خدمت برسانی.

۱۰۲- اگر به شرکتی معروف می شوید که به زندگی کارکنانش اهمیت می دهد، مردم چنان می ریزند روی سرتان و زنگ بارانتان می کنند که حتی نمی دانید با آن ها چه کنید. و البته عالی ها می خواهند در ازای کاری که ارائه می دهند، پول خوبی بگیرند.

۱۰۳- پول، اولین عامل انگیزه بخش درجه یک ها نیست. فقط بر اساس حقوق پرداختی استخدام نکنید. اولویت ها این است که می خواهند با عالی ها کار کنند، کاری چالش برانگیز و معناداری انجام دهند که به رشد همه جانبه شان کمک کند. ترجیح می دهند شغلی را انتخاب کنند که به آن ها شانس انجام کاری بزرگ با آدم های بزرگ بدهد تا کاری بی کیفیت ولی با حقوق عالی.

۱۰۴- همیشه بیشتر از استاندارد بازار به عالی ها بدهید، چون عالی ها مجانی هستند (بیشتر از حقوقشان نصیبیان می کنند)

۱۰۵- اگر شرکتی درجه یک می خواهید، نمی توانید هزینه استخدام درجه دوها را بدهید. همیشه به پرداخت حقوق به بهترین ها تمایل داشته باشید.

چیزی که باعث جذابیت می شود، انجام دادن یک کار معنادار است.

۱۰۶- هیچ وقت فقط بخاطر پول وارد هیچ کسب و کاری نشوید. اگر پول تنها محرک باشد، بهتر است این کار را نکنید، کسب و کار باید درگیر کند و جالب باشد.

۱۰۷- همیشه در همه چیز درجه یک را برگزینید، اگر در کسب و کار خود بجای استخدام درجه یک، درجه دو و سه ها را می پذیرید، درست مثل شما دخترتان هم در فکر ازدواج با یک پسر درجه سه خواهد بود. پس وقتی می گویم انتظار کشیدن برای یک آدم مناسب ارزشش را دارد، بمن اعتماد کنید.

۱۰۸- کسب و کارتان به اندازه آدم هایی خوب خواهد شد که استخدام می کنند تا به شما ملحق شوند. آینده خودتان و کسب و کارتان ربط دارد به توانایی استخدام بی خطرستان.

۱۰۹- این را یادتان باشد:

هرچه آرزوهایتان بزرگتر باشد، تیم تان مهمتر خواهد بود.

اگر رویاهای کوچک و غیرجاه طلبانه داشته باشید، سپس تیمی کوچ و غیرجاه طلب می خواهید.

۱۱۰- یکی از بزرگترین اشتباه ها این است که یکسری استخدام می کنند تا آتش را خاموش کنند و آن را به عنوان راه حل در نظر می گیرند. این کار را نکنید. استخدام کنید تا رشد کنید، استخدام کنید تا مرزهای جدیدی را درنورددید. استخدام کنید تا کارهای ابتکاری جدیدی راه اندازی کنید.

۱۱۱- درجه یک ها مجانی هستند، خرج خودشان را در می آورند، فقط بهترین ها را استخدام کنید.

۱۱۲- رهبری کسب و کار یعنی توان بیرون کشیدن موفقیت های خارق العاده از آدم های معمولی.

پیشرفت بدون پسرفت

۱۱۳- تنها یک عامل می تواند رشد شرکتتان کسب و کارتان را محدود کند: خودتان

۱۱۴- بعنوان یک مدیر عامل، مهمترین عاملی که باید مدیریت کنید، خودتان هستید. اگر این کار را درست انجام دهید همه چیز سرجایش قرار می گیرد.

۱۱۵- تنگنا یا محدودیت رشد هر سازمانی رهبر آن است.

۱۱۶- وقتی یک محول به دلیل قطه شکسته ای از دور خارج می شود، تقصیر آن کسی است که بجای کنترل کیفیت، داشته SMS می داده، تقصیر شماست. وقتی در آن طرف مملکت با یکی از مشتری ها در مغازه بدرفتاری می شود، نباید مأمور خدمات مشتری را بخاطر رفتار بد سرزنش کنید. باید خودتان را سرزنش کنید. کاملاً خودتان را سرزنش کنید، همه چیز تقصیر شماست.

۱۱۷- چیزی را که خودتان ارزش می دانید قبول داشته باشید، نه چیزی را که بقیه می گویند. برایتان استقلال مهم باشد، نه کارهای روزمره.

۱۱۸- مردم با نهایت سرعتی که می توانند جلو نمی روند؛ بلکه با سرعت رهبرشان حرکت می کنند. شما سرعت را تعیین می کنید.

۱۱۹- برای رهبری کسب و کار فقط باید بگوئید: مرا دنبال کنید. حرکت خود را به آموزش تبدیل کنید.

۱۲۰- از بقیه بخواهید کاری را انجام دهید که خودتان قبلاً به آن عمل کرده اید. اگر واقعاً می خواهید رهبری موثری در کسب و کار داشته باشید، راه دیگری ندارید جز آنکه همان تغییری باشید که می خواهید در بقیه ببینید.

۱۲۱- افراد تیم به شما گوش نمی دهند، بلکه مشاهده تان می کنند. آنها همیشه در حال مشاهده هستند. الگو باشید، شما همیشه روی صحنه هستید، وقتی مردم شما را به چالش بکشند یا با القاب بدی خطاب کنند، در واقع دارند شما را رهبر شغلی خود صدا می زنند.

رهبران باعث رشد بقیه هستند.

۱۲۲- مردم و عقایدشان در طول فرآیند همکاری و خلاقیت گروهی موفق می شوند.

۱۲۳- همه افراد با بخشی از توانائی هایشان کار می کنند.

۱۲۴- شما به عنوان رهبر باید بذر منحصر بفرد (برتری) را در هر کدام از اعضای تیم پیدا کنید. در ضمن باید علف های هرز (ترس ها، بازداري، بی اطمینانی) را بکنید، به بذرها آب و کود (سرمایه گذاری شخصی روی افراد) بدهید و نور آفتاب (رویکرد مثبت، اعتقاد به آنها و الگودادن) را برایشان مهیا کنید تا آن بذرها جادوئی را برسانید به برداشت محصول و بهره وری فراوان.

۱۲۵- مسئولیت رهبر کسب و کار، بیرون کشیدن استعداد، انگیزه و توانائی افراد تیم است.

۱۲۶- اگر وقت تان را به انجام کارهایی بگذرانید که در واقع کار مدیریتی نیستند، نمی توانید رهبر بزرگی در کسب و کار شوید.

۱۲۷- دلیل اینکه مردم به جایگاه میلیاردری نمی رسند این است که برعکس عمل می کنند، بجای واگذاری کارها به افراد دیگر و اینکه خودشان تنها باید رهبری کنند، کارهای بیشتر و بیشتری به عهده می گیرید که در آنها مهارت کافی ندارند یا مناسب انجامش نیستند. وقتی شما در کاری متخصص نباشید، نتایج افت می کنند.

وقتی کارهای خیلی زیادی انجام می دهید همزمان توانایی اصلی تان، یعنی رهبری کسب و کار را افت می دهید. از این مسیر بیائید بیرون، بگذارید بقیه نقش هایشان را ایفا کنند. شما سرمربی هستید نه بازیکن.

۱۲۸- ما یک تیم هستیم نه یک خانواده، این وظیفه مربی در هر سطحی است که افراد را استخدام کند، ارتقاء دهد یا با هوشمندی قطع ارتباط کند تا بتوانیم در هر سمتی افراد برتر داشته باشیم.

هر کسی در سازمان شما در حال یادگیری شیوه تفکر، عمل و واکنش شماست. الگو باشید.

۱۲۹- کارآیی هیچ وقت اتفاقی نیست. بلکه همیشه نتیجه تعهد به برتری، برنامه ریزی هوشمندانه و تلاش متمرکز است.

۱۳۰- بدون از دست دادن عقل تان به شکل دیوانه واری پربار باشید.

۱۳۱- برخی افراد مطمئن نیستند باید روی چی تمرکز کنند، بنابراین سعی می کنند همیشه روی همه چیز تمرکز کنند. بهمین خاطر، در نهایت بیش از حد کار می کنند و برنامه شلوغی دارند، خسته می شوند و با این حال هنوز عملکردشان پایین است و شاید حتی شکست بخورند.

۱۳۲- راز بزرگ انجام همه کارها چیست؟ همه کارها را خودتان نکنید. فقط کارهای حیاتی را به عهده بگیرید و به شکل عالی انجامش دهید. و تیمی عالی از بازیکنان توانا بسازید که در بقیه مسائل، فوق العاده عمل می کنند.

۱۳۳- موفقیت به کاری که باید بکنیم ارتباط کمتری دارد تا کارهایی که نباید فکر بکنیم. چیزهایی که باید خودمان را از انجام دادنش دور نگه داریم، به موفقیت ارتباط بیشتری دارند.

۱۳۴- باید هر چیز دیگری را به شخص دیگری با نرخ ساعتی کمتر واگذار کنید تا دقایق بیشتری را برای انجام کارهای حیاتی آزاد کنید. باید مدام از خودتان بپرسید آیا می توانم به شخصی پول بدهم تا کاری را که الان دارم انجام می دهم، انجام دهد؟ اگر جوابتان منفی بود، پس از کاری که می کنید دست بکشید. این کار روی دستتان هزینه می گذارد، شما نمی توانید هزینه انجام دادنش را بدهید؛ باید واگذارش کنید به شخص دیگری.

۱۳۵- مشغولیت های کاری، ساعت کار زیاد و کار سخت لزوماً به معنی موفقیت نیستند.

۱۳۶- واگذاری کارها به بقیه فروتنی می خواهد. با این مسئله را باور داشته باشی که تنها کسی نیستی که می تونی کاری را خوب فوی و درست انجام دهی. خودشیفته نباش و به کارها ادامه بده.

۱۳۷- هر وقت احساس فشار کردید، به احتمال زیاد بخاطر نداشتن اولویت های مشخص است.

۱۳۸- بین کارهای حیاتی و اولویت های حیاتی فرق بگذارید: کارهای حیاتی، کارهایی هستند که برای موفقیت سازمان یا رسیدن به اهداف باید برایشان وقت بگذارید! اولویت های حیاتی حیطه های تمرکز و کارهای روزانه یا فصلی هستند که برای رسیدن به اهداف باید انجام شوند.

راز آدم های موفق در این است که همه کارها را انجام نمی دهند، آنها تنها اولویت ها را انجام می دهند.

۱۳۹- سه مرحله وارن بافت برای اولویت بندی:

۱- تمام اولویت هایتان را بنویسید.

۲- آنقدر محدودشان کنید تا به ۳ اولویت برتر برسید.

۳- مرحله بعدی اغلب مردم جرأت انجامش و بدست آوردن تمرکز را ندارند و همین یک مرحله فرق بین آدم های موفق معمولی با آدم های فوق موفق را معلوم می کند.

بقیه کارهای موجود در لیست را بگذارید کنار. هیچ لیست فرعی کوچکتری غیر این ۳ اولویت وجود ندارد. همه چیز را بگذارید کنار – باید کل منابع ذهنی، مالی و روحی کامل روی آن ۳ اولویت باشد و سرمایه گذاری کنید.

اگر بیش از ۳ اولویت داشته باشید، هیچ چیز ندارید.

۱۴۰- مهارت اصلی آدم های فوق موفق و کارآفرین، قدرت گفتن نه است. نه گفتن سخت است و این مهارت اصلی موفقیت است.

۱۴۱- مردم فکر می کنند تمرکز یعنی بله گفتن به چیزهایی که باید رویشان متمرکز شوید، ولی اصلاً اینجور نیست. تمرکز یعنی نه گفتن به صدها ایده خوب دیگری که وجود دارند.

۱۴۲- مهارت اصلی مفید بودن چیست؟ یادگیری نه گفتن.

۱۴۳- چه باور کنید و چه نکنید فقط ۳ مرحله با تغییری بزرگ فاصله دارید. به کاری که بقیه آدم های فوق موفق می کنند عمل کنید و لیست تان را به ۳ هدف بزرگی محدود کنید که اگر به آنها برسید باعث می شوند امسال، بهترین سال زندگی تان شود. بعد آن رفتارهای کلیدی را شناسائی کنید که هر روز باید برای پشتیبانی از آن اهداف انجامشان دهید و برای جلوگیری از انحراف، هر روز مقدار پیشرفت تان را پیگیری کنید.

۱۴۴- برای پیشرفت و ارتقای واقعی باید زمان، مقاومت و تمرین خودخواسته ای را بگذارید روی تعداد کمی فعالیت.

۱۴۵-مسأله چیزهایی نیست که یاد می گیرید یا می دانید؛ این است که با چیزهایی که یاد گرفته اید و می دانید چه می کنید؟

۱۴۶-بین یادگیری و پیشرفت فرق قابل توجهی هست و این فرق، همان دست بکارشدن و بوجود آوردن نتایج قابل اندازه گیری است.

۳ هدف بزرگ خود را در طول سال ها تغییر دهید.

۱۴۷-هر یک دلاری که برای پیشرفت شخصی تان سرمایه گذاری می کنید، به سی دلار تبدیل خواهد شد؛ و برای باقی ماندن در اوج باید این روند را ادامه داد.

۱۴۸-اگر هم می خواهی بیشتر داشته باشی، باید بیشتر شوی، باید برای رسیدن به اهدافت پیشرفت کنی.

۱۴۹-اصول اولیه موفقیت، ساده و راحت هستند؛ وادار کردن خود به انجامشان بخش دشوار قضیه است. با گنج کردن خودتان با نظرات دل بخواه و ایده های متناقض دشوارتر نکنید.

۱۵۰-عوامل حیاتی موفقیت به یک اصل ساده خلاصه می شوند: برای چند امر حیاتی تصمیم بگیرید، اغلب انجامش دهید و در آن ها برتری پیدا کنید. این است راز اساسی موفقیت خارق العاده و برتر – ولی همیشه آسان نیست.

۱۵۱-کلید پیروزی این است که اصول اولیه را به شکل عالی یاد بگیرید.

۱۵۲-خطرات زندگی نامحدود هستند و مابین آنها امنیت وجود دارد.

۱۵۳-اغلب مردم از توانایی که به آنها اعطا شده است در زندگی شان استفاده نمی کنند. نتایجی که بدست می آورند و نوعی از زندگی که تجربه می کنند فقط بخش کوچکی از آن چیز است که از دستشان برمی آید، اما چرا؟ چی مانع مان می شود؟ جواب فقط یک چیز است: ترس.

ترس بخشی از هیجان است؛ جدی نگیرید.

۱۵۴-شجاعت به معنی نبود ترس نیست، بلکه غلبه بر آن است. شجاع کسی نیست که احساس ترس نکند، شخصیت که بر آن غلبه می کند.

۱۵۵-کارآفرینانی که موفق می شوند، آدم های شجاعی هستند؛ نه بخاطر اینکه ترس نداشته اند، به این دلیل که پاچفت آماده اند با ترس روبرو شوند.

۱۵۶-ترس واقعی نیست، یک توهم است. پدیده ایست که کاملاً در ذهن تان اتفاق می افتد.

ترس از ترس است که می ترساندتان

۱۵۷- یادتان باشد خود ترس بیشتر از چیزهایی که از آن می ترسید آزارتان می دهد.

۱۵۸- فعالیت هایی که بیشتر از همه از آنها می ترسید، فعالیت هایی هستند که می توانند تغییر بزرگی در موفقیت تان بوجود آورند؛ انجامشان دهید.

روی کارها تمرکز کنید، نه نتایج

۱۵۹- وقتی ذهن دچار افکار منفی می شود راه حل این نیست که همه چیز را نادیده بگیریم، بلکه این است که روی موضوع تمرکز کنیم و بزرگنمایی نکنیم، این جوری نه تنها زندگی خوبی را تجربه می کنیم، راز بهترین بازیکنان تحت فشار را هم می فهمید.

۱۶۰- کاری را که از آن می ترسید بارها و بارها انجام دهید تا وقتی به مغزتان یاد دهید که دیگر از آن موضوع نمی ترسید، نه تنها ترس، قدرتش را جلوتان از دست می دهد که به چیزی تبدیل می شود که بین موفقیت شما و میانه حال بودن بقیه فرق بوجود می آورد.

ترس و شکست را تبدیل کنید به یک موضوع تفریحی

۱۶۱- کلید موفقیت، شکستی عظیم است. هدف شما این است که بیشتر از رقابتان شکست بخورید.

۱۶۲- این اشتباهی که اغلب آدم ها می کنند: فکر می کنند می توانند بدون شکست خوردن به موفقیت برسند، بدون دلشکستگی عشق بورزند و بدون احساس ناراحتی، شادی کنند.

۱۶۳- مرحله اول رشد این است که بدانید رد شدن و شکست مسائل بدی نیستند، با این طرز فکر از زیر سایه ترس خارج شوید. مرحله دو این است که بپذیرید شکست بخشی از سفرتان محسوب می شود. چیزیه که خیلی از فروشندگان ها و کارآفرین های خوب با آن مواجه شده اند. آنها شکست را دوست ندارند، ولی قبول کرده اند که شکست بخشی از فرآیند محسوب می شود.

۱۶۴- ریسک یعنی عمل بدون اطمینان، ترسناک است. ولی همین است که قطار وحشت کارآفرینی را اینقدر هیجان انگیز کرده.

۱۶۵- گرفتن دستها به آسمان راهیست برای تغییر ترس به چیزی مثبت تر.

۱۶۶- اگر بیشتر ریسک کنید، بیشتر بدست می آورید. با ترس هایتان روبرو شوید و در نتیجه سود می کنید.

ترس هایتان را شناسایی و با آنها روبرو شوید.

۱۶۷- هیچ وقت برای تبدیل به کسی که می توانستید باشید، دیر نیست.

۱۶۸- بایدها و نبایدهای طی کردن مسیر، چیزی را که نمی خواهید، نخواهید.

۱۶۹- باید یک آدم ماجراجو، میلیاردر، شدت خوش تیپ و با منبع عظیمی از اشتیاق باشی، جذابیت و باحالی باید از تو سرازیر شود بیرون، و این شیرین است. و دیگران شما را دوست بدارن و عاشقمان شون.

۱۷۰- درگیر رویاهای آدم دیگری نشوید، یا نتایج خوب آدم های دیگر در رسیدن به اهدافشان، وسوسه تان نکند. راه خودتان را بروید نه مسیر آشنایانتان را، به حرف قلبتان گوش دهید، نه جاه طلبی بقیه. نگذارید ترس، حسرت یا فشار اجتماعی درک تان را کِیر کند. خودتان می دانید چی دوست دارید و چی دوست ندارید. می دانید چی راضیتان می کند. از حس ششم تان استفاده کنید، خواسته های درون تان را دنبال کنید و حواس پرتی های بیرونی را ندیده بگیرید.

چیزی را که نمی خواهی نخواه - کلماتی ساده، با معنایی عمیق؛ این مسیر شماست نه بقیه

۱۷۱- کسب و کار رو مثل یک تابلوی بوکس خشن ببینید و به شرایط مالی تان بصورت تابلوی اعلام نتایج نگاه کنید.

۱۷۲- سوراخ دعا را گم نکنید. روزتان را صرف چیزهایی کنید که می خواهید در ستایشتان از همان چیزها اسم برده شود.

۱۷۳- بزرگتر فقط وقتی بهتر است که لبخند صورت تان را پهن تر و براق تر کند و مسירתان را سرشار از شادی. جوری زندگی کنید که می خواهید در آخر مسیر به یاد آورده شوید.

آخر کار ما به حسرت هایمان فکر خواهیم کرد.

۱۷۴- تنها راهی که می توانید لبخندی همیشگی داشته باشید این است که کار درست را بکنید.

۱۷۵- خیلی از کارآفرین ها شکست می خورند نه بخاطر ایده و مهارتشان یا شرایط بازار، بخاطر آنکه وقتی فقط چند قدم با قله فاصله دارند، تسلیم می شوند.

۱۷۶- هدفتان را حفظ کنید و جلو بروید، رسیدن به آخر راه اصل ماجرا نیست، نکته این است که از مسیر رسیدن لذت ببرید. مهم این است که محض لذت بردن، مسیر را شروع کنید.

توانی که از آن استفاده کمی شود، باعث درد و رنج خواهد شد.

۱۷۷- الان تصمیم بگیرید برتریتان را شروع کنید و به اندازه ای که می توانید قدرتمند، شجاع، دلیر و بی باک باشید. برتری از قبل درون شماست؛ فقط باید رهایش کنید و هر روز تجربه اش نمائید.

۱۷۸- اعطا کردن بهتر از دریافت کردن است؛ چون اعطا کردن به منزله شروع فرآیند دریافت است.

در قالب شخصی زندگی کنید که الان می توانید باشید.

۱۷۹- به عده ای دیگر کمک کنید تا اعتماد به نفس، امیدواری و رویاهای کارآفرینی شان را تقویت کنند و در نهایت شخصی که از همه قدرتمندتر خواهد شد، خودتان خواهید بود.

۱۸۰- دانستن کافی نیست، باید دانش را بکار بگیریم. اشتیاق کافی نیست، باید دست بکار شویم.

۱۸۱- دانش قدرت نیست، قدرت بالقوه است؛ مثل انرژی داخل پریز برق که تا وقتی روشن نکرده اید کاری نکرده اید، قدرت بی ارزش است.

رایحه گل همیشه در دستان کسی می ماند که آن گل را هدیه داده است.

۱۸۲- نگذارید یادگرفتن به دانش منجر شود، چون احمق خواهید شد. بگذارید آموخته هایتان به عمل برسند و در این ورت است که می توانید ثروتمند شوید.

هیچ چیز ترحم برانگیزتر از شخصی نیست که باهوش است و ورشکسته