

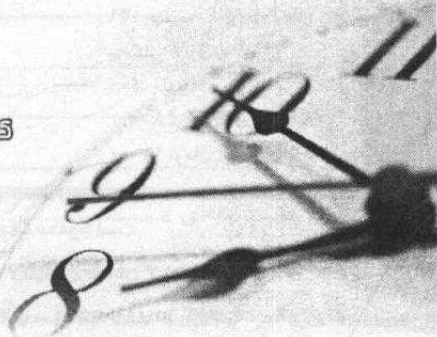


موسس یک دقیقه ای

شیوه هایی در کارآفرینی

کات بلانچارد / دان هوستون

۹
آقای وریسی



سرشناسه: بلانچارد، اچ، ۱۹۳۹م. L Blanchard, Kennech H

عنوان و تکرار نام پدیدآور: مؤسس یک دقیقه‌ای: شیوه‌هایی در کارآفرینی / نویسندگان: کنت بلانچارد؛ ان هوستون، اتان ویلیس؛ مترجم: لقمان سیدحسام‌الدین حسینی

مشخصات نشر: تهران: آئینه‌بهار، ۱۳۹۷. مشخصات ظاهری: ۱۳۶ ص.

بها: ۱۴۰۰۰۰ ریال. شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۷۷-۴۸-۰

وضعیت فهرست‌نویسی: فیفا شناسه افزوده: هیوتسن، دان، ۱۹۴۵م. L

The one minute entrener یادداشت: عنوان اصلی:

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید، کارآفرینی، موفقیت در کسب و کار

شناسه افزوده: ویلیس، ایتن، شناسه افزوده: حسینی، سیدحسام‌الدین

HD رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷، ۸/ب/۶۲/۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱ کتابشناسی: ۴۹۸۹۱۴۸



انتشارات آئینه بهار

نام کتاب:	مؤسس یک دقیقه‌ای
نویسنده:	کنت بلانچارد-دان هوستون-اتان ویلیس
مترجم:	سید حسام‌الدین حسینی
ویراستار:	اکرم آرخ
ناشر:	انتشارات آئینه بهار
قطع:	رقعی
تعداد صفحه:	۱۳۶ صفحه
چاپ:	پرستش / اول / ۱۳۹۷
شمارگان:	۵۰۰ جلد
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۶۴۷۷-۴۸-۰
قیمت:	۱۴۰۰۰ تومان

حق چاپ محفوظ است

قم / بلوار شهید کریمی / فیابان لقمان / بین کوچه ۲ و ۴

تلفن: ۳۲۹۳۲۵۶۶ - ۳۷۸۳۹۹۹۹ (۰۲۵)

همراه: ۰۹۱۲۶۵۲۷۰۳۱ - ۰۹۱۲۱۵۱۶۱۳۸



۷.....	« مقدمه »
۱۱.....	یادداشتی برای خوانندگان کتاب.....
۱۲.....	«شکل گیری شالوده‌ای محکم».....
۱۸.....	« بصیرت‌های یک دقیقه‌ای ».....
۱۹.....	« رشد در دانش ».....
۲۷.....	« بصیرت‌های یک دقیقه‌ای».....
۲۸.....	آموختن مهارت.....
۳۳.....	بصیرت‌های یک دقیقه‌ای.....
۳۴.....	پیدا کردن اشکال تأسیس.....
۳۷.....	بصیرت‌های یک دقیقه‌ای.....
۳۸.....	«به دست آوردن یک هم تیمی زندگی».....
۴۲.....	بصیرت‌های یک دقیقه‌ای.....
۴۳.....	« دری باز می‌شود ».....
۵۰.....	« بصیرت‌های یک دقیقه‌ای».....
۵۱.....	« شروع شرکت ».....
۵۸.....	« بصیرت‌های یک دقیقه‌ای ».....
۵۹.....	«دردهای رشد مالی».....
۶۶.....	« بصیرت‌های یک دقیقه‌ای ».....
۶۷.....	«ایجاد خدمت رسانی افسانه‌ای».....

- ۸۴ « بصیرت‌های یک دقیقه‌ای »
- ۸۵ « کمک به مردم برای اوج گیری مثل عقاب‌ها »
- ۹۸ « بصیرت‌های یک دقیقه‌ای »
- ۹۹ « مسائل مربوط به فرد »
- ۱۰۹ « بصیرت‌های یک دقیقه‌ای »
- ۱۱۰ « تغییر اوضاع »
- ۱۱۵ « بصیرت‌های یک دقیقه‌ای »
- ۱۱۵ « جمع بندی همه مطالب »
- ۱۲۷ « بصیرت‌های یک دقیقه‌ای »
- ۱۲۸ ساختن یک میراث

« مقدمه »

در باب اصول تجارت، نکته‌ای وجود دارد که ما آن را نادیده می‌گیریم. زمانی که از تأسیس یک شرکت سخنی به میان می‌آید، آن قدر در چشم انداز آن غرق می‌شویم که پول را فراموش می‌کنیم، آن قدر به مشتری فکر که کارکنان خود را از یاد می‌بریم، آن قدر در زندگی دنیوی غرق می‌شویم که توجهی به مرگ نداریم! آیا به نظر شما عجیب نیست که تا این اندازه از واقعیات دور افتاده‌ایم؟! من این کتاب را خیلی دوست دارم، چرا که شامل داستانی خارق العاده درباره اصول تأسیس یک شرکت است.

پس از سال‌ها مطالعه درباره تأسیس شرکت، به این نتیجه رسیده‌ام که: نقل و بیان یک ماجرای موفق به مراتب آسان‌تر از موفق بودن است. لازم به ذکر است که در طول یک سال، نزدیک به یک میلیون نفر در ایالت متحده، تجارتی کوچک را آغاز می‌کنند، اما دست کم چهل درصد این تجارت‌ها در همان اول با شکست روبرو می‌شوند. هشتاد درصد آنها در طی پنج سال اول از رده خارج شده و نود و شش درصد آنها قبل از این که به دهمین سالگرد تأسیسشان برسند، درشان تخته می‌شود و این بسیار غم انگیز است!

یکی از اصلی ترین دلایلی که تجارت های کوچک با شکست روبه رو می شوند این است که، مؤسس این شرکت ها تکنسین هستند، اشخاصی که در رشته ای مهارت داشته و از انجام آن لذت می برند. به عنوان مثال، ممکن است تکنسین برق، نویسنده، عکس یا برنامه نویس رایانه باشند. این افراد در این زمینه دچار مشکل می شوند، زیرا تنها به کاری می پردازند که در آن مهارت دارند و دیگر جنبه های مهم و حیاتی تجارت را نادیده می گیرند.

این کتاب به شما کمک می کند تا از این اشتباه محرز دوری کنید. در طول داستانی که هم لذت بخش است و هم آموزنده، بلانچارد و هوستون بر سه اصلی تمرکز دارند که اگر بخواهید مؤسس واقعی باشید، باید آنها را در نظر بگیرید. نخستین نکته کلیدی، وضعیت مالی تان است. بسیاری از مؤسسان به این دلیل از عرصه تجارت خارج می شوند که چگونگی مدیریت بر دارایی شان را نمی دانند، مجارج آنان از فروششان بیشتر می شود، صورت حساب هایشان را جمع آوری نمی کنند و درک نمی کنند که موفقیت آنان به سه عامل پول نقد، پول نقد و پول نقد بستگی دارد!

دومین نکته کلیدی برای موفقیت و تأسیس یک شرکت به کارکنان مربوط می شود. قدرت دادن به دیگران که در تجارتان مسئولیت بپذیرند، خاطرتان را آسوده می کند تا لازم نباشد خودتان تمام کارها را به عهده بگیرید. همین که کارکنانتان احساس اقتدار کنند، مانند صاحبان آن شرکت عمل کرده و با شوق و انگیزه بسیار با مشتریان شما رفتار بسیار خوبی خواهند داشت.

نکته سومی که بسیار حیاتی است و عاملی مهم جهت موفقیت یک مؤسس شمرده می شود، رفتار مناسب با مشتریان است. اگر شما ماهرترین تکنسین دنیا باشید، ولی با مشتریان رفتار درستی نداشته باشید، قادر به انجام کاری نیستید. این کتاب به شما در درک این موضوع کمک می کند که چون سخن گفتن درباره موفقیت آسان تر از به دست آوردن آن است، تمرکز بر چند اصل می تواند به طور شگفت انگیزی احتمال موفقیتتان را افزایش دهد و کمک کند که این کار را با لذت انجام دهید.

مایکل گربو، مؤسس و نویسنده

www.ketab.ir