

اسرار موفقیت استیو جابز

The
Presentation
Secrets of
Steve Jobs

کارمین گال *Carmine Gallo*

مترجم: ابو الفکر رومی

ویراستار: سیدہ سنانہ سیدی

معرفی، بازار یابی و
فروش بہ سبک استیو
جابز



سرشناسه: گالو، کارمین، ۱۹۶۵ - م.

Gallo, Carmine

عنوان و نام پدید آور: اسرار موفقیت استیو جابز: معرفی، بازاریابی و فروش به سبک استیو جابز = The presentation secrets of Steve Jobs

شناسه افزوده: سیدی، سیده سمانه، ۱۳۵۸ - مترجم

شناسه افزوده: سیدی، سیده سمانه، ۱۳۶۵ - ویراستار

مشخصات نشر: مشهد: رویای پارسیان، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۲۶۴ ص.

شابک: ۹-۶-۹۳۳۴۴-۹۷۸-۶۰۰-۲۵۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: The presentation secrets of Steve Jobs: how to be insanely great in front of any audience, c2010.

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "اسرار سخنرانی و ارائه های استیو جابز" با ترجمه سعید جعفری

وسط میل تواندیش در سال ۱۳۹۲ منتشر شده است.

عنوان دیگر: اسرار سخنرانی و ارائه های استیو جابز.

عنوان دیگر: معرفی، بازاریابی و فروش به سبک استیو جابز.

موضوع: جابز، استیو، ۱۹۵۵ - ۲۰۱۱ م.

موضوع: Jobs, Steve

موضوع: کسب و کار -- معرفی ارائه

موضوع: Business presentations

موضوع: کسب و کار -- ارتباط

موضوع: Business communication

موضوع: کسب و کار -- ارتباط

رده بندی کنگره: الف ۱۳۹۵ / الف ۵۲ / گ ۲۲ / ه ۵۷۲ HF۵۷۲

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۲

شماره کتابشناسی ملی

نویسنده: کارمین گالو

مترجم: ابوالفضل درودی

ویراستار: سیده سمانه سیدی

نوبت چاپ: چاپ اول ۱۳۹۵ -

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹-۶-۹۳۳۴۴-۹۷۸-۶۰۰-۲۵۰۰۰

طراحی و صفحه آرایی: (کانون آگهی تبلیغات سایه نقره ای)

انتشارات رویای پارسیان: ۰۹۳۳۳۰۰۳۳۱۴ - ۰۵۱۳۸۴۵۹۲۷۳

info@royayeketab.ir

www.royayeketab.ir

کلیه حقوق چاپ و نشر محفوظ و متعلق به ناشر است

فهرست

یادداشت مترجم

۸

پیش‌گفتار: چگونه می‌توان در مقابل مخاطبان عالی جلوه کرد؟

۹

۱۹

صحنه ۱. برنامه‌ریزی در قالب آنالوگ

۲۱

صحنه ۲. پاسخگویی به مهمترین پرسش

۲۳

صحنه ۳. یک ناجی هدفتند

۴۱

صحنه ۴. ساخت تیترهای توییت‌ری

۵۷

صحنه ۵. ترسیم نقشه مسیر

۶۷

صحنه ۶. معرفی ضد قهرمان

۷۹

صحنه ۷. ظهور قهرمان فاتح

۸۹

صحنه ۸. پیروی از قانون ۱۰ دقیقه

۹۷

۹۹

داشت دوم: انتقال تجربیات

صحنه ۸. راه یافتن به مسیر ناخودآگاه مخاطبان

۱۰۱

صحنه ۹. جان بخشیدن به اعداد

۱۱۵

صحنه ۱۰. استفاده از کلمات اعجاب انگیز و بر قدرت

۱۲۳

۱۳۷	صحنه ۱۱. به اشتراک گذاشتن صحنه نمایش یا مخاطبان
۱۴۵	صحنه ۱۲. ارائه‌ای یا استفاده از ابزارهای مناسب
۱۵۷	صحنه ۱۳. خلق یک لحظه ناب
۱۶۷	تنفس ۳. آموختن بهترین‌ها
۱۷۱	
۱۷۳	صحنه ۱۴. تسلط بر حضور صحنه
۱۸۷	صحنه ۱۵. ارائه‌ای راحت و بدون زحمت
۲۰۳	صحنه ۱۶. پوشیدن لباس مناسب
۲۰۷	صحنه ۱۷. پرهیز از انکای بیش از حد به متن ارائه
۲۱۵	صحنه ۱۸. پرهیز از یک ارائه خشک و بی‌روح
۲۲۳	تنفس ۳. تنها یک مورد دیگر
۲۲۷	درباره نویسنده
۲۲۸	اعلام



کمبر کس را می توان یافت که استیو جان را شناسند، هم او را به عنوان مدیر عامل شرکت اپل و
خالق محصولات همچون آیفون و آیپد می شناسند. هم او را استاد درس او کم و بیش آشنایی
داریم؛ اما به راستی از موفقیت او چه بود؟ و چه تر از آن اینکه چرا او به شما و یا هر کس دیگر نتواند
به چنین موفقیتی دست پیدا کند؟ یک ویژگی را کنار بگذارید - هفتی که متفانه این روزها به ویر کس
شترک اثر فایده یل شده است - بعد از اوقات و نبود وقت و مشغله کار و مشکلات اقتصادی را
بماند که با خواندن این کتاب در می یابید که جان نیز مانند هم فاسد کتاب را نمی دانست، مشکلات که شاید
بر کسی حق هم از آن زمانه باشند، اما قبل به تغیر، قبل به آفرینش، قبل به این نقشه
فرهنگی که در آن به نام او که در اختیار هم قرار دارد باعث شده است که این مرد به هم مشکلات
فایده آید یا دست کم به این کار پیاید و از آنجا دیوایر ندارد در مسیر دستیابی به رویاها خود.
دنیا امروز دنیا را برای این است و اهمیت آن را به هیچ وجه نمی توان انکار کرد. برابر
موفقیت در چنین دنیایی بایستی سفر کرد، راه ها متفاوت را تجربه کرد و یا خود را احس جدید آفرید.
در باب این صفحات این کتاب روز و نوا بسیار از زمین در باره عقول و معرف، بازارهای و فروش
محصولات و موضوعاتی از این دست نهفته شده است که به علمت هیچ نگارنده اینجایی و داستانها
قطعا از خواننده آن خسته نخواهید شد. شاید سادگی این کتاب باعث شود در ابتدا آنرا دست کم
بگیرید. اما بیایید بر این یک بار هم که شده این نگارنده را به هر موفقیتی فرومای
نافانوس و طولانی باید وجود داشته باشد و ها کنید. به خاطر داشته باشید که استیو جان نیز با پیوستن از همین
احول خاص اما ساده در ۵۶ سال عمر خویش به موفقیتی خاص غیر قابل توصیف دست یافت؛
موفقیتی هایی که ممکن است برای بسیاری از افراد موفق و محبوب و رویایی بیش نباشد.

پیش‌گفتار

چگونه می‌توان در برابر هر مخاطبی عالی جلوه کرد؟

ممکن است یک نفر صاحب بزرگترین اندیشه - کاملاً بدیع و
متفاوت و چهارچوب‌ناپذیر، اما اگر قادر به اقناع دیگران نباشد، آن اندیشه هیچ
ارزشی نخواهد داشت

گریگوری برنز

استیون پاول جابز (Steven Paul Jobs) (تولد: ۲۴ فوریه ۱۹۵۵ - وفات:
۵ اکتبر ۲۰۱۱) کارآفرین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی شرکت
رایانه‌ای اپل و یکی از چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه بود. در سال ۱۹۷۶،
جابز ۲۱ ساله به همراه دوستش استیو وznیاک ۲۶ ساله شرکت رایانه‌ای اپل را
تاسیس کردند. اولین رایانه شخصی‌ای که شرکت اپل به بازار عرضه کرد، اپل I
نام داشت و پس از آن در سال ۱۹۷۷ اپل ۲ راهی‌برور کرد. در سال ۱۹۸۵
طی یک اختلاف مدیریتی، جابز اپل را ترک کرد و در همان سال شرکت
نکست را تاسیس کرد. از جمله مهم‌ترین محصولات شرکت نکست
می‌توان به ورک استیشن اشاره کرد که اولین مرورگر وب
بر روی آن ساخته شد. در سال ۱۹۹۶، اپل، شرکت
نکست را به مبلغ ۴۲۹ میلیون دلار خرید.
طی این معامله استیو جابز، مجدداً به
اپل بازگشت. از اتفاقات مهم
پس از این مساله در
اپل می‌توان به



برده‌برداری از فروشگاه موسیقی آیتونز^۱ در سال ۲۰۰۳، معرفی آیپاد^۲ در سال ۲۰۰۱ و آیفون^۳ در سال ۲۰۰۷ اشاره کرد. جابز در سال ۱۹۸۶ یک گروه گرافیکی (که بعدها پیکسار نامیده شد) را از بخش گرافیک کامپیوتر لوکاس فیلم خرید. این شرکت فیلم‌های پویانمایی موفقی مانند «داستان اسباب بازی»، «زندگی یک حشره»، «داستان اسباب بازی ۲»، «شرکت هیولاها»، «در جستجوی نمو» و «شگفت‌انگیزان» را ساخت که همه آن‌ها برنده جوایزی بوده‌اند. فیلم‌های بعدی ساخته شده در این شرکت «ماشین‌ها» «راناتویی»، «داستان اسباب بازی ۳» بودند. در سال ۲۰۰۶ شرکت والت دیزنی، شرکت پیکسار را خرید. پس از این معامله جابز به سهام‌دار اصلی والت دیزنی تبدیل شد و به عضویت هیات مدیره آن درآمد. در اکتبر ۲۰۰۳ سرطان جابز تشخیص داده شد و در اوت ۲۰۱۱ از سمت مدیرعاملی اپل استعفا داد. تیم کوک، از مدیران ارشد اپل، به عنوان مدیر عامل جابز به عنوان رئیس هیات مدیره انتخاب شد. استیو جابز در نهایت بر اثر عوارض ناشی از سرطان لوز معده در تاریخ چهارشنبه ۵ اکتبر ۲۰۱۱ در سن ۵۶ سالگی درگذشت.

او اغوا کننده‌ترین سخنران در صحنه جهانی بود. تاکنون هیچ فرد دیگری در سطح او قرار نگرفته است. سخنران‌هایش موجب هیجان عاطفی شدیدی در شنوندگان می‌شد. برخی افراد مسافت زیادی را طی می‌کردند در این اتفاق بزرگ شرکت کنند. برخی افراد حتی شب را در هوای بسیار سرد می‌گذاشتند تا مطمئن شوند که در سخنرانی جابز بهترین صندلی نصیبشان می‌شود و اگر از این سخنرانی محروم می‌شدند، مستقیماً به سمت درهای خروجی یورش می‌بردند. آیا راه دیگری برای ابراز اعتراض آن به دلیل غایت جابز از کنفرانسی که سال‌ها پیش زمان آن مشخص شده بود، وجود داشت؟ منگامی که اپل اعلام کرد جابز در سخنرانی سنتی‌اش در نمایشگاه مک ورلد^۴ ۲۰۰۹ شرکت نمی‌کند، چنین اتفاقی رخ داد. (اپل همچنین در همان سال اعلام کرد که این آخرین سالی است که این شرکت در نمایشگاه فروش سالانه‌ای که توسط نمایشگاه جهانی آی‌دی‌جی در بوستون برگزار می‌شود شرکت می‌کند.)

فیل شیلر نائب رئیس اپل، جای سخنران افسانه‌ای شرکت هر چه برآورده کردن انتظارات حضار تقریباً غیر ممکن بود، اما شیلر به شیوه تحسین برانگیزی اجرای دقیقی از خود ارائه داد که به خاطر بهره‌گیری بسیار از تکنیک‌های جابز بود. با وجود این، جای عالی جابز همچنان احساس می‌شد. جان فورت گزارشگر نوشت: "خورشید نخستین نسل از نواخ سرکشی که کامپیوترهای جدید شخصی را اختراع کردند، اینترنت را تجاری ساختند و شرکت‌هایشان را به مولد انرژی تبدیل کردند، در حال غروب است." تماشای سخنرانی استیو جابز یک تجربه ماورایی بود، چرا که او به این کار علاقه چندانی نداشت. با وجود اینکه طرفداران، سرمایه‌گذاران و مشتریان تمایل داشتند که او را بیشتر در صحنه وقایع شرکت اپل ببینند، اما به دلیل مرخصی او در سال ۲۰۰۹ برای

iTunes-1

iPod-2

iPhone-3

Macworld-4



خواهید شد که این قدرت استثنایی در همه انسان‌ها وجود دارد. اگر شما تنها از برخی تکنیک‌های او استفاده کنید، از سخنرانی‌های متوسطی که هر روز ارائه می‌شود فراتر رفته و رقبا و همکارانتان در مقایسه با شما افرادی مبتدی به نظر خواهند رسید.

نانسی دوارت - استاد طراحی سخنرانی - در کتاب هنر و علم خلق سخنرانی‌های برجسته می‌نویسد: "سخنرانی، تبدیل به ابزاری عملی برای کسب و کار شده و اکنون موفقیت شرکت‌ها در فروش محصولاتشان بر مبنای کیفیت ارائه‌ها استوار است. همچنین این احتمال وجود دارد به ازای پشه‌ها، تلاش‌ها و حتی حرفه‌ها به خاطر معرفی نامناسب رشد نکنند. از میان میلیون‌ها سخنرانی ارائه شده در هر روز تنها تعداد اندکی دارای کیفیت مناسب می‌باشد."

دوارت، ۳۵ میلیمتری سخنرانی آل گور را به مستندی موفق با عنوان یک حقیقت تلخ تبدیل کرد. هانس آل گور، استیو جابز که در هیئت مدیره شرکت اپل حضور داشت، از سخنرانی به عنوان "حربه‌ای دیگرگون کننده استفاده می‌کرد. این دو فرد که انقلابی را در حوزه سخنرانی‌ها ایجاد کردند، نکاتی را به ما می‌آموزند. با این تفاوت که آل گور تنها یک سخنرانی مسهله دارد که هزاران بار تکرار شده است، اما جابز از بدو تأسیس شرکت مکینتاش در سال ۱۹۸۴، به ارائه سخنرانی‌های الهام بخش پرداخته بود. در حقیقت، سخنرانی ایراد شده در استاسیس شرکت مکینتاش - که در صفحات پیش رو در مورد آن خواهید خواند - همچنان یکی از بهترین سخنرانی‌ها در تاریخ شرکت‌های آمریکا است. موضوع جالب توجه این است که جابز در حقیقت سبک سخنرانی خود را در طی بیست و پنج سال از زمان اولین ارائه‌اش در مراسم تأسیس شرکت بهبود بخشید. ایراد گرفتن از سخنرانی جابز در سال ۱۹۸۴ - که یکی از بزرگترین سخنرانی‌ها در دوران حاضر است - کار ساده‌ای نیست. هنوز هم سخنرانی‌های کلیدی جابز در نمایشگاه مک ورلد در سال ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ از بهترین سخنرانی‌های او محسوب می‌شود. تمام آنچه که او در جریان ارتباط با مخاطب آموخته بود کنار هم جمع می‌شد تا لحظاتی با شکوه را خلق کند.

اکنون نوبت به خبرهای بد می‌رسد. از این پس سخنرانی‌های استاد سخنرانی‌های استیو جابز مقایسه می‌شود. او فرایند معمولی، کسل کننده، فنی و کند نمایش سلاطین را تبدیل به واقعیه‌ای نمایشی کرد که همراه با قهرمانان، ضد قهرمانان، نقش‌های مکمل و صحنه پردازی‌های خیره کننده کامل می‌شود. افرادی که برای نخستین بار یکی از سخنرانی‌های استیو جابز را مشاهده کرده‌اند، از آن به عنوان تجربه‌ای خارق‌العاده یاد می‌کنند.

در یکی از مقالات لس آنجلس تایمز با عنوان مرخصی پزشکی جابز، مایکل هلتریک بیان کرد که: "شهرت هیچ یک از مدیران اجرایی آمریکا همانند جابز ناشی از موفقیت شرکت‌شان نیست. او در واقع رویا پرداز و رهبر تبلیغاتی ایل است. چنانچه مایلید که در جایگاه دوم شخص با شما گفتگویی انجام شود، ویدئوی ارائه نسخه اصلی آپلاد در اکتبر ۲۰۰۱ را تماشا کنید. کنترل دراماتیک جابز بر این واقعه شگفت‌انگیز است. اخیراً این ارائه را با هیجان تمام در



اسرار موفقیت استیو جابز

معمده، بازبینی و ویرایش به سبک استیو جابز

یوتیوب تماشا کردم، هر چند حدس می‌زدم که داستان به چه طریقی پیش خواهد رفت. جابز، یک‌ه‌تا از این حرفه بود."

اکنون نوبت خبرهای خوب است. شما می‌توانید تکنیک‌های جابز را آموخته و از آن‌ها برای تهییج مخاطبانتان استفاده کنید. آموختن این مهارت‌ها به شما کمک می‌کند تا سخنرانی با شکوهی ارائه داده و به فریبنده‌ترین ابزار فروشی که تاکنون دیده‌اید، دست یابید.

اسرار سخنرانی جابز را به عنوان نقشه راهنمای خود در مسیر موفقیت در نظر بگیرید. این اسرار آنچنان به شما نزدیک است که در هنگام ارائه ارزش خدمات، محصولات یا شرکت‌تان، گویی جابز در گوش شما سخن می‌گوید.

تفاوتی نمی‌کنند که شما یک مدد، اجرایی باشید که محصول جدیدش را معرفی می‌کند، یا مبتکری که مایل به جذب سرمایه‌گذاران است، یا یک تاجر حرفه‌ای که در حال انجام معامله است یا معلمی که مایل به تهییج کلاس درس خود می‌باشد؛ در هر حال، نکاتی وجود دارد که می‌توان از جابز آموخت.

اکثر تاجران حرفه‌ای برای انتقال اطلاعات، از سخنرانی استفاده می‌کنند، اما جابز این چنین نبود. هدف او از سخنرانی، خلق یک تجربه بود. قلب واقعیت - که مخاطب را حیرت زده، سرشار از الهام و عمیقاً هیجان‌زده می‌کرد.

صعود پله به پله

بعد از نخستین گام پیشرفت، ادامه موفقیت شما به توانایی تازیدن به پله‌های دیگر از طریق گفتار و نوشتار وابسته خواهد بود.

پیش‌درآغاز

اغواگر، جذاب، فریبنده و کاریزماتیک برخی از متداول‌ترین لغات برای توصیف استیو جابز هستند. سایر اصطلاحاتی که با این ویژگی‌های شخصی او ارتباط دارد، کمی تملق‌آمیز است. جابز انسان پیچیده‌ای بود که محصولاتش خارق‌العاده خلق می‌کرد. او حس وفاداری عمیقی را در مخاطب پرورش می‌داد و واکنش احساسی شدید آنان را بر می‌انگیخت. استیو جابز یک کمال‌گرای پرشور و همچنین یک رویاپرداز بود و هنگامی که کارها بر وفق مرادش پیش نمی‌رفت، این دو ویژگی ترکیبی انفجاری خلق می‌کردند. البته تمامی مسائل مربوط به استیو جابز در این کتاب بررسی نشده است. این کتاب نه زندگی‌نامه یک فرد است و نه تاریخچه شرکت اپل. این



کتاب نه در مورد منصب ریاستی جابز، بلکه در مورد جابز در مقام یک سخنگوی زبردست است و به شما می‌آموزد که چگونه سخنرانی‌های موفق تری ایراد کنید، اما هنر طراحی سخنرانی به نویسندگان باصلاحیت تری - که زندگی کاری خود را وقف این حوزه کرده‌اند - واگذار شده است.^۱ آنچه در این کتاب آمده جامع‌ترین تحلیل از زندگی حرفه‌ای جابز و داستان شرکت اپل است.

در این کتاب خواهید آموخت که جابز چگونه تمامی
فعالیت‌های زیر را انجام می‌داده است:

۱- انتقال پیام‌ها

۲- ارائه ایده‌ها

۳- هیجان انگیز کردن یک محصول یا ویژگی جدید یک محصول

۴- تبدیل یک خبر به به یاد ماندنی

۵- جذب برادر مسترنام وفادار

این روش‌ها بسیار ساده است، اما خرای آن‌ها به خودتان بستگی دارد. حتی سخنور زبردستی همانند استیو جابز نیز به تلاش نیاز دارد. اما نافع این کار برای حرفه و شرکت و موفقیت شخصی شما به زحمتش می‌ارزد.

چرا من این کار را نکنم؟

هنگامی که در برنامه ایده بزرگ با دانش ریچ در شبکه سی‌ان‌بی‌سی شرکت کردم، انرژی سرشار حاضرین به من نیز سرایت کرد. مجری گفت: «ببیند، اش نصیحتی کرد: «وقتی می‌بینید که شخصی از علایقش درآمد کسب می‌کند، از خود بپرسید: «چرا من این کار را نکنم؟» و من از شما می‌خواهم که همین کار را انجام دهید.» در صفحات پیش رو، به شما نشان می‌دهم که در مورد جابز می‌خوانید، از خودتان بپرسید «چرا من این کار را نکنم؟ چرا من شنونده نامرئ مثل جابز سرشار از انرژی نکنم؟» جواب این است: «شما می‌توانید.» شما درخواست یافتن به یک انسان عادی نبود. او بر روی این فرایند کار می‌کرد. اگرچه او در هنرهای نمایشی با استعداد بود، اما شیوه سخنوری او در گذر سال‌ها تکامل کرده و بهبود یافت. او به طور مستمر بر روی بهبود بخشیدن به این فرایند، ساخت تک تک اسلایدها، نسخه‌های نمایشی و تمام جزئیات سخنرانی‌اش کار می‌کرد.

هر سخنرانی بیانگر یک داستان است و هر اسلاید نمایانگر یک صحنه. جابز یک بازیگر بود و همانند تمام بازیگران بزرگ، آنقدر تمرین می‌کرد تا به نتیجه درست برسد.

برخی از افراد به فضایی که در آن انتظارات در سطح عالی است، اکتفا نمی‌کنند و البته هیچ راه میانبری نیز برای رسیدن به سطوح عالی وجود ندارد. سخنرانی همانند جابز نیز به برنامه‌ریزی و تمرین نیاز دارد، اما اگر برای رسیدن به سطوح بالا تلاش کنید، هیچ استادی بهتر از سخنران کلیدی اپل وجود ندارد.

۱. برای دسترسی به منابع، توصیه‌ها و فیلم‌های ویدئویی سخنرانی‌هایی که در این کتاب ذکر شده‌اند، به سایت carminegallo.com مراجعه کنید.