

مدیریت بحران

نویسنده:

برایان تریسی، ران آردن

مترجم:

علی صمدی نصرت

پدیدآورنده: تریسی، برایان ۱۹۴۴ - م

عنوان: مدیریت بحران.

تکرار نام پدیدآور: برایان تریسی، مترجم: علی صمدی نصرت

مشخصات نشر: قم، کاریز ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۷۲۷-۸۱-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: کتابنامه به صورت زیرنویس

موضوع: موفقیت در کسب و کار.

موضوع ارتباط با اشخاص

موضوع موفقیت شغلی

شناسه افزوده: آردن، ران - نویسنده همکار.

شناسه افزوده: صمدی نصرت، علی - مترجم.

شناسه افزوده: علی ترابی سرور - مصحح.

رده بندی کنگره: ۳۹۶ - ۲۸ / د ۱۶ HM

رده بندی دیویی: ۶۶/۴۶ کتابشناسی ملی: ۳۷۷۳۵۴۶

انتشارات کاریز

مدیریت بحران

مؤلفین: برایان تریسی - ران آردن

مترجم: علی صمدی نصرت

مصحح: علی ترابی سرور

چاپ: ذاکر

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

شمارگان: ۵۰۰

قیمت: ۸۰۰۰ تومان

فهرست

۱۱	□ فصل اول: خونسرد باشید
۱۲	فوراً کنترل خود را به دست بگیرید
۱۳	نفس عمیق بکشید
۱۴	و ذهن بزرگ خود را بشناسید
۱۵	□ گتگوی درونی تان تعیین کننده احساسات شماست
۱۶	قبل از کنش، تحلیل را بررسی کنید
۱۷	به دنبال یک درس ارزشمند باشید
۱۸	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۹	□ فصل دوم: به توانایان اطمینان داشته باشید
۲۰	شما می توانید از پس کارها بیاورید
۲۰	فرمول تشویش شکن
۲۱	درمان نگرانی
۲۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۲۴	□ فصل سوم: شهامت حرکت رو به جلو را داشته باشید
۲۵	همه می ترسند
۲۶	آنچه که از آن واهمه دارید را انجام دهید
۲۷	وارد حالت بحران شوید
۲۸	بخش های دوگانه شهامت
۲۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۳۰	□ فصل چهارم: حقایق را بیاورید
۳۱	حقایق دروغ نمی گویند
۳۲	سؤالاتی دقیق پیرسید
۳۳	برای رسیدن به شفافیت بیشتر، عمیق تر جستجو کنید

۳۴	ارتباط در مقابل علیت
۳۵	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۳۶	□ فصل پنجم: کنترل شرایط را به دست بگیرید
۳۷	متخصص بهبود اوضاع
۳۸	۱۰۰ درصد مسئولیت را به عهده بگیرید
۳۹	با پنج مرحله اندوه مقابله کنید
۴۱	سرعت بهبودی شما چقدر است؟
۴۲	همه اشتباه می کنند
۴۳	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۴۴	□ فصل ششم: ضرر و زیانها را بگیرید
۴۵	با علم به آنکه در حال حاضر می دانید
۴۶	سؤالی که در مورد شما پرسیده شود
۴۷	کارتان را دوباره بر آن سوی خیابان از سر بگیرید
۴۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۵۰	□ فصل هفتم: بحران را مدیریت کنید
۵۱	فوراً مسئولیت را به عهده بگیرید
۵۲	پیشاپیش اندیشیدن را تمرین کنید
۵۳	یک طرح احتیاطی ایجاد کنید
۵۴	جلوی بحرانهای تکراری را بگیرید
۵۵	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۵۶	□ فصل هشتم: پیوسته در ارتباط باشید
۵۷	سریعاً مشکلات مالی را حل کنید
۵۸	خبرهای بد واقعاً سریع پخش می شوند
۵۹	یک سیاست مدیریتی را به کار ببندید
۶۰	در مسائل مالی سیاست «سوپرایز ممنوع» را به کار بگیرید
۶۱	صادق و روراست باشید
۶۱	جبهه کاری خود را فرماندهی کنید

۶۲	در صورت لزوم، برخورد جدی داشته باشید
۶۳	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۶۵	❑ فصل نهم: شناخت محدودیت‌ها
۶۶	مانع اصلی را تعیین کنید
۶۷	ابتدا یک تحلیل درونی به عمل آورید
۶۸	بهبان‌هایتان را آزمایش کنید
۶۹	مانع بیرونی را شناسایی کنید
۷۰	توجه خود را معطوف مانع اصلی خود کنید
۷۰	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۷۲	❑ فصل دهم: امنیت خود را آزاد کنید
۷۳	پیامدها را به نظر بگیرید
۷۴	خلافت خود را با تمرین افزایش دهید
۷۵	تفکران را سازمان‌دهی کنید
۷۶	راه‌حل صحیح را بیابید
۷۷	مشکل را به طور ذهنی حل کنید
۷۸	بی‌درنگ اقدام کنید
۷۹	❑ فصل یازدهم: بر بخش‌های نتیجه‌بخش تمرکز کنید
۷۹	مهارت‌های اساسی شغل شما کدام است؟
۸۰	موفقیت شما از تعداد محدودی از فعالیت‌های شما حاصل شود
۸۱	چگونه متفاوت و بهتر باشید
۸۲	از هسته مرکزی خود محافظت کنید
۸۴	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۸۵	❑ فصل دوازدهم: بر اولویت‌ها متمرکز شوید
۸۶	روی کاغذ تفکر کنید
۸۷	یک لیست تهیه کنید
۸۸	کاربران را اولویت‌بندی کنید
۸۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران

۹۱	□ فصل سیزدهم: ضد حمله!
۹۲	اصل اول: هدف‌تان را مشخص کنید
۹۲	اصل دوم: جسورانه عمل کنید
۹۳	اصل سوم: منابع خود را متمرکز کنید
۹۴	اصل چهارم: انعطاف‌پذیر باشید
۹۴	اصل پنجم: تمام اطلاعات موجود را جمع‌آوری کنید
۹۴	اصل ششم: همه افراد را به کار گروهی وادار کنید
۹۵	اصل هفتم: شما مدیر هستید!
۹۶	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۹۷	□ فصل چهاردهم: گردش پولی ایجاد کنید
۹۸	وقتی آماده‌ها به طرز غیرمنتظره‌ای کاهش می‌یابند
۹۹	شرایط را به سرعت تجزیه و تحلیل کنید
۱۰۰	تقاضای مهلت دهید
۱۰۱	همه جا را برای یافتن پول نقد جستجو کنید
۱۰۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۰۳	□ فصل پانزدهم: به مشتریانان اهمیت دهید
۱۰۴	همواره حق با مشتری است
۱۰۵	مشتریان حق انتخاب دارند
۱۰۶	به مسائل اساسی روی آورید
۱۰۷	بر بهترین مشتریانان متمرکز شوید
۱۰۸	فروش رو در رو را بیشتر کنید
۱۰۹	به پرسش‌های مشتریان پاسخ دهید
۱۰۹	پرسش اساسی و بنیادی فروش را مطرح کنید
۱۱۰	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۱۱	□ فصل شانزدهم: فروش را بیشتر کنید
۱۱۲	هیچ راه دیگری وجود ندارد
۱۱۳	یک هنر و یک علم

۱۱۴	برای انجام معاملات، به یک تمام کننده نیازمندید
۱۱۵	روش ۱۰: تماسی را به کار گیرید
۱۱۶	به دنبال گرفتن سفارش باشید
۱۱۷	به سراغ مشتریان خوشنودتان بروید
۱۱۷	به هر مشتری بیشتر بفروشید
۱۱۸	همواره چیزهای بیشتری برای یاد گرفتن وجود دارد
۱۱۹	فروش خود را به سرعت افزایش دهید
۱۱۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۲۱	فصل هفدهم: کارها را ساده کنید
۱۲۲	یک پرسش مهم
۱۲۳	روش ده: روشی را به کار ببندید
۱۲۴	بیوقفه فعالیت کنید
۱۲۴	۲۰ میلیون دلار را در ذهن خود تصور کنید
۱۲۵	چهار روش برای تغییر زندگی
۱۲۶	کارهای غیر ضروری را کنار بگذارید
۱۲۷	وقت خود را به نحوی متفاوت سپری کنید
۱۲۷	نرخ ساعتی خود را تعیین کنید
۱۲۸	پیشاپیش برنامه ریزی کنید
۱۲۹	از همه کارها دست بکشید
۱۳۰	کارها را به ترتیب اولویت انجام دهید
۱۳۱	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۳۱	فصل هیجدهم: انرژی خود را حفظ کنید
۱۳۳	زیاد بخوابید
۱۳۴	تجدید قوا کنید
۱۳۵	غذا منبع اصلی انرژی‌تان است
۱۳۶	بسیار ورزش کنید
۱۳۷	روزتان را درست آغاز کنید

۱۳۸	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۳۹	□ فصل نوزدهم: ارتباط را برقرار کنید
۱۴۰	از این قدرت نامحدود استفاده کنید
۱۴۱	به این قدرت اعتماد کنید
۱۴۲	چشم‌هایتان را خوب باز کنید
۱۴۳	به دنبال درس‌های ارشمنند باشید
۱۴۳	به مراقبه پردازید
۱۴۴	نانون جذب را به کار بیندازید
۱۴۵	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۴۶	□ فصل بیستم: قدرت روحی، تعیین‌کننده شکست یا پیروزی
۱۴۷	همه به شما چشم بسته‌اند
۱۴۸	با ارزش‌ترین دارایی خود را بشناسید
۱۴۸	مقابل چالش‌ها بایست
۱۵۰	بحران را آرام کنید
۱۵۱	به راه‌حل بیندیشید
۱۵۱	امتحان را پشت سر بگذارید
۱۵۲	عبور از موانع یا گیر کردن در پشت‌ان‌ها
۱۵۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۵۴	□ فصل بیست و یکم: همه راهکارها را با هم اعمال کنید