

برترین تصمیم‌ها در مشهورترین برندها

زیر نظر: ورنه هارنیش

ترجمه: رامین سمیع زاده

لوح فکر



۱۳۹۳



ناشر از همکاری شرکت نیروانا در چاپ این کتاب و کمک
به گسترش دانش مدیریت در کشور قدردانی می‌کند.



برترین تصمیم‌ها در مشهورترین برندها

زیر نظر: ورنه هارنیش

ترجمه: رامین سمیع زاده

سبزه خوانی: منصوره افشانی • ویرایش: سید احمد لواسانی • صفحه‌آرایی: سمیه باقری
• طرح روی جلد: محمد صادق گرافر • قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۵۷۸-۵۰-۸
چاپ اول: پاییز ۱۳۹۳ • تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه • چاپ و صحافی: خجسته

سرنام	هارنیش، ورنه
نام و نام پدر	Harnish, Verne
عنوان و نام پدیدآور	برترین تصمیم‌ها در مشهورترین برندها/ زیر نظر ورنه هارنیش؛ ترجمه رامین سمیع زاده.
مشخصات نشر:	ناشر: خجسته، تهران، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری:	۱۷۵-۸
شابک:	۹۷۸-۹۶۴-۸۵۷۸-۵۰-۸
وضعیت فهرست‌نویسی:	فیب
عنوان اصلی:	the greatest business decisions of all time how...2012.
عنوان دیگر:	برترین تصمیم‌های تاریخ کسب و کار.
موضوع:	موفقیت در کسب و کار
موضوع:	تصمیم‌گیری
شناسه افزوده:	سمیع زاده، رامین، ۱۳۴۸ - مترجم
شناسه افزوده:	(Collins, James C. (James Charles
شناسه افزوده:	سمیع زاده، رامین، ۱۳۴۸ - مترجم
رده بندی کنگره:	۲۳/۵۲-ع ۱۳۹۳/HD۳۰
رده بندی دیویی:	۴۰۳/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی:	۳۵۱۱۸۳۵

نشانی: نارمک، خیابان گلستان، خیابان شهید نادى، پلاک ۷۶. تلفن: ۷۷۲۵۶۴۴۲

www.lfp.ir

info@lfp.ir

فهرست

مقدمه مترجم	۹
مقدمه	۱۳
شکایت	۲۱
فصل اول: باز کردن استیو	۳۱
فصل دوم: چگونه تجمیع رایگان محل، زاپوس را نجات داد؟	۴۱
فصل سوم: شرکتی که برای "تلی" کردن حقوق می‌دهند	۴۹
فصل چهارم: سهامدار اولویت آخر است	۵۹
فصل پنجم: اینتل چگونه مشتریان را عاشق ریزپر رنده کرد	۶۹
فصل ششم: قبله گاه جک	۷۹
فصل هفتم: بیل گیتس تصمیم می‌گیرد یک هفته به مرخصی برود	۹۱
فصل هشتم: تویوتا، به دنبال "خطای صفر"	۱۰۱
فصل نهم: مرگ یکبار، شیون یکبار	۱۱۳

فصل دهم: بوئینگ به اندازه یک ۷۰۷ قمار می کند ۱۲۳

فصل یازدهم: نام عملیات: درآغوش گرفتن ۱۳۳

فصل دوازدهم: جلسه ی شنبه صبح های وال مارت ۱۴۳

فصل سیزدهم: پروش اچ بی: تقدم اعتماد بر سودآوری ۱۵۱

فصل چهاردهم: بی د حقوق کارگران را دو برابر می کند ۱۶۱

www.ketab.ir

مقدمه مترجم

وارن بافت، موفق‌ترین سرمایه‌گذار قرن بیستم، می‌گوید: وقتی همه می‌خرند بفروش، و وقتی همه می‌فروشند بخر. باید پس بهترین حمله برای توصیف کتابی باشد که پیش‌رو دارید. تصمیم‌گیری همیشه کار سختی است؛ اما شاید مهم‌ترین فرق ما با سایر مخلوقات این عالم، قابلیت تصمیم‌گیری باشد. این کتاب به تصمیم‌گیری‌هایی در حوزه کسب و کار پرداخته است که نه تنها مسیر یک شرکت، که بعضاً مسیر صنایع و حتی کشورها را دگرگون کرده است.

این کتاب به تصمیم‌هایی می‌پردازد که برای ما تک‌گویی و نادیده‌اند. نمونه آن علامت «درون آن اینتل است»^۱ روی کامپیوترها است؛ تصمیمی که نه تنها شرکت اینتل را متحول کرد که حتی در نوع نگاه و کاربری ما هم نسبت به کامپیوتر تحول ایجاد کرد اگرچه شاید خودمان متوجه نشده‌ایم. این کتاب به سادگی و در عین حال با ریزی‌بینی به کندوکاو داستان این تصمیم‌ها می‌پردازد. البته ناگفته پیداست که برای توضیح هر کدام از این تصمیم‌ها ده صفحه کافی نیست و در مورد هر کدام به اندازه کتاب‌ها می‌توان داستان‌سرایی کرد؛ ولی حسن این مجموعه آن است که لب مطلب را در عین اختصار بیان کرده است.

فصول کتاب مستقل از هم هستند، بنابراین می‌توانید آنها را به ترتیبی که دوست دارید بخوانید؛ اگرچه بعد از خواندن کلیه فصول می‌توان ارتباطات ظریف و در عین حال مشخصی بین همه تصمیم‌گیری‌ها تشخیص داد. ولی توصیه می‌کنم که پیشگفتار جیم کالینز، فصل اول (اپل و استیو جابز)، و فصل آخر (هنری فورد) را حتما مطالعه کنید.

سبک نگارش کتاب روزنامه‌نگارانه است، که البته بر جذابیت کتاب می‌افزاید. این کتاب را مجموعه‌ای از نویسندگان نوشته‌اند. هر کدام از نویسندگان بین یک تا چهار فصل را نوشته‌اند. هر کدام از نویسندگان سال‌هاست که به صورت تخصصی در حوزه مطالعه در مطبوعات قلم می‌زنند و برخی هم حتی در آن حوزه کتاب نوشته‌اند. برای اینجایی است که وقتی از چنین نویسندگانی بخواهند تا مطلبی موجز راچون مورد تخصصی‌شان بنویسند، حجم زیادی از نکات مختلف به صورت فشرده و گویا در این نکته در جای جای کتاب دیده می‌شود. خوانندگان علاقمند می‌توانند به سبب این در هر حوزه به صورت مفصل به موضوعات هر فصل پرداخته مراجعه کنند.

این کتاب فقط ما را با تصمیم‌های تاریخی کسب و کار آشنا نمی‌کند بلکه لایه‌های آن آموزه‌های مدیریتی و رفتاری مهمی را هم آموزش می‌دهد.

وقتی فصل اول را که در مورد بازگشت استیو جابز به اپل بود خواندم، تصور کردم اگر قرار بود این ماجراها در ایران شکل بگیرد چگونه می‌شد؟ آیا اصلا استیو جابز ایرانی حاضر می‌شد از شرکتی که خودش ساخته بود استعفا بدهد و اگر دوباره از او دعوت می‌کردند آیا حاضر می‌شد دوباره شرکت را بسازد و برگردد. و در نهایت اگر هم بر می‌گشت آیا هیئت مدیره شرط استیو جابز ایرانی را می‌پذیرفت. فصل اول را حتما بخوانید. استیو جابز شرط گذاشته بود که به شرط برمی‌گردد که ترکیب هیئت مدیره را خودش مشخص کند و هیئت مدیره هم پذیرفت. چنین اتفاقی در ایران شدنی است؟

نکته دیگری که به خواننده منتقل می‌شود احترامی است که رقبا به یکدیگر دارند.

مایکروسافت، سال‌هاست که سعی می‌کند در زمینه موتورهای جستجوگر اینترنت جایگاه خود را بهبود ببخشد. در فصل مایکروسافت بیل گیتس در این خصوص شرکت گوگل را ستایش می‌کند و صراحتاً می‌گوید مایکروسافت "در اجرا به خوبی گوگل نبوده است." بیل گیتس اخیراً نیز در مصاحبه‌ای درباره‌ی مارک زوکربرگ مالک فیس‌بوک گفته: "او در حوزه مدیریت محصول بهتر از من عمل کرده است."

جیم کالینز، استاد مدیریت، به درستی در پیشگفتار تأکید می‌کند که "مدیران مقید بر اینند که نگاه مدیریتی ۲۵ ساله داشته باشند و نه نگاه ۲۵ ستنی." این هم از نکاتی است که کتاب دکتر وکیل ایران به شدت از آن رنج می‌برد. به قول عباس عبدی، پژوهشگر جامعه‌شناسی، «حق آن‌ده» ما در ایران به شدت کاهش پیدا کرده است. علاوه بر پیشگفتار، خوانندگان را به خواندن کتاب‌های دیگر جیم کالینز، مخصوصاً کتاب ساختن برای ماندن توصیه می‌کند.

در انتها از دو بزرگ‌سوار زندگی، پدر و مادر بزرگوaram که در طول دوره زندگی همواره با تصمیمات بجا و حمایت بی‌شائبه خود بستر مناسبی برای تصمیم‌سازی‌های من فراهم کردند تشکر نمودم. هستی - پیام، پسر من - و نیز همسر مهربان و فداکارم مژده و خواهر عزیزم فریاد که همواره مشوق، همراه و همدل من بوده‌اند سپاسگزاری می‌نمایم.

از خوانندگان محترم می‌خواهم که هر نظر، انتقاد و پیشنهادی که دارند را از طریق پست الکترونیک rsamizadeh@nirvanasun.com به این کتاب بفرستند.

سخن را با دعا و بیتی از حافظ اسرار به پایان می‌برم که می‌فرماید:

وصال او ز عمر جاودان به خداوندا مرا آن ده که آن به

رامین سمعی‌زاده

پاییز ۱۳۹۳