



## مصاحبه فرضی با گرت کاردون!

در سلسله مقالات مصاحبه‌های فرضی، با کمک هوش مصنوعی و همچنین تحقیقاتی که انجام می‌دهیم، سوالاتی را از مدرسه‌ها و سخنرانان موفق می‌پرسیم و پاسخ فرضی آن‌ها بر اساس اطلاعات و داده‌هایی است که در اینترنت وجود دارد و همچنین مطالبی است که خودشان در مصاحبه‌های دیگر گفته‌اند.

## سلام آقای گرت کاردون! لطفا مختصری از زندگی خودتان از کودکی تا الان بگویید

سلام! من گرت کاردون هستم، نویسنده، سخنران محبوب و کارآفرین. ولی زندگی‌ام همیشه این‌طور نبود.

در گذشته، مشکلات بسیاری را تجربه کردم. من در لیک سیتی لوئیزیانا به دنیا آمدم و در یک خانواده کوچک و سنتی بزرگ شدم. پدرم وقتی ده‌ساله بودم درگذشت و بعد

از آن زندگی برای ما سخت‌تر شد. در دوران نوجوانی، با اعتیاد به الکل و مواد مخدر مبارزه کردم و این موضوع منجر به این شد که چندین بار دستگیر شوم.

ولی در سن ۲۵ سالگی تصمیم گرفتم تغییر کنم. با کمک برنامه‌های غیرانتفاعی و توانایی خودم برای تغییر و توسعه، موفق شدم از اعتیاد نجات پیدا کنم. بعد از آن، به‌صورت جدی وارد بازار فروش شدم و سپس شرکت «Cardone Training Technologies» را راه‌اندازی کردم. من حتی با نوشتن کتاب‌ها و سخنرانی در برنامه‌های بزرگ، برای کمک به دیگران در پیشرفت کسب‌وکار و موفقیت شخصی، تلاش کردم.

امروزه، بیش از پنج شرکت مدیریت می‌کنم با دارایی بیش از ۱.۵ میلیارد دلار. من همچنین برنامه «The Cardone Zone» را اجرا می‌کنم که در آن به مردم کمک می‌کنم تا در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود موفق شوند.

زندگی‌ام پر از چالش‌ها بوده است، اما من همیشه به تلاش برای بهبود و توسعه خود ادامه داده‌ام. این فلسفه من است و می‌کوشم تا آن را به دیگران نیز آموزش بدهم.

## معروف‌ترین کتاب‌هایتان را معرفی کنید

من چندین کتاب نوشته‌ام که هر یک از آن‌ها در یک زمینه مختص به خود تمرکز دارد. برخی از مهم‌ترین کتاب‌های من عبارتند از:

### ۱. قانون ۱۰ برابر (The ۱۰X Rule)

این کتاب درباره موضوع چگونگی افزایش بی‌نهایت عملکرد، دستاورد و موفقیت شما است. من اینجا بحث می‌کنم که چگونه می‌توانید تلاش‌ها و فکر خود را ده برابر کنید تا به اهدافی بالاتر برسید.

### ۲. وسواسی باش تا معمولی نباشی (Be Obsessed or Be Average)

در این کتاب من به بررسی روش‌هایی برای تبدیل شدن به یک فرد موفق‌تر در هر زمینه‌ای می‌پردازم. من تاکید می‌کنم که شما باید به طور مستمر و مشتاقانه به دنبال

اهداف خود باشید.

### ۳. بفروش تا فروخته نشوی! (Sell or Be Sold)

این کتاب می‌خواهد به شما نشان دهد که فروش چیزی بیش از یک مهارت کسب‌وکار است. هر کسی - از مدیرعامل تا مادر خانه‌دار - باید بتواند بفروشد، چه در کسب‌وکار، چه در زندگی شخصی.

هر کتاب از این کتاب‌ها یک ابزار مفید برای کسی است که می‌خواهد در کسب‌وکار یا زندگی شخصی خود پیشرفت کند. هر یک از آن‌ها به بررسی یک موضوع خاص پرداخته و به شما روش‌های مفیدی را آموزش می‌دهد که می‌توانید بلافاصله اجرا کنید.

## به نظر شما مهم‌ترین عوامل موفقیت شما به عنوان یک مدرس و مربی چیست؟

در تجربه من، چندین عامل کلیدی برای موفقیت من به عنوان مربی و مدرس وجود دارد:

### ۱. ارائه ارزش واقعی

افراد می‌خواهند از آموخته‌ها و تجربیات من برای بهبود زندگی و کسب‌وکار خود بهره ببرند. من متمرکز بر ارائه راه‌حل‌های عملی و قابل اجرا هستم که نتایج واقعی را تحویل می‌دهد.

### ۲. همدلی

من خودم با چالش‌ها، شکست‌ها و موانع روبرو شده‌ام. این تجربیات مرا با دیگران همدل کرده است و به من امکان می‌دهد که به صورت عمیق و موثر با دیگران ارتباط برقرار کنم.

### ۳. تعهد به یادگیری مستمر

دنیا در حال تغییر است و من همیشه در حال یادگیری و رشد هستم تا بتوانم به بهترین شکل ممکن به دیگران کمک کنم.

### ۴. انگیزه

من واقعا به کمک به دیگران برای رسیدن به موفقیت ایمان دارم. این انگیزه من را ترغیب می‌کند تا با شور و شوق به کار خود ادامه دهم.

### ۵. عملکرد

من باور دارم که باید اقدام کنیم، نه فقط صحبت کنیم. من از اینکه بتوانم نتایج واقعی و قابل‌اندازه‌گیری برای دیگران ایجاد کنم، لذت می‌برم.

با توجه به همه این عوامل، معتقدم که موفقیت من در نهایت به این برمی‌گردد که برای کمک به دیگران در رسیدن به اهداف خود واقعا متعهد هستم.

## شما همایش‌های خیلی بزرگی برگزار می‌کنید. چگونه این همایش‌ها را پر می‌کنید؟

برگزاری همایشی بزرگ و پر کردن آن یک فرایند چندمرحله‌ای است که نیاز به برنامه‌ریزی و اجرای استراتژیک دارد. این موضوع شامل چندین جنبه است:

### ۱. ارائه محتوای باارزش

اولین چیزی که مردم را به یک همایش جذب می‌کند، محتوایی است که قرار است ارائه دهید. باید اطمینان حاصل کنم که آنچه در همایش ارائه می‌دهم واقعا دارای ارزش باشد و می‌تواند در کسب‌وکار یا زندگی شخصی شرکت‌کنندگان تاثیرگذار باشد.

### ۲. بازاریابی و تبلیغات

برای پر کردن یک همایش، باید در مورد آن به افراد اطلاع‌رسانی کنید. این شامل استفاده از شبکه‌های اجتماعی، ایمیل مارکتینگ، بازاریابی آنلاین، تبلیغات چاپی و

حتی تلویزیون و رادیو است. هدف این است که به افراد مناسب در مکان مناسب و در زمان مناسب اطلاعات را ارائه دهید.

### ۳. استفاده از شبکه

من به صورت فعال از شبکه خود استفاده می‌کنم تا در مورد همایش اطلاع‌رسانی کنم. این شامل افرادی است که می‌شناسم، مشتریانی که با آنها کار کرده‌ام، و حتی همکاران و رقبای من.

### ۴. ارائه تخفیف و جایزه

گاهی برای تشویق افراد به ثبت‌نام در یک همایش، تخفیف‌ها یا هدایای را ارائه می‌دهم. این ممکن است شامل تخفیف برای ثبت‌نام‌های گروهی، تخفیف زودهنگام یا حتی ارائه موارد اضافی با ثبت‌نام باشد.

باید به افراد دلیل محکمی برای شرکت در همایشم بدهم. این چیزی است که با توجه به ارزشی که قرار است ارائه دهم، به آنها کمک می‌کند تا تصمیم بگیرند که این فرصت را از دست ندهند.

## چه چیزی باعث شد این قدر معروف شوید؟

دستیابی به شهرت و محبوبیت در هر زمینه‌ای می‌تواند بر اساس مجموعه‌ای از عوامل باشد. در مورد من، چندین عامل بر این کار تاثیر گذاشته است:

### ۱. ارائه ارزش

من سعی کردم که محتوایی با ارزش و معنادار ارائه دهم که به افراد کمک کند به اهدافشان برسند. این می‌تواند از طریق کتاب‌های من، همایش‌ها، کلاس‌های آموزشی و حتی پست‌های روزمره در شبکه‌های اجتماعی اتفاق افتد.

### ۲. استفاده از پلتفرم‌های مختلف

من با استفاده از یک مجموعه گسترده از پلتفرم‌ها برای ارائه محتوای خود، از جمله

YouTube، Instagram، و پادکست‌ها، برای دسترسی به جمعیتی وسیع تلاش کردم.

### ۳. موفقیت در کسب‌وکار

موفقیت من در کسب‌وکار، از جمله در عرصه فروش و سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات، باعث شده برای دیگران قابل‌احترام باشم. این موفقیت‌ها مرا به‌عنوان یک منبع معتبر در زمینه موفقیت در کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری قرار داده است.

### ۴. داشتن شخصیتی جذاب و انگیزشی

من با ارائه یک شخصیت قوی، مستقیم و انگیزشی که با افراد بسیاری ارتباط ایجاد می‌کند، برای خود مخاطب جذب کرده‌ام.

### ۵. تعهد به یادگیری و رشد

همان‌طور که گفتم من همیشه به پیشرفت و رشد ادامه داده‌ام و این روحیه را با دیگران به اشتراک گذاشته‌ام.

مجموعه این عوامل همراه با کارکرد من در طول سال‌ها، باعث شده است که بتوانم یک شهرت قابل‌توجه در جامعه امروزی کسب کنم.

["message\_box text\_color="light]

## آیا مخالفانی دارید؟ آن‌ها چه می‌گویند؟

بله، مثل هر شخصیت معروف یا فعال کسب‌وکار، من هم دارای مخالفان یا انتقادکنندگان هستم. کسی که در معرض دید عموم قرار می‌گیرد و نظرات قوی و متمایزی دارد، ممکن است با مقاومت و انتقاد روبرو شود. این کاملاً طبیعی است.

انتقادها در مورد من ممکن است شامل موارد زیر باشد:

### ۱. سبک بی‌پروا و مستقیم

برخی از افراد ممکن است با سبک بی‌پروا و مستقیم من مخالفت کنند. برخی از افراد ممکن است این روش را برای ارائه نکات و مفاهیم، کمی شدید یا بی‌احترامی بدانند.

## ۲. متمرکز بر پول

برخی از افراد ممکن است با تمرکز بر پول و موفقیت مالی مخالفت کنند و آن را سطحی بدانند. شاید فکر کنند که این دیدگاه ارزش‌های دیگر مثل اخلاق، خدمت به دیگران یا رفاه عمومی را نادیده می‌گیرد.

## ۳. تاکتیک‌های بازاریابی

برخی ممکن است با روش‌های بازاریابی من مخالفت کنند، مانند استفاده از فشار در فروش یا تبلیغات اغراق‌آمیز.

همچنین باید توجه داشت که همیشه سعی می‌کنم از این انتقادات برای رشد و توسعه خود استفاده کنم. این کمک می‌کند تا در نهایت خدمات بهتری به جامعه و مشتریانم ارائه دهم.

[message\_box/]

## به عنوان یک سخنران و مشاور، چند توصیه مهم شما برای مدرس‌ها برای موفقیت بیشتر چیست؟

به عنوان یک مربی و مدرس، چند توصیه می‌توانم در خصوص موفقیت بیشتر عرضه کنم:

### ۱. محتوای باکیفیت

مردم آمده‌اند تا چیزی یاد بگیرند، پس محتوای شما باید جذاب و ارزشمند باشد. باید به طور مداوم در مورد چیزی که در حال تدریس هستید تحقیق کنید تا بتوانید به‌روز و انگیزاننده باشید.

### ۲. ارتباط با مخاطب

مهم است که با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید. این به معنای شناخت نیازهای آنها، پاسخ به سوالات و ایجاد یک محیط مثبت برای یادگیری است.

### ۳. پاسخگویی

به‌عنوان مربی باید به نظرات، نگرانی‌ها و سوالات افراد پاسخ دهید. این نشان می‌دهد که به آنها اهمیت می‌دهید و می‌خواهید به آنها در فرایند یادگیری کمک کنید.

### ۴. همیشه یاد بگیرید

بهترین مربیان همیشه در حال یادگیری هستند. آنها دنبال راه‌هایی برای بهبود مهارت‌های خود هستند و همیشه آماده ارتقا دانش خود هستند.

با این توصیه‌ها، می‌توانید برای موفقیت بیشتر به‌عنوان یک مربی یا مدرس اقدام کنید.