

آموزه‌های کاروکسب از مشاهیر

مولف:

پرویز درگی

مدرس دانشگاه - مشاور و محقق بازاریابی

ویراستاران:

احمد آخوندی - محسن جاویدمؤید



انتشارات بازاریابی

سرشناسه	: درگی، پرویز، ۱۳۴۵ -
عنوان و نام پدیدآور	: آموزه های کار و کسب از مشاهیر / مؤلف پرویز درگی؛ ویراستاران احمد آخوندی، محسن جاویدمؤید.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۱۶۷ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978-600-6982-36-6
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- لطایف و حکایات
شناسه افزوده	: آخوندی، احمد، ۱۳۴۱ -، ویراستار
شناسه افزوده	: جاویدمؤید، محسن، ۱۳۶۱ -، ویراستار
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۴ ۱۳۸۶/د۴۵ HF۵۳
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴۰۵۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۸۸۸۵۶۲



انتشارات بازاریابی

تلفن: ۶۶۴۲۳۶۶۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱) فاکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)

WWW.MARKETINGPUBLISHER.IR

WWW.MARKETINGBOOKS.IR

چاپ اول ۱۳۹۴ / تیراژ ۱۱۰۰

چاپخانه پایدار / صحافی البرز

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)

تهران؛ صندوق پستی: ۱۳۴۵ / ۱۳۴۵ تلفن: ۴-۰۲۸۴۰۱ (۰۲۱) فاکس: ۰۲۸۴۰۵ (۰۲۱)

پخش انتشارات بازاریابی: خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۱۲ فروردین، پلاک ۲۸۵،

مجموع کتاب فروردین، طبقه همکف، واحد یک. تلفن: ۰۸۲۵۱ (۰۲۱) و ۰۸۲۷۱ (۰۲۱) ۶۶۴۴

قیمت: ۱۰/۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

پیشگفتار	۹
درسهای بازاریابی از فلاسفه یونان و روم باستان	۱۷
درسهای مدیریتی از پلوتارک و هومر	۲۳
درسهای مدیریت استراتژیک کاروکسب از اسکندر	۲۷
آموزه های کوروش کبیر، بزرگ مدیر جهانی	۳۳
چنین گفت نیچه؛ درسهایی از یک اندیشمند برای مدیران	۳۹
بازاریابی به سبک شکسپیر	۴۵
آنچه از گابریل گارسیا مارکز آموختم	۵۱
جین آستین؛ غرور و تعصب و چند نکته ی کاروکسبی	۵۷
از انیشتین تا فرانکلین: آنچه باید مدیران بیاموزند	۵۹
درسهای برندسازی از آلفرد نوبل و جایزه اش	۶۷
آموزه های ماندلا برای رهبران کاروکسب	۷۱
مدیریت استراتژیک کاروکسب با آموزه های از مارتین لوتر کینگ	۷۹
مالکوم ایکس؛ مدیری دانا با اهدافی متعالی	۸۳

- ۸۷ در سهای موفقیت از محمد علی کلی
- ۹۳ در سهایی که از مرد تحول و توسعه ی مالزی آموختم
- ۱۰۱ در سهای مدیریتی از زندگی موزارت
- ۱۰۵ موسیقی کار و کسب خود را با بتهوون زیبا کنید
- ۱۰۹ بازاریابی هنری و آشنایی با سندرم ونگوگ در کار و کسب
- ۱۱۷ پاستور؛ دانشمندی که اصول مدیریت را بخوبی می دانست
- ۱۲۱ مدیریت کار و کسب به سبک مادر ترزا
- ۱۲۵ چگونه مثل بیل گیتس بیندیشیم؟
- ۱۳۱ چگونه مثل برترین سرمایه گذار دنیا، هوش مالی مان را بالا ببریم
- ۱۴۱ آنچه باید از ست گودین، نابغه ی بازاریابی بیاموزیم
- ۱۴۷ نکاتی از گمنامان نام آور
- ۱۵۳ آشنایی با فعالیتهای شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)

پیشگفتار

آموزه‌های کاروکسب از مشاهیر^۱ بر آن است تا صفحه‌ای از دفتر بزرگان فلسفه، دانش، سیاست، هنر و ورزش را پیش روی علاقه‌مندان و اهالی کاروکسب و بازاریابی بگشاید.

تردید ندارم که سقراط، ارسطو، هومر و دیگر فیلسوفان جهان بر آن نبودند که آموزه‌هایی برای کاروکسب‌ها در این زمان داشته باشند که ما زندگی می‌کنیم. با وجود این، به دلیل گستره‌ی وسیع اندیشه‌ورزی آنان، همچنان می‌توان از رفتار و گفتار و کردار فیلسوفانه‌ی آنها برای کاروکسب‌ها بهره‌های فراوانی برد.

همچنین با جسارتی قابل تحمل و البته درخور تأمل می‌توان دست به استنباطهایی زد که برای کاروکسب‌های امروزی نیز آموزه‌های حکمت‌آمیز فراوان دارد، هشدارهای بایسته دارد، دستورالعمل و نقشه‌ی راه دارد، توصیه‌ها و پیشنهادهایی دارد که کاروکسب‌ها را رونق خواهد بخشید، از اموری پرهیز می‌دهد که نتیجه‌ی آن شکست است و ناکامی.

با این نگرش، کتاب آموزه‌های کاروکسب از مشاهیر^۲ را خواندنی می‌یابید. از آن رو که این بزرگان، داستان زندگی خود را زیسته‌اند. انسانهای واقعی‌اند و داستان آنان نیز واقعی است. من نیز به سرعت به زندگی این بزرگان ورود پیدا کرده‌ام تا آنچه را که می‌توان از زندگی اینان بخوبی آموخت، تقدیم

خواننده‌ی مشتاق کنم. ویژگی نام آنان، و سبک و سیاق داستانی زندگی آنان که اینجا و آنجا جسته و گریخته شنیده‌ایم، یک فرصت خوب یادگیری است؛ آن هم از نوع یادگیری که دیر از اذهان می‌رود و تا مدت‌ها در خاطر فعالان کاروکسب باقی می‌ماند. من نیز به ماهیت اصلی‌ام که معلم بازاریابی و دانشجوی همیشگی بازارم، راهی یافته‌ام تا در پرتو زندگی این بزرگان، آموزه‌هایی دیگر از جنس بازاریابی و کاروکسب را به سرعت و با ژرفایی بیشتر انتقال دهم.

برای مثال، درسهای مدیریت استراتژیک کاروکسب را از اسکندر مقدونی بخوانید که در صفحه‌ی ۲۷ آمده است. بدون مقدمه درمی‌یابیم که اسکندر در قامت یک فرمانده‌ی بزرگ، کوشید تا تصویر ذهنی قدرتمندی از خود بر جای گذارد، هم در نزد سربازان و فرماندهانش، و هم در نزد دشمنان آشکار و پنهانش. همین قطعه‌ی کوچک از زندگی اسکندر به ما می‌آموزد که در کاروکسب برای آنکه در قله بمانیم، ضروری است هم در نزد کارکنان و مشتری، و هم در نزد رقبای آشکار و پنهان باید تصویری قدرتمند در اذهانشان بیافرینیم. آیا شما به عنوان مدیر چنین کرده‌اید؟

در فراز دوم آموزه‌ی اسکندر درمی‌یابیم که او در اجرا سرعت عمل بی‌نظیری داشته است. نقل است از او که «یا سرعت عمل داری یا مرده‌ای». هم‌اینک متفکران برجسته‌ی بازاریابی در سالهای اخیر بشدت بر روی واژه‌ی «سرعت»، چالاک‌ی و چابکی تأکید می‌ورزند. بسیاری از شرکت‌های پیشرو فورچون ۵۰۰ نیز دلیل اصلی موفقیت خود را «سرعت عمل» ذکر کرده‌اند. شاید این پرسش پدید آید که چگونه اسکندر می‌توانست پس از جمع‌آوری و پردازش اطلاعات، لحظه‌ای درنگ نکند؟ چرا به جای پرسشهای کارشناسی از سایر فرماندهان، دست به عمل می‌زد؟ پاسخ این است که اسکندر کیست؟ مریان و معلمان او چه کسانی بودند؟

در تاریخ آمده است که اسکندر تا ۱۶ سالگی تحت تربیت و پرورش ارسطو، بزرگ فیلسوف جهانی، بوده است. از آن تعجب برانگیزتر زمانی است که

اسکندر، رخت از این دنیای فانی برمی کشد. اسکندر در ۳۳ سالگی جان به جهان آفرین تسلیم می کند. برخی گفته اند همین سن کوتاه به او مجال نداده تا 'جانشین پروری' کند. برخی گفته اند باید خدا را شاکر بود که فرصت نکرد تا جانشینانی همچون خود او پرورش دهد که هم بر بلندای منطق و حکمت ایستاده بود، و هم رفتار خشونت آمیز او جان بسیاری را گرفت. هرچه هست می آموزیم 'جانشین پروری' رکن رکین سازمانهای کنونی است.

آنها که در این باره غفلت ورزیدند، عرصه را به رقبای خود واگذار کردند. آنان که در این آموزه اصرار ورزیدند، افتخارات گذشته را با نوآوریهای تازه درآمیختند و در زمره ی سازمانها و شرکتهای درخشان جهانی قرار گرفتند. دلیلی ندارد در اینجا درباره ی رفتار سراسر خشونت آمیز اسکندر مقدونی قلمفرسایی کنیم. حال آنکه، کوروش را داریم که از او در تاریخ جهان به نیکی یاد می کنند.

کوروش را از زبان پیتراکر، بزرگ آموزگار مدیریت، توصیف کنیم که فیلیپ کاتلر درباره ی پیتراکر می گفت: پیتراکر، پدر بزرگ بازاریابی است. پیتراکر، کوروش را شاگرد اول مدیریت معرفی می کند. کافی است در جوهره ی تدبیر او، به پارامترها و رفتارهای انسانی بیندیشیم نظیر سخاوت و بخشندگی. رفتارهایی که از کوروش، حکمرانی خوب در این قرن به تصویر می کشد.

این آموزه یعنی سخاوت و بخشندگی به ما یادآوری می کند که این اکسیر وقتی از سوی فرمانروایان مقتدر به کار گرفته شود، روحبخش است و جان پرور. هنوز هم همین اکسیر، انسانها را در فضای پر رقابت و آشوب کاروکسب ها سرمست می کند و مسحور. پرخاشها، رقابتهای منفی، و خصومتها را تا سرحد امکان تعدیل کرده و کاهش می دهد.

چه نیکوست بتوانیم از این آموزه در فضای تنگ نظری ها و آشوب زده ی کاروکسب ها بهره مند شویم تا دریابیم چگونه کوروش، توانست جنگها را به صلح فراگیر تبدیل سازد!

پیشنهادم این است صفحاتی از این کتاب را باز کنید و به همان چند صفحه نیز می‌توانید بسنده کنید. اذعان خواهید کرد در اثر آشنایی با این بزرگان، فضای فکری و پهنای اندیشه‌ای و نگاه شما گسترده شده، اوج گرفته، و آکنده از محبت و عشق است؛ یعنی همه‌ی آنچه برای کاروکسب‌های امروزی به آن نیازمندیم. علاقه‌مندم نکته‌ی دیگری را یادآور شوم که در دانشگاه هاروارد و برخی دانشکده‌های کاروکسب به آن عمل می‌کنند. دانشجویان رشته‌های مدیریت و کسب و کار به موازات دروس متعدد و اختصاصی در حوزه‌های متنوع اقتصاد نظیر اقتصاد خرد و کلان، نظریه‌های اندیشمندان اقتصادی، اقتصادسنجی، به الزام باید ادبیات بویژه آثار داستانی کلاسیک نظیر ایللیاد و ادیسه از هومر، و آثار بزرگانی نظیر شکسپیر، تولستوی و... را بخوانند.

چه ارتباطی بین دروسی نظیر اقتصاد و ریاضی با ادبیات و هنر است؟ پاسخ این پرسش را متفکران روانشناسی در حوزه‌های بازاریابی پاسخ داده و تشریح کردند.

ماحصل گفته‌ی آنان این است که ادبیات آن هم بزرگانی اینچنین، آموزه‌های فراوانی برای دانشجویان مدیریت و کاروکسب دارد. از جمله دانشجویان فراز و فرود داستان با حوادث، ترفندها، نقشه‌ها و سناریوهایی آشنا می‌شوند که در پایان به شکستها و کامیابی‌ها منجر خواهد شد. در کجا بهتر از اینجا - داستان - چنین فضایی برای تفکر و اندیشیدن مهیاست. بویژه برای این دانشجویان که در آینده همواره برای حضور در صحنه‌های پرکشاکش باید خود را برای تصمیم‌گیریهای خردورزانه آبدیده سازند! صحنه‌های داستان اجازه می‌دهد که افراد پیگیر سرنوشت ناکامان و فاتحان باشند، اما بیش از آن به تدبیرها و استراتژیهای قهرمانان و فاتحان می‌نگرند که چگونه پیروزی را نصیب آنان ساخت.

با این همه، حتی لشگر شکست خورده، امیر ناکام، فرماندهی مغلوب تصمیم‌هایی را به صحنه آورده و گاه این تصمیمها کاملاً درست بوده، اما در زمان نابهنگام عرضه شده، و یا بسیاری آموزه‌های دیگر که ناکامان بیش از

فاتحان می‌توانند آن را به ما بیاموزند.

شایسته است اگر بگوییم نسل پیشین ما، قبل از ورود به دبیرستان، در کلاسهای ششم قدیم، می‌بایست، کلیله و دمنه بخوانند، شاهنامه‌ی فردوسی بخوانند، از سعدی و رودکی و حافظ بخوانند. آموخته‌هایی که زندگی بعدی آنان را در بزرگسالی، روح و جانی می‌بخشید و اخلاق بر فراز سیاست، و کاروکسب‌ها حضور جدی داشت. هنوز هم برخی بر این باورند که دانش‌آموزان نسل پیشین با خواندن ابیات و سروده‌های بزرگانی نظیر سنایی، مولوی و دیگران رنگ زندگی‌شان از اساس تغییر داشت.

در این کتاب - یعنی آموزه‌های کاروکسب از مشاهیر - با گابریل گارسیا مارکز آشنا می‌شویم. می‌خوانیم سبک مارکز معروف به رئالیسم جادویی است یعنی آمیزه‌ای از خیال و واقعیت در داستانهایش موج می‌زند.

تفکیک خیال از واقعیت، و واقعیت از خیال، در داستانهایش ناممکن است. آنچنان این دو در هم تنیده‌اند که شما به سادگی و سهولت می‌پذیرید که از اساس نیازی نیست که واقعیت و خیال از هم تفکیک شوند، ضرورتی ندارد و چنین است زندگی استیو جابز که با درهم شکستن مرزهای واقعیت و خیال، ابتکار و خلاقیت را به اوج رساند.

زندگی آلفرد نوبل را بخوانید که در صفحه‌ی ۶۷ آمده است. متعجب خواهید شد و شگفت زده. روزنامه‌نگاری به اشتباه می‌نویسد تاجر و سوداگر مرگ، مرد، چرا که اختراع نوبل، دینامیت بود. حال آنکه برادر آلفرد نوبل مرده بود به نام لودویک. همین تیر روزنامه‌ها، غم سنگینی بر جان آلفرد نوبل می‌اندازد که تا چه سان، هاله‌ی دهشتناک مرگ را در زندگی انسانها پیش رویشان قرار داده است و بر آن می‌شود تا برای بشریت، مردانه اقدامی انسان‌دوستانه بر جا گذارد. در وصیتنامه‌اش تاکید می‌ورزد که ثروتش در قالب جایزه‌ی نوبل تقدیم دانشمندان جهانی شود که برای رفاه بشریت زندگی خود را وقف کرده‌اند. می‌توانیم از این دنیای عاطفی و هیجانی فاصله بگیریم و چشم به زندگی بزرگانی نظیر ماندلا بدوزیم که سالهای طولانی را در زندان به سر برد و پس

از آزادی همچنان بر سر اصول خود پای فشرد.

با مالکوم ایکس، و مارٹین لوتر کینگ آشنا می‌شوید که هر یک اصولی را به یک رفتار تثبیت شده‌ی زندگی درآوردند؛ چرا که با همین پذیرش قلبی، رفتاری توانستند کاروکسب رقبای متنفذ خود را از سکه بپندازند. شک ندارم که دنیای سیاست پر از اضطراب و خشونت است، ولی این بزرگان نظیر ماندلا، مارٹین لوتر کینگ، مالکوم ایکس، محمد علی کلی، با رفتار و منش خود، سلوکی بر جای گذاشتند که 'خشونت' را رام کردند. بهتر است این دنیای خشن را تلطیف کنیم.

موزارت، و بتهون بزرگان موسیقی جهان نیز برای خود راه و رسمی داشتند. این راه و رسم برای کاروکسب‌ها، درسهای کم‌نظیری دارد. در صورت تمایل، صفحات ۱۰۱ را ورق بزنیم و بخوانیم. پس از آن به فهرست کتاب بازگردید؛ نام تک‌تک این بزرگان را می‌بینید.

لازم می‌بینم از همراهان عزیزم که همیشه یار و یاور من در انجام وظایف خدمت‌رسانی به اهالی باپتانسیل بازاریابی ایران بوده‌اند، صمیمانه تشکر کنم. مرتضی امیرعباسی زحمات ارزشمندی را در نظم‌بخشی به این کتاب متحمل شدند، ضمن آنکه دکتر محمدرضا حسن‌زاده جوانیان و دکتر سیداحسان گلپورور هم کمکهای شایانی کردند.

احمد آخوندی، مدیر توانای انتشارات بازاریابی، و محسن جاویدمؤید، سردبیر دانای مجله‌ی 'توسعه مهندسی بازار' نیز در ساماندهی مطالب و ویراستاری این کتاب تلاشهای ارزنده‌ای داشتند.

تقاضا می‌کنم توصیه‌ها و نظرات خود را برای در نظر گرفتن جهت چاپهای بعدی کتاب از طرق زیر به ما برسانید:

■ سایت شخصی پرویز درگی: www.Dargi.ir

■ نشانی اینترنتی: Info@TMBA.ir

■ نشانی انتشارات بازاریابی: www.MarketingPublisher.ir

■ نشانی اینترنتی: Info@MarketingPublisher.ir

■ نشانی انتشارات بازاریابی: تهران: خیابان آزادی (شرق به غرب)، بعد از

خوش شمالی، کوچه نمایندگی، پلاک ۱، واحد ۱۰.

■ با شماره فکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)

■ با شماره تلفنهای: ۶۶۴۳۳۶۶۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱)

■ با شماره تلفن همراه شخصی ام: ۰۹۱۲-۱۹۹۴۲۸۱

گر بخواهید در این یکدم عمر	نیک جوئیای حقایق باشید
و به چشم همه نیکان جهان	بس برازنده و لایق باشید
هدفی ناب بیاید و در راه وصال	عالم عامل عاشق باشید

سبز باشید

پرویز درگی

www.ketab