

مدیریت بحران

مؤلف: یاسنده:

برایان تریس و جان 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، احقاف ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۸۲-۸۳-۹

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: کتابنامه به صورت زیرنویس

موضوع: موفقیت در کسب و کار.

موضوع: افراد با اشتیاق

موضوع: موفقیت شغلی

شناسه افزوده: اردن، ران - نویسنده همکار.

شناسه افزوده: صمدی نصرت، علی - مترجم.

شناسه افزوده: علی ترابی سرور - مصحح.

رده بندی کنگره: ۶۶ - ۱۵ / د ۱۶ / HM

رده بندی دیویی: ۶۶/۷۶ کتابشناسی ملی: ۳۷۷۸۴۳۶

انتشارات احقاف

مدیریت بحران

مؤلفین: برایان تریسی - ران اردن

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	دانش بزرگ خود را بشناسید.....
۱۵	گله‌خوی درونی قان تعیین‌کننده احساسات شماست.....
۱۶	قبل از ورزش، مشکل را بررسی کنید.....
۱۷	به دنبال یک درس از بحران باشید.....
۱۸	اقدامات مناسب در لحظه بحران.....
۱۹	□ فصل دوم: به توانایی‌های اطمینان داشته باشید.....
۲۰	شما می‌توانید از پس کارها برآیید.....
۲۰	فرمول تشویش شکن.....
۲۱	درمان نگرانی.....
۲۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران.....
۲۴	□ فصل سوم: شهادت حرکت رو به جلو را دسته‌بندی کنید.....
۲۵	همه می‌توانند.....
۲۶	آنچه که از آن واژه دارید را انجام دهید.....
۲۷	وارد حالت بحران شوید.....
۲۸	بخش‌های دوگانه شهادت.....
۲۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران.....
۳۰	□ فصل چهارم: حقایق را بیابید.....
۳۱	حقایق دروغ‌نمی‌گویند.....
۳۲	سؤالاتی دقیق بپرسید.....
۳۳	برای رسیدن به شفافیت بیشتر، عمیق‌تر جستجو کنید.....

۳۴	ارتباط در مقابل علیت
۳۵	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۳۶	۵ 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 می‌کنند
۴۳	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۴۴	۵ فصل ششم: ضرر و زیانها را بگیرید
۴۵	با علم به آنچه که در حال حاضر می‌دانید
۴۶	سؤالی که در مورد همه شما باید پرسیده شود
۴۷	کارتان را دوباره در آن سمت خیابان از سر بگیرید
۴۹	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۵۰	۵ 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	۵ فصل هشتم: پیوسته در ارتباط باشید
۵۷	سریعاً مشکلات مالی را حل کنید
۵۸	خبرهای بد واقعاً سریع پخش می‌شوند
۵۹	یک سیاست مدیریتی را به کار بیندید
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	بهانه‌هایتان را آزمایش کنید
۶۹	موانع بیرونی را شناسایی کنید
۷۰	توجه خود را معطوف مانع اصلی خود کنید
۷۰	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۷۲	❑ فصل دهم: خلاقیت خود را آزاد کنید
۷۳	پیامدها را در نظر بگیرید
۷۴	خلاقیت خود را با تمهید 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 می‌شود
۸۱	چگونه متفاوت و بهتر باشید
۸۲	از هسته مرکزی خود محافظت کنید
۸۱	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۸۵	❑ فصل دوازدهم: بر اولویت‌ها متمرکز شوید
۸۶	روی کاغذ تفکر کنید
۸۷	یک لیست تهیه کنید
۸۸	کارتان 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: منافع 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 کارگروهی وادار کنید
۹۵	اصل هفتم: شما مدیر هستید!
۹۶	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۹۷	□ فصل چهاردهم: گردش پولی ایجاد کنید
۹۸	وقتی در آنجا هستید، غیرومنتظره‌ای کاهش می‌یابند
۹۹	شرایط را به وقت جزئیات تحلیل کنید
۱۰۰	تقاضای مهلت کنید
۱۰۱	همه جا را برای یافتن پول نقد جستجو کنید
۱۰۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۰۳	□ فصل پانزدهم: به مشتریان اهمیت دهید
۱۰۴	همواره حق با مشتری است
۱۰۵	مشتریان حق انتخاب دارند
۱۰۶	به مسائل اساسی روی آورید
۱۰۷	بر بهترین مشتریان 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

- برای انجام معاملات، به یک تمام کننده نیازمندید ۱۱۴
- روش ۱۰۰ تماسی را به کار بگیرید ۱۱۵
- به دنبال گرفتن سفارش باشید ۱۱۶
- به سراغ مشتریان خشنودتان بروید ۱۱۷
- به هر مشتری بیشتر بفروشید ۱۱۷
- همواره چیزهای بیشتری برای یاد گرفتن وجود دارد ۱۱۸
- فروش خود را به سرعت افزایش دهید ۱۱۹
- اقدامات مناسب در لحظه بحران ۱۱۹
- فصل هفدهم: کارها را ساده کنید ۱۲۱
- یک پرسش مهم ۱۲۲
- روش ده هفتگی به کار بسندید ۱۲۳
- بی وقفه فعالیت کنید ۱۲۴
- ۲۰ میلیون دلار را در ده روز تصور کنید ۱۲۴
- چهار روش برای تغییر زندگی ۱۲۵
- کارهای غیر ضروری را کنار بگذارید ۱۲۶
- وقت خود را به نحوی متفاوت سپری کنید ۱۲۷
- نرخ ساعتی خود را تعیین کنید ۱۲۷
- پیشاپیش برنامه ریزی کنید ۱۲۸
- از همه کارها دست بکشید ۱۲۹
- کارها را به ترتیب اولویت انجام دهید ۱۳۰
- اقدامات مناسب در لحظه بحران ۱۳۱
- فصل هجدهم: انرژی خود را حفظ کنید ۱۳۲
- زیاد بخوابید ۱۳۳
- تجدید قوا کنید ۱۳۴
- غذا منبع اصلی انرژی تان است ۱۳۵
- بسیار ورزش کنید ۱۳۶
- روزتان را درست آغاز کنید ۱۳۷

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	 قانون جذب را به کار بیندازید
۱۴۵	 اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۴۶	 □ فصل بیست: قدرت روحی، تعیین‌کننده شکست یا پیروزی
۱۴۷	 همه به شما چشم‌پخته‌اند
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 پشت‌بازوها
۱۵۲	 اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۵۴	 □ فصل بیست و یکم: همه راهکارها را با هم اعمال کنید