

## ۵۰ درس کارآفرینی از استیو جابز

- (1) شروع زندگی شما مهم نیست، مهم اینه که به کجا می رسید.
- (2) از گفتن حقیقت نترسید
- (3) مهارت های عملی و سخت کوشی ، زیر بنای موفقیت است
- (4) روابط شخصی برای موفقیت حیاتی هستند
- (5) در زمان شروع ، همیشه تکیه گاهی وجود نداره
- (6) خودتان را بشناسید
- (7) پذیرای ایده ها و تجربیات تازه باشید
- (8) پهلو به پهلو فناوری های تازه حرکت کنید
- (9) تنها راه انجام راه بزرگ اینه که کارتان را دوست داشته باشید
- (10) نقاط قوت خودتان و اطرافیان تان را بشناسید
- (11) برای قمار فرصت ها آمادگی داشته باشید
- (12) سرمایه گذاری های خودتان را با دقت انجام دهید. چون میتونن چیزی بیشتر از سرمایه به شما ببخشند
- (13) نو آور باشید
- (14) اهمیت سازگاری با محصولات مرتبط فعلی و آینده را در نظر بگیرید
- (15) نسبت به تمامی کسانی که از کار شما سود می برند بخشنده باشید

- (16) افراد مستعد رو اطراف خودتون جمع کنید
- (17) محصولات بزرگی که بهشان باور دارید را بسازید و بفروشید
- (18) پایدار و متقاعد کننده باشید
- (19) آدم هایی که در مورد نرم افزار جدی هستند ، باید سخت افزار خودشان را بسازند
- (20) اگر فقیر بمونید ، کم اطلاع باقی می مونید
- (21) به خودتان منتقدانه نگاه کنید، اشتباهات خودتان را بشناسید و برای برطرف کردن آن ها تلاش کنید
- (22) از شروع دوباره نترسید
- (23) کاری را که باور دارید درسته را انجام دهید. حتی اگه به نظر بی معنا بیاد
- (24) اگه از چیزی که ساختید راضی نیستید، دوباره تلاش کنید و اینبار کار بهتری انجام بدید
- (25) توسعه ی محصول مطلوب وابسته به طراحی و اجرای مطلوب آن است
- (26) مشتری هایتان را به مبلغان خودتان تبدیل کنید
- (27) روی نقاط قوت تان تمرکز کنید
- (28) محیط مناسبی برای تشویق خلاقیت و سخت کوشی بسازید
- (29) خودتان را محدود نکنید، خلاقیت خودتان را در زمینه های مختلف بکار بگیرید
- (30) در مجموعه ی اقتصادی خودتان، تنوع را رعایت کنید. پخش کردن ریسک بین چندین کسب و کار  
میتونه منجر به نتایج عالی بشه
- (31) در صورتی که فرد درستی رهبری رو در دست نداشته باشه، حتی قویترین شرکت هم میتونه نابود

بشه

- (32) صبور و فروتن باشید
- (33) از گرفتن تصمیمات سخت نترسید
- (34) به گروه خودتان احترام بگذارید
- (35) تجربه ی کاربر از کاربرد محصول، حتی تجربه ی خرید را بطور کامل کنترل کنید
- (36) دشمن پیدا کنید، رقبای خوب بهترین تبلیغ هستند
- (37) وقتی که لازمه، با یک متخصص تماس بگیرید
- (38) طراحی را ساده انجام دهید و وقتی به طراحی ساده رسیدید ، باز هم ساده ترش کنید
- (39) محصول نفروشید، رویا بفروشید
- (40) لازم نیست اولین باشید، اما باید بهترین باشید
- (41) به تحقیق از بازار متکی باشید، چون مردم قبل از دیدن محصول شما دقیقا نمی دونن چی میخوان
- (42) در اطراف خودتان، افراد نا لایق و ضعیف رو تحمل نکنید. یک تیم عالی از افراد درجه یک تشکیل بدید
- (43) گاهی باید از روش های مرسوم پیروی کنید. بخصوص وقتی که پای مرگ و زندگی در میون باشه
- (44) از زندگی خودتون حداکثر استفاده رو ببرید. چه در زمینه ی شخصی و چه در زمینه ی حرفه ای. چون هیچکس نمیدونه که چقدر عمر میکنه
- (45) وقتی که شما نماد و نماینده یک شرکت بین المللی هستید، مسائل شخصی شما تبدیل به مسائل همه میشه
- (46) زمان کناره گیری را بدانید و اون موقع بزارید کس دیگه ای امور رو بدست بگیره

(47) هر قهرمانی هم بالاخره یک روز از دنیا میره

(48) برای نسل بعد الهام بخش باشید

(49) در جهان اثری از خودتان باقی بگذارید

(50) اینکه میمیریم مهم نیست، مهم اینه که چه میراثی به جا میگذاریم

پنج درس مهم دیگر:

(51) با بهترین آدمای کسب و کار خودتون همکاری کنید

(52) همیشه یک گام جلوتر از رقبا باشید

(53) با اشتیاق به کاری که انجام میدید باور داشته باشید

(54) اشتباه کردن به معنای شکست شما نیست. همه اشتباه میکنند. اما نحو برخورد با اشتباه هست که

آدمای موفق رو از آدمای شکست خورده متمایز میکنه

(55) مظهر تغییری باشید که میخواهید در جهان بمیرید. گفتن اینکه میخواهید دنیا را تغییر بدید کافی نیست.

اعمال شما باید از شعار شما حمایت کنند

هدف شما نباید فقط کارآفرین یا مخترع بودن باشه، شما

باید در کسب و کاری که دارید انقلاب به پا کنید