

مصاحبه با مدیر مسئول انتشارات سپید

ژان بقوسیان

سه سال قبل به نمایشگاه کتاب رفته بودم و با نهایت علاقه دنبال کتاب‌های مدیریت و بازاریابی بودم. به غرفه‌ای رسیدم که کتاب‌هایی با جلد براق و طراحی منحصر به فردش توجه مرا جلب کرد. کتاب‌ها در زمینه مدیریت بودند. با خوشحالی کتاب‌ها را یکی پس از دیگری ورق می‌زدیم و در انتخاب کتاب‌ها برای خرید مردد بودم. صدای خانمی داخل غرفه توجه مرا جلب کرد. خانم جوانی با ذوق و شوق فراوان درباره کتاب‌ها به چند بازدیدکننده توضیح می‌داد. ترجیح دادم سوالی نکنم و کتاب‌ها را نگاه کنم. پس از اتمام صحبت‌هایش، چند کتاب خریدم و او کارت ویزیتش را هم ضمیمه کتاب‌ها کرد. او خانم سیمین بندرومی مدیر مسئول انتشارات سپید بود.

مدتی قبل برای یک پیشنهاد همکاری با انتشارات سپید تماس گرفتم و درخواست جلسه حضوری کردم. خانم بندرومی با نهایت خوش‌رویی پذیرفت. من به عنوان یک ناشناس به دفتر کارشان رفتم. معمولاً وقتی برای مصاحبه به جایی مراجعه می‌کنم استقبال بسیار خوب است. معیار موفقیت یک کسب‌وکار آن است که با تمام مشتریان حتی افراد ناشناس برخورد خوبی داشته باشد و تیم انتشارات سپید این‌گونه بودند. وقتی وارد دفتر شدم کارکنان با خوش‌رویی مرا به اتاق مدیریت هدایت کردند. با اینکه محل زیبایی برای انتظار در نظر گرفته شده بود از تشریفات اداری و انتظار تا آزاد شدن وقت مدیر خبری نبود و خانم بندرومی بلافاصله به استقبال آمد و به جای نشستن بر صندلی خودش که معمولاً مدیران شرکت‌ها علاقه خاصی به آن دارند در طرف میهمانان نشست و با دقت به پیشنهادات من گوش کرد. پس از گذشت چند سال خانم بندرومی هنوز با همان ذوق و شوق و انگیزه اولیه و شاید هم بیشتر، درباره کارش و کتاب‌ها صحبت می‌کرد. در انتها وقتی خارج می‌شدم درباره سال‌های قبل صحبت کرد که با چه سختی‌هایی کارش را آغاز کرده است. به این فکر افتادم مصاحبه‌ای ترتیب دهم تا شاید تشویقی باشد برای بسیاری از افرادی که به تازگی کسب‌وکارشان را آغاز کرده‌اند و با مشکلات زیادی مواجه‌اند.

پنجره خلاقیت: سلام. لطفا خودتان را معرفی کنید

سیمین بندرومی هستم. متولد سال ۱۳۵۵. حدود ۸ سال است که در زمینه انتشارات فعالیت می‌کنم. ناشر کتاب‌های تخصصی مدیریت هستم. حتی درباره مباحث مدیریت برای بچه‌ها هم مطالعه داشتم. اعتقاد دارم مدیریت مفهومی است که برای همه افراد لازم است. هر فرد اگر در مدیریت خودش قدرتمند باشد بسیاری از مشکلات حل خواهد شد.

پنجره خلاقیت: چرا انتشار کتاب‌های مدیریت را به عنوان کارتان برگزیدید؟

من در رشته خبرنگاری تحصیل کرده‌ام. به کارهای فرهنگی علاقه شدیدی داشتم و همیشه فکر می‌کردم چطور می‌توانم تاثیرگذار باشم. در روزنامه‌های مختلف و صدا و سیما فعالیت داشتم؛ ولی برای من کافی نبود و می‌خواستم کارهای بیشتری انجام دهم. به این فکر افتادم با برادرم دفتری تبلیغاتی تاسیس کنم. ابتدای کار بسیار خوب بود ولی کم‌کم انگیزه‌های اولیه از بین رفت و بالاخره دفتر منحل شد. دایم آقای دکتر کیانی و همسرش خانم دکتر لطیفی، انتشارات فرا، مرا تشویق کردند که وارد کار انتشار کتاب شوم. مردم هم مرا تشویق کرد که دنبال علاقه‌ام بروم و اگر کار نشر را دوست دارم همان کار را شروع کنم.

پنجره خلاقیت: کار نشر چه پیش‌نیازی داشت؟

باید امتحان بسیار سختی را می‌گذراندم تا بتوانم مجوز نشر بگیرم. در تلاش اول رد شدم. آقای جواهری که همین‌جا از ایشان تشکر می‌کنم منابعی در اختیارم قرار دادند و تشویق کردند آن‌ها را مطالعه کنم و سپس مجدداً امتحان بدهم. این منابع را با علاقه و اشتیاق فراوان مطالعه کردم. در همان مطالعات بود که احساس کردم آینده‌ام

را کشف کردم! هدفم این شد که به هر قیمتی که شده ناشر بشوم. بالاخره یک بار دیگر امتحان دادم و با نمره ۱۷ قبول شدم.

پنجره خلاقیت: کارتان را چگونه آغاز کردید؟

به صورت شراکتی با آقای جواهری اولین کتاب را چاپ کردیم. نام کتاب «روش مدیریت ویل دان» بود. مانند پدر و مادرانی که وقتی فرزندشان به دنیا می‌آید حس خوبی دارند، من هنوز هم هر وقت درباره این کتاب صحبت می‌کنم همان حس را دارم. با انتشار آن کتاب در پوست خودم نمی‌گنجیدم؛ ولی پس از مدتی دیدم من مانده‌ام و ۳۰۰۰ کتابی که باید فروخته شود. نه فروش بلد بودم و نه باسیستم‌های توزیع کتاب آشنا بودم.

پنجره خلاقیت: آیا کار فروش اولین کتاب به خوبی پیش رفت؟

مدتی گذشت و شرایط تغییری نکرد. ۳۰۰۰ کتاب چاپ شده داشتم، بدون اینکه پولی داشته باشم یا بخواهم از خانواده‌ام پولی بگیرم. من در خانواده‌ای متمول به دنیا آمدم. هرگاه هر چیزی خواستم فراهم بوده است؛ ولی وقتی کارم را شروع کردم و استقلال مالی پیدا کردم به خاطر غروری که داشتم حاضر نبودم از خانواده مبلغی بگیرم و قبل از آن هم هر وقت پولی می‌گرفتم احساس بسیار بدی داشتم.

همچنین نمی‌خواستم این موضوع را که در شرایط سخت مالی بودم به شریکم که حکم پدر را برایم داشت بگویم. در همان شرایط به من پیشنهاد کار به‌عنوان طراح دکوراسیون داخلی در یک گالری شد و در آنجا مشغول به کار شدم.

هر روز صبح به آن گالری می‌رفتم و به آقای جواهریان می‌گفتم به کلاس زبان می‌روم. اگر او می‌دانست در جای دیگری کار می‌کنم شاید بر کارم تاثیر می‌گذاشت. گالری از ساعت ۱۲ تا ۵ بعدازظهر تعطیل می‌شد. ظهر به سرعت خودم را به دفتر انتشارات می‌رساندم و ساعت ۵ باز به گالری برمی‌گشتم و تا ۱۰ شب آنجا کار می‌کردم و پس از

آن خسته به خانه می‌رسیدم و به مطالعه می‌پرداختم.

درآمد فقط از گالری بود و هیچ درآمدی از کتاب نداشتم. کم‌کم در گالری شروع به معرفی کتاب به مدیران و افراد مختلف کردم. درآمد هم که یک حقوق معمولی بود فقط صرف ایاب و ذهاب و موارد روزانه می‌شد. گاهی پیش می‌آمد که من پول بلیط اتوبوس نداشتم!

یک بار پول بلیط اتوبوس نداشتم و باید از تجریش به خانه‌ام می‌رفتم که در نیاوران است. نمی‌دانستم چه کار کنم؟ آن سال تا زانو برف آمده بود و هوا خیلی خیلی سرد بود. به این نتیجه رسیدم که هیچ راهی ندارم جز اینکه از تجریش تا خانه را پیاده‌روی کنم. بخش آخر را فقط گریه می‌کردم و اشک می‌ریختم و با خودم فکر می‌کردم که من اینقدر زحمت می‌کشم و دوستانم به میهمانی و خوش‌گذرانی مشغولند، چرا با این همه تلاش باز هم موفق نمی‌شوم؟ وقتی به خانه رسیدم برادرم و خواهرم و مادرم مرا در آن وضع دیدند و متوجه شدند که گریه کرده‌ام. آن‌ها به من گفتند که این چه کاری است که آنقدر زحمت می‌کشی و نتیجه‌ای نمی‌گیری. برای خانواده من عجیب بود که وقتی نیاز مالی وجود ندارد چرا باید برای ادامه کارم مصر باشم و چرا کارم را رها نمی‌کنم تا در خانه بمانم. آن شب در رختخواب اشک ریختم و با خدا راز و نیاز کردم.

صبح روز بعد هنوز هوا تاریک بود که بیدار شدم و رادیو را روشن کردم. در همان لحظه مجری برنامه نکته بسیار جالبی را می‌گفت. او می‌گفت سیاه‌ترین نقطه شب دقیقا قبل از سپیده است. بلافاصله احساس کردم جواب خودم را گرفته‌ام و انرژی زیادی گرفتم و مصمم شدم راهم را ادامه بدهم و احساس می‌کردم به سپیده نزدیک می‌شوم و واقعا همین‌طور بود. من به سپیده بسیار نزدیک بودم.

پنجره خلاقیت: فروش کتاب چگونه آغاز شد؟

آقای جواهری طرحی را به من پیشنهاد کردند که نامش را طرح توسعه کتاب‌خوانی

گذاشتیم. توسعه این طرح حدود ۶ ماه طول کشید. با افراد پیشکسوت و اساتید زیادی مشورت کردم. آقای جواهری صحبت پدرانهای با من داشتند و گفتند: «ضرر کار مال شما و سود کار را نصف خواهیم کرد.» بعد که فکر کردم دیدم این جمله چقدر پدرانه بود و همین پیشنهاد به من آموخت که بر خودم متکی باشم و اگر ایده‌ای دارم جرات پشتیبانی از این ایده را داشته باشم.

چند هفته بعد به تامین اجتماعی رفتم و طرحم را ارائه دادم. آقای مشایخی مدیر آموزش آن‌ها که فرد بسیار موفقی است و همیشه از ایشان یاد کرده‌ام از این طرح استقبال کرد. اولین قرارداد با تامین اجتماعی بسته شد و فروش کتاب‌ها آغاز شد. از درآمد این طرح چند کتاب دیگر چاپ کردم و کارم شروع به رشد کرد.

پنجره خلاقیت: چگونه انتخاب می‌کردید که کدام کتاب‌ها را منتشر کنید؟

برای انتخاب کتاب‌ها از دایم‌ام آقای دکتر کیانی خیلی کمک گرفتم. ایشان بیش از بیست سال است که انتشارات فرا را مدیریت می‌کند. همچنین از طریق ایمیل با نویسندگانی معروف مشورت می‌کردم؛ مثلا هر وقت برای آقای کنت بلاچارد ایمیل فرستادم بدون کوچک‌ترین تاخیری به من پاسخ دادند و این موضوع برایم بسیار جالب بود.

پنجره خلاقیت: طرح کتاب‌خوانی که مطرح کردید چیست؟

این طرح در واقع در سازمان‌ها برای مدیران و کارشناسان برگزار می‌شود که طی برنامه‌ای طراحی شده توسط کارشناسان، آموزش مدیریت را طی دوره‌هایی به دنبال دارد.

پنجره خلاقیت: آیا کارتان برای شما به عنوان یک خانم جوان سخت نبود؟

در سال اول حداقل به جای چهار نفر کار می‌کردم. تمامی کارهای تولید کتاب تا ارائه را خودم انجام می‌دادم و واقعا خسته نمی‌شدم. اگر کسی را می‌بینم که از کارش خسته می‌شود به او می‌گویم دلیل آن است که کارش را دوست ندارد. اگر کارتان را واقعا دوست داشته باشید واقعا خسته نمی‌شوید. در تمامی این مراحل تنهای تنها بودم و قدر کارم را می‌دانم و به آن بها می‌دهم.

پنجره خلاقیت: برای موفقیت در کسب و کار تحصیلات دانشگاهی را چقدر ضروری می‌دانید؟

این سوال برای خودم هم بارها پیش آمده است. افراد زیادی را دیدم که تحصیلات عالی ندارند ولی استعدادهای عجیبی دارند که اگر سال‌ها درس بخوانم نمی‌توانم به آن‌ها برسم. همچنین افراد زیادی را دیدم که تحصیلات دانشگاهی دارند و کار خاصی انجام نمی‌دهند. تحصیلات دانشگاهی فقط ذهن شما را باز می‌کند و جرات شما را بیشتر می‌کند. من در دانشگاه چیزی مرتبط با نشر یاد نگرفتم. من با زمان رفتن به دانشگاه مخالفم. کاش پس از دبیرستان کار می‌کردیم و سپس انتخاب می‌کردیم که در چه رشته‌ای تحصیل کنیم.

پنجره خلاقیت: اگر یک کتاب توصیه کنید که حتما باید خوانده شود کدام کتاب است؟

کتاب «موضوع روز» نوشته جان ماکسول است. من فکر می‌کنم تمام آدم‌ها باید این کتاب را باید بخوانند؛ زیرا درباره مدیریت زندگی است. این کتاب درباره ۱۴ قدم صحبت می‌کند که اگر هر روز انجامشان دهیم امکان ندارد موفق نشویم! معمولا موفقیت به ما خیلی نزدیک است؛ ولی ما ساکن ایستاده‌ایم و کاری انجام نمی‌دهیم

تا آن را به دست بیاوریم. شاید یک قدم از موفقیت فاصله داشته باشیم ولی همان یک قدم باید با علم و آگاهی برداشته شود.

پنجره خلاقیت: کارمندان شما بسیار خوشنود و با انگیزه هستند. روش مدیریت شما چگونه است؟

پنجشنبه‌ها کار نمی‌کنیم بلکه به همدیگر آموزش می‌دهیم. یک روز در هفته را برای رشد خودمان در نظر گرفته‌ایم. هر هفته یک کتاب می‌خوانیم و حتی کتاب‌های ناشران دیگر را. کتاب را می‌خوانیم، برای همدیگر توضیح می‌دهیم و هر کدام یک ایده به آن کتاب اضافه می‌کنیم. به راحتی همدیگر را نقد می‌کنیم و بررسی می‌کنیم که چه کارهایی انجام داده‌ایم و خودمان را ارزیابی می‌کنیم و نهار مهمان دفتر هستیم. گاهی مسافرت گروهی می‌رویم. خیلی از مدیران می‌گویند نباید با کارمند خیلی نزدیک باشیم ولی ما با هم دوستان خوبی هستیم و تا به حال مشکلی پیش نیامده و همیشه حرمت و حریم افراد حفظ شده است. کارمندان هم خسته می‌شوند و نیاز به استراحت و مسافرت دارند. تفریح و استراحت بر بازده کارشان نیز تاثیر مثبتی می‌گذارد.

پنجره خلاقیت: بعضی‌ها انتظار دارند در آغاز کسب و کارشان تمامی امکانات مهیا باشد. چه سخنی با این افراد دارید؟

خیلی‌ها از شرایط بد خود ابراز نارضایتی می‌کنند؛ ولی همان شرایط باعث رشد ما می‌شود. خیلی چیزها را باید خودمان یاد بگیریم و اگر یاد نگیریم روزگار به ما یاد خواهد داد. من ایمان دارم که اگر در وسط بیابان هم باشید می‌توانید کسب و کاری را راه‌اندازی کنید. تمام افرادی که به موفقیتی رسیده‌اند از صفر شروع کرده‌اند. اول علاقه واقعی خودمان را پیدا کنیم و به آن ایمان داشته باشیم و با پشتکار تمام حرکت کنیم و مطمئن باشیم که دیر یا زود موفق خواهیم شد!