

نقش اساتید و متفکران عوضی در کار و کسب

خلاصه‌ی کتاب Skin in the Game

مؤلف:

نسیم نیکلاس طالب

مترجم:

دکتر کیوش شهبانی مقدم

با پیشگفتاری از:

پرویز درزی

مدرس دانشگاه، رئیس انجمن مدیران حساس و کار ایران

ویراستاران:

احمد آخوندی - محسن جاوید مؤید



سرشناسه	: طالبه نسیم نیکولاس، ۱۹۶۰ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: Taleb, Nassim Nicholas نقش اسانید و متفکران عوضی در کاروکسب: خلاصه‌ی کتاب Skin in the game / مؤلف نسیم نیکولاس طالبه؛ مترجم کیوان شعبانی مقدم؛ با پیشگفتاری از پرویز درگی؛ ویراستاران احمد آخوندی، محسن جاویدمؤید.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۳۳۶ ص.
شابک	: 978-622-6659-52-9
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا	
یادداشت	: کتاب حاضر خلاصه‌ی کتاب Skin in the game: hidden asymmetries in daily life است.
عنوان دیگر	: خلاصه‌ی کتاب Skin in the game.
موضوع	: خطر کردن -- جنبه‌های جامعه‌شناختی
موضوع	: Risk -- Sociological aspects
موضوع	: خطر کردن (روانشناسی) -- جنبه‌های اجتماعی
موضوع	: Risk-taking (Psychology) -- Social aspects
موضوع	: عدم تقارن اطلاعاتی -- جنبه‌های اجتماعی
موضوع	: Information Asymmetry -- Social aspects
موضوع	: عدم قطعیت (نظریه‌ی اطلاعات) -- جنبه‌های اجتماعی
موضوع	: Uncertainty (Information theory) -- Social aspects
موضوع	: پیچیدگی (فلسفه)
موضوع	: Complexity (Philosophy)
موضوع	: شعبانی مقدم، کیوان، ۱۳۵۹ - مترجم
موضوع	: درگی، پرویز، ۱۳۲۵ - مقدمه‌نویس
موضوع	: آخوندی، احمد، ۱۳۴۱ - ویراستار
موضوع	: جاویدمؤید، محسن، ۱۳۶۱ - ویراستار
موضوع	: ۱۱، ۱۰۱
موضوع	: ۳۰۲
موضوع	: ۱۸۵۵۰۰



تلفن: ۶۶۴۳۱۶۳۷ (۰۲۱) و ۶۶۱۰۰۵۵ (۰۲۱) فاکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)
www.MarketingBooks.ir www.MarketingPublisher.ir

چاپ اول ۱۱/۹ / تیر ۱۴۰۰
 چاپ و صحافی: طرح گرافیکس آرتین

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت TMBA

تهران: صندوق پستی: ۱۳۴۴۵ / ۱۳۴۴۵ تلفن: ۳ - ۲۸۴۰۱ / ۱۶۰۰۰
 پخش انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۱۱ فروهرین،
 پلاک ۲۸۵، مجتمع کتاب فروزدرین، طبقه همکف واحد ۱. تلفن: ۵۱۷۱ / ۶۴۰۰۰
 قیمت: ۳۷۰۰۰ تومان

۱۶. این کتاب در هشتاد و یک روز به تمامه رسید و در این روزها

۱۷. در این روزها که در این کتاب در هشتاد و یک روز به تمامه رسید

۱۸. در این روزها که در این کتاب در هشتاد و یک روز به تمامه رسید

۱۹. در این روزها که در این کتاب در هشتاد و یک روز به تمامه رسید

۲۰. در این روزها که در این کتاب در هشتاد و یک روز به تمامه رسید

فهرست

۹. پیشده یازده روز بعد از این مقدمه

۱۷. مقدمه ی مترجم

۳۳. مقدمه

۳۷. ۱. لیبی پس از آنتیوس

۴۵. ۲. اربابان جنگ هنوز همین طراف هستند

۴۹. ۳. سوداگری باب روبین

۵۳. ۴. سیستمها با حذف کردن می آموزند

۵۷. ۵. حمورابی در پاریس

۶۰. ۶. دنبال این نباش که در بحثها پیروز شوی، دنبال این باش

۶۴. که پیروز شوی

۶۷. ۷. رفتن به وسط گود، ولی نه همیشه

۷۱. ۸. چگونه فضای یک سخنرانی را نورپردازی کنیم؟

۷۱. ۹. سادگی

- ۷۳ ۱۰. بدون رفتن به وسط گود، من کودن هستم
- ۷۹ ۱۱. مقررات در مقابل سیستمهای قانونی
۱۲. روح در بازی؛ اگر تو به خاطر عقایدت خطرات را نپذیری،
- ۸۳ هیچ ارزشی نداری
- ۸۷ ۱۳. شهروند روز خوشی
- ۹۱ ۱۴. قهرمانان، موش پستوی کتابخانه‌ها نبوده‌اند
- ۹۳ ۱۵. چرا عرکس باید لاک پشت خودش را بخورد؟
- ۹۷ ۱۶. دیداری کوتاه از مطب پزشکان
- ۱۰۳ ۱۷. آیه عظیم‌ترین بی‌تقارنی
- ۱۱۳ ۱۸. ثابت بودن فضا: اقلیت؛ بحثی درباره‌ی احتمالات
- ۱۱۹ ۱۹. هتک، حجت، انوار علم
- ۱۲۳ ۲۰. فقط یکی، لی یک میر
- ۱۳۱ ۲۱. چگونه به‌طور تاریخی مالک فریاد می‌شود؟
- ۱۳۵ ۲۲. چگونه مالک یک حبیب شویم؟
- ۱۴۱ ۲۳. از مرد شرکت تا آدم شرکت
- ۱۴۵ ۲۴. شکل هوشمندانه‌ای از برده‌داری
- ۱۴۹ ۲۵. آزادی هرگز آزاد بودن نیست
- ۱۵۱ ۲۶. شناخت سرشت افراد آزاد و باکفایت
- ۱۵۳ ۲۷. ترس از ضرر
- ۱۵۱ ۲۸. به مأموران دولتی سیخونک نزن
- ۱۶۱ ۲۹. یک وام مسکن و دو گربه

۳۰. یافتن نقاط ضعف پنهان ۱۶۹
۳۱. چگونه پای یک بمب‌گذار انتحاری را به وسط گود بکشانیم؟ ۱۷۷
۳۲. زندگی در یک ماشین شبیه‌سازی ۱۸۳
۳۳. دونالد ۱۸۷
۳۴. استنفکر ولی احمق ۱۸۹
۳۵. او هر یک روس نوشیدنی نزده ۱۹۷
۳۶. رابری در برابر رابری ۲۰۱
۳۷. ایست و پویا ۲۰۷
۳۸. پیکتیسیم و شورس طبعی ماندارین ۲۱۳
۳۹. پینه‌دوز به پینه‌دوز سودی می‌کند ۲۱۹
۴۰. درسی دیگر از کتاب انجیل: زانی پیکتی ۲۲۳
۴۱. چه کسی کارشناس واقعی است؟ ۲۲۷
۴۲. نوشیدن چایی با ملکه ۲۲۹
۴۳. دانشگاهها ۲۳۱
۴۴. در مقابل منفعت دیگران ۲۳۷
۴۵. روح در بازی ۲۳۹
۴۶. مادر بزرگ در مقابل محققان ۴۳
۴۷. جراح نباید جراح به نظر برسد ۴۴
۴۸. مغالطه‌ی الوار سبز ۲۵۱
۴۹. فلسفه‌ی آداب و تشریفات دانشگاهی ۲۵۳

- ۲۵۷ ۵۰. گره پادشاه
- ۲۶۱ ۵۱. تحصیلات به مثابه یک کالای لوکس
- ۲۶۳ ۵۲. روشی ابتکاری برای مزخرف‌شناسی
- ۲۶۵ ۵۳. سالنهای واقعی بدنسازی، شکل سالن بدنسازی نیستند
- ۲۶۹ ۵۴. فقط ثروتمندان مسموم می‌شوند: ترجیحات دیگران
- ۲۷۵ ۵۵. خانه‌هایی بزرگ برای مراسم تدفین
- ۲۷۹ ۵۶. دروغ گفت و گو کردن
- ۲۸۱ ۵۷. حشاشین
- ۲۸۵ ۵۸. یک دو بین برای کشاندن به وسط گود
- ۲۸۹ ۵۹. قاصد دروغ می‌ستند، اخبار دروغ‌اند
- ۲۹۵ ۶۰. تجارت حشاش
- ۲۹۹ ۶۱. عمومی و خصوصی
- ۳۰۳ ۶۲. سوداگران تفوق و فضیلت
- ۳۰۹ ۶۳. شجاعت تنها فضیلتی است که نمی‌توانی آن را جعل کنی
- ۳۱۱ ۶۴. خطر کن!
- ۳۱۳ ۶۵. خداوند اشاره‌های ضعیف را دوست دارد
- ۳۱۷ ۶۶. تجربه‌گرایی ساده‌ لوحانه
- ۳۲۱ ۶۷. سخن آخر

پیشگفتار

نسیم نیکلاس طالب، نویسنده‌ی کتاب "قوی سیاه"، در زمره‌ی نام‌آورترین سخنرانان جهان کنونی است. پس از چاپ و انتشار کتاب "قوی سیاه" با نویسنده‌ی دوست دانشمندم دکتر محمدابراهیم محجوب، نسیم طالب در ایران هواخواهان بیشتری پیدا کرد.

"پوست در بازی" به احتمال دومین کتاب از وی بود که در ایران ترجمه و منتشر شد (Skin in the Game 2018). نسخه‌ی اصلی ۱۹۸ صفحه بود؛ کتابی که بیرون به موضوعات خواندنی بنا به ضرورتها حاوی مباحث تکنیکی آماری است. این موضوع به مذاق برخی خوانندگان شیفته و سرگشته نسیم طالب چندان خوش نیامد. از این رو، بعدها خلاصه‌هایی از این کتاب در آمازون انتشار یافت که در آنها، مباحث ثقیل آماری و تکنیکی حذف و تعداد صفحات کتاب کاهش یافته

بود.

دکتر کیوان شعبانی مقدم، یکی از این خلاصه‌ها را با ترجمه‌ای سلیس برای خوانندگان ایرانی آماده کردند که اینک پیش روی شماست.

نقش اساتید و متفکران عوضی در کاروکسب

در بابی زندگی حرفه‌ای و مدارج عالی تحصیلی و سوابق علمی نسیم طالب می‌توانید هم در سایتها و کانالها جستجو کنید و همه به مناسبتی مترجم همین کتاب مراجعه کنید که شرح مختصری است از زندگی و دیدگاههای این متفکر ثروتمند لبنانی - آمریکایی که تابعیت فرانسوی دارد؛ اقتصاددان، متخصص ریسک‌های مالی، فیلسوف، جامعه‌شناس، و نظریه پرداز بین الملل.

نسیم طالب در بیان دیدگاهها و نظریاتش بی پرواست. صریح و مستقیم حرف می‌زند، شعارش در قضاوتها و دیدگاههای نامتعارف، تحسین برانگیز است و شک آور.

سالها پیش دانشمندان بزرگ اقتصادی جهان با شنیدن نظراتش، متعجب شدند که او چگونه از درک اقتصاد جهان اقتصادی جهان ناتوان است، اما با تحقق پیش بینی‌های نسیم طالب اقتصاددانان جهان شگفت زده شدند! پرسش آنان هنوز

هم همچنان پابرجاست که نسیم طالب به پشتوانه‌ی کدام دانش و بینشی می‌تواند روندهای اقتصادی جهان را دقیقتر و متفاوت‌تر از اندیشمندان اقتصادی پیش‌بینی کند! راز این پشتوانه را در کتاب حاضر بخوانید.

کتاب نسیم نیکلاس طالب، یک بیانیه علیه کسانی است که بیرون‌گود می‌نشینند و می‌گویند لنگش کن! اینان صفحه‌ها و پاراگراف‌های اقتصاددان و متفکران علوم اجتماعی را! در تالعه‌ی کتابهای نسیم طالب احساس می‌کنیم که با شمشیر آهیخته بر فراز جان و سرو گردن دانشمندان اقتصادی و متفکران علوم اجتماعی ایستاده است تا آنان را با یک حرکت در دنا کار کند!

تعجب نکنید. نسیم طالب، دارای مدارج عالی تحصیلی است، اما بشدت از دانشگاهیانی که بیرون‌گود می‌نشینند و می‌گویند لنگش کن، متنفر است و آن‌ها را در هر نوشته، سخنرانی، و هر نشست و برخاستی تکرار می‌کند. صفحه‌ی ۲۵۴ را بخوانید:

هرگز یک دانشگاهی را استخدام نکن، مگر آنکه شغلی که برایش در نظر گرفته‌ای، آداب مقاله‌نویسی یا امتحان گرفتن باشد.

در نگاه او، افرادی که همیشه در بیرون‌گود نشسته‌اند،

همواره دنبال تجویز روشهای پیچیده و پیچیده‌سازی امور هستند و از راهکارهای ساده، بسان طاعون می‌پرهیزند. کسانی که تعلیم دیده‌اند، گزینش شده‌اند و حقوق می‌گیرند تا راه‌حلهای پیچیده پیدا کنند، انگیزه‌ای برای تجویز راه‌حلهای ساده ندارند.

به گفته‌ی وی، بسیاری از مشکلات جامعه از مداخله‌ی افرادی ناشی می‌شود که راه‌حلهای پیچیده می‌فروشند؛ زیرا رفعت و جایگاه آنها و آموزشهایی که دیده‌اند ایجاب می‌کند که اینگونه عمل کنند.

نسیم طالب با تفسیر و پرستیز رفتار می‌کند، اما کسانی را که می‌کوشند با شسگ گرفتن، ادا و اصول، یا با کراوات زدن جایگاه خود را بالا ببرند، از تیغ انتقادهای می‌گذرانند. به گفته‌ی وی، آنان سرچه‌ی سترکت و شلوار می‌پوشند و کراوات می‌زنند، بیش از رفتن به وسط گود می‌پرهیزند. درباره‌ی مؤسسات نیز بویژه بانکها، نسیم طالب، استادانه حقه‌بازی و شارلاتان‌بازی آنان را آشکار می‌کند و می‌نویسد:

پیش از وقوع بحران، بانکها (استادان انتقال) به دیگران (با استفاده از مدل‌های ریسک که دانشگاهیان نوشته‌اند و فقط بر روی کاغذ قابلیت اجرا دارند) (زیرا

دانشگاهیان چیزی از ریسک نمی‌دانند (توانسته بودند پول ثابتی را از رده‌ی مشخصی از خطرات مخفی به‌دست بیاورند. پس از وقوع بحران، آنها مشکل را به ابهام و عدم قطعیت نسبت دادند و بدون اینکه در ضرر و زیانها شریک شوند، سودها و درآمدهای قبلی به جیب زدند.

در باور نسیم طالب، بدون رفتن به وسط گود، هیچ‌گونه تکامل و پیشرفت نمی‌تواند رخ نخواهد داد. رفتن به وسط گود، بر غرور و گستاخی انسان مبرم می‌زند. اشخاص، افراد، مؤسسات و سازمانها باید به وسط گود بیایند. پای حرفشان بایستند، هزینه‌های ریسک را بپردازند. در غیراین صورت، چرت و پرت می‌گویند. در این راه نیز، ید طلائی دارند؛ چون می‌توانند با چرت‌وپرت‌های کلی، بزرگه و پیچیده، گمراهی را فریب بدهند. از نگاه نسیم طالب، ما به قوانین کاربردی و ساده نیازمندیم. مشکل زمانی بزرگتر می‌شود که این افراد علمی‌گو و بی‌هنر، با تمرکز زیاد بر کلمات و الفاظ، نمودارها، جداولها، ما را در شیب خطرناکی قرار می‌دهند.

کتاب حاضر، مجموعه‌ی وسیعی از این حقه‌بازها و شارلاتان‌ها را در عرصه‌های گوناگون جامعه معرفی می‌کند