



مصاحبه فرضی با بریان تریسی

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.

آقای بریان تریسی، خوش آمدید. کار شما الهام‌بخش میلیون‌ها نفر در سراسر جهان بوده است. چگونه این سفر فوق‌العاده را آغاز کردید؟

خب، داستان من با یک سوال ساده شروع شد: چرا برخی افراد موفق‌تر از دیگران هستند؟ من از یک شروع ساده آمدم، کسی که دبیرستان را رها کرده بود و کارهای عجیبی انجام می‌دادم. با این حال، میل شدیدی برای درک آنچه افراد واقعا موفق را متمایز می‌کند، داشتم. من با خواندن مداوم، مطالعه افراد موفق و به کارگیری آنچه یاد گرفتم، شروع به کشف کلیدهای دستیابی به موفقیت کردم. در نهایت، شروع کردم این بینش‌ها را از طریق سمینارها و در نهایت، کتاب‌ها به اشتراک بگذارم.

صحبت از کتاب شد. اولین کار منتشر شده شما چه بود؟

اولین کتاب من اسمش «روانشناسی فروش» بود. این کتاب روی طرز فکر و تکنیک‌های عملی مورد نیاز برای موفقیت در فروش تمرکز داشت، حوزه‌ای که پیشرفت‌های اولیه را در آن پیدا کردم. درک نحوه فروش، یک مهارت اساسی برای هر کسی در کسب‌وکار است.

کتاب‌های شما مملو از توصیه‌های عملی است. آیا می‌توانید روند نگارش کتاب را توضیح دهید؟

همه چیز با یک ایده شروع می‌شود، یک مفهوم مرکزی که معتقدم ارزشمند خواهد بود. سپس با دقت در مورد آن تحقیق می‌کنم و از مثال‌های دنیای واقعی و مطالعات موردی استفاده می‌کنم. گام بعدی ساختار بندی اطلاعات به یک توالی منطقی برای حداکثر تاثیرگذاری است. سبک نوشتاری من مستقیم است و بر ارائه گام‌ها و استراتژی‌های روشن متمرکز است. هدفم این است که به خواننده نقشه راهی برای رسیدن به نتیجه مطلوب خود بدهم.

چگونه مطالبی می‌نویسید که در اغلب فرهنگ‌ها کاربرد داشته باشد؟

اصول اساسی موفقیت □ تعیین هدف، مدیریت زمان، توسعه فردی □ مستقل از زمان هستند و با هر فرهنگی قابل اجرا هستند. مردم همه دنیا میل به بهبود زندگی خود دارند. در حالی که آداب و رسوم ممکن است متفاوت باشد، این مفاهیم اصلی صرف‌نظر از اینکه شما اهل کجا هستید، کاربرد دارند. مهمترین چیز، ارائه اطلاعات به روشی است که عملی و قابل اجرا باشد.

اگر سراغ کسب‌وکار برویم، به نظر شما سه عامل مهم برای یک کسب‌وکار موفق

چیست؟

۱. **یک چشمانداز شفاف و قانع‌کننده.** می‌خواهید کسب‌وکار خود را به کجا برسانید؟
۲. **یک بازار هدف کاملا مشخص.** یعنی دقیقا به چه کسانی خدمات ارائه می‌دهید؟
۳. **تمرکز بی‌وقفه بر ارائه ارزش فوق‌العاده به مشتریان.** از انتظارات فراتر بروید و آنها با وفاداری و تکرار خرید به شما پاداش خواهند داد.

با توجه به تجربه گسترده خود، چه توصیه‌ای برای کارآفرینان مشتاق تازه‌کار دارید؟

کوچک شروع کنید، متمرکز باشید و در حین کار یاد بگیرید. از همان ابتدا دنبال کمال نباشید و درگیرش نشوید. محصول یا خدمات خود را به بازار ارائه دهید، بازخورد جمع‌آوری کنید و آن را اصلاح کنید. به یاد داشته باشید که موفقیت یک سفر است، نه یک رویداد. پشتکار کلیدی است و هرگز قدرت یک هدف روشن و تلاش سخت را در تحقق بخشیدن به رویاهایتان دست کم نگیرید.

آقای تریسی، آیا تا به حال به ایران سفر کرده‌اید؟

بله، قطعاً. من این افتخار را داشته‌ام که چندین بار به ایران سفر کنم. در تهران سمینار و کارگاه آموزشی برگزار کرده‌ام و این فرصت را داشته‌ام که با بسیاری از کارآفرینان و رهبران تجاری باهوش و مشتاق ایرانی تعامل داشته باشم.

فوق‌العاده است! آیا می‌توانید برداشت‌های خود از ایران و مردمش را به اشتراک بگذارید؟

گرمی و مهمان‌نوازی مردم ایران مرا شگفت‌زده کرد. حس تاریخ و فرهنگی که در تار و پود جامعه تنیده شده است، وجود دارد. علاوه بر این، شاهد روحیه کارآفرینی قوی، به ویژه در میان نسل جوان و تمایل صادقانه برای یادگیری و به کارگیری ایده‌های

جدید بودم.

آقای تریسی، برخی معتقدند که کارهای شما بر مفاهیم بدیهی تمرکز دارد و بیشتر برای تازه‌کارها است. چگونه به چنین دیدگاهی پاسخ می‌دهید؟

این نکته منصفانه‌ای است. اصول اساسی موفقیت □ تعیین هدف، مدیریت زمان، انضباطی فردی □ ممکن است در ظاهر بدیهی به نظر برسند. اکثر مردم می‌دانند چه کاری باید انجام دهند، اما با نحوه انجام آن مشکل دارند. هدف من ارائه یک چارچوب واضح و ساختاریافته برای انجام اقدامات مداوم و اجرای واقعی این اصول اولیه است.

علاوه بر این، حتی افراد باتجربه به یادآوری مداوم اصول اولیه نیاز دارند. به راحتی می‌توان منحرف شد یا به عادات قدیمی برگشت. کتاب‌های من به‌عنوان راهی برای تنظیم مجدد، بازگشت به مسیر با اصول منتهی به موفقیت عمل می‌کنند. تکرار، مادر مهارت است و حتی به اصطلاح «بدیهی» باید به‌طور مداوم مورد بازبینی و تمرین قرار گیرد.

در نهایت، فراموش نکنیم که همه در یک نقطه‌ای به‌عنوان یک مبتدی شروع می‌کنند. یک نقل قول عالی وجود دارد: «متخصص در هر چیزی زمانی یک مبتدی بود.» حتی افراد موفق، زمانی تازه‌کار بودند. ارائه وضوح برای کسانی که تازه سفر خود را شروع کرده‌اند بسیار مهم است.

اگر مجبور بودید فقط یک مورد را انتخاب کنید، مهمترین عامل برای دستیابی به موفقیت چیست؟

این انتخاب سختی است، زیرا موفقیت بر پایه‌ای از اصول بنا شده است. با این حال، اگر مجبور باشم یکی را انتخاب کنم، آن «شفافیت مطلق اهداف» خواهد بود.

باید دقیقاً بدانید چه می‌خواهید، با جزئیات واضح و آن را مکتوب داشته باشید.

چرا؟ زیرا ضمیر ناخودآگاه شما هدف جو است. هنگامی که به آن یک هدف واضح می‌دهید، به طرز خستگی‌ناپذیری برای رسیدن به آن تلاش می‌کند.

افرادی که بدون هدف مشخص در زندگی پیش می‌روند به ندرت موفقیت پایدار را تجربه می‌کنند. با این حال، عمل تصمیم‌گیری در مورد آنچه واقعاً می‌خواهید و متعهد شدن به آن، قدرت فوق‌العاده‌ای ایجاد می‌کند. انرژی شما را متمرکز می‌کند، تصمیمات شما را هدایت می‌کند و منابع و افراد موردنیاز برای تحقق بخشیدن به آن اهداف را جذب می‌کند.

از اینکه وقت گذاشتید و دانش خود را به اشتراک گذاشتید متشکرم!