



شرکت تک نفره
پاول جارویس

www.ketab.ir

www.ketab.ir

فیبا

شرکت تک نفره / جارویس، پاول (Jarvis, Paul, (Business writer) / ترجمه: پگاه فرهنگ مهر؛ ۱۳۶۹ / هورمزد، ۱۴۰۰

عنوان اصلی: Company of one : why staying small is the next big thing for business

موضوع: کسب و کار خرد Small business - برنامه ریزی راهبردی Strategic planning

شابک: ۸۱-۷۲۵۱-۶۲۲-۹۷۸ / رده بندی دیویی: ۶۵۸/۰۲۲

رده بندی کنگره: HD ۲۳۴۱ / شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۹۷۶۰۷



www.ketab.ir

شرکت تک نفره؛ چرا کوچک ماندن، اصل بزرگ دیگری برای کسب و کارهاست؟

نویسنده: پاول جارویس / ناشر: هورمزد / مترجم: پگاه فرهنگ مهر / سرمترجم: نسرین کماسی
ویراستار: مریم قدیمی / طراحی جلد: آتلیه طراحی نشر هورمزد / طراحی داخلی: حکیم پاسدار
نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰ / تیراژ: ۱۵۰۰ نسخه / شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۵۱-۸۱-۴

فهرست

پیشگفتار..... ۱۳

بخش اول: شروع کنید

فصل اول: معرفی شرکت تک نفره..... ۲۱

فصل دوم: کوچک ماندن: هدف نهایی..... ۴۹

فصل سوم: آنچه برای رهبری نیاز دارید..... ۷۹

فصل چهارم: رشد دادن شرکتی که رشد نمی‌کند..... ۹۹

بخش دوم: تعریف کنید

فصل پنجم: مشخص کردن ذهنیت درست..... ۱۱۹

فصل ششم: شخصیت مهم است..... ۱۴۳

فصل هفتم: یک مشتری..... ۱۵۹

فصل هشتم: سیستم‌های مقیاس‌پذیر..... ۱۸۵

فصل نهم: هرچه می‌دانید را آموزش بدهید..... ۲۰۱

بخش سوم: حفظ کنید

فصل دهم: استفاده صحیح از اعتماد و مقیاس..... ۲۱۹

فصل یازدهم: شروع به کار و تکرار در قدم‌های کوچک..... ۲۳۷

فصل دوازدهم: ارزش پنهان روابط..... ۲۶۱

فصل سیزدهم: راه‌اندازی شرکت تک نفره، داستان من..... ۲۸۵

حرف آخر..... ۳۰۷

[پیشگفتار]

در تاریخ ۲۸ فوریه ۲۰۱۰، روز پایانی المپیک زمستانی در شهر ونکوور، من با یک خودروی ون کوچک، همراه با همسرم، لیزا به سمت ترمینال کشتی می‌راندم. همین چند روز پیش، آپارتمانمان را فروخته بودیم؛ یک جعبه شیشه‌ای کوچک در آسمان، واقع در قلب مرکز شهر ونکوور. همچنین تمام متعلقات را فروخته یا اهدا کرده بودیم و قصد داشتیم به شهری در وسط ناکجاآباد نقل مکان کنیم که به معنای واقعی کلمه در انتهای جاده جزیره ونکوور قرار داشت.

شهر جدیدمان، توفینو که با افتخار شهری برای «زندگی ماجراجویانه» نام گرفته بود، واقعاً ناکجاآباد بود. این جزیره محل فیلم‌برداری برنامه تلویزیونی تنها بود که در آن بازیگران به زندگی جنگ می‌زنند و به دنبال بقا در انزوای کامل هستند. این مجموعه در فاصله چند ساعته از شمال شهر فیلم‌برداری شده است. کمتر از دوهزار نفر در توفینو زندگی می‌کنند که اغلب موج‌سوار، سربازفراری و دیگر هیپی‌های همه‌فن‌حریفی هستند که همچنان از زندگی در قرن بیستم بسیار لذت می‌برند.

در آن زمان، پیش از نقل مکان، پس از آن و حتی در حین جابه‌جایی، من به صورت کاملاً آنلاین به عنوان طراح و مشاور کسب و کارهای آنلاین مشغول بودم و برای همه کار می‌کردم؛ از مرسدس بنز گرفته تا مایکروسافت و ماری فورلثو. حرفه و زندگی‌ام به ارتباطات زیادم بستگی داشت. اما دیگر داشتم تمام این‌ها را با شهری معاوضه می‌کردم که هیچ شخص دیگری از فناوری سرشته‌ای نداشت و بدتر، اتصال اینترنت به معنای واقعی افتضاح بود.

در یک کلام، هر کسی مثل من که از دنیای فناوری آمده، احتمالاً به زمان زیادی برای خوگرفتن با این تغییرات احتیاج دارد.

دلیل اصلی اینکه برای ترک شهرنشینی مصمم بودم، این بود که دیگر از زندگی شهری با «کسب و کارهای همیشگی» اشباع شده بودم و گوشتم پر بود از پیشنهادات و فشارهای دیگران برای رشد و توسعه کسب و کار موفق خودم به چیزی بزرگ‌تر. هم‌سرم لیزا نیز از مطالبات شغلی روزانه خود خسته شده بود. هر دو از هیاهو و اضطراب حیات شهری به تنگ آمده بودیم؛ چراغ‌ها، صداها و تمام حواس‌پرتی‌ها و زنگ خوردن‌های مداوم و بی‌وقفه. پس برای حفظ سلامت عقلمان، در سریع‌ترین زمان ممکن راه فرار را پیش گرفتیم و زندگی در جزیره و نکوور به نظر معجونی مقوی می‌آمد. به زودی فهمیدیم که زندگی در جنگل، در یک جزیره، تأثیر جالبی دارد: وادارتان می‌کند که به عمق افکارتان پا بگذارید. غیرازآن، کار زیادی وجود ندارد؛ به خصوص اگر تلویزیون یا تفلکس نداشته باشید. در ابتدا کاوش در افکار خودتان می‌شود ترسناک‌ترین چیز دنیا. (تیموتی ویلسون با تحقیقی در دانشگاه ویرجینیا نشان داد آدم‌ها ترجیح می‌دهند شوک الکتریکی دریافت کنند تا اینکه با افکارشان تنها بمانند.) با این حال اگر مدتی با افکارتان تنها بمانید، ایده‌هایی که کل ذهنیتان را تغییر خواهند داد، پیدایشان می‌شود.

اما فروختن زار و زندگی فقط راه خلاصی از تعلقات فیزیکی نبود؛ بلکه برنامه‌ای نیز برای دستیابی به شفافیت ذهنی بود. به موازات خلق یک زندگی شخصی که عاری از هر چیز به جز ضروریات بود، واقعیاتی درباره شغلم نیز مشهود شد: اینکه چه چیزی واقعاً ضروری است و چه چیزی نیست. با مرتب کردن افکارم (ایجاد یک صندوق ایمیل خالی برای مغزم)،

توانستم کسب و کار روزمره‌ام را با وضوح بیشتری ببینم؛ چراکه دیگر خبری از حواس‌پرتی‌ها نبود. تا آن زمان نمی‌توانستم دلایلم را برای شیوه کارکردنم به خوبی بیان کنم.

این شفافیت چیزی را بر من آشکار کرد که ناخودآگاه نزدیک به بیست سال و حتی پیش از شروع کسب و کار فردی‌ام انجامش می‌دادم: ایجاد کسب و کاری مملو از انعطاف‌پذیری که با میل به استقلال و اکثر اوقات با لذت به پیش رانده می‌شد. به عبارت دیگر، من با محدود کردن همه جنبه‌های زندگی‌ام متوجه شدم در تمام این مدت بدین شکل کسب و کارم را با موفقیت ساخته‌ام. من با مقاومت در برابر راه‌های معمول رشد و توسعه کسب و کار، منفعت بی‌اندازه‌ای برده‌ام. (هی، من توانستم به داخل جنگل در یک جزیره نقل مکان کنم) و اکنون، برای اولین بار فهمیدم چرا. من داشتم یک شرکت تک‌نفره می‌ساختم.

معرفی شرکت تک‌نفره

در ابتدا گمان می‌کردم فقط منم که عقیده دارم «بیشتر همیشه بهتر نیست». اما بعداً، در طول مدت نگارش این کتاب، متوجه شدم ارزش عظیمی از دیگر افراد نیز احساسی مشابه دارند که تصمیماتشان در زمینه کسب و کار با تحقیقات و مطالعات روزافزون پشتیبانی می‌شوند. فهمیدم بعضی از شرکت‌ها و اشخاصی که نامشان برند است، ذاتاً شرکت‌های تک‌نفره هستند.

زندگی در توفینو به من این فرصت را داد تا موج‌سواری را جزوی از رویه صبحگاهی‌ام کنم. یک روز همراه با دوست حسابدارم در صف بودم (همان جایی که موج‌سواران منتظر فرصت برای سوارشدن می‌شوند). هر دو نشسته و منتظر موج درست و حسابی بعدی بودیم که او به سمت من

برگشت و گفت: «من تأمینم! دیگه انقدری پول درآورده‌ام که می‌تونم باقی سال رو به صخره‌نوردی بگذرونم.» ماه اوت بود. من که از حرفش گیج شده بودم، موج‌های بعدی را از دست دادم. وقتی با تخته موج‌سواری‌اش دوباره به سمت صف، آنجا که من هنوز ایستاده بودم آمد، توضیح داد محاسبه کرده که چقدر باید در کارش سود کند تا هزینه‌هایش را پوشش دهد و مبلغ خوبی را نیز برای سرمایه‌گذاری کنار بگذارد. او مقدار پولی که لازم داشت تا راحت زندگی کند را فهمیده بود و نیازی به اندوختن پول بیشتر احساس نمی‌کرد.

گذشته از این، او به پول بیشتری نیاز نداشت؛ بنابراین زمانی که به مقدار «کافی» دست پیدا می‌کرد، دست از کار می‌کشید و باقی سال را به سفرکردن می‌گذراند. دوست نداشت کسب‌وکار حسابداری خود را به شرکتی بزرگ‌تر با کارمندان و دفاتری در هر شهر شاخ و برگ دهد. اگر این کار را می‌کرد، مقدار پول کافی نیز برای مدیریت کارمندان بیشتر و کسب‌وکار بزرگ‌تر، افزایش می‌یافت. دیگر نمی‌توانست این همه وقت صرف صخره‌نوردی (یا موج‌سواری) کند. تمرکز او بر کسب‌وکارش، بهتر شدن و نه بزرگ‌تر شدن بود. من به سرعت متوجه شدم که دیدگاهی مشابه دارم: می‌دانستم چقدر باید پول دریاورم تا جوابگوی کسب‌وکار و زندگی‌ام باشد؛ بنابراین گاهی که آن را به دست می‌آوردم، تصمیم می‌گرفتم سرعتم را کم کنم.

همواره فرض بر این است که کار سخت و تفکر هوشمندانه به رشد کسب‌وکار می‌انجامند. اما عموماً عکس این موضوع اتفاق می‌افتد. رشد همیشه مفید نیست؛ نوعی رشد به‌واقع موجب کاهش انعطاف‌پذیری و استقلال شما می‌گردد. من مهارت‌های جدیدی را در خود کفایی آموختم که بسیار فراتر از حوزه دانشم بودند. شرکت‌های تک‌نفره نیز می‌توانند همین کار را کنند؛ چون حتماً برای ایستادگی و رشد به آن نیاز پیدا می‌کنند.

پذیرفتن رشد به نظر در اکثر اوقات ساده‌ترین راه حل است؛ آسان‌تر است اگر به سمت هر مشکلی که ظاهر می‌شود، یک «بیشتر» پرتاب کنیم؛ مشتری‌های بیشتر می‌خواهید؟ کارمندان بیشتری استخدام کنید. درآمد بیشتر می‌خواهید؟ پول بیشتری هزینه کنید. با درخواست‌های پشتیبانی بیشتری سروکار دارید؟ تیم پشتیبانی بزرگ‌تری بسازید. اما شاید افزایش مقیاس بهترین یا هوشمندانه‌ترین راه حل برای مشکل پایه نباشد. جهت ارتقای سود، چطور می‌شد اگر مشتریان بیشتری را به سادگی با خلق کارایی بیشتر به دست می‌آوردید تا دیگر مجبور به افزودن به کارمندان نمی‌شدید؟ اگر راهی می‌یافتید تا هزینه کمتری صرف کنید (تا در نهایت به سود بیشتر دست یابید) چطور؟ چه می‌شد اگر در راستای پاسخ به درخواست‌های پشتیبانی، به طریقی بهتر روش استفاده از آنچه می‌فروشید را به مشتریانان آموزش می‌دادید تا دیگر مجبور نباشند سؤالات تکراری بپرسند؟ چطور می‌شد اگر مجبور نبودید ساعات بیشتری برای تکمیل پروژه‌ای کار کنید؛ بلکه فقط کارایی‌تان را افزایش می‌دادید و از زندگی به دور از کار بیشتر لذت می‌بردید؟

اگر رشد، در مفهوم تجاری معمول، کورکورانه اتفاق بیفتد، استراتژی هوشمندانه‌ای نخواهد بود. بخش قابل توجهی از تحقیقات ارائه شده در این کتاب نشان می‌دهند رشد نسنجیده دلیل اصلی مشکلات شغلی است؛ چراکه با کارمندان زیادی، هزینه‌های ناپایدار و کارکردن همیشگی رهایتان می‌کند. ممکن است مجبور شوید تعدادی از کارمندان را اخراج کنید، شرکت را با ضرر بفروشید یا حتی بدتر، کاملاً کار را تعطیل کنید. چطور می‌شد اگر در عوض، در مسیر رشد کوچک‌تر، هوشمندتر، کارآمدتر و انعطاف‌پذیرتر حرکت می‌کردید؟