



موفقیت در قلمرو شماست
زوی بند

www.ketab.ir

www.ketab.ir

فیا

موفقیت در قلمرو شماست: استفاده از قدرت روابط برای موفقیت در زندگی و کسب و کار
نویسنده: بند، زوی Band, Zvi / ترجمه: مهسا سلطانی؛ ۱۳۶۱ / هورمزد، ۱۴۰۰ / شابک: ۸-۴۱-۷۲۵۱-۷۲۲-۹۷۸
عنوان اصلی: success is in your sphere : leverage the power of relationships to achieve your business goals
موضوع: موفقیت شغلی Career development / روابط بین اشخاص Interpersonal relations
رده بندی دیویی: ۱۳/۶۵۰ / رده بندی کنگره: HF۵۳۸۱ / شماره کتابشناسی ملی: ۶۲۳۹۴۵۵

www.ketab.ir

موفقیت در قلمرو شماس: استفاده از قدرت روابط برای موفقیت در زندگی و کسب و کار

نویسنده: زوی بند / ناشر: هورمزد / مترجم: مهسا سلطانی / سر مترجم: نسرين کماسی

ویراستار: سارا اسمعیل زاده / طراحی جلد: آتلیه طراحی نشر هورمزد / طراحی داخلی: خاطره باقری

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰ / تیراژ: ۱۵۰۰ نسخه / شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۵۱-۴۱-۸

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر، برای انتشارات هورمزد محفوظ است.



فهرست

مقدمه: روابط مهم‌ترین دارایی ما هستند.....	۱۳
فصل اول: مردم با افراد آشنا روابط کاری برقرار می‌کنند.....	۲۵
فصل دوم: عوامل بازدارنده در حفظ روابط.....	۴۳
فصل سوم: تعیین نقطه آغاز: شناخت اهداف خود.....	۶۷
فصل چهارم: راهبردهای کلان برای مدیریت روابط.....	۸۷
فصل پنجم: اجرای مداوم: ایجاد عالیه‌های مناسب برای اهداف بلندمدت.....	۹۷
فصل ششم: جمع‌بندی: قلمرو خود را بسازید.....	۱۱۹
فصل هفتم: اولویت‌بندی: تأکید بر افراد سودمند در شبکه ارتباطی.....	۱۳۹
فصل هشتم: تحقیق: جمع‌آوری اطلاعات افراد مهم.....	۱۶۳
فصل نهم: مشارکت به موقع: ایجاد الگو برای پیگیری روابط.....	۱۸۹
فصل دهم: ارزش‌گذاری، بخش یک: اقدامات هدفمند.....	۲۰۳
فصل یازدهم: ارزش‌گذاری، بخش دو: ارزش‌گذاری بیشتر از طریق ارتباطات.....	۲۳۵
فصل دوازدهم: استفاده بهینه: اجرای کارآمدتر.....	۲۸۵
فصل سیزدهم: کسب نتیجه.....	۳۰۹
فصل چهاردهم: کاربرد راهبرد کلان در دنیای واقعی.....	۳۳۹

روابط مهم‌ترین دارایی ما هستند

خب، اجازه بدهید از شر این موضوع خلاص شویم. اسم من زوی تلفظ می‌شود. البته همان طور که در زبان عبری هجی می‌شود، باید تسوی تلفظ شود اما والدین من تصمیم گرفتند که حرف بسیار دلچسب «ز» را به اول اسم من بدهند. (بله، اسم من اسرائیلی است و من در بوستون متولد شده‌ام).

من یک فرد درون‌گرا هستم. با توجه به آنچه درباره‌ی متخصصان روابط محور آموخته‌ایم، به احتمال زیاد شما نیز درون‌گرا هستید. من به اندازه‌ای درون‌گرا هستم که در سال اول دانشگاه واقعاً فکر می‌کردم آخر هفته‌ها به خانه‌ی والدینم برگردم تا از صحبت کردن با دیگران اجتناب کنم. (غصه نخورید آن چهار سال زمان کلّی لحظات خوش به پایان رساندم). این گرایش تا زمانی ادامه داشت که من برای یک شرکت بزرگ مشاوره شروع به کار کردم. مدیران ما همواره ما را به شرکت در رویدادهای ارتباطات استخدامی تشویق می‌کردند و درباره‌ی همه‌ی فرصت‌های ارتباط با دیگران با ما سخن می‌گفتند. هرگز باور نمی‌کردم که ایجاد ارتباط مهارت شغلی مهمی محسوب شود. از نظر من، اتفاقی مملو از متخصصانی که سعی در ملاقات با یکدیگر دارند همان حس ترس و معذب‌بودنی را داشت که نخستین رقص دونفره در مهمانی یک دوست ایجاد می‌کرد. بنابراین در گوشه‌ای به افرادی که می‌شناختم می‌چسبیدم.

اولین روز حضورم در شرکت، از نظر روحی، مانند حس ناخن‌کشیدن روی تخته سیاه بود. به جای اینکه بگویم: «سلام، من نیروی جدید هستم، می‌شود لطفاً بگویید سرویس بهداشتی کجاست؟»، گفتم: «فکر نمی‌کنم

این همان کاری باشد که بخواهم در زندگی‌ام انجام دهم». همیشه به کارآفرینی علاقه داشتم، نه به دلیل اینکه از کودکی ده‌ها شغل ایجاد کرده باشم و یا در دوره دبیرستان با سود ۲۵ سنتی شکلات خرید و فروش کرده باشم، نه هیچ‌وقت این کارها را انجام نداده‌ام. بهترین هدیه از طرف پدر و مادرم این بود که به من آموختند علایق خودم را به هر قیمتی، چه خوب و چه بد، دنبال کنم. همان‌طور که در اولین روز کاری خود نیز یاد گرفتم، دنبال کردن علایق با مدیریت یک تیم توسعه، زیر نظر پیمانکار دولتی، به دست نمی‌آید. یک چیزی جور در نمی‌آمد. می‌دیدم که همه مردم با وظایف جدید و شغل خود به راحتی کنار می‌آمدند و تعادل را بین زندگی و کار خود به راحتی برقرار می‌کردند اما من احساسی غیر از راحتی داشتم. با گذشت ماه‌ها، ارزش دنبال کردن علایقم، که از طرف پدر و مادرم القا شده بود، مرا بیشتر در جهت کارآفرینی سوق داد.

متوجه شدم که مسیر دلخواه من چیزی نبود که بتوانم به آسانی تقاضا کنم. می‌دانستم که دیدار با کارآفرینان یا افرادی با علایق مشترک مهم است. بنابراین، با جمع کردن اعتماد به نفسی که حتی از وجود آن بی‌خبر بودم سه بار در هفته در رویدادهای ارتباطی، ملاقات‌ها، گردهمایی‌های تئویتی^۱ و بارکمپی^۲ شرکت می‌کردم. اگر افراد جالبی در رویدادها حضور داشتند، من هم شرکت می‌کردم. هنگامی که مشغول به کار نبودم یا در جهت ایجاد روابط شخصاً تلاشی نمی‌کردم، سعی می‌کردم ارتباط خود را با رسانه‌های اجتماعی پرنفوذ حفظ کنم، سپس در درجه اول با متخصصان کامپیوتر و سایر افراد تازه‌کار این حوزه مواجه می‌شدم.

1. Tweetups

2. Barcamp