

ریچارد دنی و رابین سیگر در ایران

صبح روز جمعه ۷ خرداد، اتاق بازرگانی شهر زیبای اصفهان، میزبان صدها مدیر و کارآفرین بود. آنان آمده بودند تا در سمیناری متفاوت شرکت کنند: سمینار بین‌المللی ارتقا فروش و افزایش سودآوری.

برگزارکننده این سمینار مدیر جوانی به نام حسین طاهری بود. او کار متفاوتی را آغاز کرده است و موفق‌ترین افراد جهان در زمینه کسب‌وکار را به ایران دعوت می‌کند تا سمینارهایی کاملاً کاربردی و مطابق با نیازهای مدیران برگزار شود. سخنرانان برجسته این سمینار ریچارد دنی و رابین سیگر بودند. بهتر است به‌طور مختصر با این افراد آشنا شویم.

ریچارد دنی

ریچارد دنی، الهام‌بخش‌ترین سخنران در حوزه کسب‌وکار در بریتانیا است. او استاد بی‌همتای مدیریت و رهبری، ارتباطات، خدمات مشتری و توسعه تجارت در سراسر اروپا است. او مؤسس و مدیر آکادمی حرفه‌ای Leadership و فروش انگلستان، مدیر Eze-Talk Ltd انگلستان و رئیس یک کمپانی بزرگ دریانوردی در ایتالیا است.

او نویسنده ۶ کتاب پرفروش است که اکثر آن‌ها در ۴۶ کشور جهان و به ۲۶ زبان منتشر شده‌اند که از آن جمله می‌توان به کتاب‌های «پیروزی در فروش»، «مدیریت انگیزشی»، «برقراری ارتباط برای پیروزی»، «در کسب‌وکار جدیدت برنده باش!» اشاره کرد.

ریچارد به‌عنوان مشاور مدیریت و رهبری، همچنین سخنران انگیزشی، از سوی فدراسیون جهانی فوتبال (FIFA) تاکنون به ده‌ها کشور جهان سفر کرده و به تیم‌های ملی و مدیران فدراسیون‌های فوتبال کشورهای مختلف آموزش داده است.

نشریه تایم درباره ریچارد می‌نویسد: «ریچارد اسطوره آموزش مدیریت و فروشندگی

حرفه‌ای جهان است.» ریچارد سابقه همکاری با شرکت‌های بزرگی همچون مایکروسافت دارد.

رابین سیگر

رابین متخصص بین‌المللی در زمینه کسب موفقیت و ایجاد انگیزه بوده و در بیش از ۶۰۰ شرکت و سازمان حرفه‌ای در بیش از ۲۰ کشور دنیا سخنرانی ایراد کرده است. او در زمینه «رهبری موفق و اثربخش» و ایجاد «فرهنگ موفقیت» از طریق رهبری و توسعه آموزش صحبت می‌کند.

او نویسنده کتاب پرفروش «برندگان بالفطره» است که به بیش از ۱۸ زبان دنیا ترجمه شده و در بیش از ۸۰ کشور دنیا به فروش رفته است. کتاب دوم رابین، تحت عنوان «در هر زمان که بخواهی می‌توانی زندگی خود را تغییر دهی!»، چگونگی تاثیر تفکر بر موفقیت را مورد بررسی قرار می‌دهد. کتاب سوم او تحت عنوان «۴۲ روز مانده به ثروت، سلامت و خوشبختی» در ژانویه ۲۰۰۶ به چاپ رسید و تنها پس از ۱۰ روز، تجدید چاپ شد و در صدر لیست کتاب‌های پرفروش سایت آمازون قرار گرفت.

او تمام وقت خود را صرف ایجاد فرهنگ موفقیت در سازمان‌های بزرگ جهان کرده است. او با کسب شهرت جهانی به‌عنوان یک سخنران فوق حرفه‌ای، در سمینارها و کنفرانس‌ها، با حرارت تمام و تاثیری فوق‌العاده مطالب خود را به شیوه‌ای بدیع عرضه کند.

او سابقه همکاری با شرکت‌های نوکیا، کوکاکولا، مایکروسافت، جنرال موتورز، نستله و ... را دارد. و در بیش از ۲۰ کشور جهان به برگزاری دوره‌های آموزشی پرداخته است.

حال به خلاصه سخنرانی رابین سیگر در سمینار بپردازیم

اولین سخنرانی سمینار با نام «ایجاد فرهنگ موفقیت سازمانی» توسط رابین سیگر ارائه شد. در این سخنرانی به ۷ گام برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ در کسب‌وکار اشاره شد.

۱. هدف‌های خود را به‌طور واضح و شفاف تعریف کنید

آقای سیگر به حضار گفت یک اتومبیل فراری قرمز رنگ را تصور کنید. تصویری کاملاً واضح در ذهنتان ایجاد می‌شود. ولی ثروتمند شدن، موفق شدن و موارد مشابه هدف‌هایی واضح نیستند زیرا تصویر مشخصی در ذهن ایجاد نمی‌کنند. اولین گام موفقیت، داشتن هدف‌هایی شفاف و قابل‌تصور است.

۲. برای رسیدن به هدف استراتژی انعطاف‌پذیری خلق کنید

در هر ده سال حدود ۴۰ درصد از کسب‌وکارها از بین می‌روند. یکی از مهم‌ترین دلایل، آن است که راهبردهای انعطاف‌پذیری ندارند و وقتی شرایط تغییر می‌کند، آن‌ها روال خود را تغییر نمی‌دهند و در نهایت از بین می‌روند. در کسب‌وکاران خیلی نگران چگونگی انجام کارها نباشید. بر هدف و زمانی که در اختیار دارید متمرکز شوید و چگونگی انجام کارها را پیدا خواهید کرد.

۳. اعتماد به نفس داشته باشید

اگر اشتیاق سوزانی برای موفقیت داشته باشید، موفق خواهید شد، در غیر این صورت در حال بازی هستید و نه کار جدی. با اعتماد به نفس‌ترین افراد در جهان کودکان چهارساله هستند. آن‌ها تصور می‌کنند قادر به انجام هر کاری هستند. ولی متأسفانه همین کودکان وقتی بزرگ‌تر می‌شوند، اعتماد به نفس خود را از دست می‌دهند. در تحقیقات انجام‌شده بر کودکان ۴ ساله، مشخص شد که ۹۶ درصد آنان باور دارند که قادر به انجام هر کاری هستند. وقتی در افراد ۱۸ ساله همین آمارگیری انجام شد، کمتر از ۳ درصد آنان چنین تصویری دارند. چرا با رسیدن به بلوغ

اعتماد به نفس افراد کمتر می‌شود؟ زیرا اطرافیان اعتماد به نفس را از بین می‌برند، مثلا والدین به فرزندشان می‌گویند: تو نمی‌توانی یا هیچ‌وقت موفق نخواهی شد.

هوش عامل تعیین‌کننده‌ای در موفقیت شما نیست. تحصیلات هم همین‌طور. بسیاری از میلیونر تا به دانشگاه نرفته‌اند. سپس آقای سیگر مثالی از یک کوهنورد ایتالیایی زد که در سال ۱۹۶۶ موفق شد بدون اکسیژن قله اورست را فتح کند. تمامی اطرافیانش می‌گفتند که چنین کاری غیرممکن است و با این کار زندگی خود را از دست خواهد داد. ولی او باور داشت که می‌تواند و موفق شد!

۴. از شکست نهراسید

دو ترس همیشه در کنار ما هستند: ترس از شکست و ترس از موردانتقاد دیگران قرار گرفتن. کودکان از شکست و انتقاد هراسی ندارند. هر کودک به‌طور متوسط ۲۴۰ بار زمین می‌خورد تا راه رفتن را می‌آموزد. کودک کاری را آن‌قدر تکرار می‌کند تا موفق شود.

در آخرین لحظات زندگی، مردم هیچ‌گاه برای شکست‌های خود اظهار پشیمانی نمی‌کنند. بلکه برای کارهایی که انجام ندادند پشیمان هستند. بر خواسته‌هایتان متمرکز شوید و نه بر مشکلات و چیزهایی که نمی‌خواهید. بسیاری از ترس تا توهمی بیش نیستند. ۹۵ درصد اتفاقاتی که از آن‌ها در هراس به سر می‌بریم، هیچ‌گاه رخ نمی‌دهند و ۵ درصد باقیمانده قابل‌کنترل و مدیریت هستند.

۵. با اشتیاق فوق‌العاده به سمت هدف حرکت کنید

عامل تعیین‌کننده در موفقیت‌های شغلی مهارت‌های فنی نیستند. نگرش ما به موضوعات عامل تعیین‌کننده موفقیت‌های ما است. در تمامی دنیا مجسمه‌های بسیار زیادی از افراد معروف ساخته شده‌اند. در تمامی آن مجسمه‌ها، حتی مجسمه یک منتقد وجود ندارد، ولی مجسمه افراد بسیاری وجود دارد که شدیداً موردانتقاد

قرار گرفته‌اند.

اگر اشتیاق فوق‌العاده‌ای برای رسیدن به هدف داشته باشید، از انتقاد تا نمی‌هراسید و حاضر به قبول ریسک برای موفقیت درازمدت خواهید بود.

۶. تعهد کافی داشته باشید

معنی تعهد در کسب‌وکار این است: اگر لازم است کاری انجام شود، آن را انجام دهید. بهانه نیاورید و کار را به تعویق نیندازید. بسیاری از افراد کارشان را با اشتیاق شروع می‌کنند و بازهم شکست می‌خورند. اشتیاق به‌تنهایی کافی نیست بلکه باید با تعهد قوی همراه شود. میان بری برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد. معمولا باید کدرهایی را انجام دهیم که خیلی راحت و خوشایند نیستند. تعهد باعث می‌شود که کارهای لازم را انجام دهیم و به‌جای توجه به موانع بر هدف متمرکز شویم.

۷. پیروزی‌هایتان را جشن بگیرید

با هر گامی که پیش می‌روید، پیروزی تا را جشن بگیرید تا قدم‌های بعدی را با اطمینان بیشتر بردارید. موفقیت‌های بزرگ از کنار هم قرار گرفتن پیروزی‌های کوچک به دست می‌آیند.

حال به مختصری از سخنرانی ریچارد دنی با نام «قهرمان کسب‌وکار خود باشید.» پردازیم

عوامل کلیدی در موفقیت شرکت چه مواردی هستند؟
قبلا تصور می‌شد برای موفقیت کافی است اطلاعات کافی درباره محصول و همچنین مهارت‌های فنی لازم را داشته باشید. ولی مهم‌ترین عامل موفقیت کسب‌وکارها طرز فکر نه دانش محصول است و نه مهارت‌های تخصصی. نگرش شما است که موفقیت شما را رقم می‌زند.

شرکت‌ها اغلب دنبال توسعه کسب‌وکار خود هستند. تنها چهار راه برای توسعه کسب‌وکار وجود دارد. البته راه‌های زیادی برای کسب سود وجود دارند، ولی فقط با چهار روش زیر می‌توانید کسب‌وکار خود را توسعه دهید.

۱. تعداد مشتریان را افزایش دهید

شرکت‌های پیش‌تاز با خواسته‌های مشتریان هدایت می‌شوند و دوران محصول‌گرایی به پایان رسیده و باید مشتری‌گرا بود. این مشتریان هستند که محصولات جدید را به وجود می‌آورند و نه مدیران شرکت‌ها.

برای افزایش تعداد مشتریان خودمان پیش‌قدم شویم. می‌توانیم با افراد تماس بگیریم، محصولاتمان را معرفی کنیم و از تمامی روش‌های ممکن به معرفی کسب‌وکار خود بپردازیم. مثلاً داشتن وب‌سایتی موثر می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد. از بروشورهای حرفه‌ای استفاده کنید و در آن‌ها نظرات مشتریان راضی را بنویسید. استفاده از خبرنامه و انتشار آن به صورت کاغذی یا آنلاین می‌تواند باعث افزایش تعداد مشتریان شود.

۲. میزان متوسط هر معامله را افزایش دهید

آقای دنی در اینجا مثالی زد و گفت برای دیدن نوه‌اش به شهر دیگری رفته بود و یادش رفته بود برای دوربین فیلم‌برداری‌اش فیلم خام بردارد و وقتی وارد فروشگاه شد، آقای فروشنده که بسیار خوش‌برخورد بود با طرح چند سوال باعث افزایش فروش شد. او پرسید آیا از دوربین زیاد استفاده می‌کنید؟ و سپس توصیه کرد به جای یک فیلم ۵ فیلم بخرد تا بسیار به صرفه‌تر باشد و همچنین گفت باتری‌های با عمر بیشتری وجود دارند که می‌تواند تهیه کند. آقای دنی گفت که باتری قابل شارژ آورده و نیازی به باتری ندارد. سپس فروشنده پرسید آیا شارژر باتری همراهش است و آقای دنی متوجه شد که همراهش نیست و فروشنده گفت: آیا می‌دانید اگر در

وسط جشن، باتری تمام شود چقدر پشیمان خواهید شد؟ و به این طریق یک شارژر هم فروخت. سپس پرسید آیا در هوای آزاد فیلمبرداری می‌کنید یا در محیط بسته؟ و سپس پیشنهاد خرید فیلتری را داد که باعث افزایش کیفیت فیلمبرداری می‌شود. آقای دنی پس از ذکر این خاطره گفت: این‌گونه می‌توانید میزان هر معامله را افزایش دهید و البته تاکید کرد که دوران فروش با اصرار به پایان رسیده است و تنها با مشاوره می‌توان فروش را افزایش داد.

۳. فاصله زمانی خریدهای متوالی را کوتاه‌تر کنید

کاری کنید که مشتریان با بازه‌های زمانی کمتر از شما خرید کنند. اگر ماهی یک‌بار خرید می‌کنند، کاری کنید که ماهی دو بار بخرند.

۴. خرید شرکت‌های دیگر

روند خریداری کسب‌وکارهای دیگر و ملحق کردن آن به کسب‌وکار خودتان، روشی است که بسیار مرسوم شده و شرکت‌های موفق کسب‌وکارهای سودآور وابسته به کارشان را خریداری می‌کنند.

سپس آقایی دنی برای رفع خستگی سوال بسیار مهمی را مطرح کرد: او گفت چند روز بعد بازی‌های جام جهانی فوتبال آغاز می‌شود. **به نظر شما کدام تیم قهرمان خواهد شد؟**

سپس توضیح داد که در فوتبال، قهرمان تیمی نیست که بالاترین مهارت تا را دارد، بلکه تیمی است که بیشترین انگیزه را برای قهرمانی دارد. قابل‌توجه است که آقای دنی با ورزش فوتبال از نزدیک آشنا است و مشاور فیفا و همچنین تیم‌های مختلف

ورزشی بوده است.

بخش دیگر سخنرانی درباره نحوه راهبری شرکت تا بود.

او پرسید: اگر کارمند باشید چه نوع رئیسی را دوست خواهید داشت؟

رئیی که قدرشناس باشد. به توانایی تا و محدودیت‌هایتان احترام بگذارد. شرایط شما را درک کند و ...

شما همان‌گونه باشید. همان رئیس دلخواه خودتان باشید.

مشکل بزرگی در حال گسترش است و آن نماندن افراد نابغه در سازمان‌ها است. بسیاری از افراد کلیدی پس از مدتی سازمانشان را ترک می‌کنند و لطمه بزرگی به کسب‌وکار می‌زنند.

افراد شرکت‌ها را ترک نمی‌کنند! افراد، افراد را ترک می‌کنند! پس فرد موردعلاقه دیگران باشید. چگونه می‌توانیم موردعلاقه دیگران باشیم؟ راهش آن است که به دیگران علاقه نشان دهیم.