

روایت در کسب و کار - ۱

بهترین قصه گو برنده است

چطور با قصه کسب و کارتان را رونق دهید

آنت سیمونز | ترجمه زهرا باختری
ویراسته مریم السادات حسینی



قصص

یازدهم: تجربه امری حسی است ۱۷۳

دوازدهم: هنرگزیده‌گویی ۱۸۷

سیزدهم: قصه‌های «هویت تجاری»، «سازمانی» و «سیاسی» ۱۹۷

چهاردهم: زاویه دید ۲۰۹

پانزدهم: قصه شتوی ۲۱۶



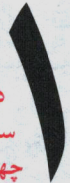
قصص

یکم: قصه‌اندیشی به چه معناست؟ ۱۷

دوم: قصه چیست؟ ۲۸

سوم: پرورش ذهن ۳۹

چهارم: گفتن قصه‌های برنده ۵۳



قصص

پنجم: قصه‌های «چه کسی هستیم؟» ۶۷

ششم: قصه‌های «چرا این جا هستیم؟» ۷۷

هفتم: قصه‌های آموزشی ۹۳

هشتم: قصه‌های بینشی ۱۱۲

نهم: قصه‌های ارزش زیسته ۱۲۸

دهم: قصه‌های «می‌دانم درست چه می‌گذرد» ۱۴۸



پیش‌گفتار

پدر بزرگ مادری‌ام در دهه ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ از بهترین فروشندگان شرکت صنایع غذایی کِلاگ^۱ بود؛ مردی شوخ‌طبع و خوش‌برخورد. عاشق این بود که سر به سر دیگران بگذارد. در عکسی که از بقیه عکس‌هایش بیشتر دوست دارم مثل ژنرال‌ها صاف و سیخ روی اسب کوچکی نشسته. اسب آن قدر کوچک است که نوک انگشت پای پدر بزرگ روی زمین می‌کشد. من هیچ وقت او را ندیدم ولی با قصه‌هایش بزرگ شدم. زمان او قصه‌های طنز محبوب بودند. این جا یکی از آن قصه‌های طنز قدیمی ولی خوب را تعریف می‌کنم تا ببینید قصه‌ها چه نقشی در برقراری ارتباط دارند.

مردی وارد فروشگاه حیوانات خانگی می‌شود و می‌گوید «یک طوطی سخن‌گو می‌خواهم.» مغازه‌دار می‌گوید «بسیار خوب»

قربان، من یک عالمه پرنده دارم که حرف می‌زنند. این طوطی سبز بزرگی که می‌بینید از آن سخن‌گوهای قَدَر است.» بعد روی قفس ضربه می‌زند و پرنده می‌گوید «خداوند شبان من است. دیگر هیچ نمی‌خواهم.» طوطی کل انجیل را حفظ است. مغازه‌دار به پرنده دیگری اشاره می‌کند. «این پرنده قرمزی که این‌جا می‌بینید سنش کم است ولی دارد حرف زدن یاد می‌گیرد.» مغازه‌دار ناگهان می‌گوید «پولی کلوچه می‌خواهد» و پرنده هم پشت سرش تکرار می‌کند «پولی کلوچه می‌خواهد.» مغازه‌دار ادامه می‌دهد «یک مرغ مینا هم دارم ولی مال یک ملوان بوده. اگر بچه داشته باشید این یکی را نمی‌برید.» مرد می‌گوید «همان پرنده کم سن و سال‌تر را می‌برم، اگر بهم یاد بدهید چه‌طور به حرفش بیاورم.»

مغازه‌دار می‌گوید «حتماً بهتان یاد می‌دهم.» او کنار مرد می‌نشیند و ساعت‌ها بهش آموزش می‌دهد چه‌طور به یک طوطی حرف زدن یاد بدهد. بعد پرنده را داخل قفس می‌گذارد، پولش را می‌گیرد و مرد را راهی می‌کند تا برنامه آموزشی‌اش را شروع کند. یک هفته بعد مرد عصبانی به مغازه برمی‌گردد. «این پرنده‌ای که به من فروختید حرف نمی‌زند.» مغازه‌دار می‌پرسد «حرف نمی‌زند؟ طبق دستورالعمل من پیش رفتید؟» مرد جواب می‌دهد «بعله، موبه مو.» مغازه‌دار می‌گوید «خب، شاید به خاطر این باشد که آن پرنده تنهاست. حالا بهتان می‌گویم چه کار کنید. این آینه کوچک را که می‌بینید بخرید و بگذاریدش داخل قفس. پرنده که تصویر خودش را ببیند بلافاصله شروع می‌کند به حرف زدن.»

مرد همان کاری را می‌کند که او می‌گوید ولی سه روز بعد دوباره به مغازه برمی‌گردد. «به نظرم باید پولم را پس بگیرم، آن پرنده حرف‌بزن نیست.» مغازه‌دار کمی فکر می‌کند، بعد می‌گوید «شرط می‌بندم پرنده حوصله‌اش سر رفته. اسباب‌بازی نیاز دارد. بفرمایید، این زنگوله را بگیرید. مجانی است. بگذاریدش داخل قفس پرنده. شرط می‌بندم به محض این‌که سرگرمی داشته باشد به حرف بیاید.» یک هفته بعد مرد عصبانی‌تر از قبل دوباره به مغازه برمی‌گردد و یک جعبه کفش هم همراهش است. «آن پرنده‌ای که به من فروختید، مُرد.» جعبه کفش را باز می‌کند. جنازه طوطی کوچک بیچاره آن تو است. «می‌خواهم پولم را پس بگیرم.» مغازه‌دار حسابی وحشت کرده. «خیلی متأسفم، نمی‌دانم چرا این اتفاق افتاد. ولی... بگویید بینم... اصلاً پرنده تلاش کرد که حرف بزند؟» مرد می‌گوید «خب، یک کلمه گفت، درست قبل از این‌که از روی میله‌اش بیفتد و بمیرد.»

مغازه‌دار می‌پرسد «چه گفت؟»

مرد جواب می‌دهد «غذااااااااااا.»

طوطی بیچاره از گرسنگی مرد. همان‌طور که آن طوطی به غذا احتیاج داشت ما هم به قصه‌ها احتیاج داریم. بیشتر ارتباط‌هایی که هدف‌شان تأثیرگذاری است همان قدر برای ما مهیج‌اند که آینه و زنگوله برای طوطی گرسنه مهیج بود. مردم بیش از این‌ها از شما انتظار دارند. آن‌ها می‌خواهند حضور شما را در پیغامی که می‌فرستید حس کنند، می‌خواهند اثری از انسانیت حس کنند که ثابت کند این «شما» یید که این پیغام را برایشان می‌فرستید. فقدان حضور انسانی در این دنیای