

خُسامِ کُفُوْدِ حُورِ مِ
وَمَا شَمِدِه
کِ دِلِ رُناشِ حِ مِ دِ اِ دِ رِ اِ ه

مثلث طلایی کسب و کار

نویسنده:

برت مارتین اوهن مولر

مترجمان:

عطیه سادات میرخانی

امید عسگری

بیت

انتشارات

ناشر کتاب های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

کتاب مثلث طلایی کسب و کار ترجمه‌ای است از:

Lead Hearts, Speak the Truth, Inspire Souls.

BERT MARTIN OHNEMÜLLER

مثلث طلایی کسب و کار

نویسنده: برت مارتین اوهن مولر
مترجمان: عطیه سادات میرخانی و امید عسگری

خوشنویسی به نام خداوند خورشید و ماه:
محمد کیانی
طراحی جلد و صفحه‌ها: آتلیه‌ی شرکت سیته
مدیر اجرایی: فیروزه یاوری



سروش ملت پرست
مجید اسماعیلی
سیته

ویراستار:
صفحه‌آرایی:
ناشر:

چاپ دوم: بهار ۱۴۰۲
چاپ نخست: پاییز ۱۳۹۷
۵۰۰ نسخه
۱۰۰۰ نسخه

حق چاپ و نشر محفوظ است.

ISBN: 978-600-5253-93-1

شابک: ۹۳-۹۳-۵۲۵۳-۶۰۰-۹۷۸

دورنگار: ۷۷۶۰۳۷۲۲

تلفن: ۷۷۵۰۹۳۳۹

www.citehpub.com

| | |
|---------------------|--|
| سرشناسه | : اونه مولر، برت مارتین |
| عنوان و نام پدیدآور | : Ohnemüller, Bert Martin |
| مشخصات نشر | : مثلث طلایی کسب و کار / نویسنده برت مارتین اوهن مولر؛ مترجمان عطیه سادات میرخانی، امید عسگری. |
| مشخصات ظاهری | : تهران: سیته، ۱۴۰۲. |
| شابک | : ۱۶۴ ص: مصور، جدول، نمودار. ۱۴ × ۲۱ س.م. |
| وضعیت فهرست نویسی | : ۱-۹۳-۵۲۵۳-۶۰۰-۹۷۸ |
| یادداشت | : فیبا |
| یادداشت | : چاپ دوم: ۱۴۰۲. |
| یادداشت | : چاپ اول: ۱۳۹۷. |
| موضوع | : عنوان اصلی: Lead hearts speak the truth inspire souls. |
| موضوع | : راه و رسم زندگی -- جنبه‌های روانشناسی |
| موضوع | : Conduct of life -- Psychological aspects |
| موضوع | : راه و رسم زندگی |
| موضوع | : Conduct of life |
| موضوع | : موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی |
| موضوع | : Success in business-- Psychological aspects |
| موضوع | : موفقیت در کسب و کار |
| موضوع | : Success in business |
| موضوع | : موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی |
| موضوع | : Success -- Psychological aspects |
| موضوع | : موفقیت |
| موضوع | : Success |
| شناسه افزوده | : میرخانی، عطیه سادات، ۱۳۵۴ - ، مترجم |
| شناسه افزوده | : عسگری، امید، ۱۳۶۸ - ، مترجم |
| رده بندی کنگره | : ۱۳۹۶ الف۲/۳BF۶۳۷ |
| رده بندی دیویی | : ۱۵۸/۱ |
| شماره کتابشناسی ملی | : ۵۱۰۰۹۸ |

سخن ناشر

بدون هدف تمامی مسیرها درست هستند

در مورد توسعه‌ی کسب‌وکار کتاب‌های زیادی منتشر شده است که یا به ارائه‌ی راهکارهای عملیاتی می‌پردازد و یا براساس تجربیات زندگی و کاری نویسنده و مؤلف جمع‌آوری شده و در نهایت پیشنهادهایی را توصیه می‌کنند. کتاب فعلی کتابی است چندسویه، از طرفی نگاهی به علم نورو مارکتینگ و نورو مرچندایزینگ دارد و از سوی دیگر توجه خاص به روانشناسی و به خصوص مثبت‌اندیشی که ریشه‌ی آن در عرفان شرقی است.

در این کتاب پایه‌ی هر تجارت موفق براساس سه رکن اصلی مثلث طلایی کسب‌وکار شامل رهبری، توانایی برقراری ارتباط و الهام‌بخشی معرفی می‌شود. این کتاب توانایی انسان‌ها را نامحدود می‌داند و معتقد است که محدودیت به توانایی انسان‌ها مربوط نمی‌شود و عملاً در ذهن آن‌ها شکل می‌گیرد.

تعریف بسیار جذابی از رهبری بر خود و دیگران ارائه می‌دهد و مرزهای ارتباط با دیگران را توسعه می‌دهد و الهام‌بخشی را نهادینه می‌کند. این کتاب به غیر از درس کسب‌وکار، درس زندگی می‌دهد تا به یاری آن یاد بگیریم که چگونه با عشق و آرامش زندگی کنیم، ارتباطی مؤثر خلق کرده و چگونه الهام‌بخش باشیم.

با آرزوی موفقیت در کسب‌وکار و دریافت آرامش در زندگی، کتابی که پیش رو دارید بسیار جذاب و خواندنی است.

شاهین ترکمن

فهرست

۷

رویایی دارم

رهبر قلب‌ها باش!

- ۱۴ رهبری یا: با همان که در آینه می‌بینی آغاز کن
- ۱۸ رهبری بیش از هر چیز به معنای رهبری خود است
- ۲۰ احساسات حرف اول و آخر را می‌زنند
- ۲۲ اگر به دنبال بهانه باشید، آن را پیدا می‌کنید
- ۲۶ فکر کردن پیش‌نیاز عمل کردن است
- ۲۷ رفتار ما چگونه توجیه می‌شود؟
- ۲۹ این احساسات از کجا نشئت می‌گیرد؟
- ۳۰ موفقیت از راه درک کردن به دست می‌آید
- ۳۴ با زیست شیمی صحیح همه چیز درست می‌شود
- ۳۷ دنیا همان طوری است که ما درک می‌کنیم
- ۴۲ آزادی انتخاب
- ۴۷ رنج آگاهانه بهتر از لذت ناشناخته
- ۴۹ واحد پول واقعی اعتماد است
- ۵۳ احساسات تعیین‌کننده‌ی ادراک ماست

روشی که حرفه‌ای‌ها دیگران را متقاعد می‌کنند
قوی باش! مثل راکی

۵۷

۶۲

با خودت روراست باش!

کیفیت ارتباط برقرار کردن خود را با توجه به واکنش فرد بسنجید
این همان شیوه‌ای است که با شما ارتباط برقرار می‌کنند
جنبه‌های بنیادین برقراری ارتباط غیرکلامی
تکامل را به یاد داشته باشیم
فکر کردن سریع - فکر کردن آهسته
چند سال است که بشر می‌نویسد؟
چهره‌ی شما: زبانی جهان شمول
چرا من می‌توانم آنچه را که تو حس می‌کنی را احساس کنم؟
بحث بر سر چیزی که می‌گویید نیست، شیوه‌ی گفتن آن مهم است
می‌خواهید حق با شما باشد یا خشنود باشید؟

۶۷

۷۱

۷۴

۷۶

۷۹

۸۲

۸۶

۹۱

۹۵

۱۰۰

الهام‌بخش جانان باش!

تنها آن‌هایی که آتش درونشان را می‌شناسند می‌توانند سایرین را روشن کنند
با «چرا» شروع کنید
صفحه‌ی نمایش زندگی شما
و در نهایت، دنیا را در نوری متفاوت دیدن
رمز موفقیت تنها در نقطه‌ی آغاز خلاصه می‌شود
لذت - درستی - موفقیت
مانند عقاب پرواز کنید
سرچشمه‌ی الهام مستمر
جملاتی براساس باورهایم
دهه‌ی انسانیت به ترتیب حروف الفبای انگلیسی
مسیر خود من - برت کوچک در این دنیای پهناور
تجارت عصب‌شناختی چیست؟ کسی می‌تواند آن را برایم توضیح دهد؟

۱۰۴

۱۰۶

۱۰۹

۱۱۳

۱۲۱

۱۲۳

۱۲۶

۱۲۸

۱۳۰

۱۳۲

۱۴۴

۱۵۸

به عزیزترین خوانندگان فارسی زبان / ایرانی من.

این یک افتخار و سعادت بزرگ برای انتشار کتاب من «مثلث طلایی کسب‌وکار» به زبان فارسی است. با تشکر از دوست عزیز و همراه من امید عسگری که باعث به وقوع پیوستن این اتفاق شد.

قوی‌ترین آرزویم الهام بخشیدن به همه‌ی خوانندگانم است تا به آن‌ها کمک کنم که ظرفیت‌های واقعی (یا صحیح) خود را نشان دهند. من می‌خواهم درس‌های زیادی را که در کسب‌وکار و زندگی خصوصی‌ام یاد گرفته‌ام و آن چه از علوم اعصاب، زیست‌شناسی تکاملی و روانشناسی مثبت آموخته‌ام به اشتراک بگذارم.

اجازه دهید راه‌های بهتری برای کسب‌وکار پیدا کنیم - بگذارید از قلب و شهودی که هر کسی به طور منحصر به فردی، خود از آن بهره می‌برد و همه‌ی ما آن را از قبل می‌دانیم، پیروی کنیم. به همه‌ی ما یک هدیه‌ی خاص و یک استعداد ذاتی داده شده که می‌توانیم برای زیباتر کردن این جهان از آن بهره ببریم. جهان به همه‌ی شما نیاز دارد. بگذارید دنیای (کسب‌وکار) را در حالت بهتری از آن چه ما پیدا کردیم قرار دهیم. فرهنگ (ایرانی) شما از سال‌های دور خاستگاه رسالت «دهه بشریت» بوده و همچنان هست.

آرزوی شادمانی و الهام‌بخشی بسیار برای شما دارم و مشتاقانه منتظر دریافت بازخورد شما هستم.

از اعماق قلبم

ارادتمند

برت مارتین اوهن مولر

مقدمه‌ی برت مارتین اوهن مولر برای خوانندگان عزیز ایرانی

To my dearest Persian/Iranian readers.

It is an honor and a great pleasure to release my book "The Golden Triangle of Business" in Farsi.

Thanks to my dear friend and soulmate Omid Asgari who made it happen. My strongest wish is to be an inspiration to all of my readers and to help them unravel their real (or true) potentials.

I want to share the many lessons I've learned in business and in my private life and what I've learned from neuroscience, evolutionary biology and positive psychology. Let us find better ways to do business - let us follow our hearts and intuition they already know.

All of us have been given a unique gift, a talent, that can make this world a better place. The world needs all of you. Let us leave the (business) world in a better state than we found it. Your culture is predestinated to spread the word and to share the mission "decade of humanity".

Wishing you lots of joy and inspiration and I'm greatly looking forward to your feedback - from the bottom of my heart!

Bert Martin Ohnemüller

kaiserstraße 61

d-60329 frankfurt a.m.

t+ 49 (0) 151 587 80 680

mail bmo@bmo.de

web www.bmo.de

web www.neuromerchandising.de

مقدمه‌ی مترجمان

مدیریت کسب‌وکار و تربیت یک رهبر الهام‌بخش از بسیاری جهات شبیه به تراش الماس است؛ از جمله از نظر سرسخت بودن، کمیاب بودن و صاف و شفاف بودن. به‌طور کلی ارزش یک تکه الماس بر اساس وزن، برش خوردن، رنگ و شفافیت آن تعیین می‌شود. در مورد مدیران و رهبران کسب‌وکار به خصوص در فروش و بازاریابی سه فاکتور کلیدی یعنی توانایی رهبری قلب‌ها، صداقت و الهام بخشی است که تعیین‌کننده عیار یک رهبر به حساب می‌آیند. کتاب «مثلث طلایی کسب‌وکار» چکیده‌ی تجربیات یک رهبر الهام‌بخش در دنیای کسب‌وکار آقای برت مارتین اوهن مولر است. خواندن این کتاب به مدیران کسب‌وکار کمک خواهد کرد تا:

- درک درست‌تری از الزامات خود رهبری داشته باشند.
- راه خیره‌شدن در ارتباطات را به درستی بیابند.
- پتانسیل‌های بالقوه خود را بالفعل کنند.
- آتش اشتیاق سوزان خود را مشتعل کنند.

بدلیل دوستی عمیق مترجمین و جناب آقای مولر در دو دنیای زندگی شخصی و کسب‌وکار سعی بر آن شده که امانت‌دار خوبی برای حفظ مفاهیم کتاب باشیم و با دقت و حساسیت بالایی نسبت به ترجمه‌ی درست واژگان با مشاوره با خود ایشان عمل نماییم. مدیریت و رهبری تیم‌های بازاریابی و

فروش تنها با مثلث مغز افزار، نرم افزار و سخت افزار مناسب میسر نیست بلکه طبق آخرین یافته‌های بازاریابی و فروش عصب، پایه‌ی فروش تعامل میان مغز و سیستم بیولوژیک فروشنده و مشتری است. ما در عصر بازاریابی چهارم به سر می‌بریم. عصری که بدون شک عصر طلایی مغز و استفاده از رمزگشایی این ابر رایانه یک و نیم کیلویی در دنیای کسب و کار و به خصوص فروش، تبلیغات و بازاریابی و مهم‌تر از همه برندسازی می‌باشد. نگاه کاربردی جناب مولر به تجارت و فروش عصب پایه فراتر از مثلث طلایی تبلیغات عصب پایه می‌باشد که متشکل از مفاهیم، ابزارها و کاربرد است. بازاریابی با تمامی تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها نیاز مبرم به این مثلث طلایی کسب و کار دارد. امید داریم خوانندگان گرامی از این کتاب بهره‌مند شوند و لذت کافی ببرند.

سپاس فراوان از انتشارات وزین سیتته به خصوص مدیریت محترم جناب آقای شاهین ترکمن و سرکارخانم یآوری بزرگوار به پاس زحمات بی‌دریغشان. وب سایت این کتاب با نشانی www.leadsppeakinspire.ir به طور اختصاصی برای درک عمیق‌تر مفاهیم کتاب و ارتباط با نویسنده در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است.

شاد و پیروز باشید

عطیه سادات میرخانی و امید عسگری

رویایی دارم

من تاجر رمانتیک افراطی‌ای هستم با رویای دنیایی که در آن افراد شغلشان را با عشق و اشتیاق انجام می‌دهند. دنیایی که به جای مقابله، سراسر بر مبنای همکاری و تعاون است. مصرانه باور دارم که قطعاً چنین دنیایی امکان‌پذیر است؛ اگر ما به ندای قلبمان گوش دهیم و به درایت ندای درونی‌مان اعتماد کنیم.

در درازمدت، آن چیزی که ما را خوشحال می‌کند در بیرون از وجود ما نیست. به محض آن که دریافتیم تمامی آنچه را که بدان نیازمندیم در خودمان داریم و با ارزش‌ترین چیزها در زندگی رایگان در اختیارمان قرار دارد، تازه در مسیر درست قرار خواهیم گرفت. در طول سفر زندگی، به سه موضوع تکراری برخورد کرده‌ام که هر سه با هم، پایه‌ی تجارتی موفق و ماندگار است: رهبری، برقراری ارتباط و الهام‌بخشی.

در این کتاب پاسخ‌های ملموس و توصیه‌های عملی را کشف می‌کنیم و درمی‌یابیم که چگونه می‌توان هوشمندانه آن‌ها را در زندگی روزمره تلفیق کرد و به کار گرفت.

مایلم از شما دعوت کنم تا دنیا را از نظرگاه دیگری ببینید - دنیایی مملو از شانس و فرصت! راه‌ها و روش‌هایی را به شما نشان می‌دهم که در مسیرم مرا به زندگی پُرثمر شخصی و حرفه‌ای رهنمون می‌شود. می‌خواهم خاطرنشان کنم که شما منحصر به فرد هستید. هر یک از ما فقط یک بار فرصت زندگی دارد. در زمینه‌ی زیست‌شناسی مولکولی، دانشمندان بدون شک منحصر به فرد بودن هر یک از ما را ثابت کرده‌اند. اما آیا ما واقعاً به آن باور داریم؟ آیا ما به خودمان باور داریم؟ کلید ثروت و نبض زندگی بهتر در همین متمایز بودن ما نهفته است.

الهام‌بخشی نیز به گونه‌ای مستقیم به این واقعیت مربوط است. آیا چیزی زیباتر و مثمر‌تر از این نیز وجود دارد که برای دیگران حریف‌آمیزی در بوکس باشی و به آن‌ها دائم یادآوری کنی که آن‌ها محافظان خود هستند؟

افراد را تشویق کنی که خود واقعی‌شان را دریابند تا بتوانند براساس آن زندگی کنند و به آن‌ها کمک کنی تا به نیروی واقعی هیجانی درونشان برسند. این در تمامی جنبه‌های وجود به کار می‌رود: بدن، ذهن و روح.

پس از ۳۵ سال مطالعات فشرده در دانشگاه زندگی و تشخیص و اجرای عملی بینشی که به دست آورده‌ام، هم اکنون مایلم این تجربه‌ام را با شما به اشتراک بگذارم.

دوست دارم شما مرا دوست معتمد خود بدانید که ادراکات و دیدگاه‌هایش را آزادانه در اختیارتان می‌گذارد. خود را بیشتر کشف کنید، ببینید کدام موضوعی که مطرح می‌کنم بیشتر به شما مربوط می‌شود، کدام‌یک از افکار و ایده‌ها در شما واکنشی مثبت ایجاد می‌کند و قلب و روحتان را گشوده ساخته و می‌خنداند.

رهبر قلب‌ها باش

بسیاری از افراد ضرورت این که رهبر باشند را به ویژه در زندگی شخصی‌شان حس می‌کنند، اما تعداد کمی از آن‌ها می‌خواهند از خودشان شروع کنند. نخستین و بزرگ‌ترین چالش در زندگی آن است که دریابیم چه کسی هستیم تا بتوانیم براساس آن عمل و زندگی کنیم. از همین فرآیند است که می‌توانید برای نقش رهبری، بلوغ لازم را در خود ایجاد کنید.

آن‌هایی که حاضرند مسئولیت خود را بردوش بکشند آن‌هایی هستند که پاسخ‌های منحصر به خودشان را در می‌یابند و ناخدای کشتی خود می‌شوند. آن‌ها با قطب‌نمای قلبشان مسیر زندگی‌شان را تنظیم می‌کنند و الگوی اطرافیانشان می‌شوند.

رهبری به معنای انجام کار درست است نه درست انجام دادن کار.

با خودت روراست باش

از نظر من، علم برقراری ارتباط همان علم سوء تفاهم است. هیچ یک از شاخه‌های دانش به اندازه‌ی علم و دانش برقراری ارتباط بیشتر به سوء تفاهم

نمی‌پردازد. احتمالاً به این دلیل است که بیشترین بخش‌های مغز برای کلمات و اعداد مورد استفاده قرار نمی‌گیرد.

- ارتباط چگونه برقرار می‌شود؟
- ما چگونه گوش می‌دهیم؟
- آیا ما واقعاً گوش می‌دهیم تا زبانمان ما را کر نکند؟
- آیا باید بیشتر ساکت باشیم و فقط گوش دهیم؟
- حقیقت در ذهن «من» یا «شما» چگونه نقش می‌بندد؟
- زبان بدن درباره‌ی این که سایرین چگونه ما را دریافت می‌کنند و نسبت به ما شناخت می‌یابند چه می‌گوید، ما از خودمان چه برداشتی داریم؟
- تأثیر ایما و اشارات و حالات چهره چیست؟
- تأثیر فیلترهای تکاملی بر یکدیگر چیست؟
- چرا موفق‌ترین برندها و شرکت‌ها، یکی از نیازهای اساسی زندگی ما را برآورده می‌کنند: آن هم حس و تمایل به تعلق داشتن؟ (آیا آن‌ها محصولاتشان را می‌فروشند یا عضویت کلوب «سبکی از زندگی» را به شما می‌فروشند؟)
- چگونه یک پیغام می‌تواند تبدیل به الهام شود؟

کاملاً واضح است که بیش از هر چیز، تمامی رهبری‌ها با برقراری عالی ارتباط آغاز می‌شود.

در این فصل مایلم درباره‌ی اصول اساسی برقراری ارتباط موفق به شما آموزش دهم و «چگونگی» و راهکار عملی آن را نیز به شما معرفی کنم.

الهام‌بخش روح‌ها باش

پس از گذشت سه دهه از زندگی حرفه‌ای در مسند رهبری، «سعی در ایجاد انگیزه در دیگران، آن هم به شیوه‌ی اشتباه»، الهام‌بخشی کلمه‌ی مورد علاقه‌ی من شده است. اولین چیزی که در بازاریابی و به ویژه تجارت یاد می‌گیریم: - گرفتن جایزه‌ای در این جا و پاداشی در آن جا است - و پس از آن در نهایت خانم‌ها و آقایان سر کار می‌روند و با دل و جان کار می‌کنند. صادقانه

بگوییم: «فراموشش کنید!»

امروزه می دانم که در زمینه‌ی انگیزه، باید تک تک ما از درون زیر ذره‌بین قرار بگیریم. از نظر من این واقعیت دارد: هیچ کس نمی‌تواند در شخص دیگری انگیزه ایجاد کند. شما فقط می‌توانید خودتان به خودتان انگیزه دهید. برای این منظور لازم است رسالت درونی‌تان را بشناسید. از نظر من، این یعنی رسالت منحصر به فرد خود را بیابید و انگیزه‌ی خود را کشف کنید. اما به هر حال تنها در صورتی می‌توانید آن را به دست آورید که پرسش‌های درست برسید.

- چه چیز در من انگیزه ایجاد می‌کند؟
- چه چیز به من انرژی می‌دهد؟
- هیجان واقعی من کجا ایجاد می‌شود و به غلیان در می‌آید؟
- من از چه چیز واقعاً لذت می‌برم و چه چیز قلبم را شاد می‌کند؟
- رسالت حقیقی من چیست؟
- آیا من منحصر به فرد هستم؟
- چرا این شغل را دارم؟

«آن کس که چرایی زندگی‌اش را می‌داند می‌تواند

هر چگونگی‌ای را تحمل کند.»

فردریش نیچه، گوتزن دامرانگ، اسپروش و فییل

به محض آن که هدفم را تشخیص دادم، حرکت به سوی هدف تقریباً، به صورت خودکار انجام می‌شود.

از نظر من، وقتی نوبت به رهبری برسد مهم‌ترین کار حمایت از افراد است و کمک به آن‌ها تا بتوانند ندای درونی‌شان را بشنوند. تنها آن‌هایی که ندای درونشان را می‌شنوند - و من منظورم ندای قضاوت‌گر و بلند نفس نیست بلکه ندای آرامی است که از اعماق درون و وجود آدمی می‌آید - می‌توانند به دیگران کمک کنند تا آن‌ها نیز ندای درونشان را بشنوند.

در این بخش می‌خواهم شما را دعوت کنم، همراهی‌تان کنم و از همه مهم‌تر الهام بخشم تا این افکار و توصیه‌ها را در زندگی خود اجرا کنید.