



نگاهی به زندگی یکی از دومین ثروتمند دنیا انعطاف‌پذیر کله‌شق

کنجکاوی‌های کودکانه

جفری پرستون در 12 ژانویه سال 1964 در نیومکزیکو متولد شد. ازدواج پدر و مادرش تنها یک سال دوام داشت و وقتی جف چهارساله بود، مادرش با یک مهاجر کوبایی ازدواج کرد. جف، نام خانوادگی بزوس را از ناپدری گرفته است. او از همان دوران کودکی، روحیه کنجکاوی داشت. جف مهارت‌های مکانیکی قابل توجهی را در همان کودکی به نمایش گذاشت. او به‌عنوان یک کودک نوپا با پیچ‌گوشی تمام پیچ‌های تخت خود را باز کرد و تخت را جدا کرد تا مثل یک نوجوان در یک تخت واقعی بخوابد. یک زنگ الکتریکی برای دور نگه‌داشتن خواهر و برادر جوان خود از اتاقش ساخته بود. پدر و مادر جف در نهایت از او خواستند که این اختراعات کودکانه و کارهای خود را به گاراژ خانه منتقل کند که این گاراژ در نهایت به یک آزمایشگاه برای پروژه‌های علمی جف تبدیل شد. او طبق عادت و علاقه، خود را با قطعات الکترونیکی سرگرم می‌کرد. او در سال‌هایی که در هیوستون زندگی می‌کرد در مدرسه ریور اکس تحصیل می‌کرد و پس از مدتی خانواده جف به شهر دیگری (میامی فلوریدا) نقل مکان کردند. جف در دبیرستان پالمتو میامی تحصیلات آکادمیک خود را ادامه داد. دانش‌آموز زرنگی در دبیرستان بود و به‌عنوان شخص ممتازی شناخته می‌شد. در زمان دبیرستان در برنامه‌های آموزشی دانشگاه فلوریدا شرکت کرد و توانست مدال سیلور نایت را کسب کند.

ایده فروش آنلاین کتاب

جف به دانشگاه پرینستون رفت و در آخر در مقطع کارشناسی توانست در رشته الکترونیک و کامپیوتر فارغ‌التحصیل شود. جف پس از پایان تحصیل در دانشگاه در چندین شرکت از جمله فیتل که روی پیاده‌سازی شبکه‌های رایانه‌ای تحقیق می‌کرد، مشغول به کار شد. در همین دوران بود که توجه جف به رشد بی‌نظیر اینترنت در جهان جلب شد. او در کمال تعجب دید که رشد استفاده از اینترنت در سال 1994 نسبت به سال پیش از آن، 23 برابر شده است. از همین‌جا بود که ایده ایجاد یک فروشگاه از راه دور را رسمی و شروع به پژوهش در زمینه شرکت‌هایی کرد که کالاهایشان را از راه دور ارسال می‌کردند. جف فهرستی از 20 شرکت برتر در این زمینه تهیه کرد. تقریباً همه کالاهای موردنظر جف از طریق این شرکت‌ها فروخته می‌شدند اما هیچ‌یک از آنها به فروش کتاب نمی‌پرداختند و دلیل آن، نبود یک کاتالوگ کامل از عناوین

کتاب‌ها بود. عناوین کتاب‌ها بسیار متنوع بودند و تهیه یک کاتالوگ کامل از آنها نیازمند هزینه سنگین و تهیه یک کاتالوگ چند هزار صفحه‌ای بود. جف ایده خود را با شبکه جهانی وب همگام کرد و به فکر ساخت یک وبگاه برای معرفی عناوین کتاب‌ها افتاد.

رازهای جذب مشتری

جف قبل از آنکه تصمیم بگیرد فروشگاه آنلاین کتاب خودش را بسازد، نشست و 20 محصول را فهرست کرد که فقط آنها را در سایتش ارائه کند و بعد وسواس بیشتری به خرج داد و فهرستش را محدودتر کرد و فقط 5 محصول که عبارت بودند: از سی‌دی، سخت‌افزارهای کامپیوتر، نرم‌افزارهای رایانه‌ای، کتاب و فیلم سینمایی را باقی گذاشت و در انتها تصمیم گرفت فقط روی فروش کتاب متمرکز شود. بزوس کار استارت‌آپ خود را با یک گاراژ کوچک در شهر سیاتل شروع کرد. او سیاتل از ایالت واشنگتن را به این دلیل انتخاب کرد چون این شهر از حیث تکنولوژی نسبت به شهرهای دیگر پیشرفت بیشتری کرده بود و برای کار فروش کتاب یک انتشاراتی بزرگ کتاب را هم در نزدیکی خودش داشت. در سال 1995 سایت فروش کتاب آمازون به دست جف بزوس تأسیس شد و طی مدت کمی کار فروش به جایی رسید که از 150 ایالت آمریکا و 45 کشور دیگر سفارش می‌گرفت. راز موفقیت جف بزوس در شرکت آمازون مشتری‌مداری فوق‌العاده‌اش بود. قیمت کتاب‌هایی که در شرکت بزوس فروخته می‌شد همیشه با تخفیف و پایین‌تر از قیمت بازار بود. حتی مرکز مشاوره رایگانی برای مشتری‌ها اختصاص داده شده بود که بنابر خریدهای قبلی و دسته‌بندی علایق آنها بهشان کتاب پیشنهاد داده می‌شد. همچنین برای تشویق مشتریان گاهی همراه محصولات، هدایای کوچکی به‌عنوان اشانتیون تقدیم می‌شد. یکی دیگر از ابتکارات این بود که در صفحه خرید کتاب امکان نظردهی برای مشتریان را ایجاد کرد تا خریداران بتوانند درباره کتاب‌ها نظر بدهند و به گفت‌وگو بپردازند.

سادگی بدون تظاهر

«من هم مثل بقیه از اتفاق‌هایی که برای خودم افتاده شگفت‌زده هستم؛ از کارمندی بانک تا بنیان‌گذاری آمازون، از استخدام 10 کارمند تا 8000 نفر در کمی بیشتر از 5 سال، میلیاردها دلار درآمد و تبدیل شدن به یکی از شناخته‌شده‌ترین کسب‌وکارهای آمریکا. الان که دوباره به آن فکر می‌کنم باز هم متعجب می‌شوم!»؛ این حرف‌های مردی است که استعداد و علاقه‌اش با خوش‌شانسی همراه شد و توانست ایده‌های درخشانش را به ثمر برساند. جف، از آن دست مدیرانی است که به تشریفات و حضور کاملاً رسمی در محل کار اعتقادی ندارد. محل کار او، فقط شامل یک میز ساده چوبی می‌شود که در دفتری با 800 کارمند، هفته‌ای 60 ساعت از زمانش را در آنجا می‌گذراند. جف در این مورد می‌گوید: «نمادها و نشانه‌ها مهم هستند. یک نماد خوب و درست، هرگز معنی تظاهر به‌خودش نمی‌گیرد. پس میز ساده محل کارم، نماد تظاهر نیست. چیزی که هنگام کارمندی در بانک اذیتم می‌کرد، همین نگاه رسمی به همه چیز بود. انگار که قرار است میز، اتاق و دکوراسیون، قدرت و جایگاه مدیران را به‌خودشان و دیگران نشان دهند.» از نظر جف بزوس، کارآفرینی یعنی یک ترکیب شگفت‌انگیز از کله‌شقی و انعطاف‌پذیری. او می‌گوید: «اصل ماجرا اینجا است که بفهمی کجا باید کله‌شقی باشی و کجا انعطاف‌پذیر!»