

بازانجام

جیسن فرید و دیوید هایمای هانسن
بنیادگذاران شرکت ۳۷ سیکنال

ترجمه از بهرنگ نوروزی نیا

فیبا

سرنشانه

فرید، جیسن	عنوان و نام پدیدآور
Fried, Jason	متنخصصات نشر
باز انجام/ فرید جیسن، دیوید هاینمایر هانسن؛ مترجم بهرنگ نوروزی نیا.	متنخصصات ظاهری
تهران: دانش آفرین؛ رشد اندیشه، ۱۳۹۲.	شابک
۲۸۸ ص.: مصور.	وضعیت فهرست نویسی
978-600-6999-47-0	یادداشت
فیبا	عنوان دیگر
عنوان اصلی: Rework, 2010.	موضوع
راه و روشی نو در کار و تجارت.	شناسه افزوده
مدیریت صنعتی	شناسه افزوده
هانسن، دیوید هاینمایر، ۱۹۷۹-م.	زبان بومی
Hansson, David Heinemeier	زده بومی
نوروزی نیا، بهرنگ، ۱۳۶۰- مترجم	شماره کتابخانه ملی
۱۳۹۲ ۵۳۴۳/۵۲۱ HD۲۱	
۶۵۸	
۳۹۸۵۷۰۶	



شناسنامه‌ی کتاب

- ◆ عنوان: باز انجام
- ◆ ناشر: دانش آفرین
- ◆ ناشر همکار: رشد اندیشه
- ◆ نویسنده: جیسن فرید، دیوید هاینمایر هانسن
- ◆ مترجم: بهرنگ نوروزی نیا
- ◆ ویراستار: میثم مویینی
- ◆ صفحه آرا: فاطمه محمدی
- ◆ نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۴
- ◆ نوبت ویرایش: اول
- ◆ شمارگان: ۱۵۰۰
- ◆ قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۹۹۹-۴۷-۰ ISBN: 978-600-6999-47-0

همه‌ی حقوق برای مترجم محفوظ است

«روشن بینی و نبوغی که این کتاب دارد چند بار مرا تا مرز
اشک ریختن برد. کتاب فوق العاده ای ست.»

تام پترز، نویسنده‌ی در جستجوی برتری از کتاب‌های
پرفروش نیویورک تایمز

«اگر شما خواهی برای سرمایه‌گذاری، میان کسی که
بازانجام داده و کسی که گواهینامه‌ی مدیریت
اجرایی را گرفته، چه را برگزینیم، هر بار روی خواننده‌ی
بازانجام سرمایه‌گذاری خواهیم کرد. باید این کتاب را
بخوانید.»

مارک کوپان، یکی از بنیادگذاران HDNet
و صاحب Lander Lavericks

«هیچ سخن بی‌معنی یا سانسور شده‌ای وجود ندارد.
تنها صدها قانون ساده‌ی پیروزی و کامیابی گفته شده
است.»

کریس اندرسن، نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش
The Long Tail و Free به گزینش نیویورک تایمز

بیشتر کتاب‌های مربوط به کسب و کار، همان پند و اندرزهای قدیمی را به شما می‌دهند: طرح کسب و کار را بنویسید، سرمایه‌گذاران را بجوئید، رقیبان را شناسایی کنید، بسیار بهمان. اگر چنان کتابی را می‌جوئید، این کتاب را کنار بگذارید.

باز انجام راهی بهتر و ساده‌تر برای پیروزی و کامیابی به شما می‌دهد. با خواندن آن خواهید فهمید که چرا طرح و برنامه در واقع به زیان شماست، چرا به سرمایه‌گذاری دیگران نیاز ندارید، و چرا بهتر است که به رقیبان کاری نداشته باشید. واقعیت این است که به کمتر از آنچه که می‌اندیشید نیاز دارید. نیازی نیست که کار معتاد باشید، نیازی نیست که کارکنان بیشتری بگیرید. نیازی نیست که زمان خود را برای کاغذبازی یا نشست‌ها هدر دهید. حتی به دفتر کار نیز نیاز ندارید. اینها همه بهانه‌اند.

کاری که در واقع باید انجام دهید این است که چیزی نگویید و کار را آغاز کنید. این کتاب را به شما می‌نماید، خواهید آموخت که چگونه بهره‌بری بیشتری داشته باشید، چقدر هم شمارا شناسند بدون اینکه نیازی به دزدی از بانک باشد! و بسیار مهم‌تر از آن، می‌نماید که شما را شیفته و پراگئیخته خواهد کرد.

باز انجام، با زبان ساده و روانش و راه می‌دهد چه - ساده‌تر - بهترش بهترین کتاب برای هر کسی است که همیشه دوست داشته باشد، خودش کار کند. کارآفرینان بزرگ، پیشه‌وران کوچک، کسانی که در پیشانی کارآفرینان می‌آید گیر کرده‌اند، قربانیان تعدیل نیرو و هنرمندانی که در گرنج خواهند گشتگی بکشند، همه در این کتاب راهنمایی‌های بارزشی خواهند یافت.

جیسن فرید و دیوید هاینمایر هانسن بنیادگذاران شرکت ۳۷ سیگنالز - یک شرکت نرم‌افزاری پیشگام که فرآورده‌هایش، توسط میلیون‌ها نفر در سراسر جهان به کار برده می‌شود، نشریه‌هایی مانند تایم، نیوزویک و وایرد درباره‌ی آنها نوشته‌اند. همچنین یک وینوشت به نام Signal vs. Noise دارند که یکی از محبوبترین وینوشت‌های اینترنت است. برای اطلاعات بیشتر درباره‌ی باز انجام و ۳۷ سیگنالز به 37signals.com بروید.

ستایش بیشتر بازانجام

«همانند سبک ۳۷ سیگنالز، خردی که در این صفحه‌ها است، تیز و برنده ولی ساده و سرراست و ثابت شده است... این کتاب را چند بار بخوانید تا به خودتان اشتیاق لازم برای به راه افتادن و ساختن چیزی را بدهید.
تنی شیپ، مدیر عامل zappos.com

«زیرک بازانجام در این است که شما را مشتاق می‌کند تا به هر چیزی که درباره‌ی بهبود سیستم‌تان و انجام کار می‌دانید، دوباره بیندیشید.»
ویلیام تیلور، نویسنده‌ی Fast Company
و یکی از نویسندگان Mavericks at Work

«برای من، بازانجام یک مشکل تازه وجود آورد: فروشاندن میل پاره کردن هر صفحه و چسباندن آن به دیوار... شگفت‌انگیز، قدرتمند، الهام‌بخش. این صفت‌ها شاید مرا مانند یک طرفدار چرب‌زبان نشان دهد ولی بازانجام به راستی این اندازه سودمند است که من را از خواندنش برای یک حس تازه‌ی روشن‌بینی و انگیزه آماده باشید.»

کیتی سیرا، یکی از سارندگان سری کتاب‌های
Head First و بنیادگذار java-josh.com

«الهام‌بخش... در جهانی که همه از ما می‌خواهند با داشته‌های کمتر، کار بیشتری انجام دهیم، نویسندگان نشان می‌دهند که چگونه کار کمتری انجام دهیم و بیشتر بیافرینیم.»

اسکات روزنبرگ، بنیادگذار salon.com
و نویسنده‌ی Dreaming in Code and Say Everything

«خودتان را رها کنید و بگذارید شناخت و تجربه‌ی ناآشنای ۳۷ سیگنالز به شما راه‌کامیابی کسب و کار در سده‌ی بیست و یکم را نشان دهد. زبانزدهای فروشندگی یا سخن‌های مشاوره‌ای در کار نیست. تنها پندهای کاربردی است که همه می‌توانیم به کار ببریم.»

سال کاپلان، کارگشای ارشد Business Innovation Factory

«خوشایندانه خودمانی؛ انگار که دارید با نویسندگان قهوه می‌نوشید. بازانجام تنها هوشمندانه و فشرده نیست. بلکه به جای این که فلسفه‌ای باشد که به سختی پذیرای پیاده‌سازی باشد، در عمل به دست آمده است. این کتاب مشتاق کرد تا ضد وضع کنونی بجنگم.»

پنلوپه ترانک، نویسنده‌ی

Brazen Careerist: The New Rules for Success

«فرض [این کتاب] این است که یک سازمان، مانند یک نرم‌افزار است. ویرایش‌پذیر است. نرم‌ش‌پذیر است. سهام‌ش‌پذیر است. در برابر خطا ایستادگی می‌کند. در حالت آزمایشی (بتا)، بازهم کاربردی است. بازانجام‌پذیر است. نویسندگان به اصل‌سازگی همه چیز باور دارند و بازانجام نیز همین گونه است.»

جان مد، نویسنده‌ی قانونهای سادگی

«بازانجام مانند نویسندگانش است: چاپک، بت‌شکن و الهام‌بخش. تنها برای شرکت‌های تازه راه افتاده نیست. هرکسی که کار می‌کند می‌تواند از آن بیاموزد.»

جسیکا لوینگستون، شریک Y Combinator

و نویسنده Founders at Work

فهرست

پیشگام مترجم ix

واقعیت تازه ۹

جهان واقعی را فراموش کنید ۱۳

به یادگیری از اشتباه‌های بیش از اندازه ارزش داده شده است ۱۶

برنامه‌ریزی گمانه‌زنی است ۱۹

چرا بزرگ شوید؟ ۲۲

اعتیاد به کار ۲۵

کارآفرینی دیگر بس است ۲۸

جهان را دگرگون کنید ۳۱

کس نخارد پشت من ۳۴

ساختن را آغاز کنید ۳۸

بهانه‌ی کمبود زمان را نیاورید ۴۰

باورهایتان را مشخص کنید ۴۳

مأموریت ناشدنی ۴۷

1

سرمایه‌گذاری از سوی دیگران را فراموش کنید ۵۰

به کمتر از آنچه می‌اندیشید نیاز دارید ۵۳

یک کسب و کار راه بیندازید نه یک برآغاز ۵۶

خشت اول چون نه‌د معمار کج ۵۹

جرم کمتر ۶۲

خدمت‌ها را بپذیرید ۶۷

نیمی از کار خود را بسازید نه یک فراورده‌ی نیمه‌کاره را ۷۰

از ریشه‌ی مشکل آغاز کنید ۷۲

از ریزه‌کاری‌ها در آغاز چشم‌پوش کنید ۷۴

تصمیم‌گیری پیشرفت است ۷۷

موزه‌دار باشید ۸۰

برای حل مشکل کمتر دست و پا بزنید ۸۳

روی چیزی که تغییر نخواهد کرد تمرکز کنید ۸۵

آهنگ در انگشتان شماست ۸۷

فراورده‌های جانبی‌تان را بفروشید ۹۰

اکنون راه بیندازید ۹۳

۹۴ باروری

توهمات توافق ۹۷

دلیل‌هایی برای دست‌کشیدن ۱۰۰

وقفه دشمن باروری است ۱۰۴

نشست‌ها زهر ناکند ۱۰۸

به نسبت خوب، عالی است ۱۱۲

بردهای تند و چابک ۱۱۵

قهرمان بازی دریاورید ۱۱۸

بخوابید ۱۲۱

برآوردهایتان خیلی بد است ۱۲۴

فهرست بلندبالای سرانجام است ۱۲۷

تصمیم‌های کوچک بگیرید ۱۳۰

هماوردان ۱۳۳

تایید نکنید ۱۳۵

فرآورده‌تان را تفاوت کنید ۱۳۸

به دنبال در دست گردید ۱۴۱

کمتر از هم‌وردان انجام دهید ۱۴۲

چه کسی اهمیت می‌دهد که آنها چه می‌کنند؟ ۱۴۸

فرگشت ۱۵۱

به آسانی بگویند نه ۱۵۳

بگذارید مشتریان شما از شما بیرون بزنند ۱۵۶

اشتیاق را با اولویت اشتباه نگیرید ۱۵۹

«در-خانه» خوب باشید ۱۶۱

نویسیدش ۱۶۴

پیشبرد ۱۶۵

پذیرای گمنامی باشید ۱۶۷

شنونده بسازید ۱۷۰

با یاددهی هم‌وردان را از میدان به در کنید ۱۷۳

از سرآشپزها پیروی کنید ۱۷۶

- به پشت صحنه بروید ۱۷۹
- هیچ کس گل‌های مصنوعی را دوست ندارد ۱۸۲
- گزارش‌های روزنامه‌ای هرزنامه‌اند ۱۸۵
- روزنامه‌ی وال استریت را فراموش کنید ۱۸۸
- از مواد فروش‌ها بیاموزید ۱۹۱
- بازاریابی یک واحد از شرکت نیست ۱۹۳
- افسانه‌ی یک شبه ره صد ساله رفتن ۱۹۶

چهارم فصل ۱۹۹

- نست بودتای آن را انجام دهید ۲۰۱
- وقتی بدنه کل خوردید کسی را به کار گیرید ۲۰۴
- از آدم‌های بزرگ بیاموزید ۲۰۶
- غریبه‌هایی در یک مهمانی رسمی ۲۰۸
- کارنامه‌ها خنده دارند ۱۱۰
- سال‌های بی ربط ۲۱۳
- آموزش رسمی را فراموش کنید ۲۱۵
- همه باید کار کنند ۲۱۸
- خویش مدیرها را به کار گیرید ۲۲۰
- نویسنده‌های خوب را به کار گیرید ۲۲۲
- بهترین‌ها همه جا هستند ۲۲۴
- کارمندان را بیازمایید ۲۲۷

پنجم فصل ۲۲۹

- خبرهای بدتان را به دست خود بگیرید ۲۳۱
- سرعت همه چیز را دگرگون می‌کند ۲۳۵
- چگونه پشیمانی را ابراز کنید ۲۳۸

همه را در خط مقدم بگذارید ۲۴۱

یک نفس ژرف بکشید ۲۴۴

فرهنگ ۲۴۷

شما یک فرهنگ رانمی سازید ۲۴۹

تصمیم‌ها زودگذرند ۲۵۱

از ستاره‌ها بگذرید ۲۵۳

آنها بچه نیستند ۲۵۵

آدم‌ها را سر ۵۰۰ خانه بفرستید ۲۵۸

نخستین اشتباه واکنش نشان ندهید ۲۶۰

خودنار را بسازید ۲۶۲

واژه‌های بد ۲۶۴

«در اسرع وقت» زهر آگین است ۲۶۸

ممرانجام ۲۶۹

انگیزه زودگذر است ۲۷۱

پیشگفتار مترجم

چند سال پیش که تازه به بازار کار وارد شده بودم، کوشیدم تا چند کسب و کار راه بیندازم، ولی پس از چندی هر کدام با شکست روبرو می شدند. در آن سال‌ها می‌نوشیدم تا از دیگران بیاموزم که چه کنم تا در کسب و کار پیروز شوم. کمابیش همه یک چیز را می‌گفتند: «طرح تجاری بنویسید»، «یک دفتر کار اجاره کنید»، «سرمایه‌دار پیدا کنید»، «تا می‌توانید آگهی بدهید»، «کپی یک محصول خوب را بسازید»، «هر چه مشتری گفت را بپذیرید»، «نباید از رقبای چیز دیگری داشته باشید»، «به کسی روش کسب و کارتان را نگوئید»، «تا دیر وقت کار کنید»، «نیروهای تحصیل کرده را به کار گیرید» و بسیاری دیگر از این دست.

این کتاب را که می‌خواندم، دیدم که به همه چیز جواب‌دهی نمی‌نگرد. و این نگرش دگرسان نه تنها نویسندگانش را شکست نداده بلکه به پیروزی و کامیابی رسانده است. چیزهایی مانند: «برنامه‌ریزی زمان‌بندی است»، «به کمتر از آنچه می‌اندیشید نیاز دارید»، «سرمایه‌گذاری از سوی دیگران را فراموش کنید»، «شنونده بسازید»، «تقلید نکنید»، «بگذارید مشتریان از شما بیرون بزنند»، «کمتر از هم‌وردان انجام دهید»، «از سرآشپزها پیروی کنید»، «نخوابیدن راهکار بدی است»، «بهترین‌ها همه جا هستند» و بسیاری دیگر. این کتاب پندهای

سودمندی دارد ولی حتی اگر آنها را نپذیرید، دانستن این که راه دیگری هم برای رسیدن به هدف هست و چشم‌ها را باید شست، جور دیگر باید دید، به شما در پیروزی در کسب و کارتان کمک خواهد کرد.

این کتاب را به دوستان خود شناساندم ولی دیدم که هیچ کس کتاب انگلیسی نمی‌خواند. همه کمابیش از خواندن آن می‌گریزند. تصمیم گرفتم که آن را به فارسی ترجمه کنم تا همه بتوانند آن را بخوانند. شاید کسانی می‌خواهند کسب و کاری راه بیندازند و این کتاب بتواند راه پیروزی آنها را آسان‌تر کند.

در ترجمه‌ی این کتاب، دو دوست گرامی خیلی کمک کردند. «میشم موینی» که دوست سراسر فراوان همه‌ی واژه‌های به کار رفته را برگزید و واژه‌ها را شست. و همچنین «رضا سلطانپور» که پیش‌نوشت کتاب را با کتاب انگلیسی مقایسه کرد تا هیچ جمله‌ای نادرست نباشد. همچنین سپاسگزارم از دوستان یحیی که این کتاب را پیش از چاپ خواندند و دیدگاه‌های خود را گفتند تا ترجمه کتاب بهتر شود.

این کتاب را پیش خود نگه ندارید. آن را به دیگران نیز بدهید تا بخوانند.