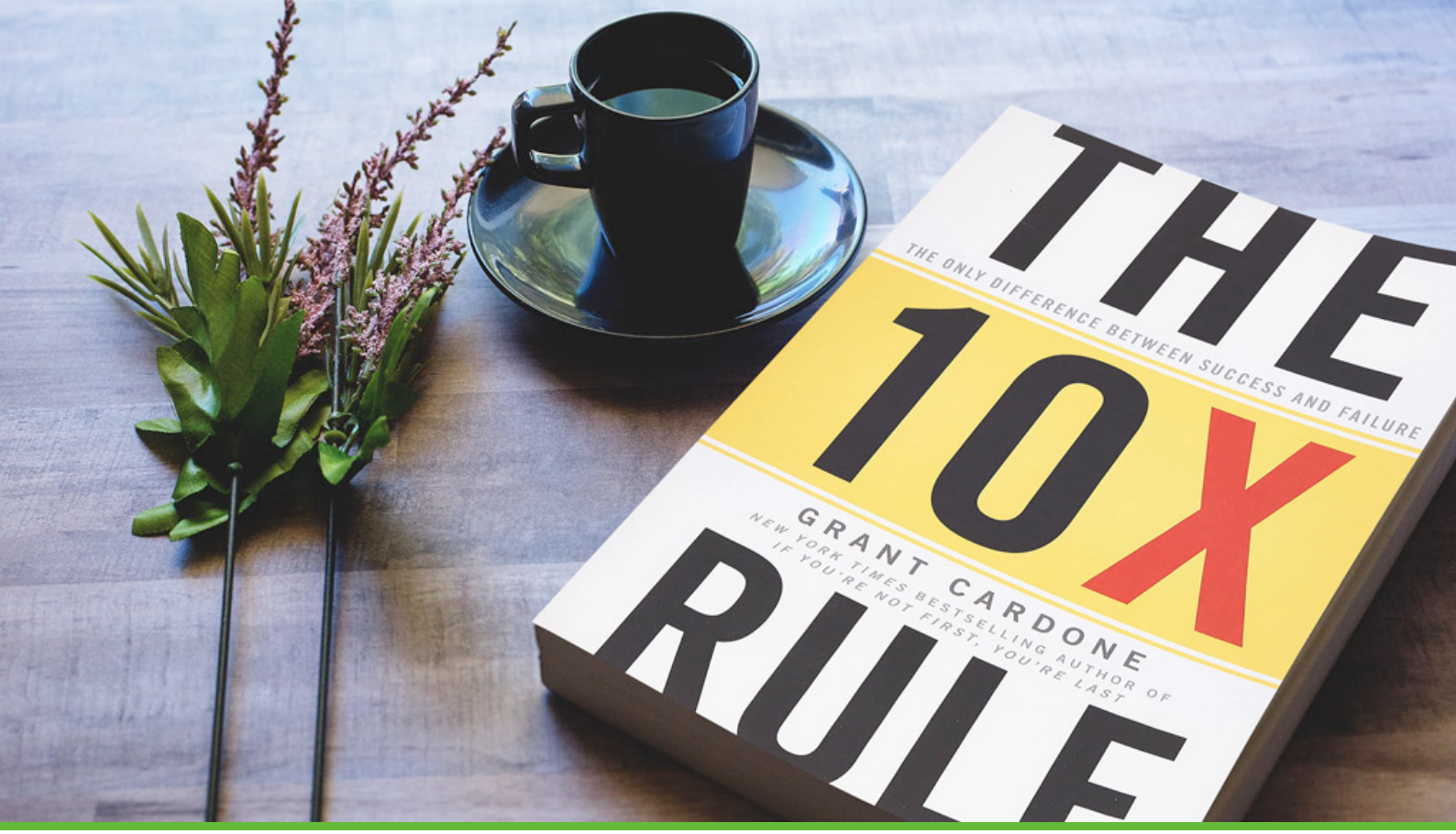

خلاصه کتاب قانون ۱۰ برابر

نویسنده: گرنت کاردون - ترجمه: بنفشه عطرسائی

قانون ۱۰ برابر مهم‌ترین اصل یا عنصر لازم برای دستیابی به نتایج خارق‌العاده است. کتاب قانون ۱۰ برابر (The 10X Rule book) اثر گرنت کاردون، نشان می‌دهد که می‌توانید با تفکر بزرگ و اقدامات شاخص روندی توقف‌ناپذیر ایجاد کرده و به موفقیت فوق‌العاده برسید. کتاب قانون ۱۰ برابر برای افرادی نوشته شده که می‌خواهند به موفقیت‌های عظیم دست یابند و از انجام کارهای لازم برای رسیدن به آن نمی‌ترسند، نه برای کسانی که دنبال راحتی هستند یا به نتایج متوسط راضی می‌شوند.

بسیاری از ما در رسیدن به اهدافمان شکست می‌خوریم زیرا:

۱. اهدافی فرعی برای خود تعیین می‌کنیم که خیلی معمولی هستند یا به اندازه کافی انگیزه ایجاد نمی‌کنند

- در واقع، درک ما از مفاهیم «خوب»، «اخلاقی»، «غنی»، «سخت‌کوش» تا حد زیادی

تحت تاثیرهنجارهای اجتماعی هستند و شاید حتی متوجه نباشیم که معیارهای واقعی ما این‌ها نیستند.

- به‌جای پیشرفت، در همین سطح فعلی بهرقابت می‌پردازیم و بدتر از آن، معیارهای پایینی برای خود در نظر می‌گیریم تا ناامید نشویم یا به خودمان دروغ می‌گوییم که اهدافی که به آن‌ها نرسیدیم چندان مهم نبودند.

۲. تعداد چالش‌هایی که باید بر آن‌ها غلبه کنیم و همچنین میزان تلاش/منابع موردنیاز برای رسیدن به اهدافمان را دست‌کم می‌گیریم

- موفقیت یک رویداد مجزا نیست، بلکه مجموعه فعالیت‌ها و دستاوردهایی استکه با هم نتیجه مطلوب ما را رقم می‌زنند. وقتی دنبال موفقیت یا پولدار شدن یک‌شبه هستیم، ویژگی‌های لازم برای موفقیت را دست‌کم می‌گیریم و شکست می‌خوریم.
- در نتیجه ناامید می‌شویم، دلسرد می‌شویم و دنبال بهانه‌ای برای ترک کار یا عوض کردن اهداف و مسئولیت‌هایمان هستیم.

کلید موفقیت این است که خود را از نظر ذهنی برای مقدار کار واقعی و لازم آماده کنید و برای متغیرهای تصادفی که می‌تواند برنامه‌تان را به هم بریزد، راهکاری بیابید. رسیدن به موفقیت یک فرآیند بی‌پایان است. افراد موفق هرگز از جستجوی چیزهای بهتر و برتر دست برنمی‌دارند. آن‌ها می‌دانند اگر به سکون عادت کنند، کم‌کم کند می‌شوند و در نهایت از هدف خود جا می‌مانند. قانون ۱۰ برابر می‌گوید فقط در صورتی می‌توانید به موفقیت خارق‌العاده دست یابید که فکر و عملتان ۱۰ برابر بهتر از دیگران باشد. این تنها عامل تفاوت بین موفقیت و شکست بزرگ است.

تعریف موفقیت

در اصل، موفقیت به معنی رسیدن به نتایج دلخواه است. پس هر یک از ما می‌توانیم تعریف کاملا متفاوتی از موفقیت داشته باشیم و در هر مرحله از زندگی هدف‌ها و موفقیت‌های متفاوتی را جستجو کنیم. شاید یک دانش‌آموز محبوبیت و گرفتن

نمرات خوب را موفقیت بداند، یک جوان ارتقا گرفتن یا خانه خریدن را موفقیت بداند، اما یک بازنشسته سلامتی، به جا گذاشتن میراث و داشتن روابط ارزشمند را موفقیت می‌داند. صرف‌نظر از اینکه موفقیت را چگونه تعریف می‌کنید، خیلی مهم است که روند رسیدن به آن را با اشتیاق آغاز کنید.

- موفقیت برای بقای هر فرد، گروه یا جامعه مهم است، زیرا به آن‌ها اعتمادبه‌نفس، امنیت، احساسی هدفمندی و هویت می‌بخشد.
- این وظیفه و مسئولیت شماست که از توان خود بهترین بهره را ببرید. منتظر نباشید موفقیت خودبه‌خود سراغتان بیاید و در خانه‌تان را بزند یا به شانس و اقبال امید واهی داشته باشید. برای تعریف، جستجو خلق موفقیت، گام‌های استوار بردارید.
- موفقیت نامحدود است. موفقیت یک محصول محدود و نهایی نیست که آن را به دست آورید. وقتی هم از آن استفاده می‌کنید، کم نمی‌شود. موفقیت چیزی است که شما خلق می‌کنید و راه‌های بی‌نهایتی برای ایجاد موفقیت از طریق نوآوری‌ها، ایده‌ها و راهکارهای جدید وجود دارد. فکر نکنید دیگران باید شکست بخورند تا شما موفق شوید.موفقیت‌های دیگران شانس شما برای موفقیت را کم نمی‌کند و حتی می‌تواند فرصت‌هایی برایتان ایجاد کند.

اقدام ۱۰ برابری

در کتاب قانون ۱۰ برابر آمده که ۴ سطح عملکرد وجود دارد که همه ما در شرایط مختلف زندگی از آن‌ها استفاده می‌کنیم. بااین‌حال، اکثر مردم معمولا از سه سطح اول عملکرد استفاده می‌کنند. یادتان باشد فعالیت‌های معمولی به نتایج معمولی منجر می‌شوند. برای رسیدن به نتایج فوق‌العاده باید عملکرد فوق‌العاده داشته باشید.

سطح ۱: هیچ کاری انجام ندادن

افراد این گروه بی‌حوصله و بی‌هدف هستند و همه انرژی وقتشان را صرف یافتن بهانه یا انجام کارهای بیهوده مثل بازی و تماشای فیلم می‌کنند.

سطح ۲: عقب‌نشینی

افراد این گروه عملکرد مطمئنی دارند و به خاطر نوع تربیتشان از طرد شدن یا شکست خوردن می‌ترسند. آن‌ها کارهایی که انجام می‌دهند یا نمی‌دهند را توجیه می‌کنند و این روش را راهی برای بقا می‌دانند.

سطح ۳: عملکرد معمولی

عملکرد معمولی یعنی انجام دادن آنچه اکثر افراد قبول دارند، نه کاری که برای رسیدن به هدف موردنیاز است. این رایج‌ترین و خطرناک‌ترین سطح است، زیرا همه را به نتایج متوسط راضی می‌کند.

سطح ۴: اقدام خارق‌العاده

افراد این گروه دیوانه هستند. آن‌ها به ساعت‌های کاری خود توجه نمی‌کنند و برای رسیدن به اهدافشان هر کاری که لازم باشد انجام می‌دهند. وقتی وارد این سطح می‌شوید که:

- اقدامات شاخص و گسترده شما مشکلات جدیدی برایتان ایجاد می‌کند و برای حل آن‌ها باید کارهای اضافه دیگری هم انجام دهید.
- انتقادات، برچسب‌های منفی و هشدار از دیگران دریافت می‌کنید و به شما می‌گویند که دیوانه و نامتعادل هستید. به کارتان ادامه دهید، زیرا در نهایت توجه و نتایج موردنظرتان را به دست می‌آورید و همان انتقادات به تحسین و تعریف تبدیل می‌شوند.

تعیین اهداف ۱۰ برابری

متوسط بودن فرمول شکست است. در این حالت اشتیاق و محرک چندانی برای کسب موفقیت واقعی ندارید و فقط دوست دارید به‌سرعت از شرایط بد خارج شوید.

- افرادطبقه متوسط (افرادی که در سال ۲۰۰۸ درآمد سالانه بین ۲۲ تا ۶۵ هزار دلار داشتند) شاید در شرایط خوب رفاه نسبی داشته باشند، اما در شرایط بد با ترس از دست دادن شغل و درآمد و با بدهی‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کنند. کار آن‌ها برای گذران زندگی کافی است، اما برای بهره‌مند شدن و لذت بردن از موفقیت، امنیت و رفاه واقعی کافی نیست.
- افراد پردرآمد، ۳۱۹ برابر بیشتر از میانگین مردم درآمد کسب می‌کنند. کسانی که شکایت می‌کنند و این تفاوت را ناعادلانه می‌دانند، به این نکته توجه نمی‌کنند که پردرآمدها برای ارتقای مهارت‌ها و روابطشان سخت تلاش می‌کنند.
- یک فرد متوسط هر سال کمتر از یک کتاب می‌خواند، درحالی‌که مدیرعامل‌های برتر آمریکا هر سال به‌طور متوسط بیش از ۶۰ کتاب می‌خوانند. در دوران رکود اقتصادی سال ۲۰۰۸، هاوارد شولتز بنیان‌گذار استارباکس هزینه‌های خود را کاهش داد، شعبه‌های کم بازده را تعطیل کرد و شخصا به سرتاسر کشور سفر کرد تا با مشتریان دیدار کند و از آن‌ها بازخورد بگیرد. با این‌که شولتز از قبل میلیاردر بود، باز هم اقدامات گسترده‌ای انجام داد و شاید به این دلیل میلیاردر شده بود که پیش از آن هم اقدامات عظیم و گسترده انجام داده بود.

تنها راه برنده شدن و پیروزی بزرگ، تعیین اهداف بلندپروازانه و ۱۰ برابری است:

- اهداف کوچک یا واقع‌بینانه‌ایکه سالی یک‌بار به آن‌ها نگاه می‌کنید، نمی‌توانند الهام‌بخش تفکر بزرگ و لازم برای اقدام گسترده باشند.
- اهدافتان باید بزرگ و هیجان‌انگیزو با رویای زندگیتان همسو باشند. در نتیجه برای فکر کردن و انجام دادن هر روزه‌شان اشتیاق و انگیزه دارید. اهداف خود را با اهداف

بزرگان آن حوزه بسنجید و مقایسه کنید. اگر اقدام ۱۰ برابری انجام دهید، می‌توانید به همه اهداف بلندپروازانه خود برسید.

- اهداف ۱۰ برابری کاردون عبارتند از: «من مالک بیش از ۵۰۰۰ آپارتمان هستم که ۱۲ درصد سودم از آن‌ها است. ازدواجم در بهترین شرایط ممکن و بهترین الگو برای دیگران است. من بیش از ۱۲ کتاب پرفروش نوشته‌ام.»

اجزا و اصول قانون ۱۰ برابری
کنترل زندگیتان را در دست بگیرید

این را بپذیرید که همه اتفاقات خوب و بد نتیجه کارهایی است که انجام می‌دهید یا نمی‌دهید.

- وقتی افراد یا شرایط دیگر را مقصر اتفاق‌هایی بدانید که برایتان رخ می‌دهد، کنترل خود بر زندگیتان را از دست می‌دهید و ذهنیت قربانی بودن پیدا می‌کنید.
- همیشه کاری وجود دارد که می‌توانید برای بهبود وضعیت خود انجام دهید و درس‌هایی وجود دارد که می‌توانید برای اجتناب از تکرار اشتباهات مشابه بیاموزید. وقتی همه‌چیز از کنترل خارج می‌شود، به‌جای مقصر دانستن عوامل خارجی از خود بپرسید: «چه کنم که این اتفاق هرگز تکرار نشود؟» سعی کنید نقاط قوت، منابع و توانایی‌های پنهان و بهره‌برداری نشده خود را پیدا کنید و نتایج مطلوبتان را خلق کنید.
- همه ما برای کارهایی که انجام می‌دهیم یا نمی‌دهیم بهانه می‌آوریم. همه بهانه‌های خود را بنویسید: مثلا پول ندارم. وقت ندارم. خیلی جوان/پیر هستم. وضع اقتصاد بد است و غیره. فقط وقتی می‌توانید وضعیت خود را بهبود ببخشیدکه بهانه‌ها را کنار بگذارید و با دلایل واقعی پشت این مشکلات کنار بیایید. مثلا دیر رسیدن به خاطر ترافیک فقط بهانه است. دلیل واقعی دیر رسیدنتان این است که با توجه به آگاهی از شرایط ترافیک به‌اندازه کافی زود از خانه بیرون نیامده‌اید.

رقابت نکنید. مسلط و برتر باشید

کتاب قانون ۱۰ برابر می‌گوید وقتی روی رقابت تمرکز می‌کنید، انرژی خود را برای تعقیب و پیگیری رقبا هدر می‌دهید. فقط باید تلاش کنید که در حوزه کاری خود به فرد برتر و مسلط تبدیل شوید. باید جزء برترین‌های صنعت خود قرار بگیرید و آن‌قدر بر این بخش مسلط شوید که مصرف‌کنندگان فقط شما را به خاطر بیاورند. باید خودتان روند و سرعت بازار را تعیین کنید و کاری کنید که دیگران از شما تقلید کنند.

- خوب است بهترین الگوها و نمونه‌ها را بررسی کنید و از دیگران یاد بگیرید، امااز نمونه‌های موجود فراتر روید و در سطح عالی‌تری فعالیت کنید. آن‌قدر تخصص‌های رقبا را بررسی کنید تا همان موارد به مزیت‌های منحصربه‌فردتان تبدیل شوند. برای نفوذ به یک بخش باید فعالیت زیادی داشته باشید و برای تسلط بر آن بخش باید فعالیتتان را بسیار بیشتر کنید.
- از خود بپرسید:کارهای غیرمنطقی و غیرموجهی که فقط من انجام می‌دهم، کدام‌اند؟ همان کاری را انجام دهید که دیگران انجام نمی‌دهند. همان جایی بروید که آن‌ها نمی‌روند و آن‌قدر کار کنید که هیچ‌کس به پای شما نرسد. مثلا، فروشنده‌ای تصمیم گرفت درست قبل از اینکه مشتریان پارکینگ را ترک کنند با آن‌ها تماس بگیرد و پیشنهاد ویژه‌ای به آن‌ها بدهد. او با انجام کاری که رقبایش هرگز انجام نداده بودند، تعداد زیادی از مشتریان احتمالی را به خریدار تبدیل کرد که در غیر این صورت حتما آن‌ها را از دست می‌داد.

جهانی شوید

شما می‌توانید با کمک به یک نفر ارزشی به جهان ارائه کنید، اما وقتی میلیون‌ها یا میلیاردها نفر شما را می‌شناسند و مدام از خدماتتان استفاده می‌کنند، واقعا فوق‌العاده و اثرگذار می‌شوید.

- نام شمامهم‌ترین دارایی شما است. هدفتان باید این باشد که مردم آن‌قدر شما را ببینند و بشناسند که مدام به شما فکر کنند و بلافاصله نام، چهره و لوگوی شما را به حوزه کاری و دلیل شهرتتان ربط دهند.

• دنبالردپای جهانی و تبدیل شدن به یک نام آشنا مانند کوکاکولا، گوگل، استارباکس، مک دونالد یا ویزا باشید. چنین ذهنیتی طرز فکر و رفتارتان را تغییر خواهد داد. در این صورت اقدامات فوق‌العاده‌ای انجام می‌دهید و به همه فرصت‌ها جواب مثبت می‌دهید.

درباره رویای بزرگتان وسواس داشته باشید و اجازه دهید بر افکار و احساساتتان مسلط شود

• هر روز به اینفکر کنید که برای تسلط بر بخش خود چه کاری باید انجام دهید و تا زمان موفقیت مدام تلاش کنید. بهتر است نسبت به هدف خود وسواس داشته باشید نه نسبت به بهانه‌هایتان.

• افراد وسواسی دیوانه یا نامتعادل لقب می‌گیرند، اما وقتی موفق می‌شوند ناگهان همه آن‌ها را نابغه و تحول‌ساز می‌نامند. وسواس و استثنا بودن از هنجارها، عنصر ضروریموفقیت است.

از همه وجودتان مایه بگذارید

منظور این است که ۱۰۰ درصد تلاش، انرژی، تمرکز، پشتکار و خلاقیت خود را در راه موفقیت بگذارید.

• خبر خوب این‌کههیچ محدودیتی برای انرژی و خلاقیت و پشتکار شما وجود ندارد. بنابراین، می‌توانید کاری را بارها و بارها تکرار کنید تا موفق شوید.

• احتمالا همه به شما هشدار می‌دهند که بیش‌ازحد به خودتان سخت نگیرید. قانون ۱۰ برابر برعکس آن را باور دارد و می‌گویدبیش‌ازحد متعهد باشید تا هیچ راهی به‌جز پیش رفتن و رسیدن به اهدافتان نداشته باشید. مثلا، اگر در کار فروش هستید، هدفتان نباید رسیدن به مقدار فروش خاصی باشد، بلکه باید به هر مرحله از فرایند فروش بیش‌ازحد متعهد باشید؛ از جمله به تعداد قرارهای ملاقات، نوع بازاریابی، طرح‌ها، پیگیری‌ها و غیره.

اگر بیش از ظرفیت روزهایتان قرار ملاقات بگذارید، با مشکلات جدیدی مواجه می‌شوید، اما اگر این مشکلات را حل کنید، به نتایجی فراتر از تصورتان می‌رسید.

کارتان را گسترش بدهید و هرگز آن را کوچک و محدود نکنید

در شرایط بد، مردم به‌طور طبیعی هزینه‌ها و فعالیت‌هایشان را کاهش می‌دهند و عقب‌نشینی می‌کنند، اما به خودتان فشار بیاورید و اقدامات عظیم ۱۰ برابری انجام دهید تا وقتی دیگران دارند کارشان را کوچک می‌کنند، شما کارتان را گسترش داده باشید. یادتان باشد:

- هرگزکورکورانه از دیگران پیروی نکنید، زیرا آن‌ها معمولا اشتباه می‌کنند. یادتان باشد وقتی همه عقب‌نشینی می‌کنند، بازار معمولا در حال احیا شدن است.
- گسترش دادن کار به معنای خرج کردن بی‌پروا نیست، بلکه به معنی تزریق ۱۰ برابر انرژی، خلاقیت و انعطاف‌پذیری به کار است که همه را به وفور دارید و هرگز تمام نمی‌شوند.

یک حرکت شاخص و عظیم انجام دهید

وقتی نتایج کم‌کم پدیدار شدند، سرعتتان را کم نکنید یا متوقف نشوید، بلکه با افزودن ایده‌ها و کارهای جدید توقف‌ناپذیر شوید.

- این کار مثل ریختن سوخت (تلاش‌ها، ایده‌ها و منابع خلاقانه) روی آتش است تا به آتشی بزرگ و فراگیر تبدیل شود. از طرف دیگر، اگر آتش را تغذیه نکنید، به تدریج خاموش و خاکستر می‌شود.
- همان‌طور که به پیش می‌روید، با چالش‌های جدیدی روبه‌رو خواهید شد. در سطح ۴ عملکرد بمانید و موج چالش‌ها را از سر بگذرانید. وقتی با این سرعت حرکت می‌کنید، هیچ یک از رقبا حتی با تلاش دو برابر هم نمی‌تواند به پای شما برسد.

کاری را انجام دهید که از آن می‌ترسید

ترس احساسی است که به خاطر تصور ما از اتفاقات احتمالی ایجاد می‌شود.

به‌عبارت‌دیگر، ترس غیرواقعی است و اکثر ترس‌های ما هرگز به واقعیت تبدیل نمی‌شوند.

- به‌جای اینکه ترس را نشانه‌ای برای عقب‌نشینی بدانید، آن را نشانه‌ای برای اقدام کردن بدانید و کاری را انجام دهید که دیگران از انجام آن امتناع می‌کنند. اگر می‌ترسید مشتری پیشنهادتان را رد کند، به این معنی است که باید به او نزدیک شوید. اگر از سخنرانی مقابل جمع می‌ترسید، به این معنی است که باید حتما این کار را انجام دهید.
- بهترین راه مقابله با ترس این استکه فورا اقدام کنید تا وقتی برای بروز ترس باقی نماند. وقتی با ترس به کارهایتان سوخت می‌رسانید، نترس به نظر می‌آیید و کارهای بزرگ انجام می‌دهید.

زمان را مدیریت نکنید. آن را بهینه کنید

کتاب قانون ۱۰ برابر می‌گوید وقتی نمی‌دانید چقدر وقت دارید یا برای انجام هر کار باید چقدر وقت بگذارید، تلاش برای مدیریت زمان بیهوده است. در عوض، سعی کنید از وقتتان بیشترین بهره را ببرید. به روش استفاده از وقتتان دقت کنید. بیشتر وقتتان را به اولویت‌هایتان اختصاص دهید و از هر ثانیه بیشترین بهره را ببرید.

- یک جدول زمانی برای خود طراحی کنیدتا ببینید در حال حاضر چطور از وقتتان استفاده می‌کنید.
- سپس، محاسبه کنید چقدر زمان داریدو در این وقت مشخص باید به چه اهدافی برسید. مثلا، اگر ۴۰ ساله هستید، تصور کنید فقط تا ۸۰ سالگی زندگی می‌کنید و می‌خواهید تا آن زمان ۱۰ میلیون دلار درآمد داشته باشید. به‌این‌ترتیب، حداکثر ۳۵۰۴۰۰ ساعت دیگر برای خلق این پول فرصت دارید. یا اگر می‌خواهید با ۴۰ ساعت کار هفتگی، ماهانه ۱۰ هزار دلار درآمد داشته باشید، باید ساعتی ۶۲ دلار و پنجاه سنت کار کنید.
- به‌جای مجبور کردن خودتان به کار، روزتان را از قبل برنامه‌ریزی کنید و کار را به یک بازی تبدیل کنید تاببینید چقدر بیشتر می‌توانید کار کنید. مثلا، می‌توانید خودتان

را به چالش بکشید که هر ساعت به‌جای ۱۰ دلار، ۱۰۰ دلار درآمد داشته باشید یا ۵ ساعت از وقت هفته را با فرزندانتان بگذرانید. وقتی ارزشی که از هر ثانیه می‌گیرید افزایش یابد، در واقع وقتتان چند برابر می‌شود.

منتظر انتقادها باشید

اقدامات و نتایج فوق‌العاده شما هم تحسین دیگران را برمی‌انگیزد و هم باعث غبطه و حسادت آن‌ها می‌شود. شاید بعضی‌ها به خاطر کار زیاد و بی‌وقفه، اتخاذ تصمیمات اشتباه یا بیش‌ازحد خطر کردن از شما انتقاد کنند.

- انتظار دریافت انتقاد را داشته باشید تا خیلی ناراحت نشوید. آن را نشانه موفقیت بدانید و با اقدامات ۱۰ برابری به مسیرتان ادامه دهید. اگر به‌اندازه کافی موفق شوید، افرادی که قبلا نقدتان می‌کردند، به تدریج تحسینتان خواهند کرد.
- سعی نکنید پنهان شوید تا رقبا نتوانند شما را شناسایی کرده و به شما حمله کنند. برای تبدیل شدن به رهبر بازار و مسلط شدن بر بخشتان باید موردتوجه قرار بگیرید و همه شما را بشناسند.

دنبال سهم بازار باشید، نه رضایت مشتریان

اغلب شرکت‌ها نه به دلیل محصول ضعیف، بلکه به دلیل نداشتن مشتریان کافی شکست می‌خورند. وقتی نتوانید در مرحله اول مشتریانی به دست آورید، دیگر لازم نیست نگران جلب رضایتشان باشید. بر افزایش سهم بازارتان تمرکز کنید. با این روش می‌توانید مشتریان را جذب کرده و آن‌ها را وادار کنید که از راهکارهایتان استفاده کنند، در ازای آن‌ها پول پرداخت کنند و با شما بمانند. هر چه پایگاه مشتریانتان بزرگ‌تر باشد، شانستان برای یافتن مشتریان مناسب و تمرکز روی آن‌ها بیشتر می‌شود.

- جذب مشتریان باید اولویت اولتان باشد. توجه آن‌ها را جلب کنید و آن‌ها را با محصول یا راهکاری عالی تحت تاثیر قرار دهید.
- سپس، از شکایات/مشکلات مشتریان فعلی استفاده کرده و حوزه‌های نیازمند بهبود

را مشخص کنید. وقتی مشکلات مشتریان را حل می‌کنید، باعث ایجاد وفاداری و بازخورد دهان‌به‌دهان مثبت از سوی آن‌ها می‌شوید. مدام از افرادی که مشتری شما نمی‌شوند بازخورد بگیرید تا شکاف‌ها و مشکلات موجود در فرایند فروشتان را پیدا کنید.

• در کل، به‌جا گذاشتن ردپایی از خودتان هدف بسیار ارزشمندی است، زیرا مجبور می‌شوید همه زنجیره ارزش شرکت خود از تولید و پردازش تا تبلیغات را بررسی کنید و در نهایت رضایت مشتریان را جلب کنید.

اصول لازم برای موفقیت

تفاوت بین افراد موفق و ناموفق به سابقه یا شرایطشان ربطی ندارد، بلکه به افکار و گفتارشان مربوط است. این‌ها ۳۲ ویژگی و عادت هستند که در ۸ گروه مهم دسته‌بندی می‌شوند:

۱. نگرش «می‌توانم، انجام می‌دهم» داشته باشید. در هر شرایطی دنبال فرصت‌ها، امکان‌ها و راهکارها باشید. اگر پاسخ و راه‌حل آماده‌ای ندارید، باور و اشتیاق لازم برای اقدام کردن در هر شرایطی را داشته باشید و نکات مهم را در طول مسیر کشف کنید.

۲. چالش‌ها، ترس‌ها و ناراحتی‌ها را با آغوش باز بپذیرید. شجاعت، اقدام کردن هنگام ترس است. نمی‌توانید بدون تغییر پیشرفت کنید. پس باید چیزهای جدید را امتحان کنید. حتی اگر اقدامات جسورانه باعث ناراحتی‌تان می‌شود، آن‌ها را انجام دهید. از چالش‌ها به‌عنوان محرکی برای تقویت و رشد خودتان استفاده کنید. بدانید هرچه مشکلات بزرگ‌تر باشند، پاداشتان هم بزرگ‌تر است.

۳. جرات غیرعادی بودن داشته باشید. واقعیت‌های امروز ما فقط محدودیت‌هایی غیرواقعی بودند. برق، مسافرت هوایی و اینترنت همگی مواردی غیرممکن به شمار می‌آمدند تا این‌که شخصی آن‌ها را به واقعیت تبدیل کرد. حتی محتاط‌ترین افراد هم ضرر و اشتباه می‌کنند. پس شما هم خطر کنید و بدانید که در صورت شکست همیشه می‌توانید دوباره تلاش کنید.

۴. دنبال خلق ثروت باشیدنه کسب درآمد. ثروت واقعی حاصل تبادل ایده‌ها و راهکارهای جدید است و می‌توانید با ارائه راهکارهای خلاقانه برای مشکلات جهانی، ثروتی نامحدود برای خود خلق کنید. وقتی به افراد تیم یا جامعه‌تان کمک می‌کنید تا موفق شوند، به‌طور غیرمستقیم خودتان هم موفق می‌شوید.

۵. متعهد باشید و از همه وجودتان مایه بگذارید. شما ۱۰۰ درصد کنترل اعمالتان را در دست دارید. به زندگی و احتمالات آن بله بگویید. همین الان کارهای بزرگ انجام دهید و همه‌چیزتان را در این راه بگذارید تا هیچ راهی برای ترک کار یا عقب‌نشینی نداشته باشید.

۶. تا انتهای راه مقاومت کنید. نظم و انضباط کافی در کار داشته باشید تا به هدفتان برسید.هر چه بیشتر پافشاری و مقاومت کنید، قدرت ذهنی، عاطفی و مالیتان بیشتر می‌شود و آن کارهای تکراری را به عادات مثبت تبدیل می‌کنید.

۷. روی اهداف و نتایج تمرکز کنید. بر مقدار کار یا زمان صرف شده برای انجام آن تمرکز نکنید و در کارهای پیش‌پاافتاده غرق نشوید. روی اهداف، نتایج و ماموریت بزرگتان برای تغییر دنیا و اثرگذاری بر آن تمرکز کنید.

۸. مدام به فکر رشد خودتان باشید. وقتی روی دانش‌اندوزی سرمایه‌گذاری می‌کنید و خودتان را ارتقا می‌دهید، می‌توانید از تلاش‌هایتان بیشترین بهره را ببرید و با اقدامات ۱۰ برابری نتایج چندین برابری به دست آورید. خود را با افرادی احاطه کنید که تحصیلات و روابطی بهتر از شما دارند و موفق‌تر از شما هستند. برای رسیدن به درجات بالاتر کار و موفقیت، خودتان را به جلو هل بدهید تا نهایت بهره را از زندگی ببرید و این مسئولیت بزرگ را با موفقیت به انجام برسانید.

استفاده از قانون ۱۰ برابری را آغاز کنید

کاردون از تجارب شخصی خود فهمید که ذهنیت درست و سطح عملکرد بسیار مهم و قدرتمند هستند

- او در ابتدا خیلی محتاط و بی‌سروصدا عمل می‌کرد تا در نهایت افراد حسود به او حمله کردند. آن‌وقت بود که تصمیم گرفت اقدامات بزرگ و شاخص انجام دهد.

او در عرض ۱۸ ماه، بیش از ۲۰۰ ویدیو ضبط کرد، ۱۵۰ مقاله وبلاگی نوشت و ۷۰۰ مصاحبه رادیویی انجام داد. سپس، یک برنامه تلویزیونی تولید کرد و هزاران پست در رسانه‌های اجتماعی گذاشت.

• همه این کارها او را در معرض توجه مردم قرارداد و با سرازیر شدن انواع درخواست‌های معامله به سویش، ردپای گسترده‌تری از خود به جا گذاشت و حتی برنامه تلویزیونی خودش را تولید کرد. این موفقیت بزرگ بهترین انتقام از کسانی بود که سعی کرده بودند او را تخریب کنند.

بر رویای بزرگتان تمرکز کنید و برای استفاده از قانون ۱۰ برابر، کارهای زیر را انجام دهید:

• یک فهرست اولیه از اهداف ۱۰ برابری خود تهیه کنید. در این مرحله، اندازه اهداف را کاهش ندهید و نگران روش رسیدن به آن‌ها نباشید.

• اقداماتی که می‌توانید انجام دهید را مشخص کنید و از خود بپرسید «در حال حاضر می‌توانم چه اقداماتی انجام دهم که مرا در مسیر این اهداف قرار دهد؟»

• بدون در نظر گرفتن احساس فعلی خودتان،فورا اقدام کنید و نتیجه اقداماتتان را پیش از موعد ارزیابی نکنید.

• اهداف خود را هر روزپس از بیدار شدن و قبل از خواب مرور و بازنویسی کنید.

نکات بالا را به خاطر بسپارید و به‌سوی رویاها و اهدافتان گام بردارید.