

بہترین نام فرشتہ
بنام اچھی نام اروپا



انتشارات ادیبان روز

زمانتان را باز خرید کنید

خود را رها کنید، آزادیتان را پس بگیرید
و امپراطوری خود را بسازید

نویسنده:

دن مارتل

مترجمان:

حمیدرضا ایرانی

علی عموی اوجاکی

ملیکا نصیر

فهرست

۷	نظر ویراستاران
۱۱	مقدمه:
۱۱	چگونه تجارت زندگی مرا نجات داد (و بعدش تقریباً نابودش کرد)
۲۵	فصل اول:
۲۵	چگونه زندگی‌م را بازخرید کردم
۵۱	فصل دوم:
۵۱	ماتریس درپ
۸۳	فصل سوم:
۸۳	پنج قاتل زمان
۱۰۵	فصل چهارم:
۱۰۵	تنها سه معامله‌ای که اهمیت دارند
۱۲۱	فصل پنجم:
۱۲۱	نردبان جایگزینی
۱۴۳	فصل ششم:
۱۴۳	خودتان را تکثیر کنید
۱۵۹	فصل هفتم:
۱۵۹	تهیه کتاب‌های راهنما
۱۸۳	فصل هشتم:
۱۸۳	هفته عالی شما
۱۹۳	فصل نهم:
۱۹۳	چهار ترفند هک زمان که نیاز دارید
۲۰۵	فصل دهم:
۲۰۵	روش استخدام "اول آزمون"

۲۱۹	فصل یازدهم:
۲۱۹	رهبری تحول آفرین
۲۳۷	فصل دوازدهم:
۲۳۷	این "حرف F" کسب و کار شما را نجات خواهد داد
۲۵۱	فصل سیزدهم:
۲۵۱	رویای بزرگ داشته باش و به بزرگ تر از آن دست پیدا کن
۲۷۵	فصل چهاردهم:
۲۷۵	سال از قبل بارگذاری شده
۲۸۹	نتیجه گیری:
۲۸۹	زندگی باز خریدی
۳۰۱	ضمیمه:
۳۰۱	هفت رکن زندگی
۳۰۷	دریاره نویسنده
۳۰۹	منابع

نظرویراستاران

"یک کتاب راهنمای روشن و سراسر است در مورد نحوه ساخت یک امپراطوری کسب و کاری پرونق در عین خوب زندگی کردن. دن مارتل^۱ سیستم های پیچیده را به سیستم های ساده ای همچون ۱-۲-۳ تبدیل می کند."

-لویس هولمز^۲، نویسندهٔ پرفروش نیویورک تایمز^۳ و مجری مدرسهٔ گریتنس^۴

"دن حرفهٔ ساخت و مقیاس سازی شرکت ها را در قالب یک کلاس پیشرفته شامل مراحل ساده و قابل انجام تشریح می نماید که به شما کمک می کند کنترل زندگی تان را باز پس بگیرید. این حقیقت که پس از خواندن این کتاب، مشتریان و کارمندان تعامل با شما را حتی بیشتر از قبل دوست خواهند داشت، دیگر نور علی نور است."

-جوئی گلمن^۵، نویسندهٔ پرفروش وال استریت ژورنال^۶ برای کتاب دیگر هیچوقت هیچ

مشتری را از دست نده و دیگر هیچوقت هیچ کارمندی را از دست نده^۷

"زمانتان را بازخرید کنید داستان دن مارتل از رفتن به زندان تا تبدیل شدن به یک کارآفرین سریالی موفق را بازگو می کند. وقتی هرج و مرج کار او را تهدید می کند تا کاملاً در پیگیری دیگر امور بااهمیت مانند خانواده و کمک کردن به دیگران سردرگم و آشفته شود، دن روش ها و سیستم هایی را برای اولویت بندی مجدد و ایجاد تعادل پیشنهاد

1 Dan Martell

2 Lewis Howes

3 New York Times

4 The School of Greatness

5 Joey Coleman

6 Wall Street Journal

7 Never Lose a Customer Again and Never Lose an Employee Again

می دهد تا هم زندگی که می خواهد را درست کند و هم راهی برای به اشتراک گذاشتن
ثمره سفرش با دیگران پیدا کند."

-اریک ریس^۸ نویسنده استارت آپ ناب^۹ و راه استارت آپی^{۱۰}

"در مورد مدیریت زمان برای کارآفرینان کتاب هایی وجود دارد اما در مورد "آزادسازی
زمان" خیر. این کتاب یک توصیه بی همتا از کسی است که کسب و کارها را در حالی
گسترش داده که زندگی خارق العاده ای را هم تجربه کرده است. کتابی که حتماً باید
بخوانید."

-تاد هرمن^{۱۱} نویسنده کتاب اثر خود دیگر^{۱۲}

"دُن ۱۲۰۰ کسب و کار و کتاب بهره وری را مطالعه کرده تا شما دیگر مجبور نباشید
آن ها را مطالعه کنید. زمانتان را بازخرید کنید به شما نشان می دهد چگونه بدون از
دست دادن شام های خانوادگی، امپراطوری خود را پرورش دهید."

-گاگان بیانی^{۱۳} هم بنیانگذار یودمی^{۱۴} و مدیرعامل بیون^{۱۵}

"دُن حقیقتاً تنها مربی است که من به بنیان گذاران پیشنهاد می دهم و دلیلش
اینست که او واقعاً درجه یک است. چارچوب های او استانداردهای طلایی هستند. من
بسیار خرسندم که او را دوست و مربی خود بنامم."

-لیلا هرمزی^{۱۶} مدیر عامل اکویزیشن^{۱۷}

8 Eric Reis

9 The Lean Startup

10 The Startup Way

11 Todd Herman

12 The Alter Ego Effect

13 Gagan Biyani

14 Udemy.com

15 Maven.com

16 Leila Hormozi

17 Acquisition.com

"می‌گویند آنان که می‌توانند انجام می‌دهند و آنان که نمی‌توانند (آن را) تدریس می‌کنند، اما نه در مورد این کتاب ... دَن خودش آن را انجام داده، و سپس، استادانه آموزش داده است. این اثر، کتابی است در مورد زندگی که نمی‌خواهید از آن بازنشسته شوید و اینکه چگونه می‌توانید رویای بازنشستگی تان را همین امروز زندگی کنید".

-گرت گاندرسون

^۱ نویسنده کتاب پرفروش نیویورک تایمز به نام کشتن گاوهای مقدس^۲

"این کتاب در جایی میان کتاب‌های افسانه‌کارآفرینی^۳ و هفته‌کاری چهار ساعته^۴ قرار می‌گیرد. یک کتاب راهنما برای رسیدن به آزادی و رشد واقعی در کسب‌وکار تان".

-تاکی مور^۵ نویسنده کتاب مربی میلیون دلاری^۶

1 Garret Gunderson

2 Killing Sacred Cows

3 The E-Myth Revisited

4 The 4-Hour Workweek

5 Taki Moore

6 The Million Dollar Coach

مقدمه:

چگونه تجارت زندگی مرا نجات داد (و بعدش تقریباً نابودش کرد)



من به تفنگ داخل ساک ورزشی ام خیره شده بودم. اگر فقط آن را به سمت این پلیس‌ها نشانه بگیرم، آن‌ها مرا از این زندگی فلاکت‌بار نجات می‌دهند.

من در حالی که عرق را از چشمانم پاک می‌کردم، به آینه عقب ماشین زل زده بودم. دو افسر مسلح با سرعت به سمت ماشین من می‌آمدند. در یک تعقیب و گریز سریع، آن‌ها را به دنبال خودم کشاندم و سپس، ماشین را به دیوار خانه‌ای زدم. آن‌ها بالاخره به من رسیدند و دلیل خوبی برای شلیک داشتند. کارم تمام شده بود.

ناامیدی و استیصال تمام وجودم را گرفت. خاطرات یک زندگی مملو از دلچسب‌بازی‌های دردسرساز. دزدی از مغازه در دوران دبستان. گذراندن زندگی در آسایشگاه در دوران راهنمایی. اخراج شدن از دبیرستان.

وقتی مادرم در خانه مان مواد مخدر، پول و تفنگ‌های دزدی پیدا کرد، بالاخره، جان به لبش رسید و به پلیس زنگ زد. اما برادرم پیر^۱ مرا با خبر کرد، به جای اینکه منتظر باشم و دستگیر شوم، ۶۳ دلاری که او به من داد را گرفتم و فرار کردم، تا در کمپ‌های شکار و روی مبل خانه‌های دوستان روزگار بگذاریم. بالاخره، پس از یک هفته تلاش برای فرار از

پلیس، تصمیم گرفتم شهر کوچکم مونکتون^۱ در استان نیوبرانزویک^۲ کانادا را ترک کنم و به مونترال^۳ جایی که عمویم زندگی می‌کرد، بروم.

یک ماشین دزدیم و از شهر خارج شدم - اما نتوانستم خیلی دور شوم. مدت کمی بود که در جاده بودم که به یک ایست بازرسی اتفاقی برخورد کردم. من که به پلیس‌ها داستان من درآوردی در مورد فراموش کردن گواهینامه‌ام گفته بودم، به محض آنکه آن‌ها پشتشان را به من کردند تا اطلاعاتم را در رایانه ببینند، گاز دادم و فرار کردم. چند دقیقه بعدی مثل یک تعقیب و گریز سینمایی بود: پا روی پدال گاز گذاشتن، کوبیدن روی بوغ ماشین، ویراژ دادن وسط ترافیک - تا بالاخره زدن به دیوار کناری یک خانه. اینجا وقتی بود که به سراغ تفنگ رفتم.

اما تفنگ گیر کرده بود و نمی‌توانستم بیرون بیاورمش. من به زور می‌کشیدمش، اما تکان نمی‌خورد. سپس، پلیس‌ها سریع مرا به داخل ماشین گشت خود بردند. به دلیل جدی بودن جرایم، خیلی سریع به شش ماه حبس در زندان بزرگسالان محکوم شدم. سعی کردم در لاک خود باشم و وارد دردسر نشوم، اما عادات قدیمی به سختی از بین می‌روند و سرانجام درگیر دعوایی شدم که مرا روانه سلول انفرادی کرد. سرانجام، پس از آنکه تقریباً ۷۲ ساعت را به تنهایی و فقط با لباس زیر گذراندم، نگهبانی به نام برایان وارد سلولم شد.

او گفت "بیا". مرا به اتاق کناری برد. سپس، در را قفل کرد. من به اطراف اتاق نگاه کردم و متوجه شدم اینجا از معدود جاهایی است که دوربین ندارد.

قلبم در حلقم بود. برایان به من خیره شد و پس از یک مکث طولانی، از من یک سوال ساده اما اساسی کرد:

"دَن، چرا اینجایی؟"

1 Moncton
2 New Brunswick
3 Montreal

"خب من سر صبحانه با کرک دعوایم شد..."
او صحبت من را قطع کرد: "نه منظورم اینست که چرا تو زندانی؟"
من با لکنت چند دلیل واهی گفتم: "ماشین دزدیم. از پلیس فرار کردم..."
برایان حرف مرا قطع کرد: "نه دن، من تقریباً ۱۰ سال است که اینجا هستم و بچه‌های
زیادی را دیده‌ام. زیاد. اما می‌بینم تو داری سعی می‌کنی کار کنی و در دسر درست نکنی.
تو فرق داری. من نمی‌فهمم. تو به اینجا تعلق نداری."
وقتی برایان توضیح می‌داد که فکر می‌کند "من برای چیز دیگری ساخته شده‌ام"
اشک داغ بر صورتم جاری شد. تا آن روز من فقط شنیده بودم که چقدر در دسر سازم.
اما برایان یک پتانسیلی را در من دید. و صحبت هایش امید برای یک زندگی بهتر را به
من داد.

اکنون که به گذشته نگاه می‌کنم، می‌توانم ببینم که در تمام کودکی پر از مشکلم،
همیشه از خود توانایی نشان دادم: من خلاق بودم، دوست داشتم ریسک کنم، خوب
می‌توانستم با دیگران ارتباط برقرار کنم، و با حفظ خونسردی با اغتشاش اطرافم برخورد
می‌کردم. در واقع، مهارت‌های ضروری برای کارآفرینی را نشان داده بودم - اما مهارت‌هایم
را در جهت خوبی به کار نبرده بودم.

ایستگاه بعدی‌ام سرنوشت‌ساز بود. مدت زمان زیادی از مکالمه‌ام با برایان نگذشته
بود که به پُرتیج^۱، یک مرکز درمانی برای نوجوانان، فرستاده شدم. آنجا تحولم ادامه پیدا
کرد. من درس می‌خواندم و برای وظایفی که به من محول می‌شد به سختی کار می‌کردم.
در این بین با یک سرایدار به نام ریک آشنا شدم که مثل برادر بزرگم شد. یک روز وقتی
داشتم به ریک کمک می‌کردم تا یکی از کابین‌های متروکه را تمیز کند، در کنار یک رایانه
قدیمی کتابی در مورد برنامه‌نویسی جاوا پیدا کردم. بازش کردم و آنچه دیدم مرا

شگفت زده کرد. همیشه فکر می‌کردم برنامه‌نویسی رایانه مثل هیروگلیف^۱ است؛ خطوط نامفهومی از معادلات پیچیده ریاضی. اما این ... این مثل زبان انگلیسی ساده بود. و من با آن ارتباط برقرار کردم.

پس رایانه را روشن کردم و با پیروی از فهرست ساده فصل اول این راهنما، فرمان‌ها را تایپ کردم. چند دقیقه بعد برنامه اجرا شد و این کلمات ظاهر شد:

"سلام جهان!"

به همین سادگی. چیزی برایم روشن شد. در اینجا راهی برای ایجاد یک سری دستورات عمل وجود داشت که به من اجازه می‌داد نتایج یکسان قابل پیش‌بینی و مطمئنی را بگیرم. آن هم هر بار.

پیش‌بینی‌پذیری نرم‌افزار، هرج و مرج غیرقابل پیش‌بینی که در تمام کودکی با آن زندگی کرده بودم را خنثی کرد. از آن روز به بعد، کدنویسی اعتیاد جدید من شد.

خیلی زود شیفته طراحی نرم‌افزار و سیستم شدم. حتی امروز هم وقتی به مشتریان آموزش می‌دهم که چگونه برای شرکت‌هایشان سیستم طراحی کنند، همچنان برایم کمک به دیگران برای تبدیل هرج و مرج به پیش‌بینی‌پذیری هیجان‌زادی دارد.

در آن زمان من ناشیانه به خودم افتخار می‌کردم، من متوجه نبودم که "سلام جهان!" اولین درس در کتاب برنامه‌نویسی هر مبتدی است. با این اعتماد به نفس بی‌پایه، با سر در این اختراع جدید یعنی "اینترنت" شیرجه زدم. از همان مهارت‌هایی که در کودکی برایم در درس می‌ساخت، استفاده کردم و آن‌ها را با تمام قوا در جهت کارآفرینی به کار بستم.

در واقع کودکی پُر هرج و مرج برای دنیای خویش‌فرمایی^۲ عالی بود - این امر ناشناخته مرا نمی‌ترساند. من اولین کسب‌وکار رسمی‌ام را در سال ۱۹۹۸، وقتی تنها

۱ Hieroglyphics: خط باستانی (که با استفاده از نقش و نگار پیام خود را منتقل می‌کردند)

مقدمه: چگونه تجارت، زندگی مرانجات داد | ۱۵

۱۸ سالم بود افتتاح کردم، که یک مکان تفریحی اجاره‌ای به نام مری تایم وکیشن^۱ بود. در ۲۱ سالگی کسب وکار دوم را شروع کردم که یک شرکت میزبان برای اپلیکیشن‌های وب به نام ان بی هاست^۲ بود.

کارآفرینی زندگی را به من بازگرداند و به من جهت داد. اما یک مشکل وجود داشت. من فقط یک چیز را می‌شناختم: کار را انجام بده^۳. سخت کار کن، پول در بیاور، دردسر درست نکن. هر روز و همه روز. تا اینکه دو شرکت اولم با شکست مواجه شدند. من یاد نگرفته بودم که چگونه با دیگران همکاری کنم و برای زمانش ارزش قائل باشم. اما شروع کسب وکار جدید در خون من بود و من از آن آگاهی داشتم. بنابراین، دست به کار شدم و در سال ۲۰۰۴ شرکت سوم را شروع کردم که یک شرکت نرم‌افزاری به نام اسفرفیک تکنولوژی^۴ بود. آنجا بود که سخت کوشی تا حدی نتیجه داد؛ حداقل از لحاظ حرفه‌ای. من روزانه ۱۵ تا ۱۸ ساعت کار می‌کردم، که منجر به رشد ۱۵۰ درصدی در مقایسه با مدت مشابه در سال قبل شد - و در همان حال نیز زندگی شخصی‌ام افول می‌کرد.

چهار ماه مانده به روز عروسی‌ام، در یک روز به ظاهر عادی که از صبح علی‌الطول مشغول کار بودم، بعد از ظهر به خانه آمدم و با نامزد بسیار غمگینم مواجه شدم.

او گفت "من دیگر نمی‌توانم ادامه دهم" و حلقه نامزدی‌اش را روی پیشخوان انداخت. ظاهراً زنی که قرار بود زمانی همسر آینده‌ام باشد، عقیده داشت اگر من می‌خواهم زندگی‌ام را با او بگذرانم، باید واقعاً با او وقت بگذرانم.

گرچه من در ابتدا متوجه نبودم، اما دو کسب وکار ناموفقم و رابطه ناموفقم همگی در یک چیز اشتراک داشتند - من. و هسته اصلی مشکلم ذهنیت "کار را انجام بده" خودم بود که مرا از بقیه چیزها غافل می‌کرد. من می‌دانستم که باید راه بهتری برای مدیریت کسب وکارها و زندگی‌ام پیدا کنم.

1 Maritime Vacation

2 NB Host

3 Get Shit Done (GSD)

4 Spheric Technologies

فکرش را هم نمی‌کردم که دانه‌های راه‌حلم پیش از این کاشته شده باشد. چند سال قبل از اینکه نامزدم مرا ترک کند، شروع به خواندن کتاب‌های بیشتری در مورد کسب‌وکار کردم. من نسخهٔ کتاب صوتی عشق، یک اپلیکیشن کشنده است^۱ از تیم ساندرز^۲ را شروع کرده بودم. پس از خواندن، یا بهتر بگویم گوش دادن به کل کتاب، با خودم فکر کردم: وای! من حاصل ۲۰ سال تجربهٔ زندگی را در ازای ۲۰ دلار و چند ساعت از وقتم دریافت کرده‌ام. چند تای دیگر از این کتاب‌ها را می‌توانم داشته باشم؟

پس از آن شروع به بلعیدن آثار کلاسیکی مانند آیین دوست‌یابی و اثرگذاری بر مردم^۳ از دیل کارنگی^۴، بیندیشید و ثروتمند شوید^۵ از ناپلئون هیل^۶ و هفت عادت مردمان موثر^۷ از استفان کاوی^۸ کردم. این کتاب‌ها کمک کردند کسب‌وکارم راحت‌تر جلو رود، اما این کافی نبود. من می‌بایست زندگی‌ام را جور دیگری اداره می‌کردم. من نیاز به سیستم‌هایی داشتم که به من به عنوان یک کارآفرین نیرو برساند و در عین حال، به من کمک کند انسان بهتری باشم. از دست دادن نامزدم زنگ خطری بود که برای یافتن یک راه‌حل واقعی و جامع برای زندگی لازم داشتم. من به خواندن، تحقیق کردن و تجربه‌آزمایی ادامه دادم. اینجا و آنجا نکاتی را در مورد احیای دوبارهٔ زندگی‌ام، پرداختن به علاقه‌ام، و داشتن کسب‌وکاری که مالک من نباشد، یافتم. من شروع به استفاده از اصول، فنون، ابزارها، و سیستم‌هایی در کتاب‌ها، مربیان، و برنامه‌های آموزشی، و در کل هر منبعی که می‌توانستم پیدا کنم، کردم. و شروع به دیدن نتایج کردم:

من شروع به یادگیری چگونه انجام دادن آنچه دوست دارم (رهبری کسب‌وکارها) و چگونه بودن آن کس که می‌خواهم باشم (یک دوست، پدر، و همسر) کردم. من فهمیدم

1 Love Is the Killer App

2 Tim Sanders

3 How to Win Friends and Influence People

4 Dale Carnegie

5 Think and Grow Rich

6 Napoleon Hill

7 The 7 Habits of Highly Effective People

8 Stephen Covey

احتمالاً نمی‌توانم خودم را از کارآفرینی جدا کنم چون من یک کارآفرین هستم. من در سال ۲۰۰۸ اسفربیک را فروختم و برای اولین بار یک میلیون دلار به دست آوردم که کاملاً باورم نسبت به آنچه ممکن است را تغییر داد. سپس، در ۲۰۰۹ به سان فرانسیسکو نقل مکان کردم تا پروژه تجاری بعدی‌ام یعنی فلو تاون^۱ را شروع کنم. من به ساختن تیم و زیرساخت‌هایی ادامه دادم که زمان و انرژی را آزاد می‌کرد تا بتوانم آن‌ها را دوباره سرمایه‌گذاری کنم. عجیب اینکه این بار هر چقدر شرکت رشد می‌کرد، زمان بیشتری داشتم. من راهی پیدا کردم که بتوانم به طور همزمان شرکت و زمانم را رشد دهم. و سپس، چیزی حتی اساسی‌تر را کشف کردم.

آنچه واقعاً به من لذت می‌داد دیدن بقیه کارآفرینانی بود که همین حقایق را فهمیده بودند.

یکی از اصول اساسی من این است: یاد بگیر، انجام بده، آموزش بده. شما بدون انجام دادن یاد نمی‌گیرید و وقتی چیزی واقعاً ارزشمند را آموختید، باید آن را به دیگری منتقل کنید. امروز من به دلیل تجارب شخصی، مربیان خارق‌العاده و استادانی که به من کمک کرده‌اند، می‌دانم که تنها راه رشد کسب و کارتان پس از یک نقطه مشخص، بازخرید زمانتان و سرمایه‌گذاری مجدد آن در جایی است که بیشترین اهمیت را دارد.

من در سال ۲۰۰۶ بلاگی را شروع کردم تا برخی از تکنیک‌های رشدی که آموخته بودم را به اشتراک بگذارم. در زمینه بازخرید زمان تخصص نداشتم اما همچنان آن اندکی که در مورد رشد شرکت‌ها آموخته بودم را می‌خواستم منتقل کنم. مردم شروع به اظهار نظر در مورد پست‌هایم کردند. سپس، در سال ۲۰۰۸ شروع به سخنرانی در کنفرانس‌ها کردم. این کنفرانس‌ها بیشتر مرتبط به شرکت‌های نرم‌افزاری بود. در ابتدا معمولاً در مورد فوت‌وفن کسب و کار مانند استراتژی‌های بازاریابی برای رشد صحبت می‌کردم که در قلب

سیلیکون ولی^۱ آموخته بودم - اما همیشه علاقه داشتم که به کارآفرینان و بنیان‌گذاران کمک کنم تا بتوانند زندگی کنند. من از تمام بلاگ‌ها و کنفرانس‌هایم آموختم که من تنها کارآفرینی نبودم که با ذهنیت "کار را انجام بده" کشمکش داشت، و این باعث شد تعهدم به خدمت‌رسانی تقویت شود.

فلوتاون در سال ۲۰۱۲ اکتساب و فروخته شد و من بلافاصله کلریتی^۲ را شروع کردم، یک بازارگاه^۳ که ما در آن بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها را به پاسخ‌هایی که مورد نیاز کسب‌وکارشان بود، پیوند می‌دادیم، از توصیه‌های استارت‌آپی و پرسش‌های حقوقی گرفته تا استراتژی‌های بازاریابی. در اینجا نیز طبق تجربه‌ام می‌دانستم که تمام موفقیت‌ها را مدیون کتاب‌هایی که خوانده‌ام و راهنمایی‌هایی که شده‌ام، هستم. کلریتی یک راه‌حل عالی برای به هم‌رساندن بنیان‌گذاران و تکاپویشان برای پاسخ‌ها به نظر می‌رسید: رهبران در کلریتی هزینه‌ای را پرداخت می‌کردند تا توصیه کارآفرینان با تجربه را بگیرند. من می‌دانستم که بنیان‌گذاران پرسش‌های به جا و عمیقی دارند و وقتی پاسخ مورد نیازشان را دریافت می‌کنند، می‌توانند در سازمانشان جادو کنند. وقتی کلریتی در سال ۲۰۱۴ اکتساب شد، من به سراغ چالش بعدیم رفتم.

در سال ۲۰۱۵ من آکادمی ساس^۴ را شروع کرده بودم که یک کانال یوتیوبی برای بنیان‌گذاران شرکت‌های نرم‌افزاری بود و در آن شروع به اشتراک‌گذاری آزادانه نه تنها فنون کسب‌وکار، بلکه استراتژی‌های اساسی‌تر کردم - مانند اهمیت دادن بیشتر به مدیریت انرژی نسبت به مدیریت زمان، اهمیت کتاب‌های راهنمای^۵ شرکت (رویه‌های عملیاتی استاندارد) و نهایتاً چگونگی بازخرید زمانتان. بازخوردها مرا شگفت‌زده کرد - "مثل درمان

۱ Silicon Valley: نام رایج و غیررسمی منطقه‌ای در حدود ۷۰ کیلومتری جنوب شرقی سانفرانسیسکو در حومه سانتا کلارا، کالیفرنیا، ایالات متحده آمریکا است. شهرت این منطقه به دلیل قرار داشتن بسیاری از شرکت‌های مطرح انفورماتیک جهان در این منطقه است.

2 Clarity
3 Marketplace
4 SaaS Academy
5 Playbooks

مقدمه: چگونه تجارت، زندگی مرا نجات داد | ۱۹

سرپایی بود" و "این بهترین ویدیوی راه نجاتی بود که شخصاً تا به حال دیده‌ام". ظاهراً من به یک حقیقت نسبتاً جهان‌شمول رسیده بودم: همه ما در پیدا کردن راه‌هایی برای مدیریت توأم زمان و کسب و کارمان مشکل داریم.

کارآفرینان بالفطره باید راهی برای زندگی کردن به طور کامل در کار و در زندگی‌شان پیدا کنند.

اگر دیر زمانی است که از ذهنیت "کار را انجام بده" بهره می‌گیرید، احتمالاً تاکنون به موفقیتی دست پیدا کرده‌اید. سخت‌کوشی حتی به هزینه روابطتان تا حدودی نتیجه می‌دهد.

اما در مقطعی موفقیت متوقف می‌شود. شما یک نفرید و زمان محدودی دارید. شما شرکت، خانواده و رفیق دارید که همگی زمان شما را می‌خواهند.

اگر شما با وحشت کاری می‌کنید چون می‌دانید انبوهی ایمیل دارید که باید جواب بدهید، اخراجی‌های بسیاری دارید، و تعدادی ارباب رجوع، مشتری، و کارمند در صف هستند تا کاری را به گردنتان بیندازند، و سپس، با وحشت به خانه برمی‌گردید چون خسته و مضطرب هستید و همچنان به کارهای باقیمانده فکر می‌کنید، در آنصورت این کتاب برای شماست. این کتاب برای همه کسانی است که می‌خواهند زمانشان را بازخرید کنند تا بتوانند زمان بیشتری را به کارهایی که دوست دارند، اختصاص دهند و در عین حال، شرکتشان را نیز گسترش دهند. شما بدون کارآفرین بودن نمی‌توانید به طور کامل زنده بمانید چون آن در DNA شماست. اما اگر شرکتتان با کارهایی که تمام زمان و انرژی شما را مصرف می‌کند، شما، خانواده‌تان و دوستانتان را قتل عام می‌کند، نمی‌توانید به این وضع ادامه دهید. پس این کار را نکنید. من به شما کمک می‌کنم، راه بهتری پیدا کنید.

این کتاب، داستان من است که چگونه رویکردم را تغییر دادم و شما چگونه می‌توانید چنین کنید.

چگونه کسب و کاری را پرورش دهید که بعداً از آن متنفر نشوید

استفان کاوی زمانی بیان کرد "راه حل، گذراندن زمان نیست، بلکه سرمایه گذاری آن است" [۱]. در این کتاب شما دقیقاً می آموزید که چگونه این کار را انجام دهید. شما یک رویکرد نظام مند را به همراه فنون و استراتژی هایی خواهید یافت که از دو شرکت ناموفق، یک نامزد از دست رفته، خواندن بیش از ۱۲۰۰ کتاب کسب و کار و خواب آموز، راه اندازی بزرگترین گروه آموزش و مربی گری در جهان یعنی شرکت ساس، و سخنرانی های بیشمار در مورد بازخرید زمانتان، ساخته شده است.

نه تنها من خودم هر آنچه در اینجا آموزش داده شده را استفاده می کنم، بلکه هزاران بنیان گذار و کارآفرین دیگر نیز که آموخته اند چگونه انرژی و زمانشان را بازخرید کنند و آن ها را به طور صحیح به کار ببندند، از آن استفاده می کنند. در نتیجه، آن ها انرژی بیشتری دارند، برای آینده هیجان دارند، و دوباره به کسب و کارشان علاقه مند شده اند. در محل کار، کارمندان آن ها خوشحال تر هستند. در خانه، آن ها دوستان، والدین، و همسران بهتری هستند. و شرکت هایشان نیز به طور تصاعدی پیشرفت کرده است.

اکثر کارآفرینان فکر می کنند یک کسب و کار سودده با سخت کار کردن جوانه می زند. این شاید درست باشد، اما یک امپراطوری پُروتنق تنها زمانی به وجود می آید که یک رهبر - یا شما - یاد بگیرد چگونه زمانش را بازخرید کند. کنترل زندگیتان را دوباره به دست بگیرید، دوباره از کارت ان لذت ببرید، و آن آزادی که کسب و کارتان می تواند برایتان به ارمغان بیاورد را پس بگیرید.

به من اعتماد کنید - اکنون نه تنها من می دانم که داشتن وقت آزاد، داشتن یک زندگی کارآفرینانه، و انرژی دادن به روابط ممکن است، بلکه همچنین می دانم که این مقولات در هم تنیده اند - یک دَن خوشحال تر یک کارآفرین بهتر است، و یک کارآفرین بهتر یک پدر بهتر و یک همسر دوست داشتنی تر است.

من به صدها بنیان‌گذار دیگر کمک کرده‌ام تا یاد بگیرند چگونه زمانشان را مجدد تنظیم کنند: آن را بازخرید کنند و در جایی سپرده کنند که بیشترین اهمیت را دارد. آن‌ها آموخته‌اند که هر چقدر زمان بیشتری را در شرکتشان صرف آنچه دوست دارند بکنند، انرژی بیشتری خواهند داشت و پول بیشتری در خواهند آورد، که به آن‌ها اجازه می‌دهد حتی زمان بیشتری را بازخرید کنند. من دقیقاً برعکس این رویکرد را در چند شرکت اولم داشتم که در آن‌ها هر چقدر کسب و کارم بیشتر رشد می‌کرد، بیشتر عذاب می‌کشیدم تا سرانجام شرکت و روابطم را از دست دادم.

من راه حلی که دنبالش بودم را پیدا کردم، و می‌خواهم آن را به شما هم آموزش دهم.

در زیر یک نمای اجمالی از ترتیب کتاب آمده است:

در ابتدا من به شما اصل بازخرید^۱، چرخه بازخرید^۲ و ماتریس دریپ (DRIP)^۳ را یاد می‌دهم. این تغییرات ذهنی به شما کمک خواهند کرد تا در مورد چگونه وقت گذراندن در شرکتتان بازنگری کنید. شما یاد خواهید گرفت به سرعت آنچه زمانتان را هدر می‌دهد و چرایی آن را شناسایی کنید. با گرفتن آینه‌ای در جلوی خود، بی‌خردی اکثر کارآفرینان - یا حتی خودتان - را در نحوه اداره شرکتشان خواهید دید. با قاتلان زمان^۴ خودتان شروع کنید، تا محدودیت‌های روانشناختی بر سر راه موفقیت را کشف نمایید.

شما با استفاده از نردبان جایگزینی^۵ (فصل پنجم) یاد می‌گیرید که چگونه بدون محدودیت، وظایف و زمانتان را طوری تنظیم کنید که وقت برای وظایف مهم دیگر نیز باشد. در فصل هفتم ما در مورد تهیه کتاب راهنماهای تکرارپذیر صحبت می‌کنیم که باید آن‌ها را به کارمندانان دهید تا بتوانید بدون آنکه با بخش اعظم کسب و کارتان در ارتباط باشید، بر آن کنترل کامل داشته باشید.

1 Buyback Principle

2 Buyback Loop

3 DRIP Matrix

4 Time Assassins

5 Replacement Ladder

در سراسر کتاب ما توضیح می‌دهیم که چگونه می‌توانید یاد بگیرید به‌طور نامحدود بازی خودتان را کنید. ما در این کتاب تنها به سه روش تبادل زمان می‌پردازیم.

در این مسیر رهنمودها و میان‌برهای سریع نیز ارائه می‌شود. مثلاً شما به سرعت می‌آموزید که هر کارآفرینی می‌تواند بلافاصله شروع به سبک کردن بار مسئولیت‌هایش کند (با استفاده از نرخ بازخرید، فصل اول). من همچنین به شما می‌آموزم با توجه به انزیتان، هفته‌ی عالی شخصی‌سازی شده^۱ (فصل هشتم) خودتان را طراحی کنید. ما به سراغ ترنندهای آسان می‌رویم، مانند تعریف کار انجام‌شده^۲ و قانون ۱:۳:۱^۳ (هر دو در فصل نهم) که به شما کمک می‌کنند بر تنگناهای موجود در سازمانتان که بهره‌وری شما را متوقف می‌کنند، غلبه کنید. (رهنمود محبوبم که روش دوربین دستی فیلمبرداری^۴ در فصل هفتم است به شما کمک می‌کند که بدون صرف زمان اضافی، دیگران را آموزش دهید. برای یک نگاه اجمالی همین حالا سراغش بروید).

در انتهای کتاب، من شما را مجدد وادار به رویاپردازی خواهیم کرد (با استفاده از فرآیندی به نام نقشه چشم‌انداز ده‌برابری^۵، فصل سیزدهم). علاوه بر این، به شما نشان می‌دهم که چگونه سال از قبل بارگذاری شده^۶ را تهیه کنید (فصل چهاردهم) تا بتوانید رویای بزرگ خود را اجرا کنید. در این مسیر مشق‌هایی هست که می‌توانید انجام دهید، و من تمام مطالب را برای شما در وب‌سایت زیر گردآوری کرده‌ام:

www.BackYourTime.com/Resources

1 personalized Perfect Week
 2 Definition of Done
 3 1:3:1 Rule
 4 Camcorder Method
 5 10X Vision map
 6 Preloaded Year

آموختن چگونگی بازخرید زمانم، زندگی‌م را شگفت‌انگیز کرده است. این هفته من شش ساعت را صرف پرورش کسب‌وکار هشت رقمی‌ام خواهم کرد. به یک مرد آهنی^۱ آموزش خواهم داد. برای جوانان مناطق فقیرنشین شهر داوطلب خواهم شد. کتاب بعدی‌ام را خواهم نوشت. برای سرمایه‌گذاری بعدی‌ام تحقیق خواهم کرد. توجه و منابعم را صرف کارآفرینان در معرض ریسکی می‌کنم که به من انرژی و لذت می‌دهند. از همه مهمتر با فرزندانم وقت خواهم گذرانم، با همسرم ناهار خواهم خورد، و هر شب... چهارتایی با هم شام خواهیم خورد.

هیچ کدام از اینها به این خاطر نیست که کار بیشتری می‌کنم. بلکه به این معناست که من یاد گرفته‌ام در شرکتم متفاوت فکر و عمل کنم، بنابراین، هر لحظه‌ای را که در آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام به من اجازه داده انرژی بیشتری از آن کسب کنم. و هیچکدام از اینها را خودم یاد نگرفته‌ام - دیگران مرا راهنمایی کردند، آن‌هایی که کتاب نوشتند، کنفرانس‌هایی برگزار کردند، تماس تلفنی جمعی^۲ ایجاد کردند. من از آن‌ها آموختم و اکنون می‌خواهم در ۱۴ فصل آن اطلاعات را با شما به اشتراک بگذارم. در نهایت، موضوع فقط شما نیستید. موضوع آینده کسب‌وکارتان، کارمندانتان، و اجتماعتان است. اگر شما از پا بیفتید، زندگی آن‌ها را نیز نابود خواهید کرد. بیایید کسب‌وکاری بسازید که بعداً از آن متنفر نمی‌شوید.

۱ Iron Man: یک شخصیت ابرقهرمان

۲ مشابه کنفرانس تلفنی است.