

ذهن کارآفرین

۱۰۰ باور، ویژگی، و عادات مهم کارآفرینان نخبه

آنچه که هر کارآفرین موفق می‌داند،
اما به شما نمی‌گوید

اثر:
کوین دی. جانسون

ترجمه‌ی سید محسن علمدار

۱۳۹۴

سرشناسه: جانسون، کوین دی. Johnson, Kevin D.

عنوان و نام پدیدآور: ذهن کارآفرین: ۱۰۰ باور، ویژگی و عادات مهم کارآفرینان نخبه. آنچه که کارآفرین

موفق می‌داند اما به شما نمی‌گوید / اثر کوین دی. جانسون؛ ترجمه‌ی سید محسن علمدار.

مشخصات نشر: تهران: پورنگ، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری: ۳۵۰ ص: مصور.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۹۹۹-۰۰۰-۲

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: *The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and*

Habits of Elite Entrepreneurs, c2013

عنوان دیگر: ۱۰۰ باور، ویژگی و عادات مهم کارآفرینان نخبه آنچه که کارآفرین موفق می‌داند اما به شما نمی‌گوید.

موضوع: کارآفرینی

شناسه افزوده: علمدار، سید محسن. ۱۳۴۳ - مترجم

رده‌بندی کنگره: HB۶۱۵/ج۲۵۹ ۱۳۹۴

رده‌بندی دیویی: ۳۳۰.۴

شماره کتابشناسی ملی: ۳۹۰۴۲۰۵



نشر پورنگ

ذهن کارآفرین

۱۰۰ باور، ویژگی، و عادات مهم کارآفرینان نخبه

کوین دی. جانسون

«بیان‌گذار و مدیرعامل شرکت جانسون مدیا»

ترجمه‌ی سید محسن علمدار

صفحه‌آرایی و طراحی جلد: لئونوس شرق

چاپ متن: میری

تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۴

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۹۹۹-۰۰۰-۲

قیمت: ۲۱۵۰۰۰ ریال

نشر پورنگ، تهران، لبافی‌نژاد، نرسیده به جمالزاده، پلاک ۳۱۶، واحد اول ۶۶۹۴۹۷۹۷

آدرس ایمیل ارتباط با مترجم: sm_alamdard@hotmail.com

در ستایش ذهن کار آفرین

«اگر می‌خواهید کسب و کاری را آغاز کنید یا کسب و کار فعلی‌تان را رونق بدهید، این کتاب منبعی خارق‌العاده است. در این کتاب، کوین توانسته است چکیده‌ی بسیاری از درس‌های حیاتی را، که بسیاری از کارآفرینان به دشواری فراگرفته‌اند، گردآوری کند. این کتاب را بخوانید تا در بازی کسب و کار از همه پیشی بگیرید»

آندرو دیتز¹، بنیان‌گذار و رئیس گروه کریتیو گروث²

«کوین سناریوها و پیامدهایی را از دنیای واقعی در کنار هم می‌چیند که هر کارآفرینی باید آنها را بداند. این کتاب، مانند بعضی از کتاب‌های دیگر، خیال‌پردازانه نیست. زندگی واقعی برای بنیان واقعی کسب و کار... حتماً بخوانیدش!»

دوون ویجسینگه³، کارآفرین سریالی؛ رئیس، مخزن بینش؛ و مدیر آتلانتا تکنولوژی

1 . Andrew Dietz

2 . Creative Growth Group

3 . Devon Wijesinghe

انجمن^۱ درباره کوین می گوید: «کوین جدیدترین کتابچه‌ی خودآموز خود را، که در زمینه‌ی راه‌اندازی، ایجاد و تثبیت کسب و کار شخصی بهترین است، برایمان آماده کرده است. این کتاب چنان روشن و با بهره‌گیری از درس‌های مبتنی بر عقل سلیم نوشته شده است که حقیقتاً به هدف زده است و مفاهیم پیچیده را به کاربردهای ساده تبدیل کرده است».

کنت متلاک^۲، مدیرعامل شرکت تبلیغاتی و روابط عمومی متلاک در خصوص کوین متعقد است: «کوین، با کنار هم گذاشتن نکات کلیدی مرتبط با کارآفرینی موفق، کار فوق‌العاده‌ای کرده است. او تجارب روشنگرانه‌ی خود و کارآفرینان مطرح را به همراه جزئیات ارزشمند تجاربش به بحث گذاشته است تا به خواننده کمک کند همان بار اول موضوع را به درستی درک کنند. این کتاب یکی از منابع مهم کارآفرینان کنونی و مشتاق است».

اریک اوربای^۳، دارای درجه‌ی دکترای، استادیار کالج کسب و کار شلر^۴ و مؤسسه‌ی فناوری جورجیا^۵ می گوید: «ذهن کارآفرین، طرح کلی موفقیت را طوری ترسیم می‌کند که به سادگی قابل درک باشد. هر کسی که می‌خواهد به رویای خود تحقق ببخشد، یا قصد دارد کسب و کار خود را توسعه دهد، می‌تواند از این کتاب استفاده کند. در این کتاب، کوین اصول کلیدی پی‌ریزی مستحکم برای کسب و کار را به صورت گام به گام، از ایده تا اجرا، توضیح می‌دهد، و هر کسی که به راستی آمادگی گام نهادن در مسیر بنا گذاشتن کسب و کار خود را دارد باید این کتاب را مطالعه کند».

ساموئل تی جکسون^۶، بنیان‌گذار، رئیس، و مدیرعامل شرکت اکونومیک

1. Atlanta Technology Angels

2. Kent Matlock

3. Eric Overby

4. Scheller College of Business

5. Georgia Institute of Technology

6. Samuel T. Jackson

امپاورمنت انییتیو¹، و عضو شورای مالی ریاست جمهوری ایالات متحده درباره کتاب معتقد است:

«کوبین نقشه‌ی راهی را تدوین کرده است که هر کارآفرین باید پیش از آغاز سفر خود آن را بخواند. این کتاب رویکردی معنی‌دار برای غلبه بر موانع و بیراهه‌ها، که در کارآفرینی ناگزیرند، ارائه می‌کند».

چائو نگوین²، بنیان‌گذار و مدیرعامل کمپس اسپیشال³

«در این اثر ستودنی، کوبین حرکتی جسورانه را آغاز کرده است که از ته دل آن را دوست می‌دارم: او کارآفرینی را برای میلیون‌ها نفر از جوانان سراسر جهان به گزینه‌ای در دسترس و مناسب رشد تبدیل کرده است».

اسکات گربر⁴، بنیان‌گذار شورای کارآفرینان جوان؛ نویسنده‌ی کتاب «هیچ وقت شغل واقعی نداشته باش».

«کتابی شگفت‌انگیز که گاهی نکات دشواری را آشکار می‌کند که کارآفرینان برای موفقیت به آن نیاز دارند، ذهن کارآفرین تأیید دیگران را بر می‌انگیزد».

ویوین جیانگ⁵، گزارشگر، بیزینس اینسایدر

«ذهن کارآفرین یکی از آثار بسیار مهمی است که در حوزه‌ی کارآفرینی نوشته شده است. یکی از برداشت‌های بسیار مهمی که می‌توانیم از این کتاب داشته باشیم با روابط، روابط و روابط سر و کار دارد! اگر بخواهید کارآفرین واقعاً موفق باشید، همیشه باید در روابط مختلفی که دارید فراتر از انتظارات ظاهر شوید».

دکتر جیمز آی. هربرت⁶، استاد مدیریت و کارآفرینی، کالج کسب و کار

1. Economic Empowerment Initiative Inc.

2. Chau Nguyen

3. Campus Special

4. Scott Gerber

5. Vivian Giang

6. James I. Herbert

مایکل جی. کولز، دانشگاه آیالتی کنسا

«وای! با چند دقیقه مطالعه‌ی این کتاب باید بگویم که راهبردها و رازهای کسب و کاری که کوین در میان می‌گذارد فراتر از قیمت کتاب است. من به جد این کتاب را به همه نوپایان کارآفرین، متخصصان کهنه کار، و همه‌ی کسانی که در بین این دو حالت قرار می‌گیرند توصیه می‌کنم. بخرید، مطالعه کنید از اصول آن استفاده کنید و شاهد رشد و توسعه کسب کار خود باشید!

شاون کینگ¹، بنیانگذار هوپ موب²

«کتاب کوین حاوی نکته های مهم و قابل تأمل و تفکر است. باورها و خصوصیات را که خوانندگان در مورد کارآفرینی در ذهن دارد زیر سؤال می‌برد. این کتاب آکنده از ایده‌هایی است که نشان می‌دهد چگونه باید از مسائلی که باعث لغزش دیگران شده است اجتناب کنیم و طرز فکر کارآفرینانه را پرورش داده و کسب و کار را در مسیر درست هدایت کنیم.»

کریستوفر هنکس³، مدیر برنامه‌ی کارآفرینی، دانشگاه جورجیا

«چیزی که در این کتاب بسیار خوشایند من است گنجاندن سرگذشت کارآفرینی است که به دنبال مشاور بود، اما در نهایت مشاور دیگران شد. این کتاب اثری الهام‌بخش است و توسط کسی نوشته شده است که طبق شناخت چندساله‌ی من همیشه به دنبال یادگیری است؛ اکنون، کوین معلمی است که بینش‌هایش بر یکی از موضوعات همیشه محبوب من متمرکز است: چگونه همه فن حریف باشیم؟ به هر حال، این کتاب فقط برای کارآفرینان نوشته نشده است؛ برای متفکران، عمل‌کنندگان و برندگان نوشته شده است.»

دکتر رابرت لام⁴، دانشیار کارآفرینی، مرکز کارآفرینی و نوآوری، دانشگاه

1. Shaun King

2. HopeMob

3. Christopher Hanks

4. Robert Lahm

«کوین جانسون کتابی خارق‌العاده را نوشته است که الهام بخش خوانندگان می‌شود تا به کارآفرینان بسیار موفق تبدیل شوند. برای توضیح و تبیین فرصت، موفقیت و ارزش عظیمی که در دنبال کردن کارآفرینی نهفته است، کوین هوشمندانه تجارب خود را با تجارب بزرگان کسب و کار، که نزد همگی ماحترمند، در هم می‌آمیزد. آفرین».

اندرو یانگ¹، شهردار سابق آتلانتا، نماینده‌ی کنگره‌ی ایالات متحده، و
سفیر ایالات متحده در سازمان ملل

«این کتاب، ذهن کارآفرینان واقعی را متمرکز و حساس می‌کند! خواندن این کتاب برای کارآفرینانی که عظم جدی برای کسب موفقیت دارند، کاملاً حیاتی است».

فهرست

۵	در ستایش ذهن کارآفرین
۱۹	پیشگفتار
۲۱	مقدمه
۲۵	فصل اول : راهبرد
۲۶	۱ بزرگی فکر کنید
۳۵	۲ بازارهای جدید خلق کنید
۳۷	۳ روی کسب و کار خود کار کنید، نه در کسب و کار خود
۴۰	۴ هر ریسکی پر خطر نیست
۴۳	۵ زمان را هدر ندهید
۴۶	۶ شرکتی خلق کنید که وابسته به سیستم است، نه به کارکنان
۵۰	۷ کمک بخواهید
۵۳	۸ اول کسب و کار، بعد خانواده
۵۶	۹ ابتدا مهم‌ترین کار را انجام بدهید
۵۹	۱۰ یک وکیل خوب استخدام کنید

- ۱۱ | درباره‌ی ارزش طرح کسب و کار مبالغه می‌شود..... ۶۳
- ۱۲ | فرهنگ نقد و مخالفت را در شرکت باب کنید..... ۶۵
- ۱۳ | مشتریان خیلی بد خود را اخراج کنید..... ۶۸
- ۱۴ | بدون اینکه کاری انجام دهید پول در آورید..... ۷۲
- ۱۵ | برونسپاری عقلانی است..... ۷۵
- ۱۶ | از ایده‌ی کسب و کار بد به سرعت فاصله بگیرید..... ۷۷
- ۱۷ | اقتصاد بد فرصتی بزرگ است..... ۸۰
- ۱۸ | فناوری را فوراً به کار بگیرید..... ۸۳
- ۱۹ | چهل می‌تواند موهبتی باشد..... ۸۵
- ۲۰ | سریعاً خود را با تغییرات وفق دهید..... ۸۸
- ۲۱ | فناوری فرصت است، نه تهدید..... ۹۲
- ۲۲ | همیشه پیگیر باشید..... ۹۵
- ۲۳ | تمرکز لیزری داشته باشید..... ۹۹
- ۲۴ | غیرانتفاعی در واقع به معنای انتفاعی است..... ۱۰۳
- ۲۵ | برای الهام گرفتن ماجراجویی کنید..... ۱۰۸
- ۲۶ | شکست شما را نمی‌کشد؛ قوی‌ترتان می‌کند..... ۱۱۱
- ۲۷ | برای شراکت دلایل درست داشته باشید..... ۱۱۳
- ۲۸ | استاد بهره‌گیری از منابع باش..... ۱۱۶
- ۲۹ | اجرای ایده، و نه خاص بودن ایده، موفقیت را به دنبال دارد..... ۱۲۰
- ۳۰ | برای خود دشمنی بیابید..... ۱۲۴
- ۳۱ | رقیبتان را دست کم نگیرید..... ۱۲۷
- ۳۲ | برای آنچه که می‌خواهید خواهش کنید..... ۱۳۰
- ۳۳ | عدم رقابت به معنای آن است که ایده‌ی شما احتمالاً ارزش چندانی ندارد..... ۱۳۲
- ۳۴ | آتش را به سرعت خاموش کنید..... ۱۳۶

۳۵	راهبرد خروج داشته باشید.....	۱۳۸
فصل دوم : آموزش		
۳۶	مدرسه ضرورتاً به معنای آموزش نیست.....	۱۴۴
۳۷	برای گرفتن MBA هیچ عجله‌ای وجود ندارد.....	۱۴۷
فصل سوم : مردم		
۳۸	بیشتر وقت خود را با کسانی بگذرانید که از شما باهوش‌ترند.....	۱۵۴
۳۹	اولویت با فضای اداری نیست، بلکه با گروه خوب است.....	۱۵۶
۴۰	آنچه که می‌پوشید به شما ارزش نمی‌دهد.....	۱۵۹
۴۱	لازم نیست همیشه باهوش‌ترین فرد حاضر در اتاق باشید.....	۱۶۲
۴۲	استعداد بر ارشدیت غالب است.....	۱۶۵
۴۳	آدم عجیبی هستید، و این عادی است.....	۱۶۷
۴۴	مردم فقط برای پول کار نمی‌کنند.....	۱۷۰
۴۵	شریک داشته باشید.....	۱۷۲
۴۶	به هیچ‌وجه اجازه ندهید مردم از انعطاف‌پذیری شما سوءاستفاده کنند.....	۱۷۶
۴۷	افراد را مدیریت نکنید، انتظارات را مدیریت کنید.....	۱۷۸
۴۸	مشاور خود را درست انتخاب کنید.....	۱۸۱
۴۹	همسرتان را خردمندانه انتخاب کنید.....	۱۸۲
۵۰	کارکنان بی‌بازده را اخراج کنید.....	۱۸۵
فصل چهارم : تأمین مالی		
۵۱	برای پول درآوردن به پول نیازی ندارید.....	۱۹۰
۵۲	هر سه ماه یکبار، مالیات‌هایتان را بپردازید.....	۱۹۲
۵۳	داشتن چک هیچ ارزشی ندارد.....	۱۹۵
۵۴	از جریان نقدی منفی اجتناب کنید.....	۱۹۸
۵۵	زمانی از بانک وام بگیرید که هنوز نیازمند پول نشده‌اید.....	۲۰۰
۵۶	پیش‌پرداخت پادشاه است؛ شرایط متعارف پرداخت را نادیده بگیرید.....	۲۰۴

۵۷ | استخدام یک حسابدار خوب به معنای پولی است که به درستی خرج شده

است..... ۲۰۷

۵۸ | بدهی‌های خود را به درستی مدیریت کنید..... ۲۱۰

۵۹ | یکی از مشکلات سرمایه‌پذیری است..... ۲۱۴

۶۰ | روی درآمدزایی تمرکز کنید..... ۲۱۸

۶۱ | بزرگترین سرمایه‌گذار شرکتان خودتان هستید..... ۲۲۲

۶۲ | برای به حداقل رساندن ریسک، از بانک‌های مختلف استفاده کنید..... ۲۲۴

۶۳ | نمره‌ی PAYDEX خود را بدانید..... ۲۲۸

فصل پنج : بازاریابی و فروش..... ۲۳۱

۶۴ | چه بخواهید یا نخواهید، مشغول فروش هستید..... ۲۳۲

۶۵ | مشتری شما رئیس شماست..... ۲۳۵

۶۶ | اول فروش، بعد کسب و کار..... ۲۳۹

۶۷ | همیشه بهترین فرد برای عقد معامله نیستید..... ۲۴۲

۶۸ | هدف بازاریابی شبکه‌ای، شما نیستید..... ۲۴۵

۶۹ | زمان را به خاطر کسانی که نمی‌توانند به بگویند هدر ندهید..... ۲۴۸

۷۰ | تماس بی‌مقدمه وجود خارجی ندارد..... ۲۵۰

۷۱ | با همه در مورد کسب و کار خود صحبت کنید..... ۲۵۳

۷۲ | سؤال‌های بجا بپرسید..... ۲۵۷

۷۳ | حداکثر بهای خدمات یا محصولاتتان را دریافت کنید..... ۲۶۰

۷۴ | مثل ارباب با مشتریان‌تان حرف نزنید..... ۲۶۴

۷۵ | شبکه‌ی خود را خلاقانه بسازید..... ۲۶۷

۷۶ | کینه به دل نگیرید..... ۲۷۱

فصل شش : رهبری..... ۲۷۵

۷۷ | به جای گوش دادن به احساس خود، عمل کنید..... ۲۷۶

۷۸ | ترس را از خود دور کنید..... ۲۷۸

۲۸۰	تکرو باشید	۷۹
۲۸۳	به رویاهایتان جامه‌ی عمل بپوشانید	۸۰
۲۸۶	قربانی‌های بزرگ تقدیم کنید	۸۱
۲۸۹	شما توان استقامت فوق‌العاده‌ای دارید	۸۲
۲۹۳	برای باختن همه چیز آماده باشید	۸۳
۲۹۷	فصل هفت ؛ انگیزه	
۲۹۸	موفق بودن هدف نیست	۸۴
۳۰۱	بارسیدن صبح دوشنبه، هیجان زده می‌شوید	۸۵
۳۰۳	جمعه‌ها که می‌رسد، ناامید می‌شوید	۸۶
۳۰۶	کار اداری بدتر از مرگ است	۸۷
۳۰۸	والدینتان می‌خواهند که شغلی واقعی داشته باشید که مزایا داشته باشد	۸۸
۳۱۱	گاهی بیشتر به دنبال رنجش دیگران باش تا جلب احترامشان	۸۹
۳۱۴	رئیس خود بودن هدف کارآفرینی نیست	۹۰
۳۱۶	کارآفرینی به راستی در خون شماست	۹۱
۳۱۹	قدر خود را بدانید	۹۲
۳۲۲	نمی‌توانید در یک شغل بمانید	۹۳
۳۲۴	زمانی که اوضاع به کامتان نیست، گریه کنید	۹۴
۳۲۷	هیچ وقت برای کارآفرین شدن دیر نیست	۹۵
۳۲۹	زمانی که ایده‌ی شما به واقعیت می‌پیوندد، خوشی بی‌مانندی نصیبتان می‌شود	۹۶
۳۳۲	دنبال کردن احساسات کاذب است	۹۷
۳۳۵	داشتن انگیزه درست مهم است	۹۸
۳۳۸	عاشق زندگی خود باشید	۹۹
۳۴۱	شما برای همیشه کارآفرین باقی می‌مانید	۱۰۰
۳۴۵	سخن پایانی	

پیشگفتار

راز موفقیت در زندگی هر انسان آن است که برای
فرصت‌هایی که پیش می‌آید آمادگی داشته باشد.
(بنجامین دیزرائیلی، نخست‌وزیر بریتانیا، ۱۸۶۸، ۱۸۸۰-۱۸۷۴)

زمانی که نوشتن کتاب رو به پایان بود، شرکت جانسون مدیا، یعنی شرکتی که در سال ۲۰۰۰ (و دانشجویی سال دوم بودم) تأسیس کردم، در مزایده‌ی یک پروژه‌ی ۴۰ میلیون دلاری بر دو شرکت دیگر پیروز شد. این پروژه، که سه سال طول می‌کشد، بزرگترین قراردادی است که شرکت من تاکنون برنده شده است. از طرفی، جانسون مدیا یکی از برجسته‌ترین شرکت‌های صنعت بازاریابی خواهد شد.

در اواخر جولای ۲۰۱۲، معاون رئیس یکی از سازمان‌های دولتی، که تحت تأثیر فعالیت شرکت من در صنعت خدمات مالی قرار گرفته بود، ایمیلی برایم فرستاد و تلفنی با من تماس گرفت. او از من خواست پیشنهادمان را در رابطه با پروژه‌ی بزرگ شرکتش ارسال کنیم. بدون درنگ پذیرفتم.

به خوبی به یاد دارم که هنگام تعطیلات بود و به دیدار خانواده‌ام در

شیکاگو رفته بودم، اما فوراً به سر کار برگشتم و گروهم را فراخواندم و از آنها خواستم تمام تلاش خود را وقف برنده شدن در این پروژه کنند. همچنین، فوراً با دو مشاور، که شرکت هایشان از راه ارائه خدمات مشاوره و پشتیبانی میلیون‌ها دلار درآمد کسب کرده بود، تماس گرفتم تا از حمایت و راهنمایی آنها بهره ببرم. من و گروهم چند هفته پیش از زمان تعیین شده پیشنهاد برنده‌ی خود را آماده کرده و این حس را به مشتری القا کردیم که همه‌ی ما حرفه‌ای هستیم و پروژه را اولویت اصلی خود قرار می‌دهیم. این تلاش به نتیجه رسید.

از آن رو به این دستاورد بزرگ اشاره می‌کنم که گواه تاثیرگذاری اصولی است که در این کتاب به بحث گذاشته می‌شود. در ذهن کارآفرین، به تفضیل نشان می‌دهم که کارآفرینان نخبه چگونه به سرعت واکنش نشان می‌دهند، کسب و کار خود را در جایگاه نخست قرار می‌دهند، غالباً با مشاورها مشورت می‌کنند، بهترین گروه را استخدام می‌کنند، محیط کار پردغدغه ایجاد می‌کنند، از زمان خردمندانه استفاده می‌کنند، و مثال اینها. صد درسی که در این کتاب اشاره می‌شود دقیقاً همان اصولی اساسی است که من در جوانی برای پی‌ریزی شرکتی چند میلیون دلاری استفاده کرده‌ام. اثر این کتاب مانند دیگر کتاب‌های کارآفرینی نیست که بر نظریه‌های سطح بالا یا تفکر عام متمرکز باشد، بلکه رویکردی عمل‌گرایانه است که شما را به نتیجه خواهد رساند.

شما یک کتاب راهنمای واقعی در دست دارید که در تحقق رویای کارآفرینی یاریتان خواهد کرد. این رویا می‌تواند توانایی تعیین سرنوشت خود یا برنده شدن درمزایده‌ی چند میلیون دلاری باشد. اگر از تجارب من و درس‌های کارآفرینان برتر درس بگیرید، آنگاه در مسیر موفقیت قرار گرفته‌اید. اگر این اصول را به کار ببندید و از صمیم قلب آنها را باور داشته باشید، موفقیت در انتظارتان خواهد بود.