

## ۹ درس کسب و کار از میلیاردر موفق ریچارد برانسون



آقای ریچارد برانسون با ۶۶ سال سن در حال حاضر ۵۰۰ کسب و کار متفاوت دارد و ثروت او ۵ میلیارد دلار تخمین زده می شود. آقای برانسون اولین کسب و کارش را در سن ۱۶ سالگی راه انداخت و مهم ترین کسب و کارش شرکت هواپیمایی Virgin می باشد.

در این زمان بود که توانست از **کارآفرین موفق** چهره ای درست بسازد و به نمادی در این زمینه تبدیل شود. ما اکثر کتاب ها، مقالات و مصاحبه های آقای برانسون را زیر و رو کردیم تا این ۹ درسی که قطعاً برایتان مفید خواهد بود را از موفقیت این غول صنعت و کسب و کار گرد آوریم. این درس ها اکثر نصایح آقای برانسون به کارآفرینان را شکل داد، کسانی که تازه می خواستند شروع به کار کنند یا تمایل دارند سرمایه خود را افزایش دهند.

اگر دوست دارید که کارآفرین باشید، این موارد را از دست ندهید:

۱- به سن فکر نکنید.

برانسون در سال ۱۹۶۸ در ۱۶ سالگی مدرسه را ترک کرد تا اولین کسب و کار خود را به مجله Student بود را راه بیاندازد. تلاش برای فروش فضاهای تبلیغاتی در مجله در سن برانسون یک چالش بزرگ به حساب می آمد اما او سنش را فراموش کرد و فقط به هدفش فکر می کرد. تلاش های وی منجر به موفقیت مجله Student و تاثیر گذاری آن روی مخاطبینش شد. حتی در سال های اخیر که سن وی به ۷۰ نزدیک می شود شاهد فعالیت های پر خطری از سوی این کار آفرین هستیم. او در نزدیک خانه اش Kite surfing یا با بالن سفرهای ماجراجویانه انجام می دهد.



۲- تفریح کنید.

آقای Peter Diamandis و آقای Steven Kotler در کتابشان راجع به اهمیت تفریح کردن از دیدگاه برانسون این گونه می نویسند:

برانسون به خود می گوید: " اگر از انجام این کار لذت ببرم، حتما دیگران نیز با انجامش لذت می برند"، بنابراین لذت بخش بودن یک نوع فیلتر برای انتخاب کاری که می خواهید انجام دهید محسوب می شود.

یک نگاه خیلی سریع به زندگی او این را می رساند که برانسون هر لحظه از زندگی اش در حال تفریح و خوش گذرانی است. تنها پروژه هایی را دنبال می کند که به او انرژی دهند. اما این رویکردش به تفریح، به مشتریان نیز منتقل می شود.

زمانی که Virgin اولین فروشگاه نشر موسیقی اش را افتتاح کرد هدفش خلق تجربه لذت بخش از فروش موسیقی بود. این فروشگاه پر از صندلی های راحتی بود و قهوه به طور رایگان در اختیار مشتریان قرار می داد. او می خواست یک فضای خاصی بسازد تا مردم دوست داشته باشند اوقات خود را آنجا سپری کنند. از نظر رقبا در این صنعت، این ایده مسخره بود. کمی بعد Virgin Records یکی از بزرگترین فروشندگان موسیقی در جهان شد.

۳- بزرگ فکر کنید.

در مصاحبه ای که Entrepreneur.com با دستیار برانسون که ۳۱ سال دارد ترتیب داد، بیان شد:

ریچارد در زمینه بهره وری در چیزی که Virgin را رو به جلو برد خبره است.

این رویکرد مفید که چطور از زمانش استفاده کند او را قادر ساخت تا روی تصویر بزرگ و کلیات تمرکز نماید. در عین حال کارمندان به جزئیات می پرداختند.

آزادی در بزرگ فکر کردن، چیزی است که برانسون برای آن ارزش قائل است. او در کتابش با عنوان Losing My Virginity عنوان می کند که بعضی اوقات در زندگی باید با قرارداد خود در چالش های ناممکن رویا پردازی کنید.

این همان فلسفه ای است که باعث شد تا برانسون بدون داشتن تجربه مرتبط با هواپیمایی، دست به این کار بزند. و این همان چیزی است که این غول تجارت را قادر ساخت تا در تمامی کسب و کار هایش مانند موسسه تحقیقاتی انرژی های نو- Virgin Green Fund- و سفر به فضا - Virgin Galactic- پیشرو باشد.

۴- عجله کنید.

هرچه بیشتر درباره زندگی برانسون بخوانید، مخصوصاً در کتابش، به اهمیت پیگیری که در محیط کار استفاده می کرد، بیشتر پی می برید. و مطمئن باشید هیچوقت نمی توانید مانند برانسون موفق باشید مگر حداکثر استفاده را از وقت خود ببرید.



اما همانطور که در قبل گفتیم، او با آنکه مدیریت چندین شرکت را برعهده داشت، هیچگاه خود را درگیر جزئیات نمی کرد. همیشه هوشمندانه کار می کند. او می گوید: ارزشمندترین کالایی که هرکس در اختیار دارد، زمان است. این همان دلیلی است که باعث می شود زمانی که همه تازه در حال خوردن صبحانه هستند، او در جلسات حضور پیدا کند. و به همین دلیل دستیاران و مدیران برنامه وی، گاهی اوقات تا ۲ صبح هم با او مشغول به کار بودند تا برنامه روزها و هفته های آتی را بریزند. گاهی هم مجبور می شدند ۷ صبح باز به کار برگردند.

۵- هیچ گاه از خطر کردن شرم نداشته باشید.

برانسون آدمی نبود که صبر کند تا شرایط با ثباتی برای اقدام کردن فراهم شود. زمانی که مجله خود را راه انداخت، به شدت درگیر روزنامه نگاری شد بدون آنکه کلاسی در این زمینه رفته باشد. ۵۰۰ کسب و کار را راه انداخت بدون آنکه یک دوره کسب و کار را بگذراند.

همه این کارها تنها از این طریق رخ می دهد که برانسون خود را درون آن کارها می اندازد و همچنین به خود باور دارد. اینگونه او می تواند خطر کند. در گذشته، او مجبور شد که خانه اش را دوباره رهن کند و همچنین Virgin Records را بفروشد تا بتواند Virgin Atlantic را نگه دارد.

بدون اینگونه خطرهای محاسبه شده، برانسون نمی توانست در جایگاهی که امروز هست، قرار داشته باشد.

۶- گام های مطمئن بردارید.

در مورد خطرهای محاسبه شده صحبت کردیم، یکی از مهم ترین مواردی که همیشه برانسون آن را توصیه می کند این است که گام های مطمئن بردارید. این بدین معنا است که قبل از اینکه به استقبال خطرات بروید، تبعات آن را بررسی کنید.



تنها راه برای متقاعد کردن شریکش برای اینکه Virgin Atlantic را راه بیاندازند، این بود که بوئینگ را متقاعد کند که اگر کسب و کارشان به سود دهی نرسید هواپیمای Jet 747 خریداری شده را پس بگیرد.

با انجام این کار به طور دائم، برانسون خودش را و برند و کسب و کارش را از ورشکستگی در امان نگاه می دارد.

۷- تخریب کنید.

قبل از آنکه وارد کسب و کار جدیدی شود از خود می پرسد که آیا آن کسب و کار نیازی به تخریب و بازنگری دارد یا نه؟ اگر نیاز داشت خودش را در آن غرق می کند. آنقدر درگیر آن می شود تا چیزی نو در آن زمینه به مردم ارائه دهد. این یعنی وضع موجود را نادیده می گیرد و گاهی حتی مخالف آن می شود که تمام حق با مشتری است. به عنوان یک تخریب گر، باید بتوانید در صنعت مورد نظر استانداردهای جدیدی تنظیم کنید و همچنین Benchmark جدید نیز تعیین کنید.

برانسون در مصاحبه با WEJ می گوید: برای من خیلی دلپذیر است که تغییرات اساسی در بسیاری از صنایع ایجاد کنم و مطمئن شوم که آن شرکت ها دیگر مانند قبل نیستند.

شرکت Virgin Atlantic از شعار "Flying in the Face of Ordinary" استفاده کرد تا صنعت قدیمی هواپیمایی را احیا کند. خدماتی که به مشتریانش ارائه می دهد و همچنین اقداماتی که در حین پروازها انجام می دهد باعث شده است تا از رقیبانش در این صنعت پیشی بگیرد. و هیچکس نمی تواند با او رقابت کند.



زمانی که Virgin کنترل Rock Bank انگلیس را بر عهده گرفت، تنها به این خاطر بود که کاری متفاوت در آن انجام دهد. به جای آنکه شعبات آن را تاسیس کند تصمیم گرفت تا Virgin Money Lounges را تاسیس کند که در آن به مشتریان قهوه و وای فای رایگان ارائه می داد و مانند یک استراحت گاه در مرکز شهر شده بود.

زمانی که Virgin این درس را فراموش کند کارهایی می کند که جالب نیست و در آن موفق نمی شود. مثلاً Virgin Cola را در نظر بگیرید. کولا به خوبی کار می کرد و مردم نیز از خدماتش راضی بودند. Virgin چیز جدیدی برای ارائه به آن نداشت برای همین نتوانست در آن موفق شود.

۸- شکست را در آغوش بگیرید.

در این ۵۰۰ کسب و کاری که برانسون دست و پا کرده بود، ۲۰۰ مورد آن با شکست مواجه شد. در حقیقت، برانسون بر این عقیده است که تمامی کارآفرینان باید با شکست کنار بیایند، مخصوصاً زمانی که می خواهند تحول ایجاد کنند. شرکت موفق اپل نیز، از این گونه شکست ها بی نصیب نمانده است.

در مصاحبه ای که برانسون با مجله Forbes داشت اعلام کرد که: زمانی که ما در Virgin می خواهیم کاری تازه انجام دهیم، هیچگاه صد درصد از موفقیت آن مطمئن نیستیم. اما بالای ۴۵ سال است که ما بر سر آرمان مان ایستاده ایم "دست به کار شوید، انجامش دهید". همین تفکر بود که به ما کمک کرد تا صدها شرکت بزنیم که البته همه آنها نیز با موفقیت همراه نبودند.

هر شکست حاوی درسی است که برای مرتبه بعدی به درد می خورد. شکست جزء جدایی ناپذیر در تمام اتفاقات است.

۹- همیشه به دیگران کمک کنید.

برانسون به عنوان مردی شناخته می شود که دائم به دیگران کمک می کند چه جزئی و چه کلی. در کمک های جزئی، virgin بر این عقیده است که کارمند خوشحال موجب داشتن مشتری خوشحال می شود.



او می گوید:

من کسب و کارهای نوپایی را تشویق می کنم که متعهد باشند که در دنیا تغییرات مثبتی ایجاد کنند. در کمک های کلی، برانسون بر این عقیده است که، شرکت هایی رونق پیدا می کنند که منافع هدفمندی پشت آن ها باشد. این تفکر منجر شد تا برانسون به یکی از بشردوستانه ترین انسان های قرن ۲۱ تبدیل شود.



یک بخش غیر انتفاعی virgin، Virgin Unite است که هدفش شتاب دهی به سازمان های تاثیرگذار است. یکی از این ها The Elders است. " گروهی از رهبران مستقل جهان که با هم برای صلح و حقوق بشر تلاش می کنند". زیر مجموعه ای دیگر از آن Carbon War Room است، انجمنی است که برای پیدا کردن راه حل هایی مقرون به صرفه در زمینه تغییرات آب و هوایی تلاش می کند. در سال ۲۰۱۳ برانسون نیز مانند بیل گیتس نیمی از ثروتش را برای کارهای بشر دوستانه اهدا کرد.

این کار از خود گذشتگی به حساب نمی آید، بلکه یک درس کسب و کاری در آن نهفته است. برانسون در کتابش می گوید، شرکتی که با کارمندان، مشتریان و سرزمینش خوب برخورد کند، موفق می شود و رونق پیدا می کند. این کار ما را به دنیایی جدیدتر راهنمایی می کند، جایی که کسب و کار و اهداف والا تر با هم ادغام می شوند.