

تیلمن فریتا

♦

بناکت باش و گوش کن!

حقایق کسب و کار نان که به موفقیت تان کمک می کنند

ترجمه شادی فروتنیا



سرشناسه:	Tilman Fertitta, فرتیتا، تیلمن
عنوان و نام پدیدآور:	ساکت باش و گوش کن / تیلمن فرتیتا، ترجمه شادی فروتنیان
مشخصات نشر:	تهران: اسپینا، ۱۳۹۸
مشخصات ظاهری:	۱۷۶ صفحه
شابک:	۹۷۸۶۲۲۰۹۶۳۸۹۰۰۳
وضعیت فهرست نویسی:	فیا
موضوع:	موفقیت در کسب و کار
موضوع:	انگیزش
شناسه افزوده:	فروتینان، شادی، ۱۳۵۹ - مترجم
رده‌بندی کنگره:	HF۵۳۸۶
رده‌بندی دیویی:	۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی:	۵۹۳۴۵۴۰



خیابان دانشگاه، نشر - ها، وحید نظری، شماره ۱۳۸

تلفن: ۸۵۱ - ۶۶۴۶۰۲۲۳ - ۶۶۴۰۰۲۲۳

تیلمن فرتیتا

ساکت باش و گوش کن

ترجمه: شادی فروتنیان

چاپ اول: ۱۳۹۹

شمارگان: ۵۰۰ جلد

چاپ: دیبا

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۹۶۳۸۹۰۰۰۳

ISBN: 978 - 622 - 96389 - 0 - 3

۲۵۰۰۰ تومان

فهرست

۷	پیشگفتار
۱۱	سپاسگزاری‌ها
۱۳	یادداشت مترجم
۱۵	مقدمه

بخش ۱:

۲۱	مهمان‌نوازی «اگر آنها تخم مرغ نیمرو بخوانند ...»
۲۲	فصل ۱: اهمیت مهمان‌نوازی در تمام کسب و کارها
۳۶	فصل ۲: کلمه «نه» را از دایره لغات خود حذف کنید
۴۲	فصل ۳: پذیرای انبوه مشتریان باشید، نه فقط طبقه و گروهی خاص

بخش ۲:

۴۷	حتماً باید از گزارش‌های مالی خود با خبر باشید
۴۹	فصل ۴: سرمایه در گردش یعنی همه چیز
۶۲	فصل ۵: مشکلات اجاره کردن ملک

فصل ۶: از گزارش های مالی خود با خبر باشید ۶۷

بخش ۳:

- ۷۵ طبق قانون ۹۵:۵: «پنج» درصد شما چیست؟
 ۷۷ فصل ۷: «پنج» درصد خود را خوب بشناسید
 ۸۶ فصل ۸: نقاط قوت خود را بشناسید و از آنها استفاده کنید
 ۹۱ فصل ۹: سریکی با نقاط قدرت مکمل

بخش ۴:

- ۹۷ فصل ۱۰: فرصت ها را درک کنید و از آنها بهره ببرید
 ۹۹ فصل ۱۱: یعنی می شود یک من صاحب شرکتی با ۱۰ میلیون دلار فروش باشم
 ۱۰۷ فصل ۱۲: هرگز اشتیاق خود را از دست ندهید
 ۱۱۵

بخش ۵:

- ۱۲۱ فصل ۱۳: اگر می خواهید رهبری کنید، اول گوش دهید
 ۱۲۳ فصل ۱۴: معلمی بزرگ باشید
 ۱۳۳ فصل ۱۵: تغییر، تغییر، تغییر
 ۱۴۲

نتیجه گیری: هرگز تسلیم نشوید و همیشه هدایت کننده باشید ۱۵۳

سخن آخر: «اکنون که گوش کردید...» ۱۶۳

درباره نویسنده ۱۷۶

پیشگفتار

در طول بیش از چهار دهه فعالیت در این حرفه، تمام وقتم صرف پوشش فعالیت معروف‌ترین قهرمانان ورزشی و مصاحبه با کسانی مانند محمدعلی کلی^۱، تام برادی^۲، مایکل جردن^۳ و مایکل فلیپس^۴ شده است. فداکاری، از

۱. محمدعلی (به انگلیسی: Muhammad Ali) با نام قبل: کاسیوس مارسلوس کلی، JUNIOR (به انگلیسی: Cassius Marcellus Clay, Jr.) در ایران مشهور به محمدعلی کلی (زاده ۱۷ ژانویه ۱۹۲۲ کنتاکی - درگذشته ۳ ژوئن ۲۰۱۶ لویی ویل، کنتاکی) بوکسور حرفه‌ای سنگین‌وزن آمریکایی بود که به عنوان برترین مشت‌زن تاریخ بوکس در این وزن و نیز یکی از مهم‌ترین و برترین شخصیت‌های ورزشی قرن بیستم شناخته می‌شود. او به عنوان یک فعال اجتماعی و چهره‌ای الهام‌بخش، جنگالی و چالش‌برانگیز در داخل و خارج رینگ بوکس شناخته شده است.

۲. تام بریدی (انگلیسی: Brad Tom) زاده ۳ اوت ۱۹۷۷ یک بازیکن فوتبال حرفه‌ای اهل ایالات متحده آمریکا است. وی تاکنون فقط برای باشگاه نیوانگلند پتريوتس بازی کرده است. وی با داشتن ۶ قهرمانی در کارنامه، پرافتخارترین بازیکن تاریخ لیگ فوتبال آمریکایی می‌باشد. او همچنین از دوستان نزدیک دونالد ترامپ می‌باشد.

۳. مایکل جفری جردن، (به انگلیسی: Michael Jordan) زاده ۱۷ فوریه ۱۹۶۳، همچنین با حروف ابتدایی نامش MJ نیز شناخته می‌شود، بازیکن حرفه‌ای سابق بسکتبال اهل آمریکا، کارآفرین، و مالک عمده و همچنین رئیس تیم بسکتبال شارلوت هورنتز می‌باشد. او ۱۵ فصل در اتحادیه ملی بسکتبال آمریکا (ان‌بی‌ای) برای شیکاگو بولز و واشینگتن ویزاردز بازی کرده است.

۴. مایکل فلیپس (به انگلیسی: Michael Phelps) زاده ۳۰ ژوئن ۱۹۸۵ در بالتیمور مریلند، شناگر آمریکایی، دارنده ۲۸ مدال المپیک و پرافتخارترین قهرمان تاریخ بازی‌های المپیک است.

خودگذشتگی، سخت‌کوشی، صداقت، عقل، تسخیل، کمال‌گرایی و خوش‌قلبی باعث شده است تا آنها این‌گونه سرشناس باشند.

همین اصول در کسب و کار نیز صدق می‌کند. بنابراین می‌دانم که چرا این کتاب را می‌خوانید. زیرا می‌خواهید از یک قهرمان باورنکردنی در کسب و کار چیزهای زیادی بیاموزید.

تیلمن به قله کوه صعود کرده و یکی از بزرگ‌ترین قهرمانان تاریخ کسب و کار است.

اگر از تجارت سر رشته دارید، ممکن است تیلمن را به عنوان مالک شرکت انرژی سیاری از هتل‌ها، رستوران‌ها و کازینوها یا مجری برنامه خریدار می‌لارد دلار، از شبکه CNBC، بشناسید. اگر از طرفداران ورزش هستید، ممکن است او را به عنوان مالک هیوستون راکت یا به عنوان عضو از هیأت رئیسه دانشگاه هیوستون بشناسید، جایی که او به ایجاد برنامه‌های ورزشی برای رسیدن به برتری و برحسبگی بیشتر کمک کرده است.

اگر شخصاً تیلمن را همانند من می‌شناسید، می‌دانید که او با اشتیاق و انرژی بسیار، درست مثل وقتی که اولین رستوران خود را بیش از سی و پنج سال پیش افتتاح کرد، بر کسب و کارهای مختلف خود نظارت می‌کند. حتی با تمام موفقیت‌هایش، هدایت و رهبری او به گونه‌ای است که انگار امروز اولین روزکاری‌اش می‌باشد. هیچ جایی برای نارضایتی در کسب و کار تیلمن وجود ندارد و وقتی پای رقم زدن بهترین تجربیات برای مشتریان به میان می‌آید، هیچ چیز جزئی و کم‌اهمیت نیست. شکی نیست که تیلمن می‌داند برای شروع و مدیریت یک کسب و کار موفق چه کاری باید انجام دهد. او می‌داند چگونه به کسانی که با او کار می‌کنند، انگیزه دهد و آنها را رهبری کند. او به افراد اعتماد به نفس می‌دهد و افراد را توانمند می‌سازد تا از توانایی‌هایشان بهترین استفاده را ببرند. او به خودش اعتماد دارد، بنابراین می‌تواند به اطرافیان اعتماد کند. در واقع، انگشت شمارند تعداد کسانی که بیشتر از تیلمن می‌دانند برای موفقیت در کسب و کار چه چیزی لازم است.

در کتاب «ساکت باش و گوش کن!» تیلمن رازها و استراتژی‌هایی را به اشتراک می‌گذارد که باعث موفقیت وی شده‌اند و این کار را با سبکی پرشور و با طنز کلام انجام می‌دهد، چیزی که خوانندگان را مجذوب خود می‌سازد. او نقاط کور موفقیت را کشف می‌کند، جزئیاتی که می‌توانند توسط کارآفرینان به گردش درآید و راهکارهای اثبات شده‌ای را برای رشد آنها پیشنهاد می‌دهد. افراد زیادی را نمی‌شناسم که همانند تیلمن در مقدمه این‌گونه می‌گویند: «ممکن است فکر کنید که می‌دانید چه کاری انجام می‌دهید، اما من می‌خواهم آن‌چه را که نمی‌دانید به شما نشان دهم» و این درست است.

مطالعه کتاب «ساکت باشید و گوش کنید» را توصیه می‌کنم. خرد و بینش‌های عملی تیلمن در این کتاب جدید، بی‌نظیر و ترکیب قدرتمندی است که صاحبان همدلی کسب و کار به ارزش آن، مدت‌ها پس از اولین بار خواندنش پی می‌برند. این کتاب، دربردارنده‌ی درس‌هایی حاصل از یک عمر تجربه در حوزه کسب و کار بود و توسط مردی ارائه شده که مایل است نقشه‌ای را برای نحوه صحیح حرکت در مسیر توسعه کسب و کار به اشتراک بگذارد تا به او در سکوی پیروزی بپایانید.

جیم گری^۱

گزارشگر و تهیه‌کننده نامه‌های ورزشی