

بسم الله الرحمن الرحيم

الفبای ساختن تیم کاری پیروزمندانه

اصول و مقررات محرمانه استخدام افراد عادی و
تبدیل آنها به یک گروه موفق

بلر سینگر

کارشناس ارتباطات فروش



سازمان نشریات تهران

۱۳۹۰



سرشناسه	: سینگر، بلر
عنوان و نام پدیدآور	: Singer, Blair الفبای ساختن تیم کاری پیروزمندانه: اصول و مقررات محرمانه استخدام افراد عادی و تبدیل آنها به یک گروه موفق/ بلر سینگر : مترجم برج ساز جوان.
مشخصات نشر	: تهران: ساحل اندیشه تهران، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۴ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۵۱۱۷-۳۰-۱
یادداشت	: عنوان اصلی: building a business team that wins : the The ABC's of takes ordinary people and turns them into invisible code of honor that a championship team , c2004
موضوع	: گروه های کار
موضوع	: اخلاقی کار
موضوع	: اخلاقی کسب و کار
موضوع	: رهبری
شناسه افزوده	: شرکت برج ساز جوان، مترجم
رده بندی کنگره	: ۶۶۶HD/س/۹ف۷ ۱۳۹۰
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴-۲۳
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۳۴۸۹۴۲

الفبای ساختن تیم کاری پیروزمندانه

مؤلف: بلر سینگر

مترجم: برج ساز جوان

ناشر: ساحل اندیشه تهران

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۱۱۷-۳۰-۱

قیمت: ۴۰۰۰۰ ریال

آدرس: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، بن بست نیک پور، پلاک ۷، واحد یک

تلفن: ۶۶۴۸۶۳۲۶-۹

www.Satpub.ir

info@Satpub.ir

سپاسگذاری‌ها و

تقدیم‌نامه‌ها

به عنوان یک طرفدار بسیار مشتاق فوتبال برای تیم فوتبال ایالت اوهایو به مربی گری وودرو وین هاینز، درس‌های بسیاری در زمینه چگونگی هدایت و به پیش راندن گروه‌ها [از این تیم] آموختم.

این برنامه فوتبال در بسیاری از روش‌های سراسر زندگی‌ام الهام‌بخش من بوده است. افتخار همکاری با مربیان بزرگ، گروه‌های عالی و سازمان‌هایی قدرتمند را در طول سالین داشته‌ام.

به طور ویژه می‌خواهم از باک هینستر فولر تشکر کنم زیرا به من دلایلی را در مورد چرایی انجام کارهایی که انجام می‌دهم نشان داد. تقدیم به همسر فوق‌العاده دوست‌داشتنی‌ام که اولین فردی بود که معنای حقیقی واژه "اعتماد" را به من آموخت. تقدیم به دوست عزیزم رابرت کیوساکی که هرگز در راندن من به سوی تبدیل شدن به رؤیایی که از خود داشتم کوتاهی نکرد. تقدیم به کیم کیوساکی به خاطر اینکه یک بار فوق‌العاده صمیمی و در عین حال رقیب و یک دوست واقعی است. تشکر می‌کنم از شارون لچر به خاطر آنچه که به عنوان یک رهبر واقعی از خود به نمایش گذاشت. و با تشکر از تمام اعضای گروه ریچد که برترین گروه کاری‌ای بوده‌اند که تا به حال شاهد بوده‌ام و افتخار این را داشته‌ام که عضو کوچکی از این گروه باشم. از لی سامرز مربی سراسر دوران دبیرستانم

سپاسگذارم که اولین طعم رهبری کردن، استقامت و قدرت تحمل را به من چشاند. از گروه انبارگردانی شرکت قدیمی باربری هوایی ام تشکر می‌کنم که به من معنای واقعی زندگی طبق این اصول را در سخت‌ترین زمان‌ها آموختند و به من یاد دادند که چطور عشق، کار و انضباط می‌تواند معجزه بیافریند.

از همه مهمتر این که:

پیام این کتاب محدود به زمانی خاص نیست. حرفش هم یک چیز تازه نیست. این پیام خمیر مایه تمام مؤسسات بزرگ، ملت‌های بزرگ، خانواده‌های بزرگ و افراد بزرگ است. هرگونه الهامی را در این کتاب مرهون تمامی آن افرادی می‌دانم که در طول دوران زندگی، دارایی و روح و روان خود را به ایده‌آلهایی اختصاص داده‌اند که می‌تواند زندگی‌های همه ما را بهتر سازد. می‌خواهم از تمام کسانی که هر روز به روش خاص خود ما را هدایت می‌کنند تشکر کنم.

اعتراف می‌کنم که از تمام کسانی که دچار اشتباهات می‌شوند متشکرم. از تمام آنانی که تلاش کرده و با وجود شکست خوردن دوباره تلاش می‌کنند، متشکرم. از هر کودکی که تا به حال با هیجان داوطلب شده است تا بخشی از گروه باشد متشکرم. از تمامی کسانی که برای تشکیل یک گروه بسیار تلاش کرده‌اند و هنوز موفق به ساختن گروهی نشده‌اند اما گروه‌های خود را برای پیروز شدن یافته‌اند سپاسگذارم.

این کتاب را بیش از هر کسی تقدیم می‌کنم به فرزندان آینده. اگر بتوانیم آنان را وادار به شناخت و ارائه استعدادهای حقیقی آنها کنیم، آنها هزاران استعداد را در خود لمس خواهند کرد.

همچنین این کتاب را به شما تقدیم می‌کنم. هر کاری که شما انجام دهید با دیگران متفاوت است.

بلر سینگر

فهرست مطالب

۳.....	سپاسگذاری‌ها و تقدیم‌نامه‌ها.....
۷.....	پیشگفتار چهار مهارت بسیار مهم که یک کارآفرین باید در اختیار داشته باشد.....
۱۱.....	مقدمه اصول و قوانین رفتار شرافتمندانه.....
۲۳.....	فصل یک چرا به اصول و قوانین رفتار شرافتمندانه نیاز دارید؟.....
فصل دو	کسانی را که در پیرامون خود دارید ثروت و موفقیت شما را تعیین خواهند کرد در
۳۱.....	گروه خود چه کسانی را دارید؟.....
فصل سوم	ابداً یک سری اصول و قوانین رفتار شرافتمندانه که بهترین‌ها را به ارمغان
۵۳.....	می‌آورد.....
۷۷.....	فصل چهار مجموعه قوانین شخصی شما چیست؟.....
۸۷.....	فصل پنج چگونه مجموعه قوانین را اعمال کنیم تا یک بازی قهرمانانه را تضمین کند؟.....
۱۱۱.....	فصل شش رهبرانی که به دیگران می‌آموزند چگونه قهرمان شوید.....
۱۳۳.....	فصل هفت بزرگترین تأثیر مجموعه قوانین.....
۱۴۵.....	فصل هشت پاسخگویی، وفاداری و اعتماد را تضمین کنید.....
۱۵۹.....	فصل نه تحمل سختی‌ها با وجود مجموعه قوانین.....
نتیجه‌گیری	زمان آن فرا رسیده است که برای خود یک سری مجموعه قوانین رفتار
۱۷۹.....	شرافتمندانه داشته باشید.....

پیشگفتار

چهار مهارت بسیار مهم که یک کارآفرین باید در اختیار داشته باشد.

افرادی بسیاری وجود دارند که یک میلیون دلار ایده برای محصولی در سر می‌پرورانند، با این حال هرگز آن ایده‌های خود را به پول تبدیل نکرده‌اند. همچنین میلیون‌ها انسان وجود دارند که واقعاً دوست دارند شغل خود را ترک کرده و کسب‌وکار خود را آغاز کنند، اما رؤیای آنها در مورد صاحب یک کسب‌وکار بودن تنها در حد یک رؤیا باقی می‌ماند. در عوض آنها جسییدن به یک شغل مطمئن را انتخاب می‌کنند. بسیاری از افرادی که برای آغاز کار جدید خود دست به مخاطره می‌زنند، خیلی زود با شکست مواجه می‌شوند. آمارها نشان می‌دهد که ۹۰٪ تمام کسب‌وکارهای جدید در پنج سال اول کار شکست می‌خورند و ۹۰٪ آن ۱۰ درصدی که در پنج سال اول جان سالم به در برده‌اند تا قبل از رسیدن به سال دهم شکست می‌خورند. علت چیست؟ بسیاری از کارشناسان می‌گویند که مردم به دو دلیل بنیادی موفق به شروع کسب‌وکار خود نمی‌شوند و یا به زودی بعد از شروع کار شکست می‌خورند. آن دلایل عبارتند از فقدان پول و فقدان مهارت‌های کاری. از بین این دو علت می‌توانم بگویم که نداشتن مهارت‌های کاری مهمترین عامل به شمار می‌رود. به عبارت دیگر، اگر شما دارای مهارت‌های کاری باشید،

می‌توانید پول بیافرینید. اما اگر پول در اختیارتان باشد اما مهارت‌های کاری را نداشته باشید، خیلی زود پول را هم از دست می‌دهید. هنگامی که پدر ثروتمندم به من آموزش می‌داد تا یک کارآفرین باشم، اغلب می‌گفت: "چهار مهارت اصلی وجود دارد که یک کارآفرین یا باید داشته باشد و یا آنها را یاد بگیرد. این مهارت‌ها عبارتند از: فروش، حسابداری، سرمایه‌گذاری و رهبری." وی همچنین گفت: "اگر یک کارآفرین برای ادامه کار در حال تقلا است اغلب به دلیل آن است که در یک یا چند مهارت کاری دچار ضعف است."

کتاب‌هایی که به همراه شارون لچر به رشته تحریر درآوردم بر دو مورد از این مهارت‌ها یعنی حسابداری و سرمایه‌گذاری متمرکز است. اکثر ما صاحبان مشاغل را می‌شناسیم که یا دچار شکست شده و یا دست به گریبان مشکلات مالی هستند چرا که دخل و خرج آنها درست از آب در نمی‌آید، یا آنکه پول خود را به هدر داده، در سرمایه‌گذاری و به کار انداختن مجدد سود سرمایه‌گذاری‌های خود با شکست مواجه می‌شوند.

بلر سینگر یکی از مشاوران ارشد گروه ریچد است چرا که دو مهارت ضروری را به کارآفرینان آموزش می‌دهد. شرکت وی، فروشندگان سگی، بر روی آموزش مهارت‌های فروش، تشکیل گروه کاری، و رهبری گروه متمرکز است. مطالعه اولین کتابش در مجموعه مشاوران ریچد یعنی "فروشندگان سگی" را اکیداً به هر فرد کارآفرین و یا هر کسی که برنامه چنین کاری را در ذهن دارد توصیه می‌کنم. به عقیده من، توانایی فروش در میان این چهار مهارت از مهمترین مهارت‌ها است. با افراد بسیار ملاقات داشته‌ام که ایده‌هایی عالی داشتند اما قادر به فروش عقاید و محصولات خود نیستند. بدون مهارت فروش، دیگر نیازی به یادگیری آن سه مهارت دیگر هم وجود ندارد چرا که مجالی برای استفاده از آنها به دست نمی‌آید.

دومین مهارتی که به خاطر آن بلر سینگر در دنیا مشهور شده است عبارت است از دانش تشکیل گروه و آموزش رهبری. یکی از دلایل شادی پدر ثروتمندم

از اینکه چهار سال از عمرم را در دانشکده افسری و شش سال دیگر را در نیروی دریایی سپری کردم این بود که در آنجا آموزش رهبری می‌دیدم. یکی از دلایلی که بسیاری از کارآفرینان شکست می‌خورند به سادگی ناشی از عدم توانایی در تشکیل گروهی است که کارهای غیرممکن را برای ایجاد موفقیت در کسب‌وکار خود انجام خواهند داد.

در این کتاب، در مورد قوانین رفتار شرافتمندانه خواهید آموخت. به نظر من، به عنوان یک افسر و ناوبر نیروی دریایی، این قوانین رفتار شرافتمندانه بود که به من و افرادم، جرأت بخشید تا همچون یک گروه متحد عمل کرده و بر ترس‌هایمان غلبه کنیم و کارهایی را که به نظر غیرممکن می‌رسید انجام دهیم. امروز، در کسب‌وکار خودم نیز همین قوانین رفتار شرافتمندانه اساس بسیاری از موفقیت‌های کاری و مالی‌ام است.

توانایی هدایت و مدیریت افراد یک مهارت کاری حیاتی است. به عقیده من، یکی از دلایلی که بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک موفق به رشد نمی‌شوند و یا به راحتی شکست می‌خورند این است که فرد کارآفرین یک گروه قوی را در کنار هم جمع نکرده است و این افراد اغلب به دلیل خستگی گروه را ترک می‌کنند. پدر ثروتمندم اغلب می‌گفت: "وادار کردن افراد به عمل کردن به عنوان یک گروه و واداشتن آنها به انجام کارهایی که لازم دارید برایتان انجام دهند سخت‌ترین وظیفه هر صاحب کسب‌وکاری است". همچنین وی می‌گفت:

"تجارت آسان است، آنچه سخت است مدیریت افراد است". این کتاب را بخوانید و پی ببرید چگونه می‌توانید یک گروه کاری موفق تشکیل دهید تا به صورت گروهی عمل کرده و هر چه مشکلات بزرگ‌تر می‌شوند آنها نیز قوی‌تر شوند.

از دیگر منظر: اخیراً هیاهوی بسیاری برای از دست دادن شغل در کشورهایی چون چین، ویتنام و هند وجود داشته است. امروزه، حتی مکزیک هم در حال رسیدن به آمار از دست دادن شغل در این کشورها می‌باشد. مسئله آنقدر حاد است

که بسیاری از سیاستمداران قول ایجاد فرصت‌های شغلی و مجازات شرکت‌هایی که اتباع بیگانه را به استخدام در می‌آورند، داده‌اند. خوشبختانه اکثر ما می‌دانیم که وعده‌های سیاستمداران اغلب فقط در حد قول باقی می‌ماند و انجام نمی‌شود. اخیراً، در سفری که به چین داشتم، دریافتم که چین با مشکل بیکاری عظیم‌تری نسبت به غرب مواجه است. به من گفته شد که هر ساله در چین ۱۸ میلیون دانشجو با مدارج بسیار بالا فارغ‌التحصیل شده و در انتظار یک شغل وارد بازار می‌شوند. همین مشکل در هند، پاکستان، فیلیپین و دیگر کشورها هم وجود دارد. یکی از دلایلی که باعث می‌شود فقدان فرصت‌های شغلی همچنان در غرب وجود داشته باشد این است که صدها میلیون نفر در دنیا وجود دارند که حاضرند تنها با چهار دلار در روز کار کنند. با وجود کاهش یافتن هزینه‌های حمل‌ونقل، مخابرات و فناوری، عقیده داشتن شغلی مطمئن و با حقوق و مزایای بالا به سرعت تبدیل به موضوعی سختی می‌شود. هر چقدر هم که سیاستمداران دوست داشته باشند وعده بدهند، هیچ کدامشان نمی‌توانند این رشد جهانی را متوقف کنند.

امروزه، علی‌رغم این گرایش جهانی بر سر رقابت شغلی، دانش‌آموزان و دانشجویان همچنان با این هدف به دانشگاه می‌روند که وقتی فارغ‌التحصیل شدند بتوانند یک شغل مطمئن پیدا کنند. صحبت از این حرف‌ها دیگر کاربردی ندارد. یکی از دلایلی که این کتاب بسیار حائز اهمیت است به خاطر این است که امروزه، جهان بیشتر به کارآفرینان و افرادی نیاز دارد که می‌توانند کسب‌وکاری را بنیان‌گذاری کرده و مشاغلی را ایجاد کنند برای کسانی که نیازمند شغلند.