

رضایت‌مندی در کسب و کار

راهی به سوی درآمد، اشتیاق و هدف

نویسنده: تونی شی

ترجمه: اطمینان علی بابایی



سرشناسه	: شی، تونی Hsieh, Tony
عنوان و نام پدیدآور	: رضایت‌مندی در کسب و کار: راهی به سوی درآمد، اشتیاق و هدف/ نویسنده تونی شی؛ مترجم فاطمه علی بابایی.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات فرهنگ و تمدن، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۲۵۱ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978-600-6691-23-7
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
بی‌دانش	: عنوان اصلی: Delivering happiness: a path to profits, passion, and purpose, 2010.
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: رهبری
موضوع	: Leadership
شناسه افزوده	: عم بابایی، فاطمه، ۱۳۳۶ -، مترجم
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۵ ۶۹۶ ۵۳۸۶۱۱F
رده بندی دیویی	: ۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۹۸۱۱۰۴

نشانی: تهران، سهروردی شمالی، خیابان میرزایی زاده عربی، شماره ۱۱۷، واحد ۳ تلفن: ۸۸۵۸۱۱۰۴

Email: 1390@yahoo.com

عنوان کتاب: رضایت‌مندی در کسب و کار (راهی به سوی درآمد، اشتیاق و هدف)

نویسنده: تونی شی

مترجم: فاطمه علی بابایی

ناشر: فرهنگ و تمدن

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۹۱-۲۳-۷

شمارگان: ۵۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۵

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

ج	پیشگفتار مترجم
ذ	پیشگفتار نویسنده
۱	عرفی: کردن مسیر من
	بخش اول: درآمد
۵	۱. در جستجوی درآمد
۳۱	۲. مقداری به دست می‌آورم، مقداری از دست می‌دهی
۵۷	۳. تنوع‌طلبی
	بخش دوم: درآمد و اشتیاق
۹۵	۴. روی موقعیت خودت تمرکز کن
۱۳۱	۵. سکوی رشد: برند، فرهنگ، خط تولید
	بخش سوم: منافع، اشتیاق و هدف
۲۱۳	۶. انتقال به مرحله بعدی
۲۳۷	۷. مطلب نهایی
۲۵۱	ضمیمه: منابع آنلاین

دنیای مجازی، جهان ارتباطات را دستخوش دگرگونی عظیمی نموده است. به سرفتها روزانه اتفاق می افتد و انسان را شگفت زده می کند. هنوز به یک گوشی همراه مان جدید، یا نرم افزاری پیشرفته خو نگرفته، نوعی دیگر از راه می رسد. از تویتر، وانسپ و ریبر می گذرید به اینستاگرام و تلگرام و... می رسید. این ابزار ارتباط جمعی زوایای ندگی انسان ها را تسخیر کرده است و امروزه در زمینه تجارت حرف اول را می زند. البته آنچنانکه سرا مجذوب این کتاب کرد موضوع تجارت آنلاینی آن نبود؛ چون در این خصوص کتاب های ارزشمند بسیاری نگاشته و یا ترجمه شده است؛ بلکه هم نشینی مضامین با این تجارت و رضایت مندی، کسب و کار و خوشنودی در کنار هم بودند. نویسنده کتاب، کارآفرینی بوده که شرح حال تجارت خود را می نگارد و به زبان ساده موفقیت در کسب و کار را در کنار رضایت مندی و خوشنودی معنی می کند و دستورالعمل اجرایی آن را با خوانندگان کتابش به اشتراک می گذارد. یقیناً اظهار نظرات انسان های فرهیخته و نویسنده در این زمینه می تواند بهترین معرفی نامه این کتاب و نویسنده آن باشد:

چیپ کانلی^۱ مؤسس و مدیر عامل بیمارستان جوید وایر و وبسایت کتاب شرکت های بزرگ چگونه موجو^۲ (کلمه جادویی) خود را از مازلو (جعبه جادویی جواهرات) می گیرند.

تونی شی حقیقتاً انسان هوشمندی است. او یکی از عاقل ترین و فکورترین رهبران

1. Chip Conley

2. Mojo

تجارت عصر مدرن است. این کتاب قابل تأمل فقط مطالعه جهت وقت‌گذرانی نیست بلکه یک دستورالعمل فوق‌العاده برای تمام شرکت‌های قرن بیست و یکم است. شرکت‌هایی که اعتبار و رضایت‌مندی را با هم به وجود می‌آورند. گریچن روبین^۱ نویسنده کتاب پروژه رضایت‌مندی:

تونی شی بسیار اندیشیده و دریافت کرده چگونه رضایت‌مندی را برای خودش، کارکنان و مشتریان فراهم آورد و در این کتاب جذاب و گاهی خنده‌دار او توضیح می‌دهد که چگونه به باورهایش جامه عمل پوشانده و با رضایت درونی همراه می‌شود.

آنتونی روبینز^۲ نویسنده کتاب‌های قدرت نامحدود و عظمت درون خود را هشیار کنید:

زمانی که شما با ادراک، روایت و خوشنودی کارکنان، همکاران، فروشندگان و مشتریان خود تمرکز کنید نه تنها رضایت خویش را اعتلا می‌بخشید بلکه شانس خود را برای موفقیت نیز ارتقاء می‌دهید. کتاب دوست من تونی حاوی روایت‌ها، بینش‌ها و نکته‌نظرات با ارزشی است که شما می‌توانید هم در کسب و کار خود و هم در زندگی روزمره‌تان از آن‌ها بهره‌مند شوید.

مارشال گلد اسمیت^۳ نویسنده کتاب موجو: چگونه به دست آورید، چگونه حفظ کنید، چگونه آنچه را که از دست دادید دوباره از آن خود کنید.

این کتاب می‌تواند آغازگر یک دگرگونی باشد. تونی شی به شما نشان می‌دهد که چگونه می‌توانید به طور خارق‌العاده‌ای خوشنودی و همچنین رفقت خود را از طریق ارتقاء رضایت‌مندی اطرافیان‌تان افزایش دهید.

جاناناتان هیت^۴ استاد روان‌شناسی دانشگاه ویرجینیا و نویسنده کتاب تئوری رضایت‌مندی: «کشف حقیقتی مدرن از افسانه‌های کهن»:

1. Gretchen Rubin.
2. Anthony Robbins.
3. Marshall Goldsmith.
4. Jonathan Haidt.

این کتاب نمایانگر ارزش‌های بنیادی زاپوز (شرکتی که توصیف آن در متن کتاب می‌آید) است: صادق و صریح، مشوق و متواضع، مفرح و کمی عجیب. حتی اگر شما به مباحثی مثل تجارت و تکنولوژی و یا کشف علاقه‌مند نباشید جذب این قصه می‌شوید که چگونه تلاش، تنبلی، نبوغ و شکست همه در کنار هم می‌تواند زندگی خارق‌العاده‌ای را به ارمغان بیاورد. شما از این طریق خیلی چیزها در رابطه با رضایت‌مندی یاد خواهید گرفت.

تنی شوارتز^۱ نویسنده کتاب روش کار کردن ما درست نیست و نویسنده دوم کتاب مزیت اشتغال تمام وقت:

تونی سی. ی. ستاره درخشان در طریقت نوین تجارت است رضایت‌مندی در کسب و کار نمایان است که یک ماجرای تجاری شگفت‌انگیزی را روایت می‌کند - بنیان‌گذاری یک کسب‌وکار آنلاین و فروش سالانه یک میلیاردی در کمتر از یک دهه - ضمن این‌که هیچ‌گاه از حال ربای از انسانیت است.

تونی در زمره کارآفرینانی است که بدون ترس و واهمه و با پشتکار، چشم‌انداز رویاهایش را دنبال کرد. او در زمانه‌هایی را پایه‌ریزی کرده است که به طور بنیادی از تمام نیازهای کارکنانش پاسداری می‌کند و همین، الهام‌بخش کارمندان زاپوز است که حامی خواسته‌های مشتریانشان باشند.

دیو لوگان^۲ استاد مدرسه بازرگانی مارشال / دانشگاه الیفرنیای شرقی و نویسنده دوم کتاب‌های رهبری قبیله و سه قانون اجرایی:

رضایت‌مندی در کسب و کار، ارزیابی اجمالی ایده‌ها یکی از بی‌نظیرترین رهبران تجارت عصر ما است. این کتاب درست مثل خود نویسنده، عتب و موثق و منبع منحصر به فرد است. با این‌که خود را بیش از حد جدی نشان نمی‌دهد اما حامل یک پیام ممتاز و انحصاری است. تلفیق یک تاریخچه از فلسفه شخصی گرفته تا بینش‌های یکی از زیرک‌ترین شرکت‌های دنیا. رضایت‌مندی در کسب و کار روی

1. Tony Schwarts.

2. Dave Logan.

مغز، قلب و روح انسان تأثیر می‌گذارد. این کتاب بایستی توسط کسانی خوانده شود که به رضایت و خوشنودی دیگران اهمیت قائل هستند.

این کتاب در سال ۲۰۱۰ میلادی در آمریکا به چاپ رسید و در لیست آماری روزنامه‌های نیویورک تایمز و وال استریت ژورنال پرفروش‌ترین کتاب سال شد.

از جناب آقای دکتر مصطفی پاکدل‌نژاد مدیریت محترم انتشارات فرهنگ و مذهب کمال امتنان را دارم که با راهنمایی‌های ارزشمند خود و انتشار کتاب رضایت‌مندی، در کسب و کار، اینجانب را مفتخر نمودند. قدردانی می‌کنم از خانم میترا آصف‌زاده که زحمات تایپ کتاب را متقبل شدند و در نهایت لازم است تشکر کنم از فرزندانم دکتر پرینس بابایی که زحمات خرید این کتاب از دبی را کشیدند و مهندس پرستو بابایی که در خصوص کاربرد نرم افزار ورد یاری‌ام کردند.

فاطمه علی‌بابایی

تابستان ۱۳۹۵

پیشگفتار نویسنده

من به ستر عمرم یک کارآفرین بوده‌ام. چون فکر می‌کنم همواره از خلاق بودن و تجربه کردن لذت برده و درس‌هایی را که در طول زندگی شخصی و ماجراجویی‌های جدید آموختم، همیشه به کار گرفتم. در سال ۱۹۹۶ شرکت تبلیغاتی اینترنتی ال ایکس را پایه‌گذاری کردم که در سال ۱۹۹۸ به قیمت ۲۶۵ میلیون دلار به مایکروسافت فروخته شد.

در سال ۱۹۹۹ با زاپوز به نواز مشاور و سرمایه‌گذار شروع به همکاری کردم و در نهایت مدیرعامل آن شدم. شرکت را از فروش هیچ در سال ۱۹۹۰ به بیشتر از یک میلیارد دلار فروش سالیانه رساندم.

در سال ۲۰۰۹ زاپوز در معامله‌ای به ارزش ۱٫۲ میلیارد دلار به آمازون واگذار شد. از منظر دیگران هر دو شرکت یک شبه به موفقیت بزرگی دست یافتند؛ اما برای دستیابی به این هدف اشتباهات زیادی رخ داده و درس‌های بسیاری آموخته شده بود. بینش و فلسفه من از زندگی بیشتر از طریق تجاربی که در سال‌های عمرم کسب کردم شکل گرفت؛ ضمن این که همواره یک کتابخوان حریص بوده‌ام. ما در زاپوز کارکنانمان را به منظور توسعه قابلیت‌های فردی و حرفه‌ای به خواندن کتاب از کتابخانه شرکت خودمان تشویق می‌کنیم. کتاب‌های زیادی هستند که در طرز تفکر همه ما در زاپوز تأثیرگذار بوده و به ما کمک کردند تا در موقعیت کنونی باشیم.

تصمیم گرفتم این کتاب را بنویسم تا دیگران اشتباهاتی را که من کردم تکرار نکنند. همچنین امیدوارم این کتاب مشوقی در پایه‌ریزی کسب‌وکارها بوده و کارآفرینانی را که می‌خواهند روش‌های مرسوم را به چالش بکشند یاری نماید تا راه

موفقیت خود را هموار کنند.

ساختار این کتاب

این کتاب به سه بخش تقسیم شده است.

عنوان بخش اول «درآمد» است و شامل ماجراهایی است در سنین رشد تا زمانی که به زاپوز ملحق شدم. برخی مربوط به زمانی است که یک کارآفرین تازه واردم و قسمتی در رابطه با چالش‌های من در سنین نوجوانی با توقعات و خواسته‌های متفاوت بود.

بخش دوم با عنوان «درآمد و اشتیاق» بیشتر به کسب و کار می‌پردازد و به مسائلی اشاره دارد که در پور آن‌ها را باور داشتیم و با آن‌ها زندگی می‌کردیم. من همچنین برخی از ایمیل‌ها و اسناد دهن شرکت را در این بخش به اشتراک گذاشته‌ام.

عنوان بخش سوم «درآمد، اشتیاق و هدف» است و شامل مراحل است که برای رسیدن به چشم‌انداز ما در زاپوز طی شد. به امید این که راهگشای شما نیز باشد.

این کتاب قرار نیست تاریخچه شرکت بزرگ زاپوز و یا شرکت‌های دیگری که مشارکت داشتیم، باشد. همچنین به نیست که یک زندگی‌نامه روایت شود. چنانچه من از تمام افرادی که در زندگی من نقش داشتند نام نبرده‌ام (که اگر چنین بود اسامی بسیار زیادی می‌شد که به خاطر پردن آن‌ها خواننده را به زحمت می‌انداخت). هدف این کتاب نشان دادن راهی است که من طی کردم تا رضایت درونی را هم در کارم و هم در زندگی‌ام داشته باشم.

در نهایت این که در حین خواندن این کتاب، شما احتمالاً مواجه می‌شوید که بعضی جملات شاید از قواعد انگلیسی متابعت نمی‌کنند. البته غیر از بخش سوم که مشارکت شخص ثالث کاملاً مشخص است. من این کتاب را بدون کمک گرفتن از نویسندگانی نوشتم. خودم هم نویسنده حرفه‌ای نیستم و لذا در بیشتر موارد، عمداً کارهایی کردم که شاید باعث گریستن دبیر انگلیسی‌ام شود مثل تمام کردن جمله با یک حرف اضافه. این گزینه تا حدودی صرفاً برای هم‌سوئی نحوه گفتارم یا نوشتارم بود و مقداری هم برای شوخی کردن با دبیران انگلیسی‌ام که مخلصانه قدر دان آن‌ها هستم.

اگر چه از نویسنده حرفه‌ای استفاده نکردم اما افراد زیادی با ارائه بازخورد، پیشنهادها و تشویق‌ها در پشت صحنه یاری‌ام کردند و من از مشارکت همه آن‌ها ممنونم. امکان لیست کردن نام همه آن‌ها نیست اما مایلیم به طور اخص از جین لیم، دوست دیرین و مغز پشتیبانم تشکر کنم. او در تمام مراحل نگارش کتاب در واقع مدیر پروژه و هماهنگ کننده تمام کارها از آغاز تا پایان بود.

تونلی شی

www.ketab.ir