

خلاصه کتاب

ترن هوایی ثروت ساز

نویسنده: دارن هاردی

تهیه شده توسط تیم آموزشی رابینز



با وجود این اگر تایگروودز، رمایکل فلیپس، راجر فدر و دیگر افراد موفق فقط ذاتاً عالی هستند. می‌توانیم به خوش شانسی‌شان در ژنتیک غبطه بخوریم و در عین حال، از ناامیدی خودمان اجتناب کنیم.

نمی‌توانید ژنتیک را بهانه کنید و خبر خوب اینکه استعداد از دی‌ان‌ای سرچشمه نمی‌گیرد. استعداد ذاتی یا نبوغ مادرزاد نداریم. پس مطمئن باشید همه‌ی ما نقاط قوت بی‌نظیر خود را داریم اما می‌توانیم در هر یک از بخش‌های زندگی‌مان نابغه شویم و به نتیجه برسیم. به شرط آن که خود را به فرایند بهبود مداوم و بی‌پایان متعهد بدانیم.

[همه‌ی انسان‌ها با استعدادند اما توانایی مستلزم کار سخت است] مایکل جردن

فصل دوم: کمربندهایتان را محکم ببندید

اگر تمام اطرافیان‌تان از شما راضی هستند. پس کار بزرگی انجام نمی‌دهید. پیشرفت عبارت است از شکستن چارچوب و ایجاد تغییر.

موفقیت را تعریف کنید؟

در کتاب اثر مرکب، تعریف کردم که چطور خانه رویایی‌ام را یافتم. جلوی قهوه‌خانه در کافه نشسته بودم و به خانه‌های بزرگی نگاه می‌کردم که بر فراز شهرک زیبایی ساخته شده بودند. خیلی هیجان انگیز بود.

موفقیت از نظر شما چه شکلی است؟

فصل سه: موتورتان را سوخت‌گیری کنید

تا وقتی چیزی را نفروشید کسب و کاری ندارید. گریه اولین راهکار فروش است که به واسطه آن یاد می‌گیریم مردم را مجبور کنیم کاری را که می‌خواهیم انجام دهند. هر چه بچه‌ها بزرگ‌تر می‌شوند در فروش حتی بهتر هم

می‌شوند. هنگامی که این راهکار را به مدیران و رهبران شرکت‌های پیشرفته آموزش می‌دادم. فقط به آنها می‌گفتم به درون رخت خواب مشتری‌شان بخزند و تصور کنند چه احساس و تفکری دارند.

در پایان روز طولانی در آن چند لحظه کوتاه پیش از آن که چشم‌هایتان را ببندید و چرت بزنید به طور جدی از خود بپرسید :

آنها به چه موضوعی می‌اندیشند؟

نگران چه موضوعی هستند؟

نگران چه کسانی هستند؟

چه امیدی دارند؟

درباره این پرسش‌ها فقط فکر نکنید بلکه احساس‌شان کنید. پس از آنکه به آن پرسش‌ها از زاویه دید مشتری احتمالی‌تان پاسخ دادید به نوشته‌هایتان دوباره فکر کنید.

فصل چهار: صندلی‌های خالی را پُر کنید

مهم‌ترین کاری که باید انجام دهید؛ انتخاب و حفظ افراد مناسب است. هیچ کاری مهم‌تر از این نیست. آیا می‌خواهید کسب و کارتان را دو برابر کنید؟ اول باید درست استخدام کنید. کیفیت زندگی و توانایی‌تان در به سرانجام رساندن مأموریت‌تان فرایندی که توسعه می‌دهید و انتخاب‌هایی در مورد جذب نیرو انجام می‌دهید، بستگی دارد. پس به خوبی یاد بگیرید و با دقت انتخاب کنید.

استاد جذب نیرو باشید —

اصل شماره یک: بدانید چه می‌خواهید