

ترن هوایی کارآفرینی

The Entrepreneur Roller Coaster

نویسنده:
دارن هاردی

مترجمان:
دکتر کمال سخدری
سروش صفدریان
امیررضا محمودی

گروه کارآفرینی ستکا

انتشارات پندار پارس

سرشناسه	: هاردی، دارن
عنوان و نام پدیدآور	: ترن هوایی کارآفرینی / نوشته‌ی دارن هاردی؛ ترجمه دکتر کمال سخدری (استادیار دانشگاه تهران)، سروش صفدریان (دانشگاه آزاد اسلامی، واحد قزوین، باشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان)، امیررضا محمودی، [به سفارش] گروه کارآفرینی ستکا
مشخصات نشر: تهران	: تهران : پندار پارس، ۱۳۹۴ .
مشخصات ظاهری	: ۲۳۲ ص: مصور، نمودار .
شابک	: ۹۷-۹۷-۶۵۲۹-۶۰۰-۹۷۸-۱۷۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی : The entrepreneur roller coaster : why now is the time to . #jointheride,[2015]
یادداشت	: کتابنامه
موضوع	: شرکت‌های اقتصادی جدید
شناسه افزوده	: سخدری، کمال، ۱۳۵۹ - مترجم
شناسه افزوده	: صفدریان، سروش، ۱۳۶۳ - مترجم
شناسه افزوده	: محمودی، امیررضا، ۱۳۵۹ - مترجم
شناسه افزوده	: مرکز کارآفرینی ستکا
رده بندی کنگره	: HD ۶۲/۱۳۹۴۵ ۴ ت ۲ / ۵
رده بندی دیویی	: ۱۱/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۰۸۹۵۷۴

تهران، خیابان مطهری، خیابان فجر، پلاک ۱۸، واحد ۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۲۸

Cetka.ir



گروه کارآفرینی ستکا

نام کتاب	: ترن هوایی کارآفرینی
ناشر	: انتشارات پندار پارس، گروه کارآفرینی ستکا
تألیف	: دارن هاردی
ترجمه	: دکتر کمال سخدری (استادیار دانشگاه تهران)
	: سروش صفدریان (دانشگاه آزاد اسلامی، واحد قزوین، باشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان)
	: امیررضا محمودی
چاپ اول	: دی ۹۴
شمارگان	: ۱۰۰۰ نسخه
ویراستار	: رضا ضیایی
لیتوگرافی، چاپ، صحافی	: ترام سنج، فرشویه، خیام
قیمت	: ۱۷۰۰۰ تومان ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۹-۹۷-۴

(هرگونه کپی برداری، تکثیر و چاپ کاغذی یا الکترونیکی از این کتاب بدون اجازه گروه کارآفرینی ستکا تخلف بوده و پیگرد قانونی دارد)

مقدمه

ایران، سرزمین فرصت‌های کسب‌وکاری ناب، ناشناخته و منحصر به فرد است. شاید به همین دلیل است که امروزه ایران به مهد استارت‌آپ‌های منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) و حتی شرق آسیا تبدیل شده است. شواهد علمی زیادی در مورد پیدایش چنین وضعیتی در کشور وجود دارد که یکی از آن‌ها افزایش نرخ کارآفرینی نوپا^۱ در سال‌های اخیر در کشور است. کارآفرینی نوپا، معروف‌ترین شاخص کارآفرینی است که سالانه توسط دیده بان جهانی کارآفرینی (GEM)، که دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران از طرف ایران، عضو این کنسرسیوم دانشگاهی با بیش از ۱۰۰ دانشگاه کشور است، پایش و اندازه‌گیری می‌شود. مطابق گزارش ۲۰۱۴ دیده بان جهانی کارآفرینی، شاخص کارآفرینی نوپا در ایران (شامل کارآفرینان نوظهور و کارآفرینان جدید) که دارای سابقه فعالیت کمتر از ۴۲ ماه هستند، برابر ۱۶ درصد است که بالاتر از کشورهای مصر (۷۸٪)، ترکیه (۱۰٪) و آمریکا (۱۴٪) است. این افزایش در ایران و آمریکا در سه سال گذشته ناشی از ارتقای نرخ کارآفرینی نوظهور^۲ (که کمتر از ۴۲ ماه سابقه فعالیت داشته و پرداخت حقوق و مزایایی به کارکنان خود بیش از ۳ ماه نداشته‌اند) بوده است. اصطلاحاً به این نوع کسب‌وکارها، استارت‌آپ^۳ می‌گویند.

از سوی دیگر اغلب کارآفرینان ایرانی، جوان و در رده سنی ۲۵-۴۴ ساله قرار دارند و بیش از ۵۰ درصدشان دارای تحصیلات دانشگاهی هستند. همچنین در ایران شاخص درک فرصت‌های کارآفرینانه و شاخص درک قابلیت‌های کارآفرینانه به ترتیب برابر ۲۸ درصد و ۵۹ درصد است. از این‌رو، دیده بان جهانی کارآفرینی (GEM)، ایران را به عنوان **رهبر کارآفرینانه در خودباوری کارآفرینانه** معرفی کرده است^۴. قطعاً در چنین شرایطی انتظار طبیعی این است که کشور، محل تولد استارت‌آپ‌های نوین در منطقه باشد.

همه‌ی این دلایل نشان می‌دهد کارآفرینی در ایران نسبت به گذشته مورد استقبال بیشتری قرار گرفته است و اهمیت آن در اقتصاد کشور چشم‌گیرتر شده است. البته این پیدایش و رشد

¹ Total Early-stage Entrepreneurial Activities (TEA)

² Nascent entrepreneurs

³ Start up

⁴ www.gemconsortium.org/country-profile/Iran

استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای دانش‌بنیان در کشور ضرورت توسعه علمی اکوسیستم کارآفرینی مانند ایجاد و تقویت فرهنگ ملی کارآفرینانه و توسعه مراکز شتاب‌دهی کسب‌وکارها را برجسته‌تر می‌کند. اگر موج فزاینده استارت‌آپ‌های دانش‌بنیان به‌خوبی هدایت نشود و پشتوانه علمی و محتوایی خوبی برایش فراهم نگردد، مسلماً نتایج منفی به بار آورده و هزینه‌های کلان مالی و نیروی انسانی را بر اقتصاد کشور تحمیل خواهد کرد.

ازاین رو در دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، به‌عنوان پیشگام‌ترین و مهم‌ترین نهاد علمی کارآفرینی کشور، همواره ما سعی کرده‌ایم در جهت ایجاد، حمایت و توسعه علمی اکوسیستم کارآفرینی در جامعه به‌ویژه توسعه زیرساخت فرهنگی کارآفرینانه از طریق آموزش‌های کارآفرینی، شبکه‌سازی کارآفرینانه، برگزاری رویدادهای دانشجوی کارآفرینانه (مانند کافه کارآفرینی)، برگزاری سالانه «کنفرانس ملی بهبود محیط کسب‌وکار»، «کنفرانس بین‌المللی کارآفرینی (ICE)» و «برگزاری جشنواره ملی رهبران کارآفرین» و «انتشار گزارش‌های بین‌المللی دیده‌بان جهانی کارآفرینی» و سرانجام انتشار کتاب‌های تخصصی کارآفرینی، بکوشیم.

کتابی که در اختیار دارید یکی از کتاب‌های کاربردی حوزه کارآفرینی است و درن هاردی به‌عنوان کارآفرین و نویسنده این کتاب، به‌واسطه تجربیات کارآفرینانه و شرح داستان‌های کارآفرینی‌اش، توانسته است در سطح دنیا توجه زیادی را به آن جلب کند. در واقع این کتاب، به دلایل شکست کسب‌وکارهای نوپا و راه‌های عملی و کاربردی برای گذر از این شکست‌ها می‌پردازد. کتاب «ترن هوایی کارآفرینی»، خواننده را بر قطار کارآفرینی سوار می‌کند و به یک سفر هیجان‌انگیز می‌برد. این کتاب بر توسعه شایستگی‌های فردی، اصول و مهارت‌های کسب‌وکار تمرکز کرده است و به افراد در جهت افزایش شانس موفقیت در کسب‌وکارهای خود، راهنمایی‌های کاربردی و عملیاتی ارائه می‌نماید. همان‌طور که آنتونی رابینز¹ بیان می‌دارد: نویسنده کتاب ترن هوایی کارآفرینی، نه‌تنها خودش در هدایت این قطار به درجه استادی رسیده است بلکه با بزرگ‌ترین کارآفرینان زنده روزگارمان نیز مصاحبه کرده و با آن‌ها حشرونشر داشته است. به نظر من برای ورود درست به کارآفرینی، مطالعه این کتاب ضروری است. مطالعه این کتاب مدت زمان یادگیری‌تان را کوتاه‌تر نموده و موفقیتتان را در راه‌اندازی کسب‌وکار جدید و یا مدیریت و توسعه کسب‌وکار فعلی‌تان تسریع می‌نماید. درواقع همان‌طور که برایان تریسی² باور دارد این کتاب فوق‌العاده، تکنیک‌ها و روش‌های عملی و مفید را در اختیار خواننده قرار می‌دهد.

¹Anthony Robbins

²brian Tracy

امیدوارم کتاب «ترن هوایی کارآفرینی» که معادل «The Entrepreneur Roller Coaster» انتخاب شده است، بتواند گامی مؤثر در جهت غنای محتوایی اکوسیستم کارآفرینی کشور باشد و از تمام دست‌اندرکاران ترجمه و انتشار این کتاب، کمال تشکر و سپاس را دارم.

خدایا چنان کن سرانجام کار تو خشنود باشی و ما رستگار

محمد رضا زالی

دانشیار، رییس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران و رییس دفتر دیده بان جهانی کارآفرینی ایران

همه انسان‌ها کارآفرین هستند. وقتی در غار بودیم، همه برای خودمان کار می‌کردیم... غذایمان را می‌یافتیم و خودمان را سیر می‌کردیم. تاریخ بشریت از همان جا شروع شد. ما با ظهور تمدن این کارآفرینی را سرکوب کردیم. به «نیروی کار» تبدیل شدیم چون ما را زیر هجمه کشیدند که «تو نیروی کار هستی» و فراموش کردیم که ما کارآفرینیم.

محمد یونس برنده جایزه صلح نوبل، مؤسس بانک گرامین و نویسنده کتاب بانکدار فقیر

سخن ستکا

سعیدیا گرچه سخندان و مصالح گویی به عمل کار برآید به سخندانی نیست

دوباره فرصتی فراهم شده تا پای صحبت های یک کارآفرین باتجربه بنشینیم و رازهای او را در ایجاد یک کسب و کار موفق بشنویم. ما در ستکا بر این باوریم که سفر کارآفرینی نیاز به الگوبرداری از کارآفرینان موفق دارد. بایستی با جان دل پای صحبت این افراد نشست و از دلایل موفقیت ها و شکست هایشان پرسید. این تجارب کلیدی است که در این سفر با آن میتوان قفل های بسته را باز کرد و لذت بیشتری از سفر برد.

درن هاردی که هم خود کارآفرینی موفق است و هم با کارآفرینان موفق در مجله Success هم صحبت شده است در این کتاب به خوبی ملزومات سفر کارآفرینی را به ما یادآور میشود. او تلاش کرده است که تمام آموخته های ارزشمندش را به زبانی ساده و کاربردی به دیگران منتقل کند. ولی همواره باید به خاطر داشت که کارآفرینی عرصه عمل است و تنها شنیدن داستان موفقیت و شکست دیگران کمکی به ما نمیکند. اگر تصمیم گرفته اید که سوار ترن هوایی کارآفرینی شوید بلیط تهیه کنید و به سمت ایستگاه سوارشدن حرکت کنید. تماشای سواری دیگران ممکن است لذت بخش باشد ولی شما را کارآفرین نمیکند. باید پند سعیدی را آویزه گوش کرد که به عمل کار برآید و این جان کلام کارآفرینی است.

برای ترجمه و انتشار این کتاب زحمات زیادی کشیده شده است که بر خود لازم میدانم از همه آنان تشکر کنم. از ترجمه سلیس و روان آقایان دکتر سخدری، صفدریان و محمودی سپاسگزارم. دوست خوب من محمدجواد احمدپور برای چاپ این کتاب زحمات زیادی کشیدند که از او تشکر میکنم. طراحی جلد و صفحه آرایی کتاب کار همکار دوست داشتنی من آقای امین محسنی بود که قدردان تلاش او هم هستم. همچنین از استاد عزیزم آقای دکتر محمدرضا زالی که علاوه بر نوشتن مقدمه ای بر این کتاب اندرزهایی برای بهتر شدن چاپ کتاب نیز ارائه کردند تشکر و قدردانی می کنم.

امیدوارم که از خواندن این کتاب و به کار بستن پندهایش بهره وافر ببرید.

رضا ضیایی

مدیر گروه کارآفرینی ستکا

تقدیم به همسر م ، سرکار خانم صدف رفیعی
سروش صفدریان

تَرَن هوایی کارآفرینی:

چرا حالا بهترین زمان برای سوار شدن است
چگونه این کتاب را بخوانیم

کتاب را نخوانید.

آن را ببلعید. آن را فرا بگیرید.

۱. آن را بخورید.

مثل یک کتاب درسی با آن برخورد کنید.

زیرش خط بکشید. بخش‌های مهمش را با ماژیک رنگی مشخص کنید.

دورشان دایره و ستاره بکشید و در حاشیه‌هایش بنویسید.

علامت تعجب بگذارید. گوشه صفحات و بخش‌های تأثیرگذارش را تا کنید.

۲. ایده‌های اصلی مطرح شده در هر فصل را در برنامه عملیاتی^۱ خلاصه و در کاربرگ‌ها

پیاده کنید. می‌توانید کاربرگ‌های مورد نیاز، فیلم‌ها و سخنرانی‌ها، انیمیشن‌های

مرتبط با این کتاب و منابع مفید (و رایگان!) دیگر را در صفحه اینترنتی زیر پیدا کنید:

<http://www.Enttrain.ir>

۳. نام‌های کاربری ما در شبکه‌های اجتماعی @soroushsafdarian و @modirsazan و

@Cetkairan و هشتگ^۲ این کتاب #Enttrain می‌باشد.

خواهشمندیم جملات یا مباحث تأثیرگذار کتاب که به دلتان نشست و از آن استفاده

نموده‌اید را در جهت هم‌افزایی بیشتر خوانندگان این اثر در شبکه‌های اجتماعی با

هشتگ #Enttrain به اشتراک بگذارید.^۳

در نهایت از مسیر هیجان‌انگیز، سرگرم‌کننده و جذاب کتاب لذت ببرید!

¹ Action Plan

² Hashtag

^۳ ما برخی از جملات محبوب خودمان را برای تشویق و الهام بخشیدن به کارآفرینان اکتون و آینده ایران مشخص کرده‌ایم و در شبکه‌های اجتماعی به خصوص اینستاگرام به اشتراک خواهیم گذاشت.

خواهشمند است درخواست برگزاری دوره‌های مدیریتی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار و مشاوره را از طریق سایت <http://www.Enttrain.ir>، شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام، توئیتر، ایمیل soroushsafdarian@qiau.ac.ir و یا با دفتر ستکا به شماره تلفن ۰۲۱۸۸۸۱۴۷۳۲ و تلفن همراه ۰۹۱۳۳۱۷۰۵۹۹ با ما در میان بگذارید.

فهرست مطالب

مقدمه ۱۳

- ۱۳ باجه بلیت‌فروشی: سوار شویم یا نه؟!.....
- ۱۳ لحظه تعجب.....
- ۱۹ الان وقت سوار شدن است.....
- ۲۰ زمان تصمیم‌گیری.....
- ۲۲ این کتاب چکار خواهد کرد.....
- ۲۷ فصل اول: حداقل قد مورد نیاز برای سوار شدن.....
- ۲۷ برای جان به در بردن و موفق شدن در تجارت واقعا به چه چیزی نیاز است.....
- ۲۸ پیدا کردن آنچه اهمیت دارد.....
- ۳۱ پیدا کردن اشتیاق خود.....
- ۳۹ پیدا کردن میدان نبرد خود.....
- ۴۹ قطار منتظر شما است.....
- ۵۱ برنامه عملیاتی.....
- ۵۳ فصل دوم: کمربند ایمنی خود را ببندید.....
- ۵۳ به اطراف پرت خواهید شد (گاهی به شدت).....
- ۵۴ حواستان به خرچنگ‌ها باشد.....
- ۵۷ ذات عجیب خود را در آغوش بکشید: پنج راهبرد.....
- ۵۷ ۱. دوست‌داشتنی بودن را کنار بگذارید.....
- ۵۹ ۲. مضحکه شوید.....
- ۶۱ ۳. موفقیت را تعریف کنید.....
- ۶۶ ۴. برخورد مسلط شوید.....
- ۶۸ ۵. دوران نگاهت را کاهش دهید.....
- ۷۰ مسیر پیش رو.....
- ۷۲ برنامه عملیاتی.....
- ۷۵ فصل سوم: سوخت موتور.....
- ۷۵ دهانت را بسته نگه دار (و دیگر ملزومات فروش).....
- ۷۵ انتخاب.....
- ۷۹ اولین کار شما.....
- ۸۰ راه فراری وجود ندارد.....
- ۸۳ شما از قبل میدانید چگونه میتوانید بفروشید.....
- ۸۴ ساختن عضلات فروش: نه قدم.....
- ۸۴ ۱. مشتری خود را نکشید.....
- ۸۷ ۲. با فکر به مشتری خود به خواب بروید.....

۱۱۸	۳. در اولین قرار ملاقات مثل فرد رفتار نکن
۹۱	۴. مانند جان لنون بفروشید
۹۳	۵. پلی پیدا کنید
۹۴	۶. عمده بفروشید
۹۶	۷. از کمپین رعدآسای تعجب و حیرت استفاده کنید
۹۸	۸. به بهترین ها بفروشید و بقیه را فراموش کنید
۹۹	۹. پنجاه مشتری رؤیایی خود را پیدا کنید
۱۰۲	برنامه عملیاتی
۱۰۵	فصل چهارم: پر کردن صندلی‌های خالی
۱۰۵	یا بهترین «مشتری» ها را پیدا کنید یا با بقیه‌ی آن‌ها بمیرید. (انتخاب با شماست).
۱۰۸	مشکل بغرنج کارآفرین
۱۰۹	اشتباهاتی که بیش‌تر از همه برایتان گران تمام می‌شوند
۱۱۰	تنها ستاره‌ها
۱۱۴	ایجاد فرهنگی بر پایه‌ی کارآمدی بالا
۱۱۵	استخدام: مهارت اصلی شما
۱۱۶	در استخدام استاد شوید: سه اصل
۱۱۶	اصل اول: بدانید چه می‌خواهید
۱۱۹	اصل ۲: بدانید آن‌ها چه می‌خواهند
۱۲۲	اصل ۳: عامل سرگرم‌کنندگی
۱۲۵	خاموش کردن آتش با بنزین
۱۲۷	برنامه عملیاتی
۱۲۹	فصل پنجم: سواری در صندلی جلو
۱۲۹	رهبری: بالا رفتن بدون گند بالا آوردن
۱۳۰	تقصیر شماست
۱۳۳	این رهبری پدرتان نیست
۱۳۵	رهبر قرن بیست و یکم وارد می‌شود
۱۳۵	۱ - رهبران هستند که سرعت را تعیین می‌کنند
۱۴۰	۲ - رهبران کارهایی که محبوبیت کمی دارند را انجام می‌دهند
۱۴۲	۳ - رهبران دیگران را رشد می‌دهند
۱۴۴	۴ - رهبران اجازه می‌دهند دیگران رهبری کنند
۱۴۸	موهبت رهبری
۱۵۰	برنامه عملیاتی
۱۵۳	فصل ششم: سرعت دادن به کارها
۱۵۳	«به شکل دیوانه‌واری پربار شوید بدون این‌که واقعاً دیوانه شوید!»
۱۵۴	علائم حیاتی موفقیت شما
۱۵۵	۱. وظایف حیاتی

۱۶۱.....	۲. اولویت‌های اصلی شما.....
۱۶۶.....	۳. معیارهای اساسی شما.....
۱۷۰.....	۴. حوزه‌های حیاتی بهبود.....
۱۷۳.....	جمع بندی علانم حیاتی موفقیت.....
۱۷۳.....	چه چیزی جلویتان را گرفته است؟.....
۱۷۴.....	برنامه عملیاتی.....
۱۷۷.....	فصل هفتم: دست‌ها بالا.....
۱۷۷.....	ترس بخشی از هیجان است، باور کنید.....
۱۷۹.....	در چشمان ترس خیره شوید.....
۱۸۱.....	شش ترفند برای دستکاری مغز جهت غلبه بر ترس.....
۱۸۹.....	ترسناک هیجان‌انگیز.....
۱۹۱.....	برنامه عملیاتی.....
۱۹۳.....	فصل هشتم: «به دوربین لبخند بزنید».....
۱۹۳.....	نکات مهم را از دست ندهید.....
۱۹۴.....	بایدها و نبایدهای یک سواری موفق.....
۱۹۴.....	نباید: «چیزی را که نمی‌خواهید ... بخواهید!».....
۱۹۵.....	نباید: نکات مهم را از دست دهید!.....
۱۹۸.....	باید: کار درست را انجام دهید.....
۲۰۰.....	باید: به خودتان اعتماد کنید.....
۲۰۱.....	باید: عزم خود را حفظ کنید.....
۲۰۳.....	نباید: فراموش کنید چرا.....
۲۰۳.....	باید: به دنبال عظمت خود باشید.....
۲۰۵.....	برنامه عملیاتی.....
۲۰۷.....	سخن آخر.....

تمجیدهای صورت گرفته از کتاب ترن هوایی کارآفرینی - چرا حالا بهترین زمان برای سوار شدن است

«درن هاردی^۱ یک بار دیگر برگی برنده رو کرده است! "ترن هوایی کارآفرینی" کتابی است که امسال خواندنش برای همه کسانی که کسب و کاری برای خود دارند یا می‌خواهند کسب و کاری برای خود داشته باشند، ضروری است. کاش من این کتاب را بیست سال پیش در شروع سفر کارآفرینی خود در اختیار داشتم؛ این کتاب می‌توانست جلوی خیلی از ضررها و مشکلاتم را بگیرد و دوره یادگیری‌ام را کوتاه‌تر کند. حالا نوبت شما است، بفرومائید سوار شوید!»

- **دیوید باخ**^۲، نویسنده کتاب‌های پرفروش دیر شروع کنید، پولدار تمام کنید و میلیونر اتوماتیک و مؤسس سایت FinishRich.com که کتاب‌هایش ۹ بار در فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز قرار گرفته‌اند.

«درن هاردی فوق العاده است! کتاب ترن هوایی کارآفرینی پر از نکته‌هایی ریزی است که بلافاصله آن‌ها را به کار خواهید گرفت!»

- **باربارا کورکوران**^۳، ستاره برنامه تلویزیونی شارک تنک^۴ و نویسنده کتاب قصه‌های کوسه‌ها^۵.

«شما برای برنده شدن در کسب و کار باید قوی باشید، افکاری بلند داشته باشید و مهارت کسب کنید. برای بهترین شدن باید با بهترین‌ها تمرین نمائید. درن هاردی با "موفقیت" زندگی می‌کند و موفقیت اکسیژن او است! اگر برای دستیابی به موفقیت جدی هستید این کتاب کمک می‌کند به بالای نردبان ترقی برسید. عاشق منظره آن بالا خواهید شد.»

- **دونالد ترامپ**^۶، مدیرعامل و رئیس سازمان ترامپ

«در تاریخ هیچ زمانی بهتر از حالا برای تبدیل شدن به یک کارآفرین جسور وجود نداشته است.»

¹ Darren Hardy

² David Bach

³ Barbara Corcoran

⁴ Shark Tank

⁵ Shark Tales

⁶ Donald Trump

درن هاردی تمامی نکات اساسی مسیر تبدیل شدن به کارآفرین موفق را مطرح می‌کند؛ نکاتی که در هیچ دانشکده ای آموزش داده نمی‌شوند: شهامت، اشتیاق، هدفمندی، استمرار، تفکر جسورانه و بسیاری موارد دیگر. مطالعه این کتاب پیش از ورود به مسیر کارآفرینی، لازم و ضروری است.»

- **پیتراچ. دیامانديس**^۱، مدیرعامل شرکت اکس پرایس، مدیر اجرایی دانشگاه سینگولاریتی^۲، نویسنده کتاب *فراوانی: آینده بهتر از آن چیزی است که فکر می‌کنید*^۳ که وارد فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز شد.

«درن هاردی بزرگان زمانه ما را مورد مطالعه قرار داده است. با آن‌ها مصاحبه کرده، از آن‌ها آموخته و عصاره این آموخته‌ها را در یک کتاب جمع کرده است. واقعاً مگر راه دیگری هم برای دسترسی به خرد برخی از بزرگ‌ترین مغزهای تاریخ کسب‌وکار وجود دارد؟»

- **دیوید لینیگر**^۴، مؤسس و مدیرعامل شرکت RE/MAX LLC

«این کتاب، منبع فوق‌العاده ای است! نه تنها ترکیبی بی‌نقص از شیوه تفکر لازم و مهارت‌های ضروری برای تبدیل شدن به کارآفرین موفق را در اختیار شما می‌گذارد، بلکه چنان به شکل سلیس، روان و در عین حال سرگرم‌کننده‌ای نوشته شده است که نمی‌توانید آن را کنار بگذارید. به دلیل شفافیت، طنز و سبک رک‌و‌پوست‌کننده درن در تدوین این کتاب، من صفحه‌ها را یکی بعد از دیگری می‌خوانم تا بفهمم در صفحه بعد چه اتفاقی خواهد افتاد. حتی بعد از ۴۵ سال تجربه راه اندازی و اداره چندین کسب‌وکار موفق، باز هم چیزهای جدیدی یاد گرفتم. مطالعه این کتاب به شدت پیشنهاد می‌شود.»

- **جک کنفیلد**^۵، نویسنده بین‌المللی مجموعه کتاب‌های پرفروش سوپ جوجه برای روح و اصول موفقیت

«درن هاردی فردی است با هدفی مشخص است. او راهی یافته است تا شما بتوانید از آن راه به جلو بروید و آنقدر سخاوتمند است که این راه را به اشتراک می‌گذارد. به حرف‌هایش گوش دهید!»

- **ست گودین**، نویسنده کتاب فریب‌یکاروس

«زندگی یک نوع ترن هوایی است و همان‌طور که درن می‌گوید موفقیت نیز چنین است. من و او

¹ Peter H. Diamandis

² Singularity University

³ Abundance: The Future is Better Than You Think

⁴ Dave Liniger

⁵ Jack Canfield

ترن هوایی کارآفرینی / ۳

در این مورد توافق داریم که هر کدام از ما شاخصه های خاص خود را در مورد معنای موفقیت داریم و کشف اینکه موفقیت برای تان چه معنایی دارد حاصل یک عمر است. این کتاب به شما کمک می کند تا موفقیت را بر حسب شاخصه های خودتان تعریف کنید.»

- **ماریا شرایور^۱**، نویسنده شش عنوان کتاب حاضر در فهرست کتاب های پرفروش نشریه نیویورک تایمز، برنده جوایز پببیدی و امی در حوزه روزنامه نگاری، گوینده اخبار ویژه شبکه ان بی سی و بانوی اول سابق ایالت کالیفرنیا

«آینده از آن کارآفرینان است و کتاب جدید درن راهنمایی است که به کارآفرینان آینده نشان می دهد که برای ایجاد، رشد و حفظ کسب و کار موفق در مسیر پرفراز و نشیب ترن هوایی کارآفرینی به چه چیزهایی نیاز دارند.»

- **رابرت کیوساکی^۲**، آموزگار، کارآفرین، آموزگار، کارآفرین، سرمایه گذار و نویسنده کتاب *بابای پولدار، بابای بی پول*

- «موفقیت نشانه هایی از خود باقی می گذارد. درن هاردی نه تنها خودش در ترن هوایی کارآفرینی به درجه استادی رسیده است بلکه با بزرگترین کارآفرینان زنده روزگار نیز مصاحبه کرده، آن ها را مورد مطالعه قرار داده و با آن ها حشر و نشر داشته باشد. به نظر من برای ورود درست به کارآفرینی مطالعه این کتاب ضروری است. ترن هوایی کارآفرینی، راهنمای شما برای آزاد سازی پتانسیل و بیدار سازی غول کارآفرینی درونتان است که منتظر و آماده نشسته است.»

- **آنتونی رابینز^۳**، مدیرعامل سه شرکت خصوصی، نویسنده چندین کتاب در فهرست کتاب های پرفروش نشریه نیویورک تایمز و مربی دستیابی به اوج عملکرد

- «وای! همینطور که در این کتاب هیجان انگیز جلو می روم ضربان قلبم تندتر می زند. درن بهتر از هر کسی که می شناسم توانسته روح کارآفرینی را در مشت خود گرفته و آن را میان دیگران پخش کند. من به مدت ۲۵ سال کارآفرین موفق بوده ام ولی ترن هوایی کارآفرینی چنان هیجان و بینشی در من پدید آورد که مدت ها بود نظیرش را تجربه نکرده بودم. باید این کتاب را بخوانید و بلافاصله از آن **استفاده** کنید!»

- **درک سایورز^۴**، مؤسس شرکت CD Baby و نویسنده کتاب *هرچه می خواهید*

¹ Maria Shriver

² Robert Kiyosaki

³ Anthony Robbins

⁴ Derek Sivers

- «شفافیت و بینشی که در بیان درن هاردی وجود دارد می‌تواند به کارآفرینانی که با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنند کمک نماید تا تبدیل به کارآفرینانی بسیار موفق شوند. از اولویت‌بندی و تفویض اختیار گرفته تا رهبری، هاردی بهترین پیشنهادات موجود را ارائه می‌کند. هر کسی که می‌خواهد به موفقیتی بزرگ دست یابد باید کتاب **ترن هوایی کارآفرینی** را در لیست کتاب‌هایی قرار دهد که خواندنشان ضروری است.»

- **جان آساراف**^۱، کارآفرین سریالی

- «کتاب جدید درن هاردی با نام **ترن هوایی کارآفرینی** نقشه راهی است برای آن‌هایی که می‌خواهند کارآفرین شوند. هاردی شما را به سفری در واگن جلوی ترن می‌برد و با سرعت تمام از قله‌ها و دره‌ها می‌گذراند. مفاهیمی که درن از آن‌ها حرف می‌زند اثبات‌شده‌اند و استراتژی‌هایش طلایی‌اند. این کتاب را بخريد و از سفر **خودتان** لذت ببرید.»

- **جفری گیتومر**^۲، نویسنده کتاب **جلد قرمزی فروش**^۳

«اگر می‌خواهید سوار ترن هوایی کارآفرینی شوید حواستان باشد که در صندلی جلو بنشینید! با کتاب ماجراجویانه جدید درن هاردی برای کسانی که در رویای داشتن کسب‌وکاری برای خود هستند، مهم‌ترین سفر زندگی خود را خواهید داشت. برای خودتان بلیت بخريد.»

- **گرنیت کاردونی**^۴، نویسنده کتاب **اگر اول نباشی، آخری در فهرست کتاب‌های پرفروش**
نشریه نیویورک تایمز و کارآفرین و مؤسس **Whatever It Takes Network**

«خودشه! من بیشتر از بیست سال طول کشید تا چیزهایی که درن توی این ۲۰۰ صفحه جا داده رو یاد بگیرم. این کتاب رو بخونید، مطالعه کنید، بخورید. این کتاب زمان یادگیری شما رو کوتاه‌تر می‌کنه، موفقیتتون رو سریع‌تر و جایگاه شما رو در آینده تغییر میده.»

- **دیموند جان**^۵، ستاره برنامه تلویزیونی شارک تنک و مؤسس و مدیرعامل FUBU

«اگر می‌خواهید مدیریت عدم قطعیت در کسب‌وکار و زندگی شخصی خود را بیاموزید **باید** این کتاب را دوبار بخوانید. یک بار بخوانید تا مهارت‌های لازم برای جان به در بردن از این سفر را به دست آورید و بار دیگر بخوانید تا از ابزارهایی که درن به شما می‌دهد تا با کمک آن‌ها از

¹ John Assaraf

² Jeffrey Gitomer

³ The Little Red Book of Selling

⁴ Grant Cardone

⁵ Daymond John

ترن هوایی کارآفرینی / ۵

این مسیر هیجان‌انگیز لذت ببرید استفاده کنید چرا که با استفاده از مهارت‌های جدیدتان این مسیر کمتر از قبل ترسناک خواهد بود!»

- **الکس مندوسیان**^۱، مدیر عامل MarketingOnline.com

«این کتاب بنزینی است بر آتش کارآفرینی شما. اگر اشتیاقش را داشته باشید، این کتاب به شما ایده‌ها و انگیزه‌های مورد نیاز برای موفق شدن را می‌دهد. صبر کردن کافی است. این کتاب را بخوانید و رویای خود را بدست آورید.»

- **مارک سنبورن**^۲، نویسنده کتاب‌های پر فروش عامل فرد و اثر انکور^۳

«درن هاردی یکی از متخصصان پیشروی جهان در نشان دادن بهترین راه موفقیت به عنوان یک کارآفرین است. این کتاب را بخوانید. زیر جملاتش خط بکشید. به سرعت به دستورات آن عمل کنید! و برنده شوید.»

- **رابین شارما**^۴، نویسنده کتاب پر فروش رهبری که هیچ عنوانی نداشت

«این کتاب فوق‌العاده پر است از تکنیک‌ها و روش‌های عملی و آزموده شده‌ای که می‌توانید از آن‌ها برای صرفه‌جویی هزاران دلار و سال‌ها کار سخت استفاده کنید.»

- **برایان تریسی**^۵، نویسنده کتاب راه ثروت

«حالا بهترین زمان برای کارآفرین شدن است و با کتاب جدید درن، ترن هوایی کارآفرینی، شما برنامه‌ای برای موفقیت در اختیار خواهید داشت. نه تنها ایده‌های درن در مورد اولویت‌بندی، تفویض و رهبری عالی هستند بلکه شما با این کتاب یاد خواهید گرفت که **واقعاً** برای ساختن کسب‌وکاری موفق و فائق آمدن بر مشکلات در مسیر موفقیت به چه چیزی نیاز است و موفق‌ترین‌های جهان در مورد محقق کردن رویاهایشان چه می‌دانند.»

- **جو پولیش**^۶، مؤسس Genius Network

1 Alex Mandossian

2 Mark Sanborn

3 Encore Effect

4 Robin Sharma

5 Brian Tracy

6 Joe Polish

«وضوح و بینشی که در بیان درن هاردی وجود دارد می‌تواند به کارآفرینانی که با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنند کمک کند تا تبدیل به کارآفرینانی بسیار موفق شوند.»

- **چیپ کانلی**^۱، مؤسس Joie de Vivre Hospitality و نویسنده کتاب‌های *معادله احساسی* در فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز

«خواندن کتاب ترن هوایی کارآفرینی برای همه صاحبان باهوش و جاه‌طلب کسب‌وکار لازم است. درن هاردی با استادی تمام توضیح می‌دهد که برای برنده شدن در کسب‌وکار (و زندگی) مدرن نیاز به چه چیزی است و این کتاب نقشه راهی برای آغاز حرکت و رشد دادن شرکت رویایی شما به شکلی موفق در اختیارتان می‌گذارد. اگر می‌خواهید از این سفر پراحساس به سوی ثروت جان به در برید این کتاب را همین حالا بخرید.»

- **برندون بورکارد**^۲، نویسنده کتاب *پیام‌آور میلیونر* در فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز

«کتاب ترن هوایی کارآفرینی می‌تواند به هرکسی که می‌خواسته یک کارآفرین باشد ولی نمی‌دانسته باید از کجا شروع کند یا انتظار چه چیزی را داشته باشد کمک کند.»

- **تونی هسیه**^۳، مدیرعامل سایت Zappos.com و نویسنده کتاب *تحویل خوشحالی*^۴ در فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز

«کتاب درن هاردی فوق‌العاده است - یک شاهکار! این دقیقاً همان ترکیب درست مراقبت کردن مادرانه از کارآفرینان و بعد هل دادنشان به سوی کار و تلاش است. علاوه بر این داستان‌های «خصوصی» ای که درن از مصاحبه‌هایش با فوق‌موفق‌هایی مثل برانسون و جابز در کتاب به اشتراک گذاشته من را میخکوب نگه می‌داشتند. خواندن این کتاب مثل این است که دسترسی اختصاصی و شخصی به برخی از بزرگ‌ترین مغزهای کارآفرینی دوران داشته باشید.»

- **مارک آ. اسپارکس**^۵، مؤسس شرکت Timber Creek Capital و نویسنده کتاب *نمی‌توانند تو را بخورند*^۶

«اگر واقعاً می‌خواهید کسب‌وکاری موفق بسازید و می‌خواهید این کار را بدون کشتن خودتان در طول راه انجام دهید، این کتاب برای شما است.»

1 Chip Conley

2 Brendon Burchard

3 Tony Hsieh

4 Delivering Happiness

5 Marc A. Sparks

6 They Can't Eat You

- **نیدو کوبین**^۱، مدیر دانشگاه های پوینت و مدیرعامل شرکت Great Harvest Bread

«هر چند صد سال یک بار کتابی انقلابی پدید می‌آید و جهان کسب‌وکار را برای همیشه عوض می‌کند. ترن هوایی کارآفرینی چنین کتابی است. درن هاردی بزرگ‌ترین مغزی است که در کسب‌وکار این روزها وجود دارد. هرگز کتابی تا این حد گیرا، شفاف و موجز نخوانده بودم که کلید تغییر کسب‌وکار و آینده شما را در خود داشته باشد. درن «کتاب بازی کارآفرینی» را با تمرکزی مثال‌زدنی ارائه کرده است! از سفر لذت ببرید!»

- **تاد دانکن**^۲، نویسنده کتاب‌های تله‌های زمان و فروش با اعتماد بالا در فهرست کتاب‌های پر فروش نشریه نیویورک تایمز

«درن هاردی با موفق‌ترین کارآفرینان تاریخ مصاحبه کرده است و مفاهیم برآمده از آن مصاحبه‌ها را تبدیل به راهنمایی قدم به قدم کرده که به شما کمک می‌کند کسب‌وکاری خارق‌العاده بسازید. به کمک این کتاب نقشه راهی خواهید داشت که به شما کمک می‌کند با اجتناب از اشتباهات کشنده و استفاده از بهترین روش‌های آزموده شده کسب‌وکار فوق‌العاده موفق خود را بسازید.»

- **کودی فاستر**^۳، یکی از مؤسسان شرکت Advisors Excel

«درون همه ما کارآفرینی وجود دارد که تشنه آزاد شدن است. با این وجود در بسیاری از موارد جامعه، اخبار منفی، منفی‌بافان و شک به خود ما را فلج کرده و در جای خود متوقف نگه می‌دارد. خب، همه این‌ها بزودی تغییر می‌کنند، آن هم برای همیشه. بالاخره کتابی نوشته شده که به شما اجازه می‌دهد با احساساتی که به عنوان یک کارآفرین در طول مسیر فوق‌العاده و جادویی به سوی موفقیت با آن‌ها روبرو خواهید شد آشنا شوید.»

- **دین گراتزیوسی**^۴، نویسنده کتاب‌های پر فروش در فهرست نشریه نیویورک تایمز و سرمایه‌گذار حوزه املاک

«البته که این کتاب فوق‌العاده است و البته که مفید است و پر از ایده‌های ناب. لب کلام اینکه: با خواندن این کتاب نسبت به وقتی که آن را نخوانده‌اید بیشتر خواهید فهمید، بیشتر

¹ Nido Qubein

² Todd Duncan

³ Cody Foster

⁴ Dean Graziosi

انجام خواهید داد و بیشتر خواهید داشت. موفقیت یعنی انتخاب‌هایی که می‌کنید و شما هم اکنون یک انتخاب عالی در دست دارید. این کتاب را بردارید، بخوانید و پاداشش را درو کنید.»

- **فرانک کرن**^۱، نویسنده کتاب *کنترل انبوه* و نهمین موج‌سوار اقتضاح کالیفرنیا

«درست در لحظه قبل از آغاز سفر کارآفرینی هر کسی ترس‌های فراوانی دارد. کتاب جدید هاردی به شما کمک می‌کند این ترس‌ها را کنار بزنید، عزم خود را جزم کنید و برای آنچه پیش رو دارید آماده شوید.»

- **کریس بروگان**^۲، نویسنده *عجایب المخلوقات زمین را به ارث خواهند برد*

«کارآفرینان در صف اول بزرگ‌ترین تغییر اقتصادی پنج سال گذشته یعنی انقلاب اشتراک‌گذاری قرار دارند. کتاب درن هاردی جای خالی اطلاعات مورد نیاز درباره بهترین شیوه‌ها و روش‌ها برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق را پر می‌کند.»

- **پل زین پیلزر**^۳، اقتصاددان، کارآفرین، استاد دانشگاه و نویسنده کتاب‌های *ثروت بی‌پایان*، *انقلاب سلامتی* و *انقلاب اشتراک‌گذاری*

«بهترین منبع برای کارآفرینان تازه‌کار و کارآزموده؛ این کتاب نسبت به همه کتاب‌های دیگر در سطحی متفاوت قرار دارد. ساده بگویم اگر می‌خواهید کسب‌وکارتان را به موفقیت برسانید، این کتاب تضمینی است برای رسیدن شما به آن نقطه.»

- **دکتر ایوان مایزнер**^۴، مؤسس شرکت BNI و نویسنده کتاب‌های *پرفروش در فهرست نشریه نیویورک تایمز*

«درن هاردی حقایق زیادی را درباره «ترن هوایی کارآفرینی» و آنچه برای سوار شدن و رسیدن به اوج قله‌ها بدون مشکل نیاز است بیان می‌کند. برای کسانی که حاضر هستند آنچه این سفر لازم دارد را انجام دهند، خبرهای خوب زیادی در این کتاب نهفته است.»

- **دن کندی**^۵، NoBSBooks.com

«درن نکته‌سنج‌ترین، با مطالعه‌ترین، نظام‌مندترین، متمرکزترین و علمی‌ترین کارآفرینی است»

¹ Frank Kern

² Chris Brogan

³ Paul Zane Pilzer

⁴ Ivan Misner, Ph.D.

⁵ Dan Kennedy

ترن هوایی کارآفرینی / ۹

که می‌شناسم. چه کسی بهتر از درن، ناشر مجله SUCCESS، می‌تواند راه جان به در بردن از ترن هوایی کارآفرینی را به شما نشان دهد؟ هیچ کس! این کتابی است که همه کارآفرینان تازه‌کار و کارکشته باید بخوانند و برای موفقیت به دیگران پیشنهاد دهند.»

- **مایک کونیگز^۱**، مدیرعامل و مؤسس شرکت‌های Instant Customer و Traffic Geyser

«سه راه بیشتر ندارید: بلیت بخت‌آزمایی بخرید، صبر کنید کس دیگری رویای شما را تحقق ببخشد، یا جرات این را داشته باشید که سوار ترن هوایی کارآفرینی شوید. درن هاردی به ما نشان می‌دهد که تنها یکی از این انتخاب‌ها بهترین سفر زندگی شما را رقم خواهد زد.»

- **سیمون سینک^۲**، نویسنده کتاب‌های با چرا شروع کنید و رهبران آخر غذا می‌خورند

«تحقیقات بلندمدت اقتصادی من یک دهه کارآفرینی را پیش رویمان پیش بینی می‌کنند، وضع اقتصادی چالش‌برانگیزی که کارآفرینان در آن فرصت‌های بیرون آمده از زیر خاکسترها را از آن خود می‌کنند. درست مثل کاری که در دهه ۳۰ و دهه ۷۰ میلادی کردند. کتاب درن هاردی در بهترین زمان ممکن نوشته شده و در ارائه پیشنهادهایی عمیق و عملی، برآمده از تجربیاتی سخت، در حد کمال است. حالا زمان این است که کسب‌وکار خودتان را باشید. حالا زمان خواندن این کتاب با ارزش است.»

- **هری دنت^۳**، نویسنده کتاب‌های دره جمعیتی و دهه کارآفرینی پیشرو و سردبیر نشریه اقتصاد و بازار

«درن هاردی تمام عمر دانشجوی کارآفرینی بوده و هست و اینگونه استاد این هنر شده است. کتاب ترن هوایی کارآفرینی نقشه راهی بسیار خواندنی، کاربردی و الهام‌بخش در مسیر محقق کردن بزرگ‌ترین رؤیاهای شما است.»

- **کارماین گالو^۴**، نویسنده کتاب‌های پرفروش رازهای پنهان شیوه ارائه استیو جابز^۵ و مثل سخنرانی‌های تد سخن بگویید

«کارآفرینان قهرمانان جدید زمانه ما هستند و اگر شما هم تصمیم نداشتید که از جای خود برخیزید و یکی از این قهرمانان شوید حالا این کتاب را در دست نداشتید. درن هاردی در ترن

¹ Mike Koenigs

² Simon Sinek

³ Harry Dent

⁴ Harry Dent

⁵ The Presentation Secrets of Steve Jobs

هوایی کارآفرینی به شما ابزارها و استراتژی‌هایی می‌دهد که سخت به دست آمده‌اند و به شما کمک می‌کنند قله‌های رفیع مسیر را مدیریت کرده و از پس دره‌های عمیق غیرقابل اجتناب سفر کارآفرینی خود بریابید.»

- **جف واکر**^۱، نویسنده کتاب پرتاب در فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز

«درن هاردی برای همه کسانی که می‌خواهند تبدیل به کارآفرینانی بزرگ شوند این سفر ترسناک را تبدیل به مسیری موفقیت‌آمیز کرده است. از کسی بیاموزید که خود آنجا بوده و مسیر را در جایگاه یک برنده به پایان رسانده است.»

- **جفری هیزلت**^۲، مجری برنامه‌های تلویزیونی و مدیرعامل شبکه C-Suite

«من با کمک گرفتن از چیزی که امروز آن را مدل استادکاران می‌نامم مسیر خود به موفقیت تجاری را کوتاه کردم و در این مسیر میان‌بر زدم. وقتی بحث کارآفرینی و آنچه برای موفق شدن در آن نیاز است پیش می‌آید، استادکار این حوزه درن هاردی است. این کتاب همان راه میان‌بر است!»

- **جک دیلی**^۳، نویسنده کتاب‌های فروش فوق‌العاده بیشتر، شرکت شماره ۱۰ و برنده جایزه کارآفرین سال

- «جرات زندگی کردن در رؤیاهایتان را داشته باشید! به دوست من درن هاردی اجازه دهید تا راهنمای شما در مسیر پرهیجان و پرفرازونشیب کارآفرینی باشد. **حالا** زمان خریدن این کتاب و بزرگ شدن است.»

- **لس براون**^۴، پسر شیرین مامی براون و نویسنده کتاب پرفروش رؤیاهایتان را زندگی کنید

«درن به کارآفرینان - و آن‌هایی که می‌خواهند کارآفرین باشند - کمک می‌کند تا از چرخ و فلک بیرون آمده و سوار هیجان‌انگیزترین ترن هوایی شوند! به پیشنهادات درن گوش دهید و تضمین می‌دهم از این سفر لذت خواهید برد.»

- **هاروی مک‌کی**^۵، نویسنده کتاب با کوسه‌ها شنا کنید بدون اینکه خورده شوید پرفروش‌ترین عنوان فهرست کتاب‌های پرفروش نشریه نیویورک تایمز

1 Carmine Gallo

2 Jeffrey Hayzlett

3 Jack Daly

4 Les Brown

5 Harvey Mackay

«بصورت تصادفی یک آدم موفق را انتخاب کنید و خواهید دید که احتمالاً درن هاردی با او مصاحبه کرده و رویکرد او به کسب‌وکار را مورد مطالعه قرار داده است. خواندن این کتاب مثل این است که دسترسی اختصاصی و شخصی به برخی از بزرگ‌ترین مغزهای کارآفرینی دوران داشته باشید.»

- **جان سی. مکسول**^۱، سخنران و نویسنده کتاب *پرفروش ۲۱ قانون بایسته رهبری*

«بالاخره! با تبدیل شدن به یک کارآفرین فوق‌العاده موفق کنترل سرنوشت خود را دوباره به دست بگیرید و سوار شوید - درن هاردی در کتاب جدید و فوق‌العاده خود چگونگی این کار را به طور دقیق نشان می‌دهد. ترن هوایی کارآفرینی را فقط نخوانید، آن را مورد مطالعه قرار دهید و روش‌های درن را به کار بندید. او کاملاً هر چه می‌گوید را عمل می‌کند و سال‌ها است که مری مورد اعتماد من در حوزه کسب‌وکار محسوب می‌شود!»

- **ماری اسمیت**^۲، نویسنده کتاب *بازاریابی روابط جدید* و یکی از نویسندگان کتاب *بازاریابی فیسبوک: یک ساعت در روز*

«عنوان کتاب از همان اول هشدار می‌دهد: وارد شدن به کسب‌وکار خودتان سفری راحت و آرام نیست. ولی اگر برای هیجان‌ها و ترس‌های این سفر آمادگی دارید، درن هاردی سال‌ها تجربه خود به عنوان یک کارآفرین را با شما به اشتراک گذاشته است. صداقت و شور او از خلال صفحات کتاب آخرش، ترن هوایی کارآفرینی بیرون می‌زند.»

- **دنیل اچ. پینک**^۳، نویسنده کتاب‌های *فروشنده‌گی کاری انسانی* و *محرک است*

¹ John C. Maxwell

² Mari Smith

³ Daniel H. Pink

وقتی برای انجام کاری تصمیم بگیرید، جهان هستی یک پارچه
تلاش می‌کند تا آن تصمیم محقق شود.

رالف والدو امرسون^۱

¹ Ralph Waldo Emerson

مقدمه

با چه بلیت فروشی: سوار شویم یا نه؟!

در تابستان سال ۱۹۸۹، با پختگی یک پسر هجده ساله، کارآفرین شدم. اجازه بدهید روشن کنم که این اتفاق به عمد رخ نداد. شروع آن تابستان برای من مثل آغاز تابستان برای بسیاری از جوانان هجده ساله دیگر بود. تازه دبیرستان را تمام کرده بودم و داشتم آماده می‌شدم تا دقیقاً همان کاری که از من انتظار می‌رفت را انجام بدهم و به دانشگاه بروم. برنامه من - یا اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم، برنامه پدرم - این بود که هشت سال در تالارهای تاریخی دانشگاه کالیفرنیا (UCLA) در لس‌آنجلس قدم بزنم و بعد از آن با مدرک رشته حقوق در دست، یا به قول پدرم «بلیت یک عمر برنده بودن» بیرون بیایم. برنامه سراسر است و مشخصی بود: مدرکم را می‌گرفتم، یک شغل عالی با حقوق عالی داشتم و در زندگی پیش می‌رفتم. (البته انتخاب اول پدرم پزشکی بود ولی بعد از اینکه دید من چند بار به محض مشاهده خون - چه خون خودم و چه خون دیگران - از هوش رفتم به مورد دوم لیست خود رضایت داد.) در واقع من همیشه به انجام کارهایی خارج از ساختار سنتی جذب می‌شدم. من برای پیشرفت در زندگی فکرهای دیگری داشتم و کار کردن زیردست فردی دیگر در میان این افکار جایی نداشت. با این وجود در تمام طول زندگی پدرم داشت مرا برای این برنامه آماده می‌کرد و در نهایت هم علیرغم روح شورشی درونی‌ام، از او اطاعت کردم. آن تابستان منتظر هر چیزی بودم به جز چیزی غیرمنتظره.

یک بعدازظهر داغ تابستانی یکی از دوستانم با من تماس گرفت و پیشنهادی داد که نمی‌توانستم رد کنم: «برادرم یک فیلم ویدئویی دارد که همه‌اش از آن حرف می‌زند. می‌گوید شاهکار است. گفته همه بچه‌ها را دعوت کنم تا با هم بینیمش. پیتزا و نوشیدنی هم سفارش داده‌ایم!» «شاهکار» بود نوشیدنی، پیتزا و فیلم برای من که پسری هجده‌ساله بودم و این‌ها یعنی مثلث خوش‌گذرانی.

به دوستم گفتم «روی من حساب کن!»

- لحظه تعجب

برای گذران یک شب «مجردی» به خانه دوستم رفتم. طبق برنامه پیتزا و نوشیدنی حاضر بود ولی فیلم؟ اصلاً آن چیزی نبود که منتظرش بودم.

با این حال غرق فیلم شده بودم و برای بیست دقیقه نتوانستم از آن چشم بردارم. وقتی فیلم

تمام شد برگشتم و دوستانم را دیدم که در اطراف اتاق با چهره‌هایی مبهوت به تلویزیون خیره شده‌اند- مشخص بود که آن‌ها هم مثل من منتظر فیلم دیگری بودند. ولی برخلاف آن‌ها که اصلاً تحت تأثیر فیلم قرار نگرفته بودند، فکر می‌کردم چیزی که دیده بودم «خیلی توپ بود!» (توجه داشته باشید که این ماجراها در دهه‌ی هشتاد میلادی می‌گذشت!)

فیلم در واقع پیشنهادی بود از سوی یک شرکت برای خرید سیستم‌های تصفیه آب خانگی به قیمت عمده و بعد فروش آن‌ها به قیمت بازار و دستیابی به سود از این راه. در واقع فرصتی بود برای ورود به دنیای کسب و کار.

فکر کردم از پشش برمی‌آیم. اصلاً از آن کارهایی بود که دوست داشتم. مبارزه برای هدفی والا، سودآوری، رئیس خود بودن، انجام کاری متفاوت.

تصور این کار عمق وجودم را تحت تأثیر قرار داد. حتی وقتی بچه بودم هم فرصت‌هایی که دیگران نمی‌دیدند را تشخیص می‌دادم. در تابستان‌هایی که دوستانم در مک‌دونالد مشغول به کار می‌شدند، من کارهایی متفاوت انجام می‌دادم. مشاغل متفاوتی مثل کوتاه کردن چمن حیاط و جمع کردن میخ‌های ریخته شده در محل ساختمان‌سازی به ازای یک پنی برای هر میخ. از سوی مدرسه تجارت سفارش گرفتم تا به عنوان یک استراتژی استخدامی به ایستگاه‌های اتوبوس و قطار بروم و در آنجا به افراد غریبه برگه‌های نظرسنجی بدهم پر کنند. سخت کار می‌کردم ولی با ریتم خودم پیش می‌رفتم و خودم کارها را یاد می‌گرفتم.

فکر اداره کسب‌وکار خودم، کنترل آینده‌ام و اینکه دیگر محدود به حداقل حقوق مصوب و قوانین بی‌معنی نباشم، باعث به وجد آمدن روح شورشی درونم می‌شد. مثل این بود که ناگهان کسی پررورترین چراغ جهان را روشن کرده باشد. رویم حساب کنید!

هزینه ثبت‌نام و خرید موجودی اولیه پنج هزار دلار بود و لحظه‌ای هم تردید نکردم. بلافاصله از حساب پس‌اندازی که میخ به میخ، حیاط به حیاط و پرسش‌نامه به پرسش‌نامه جمع کرده بودم چکی به میزان کل مبلغ کشیدم. چند روز بعد، گاراژ پدرم با دو ردیف فیلتر تصفیه آب پر شد. هیچ تصویری نداشتم که می‌خواهم با آن‌ها چه کار کنم ولی اهمیتی هم نداشت چون وارد تجارت شده بودم.

هنوز هم می‌توانم به خاطر بیاورم چقدر هیجان‌زده بودم. در گاراژ ایستاده بودم، دست‌هایم را به کمر زده بودم و به کوه سیستم‌های تصفیه آب خانگی نگاه می‌کردم و سرم را با رضایت تکان می‌دادم. می‌خواستم بازار آب تصفیه شده را تسخیر کنم.

تنها سه ساعت پس از شروع کسب‌وکار جدیدم بود که اولین جواب منفی را شنیدم: پدرم نمی‌توانست ماشینش را داخل گاراژ بیاورد.

گفت «این آشغال‌ها را از اینجا ببر بیرون»

«پس کجا بگذارمشان؟»

«چطور است بروی بیرون و بفروشی‌شان، دَرَن؟»

من که راه دیگری نداشتم بیست دقیقه بعد به خیابان زدم. معمولاً لباس پوشیدنم خیلی طول نمی کشید ولی ناگهان احساس متفاوتی داشتم. نگرانی و اضطراب درونم زنده شده بود. ولی یک نفس عمیق کشیدم و شروع کردم خانه به خانه در محله مان جلو رفتم. خودم را مجبور کردم که همه درها را بکوبم و همه زنگها را فشار دهم. برای هر کسی که جواب می داد پیشنهاد بزرگ و جهانی خودم را برای دسترسی به آب بهتر، آن هم از شیر خانه خودشان، ارائه می کردم. می گفتم «همین جا توی آشپزخانه خودتان. دیگر نیازی به حمل بسته های سنگین آب از مغازه به خانه نیست. باورتان می شود چنین چیزی وجود داشته باشد؟» اولین روز کسبوکارم، روزی طولانی و بلند بود. هر دری که باز می شد، راه جدیدی را امتحان می کردم. با اطلاعاتی در مورد آب نفرت انگیزی که در حال حاضر به خانواده و حیوانات خانگی شان می دادند آن ها را می ترساندم. با ارائه تصویری از جهانی که در آن آبی پاک، تمیز و نامحدود وجود داشته باشد به آن ها انگیزه می دادم. از جذایتم (یا جذاییتی که فکر می کردم داشتم) استفاده می کردم. آمارهای واقعی ارائه می دادم. آن روز از تکنیک های فروشی که پیش از آن هرگز استفاده نکرده بودم (و احتمالاً هرگز هم دوباره استفاده نخواهم کرد) استفاده کردم. ولی مصمم بودم و متمرکز و حتی وقتی اوضاع تیره و تار به نظر می رسید نیز عزم خود را از دست ندادم و در انتهای روز... هیچی نفروختم.

باورم نمی شد! چطور ممکن بود؟ اول صبح چهل فیلتر تصفیه آب در گاراژ پدرم داشتم و وقتی به خانه برگشتم نیز هنوز چهل فیلتر آنجا بود. وقتی آن شب در گاراژ بسته شد و ماشین پدرم بیرون پارک شد، می دانستم که در دردسر بزرگی افتاده ام. بدتر از همه این بود که برای اولین بار با خودم فکر کردم شاید برای راه انداختن کسبوکاری شخصی «ساخته نشده ام». شاید پدرم درست می گفت. شاید واقعاً مسیر درست، رفتن به دانشگاه و پیدا کردن شغلی خوب بود.

مضطرب، سرخورده (و کمی هراسان از پدرم)، همان کاری را کردم که هر تاجر نوجوان دیگری در هنگام مواجهه با شکست می کند: به مادربزرگم زنگ زدم.

من بدون حضور مادرم بزرگ شده بودم. پدرم هم از آن آدمهایی نبود که خیلی من را تر و خشک کند. سبکش بیشتر «گریه را تمام کن وگرنه یک بهانه خوب برای گریه می دهم دستت» بود. اگر فیلم غلاف تمام فلزی^۱ ساخته استنلی کوبریک^۲ را دیده باشید، می فهمید که بزرگ شدن در خانه ما مثل حضور در جوخه گروه بان هارتمن^۳ بود.

اما مادربزرگم نقطه آرامش این طوفان بود. او آن زنی بود که به من کمک کرد تا به این مردی که حالا هستم تبدیل شوم. او عشقی بی قید و شرط به من بخشید که به آن احتیاج

¹ Full Metal Jacket

² Stanley Kubrick

³ Hartman

داشتیم و باور داشت که امکان ندارد اشتباه کنم. او، حتی زمان هایی که این طور نبودم، باور داشت که من خارق العاده‌ام. تنها کاری که باید می‌کرد این بود که لبخند بزند و صدایم بزند «عزیزم!» و همین کافی بود که بدانم کسی دوستم دارد.

مادربزرگ بود که مسائل مربوط به پول را به من یاد داد. او به من کمک کرد اولین حساب بانکی‌ام را باز کنم. پس‌انداز کردن را به من یاد داد و تشویق کرد که حسابم را «رشد» دهم. همه این مسائل باعث شده بودند تا مادربزرگم منبع الهام بزرگی برای من باشد اما این‌ها باعث نمی‌شدند تا او مشتری سرسختی باشد؛ یعنی بخصوص در آن روز سخت اول کسب‌وکار در حوزه فیلتر تصفیه آب، او دقیقاً همان مشتری مورد نیاز من بود. به او زنگ زدم و «ملاقاتی» ترتیب دادم.

در «ملاقاتمان» پیشنهاد تجاری تروتمیز خودم برای آب سالم به قیمت یک پنی برای هر گالن را به او ارائه کردم. ولی قبل از آن که بتوانم بخش پایانی و قوی سخنرانی‌ام را تمام کنم، مادربزرگم به میان حرفم پرید.

گفت «عالی به نظر می‌رسد. یکی می‌خرم.»

سعی کردم تعجب خودم را پنهان کنم. واقعاً گفته بود یکی می‌خرد؟

من که انگیزه گرفته بودم پیشتر رفتیم. شروع کردم به توضیح ناکارآمد بودن مدل معمولی و اصرار بر اینکه باید مدل خودش را به مدل کادیلاک که من عرضه می‌کردم ارتقا دهد: یک دستگاه تصفیه آب در زیر سینک. دیگر خبری از منبع زشت آب روی کابینت نخواهد بود و کثیف‌کاری هم نخواهد داشت. آب تصفیه‌شده، هر لحظه که اراده کنید، آن هم از شیر آشپزخانه خودتان.

پرسید «ولی چه کسی قرار است نصبش کند؟ می‌دانی که نباید از پدربزرگت بخواهم و گرنه غرهایش پایان نخواهد داشت.»

گفتم: «مشکلی نیست مامان بزرگ. خودم نصبش می‌کنم!»

گفت «خیلی خب عزیزم. پس هر کدام که خودت پیشنهاد می‌کنی را برمی‌دارم.»

با همین دوازده کلمه ساده، اولین فروشم اتفاق افتاد. تازه آن هم با فروش محصولی گران‌تر!

وقتی مادربزرگ رفت دسته چک خود را بیاورد شروع کردم به نصب. کمتر از یک ساعت بعد، یکی از فیلترهایم کم شده بود و یکی به مشتری‌انم اضافه.

شادمان از موفقیت خود، گام بعدی همه فروشندگان موفق را برداشتم: و از او خواستم من را به دیگران معرفی کنند.

خیلی راحت بود. مادربزرگ و پدربزرگ من در یک محله مخصوص بازنشستگان زندگی می‌کردند که بیش از ۵۰ خانواده در آن سکونت داشتند. جایی زیبا پر از مردمانی مهربان که همه‌شان خیلی خوشحال می‌شدند نوه فوق‌العاده مادربزرگم را ببینند. آیا فیلتر تصفیه آب می‌خواستند؟ البته،