



آیا برای موفقیت در کسب و کار باید طرز فکر قهرمانان را داشته باشید؟

آیا مانند یک قهرمان فکر می‌کنید؟

آیا قادر هستید که به چالش‌های کسب و کارتان نگاه کرده و اطمینان داشته باشید که می‌توانید بر آن‌ها غلبه کنید؟ آیا مانند محمدعلی و مایکل جردن عظمت را در وجود خود احساس می‌کنید؟ اگر پاسخ شما منفی است، نگران نباشید، من نیز آن طرز فکر را ندارم.

شروعی پر از تردید

هرگز نداشته‌ام. هرگز احساس یک برنده ذاتی را نداشته‌ام. هرگز اعتماد به نفس افرادی را که تحسینشان می‌کنم، نداشته‌ام. حتی در سال ۱۹۷۶، زمانی که شروع به نوشتن در مورد کسب و کار کردم، شک داشتم بتوانم چیزی را درباره کسب و کار کامل متوجه شوم. به تازگی از یک دوره تدریس ادبیات به دانش‌آموزان در چاد بازگشته بودم و در

روزنامه‌ای با عنوان «کسب‌وکار و تجارت در آفریقا» مشغول کار بودم. به یاد می‌آورم در روز اول کارم به عنوان روزنامه دقت کردم و از خود پرسیدم فرق کسب‌وکار و تجارت چیست؟ به سرعت به این تفاوت پی بردم.

ورود به دنیای ناشناخته کسب‌وکار

سیمت بعدی شغلی من، مدیر تحریریه یک انتشاراتی کوچک در فلوریدا بود. حدود نیم دوجین روزنامه‌نگار آزاد داشتم که به من گزارش می‌دادند. کار من ویرایش و تصحیح نوشته‌های آنان بود. من به ندرت متوجه می‌شدم که درباره چه صحبت می‌کنند، موضوعاتی همانند رباتیک و مدیریت عملکرد حرفه‌ای و تجارت محصولات کشاورزی. چطور می‌توانستم به آن‌ها بگویم چه کار کنند؟ به سرعت آموختم.

غلبه بر ترس و اولین تجربه کارآفرینی

وقتی اقدام به ایجاد و بازاریابی خبرنامه سرمایه‌گذاری خود کردم، تقریباً از ترس فلج شده بودم.

نگرانی من از شکست نبود، چون مطمئن بودم شکست می‌خورم! ولی بار دیگر ثابت شد شک من اشتباه بوده است. آن انتشارات در سال اول میلیون‌ها دلار درآمد داشت. در نهایت تبدیل به انتشاراتی در زمینه سرمایه‌گذاری با ارزش ۷۰ میلیون دلار شد.

زمانی که برای اولین بار در سن ۳۹ سالگی بازنشست شدم تا روزهای خود را صرف نوشتن شعر و داستان کنم، هرگز برای لحظه‌ای به چاپ هیچ یک از آن‌ها فکر نمی‌کردم؛ ولی طی ۱۲ تا ۱۴ ماه نویسنده‌گی، ۱۲ تا از داستان‌ها و ۶ تا از شعرهایم در مجلات ادبی به چاپ رسیدند. سه تا از آن‌ها جایزه دریافت کردند.

در سال ۱۹۹۲، «بیل بونر» از من درخواست کرد تا در توسعه کسب‌وکار انتشاراتی‌اش به وی کمک کنم. شغل را پذیرفتم چرا که پیشنهاد خیلی خوبی به من داده بود. پس از یک سال فروش به ۲۴ میلیون دلار جهش کرد و او از من پرسید که آیا می‌توانیم در نهایت ارزش کسب‌وکارمان را به ۱۰۰ میلیون دلار برسانیم؟ به خاطر می‌آورم که به او گفتم: «اگر بتوانیم فروش را در همین حد نگه داریم هیچ‌انزده خواهیم شد، حدس من این است که در سال آینده افت خواهیم داشت، نه رشد.» ولی ما رشد کرده و بزرگ‌تر شدیم و زمانی که به هدف ۱۰۰ میلیون دلاری رسیدیم گفتم: «بیا به همین میزان رضایت دهیم.» ده سال بعد، درآمد ما به ۵۰۰ میلیون دلار رسیده و حاشیه سودمان نیز دو برابر شد.

زمانی که در سال ۱۹۹۷ از آفریقا بازگشتم، یک ماشین ۴۰۰ دلاری و نزدیک به ۳۰۰ دلار پس‌انداز داشتم. امروز، در دو امارت چند میلیون دلاری زندگی می‌کنم، ده‌ها میلیون دلار در بانک و حساب‌های کارگزاری دارم و در کسب‌وکارهایی با ارزش بیش از ۲۰ میلیون دلار سهام‌دار هستم.

بنابراین می‌دانم بدون فکر کردن مانند یک قهرمان، می‌توان موفق شد. می‌دانم دستیابی به مواردی عالی امکان‌پذیر است. این‌ها را با شما در میان می‌گذارم تا چنانچه شما هم دچار ترس و تردید هستید، بدانید که لزوماً نباید رفتار خود را تغییر دهید تا پیروز شوید. من تلاش کردم تا تغییر کنم. کتاب‌های بسیاری خوانده و نوارهای بسیاری گوش کردم. در حالی که رانندگی می‌کردم با صدای بلند آواز می‌خواندم و در مقابل آینه بر سر خودم فریاد می‌زدم. تمام این کارها را انجام دادم، ولی حس من تغییری نکرد. اگر باید صبر می‌کردم تا رفتارم تغییر کند همچنان در حال انتظار بودم. در عوض روش متفاوتی را پیدا کردم؛ یک استراتژی مخفی و نه چندان درخشان که

اعتقاد دارم برای هر شخصی که قلبی فروتن و ذهنی شکاک دارد، مفید خواهد بود.

موفقیت من برگرفته از دو ایده بسیار ساده است

۱. اگر سرشار از استعداد ذاتی نباشم، می‌توانم با کار سخت‌تر، استعداد و دانش مورد نیاز را به دست بیاورم.
 ۲. اگر دارای نبوغ ذاتی برای دستیابی به ایده‌های عالی نباشم، می‌توانم کارهای افراد ثروتمند و موفق را دریابم و دقیقاً همان را انجام دهم.
- برای مثال، زمانی که آن شغل در خبرنامه «کسب‌وکار و تجارت آفریقایی» را گرفتم، هر شب، ساعات بسیاری را در کتابخانه بین‌المللی صرف کرده و درباره موضوعاتی که درباره آن‌ها می‌نوشتم مطالعه می‌کردم. هرگز به رئیس خود درباره کار اضافه خود نگفتم، چرا که نمی‌خواستم بدانند چقدر ناآگاه هستم. به آهستگی ولی به طور کامل، شروع به فهم آنچه که درباره‌اش حرف می‌زدم کردم و به خوبی سایر نویسندگان داخل تیم شدم.

مسیر یادگیری از طریق تلاش و تقلید

زمانی که شروع به نوشتن اولین نامه فروش خود کردم، کوچک‌ترین تصویری از چگونگی انجام آن نداشتم؛ بنابراین، شب‌ها و آخر هفته‌های بسیاری را، برای مطالعه همه نامه‌های فروش موفق که به آن‌ها دسترسی داشتم، صرف کردم. خطوطی را که چشمم را جذب کرده بودند، کپی می‌کردم. یادداشتهایی درباره چگونگی ایجاد متون فروش نوشتم. درباره طراحی پیشنهادهای فروش مطالعه کردم و درباره قیمت‌گذاری، جوایز، گارانتی‌هایی که نامه‌های فروش را موثر می‌کرد آموختم.

رشد تدریجی اعتماد به نفس

به تدریج آنچه را که نیاز داشتم، آموختم. اسراری که مرا به عنوان یک مبتدی در

کسب و کار و بازاریابی گیج می‌کرد، کم‌کم روشن و نمایان شد. با هر موفقیت کوچک، اعتماد به نفس من افزایش یافت؛ ولی نه از نوع اعتماد به نفس ذاتی، بلکه اعتماد به نفس ناشی از پیشرفت از طریق کار سخت و تقلید از موفقیت بود. سال‌ها بعد، پس از ساخت کسب و کارهای بسیار و دستیابی به ثروت، مردم با من مثل یک قهرمان رفتار می‌کردند. آن‌ها گمان می‌کردند با استعدادی متولد شده‌ام که آن‌ها فاقد آن هستند.

بخشی از این تفکر ناشی از اشتباه من بود. برای تشویق کردن افرادی که برای من کار می‌کردند، نقاب یک قهرمان را به صورت زده بودم. با هر مشکلی و انمود به ناراحتی و برداشتن هر چالشی و انمود به خوشحالی می‌کردم.

موفقیت از طریق تلاش مستمر

در حال حاضر بر این باور هستم که کار اشتباهی انجام می‌دادم. به‌طور ناخواسته پیشنهاد می‌کردم برای دستیابی به آنچه که من دست‌یافته‌ام، آن‌ها باید شجاعت و اعتماد به نفس من را داشته باشند.

باید حقیقت را به آن‌ها می‌گفتم: این که دستاوردهای من با زحمت و به آهستگی کسب شده است. حقیقت آن بود که من به صورت یک کارآفرین کندذهن متولد شده بودم. باید آن را می‌پذیرفتم و توضیح می‌دادم که موفقیت من نتیجه تلاش سخت و تقلید بوده است.

نکته این است، من فکر نمی‌کنم که برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار، احتیاج به طرز فکر یک قهرمان داشته باشید.

فقط باید دو کار را انجام دهید: سخت‌تر از رقیبان کار کنید و کارهای افراد موفق که تحسین‌شان می‌کنید را تقلید کنید.

اگر این کارها را برای مدت‌زمان کافی انجام دهید، موفقیتی که در آرزویش هستید را به دست می‌آورید و در کنار آن اعتماد به نفس و شجاعت هم کسب خواهید کرد. اعتماد به نفس و شجاعتی که امروز دارم توسط مانتراها یا مدیتیشن یا تصویرسازی از خود به دست نیامده است. آن‌ها تماماً حاصل کار سخت و تقلید مستمر هستند. اگر برای مدت‌زمانی طولانی به سختی کار کنید و در هر چیزی هوشمند باشید، موفقیت را می‌فهمید و با هر موفقیت کوچکی، ذهن و قلب شما به ندرت شجاع‌تر شده و بر اعتماد به نفس‌تان افزوده می‌شود. در نهایت نقاب یک قهرمان را به صورت خود می‌زنید؛ ولی زمانی که این اتفاق می‌افتد، به یاد داشته باشید در مقابل افرادی که دوستشان دارید و به آن‌ها اهمیت می‌دهید آن نقاب را از چهره خود بردارید.