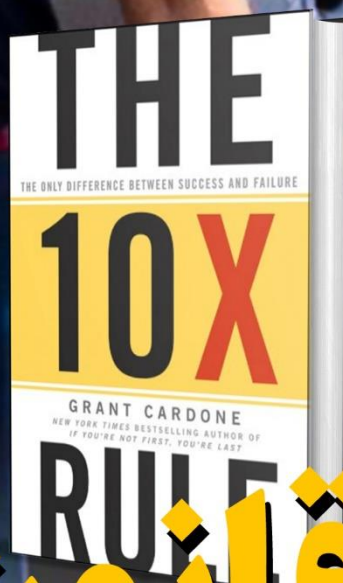


نوشته شده توسط:

گرنت کاردون

قانون ده برابر

تنها تفاوت بین موفقیت و شکست



خلاصه‌ی داستان:

کتاب قانون ده برابر ، توصیه های واضحی رو فراهم می کنه ، که چطور مسیرتون به سمت موفقیت رو به بهترین نحو برنامه ریزی کنین . این بخشا بهتون نشون میدن که چرا این استراتژی گمنام کار می کنه و اینکه چطور ارزش استفاده کنین . همچنین به شما ابزار هایی رو میده که برای از هر زمان دیگه ای در زندگیتون موفق تر بشین بهشون نیاز دارین .





برای چه کسانی مفید است؟

- کارآفرینانی که به دنبال دستورالعمل موفقیتن .
- مدیرانی که به انگیزه بیشتری نیاز دارن .
- هرکسی که از بزرگ اندیشیدن میترسه ..



درباره نویسنده

گرنت کاردون متخصص آموزش فروشه که با شرکتای سراسر جهان همکاری می کنه . خودش هم صاحب سه شرکته . کتاب قانون ده برابر، سومین کتاب پرفروش اونه.

در این خلاصه شما یاد خواهید گرفت که

- چرا موقع تصمیم گیری باید از بچه ها تقلید کنین .
- چرا باید توی زندگی از همه چیزایی که دارین مایه بزارین .
- چرا نباید خودتون رو نگران رضایت مشتری کنین .

Sookhtejet.com

یاد بگیرین که کنار زدن محدودیت هاتون و هدفگذاری جاه طلبانه چطور موج موفقیت رو به سمت شما سرازیر می کنه. موفقیت ، هرطور که شما ممکنه بسنجینش ، معمولاً از دست ما گریزانه . در طول سالیان سال ، افراد زیادی سعی کردن چکیده ای از معنی موفقیت رو در جمله های معروف یا پندای ساده بیارن . اما خیلی از اونا شکست خوردن .

بیاین باهاش رو به رو بشیم . بیشتر مربیای سبک زندگی ، کمی بیشتر از فروشنده های ایده های پرشبه و پر زرق و برق . اونا همه کلیشه ها و تیکه کلاما رو بلدن ، اما هیچ ایده ای ندارن که چطور افراد رو به سمت موفقیت هدایت کنن .

این بخشا یک روش واقعی به سمت موفقیت رو نشون میدن : قانون ده برابر .

این بخشا بر اساس تجربه های بهترین مربیان فروش و صاحبان کسب و کار ، توضیح میدن که چطور هر کسی میتونه یک قانون ساده رو برای خودش اجرایی کنه ، تا به

موفقیت پایدار و دستاورد های جاه طلبانه ای برسه که زمانی دور از دسترس به نظر میومد .

قانون ده برابر یعنی ده برابر بیشتر سرمایه گذاری کنین و ده برابر بیشتر پیشرفت کنین.

شما باخوندن عنوان کتاب های توی قفسه یک کتاب فروشی معمولی ، احتمالا عناوین زیادی رو خواهید دید که به شما قول میدن راز های یک زندگی موفق رو بهتون بگن . اما با گزینه های زیاد ، دونستن این که کدام گزینه بهترین میتونه سخت بشه .

قبل از این که به یک فرمول مشکوک دیگه موفقیت برسین، قانون ده برابر رو در نظر بگیرین .این قانون یک راه مطمئن برای موفق شدن در هر چیزیه که میخواین . قانون ده برابر براساس این ایدست که موفقیت همیشه از اون چیزی که فکر می کنین تلاش بیشتری لازم داره .

شما میتونین به زندگیتون نگاهی بندازین و به آسونی ببینین که شما ده برابر اون چیزی که تصور می کردین لازمه

تلاش کردین . موفقیت در کسب و کار هنگامی اتفاق افتاده که شما ده برابر بیشتر از رقیبتون سرمایه گذاری کرده بودین.



پس اگه میخواین محصولی رو به صورت تلفنی بفروشین و فکر می کنین که ده تلفن در روز بهتون کمک می کنه ، احتمالاً باید برای صد تماس تلفنی در روز هدفگذاری کنین. اما اضافه کردن این تلاش فقط برای رسیدن به اهداف روزانتون کمک نمی کنه . قانون ده برابر بهتون کمک می کنه که بیشتر از اینا رو به دست بیارین .

به بخش دوم قانون ده برابر میرسیم : همه اهداف شما باید از اون چیزی که واقع گرایانه در نظر گرفتین ده برابر بزرگ تر باشن .

به عبارت دیگه ، آرزوی های بزرگ داشته باشین و هدفتون رو فراتر از رویاهاتون انتخاب کنین. این شاید به نظر احمقانه بیاد ، اما اگه هدفتون خیلی پیش پا افتاده باشه ، ممکنه که با رسیدن به هدفتون باز هم احساس ناامیدی کنین.

و اگر هم شکست بخورین ، احساس سرخوردگی کنین . بهتره که در راه برآورده کردن یک انتظار خیلی بالا شکست بخورین تا اینکه به یک هدف معمولی برسین .

برای مثال ، فرض میکنیم که شما رویاتون ، نویسنده شدن. نوشتن یک رمان باید هدف شما باشه ، نه نوشتن یک داستان دو صفحه ای . حتی اگه به طور موفقیت آمیزی بتونین نوشتن داستان دو صفحه ای رو تموم کنین ، هنوز نمیتونین خودتون رو یک نویسنده در نظر بگیرین .

قانون ده برابر یعنی سخت تر تلاش کنین و بزرگ تر رویا پردازی کنین .

قانون ده برابر به شما کمک می‌کند که از پس موارد غیر منتظره بر بیاین و به صد در صد تواناییاتون رو به اجرا بزارین .

تاریخ بارها و بارها نشون داده که داشتن یک محصول خوب برای این که موفق بشین کافی نیست . یک محصول که در بازار موفقه ، محصولیه که نگرش درست و آمادگی برای موارد غیرمنتظره پشتش هست.

برای همینه که قانون ده برابر یعنی آمادگی برای مقابله با چالش‌های پیشبینی نشده .

همون طور که قانون ده برابر بهتون می‌گه ، با هدف‌گذاری بزرگ ، شما اونقدر سخت کار می‌کنین که با هرچیزی که بر سر راهتون قرار می‌گیره مقابله کنین . فرض کنین که شما برای فروش صد هزار محصول هدف‌گذاری کردین ، در حالی که بقیه برای فروش ده هزار محصول هدف‌گذاری کردن . این هدف عظیم ، یعنی اگه شما یک حجم بزرگی از سفارشات رو داشته باشین ، در جایی که بقیه شکست می‌خورن ، موفق خواهید شد . چون شما ظرفیت رو برای تحمل عملیات‌های بزرگ‌تر توسعه دادین.



اما قانون ده برابر یکسری راهنماییای روشن رو برای موفقیت در اختیار شما میزاره . اولیش با این حقیقت سر و کار داره که مردم غالبا فکر می کنن موفقیت چیزیه که صرفا برای دیگرانه نه برای خودشون. مهمه که شما این باور رو کنار بزارین و به خاطر داشته باشین که موفقیت هیچ محدودیتی نداره .

مهم نیست که بقیه چی میگن . موفقیت بازی ای نیست که سود یا زیان دو طرف با هم برابر باشه . مثلا به ازای هر تعداد آدم موفق ، همون تعداد فرد شکست خورده داشته باشیم . و فضای زیادی برای پیشرفت هست . هرکسی با

نگرش ده برابر ، میتونه به موفقیت برسه ، و لزوما این به زیان شخص دیگه ای نمیشه.

برای مثال اگه شما موفق بودین که یک تلفن همراه پیشرفته رو به بازار وارد کنین ، یک کار مثبت رو به بازار ارائه کردین. و موفقیتی رو به دست آوردین که به همه سود میرسونه. حتی اگه بقیه کسب و کارها در ابتدا با حسادت به شما نگاه کنن، بقیه از اثر مثبت و نگرش شما یادمیگیرن تا موفقیت خودشون رو پایه گذاری کنن .

در این صورت ، قانون ده برابر ابزاری برای رسیدن شما به تمام توان بالقوه خودتون خواهد بود . چون شما رو به سمت به دست آوردن هرچیزی که میتونین به دست بیارین جلو میرونه.

گرنه در نظر بگیرین. تا سن بیست و پنج سالگی، زندگی او حول محور الکل و مواد مخدر میچرخید . در یک نقطه خاص ، او متوجه شد که اصلا زندگی رضایت بخش و هیچ اراده ای برای به دست آوردن چیزایی که میخواد نداره . پس

ذهنیتش رو تغییر دارد و برای رسیدن به سطوحی از دستاورد تلاش کرد که هیچ وقت تصورش رو نمیکرد به دستشون بیاره .



در ادامه ، یاد میگیرین که چطور شما هم چنین کاری رو با زندگیتون انجام بدین .

وقتی با چالشی رو به رو میشین ، از جون مایه بزارین .

تاحالا درمورد چهار درجه از عمل شنیدین ؟ این یک مفهوم سادست که به این اشاره داره که وقتی با یک موقعیت چالش برانگیز رو به رو شدین به یکی از این چهار روش میتونین عمل کنین .

شما میتونین هیچ کاری نکنین ، تسلیم بشین ، کاری معمول انجام بدین یا دست به کاری بزرگ بزنین . و آخرین راه ، کلید موفق شدن . برای اینکه این اصول رو در عمل ببینین ، در حد کودکان بهش نگاه کنین. وقتی اونا با یک چالش رو به رو میشن ، برای حلش هرچی که دارن رو مایه میزان. اونا برای حساب کتاب و بودجه بندی تلاششون توقف نمی کنن . بنابراین از اونا الگو بگیرین .

به جای این که مشخص کنین چند ساعت برای کار متعهدانه باید وقت بزارین ، فقط زیاد کار کردن رو عادت طبیعیتون کنین . فرض کنیم که شما میخواین محصولی رو به یک فرد بانفوذ در بازار بفروشین .

به جای کم کردن بودجه تون یا اندازه گیری تلاشتون ،

از جونتون برای قانع کردن اون شخص مایه بزارین.

همه جور تحقیقی رو انجام بدین که از دستتون برمیاد . از هیچ خرجی دریغ نکنین و تا وقتی که محصولتون رو نفروختین ، عقب نکشین.



اما دنبال کردن این قانون یعنی مسئولیت پذیری . به یاد داشته باشین ، موفقیت چیزی نیست که برای شما اتفاق بیفته ، بلکه چیزیه که به خاطر شما اتفاق میفته .

این قانون راه کلیدی برای اینه که به خودتون یا به کس دیگه ای به عنوان قربانی نگاه نکنین.

چالش رو بپذیرین و به جای ریسک ها و خطرات ، موقعیت ها رو ببینین . در خاطر داشته باشین که کلمه "متوسط" از

لحاظ لغوی یعنی کمتر از خارق العاده . این وظیفه شماست که خودتون رو از حاشیه امتون فراتر ببرین .
حقیقت اینه که دنیا پر از چیزای متوسطه . فقط در نظر بگیرین که چه تعداد از آدمای هدفشون اینه که در طبقه اجتماعی متوسط باشن .

درخواست برای متوسط بودن یعنی فقط به زنده موندن فکر کنین . شاید هم فکر کردن به فردا و پس فردا و نه آینده ای دور تر .

اینجا خطر اینه که یک وضع متوسط به سرعت میتونه پایین تر از وضعیت متوسط جدید قرار بگیره . بحران مالی سال دوهزار و هشت مثال خوبیه ، چون سخت ترین ضربه رو به طبقه متوسط زد و بسیاری از اونا رو به کام فقر برد .

همه اینا گفته شد تا نشون داده بشه داشتن یک هدف متوسط کافی نیست . مشخص کنین که متوسط در دایره لغات شما یعنی چی تا صرفا برای ده برابر بزرگ تر از اون

هدف گذاری کنین . چنین کاری شما رو برای سال های آینده فرد موفق می کنه .

برای گرفتن بزرگ ترین نتایج ، باید هر چیزی رو که دارین ، وسط بزارین.

همه میدونن که شرط بندی با همه پولی که دارین ، چقدر حرکت خطرناکیه . شما ممکنه برنده بشین و پول زیادی رو با خودتون به خونه ببرین ، یا ممکنه که هرچی که دارین رو از دست بدین . خوشبختانه وسط گذاشتن هر چیزی که توی زندگی دارین ، کم خطر تره . وقتی قانون ده برابر رو اجرا کردین ، وسط گذاشتن همه چیز ، یعنی برای رسیدن به هدفتون تلاش ، انرژی و ایده ها رو سرمایه گذاری کنین .

اول ، شما لازم دارین که اهدافی رو شناسایی کنین که اونقدر بزرگ هستن که برای رسیدن بهشون انگیزه کافی رو دارین . برای انجام این کار ، با اهدافی شروع کنین که خارج از دسترس شما و برای به وقوع پیوستنشون هر کاری که لازمه انجام بدین .

همچنین وسط گذاشتن همه چیز ، به این معنی که برای پیدا کردن راه حل ، باید خارج از چارچوب فکر کنین . اگه شما اهداف مناسبی رو انتخاب کرده باشین ، با مشکلات عظیمی رو به رو خواهید شد . مشکلاتی در این مقیاس ، معمولا کسایی که سعی در حلشون دارن، شکست می‌ده .



شما باید هوشمند باشین و از ذره ذره انرژی و تلاشتون استفاده کنین تا موفق بشین . هر کاری که می کنین ، از کسایی که در این مسیر شکست خوردن کمک نگیرین .

برای موفقیت در چنین شرایطی ، شما باید برای رسیدن به اهدافتون اشتیاق داشته باشین . اهداف شما باید فکرتون رو تسخیر کنن و تبدیل به ماموریت شما بشن . این هم

زمینه دیگه ایه که بچه های میتونن الگو های خوبی باشن .
کودکان برای هر چیز جدیدی که باهاش رو به رو میشن ،
اشتیاق دارن. و همه انرژی شون رو فدای رسیدن به هدف
جدید یا اون چیزی که بهش علاقه دارن می کنن . برای
موفق شدن شما هم باید چنین کاری رو بکنین .

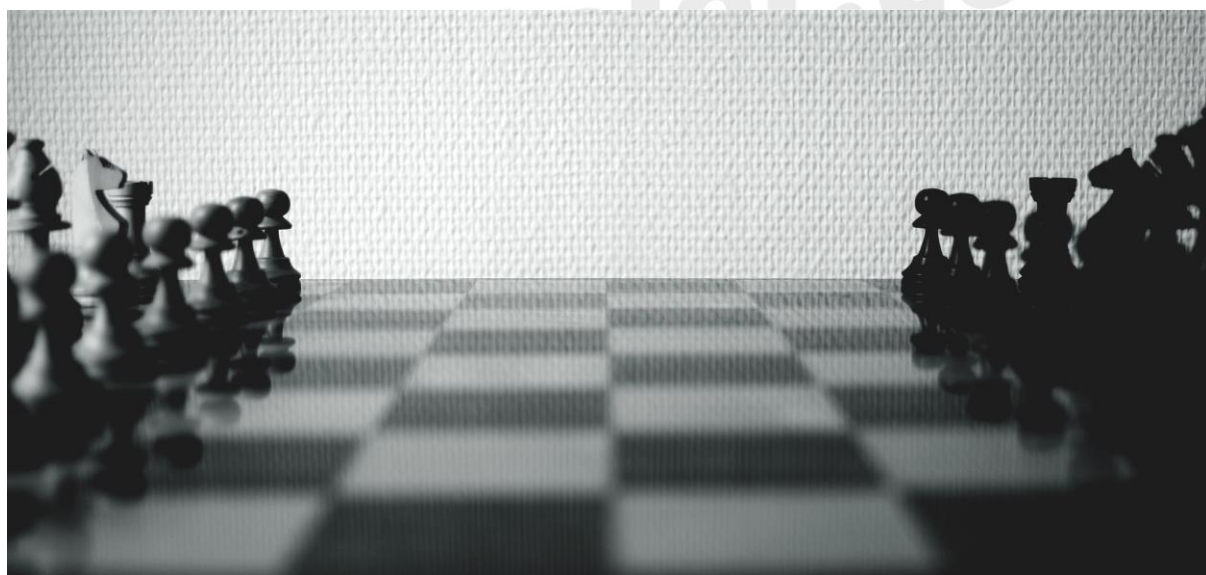
وقتی بقیه ببینن که شما چقدر اشتیاق دارین ، آماده میشن
تا در سفر برای به واقعیت تبدیل کردن رویای بزرگتون شما
رو دنبال کنن . از طرفی دیگه ، اگه شما شکست بخورین و
نتونین این تعهد به اهداف رو نشون بدین ، اونا به احتمال
زیاد ، خوش بینی شما رو باور نخواهند کرد .

بنابراین **حیاتیه که برای رسیدن به هدف مشتاق باشین** . اما
به همین اندازه مهمه که در مورد شکست وسواس نداشته
باشین و از بهونه آوردن دوری کنین . خلاصه این که ، شما
باید فقط درمورد انجام درست کارا اشتیاق داشته باشین و
درمورد اشتباه پیش رفتن اوضاع نگران نباشین .

**برای رشد کردن تلاش کنین و زمان و احساساتتون
رو تحت کنترل داشته باشین .**

زندگی بر اساس قانون ده برابر یعنی به یاد داشته باشید
شما همیشه باید به رشد کردن ادامه بدین . به هر حال ،
جاده موفقیت با رشد کردن سنگفرش شده .

بهبتره که موقع جنگیدن شکست بخورین ، نه موقع تسلیم
شدن . پس برای اینکه دنبال کردن اهدافتون رو ادامه بدین ،
مهمه که راه نفوذ عوامل بیرونی رو ببندین . این عوامل
میخوان کارهاتون رو کنترل کنند. در عوض به تلاش برای
رسیدن به اهدافتون ادامه بدین .



برای مثال ، در یک اقتصاد شکست خورده ، مردم تمایل
دارن که وحشت کنن و برای منتقل کردن دارایی هاشون به
یک مکان امن تلاش کنن . شما نباید نگران چیزی باشید

که بقیه دارن تجربش می کنن . فقط نگران رسیدن به اهدافتون باشین .

مورد مهم دیگه ای که باید به خاطر داشته باشین ،اینه که ، بیش از حد مورد توجه قرار گرفتن تنها ترسی در ذهن شماست . شاید فکر کنین که پیشرفت شما ، افراد رو خسته می که یا باعث میشه نسبت به شما یا شرکتتون عصبی بشن . اما جالب توجه بودن بهتر از گمنامیه .

فیسبوک یا کوکاکولا رو در نظر بگیرین . آیا بیش از حد مورد توجه بودن بهشون آسیبی زده ؟



و درنهایت ، برای این که واقعا موفق باشین ، باید کنترل روز کاری و احساساتتون رو به دست بگیرین . بسیاری از افراد نسبت به زمان و مدیریت زمان نگرانن . البته که زمان

محدوده . با این حال ، مسئله واقعی این نیست که از بین هر دو گزینه ؛ کدام مورد رو میتونین کامل انجام بدین . بلکه مسئله اینه که چطور این نگرش رو در خودتون پرورش بدین که انجام هر چیزی ممکنه.

تنها استراتژی موثر اینه که در زمان کمتر ، کار بیشتری رو انجام بدین . نگاه دقیقی به این داشته باشین که چقدر وقت دارین ، بعد سخت تر کار کنین و زمانتون رو موثر تر بودجه بندی کنین .



دوباره میتونیم به گرنت به چشم یک مثال خوب نگاه کنیم. بعد از اینکه دخترش به دنیا اومد ، او هر روز یک ساعت زود تر بیدار شد تا زمانی رو در کنار دخترش سپری کنه و اجازه

بده که همسرش استراحت کنه . و همه اینها در حالی بود که به اندازه قبل کار می کرد .

در این روش ، همونطور که احساسات شما حیاتین ، ساختار کار شما هم بسیار حیاتیه. احساساتی مثل ترس یا غرور میتونن شما رو عقب نگه دارن . ترس از ریسک کردن میتونه جلوی شما رو برای رسیدن به اهدافتون بگیره . غرور بیش از حد هم میتونه شما رو از بازخورد گرفتن بیزار کنه .

پس وقتی که با چنین احساساتی رو به رو شدین ، به یاد داشته باشین که کار شما اینه که از کنترل خارج نشین و به حرکت به سمت هدفتون ادامه بدین .

اهدافی رو تعیین کنین که برای شما معنا دار هستن .

شما برای به کار بردن قانون ده برابر در زندگی تقریباً هر چیزی که لازمه رو یاد گرفتین .

فقط یک مورد دیگه برای فهمیدن وجود داره : چطور میخواین هدفتون رو انتخاب کنین ؟ کاری که قطعاً نباید

انجام بدین‌اینه که راه‌کسای‌ی رو دنبال کنین که به‌سادگی اهدافشون رو به‌خاطر چیزی انتخاب کردن که از طرف جامعه بهشون تحمیل شده.

موضوع رضایت مشتری رو به‌عنوان مثال در نظر بگیرین . به‌طور مداوم به افراد گفته میشه که رضایت مشتری ، اهمیت بالایی داره . اما بیشتر شرکت‌ها در اولین قدم مشتری‌ای کافی ندارن . پس هدف واقعی اونا باید بزرگ کردن دایره مشتریاشون باشه .

با ذهنیت قانون ده برابر ، شما نباید ترس رضایت پایین مشتری رو داشته باشین ، چون شما همیشه فراتر از حد انتظار مردم ظاهر میشین . در نتیجه ، میتونین انرژیتون رو **صرف پیدا کردن مشتری‌ای جدید بکنین**.

در واقع ، برنده‌های موفق‌ی مثل گوگل و اپل ، جلب مشتری رو نسبت به رضایت مشتری در اولویت قرار میدن . اونا میدونن که هرچه آدمای بیشتری درمورد برندشون صحبت کنن ، افراد بیشتری رو به خودشون جلب می‌کنن .

هدف دیگه ای باید روش تمرکز کنین ، یادآوری اسمتونه .
شما باید اسمتون رو به عنوان بزرگ ترین دارایتون در نظر
بگیرین و اون رو با چیزی که نشون میدین هم معنی کنین.

برای مثال وقتی مردم به ام پی تری پلیر فکر می کنن ، یاد
شرکت اپل میفتن . وقتی به خدمات حمل و نقل بر اساس
اپلیکیشن فکر می کنن ، به یاد اوبر میوفتن . پس کاری رو
انجام بدین که این شرکت های موفق انجام دادن و اون
چیزی که عرضه میکنین رو با افتخار تبلیغ کنین .



اگه هدفتون اينه كه صد هزار واحد از محصولتون رو بفروشين ، بايد دقيقا درنظر بگيرين كه چطور قراره بهش برسين . آيا لازم دارين كه بودجه بازاریابی رو افزايش بدین يا بايد يك استراتژی تبليغاتی رو توسعه بدین ؟

وقتی كه اين ليست رو تهيه كردين ، ميتونين به بررسی كنين كه چه روشی جواب ميده و چه روشی جواب نميده .

Sookhtejet.com

خلاصه نهایی

پیام کلیدی این کتاب :

قانون ده برابر در مورد این صحبت می کنه که اهداف و تمرکزتون طوری تغییر بدین تا به بیشتر از اون چیزی که فکر می کردین ممکنه ، برسین و دستاورد های بیشتری کسب کنین . با ذهنیت ده برابر ، شما بزرگ تر فکر می کنین ، سخت تر کار می کنین ، تعهد بیشتری نشون میدین و برای رسیدن به اهدافی که زمانی حتی فکرش رو هم نمیتونستین بکنین ، الهام میگیرین.