

راهنمای عملی برای کشف هدف خود و تیم‌تان

(رفیق شفیق کتاب با چرا شروع کنید)

چرایی خود را پیدا کنید

سایمون سینک

نویسنده‌ی کتاب پر فروش

«با چرا شروع کنید»

دیوید مید و پیترو داگر

ترجمه‌ی علیرضا خاکساران



... فهرست مطالب ...

۱۰ درباره‌ی نویسندگان
۱۱ پیشگفتار مترجم
۱۳ پیشگفتار سایمون سینک
۱۹ مقدمه
۲۵ فصل ۱: با چرا شروع کنید
۳۵ فصل ۲: چرایی تان را کشف کنید
۴۳ فصل ۳: کشف چرایی برای افراد
۷۳ فصل ۴: کشف چرایی برای گروه‌ها
۹۱ فصل ۵: کشف چرایی برای گروه‌ها
۱۱۵ فصل ۶: بیان چگونگی هایتان
۱۳۵ فصل ۷: موضع بگیرید
۱۵۳ ضمیمه‌ی ۱: پرسش‌های متداول
۱۶۳ ضمیمه‌ی ۲: نکاتی برای همیار در کشف چرایی فردی
۱۶۷ ضمیمه‌ی ۳: نکاتی برای تسهیل‌گر در کشف فرآیند چرایی قبیله

مقدمه

سفرهای کاری زیادی می‌رویم، ولی گاهی اوقات کار منتظرمان نمی‌ماند (سوار هواپیما می‌شود و ما را پیدا می‌کند). این اتفاقی است که برای پیتتر افتاد. پیتتر در آن روز سوار بر هواپیما از میامی به سنت‌لوئیس می‌آمد. پیتتر داستان را این‌طور تعریف می‌کند:

به‌شدت خسته بودم. فقط می‌خواستم به مقصد برسم. باز هم یک پرواز دیگر و نشستن کنار غریبه‌ای دیگر. از خدا خواستم کنار دستی‌ام کسی باشد که مخم را طی پرواز به کار نگیرد و آن‌قدر هم هیجکی نباشد که به حریم صندلی من تجاوز کند. فقط می‌خواستم تنها باشم. ولی از قرار معلوم، کنار دستی‌ام یکی از همان‌هایی بود که نمی‌خواستم و این پرواز هم یکی از آن پروازهای به‌یادماندنی شد.

برای پروازی چهارساعته خودم را آماده می‌کردم که استیو نشست و خودش را معرفی کرد. بعد از کمی گپ‌وگفت، از کار و بارش برایم گفت. اگر در چنین موقعیتی بوده باشید، حتماً می‌دانید که استیو یکی از محافظین ستاره‌های هالیوود نبود که تمام داستان‌های خصوصی زندگی عشقی و تفریحات ناسالم آن‌ها را با ذوق تعریف کند. هیچ داستان زرد یا شایعه‌ای که مرا حین پرواز سرگرم کند در کار نبود. نه. کار او فروش فولاد بود و بیست‌وسه سال در این زمینه سابقه داشت. بله، فولاد. از این جذاب‌تر نمی‌شود.

البته فولادی که استیو می‌فروشد از این فولادهای معمولی نیست. شرکت او که مقرش در سوئد است نوعی فولاد خالص خاص تولید می‌کند که به دلیل کاهش وزن قطعات (به‌طور مثال، میل‌لنگ) باعث افزایش کارایی خودروها می‌شود. استیو که خودش هم مهندس بود می‌توانست به‌شخصه بر کیفیت بالاتر محصولش نسبت به سایر محصولات مشابه در بازار، صحنه بگذارد.

وقتی حرف‌هایش تمام شد، طوری به من نگاه کرد که انتظار داشت از او سؤالی بپرسم که بتواند بیشتر درباره‌ی فولاد حرف بزند. مشکل این‌جا بود که کار استیو چندان برایم اهمیتی نداشت. این‌طور نیست که آدم عنق یا گوشه‌گیری باشم یا فقط به شایعات علاقه‌مند باشم. هیچ‌کدام این‌ها نیستم. اینکه افراد چه کاری انجام می‌دهند برایم جذاب نیست، چرایی کارشان جذیب می‌کند. بنابراین به‌جای اینکه از استیو درباره‌ی قیمت محصولش و بهترین مشتری‌اش بپرسم، نگاهش کردم و گفتم: «خب که چی؟»