

نامه‌های بزوس

۱۴ اصل برای رشد کسب‌وکارتان به شیوهٔ آمازون

استیو اندرسون؛ کارن اندرسون

ترجمهٔ ساعده فریدکیان

www.ketab.ir

تقدیم‌نامه

برای کارن، یار دبیرستانم، همسرم، دوستم.

این کتاب بدون تو اتفاق نمی‌افتاد. متشکرم که به من ایمان داشتی!

سرشناسه:

اندرسون، استیو

Anderson, Steve

عنوان و نام پدیدآور:

نامه‌های بزوس: ۱۴ اصل برای رشد کسب و کارتان به شیوهی آمازون /

استیو اندرسون، کارن اندرسون؛ ترجمه‌ی ساعده فریدکیان.

مشخصات نشر:

تهران: انتشارات دنیای اقتصاد، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری:

۲۸۵ ص.

شابک:

۹۷۸-۶۰۰-۴۹۷-۱۲۶-۳

وضعیت فهرست نویسی:

فیبا

یادداشت:

The Bezos letters: 14 principles to grow your

business like Amazon, c2020.

عنوان دیگر:

۱۴ اصل برای رشد کسب و کارتان به شیوهی آمازون.

عنوان دیگر:

نامه‌های بزوس: چهارده اصل برای رشد تجارت شما مانند آمازون.

موضوع:

بزوس، جفری، ۱۹۶۴ - م. -- نامه‌ها

موضوع:

Bezos, Jeffrey -- Correspondence

موضوع:

موفقیت در کسب و کار

Success in business

برنامه‌ریزی راهبردی

Strategic planning

اندرسون، کارن

شناسه افزوده:

Anderson, Karen

شناسه افزوده:

فریدکیان، ساعده، ۱۳۶۵ - مترجم

شناسه افزوده:

HF۵۲۸۶

رده بندی کنگره:

۶۵۰/۱

رده بندی دیویی:

۸۵۶۷۵۳۱

شماره کتابشناسی ملی:

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

www.ketab.ir



انتشارات دنیای اقتصاد (وابسته به شرکت دنیای اقتصاد تابان)

ناشر:

نامه‌های بزوس

۱۴ اصل برای رشد کسب و کارتان به شیوه آمازون

«با پیش‌گفتاری از مایکل هایت؛ نویسنده کتاب پر فروش نیویورک تایمز»

استیو اندرسون

نویسنده:

کارن اندرسون

مترجم:

ساعده فریدکیان

حسن کریم‌زاده

مدیر هنری:

انوشه صادقی‌آزاد

مدیر تولید فنی:

حسین کریم‌زاده

طراح جلد:

مریم فتاحی

صفحه‌آرا:

علی سجودی

ناظر فنی:

۹۷۸-۶۰۰-۴۹۷-۱۲۶-۳

شابک:

۵۰۰ نسخه

شمارگان:

اول ۱۴۰۰

نوبت چاپ:

پردیس

چاپ:

تمام حقوق چاپ و نشر، محفوظ و متعلق به ناشر است

©

۷	ستایش‌ها از این کتاب
۱۳	یادداشت ناشر
۱۵	پیشگفتار
۱۹	ریسک و رشد
۲۷	چرا نامه‌های بزوس؟
۳۹	۱۴ اصل رشد اندرسون
۵۳	فصل اول- اصل ۱: «شکست موفقیت‌آمیز» را تشویق کنید
۶۷	فصل دوم- اصل ۲: روی ایده‌های بزرگ شرط‌بندی کنید
۸۱	فصل سوم- اصل ۳: اختراع و نوآوری پویا را تمرین کنید
۹۵	فصل چهارم- اصل ۴: نسبت به مشتریان وسواس داشته باشید
۱۰۷	فصل پنجم- اصل ۵: تفکر بلندمدت را به کار گیرید
۱۱۹	فصل ششم- اصل ۶: فلایویل خود را کشف کنید
۱۳۳	فصل هفتم- اصل ۷: با سرعت بالا تصمیم بگیرید
۱۴۹	فصل هشتم- اصل ۸: پیچیدگی‌ها را ساده کنید
۱۶۵	فصل نهم- اصل ۹: زمان را با استفاده از تکنولوژی سرعت ببخشید
۱۷۷	فصل دهم- اصل ۱۰: مالکیت را گسترش دهید
۱۸۹	فصل یازدهم- اصل ۱۱: فرهنگ خود را حفظ کنید
۲۰۳	فصل دوازدهم- اصل ۱۲: روی استانداردهای بالا تمرکز کنید
۲۱۷	فصل سیزدهم- اصل ۱۳: آنچه را مهم است اندازه بگیرید، آنچه را اندازه گرفته شده است زیر سوال ببرید، و به حستان اعتماد کنید
۲۲۹	فصل چهاردهم- اصل ۱۴: باور داشته باشید که همیشه روز اول است
۲۳۷	فصل پانزدهم- ذهنیت ریسک و رشد
۲۴۹	فصل شانزدهم- فراتر از آمازون
۲۵۹	نامه سال ۲۰۱۸ به صاحبان سهام به همراه اصول رشد اندرسون
۲۶۹	اصطلاحات معمول آمازون
۲۷۵	تقدیر و تشکر
۲۷۹	در مورد نویسندگان

پیشگفتار

وقتی مردم از من می‌پرسند که تنها چیزی که به آن نیاز دارند تا دستاوردهای فوری در کسب و کارشان داشته باشند، چیست، من می‌گویم، «مربی بگیرید.» طی بیست سال گذشته به عنوان رئیس و مدیرعامل سابق یک انتشاراتی ۲۵۰ میلیون دلاری، و اکنون به عنوان بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت توسعه رهبری خودم - همیشه اطمینان کسب کرده‌ام که با بهترین‌ها و باهوش‌ترین‌ها کار می‌کنم تا به من کمک کنند که به لحاظ شخصی و چه حرفه‌ای به نتایج غیرمنتظره‌ای دست پیدا کنم.

به واسطه مربیگری، من به خرد، بینش و تجربه دیگران دست یافته‌ام. مربیان من هرچه را که از موفقیت و -اغلب بهتر از آن- از شکست خود آموخته بودند، به اشتراک می‌گذاشتند. و زمانی که نمی‌توانستم از ورای فرضیات و محدودیت‌های خودم ببینم، به من دیدگاه متفاوتی بخشیده‌اند. خرد و بینش آنان به من کمک کرد تا در مواقع خوب، بد و عالی، کسب و کارم را هدایت کنم. در واقع، بدون کمک می‌توانم بگویم که به لطف مربیانم، از آنچه خودم به تنهایی می‌توانستم، بیشتر و سریع‌تر پیش رفته‌ام.

چه چیزی سبب می‌شود که یک مربی خوب باشد؟ کسی که فراتر از شما رفته است، بیشتر از شما دیده است، نسبت به شما به شیوه‌های جذاب‌تری ناکام مانده است، و بر چالش‌های ترسناک‌تری نسبت به آنچه شما با آن مواجه شده‌اید، غلبه کرده است. افراد بسیاری مناسب آن جایگاه هستند اما در صحنه فعلی، یکی به‌طور ویژه برجسته است.