

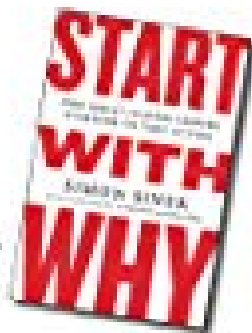
#1
अंतरराष्ट्रीय
बेस्टसेलर

‘क्यों’ से करें शुरुआत

महान लीडर लोगों को आगे बढ़ने
के लिए प्रेरित कैसे करते हैं

साइमन सिनेक

*Hindi translation of
the international bestseller*



जो अच्छे विचारों को पाता है और
उन्हें महान बनाता है

नेता हैं और नेतृत्व करने वाले भी हैं। नेता शक्ति या प्रभाव की स्थिति रखते हैं। जो लोग हमें प्रेरित करते हैं।

चाहे व्यक्ति हों या संगठन, हम उन लोगों का अनुसरण करते हैं जो नेतृत्व नहीं करते क्योंकि हमें करना है, लेकिन क्योंकि हम चाहते हैं। हम उन लोगों का अनुसरण करते हैं जो उनके लिए नहीं, बल्कि खुद के लिए नेतृत्व करते हैं।

यह उन लोगों के लिए एक किताब है जो दूसरों को प्रेरित करना चाहते हैं और उन लोगों के लिए जो उन्हें प्रेरित करने के लिए किसी को ढूंढना चाहते हैं।

सामग्री

परिचय: क्यों शुरुआत के साथ क्यों?

1

PART1: एक विश्व क्या यह क्यों नहीं है

1. आप जानते हैं मान लें 1 1
2. गाजर और लाठी 17

भाग 2: एक वैकल्पिक व्यक्ति

- 3। द गोल्डन सर्कल 41
- 4। यह इज नॉट ओपिनियन, दिस इज़ बायोलॉजी 57
- 5। स्पष्टता, अनुशासन और संगति 71

भाग 3: लीडरों को एक नियोजन की आवश्यकता होती है

- 6। ट्रस्ट का उद्भव 91
7. कैसे एक टिपिंग प्वाइंट टिप्स 127

PART4: कैसे कम करने के लिए विश्वास करते हैं

- 8। WHY से शुरुआत करें, लेकिन जानें कैसे 147
- 9। पता है क्यों। तकनीकी जानकारी। फिर क्या? 171
10. संचार बोलने के बारे में नहीं है,
यह सुनने के बारे में है 179

भाग 5: सबसे बड़ी चुनौती सफलता है

11. जब फजी जाता है 195
12. विभाजन होता है 205

PART6: समझ क्यों

13. एक डब्ल्यूएचवाई की उत्पत्ति 233
14. नई प्रतियोगिता 247

स्वीकृतियाँ 251

टिप्पणियाँ 257

क्यों के साथ स्टार्ट?

यह पुस्तक एक स्वाभाविक रूप से होने वाली परिपाटी, सोचने का तरीका, अभिनय और संवाद है जो कुछ नेताओं को अपने आसपास के लोगों को प्रेरित करने की क्षमता प्रदान करता है। यद्यपि ये "प्राकृतिक-जन्म लेने वाले नेता" प्रेरित करने के लिए एक पूर्वाभास के साथ दुनिया में आए हैं, लेकिन क्षमता उनके लिए विशेष रूप से आरक्षित नहीं है। हम सभी इस पैटर्न को सीख सकते हैं। थोड़े अनुशासन के साथ, कोई भी नेता या संगठन अपने विचारों और उनकी दृष्टि को आगे बढ़ाने में मदद करने के लिए अपने संगठन के अंदर और बाहर, दोनों में दूसरों की जासूसी कर सकता है। हम सभी नेतृत्व करना सीख सकते हैं।

इस पुस्तक का लक्ष्य केवल उन चीजों को ठीक करने की कोशिश करना नहीं है जो काम नहीं कर रही हैं। बल्कि, मैंने इस पुस्तक को काम करने वाली चीजों पर ध्यान केंद्रित करने और बढ़ाने के लिए एक मार्गदर्शक के रूप में लिखा था। मेरा उद्देश्य दूसरों द्वारा पेश किए गए समाधानों को परेशान करना नहीं है। जब हम ध्वनि साक्ष्य के आधार पर प्राप्त करते हैं, तो अधिकांश उत्तर पूरी तरह से मान्य होते हैं। हालांकि, अगर हम गलत प्रश्नों के साथ शुरू कर रहे हैं, अगर हम इसका कारण नहीं समझते हैं, तो सही उत्तर भी हमेशा हमें गलत करेंगे ... अंततः। सच, आप देखते हैं, हमेशा से पता चलता है ... आखिरकार।

इसके बाद की कहानियां उन व्यक्तियों और संगठनों की हैं जो स्वाभाविक रूप से इस पैटर्न को अपनाते हैं। वे वही हैं जो Why से शुरू करते हैं।

1

क्यों के साथ स्टार्ट

1।

लक्ष्य महत्वाकांक्षी था। जनहित अधिक था। विशेषज्ञ योगदान करने के लिए उत्सुक थे। पैसा आसानी से उपलब्ध था।

सफलता के लिए हर घटक के साथ सशस्त्र पियरपॉट लैंगली ने 1900 के दशक की शुरुआत में एक हवाई जहाज को चलाने वाले पहले व्यक्ति के रूप में स्थापित किया। उच्च माना जाता है, वह स्मिथसोनियन इंस्टीट्यूशन में एक वरिष्ठ अधिकारी थे, एक गणित के प्रोफेसर जिन्होंने हार्वर्ड में भी काम किया था। उनके दोस्तों में सरकार और व्यापार के कुछ सबसे शक्तिशाली पुरुष शामिल थे, जिनमें एंड्रयू कार्नेगी और एलेक्सन-डेर ग्राहम बेल शामिल थे। लैंगली को अपनी परियोजना के लिए युद्ध विभाग से \$ 50,000 का अनुदान दिया गया था, जो समय के लिए बहुत बड़ी धनराशि थी। उन्होंने दिन के सर्वश्रेष्ठ दिमाग, प्रतिभा की एक सत्य और स्वप्निल टीम को एक साथ खींचा। लैंगली और उनकी टीम ने बेहतरीन सामग्रियों का इस्तेमाल किया और प्रेस ने उनका हर जगह पीछा किया। पूरे देश में लोग कहानी से रू-ब-रू हुए, पढ़ने के इंतजार में कि उन्होंने अपना लक्ष्य हासिल कर लिया है। जिस टीम के साथ वह एकत्रित हुआ और पर्याप्त संसाधन जुटाए, उसकी सफलता की गारंटी थी।

या ये था?

कुछ सौ मील दूर, विल्बर और ऑरविल राइट अपनी खुद की फ्लाईंग मशीन पर काम कर रहे थे। उड़ने का उनका जुनून इतना तीव्र था कि इसने उनके गृहनगर डेटन, ओहियो में एक समर्पित समूह के उत्साह और प्रतिबद्धता को प्रेरित किया। उनके उद्यम के लिए कोई धन नहीं था। कोई सरकारी अनुदान नहीं। कोई उच्च-स्तरीय कनेक्शन नहीं। टीम के एक भी व्यक्ति के पास उन्नत डिग्री या यहां तक कि कॉलेज की शिक्षा नहीं थी, यहां तक कि विल्बर या ऑरविले भी नहीं था। लेकिन टीम ने एक विनम्र साइकिल की दुकान में एक साथ बैंड किया और उनकी दृष्टि को वास्तविक बना दिया। 17 दिसंबर, 1903 को, एक छोटा समूह इतिहास में पहली बार एक आदमी को उड़ान भरते हुए देखा।

राइट भाई कैसे सफल हुए जहाँ एक बेहतर, सुसज्जित, बेहतर वित्त पोषित और बेहतर शिक्षित टीम नहीं हो सकती थी?

क्यों स्टार के साथ

यह भाग्य नहीं था। राइट ब्रदर्स और लैंगली दोनों ही बहुत प्रेरित थे। दोनों में एक मजबूत काम नैतिक था। दोनों के मन में वैज्ञानिक सोच थी। वे बिल्कुल उसी लक्ष्य का पीछा कर रहे थे, लेकिन केवल राइट ब्रदर्स ही अपने आसपास के लोगों को प्रेरित करने में सक्षम थे और सही मायने में अपनी टीम को एक ऐसी तकनीक विकसित करने के लिए नेतृत्व कर रहे थे जो दुनिया को बदल दे। केवल राइट बंधुओं ने ही क्यों शुरू किया।

2।

1965 में, कैलिफोर्निया विश्वविद्यालय, बर्कले के परिसर में छात्रों ने वियतनाम युद्ध में अमेरिका की भागीदारी का विरोध करने के लिए सार्वजनिक रूप से अपने ड्राफ्ट कार्ड जलाए। उत्तरी कैलिफोर्निया एंटीगवर्नमेंट और एंटीस्टॉस्टिमेंट सेंटीमेंट का एक केंद्र था; बर्कले और ओकलैंड में झड़पों और दंगों के फुटेज को दुनिया भर में देखा गया था, संयुक्त राज्य और यूरोप भर में सहानुभूति आंदोलनों को बढ़ावा दिया। लेकिन यह 1976 तक नहीं था, वियतनाम संघर्ष में अमेरिका की सैन्य भागीदारी के अंत के लगभग तीन साल बाद, कि एक अलग क्रांति प्रज्वलित हुई।

उन्होंने एक प्रभाव बनाने का लक्ष्य रखा, एक बहुत बड़ा प्रभाव, यहां तक कि लोगों ने जिस तरह से काम किया कि दुनिया ने कैसे काम किया। लेकिन इन युवा क्रांतिकारियों ने पत्थर नहीं फेंके और न ही सत्तावादी शासन के खिलाफ हथियार उठाए। इसके बजाय, उन्होंने सिस्टम को अपने खेल में हराने का फैसला किया। स्टीव वोज्नियाक और स्टीव जॉब्स के लिए, Apple कंप्यूटर का कोफ़ाउंडर, युद्ध का मैदान व्यापार था और पसंद का हथियार व्यक्तिगत कंप्यूटर था।

पर्सनल कंप्यूटर क्रांति काढ़ा बनने लगा था, जब वोज्नियाक ने Apple I का निर्माण किया। बस ध्यान आकर्षित करना शुरू कर दिया, टेक-नोलॉजी को मुख्य रूप से व्यवसाय के लिए एक उपकरण के रूप में देखा गया। कंप्यूटर बहुत जटिल थे और औसत रूप से \$1000 की मूल्य सीमा से बाहर थे। लेकिन वोज्नियाक, एक व्यक्ति जो पैसे से प्रेरित नहीं था, उसने प्रौद्योगिकी के लिए एक नेबलर उद्देश्य की कल्पना की। उन्होंने छोटे कंप्यूटर के लिए एक निगम के रूप में व्यक्तिगत कंप्यूटर को देखा। यदि वह कर सकता

3

क्यों के साथ स्टार्ट

व्यक्ति के हाथों में इसे प्राप्त करने का एक तरीका समझें, उसने सोचा, कंप्यूटर लगभग किसी को भी एक ही कार्य करने की क्षमता प्रदान कर सकता है क्योंकि यह एक बहुत ही बेहतर रिसोर्स कंपनी है। निजी कंप्यूटर खेल के मैदान को समतल कर सकता है और दुनिया के संचालन के तरीके को बदल सकता है। Woz ने Apple I को डिज़ाइन किया, और Apple II के साथ तकनीक में सुधार किया, ताकि यह सस्ती और उपयोग में सरल हो।

कोई फर्क नहीं पड़ता कि कैसे दूरदर्शी या कितना शानदार, एक महान विचार या एक महान उत्पाद है, अगर कोई इसे खरीदता है। उस समय इक्कीस वर्षीय स्टीव जॉब्स, वोज्नियाक के सबसे अच्छे दोस्त थे, उन्हें पता था कि उन्हें क्या करना है। हालांकि उन्हें अधिशेष इलेक्ट्रॉनिक्स भागों को बेचने का अनुभव था, लेकिन जॉब्स एक अच्छे विक्रेता से कहीं अधिक साबित होंगे। वह दुनिया में कुछ महत्वपूर्ण करना चाहता था, और एक कंपनी का निर्माण करना था कि वह यह कैसे करने जा रहा था। Apple वह उपकरण था जिसका उपयोग उसने अपनी क्रांति को प्रज्वलित करने के लिए किया था।

व्यापार में अपने पहले वर्ष में, केवल एक उत्पाद के साथ, Apple ने राजस्व में एक मिलियन डॉलर कमाया। दो साल तक, उन्होंने बिक्री में \$10 का शेर किया। अपने चौथे वर्ष में उन्होंने \$100 मिलियन मूल्य के कंप्यूटर बेचे। और केवल छह वर्षों में, Apple कंप्यूटर एक बिलियन डॉलर की कंपनी थी जिसमें 3,000 से अधिक कर्मचारी थे।

जॉब्स और वोज्न प्रति-सोशल कंप्यूटर क्रांति में भाग लेने वाले एकमात्र लोग नहीं थे। वे व्यापार में केवल स्मार्ट लोग नहीं थे; वास्तव में, वे व्यापार के बारे में ज्यादा नहीं जानते थे। ऐसी तेजी से विकास करने वाली कंपनी बनाने के लिए Apple ने जो ख्यास बनाया वह उनकी क्षमता नहीं थी। यह व्यक्तिगत कंप्यूटर के बारे में अलग तरह से सोचने की उनकी क्षमता नहीं थी। Apple ने जो ख्यास बनाया है वह यह है कि वे बार-बार पैटर्न को दोहराने में सफल रहे हैं। अपने किसी भी प्रतियोगी के विपरीत, Apple ने कंप्यूटर उद्योग, छोटे इलेक्ट्रॉनिक्स उद्योग, संगीत उद्योग, मोबाइल फोन उद्योग और व्यापक मनोरंजन उद्योग के भीतर पारंपरिक सोच को सफलतापूर्वक चुनौती दी है। और इसका कारण सरल है। Apple ने प्रेरित किया Apple क्यों से शुरू होता है

4

क्यों स्टार के साथ