



۲۴ نکته از ایلان ماسک

موفقیت ایلان ماسک از یک تئوری ساده و بی‌نقص پیروی می‌کند؛ شهرت ایلان ماسک به دلیل اندیشه پیشرو او در زمینه تکنولوژی و تلاش برای توسعه آن است. اگرچه ایلان ماسک در زمره صد فرد ثروتمند جهان قرار دارد، اما او را به‌ندرت به عنوان یک سرمایه‌دار و حتی سرمایه‌گذار می‌شناسند. او به‌طور قطع متمایزترین، عجیب‌ترین و در عین حال جاه‌طلب‌ترین مدیر عاملی است که تا به حال دیده‌اید.

ایلان ماسک مدیر عامل شرکت **تسلا موتورز** از ابتدا رویاهای بزرگی را در سر می‌پروراند؛ رویه‌هایی که بسیار پرریسک و پرهزینه بود. وی علاوه بر مدیریت شرکت تسلا، مدیر عاملی شرکت اسپیس‌ایکس را نیز برعهده دارد. ترکیبی از هوش تجاری و هدف‌مندی بالای ایلان ماسک او را به مردی که امروزه می‌شناسیم، بدل کرده است. فردی عمل‌گرا که می‌داند چگونه باید یک شرکت را مدیریت کند.

۲۴ درس از زندگی و تجارت ایلان ماسک

۱. برای تبدیل شدن به یک کارآفرین، هیچ وقت کم سن نیستید. به ایده‌هایتان ایمان داشته باشید؛ فرزندانان را نیز تشویق کنید تا ایده‌هایشان را ارتقا دهند.
۲. اگر می‌خواهید بهترین محصولات را ارائه دهید، باید بهترین افراد در آن زمینه را به استخدام خود درآورید.
۳. از مزایای نیروی انسانی و مالی در دسترس استفاده کنید. قدردان آن باشید و آن را به نحوی گسترش دهید تا هرکس با شما همکاری می‌کند، عوایدی نصیبش شود.
۴. موفقیت به صورت فردی به دست نمی‌آید. موفقیت زاده همکاری تیمی و اثربخشی است.
۵. به عنوان یک کارآفرین باید بدانید که چه مسائلی برای‌تان اهمیت دارد. به محض اینکه متوجه این پاسخ شدید، راه و تجارت‌تان در مسیر کارآفرینی قرار خواهد گرفت.
۶. به خاطر داشته باشید که شما تنها فردی نیستید که یک ایده فوق‌العاده را در ذهنش پرورش می‌دهد. شما با انبوهی از رقبای روبه‌رو هستید.
۷. همه ما در فرآیند شغلی‌مان در حال یادگیری هستیم. باید فروتنانه رفتار کنیم؛ از اشتباهاتمان درس بگیریم و بتوانیم جبران کنیم.
۸. گاهی اوقات حتی آسمان نیز نمی‌تواند شما را محدود سازد. اگر رویایی در سر دارید که حتی فهم آن نیز دشوار است، به این معنی نیست که باید از تلاش برای تحقق آن دست بردارید. جهش‌های بزرگ از رویاهای بزرگ نشات می‌گیرند.
۹. پول به تنهایی به شما اعتبار نمی‌دهد. اگر خواهان دریافت احترام در زمینه‌ها و بازارهای جدید هستید، باید تحقیق، برنامه‌ریزی و تخصص لازم را داشته باشید.
۱۰. هرگز به درون غار پناه نبرید. اگر می‌خواهید پیشرو باشید، باید مدام در حال تفکر و اجرای ایده بزرگ بعدی‌تان باشید. باید مطمئن شوید که ایده‌های‌تان تازه و بدیع هستند.

۱۱. یک خطا یا اشتباه سهوی نسبتاً کوچک می‌تواند پیامدهای بزرگی در پی داشته باشد. از مسائل کوچک چشم‌پوشی نکنید.

۱۲. اگر ایده‌ای شما را به هیجان آورد، تمام تلاش و همت‌تان را برای دنبال کردن آن به‌کار خواهید برد. درست است که ایده باید تجاری‌سازی شود، اما اگر کار شما مورد علاقه‌تان باشد، موفقیت بسیار دست‌یافتنی‌تر خواهد بود.

۱۳. اگر بتوانید یک محصول یا خدمت باکیفیت را با قیمتی رقابتی ارائه دهید، مشتریان به سمت‌تان جذب خواهند شد و شما می‌توانید بازارتان را گسترش دهید.

۱۴. بهترین ایده‌ها الزاماً جدیدترین ایده‌ها نیستند برای بهبود و توسعه خدمات و محصولاتی که از قبل وجود داشته‌اند، آماده شوید. آن‌ها را برای جهانی مدرن ارتقا دهید.

۱۵. اگر با فردی روبه‌رو شدید که ایده بزرگی دارد و شما امکانات، ارتباطات و سرمایه لازم برای تحقق آن را در اختیار دارید، با هم کار کنید. لازم نیست تنها نقش سرمایه‌گذار را داشته باشید.

۱۶. اگر می‌خواهید شکاری بزرگ داشته باشید، همیشه با ریسک سروکار دارید. به این فکر کنید که کارتان ارزش ریسک کردن دارد یا نه؟ به صحبت‌های بدگویان فکر نکنید و اگر به کاری علاقه دارید، آن را انجام دهید.

۱۷. معمولاً افراد در تلاشند تا باورهای‌تان را تخریب کنند. سرتان را پایین بیندازید؛ با تمام قدرت کار کنید و به شایعات بیهوده توجه نکنید. این تنها راهی است که می‌توانید متمرکز بمانید و تحت‌تاثیر ذهنیت منفی افراد قرار نگیرید.

۱۸. سرمایه‌گذاری و رشد، کاملاً به اعتمادبه‌نفس بستگی دارد. زمانی که یک سرمایه‌گذار توانمند وارد میدان می‌شود و با این کار شما را تصدیق می‌کند، دیگران نیز به پیروی از او سرمایه‌گذاری‌هایشان را آغاز می‌کنند. چالش اصلی، گرفتن اولین «بله» است.

۱۹. درست در همان لحظه‌ای که قدم اول را برمی‌دارید، می‌بایست استراتژی خروج

شرکت را نیز بدانید. شرایط ضروری خروج را به‌خوبی فرا بگیرید. زمانش که فرا رسید، بگذارید شرکت راه خود را برود. این همان چیزی است که از ابتدا برایش کار کرده بودید.

۲۰. ایجاد اشتیاق باعث ایجاد تقاضا برای برند شما می‌شود. **برندسازی**، ایجاد شهرت و داشتن کیفیت بالا از ابتدا، بسیار راحت‌تر از شروع یک کسب‌وکار از پایین و تقلا برای دستیابی به رده‌های بالاست. از همان ابتدای کار برندگان را براساس کیفیت و محبوبیت بنا کنید.

۲۱. تمامی اجزای سازنده محصولات را بشناسید. کیفیت، قابل‌اطمینان بودن و هزینه تک‌تک آن‌ها، می‌تواند بر روی محصول نهایی‌تان اثرگذار باشد.

۲۲. می‌توان از بازتولید محصولات موجود با روش‌های جدید و خلاقانه، کسب درآمد نمود. فراتر از چارچوب‌ها فکر کنید تا بتوانید وارد بازارهای جدید شوید.

۲۳. هیچ بازار و یا کسب‌وکاری در انزوا به‌وجود نخواهد آمد. دائماً به‌دنبال همکاری و برقراری ارتباط با افراد و شرکت‌های استراتژیک باشید؛ در این حالت است که می‌توانید در آینده جایگاهی داشته باشید.

۲۴. در جهان متنوع امروز، داشتن مهارت تنها در یک حوزه کافی نیست. یک نوآور واقعی باید در حوزه‌های مختلفی تبحر و تجربه داشته باشد.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «۵۰ درس از زندگی و تجارب ایلان ماسک»

نویسنده: جرج ایلین

ترجمه: محمد صداقتی جهرمی

ناشر: رسا

[message_box/]

