

رهبران بزرگ چگونه الهام بخش دیگران می شوند؟

با چرا شروع کنید

سایمون سینک

ترجمه‌ی علیرضا خاکساران



شابک: ۹۷۸-۹۶۲-۲-۱۲-۸

ISBN: 978-600-8237-64-8

... فهرست مطالب ...

- پیشگفتار مترجم ۱۱
- مقدمه: چرا باید با چرا شروع کنیم؟ ۱۳
- بخش اول: دنیایی که با چرایبی شروع نمی‌کند ۲۱
- فصل اول: فکر می‌کنیم می‌دانیم ۲۳
- فصل دوم: هویج و چماق ۲۹
- بخش دوم: دیدگاه جایگزین ۵۳
- فصل سوم: دایره‌ی طلایی ۵۵
- فصل چهارم: این نظر من نیست، اصول زیست‌شناسی است ۷۳
- فصل پنجم: شفافیت، نظم و ثبات قدم ۸۹
- بخش سوم: رهبران به دنبال کننده نیاز دارند ۱۰۷
- فصل ششم: ظهور اعتماد ۱۰۹
- فصل هفتم: چطور به نقطه‌ی عطف می‌رسیم؟ ۱۴۷
- بخش چهارم: چطور کسانی را که باور دارند دور هم جمع کنیم؟ ۱۶۷
- فصل هشتم: با چرایبی شروع کنید، اما بدانید چطور ۱۶۹
- فصل نهم: چرایبی را بشناسید، چگونگی را بشناسید، سپس به سراغ چیستی بروید ۱۹۵
- فصل دهم: بیشتر گوش کنید تا اینکه حرف بزنید ۲۰۳
- بخش پنجم: موفقیت، بزرگ‌ترین چالش است ۲۱۷
- فصل یازدهم: وقتی چرایبی مبهم می‌شود ۲۱۹
- فصل دوازدهم: جدایی اتفاق می‌افتد ۲۲۹
- بخش ششم: چرایبی تان را کشف کنید ۲۵۷
- فصل سیزدهم: خاستگاه‌های چرایبی ۲۵۹
- فصل چهاردهم: رقابت جدید ۲۷۳

مقدمه

چرا باید با چرا شروع کنیم؟

این کتاب درباره‌ی الگویی طبیعی، طرز فکر، رفتار و گفتاری است که برخی رهبران را قادر می‌سازد تا الهام‌بخش اطرافیان خود باشند. شاید این «رهبران مادرزادی»، با استعداد الهام‌بخشی به دیگران متولد شده باشند، ولی این توانایی در انحصار آن‌ها نیست. همه‌ی ما می‌توانیم این الگو را فرا بگیریم. با اندکی نظم، هر رهبر یا سازمانی قادر است چه در درون و چه در بیرون سازمان، به بقیه الهام ببخشد تا بتوانند ایده‌ها و چشم‌اندازشان را به پیش ببرند. همه‌ی ما می‌توانیم طریقه‌ی رهبری کردن را بیاموزیم.

هدف کتاب حاضر این نیست تا فقط برای رفع مشکل ایده‌ها و روش‌های ناکارآمد راه‌حلی ارائه دهد. بلکه حکم راهنمایی را دارد که بر ایده‌ها و روش‌های کارآمد تمرکز کرده و به تقویت آن‌ها می‌پردازد. قصد ندارم راهکارهای پیشنهادی دیگران را رد کنم. بیشتر پاسخ‌هایی که دریافت می‌کنیم، اگر بر پایه‌ی شواهد متقن باشند، کاملاً معتبرند. هر چند، اگر با پرسش‌های نادرست شروع کنیم و علت را نفهمیم، حتی پاسخ‌های درست نیز، در نهایت ما را به بی‌راهه می‌برند. می‌دانید که بالاخره همیشه حقیقت برملا می‌شود.

ماجراهایی که در ادامه می‌خوانید راجع به اشخاص و شرکت‌هایی‌اند که به‌طور طبیعی این الگو را در درون‌شان دارند. آن‌ها کسانی‌اند که با چرا شروع می‌کنند.

داستان شماره ۱

هدف بسیار بلندپروازانه‌ای داشت. منفعت عمومی‌اش زیاد بود. متخصصان مایل به همکاری بودند. سرمایه‌ی کافی نیز فراهم بود.