



۹ مرد موفق ، ۹۰ رمز موفقیت

برترین کارآفرینان جهان چگونه می‌اندیشند؟



- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان ثروتمندترین مرد دنیا | ۳
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان میلیاردر تغییردهنده جهان | ۱۰
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان جوان‌ترین میلیاردر دنیا | ۱۶
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان پیتر دراگر؛ پدر علم مدیریت نوین | ۲۳
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیان‌گذار سایت آمازون | ۲۹
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان مدیرعامل شرکت اپل | ۳۵
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیان‌گذار لینکدین | ۴۱
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان خالق توئیتر | ۴۸
- ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان خالق واتساپ | ۵۴

برای دریافت آخرین کتاب‌های الکترونیکی و صوتی رایگان به وب‌سایت ما مراجعه نمایید

۱۰ قانون موفقیت بیل گیتس

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان ثروتمندترین مرد دنیا



بیل گیتس موفق‌ترین و ثروتمندترین فرد نسل خود است. اما مهم‌تر از آن؛ او با کمک‌های خیریه سخاوتمندانه‌اش، تلاش بی‌وقفه‌ای را برای بهبود زندگی و جلوگیری از مرگ و میر انسان‌ها انجام داده است. نام او دائماً به عنوان ثروتمندترین مرد جهان در فهرست فوربس قرار می‌گیرد. وی یکی از شناخته‌شده‌ترین کارآفرینان در انقلاب رایانه‌های شخصی است. او پس از بازنشستگی از سمت مدیرعاملی شرکت مایکروسافت، تمام وقتش را در بنیاد بیل و ملیندا گیتس صرف کارهای انسان دوستانه نموده است.

۱- هدف گذاری های بلند

شاید عده کمی بدانند که موفقیت بزرگ مایکروسافت از یک دروغ بیل گیتس شکل گرفت. در سال ۱۹۷۵، بیل گیتس با شرکت کامپیوتری MITS تماس گرفت و به آن‌ها گفت که یک مفسر بیسیک برای ریز کامپیوتر آن‌ها ساخته است. MITS مشتاق شد تا این نرم افزار را ببیند، اما گیتس و دوست برنامه نویسیش پل آلن هنوز به طور واقعی این نرم افزار را توسعه نداده بودند. به همین دلیل گیتس و آلن مجبور شدند به سرعت این نرم افزار را توسعه دهند تا بتوانند ظرف چند هفته آن را به شرکت MITS تحویل دهند و همین اولین فروش آن‌ها را رقم زد. مایکروسافت یک ماه پس از این موضوع تاسیس شد و گیتس را وادار کرد بیشتر از توانش کار عرضه کند.

۲- همیشه جلوتر فکر کنید

بیل گیتس همیشه چشم اندازی به آینده داشت و این که چگونه می تواند این چشم انداز را بهتر و بزرگتر کند، این ویژگی در تمام تلاش هایش مشهود بود. مایکروسافت سالها توانست رقبایش را از میدان بدر کند، چون همیشه یک قدم جلوتر از آن‌ها و به دنبال چیزهای بزرگتر بود. بیل گیتس حتی زمانی که در سال ۲۰۰۸ از مایکروسافت بازنشسته شد، هنوز هم به آینده فکر می کرد. وی تمام تمرکزش را روی تلاش های

بشردوستانه گذاشته است، بطوری که بنیاد بیل و ملیندا گیتس در حال حاضر تاثیر بسیار مثبتی در جهان دارد.

۳- نگذارید موفقیت شما را اغفال کند

یکی از بزرگترین درس‌هایی که ما می‌توانیم از بیل گیتس یاد بگیریم، توانایی او در فراموش کردن و پشت سر گذاشتن موفقیت است. وی می‌گوید: "موفقیت یک معلم پست و بدجنس است که این ذهنیت را در افراد باهوش ایجاد می‌کند که آن‌ها شکست‌ناپذیر هستند" ضمن این که باید موفقیت‌های خود را به خاطر بسپارید، اما باید مطمئن شوید که این موفقیت‌ها روی قضاوت شما سایه نمی‌اندازند و اعتماد به نفس کاذب در شما ایجاد نمی‌کنند. گیتس باور دارد که ما نباید الگوهای اولیه موفقیت خود را نادیده بگیریم، اما اگر تمام تلاشمان را صرف این موضوع کنیم که چرا این موفقیت رخ داده است، آمادگی خود برای رویارویی با چالش‌های آینده را از دست خواهیم داد.

۴- قدر زمان را بدانید

گیتس می‌گوید "مهم نیست که چقدر پول دارید، نمی‌توانید با پولتان زمان بخرید." بیل گیتس اهمیت استفاده عاقلانه از زمان را می‌داند و کارها را براساس اهمیت آن‌ها الویت‌بندی می‌کند. اگر باور داشته باشد که نیاز نیست در یک جلسه شرکت کند، در آن

جلسه حضور پیدا نخواهد کرد. از سوی دیگر، برای معاشرت با افرادی که با او صمیمی هستند وقت می‌گذارد و مطمئن می‌شود که این وقت صرف تعهدات مهم می‌شود.

۵- کنترل کیفیت از واجبات است

با رشد شرکت مایکروسافت، تعداد برنامه‌نویسان استخدای بیشتر و بیشتر شد. گیتس سمت مدیرعامل این شرکت را داشت و شغل او ایجاب نمی‌کرد که برنامه‌نویسی کند. اما این کار مانع بازبینی و اغلب بازنویسی تک تک کدهایی که این شرکت منتشر کرده بود، نمی‌شد. چشمان باز بیل گیتس برای دیدن جزییات، کیفیت نرم‌افزار عرضه شده توسط مایکروسافت را تضمین می‌کرد و نشان می‌داد که او پیگیر کارهای تیم خود است و همیشه با محصولات مایکروسافت از نزدیک آشنا بود.

۶- ایده‌های تحول‌آفرین باید نشان داده شوند، نه گفته شوند

در اوایل دهه ۸۰، بیل گیتس و استیو بالمر به دور و اطراف سفر می‌کردند تا سمینارهایی را در مورد این که چگونه رابط‌های گرافیکی سیستم‌عامل‌های آینده خواهند بود، برگزار کنند. اما هیچکس آن‌ها را باور نمی‌کرد. زمانی که اپل در سال ۱۹۸۴ مکینتاش را راه‌اندازی کرد، دیدگاه‌ها به سرعت تغییر کردند. مکینتاش اولین کامپیوتر موفق تجاری با رابط کاربر گرافیکی (GUI) بود.

مایکروسافت توانست در سال ۱۹۸۵ ویندوز ۱.۰ را منتشر کند، درست یک سال پس از موفقیت مکینتاش. اگر ایده تحول آفرینی دارید، نگران نشوید که دیگران متوجه آن نمی‌شوند. آن را توسعه دهید، در این صورت وقتی زمان آن فرا برسد، آماده خواهید بود.

۷- دیدگاه‌تان را با تیم خود به اشتراک بگذارید

همانطور که بیل گیتس ظهور رابط گرافیکی را سال‌ها قبل پیش‌بینی کرده بود، اهمیت اینترنت را نیز مدت‌ها قبل از آن که افراد معمولی ارتباط از طریق شماره‌گیری را در اختیار داشته باشند، پیش‌بینی کرد. در ماه می ۱۹۹۵، گیتس متقاعد شده بود که اینترنت آینده مایکروسافت است، به همین دلیل مجبور شد یک یادداشت بسیار بسیار طولانی برای شرکتش بنویسد. وی این‌طور نتیجه‌گیری کرد:

"اینترنت یک موج جذر و مددار است. اینترنت یک فرصت باورنکردنی و همچنین یک چالش باورنکردنی است. من به دنبال اطلاعات شما هستم تا در مورد این که چگونه می‌توانیم استراتژی خود را برای ادامه موفقیت‌های باورنکردنی خود بهبود ببخشیم." گیتس برای نوشتن این یادداشت وقت گذاشت چون تشخیص داد که این مسئله برای تمام تیمش چقدر مهم است که در این ماموریت با مایکروسافت همراه باشند. نتیجه: «ویندوز ۹۵ همراه با اینترنت اکسپلورر عرضه شد.»

۸- از مشتریان ناراضی درس بگیرید

با گذشت سال‌ها، بیل گیس آدم‌های زیادی را از خود ناراضی کرده است. هر کس که نگاه‌اش به "صفحه آبی مرگ" می‌افتد می‌فهمد چرا. اما به همان اندازه که مردم علاقه دارند از ویندوز انتقاد کنند، همچنان از آن استفاده می‌کنند. از سال ۱۹۹۰، ویندوز سیستم عامل اصلی جهان است و از آگوست ۲۰۱۱، ۸۲٫۵ درصد سهم بازار را در دست دارد. دلیل‌اش ساده است: "مایکروسافت همچنان به بازخورد مشتریان پاسخ می‌دهد و محصولاتش را ارتقاء می‌بخشد. این دیدگاه با بیل گیتس آغاز شد: "مشتریان ناراضی شما، بزرگترین منبع یادگیری شما هستند."

۹- از موقعیت خود برای بازگرداندن استفاده کنید

رهبران قدرتمند اهمیت کسب موفقیت و به کارگیری آن در جهت جلب توجه نیازمندان را می‌دانند و الگوی کسانی می‌شوند که در موقعیتی شبیه به موقعیت آن‌ها هستند. با وجود بنیاد بیل و ملیندا گیتس و وقف مقدار قابل توجه ۴۲ میلیارد دلار، خانواده گیتس در واقع وقت خود صرف کم‌رسانی به نیازمندان در سراسر دنیا کرده‌اند، بخصوص این که در زمینه‌های تقویت آموزش، سلامت عمومی و امکان دسترسی به تکنولوژی ارزان بسیار پرشور و پررنگتر عمل می‌کنند.

۱۰- زیاد مطالعه کنید

این که بیل گیتس را کرم کتاب می‌خوانند، ممکن است چندان جدی گرفته نشود. گیتس در وبلاگ خود بخشی دارد که آن را به کتاب‌هایی که می‌خواند اختصاص داده است و سال گذشته کتاب‌هایی را برای مطالعه در تابستان و تا آخر سال پیشنهاد کرد. یک رهبر موفق می‌داند که باید تمام نقطه نظرات و دیدگاه‌ها را در نظر داشته باشد و می‌داند که الهامات و افکار بکر می‌تواند از هر جایی به سراغ انسان بیاید.

۱۰ قانون موفقیت ایلان ماسک

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان میلیاردر تغییر دهنده جهان



ایلان ماسک (Elon Musk) آینده‌گراترین فرد روی زمین است. او یک کارآفرین آمریکایی، مبتکر و سرمایه‌گذار است و بیشتر به خاطر نقشش به عنوان مدیر ارشد اجرایی شرکت تسلا موتورز، سازنده ماشین‌های الکترونیکی و به عنوان یکی از بنیانگذاران سیستم انتقال پول آنلاین یعنی پی‌پال، و برنامه فضایی تجاری اسپیس ایکس (SpaceX) معروف است.

آقای رندی اُتینگر می‌گوید "ایلان ماسک ترکیبی از یک مخترع و سازنده است، همچون ترکیب بنجامین فرانکلین و استیو جابز آن هم از نوع قدرتمندش".

حال ببینیم از نظر ایلان ماسک رمز موفقیت کارآفرینان در چیست. پس با ما همراه باشید:

۱- ایده‌ها تنها به اندازه اجرایشان خوب هستند

ایده‌هایی که خوب اجرا نشوند، در حد ایده باقی می‌مانند؛ ایده‌ای که بسیار خوب اجرا شود می‌تواند به یک کسب و کار بزرگ و فوق‌العاده تبدیل گردد. رهبران امروزی باید هم ابتکار عمل داشته باشند و هم خوب هم اجرا کنند. باید محدودیت‌هایشان را بشناسند. در حال حاضر هایپرلوپ فقط یک ایده است. و با توجه به الویت‌های دیگر آقای ماسک، اجرای آن به دیگران واگذار خواهد شد.

۲- داشتن چشم اندازی قدرتمند

تاثیرگذارترین رهبران، چشم‌انداز قدرتمندی دارند که آن را به اشتراک می‌گذارند و راهی برای رسیدن به آن طرح می‌کنند. افراد عادی دیدگاه تکاملی دارند، در حالیکه بزرگترین و تاثیرگذارترین رهبران همچون ایلان ماسک دیدگاه‌های انقلابی و متحول کننده. واکنش ایلان ماسک به مشکل ترافیک، یک خط آهن پرسرعت با عنوان هایپرلوپ (Hyperloop) است که مسافران را ظرف ۳۰ دقیقه از لوس آنجلس به سن فرانسیسکو انتقال می‌دهد، یعنی ۸۰۰ مایل در ساعت. اجرای طرح او ۸ سال به طول خواهد انجامید و حدود ۱۰ میلیارد دلار هزینه داشت.

۳- ابتکاری که جهان را تغییر دهد می‌تواند از هر جایی باشد

ایده هایپرلوپ ایلان ماسک، محصول داشتن دو شرکت با یک چشم‌انداز است، نه فقط برای تولید ماشین و سفینه فضایی، بلکه برای تغییر نوع نگاه ما به حمل و نقل. ماسک این ایده را به عنوان یک ایده "منبع باز" به عموم ارائه کرده است، این کار وی بیانگر این حقیقت است که رهبران به دنبال راه‌هایی هستند تا گروه‌های بزرگتر را درگیر مسئله کنند و برای حل مشکل طلب کمک نمایند.

۴- محصولات بزرگ بسازید

ماسک پس از فروش سهامش، هم بنیانگذار و عضو مهمی در توسعه پی‌پال شد که بدیهی است با وجود ۱۷۳ میلیون کاربر فعال، می‌توان گفت که برای کسب و کار آنلاین یک ضرورت محسوب می‌شود. پی‌پال یک سوی اقدامات مخاطره‌آمیز ماسک است از دیگر اقدامات او می‌توان به تسلا موتورز، اسپیس‌ایکس و سولارسیتی (SolarCity) اشاره کرد. ماسک مسئول طراحی ماشین برقی اسپورت Tesla Roadster بود که برنده جایزه و به ۳۱ کشور فروخته شد، این محصول درست پس از بحران مالی ۲۰۰۸ ساخته شد. تسلا موتورز بخشی از آینده اتومبیل در جهانی با تغییرات آب و هوایی است.

۵- با صداقت کار کنید

ماسک برای شروع به کار تسلا از دولت وام گرفت. اخیراً او بیش از ۴۰۰ میلیون دلار از وام حمایتی وام‌دهندگان را پرداخت کرده است. رهبران می‌توانند در سایه حمایتی دیگران پول سازی کنند. اعتماد به نفس داشته باشید

رهبران بزرگ اعتماد به نفس و خود باوری دارند. اگر به نوشته‌ها و مطالب مربوط به موفقیت و کارآفرینی توجه کنید، اولین چیزی که متوجه می‌شوید این است که اکثر انسان‌های موفق به قدرت پول افراد دیگر در تامین بخش مالی پروژه باور دارند، به این ترتیب اگر با شکست مواجه شوند، ثروت شخصی خود را از دست نمی‌دهند. ولی ایلان ماسک چنان اعتماد به نفسی به خود و قابلیت‌هایش دارد که از پول‌های شخصی خودش برای تامین بخش مالی پروژه استفاده می‌کند.

۷- بدانید چگونه باید استقامت کنید

ایلان ماسک و رهبران بزرگ دیگر می‌دانند که شکست نوعی بازخورد است. ماسک باور دارد که می‌تواند هزینه سفرهای فضایی را کاهش دهد و آن را به واقعیت برساند. در جریان کار، او با تاخیر در طراحی و آزمایش مواجه شد که وی را چند سالی از زمان‌بندیش عقب انداخت. زمانبندی اولیه او با شکست روبرو شده چون موتور ماشین آتش گرفت. دومین آزمایش آنگونه که او انتظار داشت

پیش نرفت. اما او پروژه را ترک نکرد، در عوض از شکست‌هایش درس گرفت و اصلاحاتی را انجام داد تا این که راکت فالكون وی اولین موفقیتش را در سال ۲۰۱۰ تجربه کرد.

۸- خیال‌های آسوده را مضطرب کنید

ماسک هرگز از دگرگونی و ایجاد تغییر و تحول نمی‌هراسد. او هر چه که ما در مورد ساخت ماشین می‌دانیم را به کلی نادیده گرفت و چیز کاملاً متفاوتی ساخت. گرچه این ماشین، ماشین پرنده نیست، اما شروع به کار تسلا صنعت خودرو را کاملاً مضطرب کرده است. تسلا بسیار کارآمد و لوکس است، و به طور کامل قابلیت ارتقاء دارد. حتی نحوه فروش تسلا متفاوت است.

۹- یادگیری پی در پی یک اولویت است

رهبران تاثیرگذار همانند ایلان ماسک دائم ایده می‌دهند. به عنوان یک کارآفرین سریالی، وی چندین شرکت چند میلیارد دلاری بر اساس ایده‌هایش ساخته است، چگونه این کار را انجام می‌دهد؟ ماسک می‌تواند ارتباط بین دو چیز را به گونه‌ای ببیند و درک کند که دیگران قادر به دیدن آن نیستند. به همین دلیل می‌تواند جهش‌های بزرگ رو به جلو داشته باشد.

۱۰- شبکه و ارتباط

ماسک در دوران دانشجویی خود با افراد جالبی که دوست داشت،

تماس می گرفت یا آنها را ملاقات می کرد. یکی از این افراد پیتر نیکلسون، مدیر اجرایی ارشد بانک نوا اسکوشیا بود. این تماس تلفنی منجر به ملاقات وی با نیکلسون و البته گذراندن دوره کارآموزیش در بانک شد. تجربه ماسک در بانک در نهایت انگیزه‌ای شد برای راه‌اندازی سرویس پرداخت دیجیتالی یعنی همان پی‌پال.

مکتب نوین

تومیه‌های مارک زاکربرگ؛ خالق فیس‌بوک

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان جوان‌ترین میلیارد در دنیا



مارک زاکربرگ جوان‌ترین میلیارد در این کره خاکی است که شبکه اجتماعی فیس‌بوک که هم اکنون ماهانه بیش از یک میلیارد کاربر فعال دارد را راه‌اندازی کرد. وی رئیس و مدیر اجرایی فیس‌بوک است و ثروت وی در ماه جولای ۲۰۱۵، حدود ۳۸٫۶ میلیارد دلار تخمین زده شده است. وی به واسطه مأموریت اجتماعی که بر دوش خود احساس می‌کند، سعی دارد مردم جهان را به یکدیگر پیوند دهد.

ابتکار زاکربرگ در حال حاضر مردم را بگونه‌ای به هم مرتبط کرده که هیچ پلتفرم دیگری نتوانسته تا این اندازه در این کار موفق باشد. به خاطر اخلاق کاری، وسواس عجیب و غریب وی در پوشیدن لباس‌های هم‌رنگ یا انتخاب رنگ آبی به خاطر داشتن

کوررنگی یا هر چیز دیگری که هست، شکی نیست که زاکبرگ یکی از تاجران موفق و تحسین برانگیز است. و حالا ۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان مارک زاکبرگ - جوانترین میلیاردر جهان

۱- یک هدف بزرگ داشته باشید

زاکبرگ می گوید که هرگز قصد نداشته فیس بوک را به عنوان یک شرکت راه اندازی کند. طبق گفته زاکبرگ، او فیس بوک را شخصاً به این جهت راه اندازی کرده تا نیاز جهان را به برقراری ارتباط با یکدیگر برطرف نماید. ماموریت اجتماعی وی همیشه "ساختن دنیایی آزادتر و مرتبط تر بوده است". زاکبرگ در یکی از نامه هایش به سهامداران می نویسد: "فیس بوک از ابتدا به خاطر این که یک شرکت باشد، ایجاد نشد. فیس بوک به خاطر به انجام رساندن یک ماموریت اجتماعی یعنی ساختن جهانی آزادتر و مرتبط تر، ساخته شد."

۲- بهترین استعدادها را استخدام کنید

زاکبرگ در سال ۲۰۰۸، شریل سندبرگ را از گوگل با سمت مدیرارشد مدیرعامل به استخدام شرکت خود درآورد. وی با انجام این کار، به حقیقتی که به خاطر آن معروف نشده بود، اعتراف کرد: مهارت های مردمی. این انتصاب تنها یکی از انتصاب هایی

بود که مارک به خاطر بهتر کردن اوضاع شرکت خود انجام داد. گرچه دیدگاه و چشم‌انداز وی سالها این شرکت را رهبری کرده است، اما به احتمال زیاد بدون داشتن یک تیم خوب و مناسب این شرکت هرگز به هدفش نمی‌رسید.

۳- سرعت بالا و ساختار شکنی

به لطف زا کربرگ و نامه‌ای که به سهامداران بالقوه نوشت، فیس‌بوک مدت‌ها است که به این شعار معتقد است و به آن ایمان دارد. او هرگز از انجام اقدامات سریعی که بتوانند همه چیز را به لرزه دریاورند و همچنین احتمال اشتباه که همیشه وجود دارد، ابایی نداشته است.

وقتی فیس‌بوک اولین بار News Feed را معرفی کرد، هنگامه و غوغایی در میان کاربران این شبکه اجتماعی برپا شد، به اندازه‌ای که یک گروه اعتراضی در سایت، بعد از چند روز ۷۰۰۰۰۰ عضو پیدا کرد. کاربران به خشم آمده بودند، و به نظر می‌رسید فیس‌بوک به پایان کار خود رسیده است. اما آن‌ها تنظیمات حریم خصوصی را افزودند و سعی کردند به کاربران نشان دهند که فیس‌بوک چگونه کار می‌کند. در نهایت کاربران به استفاده از آن عادت کردند و حتی به آن علاقمند شدند.

۴- بیشتر از هر چیزی به خانواده خود اهمیت بدهید

این یکی از درس‌های ضروری کارآفرینی است که هر تاجری می‌تواند آن را از زاکربرگ یاد بگیرد. او می‌داند که توجه و وقت گذراندن با خانواده چقدر مهم است. در تعقیب موفقیت، هیچ چیز بدتر از آن نیست که در پایان روز کسی را نداشته باشید که موفقیت خود را با او تقسیم کنید. مهم نیست که چقدر می‌خواهید موفق باشید و پله‌های ترقی را با چه سرعت طی کنید، هرگز نباید خانواده‌تان را نادیده بگیرید و از آن‌ها غافل شوید.

در ۱۹ می ۲۰۱۲، مارک زاکربرگ با پریسیلا چان ازدواج کرد و آن‌ها زندگی خوب و خوشی با یکدیگر دارند. وقتی دخترشان به دنیا آمد، مارک دو ماه مرخصی گرفت. اهمیتی ندارد که مارک در این دو ماه چه کارهایی می‌توانست انجام دهد، مهم کارهای است که او در ماه‌های آینده و سالهای بعد از آن انجام می‌دهد.

۵- مشکلات دشوار، راه‌حل‌های ابتکاری به دنبال دارند

مارک زاکربرگ به کارآفرینان توصیه می‌کند نوآور و خلاق باشند. گرچه پیشگویی در مورد آینده فیس‌بوک دشوار است، اما این حقیقت که این سایت شبکه اجتماعی توانسته مدت‌ها با موفقیت دوام بیاورد، خود یک دستاورد محسوب می‌شود. نوآوری، بهروری در سرمایه و نیروی کار را افزایش می‌دهد، اما اگر این نوآوری خاص، اعتبار جدیدی خلق کند که پیش از این وجود نداشته،

مشکلات زیادی در پی خواهد داشت که قبلاً وجود نداشتند و برای حل این مشکلات نیاز به ایده‌های خلاقانه است. مشکلاتی که به کارهای خلاقانه مربوط می‌شوند، راهکارهای خلاقانه هم می‌طلبند.

۶- سادگی

"کارها را تا جایی که امکانش هست ساده کنید، اما نه ساده‌تر." آلبرت انیشتین

این نقل قول مورد علاقه و محبوب زاکربرگ است و قطع به یقین وی به این اصل بنیادین عمل می‌کند. با فیس‌بوک به سرعت می‌توان متوجه شد که موضوع از چه قرار است و تمرکز این شبکه اجتماعی همیشه بر روی بخش‌های لازم و ضروری بوده است.

۷- "نه" گفتن را یاد بگیرید

با افزایش محبوبیت فیس‌بوک در میان کاربران، طرح‌های پیشنهادی زیادی مثلاً برای محصولات جدید یا مشارکت مطرح شد. در مواردی هم زاکربرگ پیشنهاد خرید کل شرکت فیس‌بوک به قیمت بسیار بالا را دریافت کرد.

به هر حال، او همیشه نگاهش به ماموریتی است که خود را ملزم به انجام آن می‌داند و اگر در این مسیری چیزی را نامناسب ببیند، فقط به آن "نه" می‌گوید. این یعنی مارک زاکربرگ

تمرکز فوق‌العاده‌ای روی کارش دارد و چیزهای جزیی او را از مسیرش منحرف نمی‌کنند. چیزهایی که می‌توانند برای یک کسب و کار نوپا مخرب باشند.

۸- نیاز به رشد و پیشرفت مداوم

زاکربرگ به دنبال تغییر است، به دنبال رشد و پیشرفت هم هست. در روزهای ابتدایی، او یک تیم رشد ترتیب داد که تعهدشان این بود که افراد بیشتری را به ثبت نام در فیس‌بوک ترغیب کنند. فیس‌بوک متوجه شد که کاربران به حداقل ۱۰ دوست در سایت نیاز دارند تا همچنان به سراغ این شبکه اجتماعی بیایند، بنابراین جریان ثبت نام را راه انداخت و ویژگی اظهارنظر یا suggestion را تنظیم کرد تا به افراد در یافتن کسانی که ممکن است بشناسند، کمک کند.

فیس‌بوک بخشی از این رشد و پیشرفت را مدیون توانایی‌اش در گوش دادن به حرف‌های کاربران است. تمرکز زاکربرگ همواره بر دو چیز بوده است: داشتن مسیری مشخص برای این شرکت (پیشرفت مداوم) و تیم بزرگی که سکاندار حرکت آن در این مسیر است. با وجود چنین توجهی، رشد و پیشرفت اجتناب ناپذیر خواهد بود.

۹- به اهداف بلندمدت فکر کنید

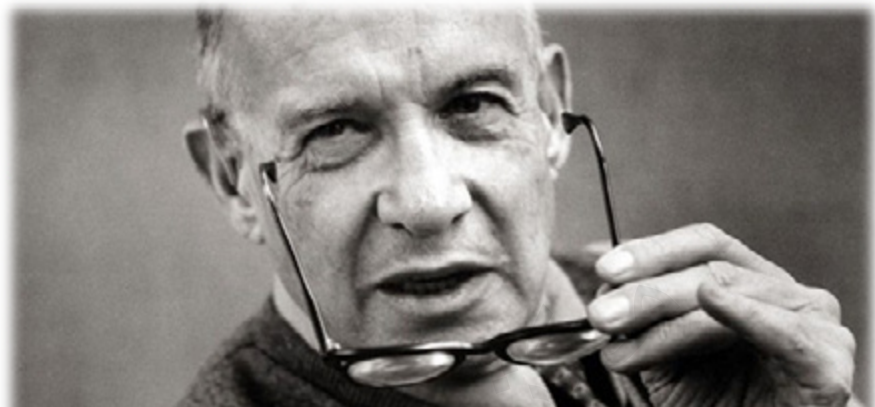
فقط ۳ سال پس از راه‌اندازی فیسبوک، یاهو پیشنهاد خرید یک میلیارد دلاری این شرکت را مطرح کرد. زاکربرگ این پیشنهاد را رد کرد و گفت: "من اینجا هستم تا چیزهای مهمی را برای بلند مدت بسازم. هر چیز دیگری غیر از این باعث حواس‌پرتی می‌شود". چشم‌انداز بلند مدت فیس‌بوک بی‌شک برآمده از هدف بلندبالای مارک زاکربرگ بود.

۱۰- خودتان را به چالش بکشید

زبان ماندارین همواره جایگاه نخست را در لیست سخت‌ترین زبان‌های دنیا دارد. بهترین زمان یادگیری زبانهای جدید، در سن کودکی، ده سالگی یا حداکثر در سن نوجوانی است. بزرگسالان برای تسلط به یک زبان جدید (هر زبانی که باشد) معایب شناختی بالایی دارند. پس تصور کنید که یاد گرفتن سخت‌ترین زبان دنیا برای زاکربرگ ۳۰ ساله چقدر می‌توانست دشوار باشد. مارک این زبان را انتخاب کرد چون "زبان چینی دشوار است و مارک هم عاشق چالش‌های دشوار".

پدر علم مدیریت نوین چه توصیه‌هایی برای جوانان دارد؟

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان پیتر دراگر



پیتر دراگر یکی از برجسته‌ترین نویسندگان عصر حاضر در حوزه مدیریت بود. نوشته‌های او در حوزه مدیریت باعث معروفیت او شد. تاکید وی بیشتر روی مسئله روابط انسانی در مدیریت است و دیدگاه‌های او در مورد مدیریت در سراسر جهان مورد استقبال واقع شده است.

پیتر دراگر "پدر علم مدیریت نوین" تئوری مدیریت را به یک شاخه جدی تبدیل کرد. او در طول زندگی حرفه‌اش که تقریباً به ۷۰ سال می‌رسید، انقلابی را در شیوه‌های نوین کسب و کار به وجود آورد که تحولات دور از دسترس همچون غیر متمرکزسازی، خصوصی‌سازی و توانمندسازی را تحت تاثیر قرار می‌داد.

دراگر جزو اولین افرادی بود که در مورد ظهور جامعه اطلاعاتی سخنرانی کرد، و در سال ۱۹۵۹ اصطلاح "دانش ورزان" را ابداع

نمود. سبک وی در ساده‌گویی و استفاده از زبان ساده برای بیان استراتژی‌های پیچیده کسب و کار، از سوی مدیران کسب و کار و نهادهای اجتماعی در سراسر جهان مورد استقبال قرار گرفت. تاثیر نظرات و دیدگاه‌های وی هر روز در تعداد بی‌شماری از کسب و کارها و تصمیم‌گیری‌های سیاسی در تمام جهان احساس می‌شود. و اما درس‌هایی که پیترو دراکر "پدر مدیریت نوین" به کارآفرینان می‌آموزد:

۱- خود- توسعه‌ای را تمرین کنید

خود- توسعه‌ای موضوع اصلی تمام نوشته‌ها و آموزه‌های دراکر است. او می‌نویسد "مهم این است که دانش‌ورز وقتی به سن میانسالی رسید از خود یک انسان بسازد و پرورش دهد نه یک حسابدار مالیاتی یا یک مهندس هیدرولیک." در مورد زندگیتان فکر کنید، هم به زمان حال و هم به جایی که قرار است در آینده بروید. فقط به کارتان فکر نکنید، به زندگی خارج از کار هم فکر کنید. ببینید چه چیزی کار می‌کند، چه چیزی کار نمی‌کند، چه چیزهایی را احتمالاً باید اضافه کنید و چه چیزهایی را حذف.

۲- مراقب کارمندانان باشید

مراقب افرادی که برای شما کار می‌کنند باشید، چرا که هر

کسب و کاری فارغ از نوع فعالیتش، در نهایت به "کسب و کار مردم" ختم می‌شود.

۳- شغل دوم یا شغل موازی داشته باشید

دراگر حامی و مدافع داشتن شغل دوم در زمینه‌هایی مثل تدریس، نوشتن یا کار کردن در سازمان‌های غیرانتفاعی است. او افراد را تشویق می‌کند تا کارهایی مشابه کار اصلی خود را در یک محیط متفاوت توسعه دهند. برای مثال، یک وکیل می‌تواند از یک شرکت حقوقی سنتی به سراغ یک شرکت حقوقی غیردولتی برود. ضمن این که همچنان در شغل اصلی خود هستید، به احتمالات داشتن شغل دوم یا شغلی موازی با شغل اصلی خود فکر کنید. ببینید که چقدر این احتمالات با ارزش‌ها، تجربیات و تحصیلات شما جور درمی‌آیند و برای پشتیبانی از چنین تغییراتی به چه روش‌ها و تغییر جهت‌هایی در زندگی خود نیاز دارید.

۴- خود را درگیر کار با تیم‌تان کنید

وقتی می‌خواهید تیمی برای خودتان تشکیل دهید، بهترین استعدادها را انتخاب کنید. افراد با استعداد از ضروریات هر سازمان موفقی هستند. دست به کار شوید و اعضای جدید تیم را انتخاب و استخدام نمایید.

۵- نقاط قوت منحصر به فرد خود را شناسایی و توسعه دهید

مفهوم "شایستگی‌های اصلی" ممکن است برای سازمان‌ها ساخته شده باشد، اما برای افراد هم کاربرد دارد. دراکر می‌گوید با توجه به تجربه‌ای که دارد، تعداد کمی از افراد قادر به بیان نقاط قوت خود هستند. ببینید در انجام چه کارهایی منحصر به فرد هستید، و در کار و خارج از کار در چه زمینه‌هایی می‌توانید بهتر عمل کنید و نقش داشته باشید. روی نقاط قوت خود (یا شایستگی‌های اصلی خود) تمرکز کنید و روش‌های جدیدی برای گرامی داشتن و بهره بردن از آن‌ها بیابید.

۶- سخاوت خود را به کار بگیرید

به باور دراکر، لازمه هر زندگی، نشان دادن حس سخاوت و بخشش است. به اشتراک گذاشتن زمان و استعدادهایتان در زمینه‌هایی همچون فعالیت‌های داوطلبانه، کارآفرینی اجتماعی و راهنمایی کردن، فرصت‌هایی را برای کمک کردن به دیگران فراهم می‌سازد. این کارها مزایای شخصی هم دارد- از گسترش دایره دوستان و همکارانتان گرفته تا عمیق‌تر شدن تجربه زندگی. به هر آنچه که خارج از محل کارتان رخ می‌دهد، فکر کنید؛ سپس به راه‌هایی فکر کنید که می‌توانید سخاوت خود را در آن‌ها به نمایش بگذارید.

۷- توسعه اختلاف‌ها به جای توافق‌ها

تا وقتی اختلاف نظر وجود دارد، تصمیم‌گیری نکنید. اختلافات، گزینه‌ها و گریزراهایی را پیش پای ما می‌گذارند، باعث تحریک تخیل می‌شوند و کمک می‌کنند تا از تصورات از پیش‌پنداشته بگریزیم. به راه‌های جایگزین توجه کنید. بدانید چرا افراد اختلاف نظر دارند. از هر دو طرف مسائل سر دریاورید.

۸- بدانید زمان شما را کجا می‌برد

برای مدیریت زمانتان، لازم است بدانید زمان صرف چه کارهایی می‌شود. تنها راه برای آن که مطمئن شوید زمان خود را کجا صرف می‌کنید این است که آن را ثبت کنید. حافظه‌تان به شما می‌گوید که زمان خود را در جایی صرف کرده‌اید که به ظن خودتان باید صرف می‌کردید، اما این اشتباه است.

۹- آموزش و یادگیری

از دید دراکر آموزش و پرورش نقش کلیدی در یک جامعه قوی و کاربردی ایفا می‌کند. او باور دارد که دانش ورزان باید یادگیری را از زمان تحصیلات رسمی خود آغاز کنند و آن را در طول زندگی خود ادامه دهند. دراکر می‌گوید این به خودشان بستگی دارد تا یادگیری مستمر را جزیی از روزمرگی‌های زندگی خود کنند. اولویت‌ها و همچنین بهترین راه‌های یادگیری را مد نظر قرار دهید.

ممکن است بخواهید چیزی را آموزش دهید. همانطور که دراکر اشاره می‌کند "هیچ کس به اندازه کسی که مجبور است مطلبی را آموزش دهد، آن را یاد نمی‌گیرد." بهترین راه برای پیش‌بینی آینده، ساختن آن است." پس نفس عمیق بکشید، از هر کجا که هستید شروع کنید و به سوی زندگی کامل پیش بروید، هر بار یک قدم.

۱۰- رهایی برنامه‌ریزی شده

برای یک پایان برنامه‌ریزی کنید. مدت زمان تعهد خود را مشخص کنید و خط و مرزهایی را برای آن تعیین نمایید. اگر زمان کافی برای تمام کردن آن ندارید، اصلاً آن را انجام ندهید. یک مکانیزم بازبینی آماده کنید آنگاه می‌توانید برای ادامه، تغییر مسیر یا توقف تصمیم‌گیری کنید. وقتی کاری را متوقف می‌کنید، مجال کافی برای کارهای دیگر را پیدا خواهید کرد.

۱۰ قانون موفقیت جف بزوس

۱۰ رمز موفقیت کار آفرینان از زبان بنیانگذار سایت آمازون



موفقیت، چه در یک کسب و کار کوچک باشد چه در یک شرکت بزرگ، به رهبر آن مجموعه برمی گردد. مهم نیست که این فرد کسی در قد و قامت جف بزوس، بنیانگذار آمازون باشد. شاید بزوس به اندازه زاکربرگ و بیل گیتس شناخته شده نباشد، اما آموزه‌هایی دارد که می‌تواند برای هر کارآفرینی مفید واقع شود. بزوس گرچه پس از فارغ‌التحصیلی چندین شغل با درآمد بالا داشت، اما می‌خواست ایده خود را برای راه‌اندازی کسب و کارش دنبال کند، اینگونه بود که آمازون شکل گرفت. بزوس تمام انرژی و تمرکز خود را معطوف مشتریانش کرد. شاید این خواسته در صدر

خواسته‌های او بود که مشتریان را راضی نگه دارد. از او به عنوان یک کارآفرین تحلیل‌گر، دمدمی مزاج و باهوش یاد می‌شود که توانست امپراتوری خود را بسازد و با سبک مدیریتی خود کسب و کارهای دیگری را راه‌اندازی نماید.

۱- سرسخت و انعطاف‌پذیر باشید

طبق گفته بزوس، کارآفرینان خوب باید سرسخت و انعطاف‌پذیر باشند. بزوس ضمن اشاره به آمازون می‌گوید " ما در دیدگاه خود سرسخت و در جزییات انعطاف‌پذیر هستیم." سرسخت بودن در دیدگاه، اولین بخش است و انعطاف‌پذیر بودن دومین بخش. بزوس می‌افزاید " اگر سرسخت نباشید، در همان مراحل آزمایش به سرعت تسلیم می‌شوید و اگر انعطاف‌پذیر نباشید، فقط وقت خود را تلف می‌کنید و کاملاً ناامید خواهید شد و دیگر قادر نخواهید بود راهکارهای مختلف حل یک مسئله را ببینید."

۲- مبنای استراتژی خود را روی چیزهای قرار دهید که تغییر نمی‌کنند

فروش لوازم آرایشی، صندلی تراکتور و حافظه ذخیره‌سازی داده‌ها همگی بخشی از یک طرح بزرگ با سه ثابت هستند: ارائه انتخاب گسترده‌تر، قیمت کمتر و تحویل مطمئن و سریع.

۳- ببینید مشتریانان به چه چیزهایی نیاز دارند، و این که معکوس کار کنید

ویژگی‌های پروژه‌های جدید و بزرگ آمازون همچون تبلت‌های کیندل و کتاب‌خوان‌های الکترونیکی این است که به جای این که با ذوق و سلیقه مهندسین تعریف شوند باب طبع مشتریان تعریف شده‌اند. اگر مشتریان چیزهایی را نخواهند آن چیزها حذف می‌شوند حتی اگر این کار به قیمت نابودی بخش قدرتمندی از شرکت تمام شود.

۴- هر کسی باید بتواند در کال سنتر یا مرکز تماس کار کند

در این عصر توییت‌ها و بلاگ‌های ویروسی، شکایت‌ها می‌توانند ویرانگر باشند. بزوس از هزاران مدیر آمازون و از جمله خودش می‌خواهد که دو روز در سال در مرکز تماس حضور پیدا کنند. نتیجه این کار تواضع و همدلی با مشتریان است.

۵- نگرانی و دلمشغولی‌هایتان برای مشتریان باشد نه برای رقبا

بزوس به این نکته اشاره می‌کند که دغدغه شرکت‌های فناوری رقبا هستند: این شرکت‌ها منتظر می‌مانند تا ببینند رقبایشان چه محصولی را معرفی می‌کنند بعد تمام سعی خود را می‌کنند تا چیزی مطابق با آن تولید کنند و یک قدم جلوتر از رقبایشان باشند. اما شرکت آمازون با گوش کردن به مشتریانانش کسب

و کار سرویس‌های وب آمازون (AWS) را ساخت که برای حل مشکلات آنان طراحی شده بود آن هم با میزبانی اپلیکیشن داخلی بسیار گرانقیمت و محصولات منبع بازی که آنقدر قوی نبودند تا از شرکت‌های بزرگ یا در حال رشد پشتیبانی کنند.

۶- این روز اول اینترنت است. ما هنوز باید چیزهای زیادی یاد بگیریم

بزوس اولین بار این دیدگاه را در سال ۱۹۹۷ در اولین نامه‌اش به سهامداران آمازون عنوان کرد. هنوز هم دیدگاه‌اش را تغییر نداده است. در اداره‌های مرکزی جدید آمازون دو تا از بزرگترین ساختمان‌ها، ساختمان روز اول شمالی و روز اول جنوبی هستند. بزوس هنوز هم در مصاحبه‌هایش در مورد اینترنت به عنوان یک جهان ناشناخته صحبت می‌کند که خوب درک نمی‌شود و دائم شگفتی‌های جدیدی پدید می‌آورد.

۷- کاری کنید که کارمندان مانند مالکان فکر کنند

وقتی بزوس این جمله را در اولین نامه سالانه آمازون نوشت، تعداد کارمندان وی از ۱۵۸ در سال گذشته به ۶۱۴ تن رسیده بود. و در حال حاضر هم ۲۳ هزار کارمند دارد.

مولفه اصلی این دیدگاه، استفاده از اختیار معامله سهام دراستخدام بوده است. بزوس در نامه سال ۱۹۹۷ نوشت: " ما همچنان روی

استخدامها و حفظ کارمندان با ذوق و استعداد تمرکز خواهیم کرد و سعی می‌کنیم همچنان به جای پول نقد کمبود حقوق و دستمزد آنان را با اختیار معامله سهام جبران نماییم. می‌دانیم موفقیت ما تاثیر زیادی روی توانایی ما در جذب و حفظ کارمندان با انگیزه خواهد گذاشت، کارمندانی که باید همانند مالکان آن شرکت فکر کنند، باید در عمل هم این احساس را داشته باشند."

۸- فرهنگی را بسازید که مناسب شرکت شما است

فرهنگ آمازون سخت کوشی و هزینه آگاهی است، این فرهنگ در خور شرکتی است که همانند یک شرکت دولتی، تحت اصول پذیرفته شده حسابداری در بیشتر عمر خود سود اندکی حاصل کرده و زیان اندکی متحمل شده است. بزوس در نامه سال ۲۰۱۵ نوشت "ما هرگز ادعا نمی‌کنیم که روش ما روش درستی است - اما روش ماست. طی دو دهه گذشته گروه بزرگی از افراد خوش فکر را گردهم آورده‌ایم. کسانی که باور دارند روش ما انرژی بخش و معنادار است."

۹- یادداشت ارائه دهید و به بحث بنشینید، از نشان دادن

اسلاید پرهیزید

بزوس می‌گوید "یک روش سنتی برگزاری جلسات شرکتی این است که شخصی جلوی اتاق می‌ایستند و مطالب خود را با نمایش

اسلاید ارائه می‌دهد. از نظر ما با این روش فقط می‌توانید اطلاعات اندکی را دریافت کنید، فقط مطالبی را دریافت می‌کنید که تیتروار لیست شده‌اند. این روش برای ارائه دهنده آسان است اما برای شنونده دشوار. آنچه که ما به جای این کار انجام می‌دهیم این است که تمام جلسات را با استفاده از یادداشت‌های گزارشی تقریباً ۶ صفحه‌ای برگزار می‌کنیم. وقتی مجبور هستید ایده‌های خود را با جمله‌ها و پاراگراف‌های کامل بنویسید، وضوح عمیق‌تر فکر در آن نمایان می‌گردد."

اگر وارد جریان نوشتن شوید، متوجه رویداد اتفاق‌های جالب خواهید بود. مغز شما سریع‌تر از زمانی که با انگشت تایپ می‌کنید، افکار و ایده تولید می‌کند. ساخت اسلاید این تاثیر را ندارد چون مجبورید افکار خود را فقط به ارائه نکات اصلی معطوف نمایید.

۱۰ - " ما مایلیم مدت‌ها خود را به بی‌اطلاعی بزنینم "

در ابتدا، رشد و توسعه آمازن شبیه پرت کردن حواس دیگران از عدم سودآوری این شرکت بود. همین موضوع گاهی قیمت سهام را کاهش می‌داد و موجب تحقیر و تمسخر تحلیگران می‌شد. بزوس شانه بالا می‌انداخت و اظهار بی‌اطلاعی می‌کرد. اگر ابتکار عمل‌های جدید در او حس استراتژیک ایجاد کنند، بازدهی مالی ۵ تا ۷ هم سال خوب است.

۱۰ قانون موفقیت تیم کوک

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان مدیرعامل شرکت اپل



در اکتبر ۲۰۱۱، استیو جابز مدیر عامل اجرایی ستودنی و یکی از بنیان‌گذاران اپل، درگذشت. با درگذشت وی، اپل شیوه جدیدی از رهبری را تجربه کرد، شیوه‌ای که رنگ و بویی متفاوت داشت. تیم کوک که مسئولیت بزرگی را پذیرفته و سکان اپل را در دست گرفته بود، سعی کرد تا با شیوه مدیریتی خود آینده پربار و درخشانی را برای این شرکت رقم بزند.

وقتی بخواهید پا جا پای بزرگان بگذارید، یعنی همان کاری که تیم کوک (Tim Cook) کرد، مشکلات‌تان به عنوان رهبر چندین برابر می‌شود. نه تنها به عنوان رهبر باید شرکت و سرمایه‌گذاران را به سمت موفقیت هدایت کنید، بلکه باید تمام مخالفان و افراد

مردد را آرام نمایید. تیم کوک تا حدی موفق شد هر دوی این کارها را انجام دهد و طبیعتاً درس‌هایی در این موفقیت هست که دانستن آن‌ها خالی از لطف نیست.

و اما رمز موفقیت تیم کوک مدیرعامل اجرایی اپل:

۱- از سایه‌ها نترسید

زمانی که کوک جایگزین جابز شد، می‌دانست که وظیفه سنگینی را برعهده گرفته است و از شیوه رهبری جابز هم خبر داشت. تیم کوک سعی نکرد شیوه رهبری استیو جابز را کپی کند، شاید هم فکر انجام این کار به ذهنش خطور کرده باشد. ولی کوک علی‌رغم سایه که از میراث جابز بر او افکنده شده بود، تصمیم گرفت فقط رهبری باشد که خودش شیوه آن را بلد بود. آیا کوک سعی کرد کارها را کمی شبیه جابز انجام دهد؟ بله. آیا کسی او را سرزنش کرد؟ خیر. آیا خوب است که تیم کوک سلیقه خود را وارد فرهنگ اپل کرده است؟ به طور حتم این طور است و اکثر سهامداران این شرکت با او موافقتند.

۲- خطرپذیر باشید

زندگی یک رهبر آسان و راحت نیست. بعضی وقت‌ها رهبران باید تصمیم‌های دشواری اتخاذ کنند که می‌تواند زندگی اطرافیان‌شان را تحت تاثیر قرار دهد. گرچه دشوار است، اما باید بتوانید در

هنگام پذیرش خطر به قابلیت‌هایتان اطمینان کنید. تیم کوک این موضوع را درک می‌کند که باید برای موفق شدن خطرپذیر باشد. او باور دارد که بدون خطر کردن که البته ممکن است گاهی اوقات با شکست همراه باشد، رسیدن به موفقیت غیر ممکن است.

۳- به اطرافیانتان اطمینان کنید

تیم کوک معروف است به آن که رهبری است که به نظر و رای گروه خود اطمینان دارد. او این شانس را دارد که اکثر مدیران اجرایی موفق و برجسته با او همکاری دارند و به او در تقسیم کارها کمک می‌کنند. او می‌داند این افراد، افراد موفق با ایده‌های عالی و نوآور هستند و اغلب به این مدیران اجرایی اجازه می‌دهد تا رهبری را به عهده بگیرند. یکی از اصول رهبری آن است که درک کنید که شما همه چیز را نمی‌دانید و سپردن بخشی از کار به دست گروه کاریتان می‌تواند به شما کمک کند تا رهبری موفق باشید.

۴- فروتن باشید

هرگز فراموش نکنید از کجا آمده‌اید. تیم کوک وقت خود را به گونه‌ای تنظیم می‌کند تا بتواند سری به فروشگاه‌های اپل بزند و با مشتریان ارتباط چهره به چهره برقرار کند یا این که ایمیل‌هایشان را بخواند. تیم کوک می‌گوید: "نباید بگذارید منزوی

شوید این موضوع بسیار مهم است و به نظر من مهمترین چیز برای یک مدیر عامل اجرایی می باشد. تواضع و فروتنی موجب احترام کارمندان به شما می شود و البته یک اصل ضروری برای تبدیل کردن شما به یک رهبر کسب و کار فوق العاده است."

۵- شفافیت، یک اصل کلیدی

کوک می دانست که شفافیت یک اصل کلیدی است. با انتقادات شدیدی که در خصوص استانداردهای کارمندان جهانی اپل وجود داشت، کوک درها را گشود و جهان را به دیدن نحوه عملکرد اپل دعوت کرد. با این کار او نه تنها حسن نیت این شرکت را نشان داد، بلکه استانداردهای صنعتی را برای دیگر سازندگان تنظیم کرد. کوک می گوید ما می خواهیم به همان اندازه که در محصولاتمان نوآور هستیم در مسئولیت پذیری خودمان هم نوآور باشیم.

۶- اشتباهات را بپذیرید

توصیه کوک برای کارآفرینان و مدیران اجرایی توصیه ای بسیار مفید برای تمامی افراد است. کوک می گوید: "اکثر آدم ها بخصوص مدیرهای اجرایی و مدیران رده بالا، آنقدر به ایده های قدیمی خود وابسته هستند که قدرت و جسارت اینکه بپذیرند اشتباه می کنند را ندارند. آن ها باید قدرت و جسارت تغییر ذهن خود را داشته باشند."

۷- آنچه را که انجام می‌دهید، خوب انجام دهید

اپل شرکتی است که براساس آنچه که انجام می‌دهد و خوب هم انجام می‌دهد، ساخته شده است. شاید تعجب کنید اگر بگوییم که اپل محصولات کمی را تولید می‌کند. تیم کوک تاکید می‌کند که این تمرکز روی کار کلید موفقیت مداوم اپل است. اگر دقت کرده باشید این شرکت ۴ آپاد دارد. دو آیفون اصلی. دو آپد و چند تایی هم مک. در ضمن اپل روی بهبود زیرساخت خود و محصولاتی که مردم دوست دارند، تمرکز می‌کند.

۸- مسیر خود را به تدریج عوض کنید

استیو جابز علاقه زیادی به تولید محصولات فوق‌العاده "آی" (i) داشت، مثل آی‌مک، آی فون، آی‌پد که همگی با "آی" شروع می‌شدند. حتی سرویس‌های متفاوت اپل با نام‌های آی‌کلاود یا آی‌مسیج بودند. حال ما اپل واچ را داریم، نه آی‌واچ، ما اپل پنسیل را داریم نه آی‌پنسیل، و همچنین گزارشاتی در مورد اپل کار نه آی‌کار. هیچ تفاوتی بین این محصولات نیست، اما به راحتی متوجه می‌شوید که نه تنها در نحوه تفکر بلکه در رهبری شرکت هم تغییراتی صورت گرفته است.

۹- قوانین خودتان را بنویسید

اگر حقیقتاً می‌خواهید همانند یک رهبر عمل کنید، باید قوانین خودتان

را بنویسید. اگر بخواهید براساس مرزبندی‌های کتاب‌های درسی رهبری کنید، برای یافتن موفقیت‌های مستمر باید دائم در تقلا باشید. به ندرت می‌توانید سناریوهای زندگی واقعی و مشکلات مربوط به آن‌ها را در کتاب‌های درسی پیدا کنید. اگر هر کاری را طبق فرمول موجود انجام دهید، بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید این است که به همان مقامی برسید که دیگران رسیده‌اند. این یک درس مهم در رهبری است، این که بدانید چه زمانی از قوانین پیروی کنید و چه زمانی آن‌ها را دور بریزید.

۱۰ - تنوع مهم است

ایده پشت این فلسفه آن است که آدم‌ها تجربه‌های فراوان و متفاوتی دارند و شرکت‌هایی که بتوانند بیشترین تجربیات خلاق را مهار کنند، در مسیر کسب و کار خود بسیار ابتکاری و نوآور عمل خواهند کرد. تیم کوک این واقعیت را بخوبی تشخیص می‌دهد و تنوع را اساس فلسفه مدیریتی خود قرار داده است. او می‌گوید: "ما تنوع فکر می‌خواهیم. ما تنوع سبک می‌خواهیم. ما می‌خواهیم مردم خودشان باشند. این ویژگی خارق‌العاده ایل است. وقتی اشتباهی می‌کنیم آن را می‌پذیریم و شهادت تغییر را داریم."

۱۰ قانون موفقیت رید هافمن

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیان‌گذار لینکدین



موفقیت آسان بدست نمی‌آید. برای موفق بودن باید سخت تلاش کرد. اگر به فعالیت تجاری خود اهمیت می‌دهید، بدون آشنایی با قوانین تجارت و بدون داشتن اطلاعات کافی در این عرصه، دست یافتن به موفقیت‌های بزرگ امکان‌پذیر نخواهد بود. نشستن پای سخن بزرگان این عرصه و شنیدن تجربیات و رموز کارها آن‌ها می‌تواند بسیار اثربخش باشد.

مایکروسافت اعلام کرد که قصد دارد لینکدین را به مبلغ ۲۶,۲ میلیارد دلار خریداری کند و با این کار بزرگترین خرید خود را در تاریخ رقم زد و گام محکم و استواری را در جهت شبکه‌های

اجتماعی تجاری برداشت. بنیانگذار و رئیس پیشین اجرایی این شرکت؛ رید هافمن ۱۳ سال پیش لینکدین را با دعوت ۳۵۰ نفر از مخاطبین خود برای پیوستن به این سرویس شبکه اجتماعی آغاز نمود، در حال حاضر این شبکه علاوه بر ۱۰۵ میلیون کاربر فعال در ماه، ۴۳۳ میلیون عضو دارد. لینکدین به مرکزی آنلاین برای متخصصین صاحب حرفه تبدیل شد تا از فرصت‌های شغلی موجود مطلع شوند و همین موضوع از آن یک سرویس ارزشمند برای استخدام‌های اجرایی ساخت و گنجینه‌ای از داده‌ها را در اختیار آن قرار داد که کمتر شرکتی از این امکان برخوردار است.

۱- هدف گذاری‌های بزرگ

مهم نیست که کسب و کار نوپای شما به دنبال ایده‌های بزرگ است یا ایده‌های کوچک، رنج و سختی که باید در این راه تحمل کرد به یک اندازه است - پس چرا هدف‌های بزرگ را انتخاب نکنیم؟ بزرگ یعنی چه؟ یعنی یک محصول یا سرویسی که می‌تواند بازار خاصی را به وجود بیاورد و یا این که بازار را در دست بگیرد.

۲- به دنبال "نوآوری‌های تحول آفرین" باشید

اگر قصد دارید کار جدیدی را آغاز کنید، از خودتان پرسید: «چه کاری می‌توانم انجام دهم که پیش از این نمونه‌اش وجود نداشته

و یا امکانش نبوده است؟» آیا سرویس یا محصول جدید من می‌تواند جایگزین بازار فعلی شود یا بازار جدیدی خلق کند؟ وقتی هافمن لینکدین را بنیانگذاری کرد، صنعت فناوری در یک بحران عمیق بود. او به تمام فرصت‌های که اینترنت ایجاد می‌کرد به خوبی توجه کرد و این ایده در ذهنش نقش بست که بالاخره هر فردی به یک پروفایل شغلی آنلاین نیاز دارد. نوآوری این کار در آنجا بود که افراد به جای آن که منتظر پاسخ از سوی شرکت‌ها و وبسایت‌هایی باشند که فرم تقاضای کار را در آنجا پر کرده‌اند، می‌توانستند مستقیماً به بهترین فرصت‌های شغلی دسترسی داشته باشند.

۳- ساخت شبکه‌ای که بتوانید با آن محصول خود را تقویت کنید

مردم تصور می‌کنند که پشت هر شرکت نوپای بزرگ، یک کارآفرین با یک ایده عالی قرار دارد. واقعیت این است که شرکت‌های بزرگ توسط تعدادی از افراد با استعداد شکل می‌گیرند که توسط شبکه‌های تقویت کننده محاصره شده‌اند. موفق‌ترین کارآفرینان معمولاً از مشاوران، سرمایه‌گذاران، همکاران و ارتباط با مشتریان استفاده می‌کنند.

۴- خودتان را برای بهترین‌ها و بدترین‌ها آماده کنید

گاهی اوقات کارآفرینان از رخ دادن اتفاق‌های خوب شگفت‌زده

می‌شوند، آن‌ها باید با تغییر برنامه‌های خود از این فرصت‌های پیش آمده استفاده کنند. تا می‌توانید دور و بر خودتان و شرکنتان ماموران اطلاعاتی داشته باشید. بخشی از برنامه‌ریزی شما باید در مواجهه با مواردی باشد که انتظارشان را ندارید. و اگر اقدامات شما در آن زمینه کارساز نشد، از خودتان بپرسید: "نقشه بعدی من چیست؟"

۵- انعطاف‌پذیری خود را تداوم ببخشید

بسیاری از مشاوران کارآفرینی توصیه می‌کنند «سمج باشید؛ چشم‌انداز خود را حفظ کنید!» یا «اطلاعات محور همه‌چیز هستند؛ زمان تغییر را بدانید!» اما در واقع سخت است که هم روی چشم‌انداز خود پایداری کنید و هم انعطاف‌پذیر باشید. اما من توصیه می‌کنم یک انعطاف‌پذیری مداوم و پایدار را پیش‌روی خود داشته باشید و سعی کنید این وضعیت را تداوم ببخشید.

۶- راه‌اندازی زودتر از موقع

بنا به گفته هافمن " مگر این که استیو جابز " باشید، وگرنه احتمال این که کارآفرینان هم در مورد محصولاتشان دچار اشتباه شوند وجود دارد، و حتی ممکن است تا زمانی که محصولاتشان در اختیار مردم قرار می‌گیرند، متوجه اشکال کار خود نشوند. وی می‌افزاید که وقتی در حال راه‌اندازی لینکدین بوده، یکی از هم-

بنیانگذاران این سرویس از وی خواسته تا زمانی که ویژگی "تماس یاب" راه‌اندازی می‌شود، صبر کند؛ اما مشخص شد که این کار لازم نبود- لینکدین هنوز هم بعد از ۸ سال این ویژگی را اضافه نکرده است.

۷- مشتاق باشید

اهداف متعالی داشته باشید، اما مراقب اعتمادها و باورهای کورکورانه در نظریه‌های خود باشید. این که سعی کنید تا جایی که می‌توانید زود شروع کنید، مهم است به این خاطر که یاد بگیرید که مشتریان شما چگونه از محصول و سرویس شما استفاده می‌کنند. همچنین مهم است معیارهایی را بدانید که مشخص می‌کنند که آیا دیدگاه‌ها و آرزوهایتان مطابق با اهدافتان پیش می‌روند. باید بازخوردهای شبکه خود را دریافت کنید تا بدانید که آیا باید بر سر هدف، محصول و یا سرویس خود باقی بمانید. به عبارت دیگر ذوق و اشتیاق خود را حفظ کنید اما همیشه به دنبال چشم‌اندازهای خوب در نحوه کار خود باشید. برای نوآوران خلاق بسیار آسان است که مجذوب داستان خودشان شوند، به جای آن که یاد بگیرند به کدام سو باید حرکت کنند.

۸- داشتن یک محصول خوب مهم است، اما داشتن یک ایده فوق العاده برای توزیع محصول مهمتر است

هافمن می‌گوید، شما می‌توانید یک محصول فوق‌العاده بسازید اما هیچ کس متوجه آن نشود. توزیع محصول خود را اساس کارتان قرار دهید.

۹- توجه زیادی به فرهنگ داشته باشید و استخدام‌ها را از همان ابتدای کار انجام دهید

بنا به گفته هافمن، اولین استخدام‌ها فرهنگ شما را می‌سازند، پس این کار را به خوبی انجام دهید. اولین افرادی که استخدام می‌کنید؛ افراد بعدی را استخدام می‌کنند و این حلقه ادامه می‌یابد. عقل این طور حکم می‌کند که شما برای شرکت نویای خود به کسانی نیاز دارید که حداقل ۱۰ سال تجربه داشته باشند. آموزه‌های ۱۰ سال پیش یک فرد باهوش امروز به درد شما نمی‌خورد، شما در حال حاضر کارهایی انجام می‌دهید که در ۱۰ سال گذشته امکان انجام آن‌ها وجود نداشت و جهان و چشم‌انداز رقابتی با سرعت نور در حال تغییرند. آنچه شما واقعاً نیاز دارید افرادی هستند که بتوانند سریع یاد بگیرند.

۱۰- قوانین کار آفرینی، نه قوانین طبیعت

به قوانینی که دیگران تنظیم کرده‌اند؛ زیاد توجه نکنید. کارآفرینان

نوآوراند. وقتی اولین بار کاری را انجام می دهند، موفق هستند. گاهی اوقات برای انجام برخی کارها مجبورید این قوانین را دور بزنید. کارآفرینان گاهی اوقات قوانین جدید تنظیم می کنند.

مکتب نوین

از ماساژ درمانی و طراحی تا خلق یک شبکه اجتماعی!

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان خالق توییتر



توییتر نوعی سرویس شبکه اجتماعی آنلاین است که به کاربرانش امکان می‌دهد با ۱۴۰ کاراکتر، پست‌های متنی بفرستند. جک دورسی خالق این شبکه اجتماعی در مارس ۲۰۰۶ آن را ابداع و چند ماه بعد راه‌اندازی کرد. امروزه توییتر کاربرد اجتماعی و ارتباطی پیدا کرده است و دومین شبکه اجتماعی پرطرفدار پس از فیس‌بوک است.

ممکن است او را به عنوان بنیانگذار سریالی توییتر (Twitter) و اسکوئر (Square) بشناسید. اما آیا می‌دانستید دورسی یک ماساژور دارای مدرک بود که به صورت تفریحی کار طراحی و مد انجام

می‌داد؟

شرکت‌های دو میلیارد دلاری جک دورسی موفق و پررونق هستند. اما دورسی هنوز هم از اتوبوس برای رفتن به سرکار استفاده می‌کند. هر کاری که دورسی انجام می‌دهد از کارهایی روزمره صبحگاهی بدون تغییرش گرفته تا اصرار او به داشتن یک مدل موی جالب و همچنین عادات و نگرش‌های وی همگی ستون‌های اصلی موفقیت‌های پی در پی او هستند. اما ببینیم از نظر جک دورسی، بنیانگذار تویتر و اسکوئر رمزهای موفقیت کارآفرینان در چیست:

۱- با ایده آغاز کنید

دورسی می‌گوید تصور غلطی که وجود دارد این است که کارآفرینان موفق کاری می‌کنند که رئیس خودشان باشند، و بعد به دنبال ایده می‌گردند. به استدلال وی اغلب کسب و کارها زمانی موفق می‌شوند که بنیانگذاران آنها معکوس عمل کنند.

۲- یک شرکت شفاف بسازید

در طول تمام جلساتی که در ادارات مرکزی اسکوئر برگزار می‌شود، برخی‌های یادداشت‌برداری می‌کنند و بعد این یادداشت‌ها را برای تمام کارمندان این شرکت می‌فرستند. دورسی می‌گوید: "این یادداشت‌ها اطلاعات همه را در یک سطح نگه می‌دارند،

اما مزایای دیگری هم دارند. این که تمام دیدگاه‌ها و نظرات جدید و گوناگون را دریافت می‌کنیم و کاری می‌کنیم آدم‌ها به روش‌های مختلف فکر کنند و خلاقیت‌های بیشتری را در سازمان ایجاد نمایند. "

۳- منتظر بمانید تا زمان آمدن ایده بزرگ فرا برسد

در ابتدا ایده توییت‌ر در سال ۲۰۰۰ به ذهن دورسی رسید. اما ارسال پیام کوتاه هنوز کار بزرگی نبود. آمریکایی‌ها به طور متوسط تنها ۳۵ متن در ماه ارسال می‌کردند. دورسی می‌گوید: "به سرعت فهمیدم...هیچ کس دیگری دستگاه پست الکترونیکی موبایل ندارد، بنابراین این سیستم به نوعی بلااستفاده بود. در سال ۲۰۰۶ روزی که منتظرش بودم فرا رسید. آمریکایی‌ها هر ماه بیشتر از آن که تماس تلفنی بگیرند، پیام متنی ارسال می‌کردند." جک دورسی سرویس شبکه اجتماعی توییت‌ر را در ماه مارس آغاز و در ژوئیه همان سال راه‌اندازی کرد. وقتش رسید، زمان مناسب بود و توییت‌ر گل کرد.

۴- مسیرهای شغلی همیشه مسیرهای مستقیمی نیستند

درست قبل از راه‌اندازی توییت‌ر، دورسی در دانشکده طراحی مد، مشغول طراحی لباس بود. کارهای معین و جدی همچون تصویرگری و ماساژ درمانی داشت. پس چرا تصمیم گرفت به

سراغ برنامه‌نویسی و کار آفرینی برود؟ وی می‌گوید: "آنها ابزارهای مورد نیازم بودند تا آنچه را دلم می‌خواست، بسازم." او امیدوار است روزی شهردار نیویورک شود.

۵- به روزمرگی اعتقاد داشته باشید

دورسی هر روز صبح‌اش را به یک شکل آغاز می‌کند: او صبح‌ها دو تخم‌مرغ آب‌پز با سس سویا و یک برش توت فرنگی می‌خورد. وی تمام هفته‌ی خود را با دقت برنامه‌ریزی می‌کند. دوشنبه روز مدیریت است. در شرکت اسکوئر یک جلسه فکری و عملی داریم و در تویتر یک جلسه کمیته عملیاتی. سه شنبه روز محصول، مهندسی و طراحی است. چهارشنبه روز بازاریابی، رشد و توسعه و ارتباطات است. پنجشنبه روز مشارکت و توسعه‌دهندگان است. جمعه هم روز مصاحبت و فرهنگ.

۶- رسیدن به کمال از طریق سادگی

۱۴۰ حرف، تمام آن چیزی است که از تویتر نصیب‌تان می‌شود. هیچ جایی برای هجاهای غیرضروری وجود ندارد. دورسی دوست دارد ایده‌های پیچیده را دریافت و بقایای مفهومی آن را حذف کند، بنابراین فقط می‌توانید روی چیزهای بسیار مهم تمرکز کنید. جک می‌تواند در یک کلمه هدف شرکت‌ها را عنوان کند. در مورد تویتر این کلمه ارتباط است و در مورد اسکوئر این کلمه تجارت.

۷- یادداشت‌ها را نگه دارید

همه تاریخ‌گذاری‌ها به دوره دبیرستان باز می‌گردد، مدت‌ها پیش از آن که دورسی شرکت‌هایش را بسازد، یادداشت‌های خود را نگه می‌داشت و حالا می‌گوید این بهترین کاری است که تا به حال در زندگی خود انجام داده است.

۸- به کارها اولویت بدهید

هر کس روز خود را به نحوی برنامه‌ریزی می‌کند. دورسی اعتقاد دارد که بدون برنامه‌ریزی برای زمان خود به هیچ موفقیتی نمی‌توانید برسید. به همین دلیل، او از یک برنامه جامع برای زمانبندی کارهایش استفاده می‌کند و از طریق اولویت دادن به کارها آن‌ها را طبقه‌بندی می‌کند.

۹- ارتباط و همکاری دو اصل کلیدی هستند

دورسی می‌گوید اگر دو بخش اداری دارید که با هم ارتباط ندارند، یا دو نفر که نمی‌توانند با هم همراه باشند، این اختلاف نظر در محصولی که عرضه می‌کنید خودش را نشان می‌دهد و مشتریان شما این اختلاف نظر را می‌بینند. شما مشکلات شرکتان را به میان مشتریان‌تان می‌برید، که کاری گستاخانه و خودخواهانه است. " ما از طراحی و مهندسی شرکت و سازمان به اندازه محصول و سرویسی که می‌سازیم، مطمئن هستیم."

۱۰- از تعطیلات آخر هفته به خوبی استفاده کنید

برخی‌ها تصور می‌کنند که آخر هفته‌ها بهترین زمان برای انجام اضافه کاریست تا در کارها پیش بیافتند. اما بسیاری از افراد موفق عادت به انجام این کار ندارند. روزهای پایانی هفته روز بازتاب‌ها، بازخوردها، استراتژی و آماده شدن برای بقیه هفته است.

مکتب نوین

قانون‌های موفقیت جان کوم

۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان خالق واتساپ



چه کسی بهتر از جان کوم (Jan Koum) می‌تواند الهام بخش شما در شروع کسب و کارتان باشد، کسی که واتساپ را راه‌اندازی کرد و آن را به مبلغ ۱۹ میلیارد دلار به فیس‌بوک فروخت. وی که از خانواده فقیری بود توانست با تلاش و پشتکار جایگاه مهمی را در این عصر فناوری به خود اختصاص دهد.

جان کوم در سن نوجوانی علاقه زیادی به برنامه‌نویسی کامپیوتر داشت. او خودش کدنویسی را یاد گرفت بدون آن که آموزشی در این زمینه دیده باشد. سپس به عنوان مهندس IT برای کار به

شرکت یاهو رفت. در طول دوره کاریش در یاهو بود که ارتباط صمیمی و بسیار نزدیکی با بریایان اکتون (Brian Acton) پیدا کرد. دوستی او با بریایان اکتون منجر به شکل‌گیری واتساپ شد. حال ببینیم از نظر جان کوم - خالق واتساپ - رمز موفقیت کارآفرینان در چیست؟

۱ - گذشته شما بهانه‌ای برای شکست شما در زندگی نیست

در حالی که مادر جان کوم برای امرار معاش به کار پرستاری بچه مشغول بود، وی نیز در یک بقالی کارهایی همچون تمیزکاری و تی کشیدن انجام می‌داد. حتی آن‌ها در مقطعی از زندگی خودشان وابسته به کمک هزینه دولتی بودند. او قرارداد خود با فیس‌بوک را دم در اداره خدمات اجتماعی امضا کرد یعنی همانجایی که او و مادرش برای دریافت بن غذا در صف می‌ایستادند.

۲ - آینده نگر باشید

با وجود گذشته تلخ، او یاد گرفت که زندگی می‌تواند همیشه چیزهای جالبی هم در آشتین داشته باشد. به همین دلیل، همیشه جهت‌گیری‌اش رو به آینده است. او می‌داند که این آینده تا حدود زیادی توسط خود او ساخته می‌شود و به همین دلیل خودش را برای ساختن آینده آماده می‌کند.

۳- در مورد مدرسه و دانشگاه زیاد غلو می‌شود

او هنوز در دانشگاه ایالتی سان خوزه تحصیل می‌کرد و تازه شغلش را در یاهو آغاز کرده بود، که یکی از سرورهای این شرکت خراب شد. موسس یاهو دیوید فیلو به موبایل جان زنگ زد و از او کمک خواست. جان کوم پاسخ داد "من سر کلاس هستم". فیلو گفت "سر کلاس چه کار می‌کنی؟ سریع بیا شرکت. فیلو تیم کوچکی از مهندسين سرور داشت و می‌خواست از تمام آن‌ها کمک بگیرد. کوم تصمیم گرفت دانشگاه را نیمه تمام رها کند.

۴- جزییات مهم‌اند

جان در روز تولدش شرکت واتس‌اپ را در کالیفرنیا تاسیس کرد. این اپ هنوز نوشته نشده بود که کوم روزها وقت خود را صرف ساخت کد backend می‌کرد تا اپ خود را با تمام شماره موبایل‌ها در سراسر جهان سینک کند. او ماه‌های زیادی را صرف به‌روزرسانی صدها اختلاف مختصر منطقه‌ای این اپ کرد.

۵- برای فکرهای مهم و جدی، قلم و کاغذ داشته باشید

واتس‌اپ اولیه دائم خراب می‌شد و هنگ می‌کرد و وقتی آقای فیش‌من (Fishman) آن را در تلفنش نصب کرد، صدها شماره‌ای که در دفترچه آدرس وی بود- بخصوص دوستان روسی‌اش- نیز آن را دانلود کردند. فیش‌من مشکلات را مورد بررسی قرار داد و کوم

آن‌ها را در دفتر یادداشت خود که سالها پیش خریده بود، یادداشت کرد و برای پروژه‌های مهم نگه داشت.

۶- مادام‌العمر به فکر یادگیری باشید

جان کوم صبر یادگیری داشت. وی که به فناوری اطلاعات علاقمند بود در خصوص آنچه که از برنامه‌نویسی نرم‌افزار آموخته بود، شروع به مطالعه و تمرین کرد. او آنقدر در زمینه برنامه‌نویسی نرم‌افزار تمرین و مطالعه نمود که اعتماد به نفس لازم برای نوشتن کدهای نرم‌افزاری را پیدا کرد. مهارت وی به قدری بود که شرکت یاهو او را به عنوان مهندس زیرساخت فناوری اطلاعات استخدام کرد. سپس تجربیات بیشتری را در خصوص برنامه‌نویسی کامپیوتر کسب کرد و توانست کسب و کار خود را راه بیاندازد.

۷- نگذارید ناامیدی بر شما غلبه کند

فیس‌بوک استخدام جان کوم را رد کرد و او را نپذیرفت. او ضمن اشاره به این موضوع گفت: "فیس‌بوک من را رد کرد. کار در فیس‌بوک یک فرصت عالی برای ارتباط برقرار کردن با انسان‌های خارق‌العاده بود. چشم‌انتظار اتفاقات بعدی زندگی باشید."

۸- از ارتباطات خود بهره گیرید

به دلیل این که کوم از طبقه پایین جامعه برخاسته است، قدر ارتباطات را می داند. او تلاش می کند که در بخش های مختلف صنعتی ارتباطات زیادی ایجاد کند و از ارتباطات خود به بهترین نحوی برای رفع مشکلات و پیشرفت کارها استفاده می کند.

۹- اشتیاق محور باشید نه پول محور

جان می خواست محصولی بسازد که یک نیاز را برطرف کند و وقتی نیاز برطرف شد، پول هم به دنبالش بیاید. امروز او میلیاردر است. پول انگیزه اصلی او نبود. کوم گفت: "من واتس اپ را راه اندازی کردم تا یک محصول عالی بسازم. نمی خواستم به خاطر آن شرکت بزنم، هدفم پول نبود. می خواستیم وقت خود را صرف ساختن سرویسی کنیم که مردم بخواهند از آن استفاده کنند تا هم در پولشان صرفه جویی شود و هم زندگیشان بهتر و راحت تر شود."

۱۰- محصول خوب خودش خودش را تبلیغ خواهد کرد

آیا می دانید چقدر هزینه صرف بازاریابی این سرویس شد؟ پاسخ صفر است. سیاست واتس اپ سیاست بدون تبلیغ بود. واتس اپ در مورد تبلیغات می گوید "هیچ کس به خاطر این که تبلیغات بیشتری را ببیند صبح از خواب بیدار نمی شود و کسی با فکر

تبلیغاتی که فردا خواهد دید، به خواب نمی‌رود. باید دید که چه چیز در افراد ایجاد انگیزه می‌کند تا صبح به خاطر دیدن آن از خواب بیدار شوند."

برای دریافت آخرین کتاب های الکترونیکی و صوتی رایگان به سایت ما مراجعه نمایید

www.maktabnovin.ir