

7069

مدیریت بحران

نویسنده:

برایان تریبیان اردن

مترجم:

علی صمدی نصرت

پدیدآورنده: برایان تریسی ۱۹۴۴ م

عنوان: مدیریت بحران

تکرار نام پدیدآورنده: برایان تریسی، ران آردن؛ مترجم: علی صمدی نصرت

مشخصات نشر: قم: ییلاق سبز 1396

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص

شابک: 978-600-7568-95-8

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فنی

Crunch Point

یادداشت: زبان اصلی به زبان انگلیسی

یادداشت: کتابخانه به صورت زیر نویس

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: ارتباط با اشخاص

موضوع: موفقیت شغلی

شناخته افزوده: آردن، ران؛ نویسنده همکار

شناخته افزوده: صمدی نصرت، علی - مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ م / HF ۵۳۸۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸.۴۰۹

شماره کتابشناسی ملی: ۹۸۷۰۶۵۸

مترجم: برایان تریسی، ران آردن

نویسنده: برایان تریسی، ران آردن

مترجم: علی صمدی نصرت

ناشر: ییلاق سبز

چاپ: ذاکر

تیراژ: ۵۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول، ۹۶

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

فهرست

۱۱	□ فصل اول: خونسرد باشید
۱۲	فوراً کنترل خود را به دست بگیرید
۱۳	نفس عمیق بکشید
۱۴	دو دشمن بزرگ خود را بشناسید
۱۵	گفتگوی درونی تان تعیین کننده احساسات شماست
۱۶	قبل از بخشش، مشکل را بررسی کنید
۱۷	به دنبال یک درس از دشمنان باشید
۱۸	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۹	□ فصل دوم: به تواناییهایتان اطمینان داشته باشید
۲۰	شما می‌توانید از پس کارها برآید
۲۰	فرمول تشویش شکن
۲۱	درمان نگرانی
۲۲	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۲۳	□ فصل سوم: شهامت حرکت رو به جلو را داشته باشید
۲۵	همه می‌ترسند
۲۶	آنچه که از آن واژه دارید را انجام دهید
۲۷	وارد حالت بحران شوید
۲۸	بخش‌های دوگانه شهامت
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	□ 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	به اشتباه می‌کنند
۴۳	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۴۴	□ عمل سوم: جاری ضرر و زیانها را بگیرید
۴۵	با علم بر آنچه در حال حاضر می‌دانید
۴۶	سوآلی که در رد می‌ماند چیست باید پرسیده شود
۴۷	کارتان را دوباره در آن سوی خیابان از سر بگیرید
۴۹	اقدامات مناسب در لحظه بد از
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 می‌شوند
۵۹	یک سیاست مدیریتی را به کار بندید
۶۰	در مسائل مالی سیاست «سوپرایز متنوع» را به کار گیرید
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	بهبادهایتان را آزمایش کنید
۶۹	وانع بیرونی را شناسایی کنید
۷۰	وجه خود را معطوف مانع اصلی خود کنید
۷۰	اقدامات مناسب در لحظه بحران
۷۲	□ فصل دهم: فعالیت خود را آزاد کنید
۷۳	پیامدها را بپذیرید
۷۴	اخلاقیت خود را با تمرین افزایش دهید
۷۵	تفکران را سازمادم کنید
۷۶	راه حل 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
۸۴	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: منابع خود را متمرکز کنید.
۹۴	اصل چهارم: انعطاف پذیر باشید
۹۴	اصل پنجم: تمام اطلاعات موجود را جمع آوری 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 چهارم: گردش پولی ایجاد کنید
۹۸	وقتی در مدهای طوفان غیرمنتظره‌ای کاهش می‌یابند
۹۹	شرایط را به قوت خود و 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 مشتریان‌تان اهمیت دهید
۱۰۴	همواره حق با مشتری است
۱۰۵	مشتریان حق انتخاب دارند
۱۰۶	به مسائل اساسی روی آورید
۱۰۷	بر بهترین مشتریان‌تان 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 ۱۱۰ تماسی را به کارگیرید
- 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 هدفی را به کار ببندید
- ۱۲۴ بی وقفه 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 هجدهم: 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 ارشمند باشید
۱۴۳		به مراقبه بپردازید
۱۴۴		قانون 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 دوخته‌اند
۱۴۸		با ارزش‌ترین رای خود را بشناسید
۱۴۸		مقابل چالش‌ها بایستید
۱۵۰		بحران را آرام کنید
۱۵۱		به راه‌حل بیندیشید
۱۵۱		امتحان را پشت سر بگذارید
۱۵۲		عبور از موانع یا گیر کردن در پشت آنها
۱۵۲		اقدامات مناسب در لحظه بحران
۱۵۴		□ فصل بیست و یکم: همه راهکارها را با هم اعمال کنید