

راز موفقیت در کسب و کار آزاد

THE E-MYTH REVISITED

اثر:

مایکل ای گربر

Michael E. Gerber

ترجمه و تألیف:

مهندس حسن اسلمی ارانی

رسانه پرداز

۱۳۸۴

Gerber, Michael E

جربير، مايكل
راز موفقيت در كسب و كار آزاد / اثر مايكل جربير، ترجمه و تاليف حسن اسلمي اراني. - تهران:

رسانه پرداز، ۱۳۸۴.

ص. ۲۸۸

ISBN: 964-96243-0-9

فهرستويسي بر اساس اطلاعات فيبا

عنوان اصلي:

The E-myth revisited: why most small business don't work and...

واژه نامه:

۱. كسب و كار خرد - مديريت، ۲. - كارآفريني، ۳. موفقيت در كسب و كار، الف.

اسلمي اراني، حسن، ۱۳۳۵ - مترجم. ب. عنوان

۶۵۸ / ۰۲۲

HD ۶۲/۷ / ج ۴ر۲

۱۳۸۴ كتابخانه ملي ايران

م ۸۴-۲۶۹۹



راز موفقیت در کسب و کار آزاد

نویسنده: مایکل ای جربیر

ترجمه و تألیف: مهندس حسن اسلمي اراني

چاپ اول: بهار ۱۳۸۴

شمارگان: ۵۰۰۰ نسخه

ویراستار: سیروس ایمانی نامور

حروفچینی و صفحه آرایي: طاهره مهناني / خسرو چگيني

لیتوگرافي: آيين

ناشر: انتشارات رسانه پرداز

مدیر فني و اجرايي: بيژن آصفی مقدم

شابک: ۹۶۴-۹۶۲۴۳-۰۰-۹

مرکز پخش:

کليه حقوق برای مترجم و مؤلف محفوظ است.

فهرست مطالب

۵	درباره ی نویسنده
۷	مقدمه ای از مترجم
۹	پیشگفتار نویسنده
۱۳	مقدمه

بخش اول: راز کارآفرینی در رابطه با کسب و کارهای فردی

۲۱	فصل اول: راز کارآفرینی
۲۹	فصل دوم: کارآفرین، مدیر، تکنیسین
۴۳	فصل سوم: نوجوانی: دوران تکنیسینی
۵۲	فصل چهارم: بلوغ: کمک گرفتن
۶۰	فصل پنجم: ماورای منطقه ی آسایش
۷۶	فصل ششم: مهارت، پختگی و دیدگاه کارآفرینی

بخش دوم: شروع تغییرات بنیادی: یک بینش جدید در کسب و کار

۸۷	فصل هفتم: شروع تغییرات بنیادی
۹۹	فصل هشتم: الگوی یک شبکه ی زنجیره ای
۱۰۶	فصل نهم: کسب و کار را باید از بیرون اداره کرد نه از درون

بخش سوم: راه اندازی یک کسب و کار موفق!

۱۲۷	فصل دهم: دگرگونی در توسعه ی کسب و کار
-----	---------------------------------------

۱۴۳	فصل یازدهم: برنامه ریزی توسعه ی کسب و کار
۱۴۶	فصل دوازدهم: هدف اولیه
۱۵۹	فصل سیزدهم: انگیزه ی استراتژی
۱۷۶	فصل چهاردهم: استراتژی در سازماندهی
۱۹۷	فصل پانزدهم: استراتژی مدیریت
۲۰۷	فصل شانزدهم: استراتژی کارکنان
۲۲۹	فصل هفدهم: استراتژی بازاریابی
۲۴۵	فصل هجدهم: استراتژی سیستم ها
۲۶۴	فصل نوزدهم: یک نامه به «سارا»
۲۷۰	سخن آخر: اداره کردن یک کسب و کار موفق
۲۷۹-۲۸۰	واژه نامه

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

درباره‌ی نویسنده

مایکل ای. گریر مدیرعامل «شرکت توسعه‌ی کسب و کار گریر» است. شرکتی که او در سال ۱۹۷۷ تأسیس نمود، هدفش آن بود که بتواند به دارندگان مشاغل مختلف آزاد و خدماتی کمک‌های مورد نیازشان را برای تأسیس یک کسب و کار موفق ارائه نماید. از آن زمان شرکت توسعه‌ی کسب و کار گریر، به بیش از ده هزار ارباب رجوع در کسب و کارهای مختلف راه حل‌هایی را جهت دگرگونی کسب و کار و زندگی‌شان ارائه نموده است.

در اندک زمانی این شرکت به بزرگترین و موثرترین مرجع توسعه‌ی کسب و کار و مشاغل تبدیل شد. بسیاری مایکل گریر را به عنوان «شخصیتی بزرگ برای هدایت مشاغل و کسب و کار در آمریکا» می‌شناسند. وی برای هزاران صاحب کار، مدیر و رئیس شرکت در اقصی نقاط جهان درباره‌ی نقش عمیق و واقعی دیدگاه کارآفرینانه‌ی خود در احیای مجدد اقتصاد دنیا سخنرانی کرده است.

پیام‌های او منحصر به فرد، جذاب کننده و کاربردی است. هزاران خواننده‌ی کتاب او، ارباب رجوع کسب و کار، مشاغل و افرادی که در سمینارهای او شرکت کرده اند، گواهی می‌دهند که روش‌های او کاربرد فراوانی دارد.

www.ketab.ir

مقدمه‌ای از مترجم

چندی قبل با یکی از دوستانم بحثی را در مورد مسایل مختلف اقتصادی داشتم. او معتقد بود که رونق اقتصادی هر کشور بستگی به رونق شرکت‌ها و کسب و کارهای گوناگون در آن کشور دارد. ضمناً از من سؤال کرد، آیا کتابی را در این زمینه می‌شناسی که پیغام و دستورالعمل‌های صریحی را به کلیه کسانی که می‌خواهند در کسب و کارشان موفق شوند معرفی کنم؟ به او گفتم: من چنین کتابی را به زبان فارسی ندیده‌ام. او گفت: من هم هر قدر در کتابخانه‌ها جستجو کرده‌ام، کتاب مناسبی که راه و روش درستی جهت رونق کسب و کار پیش پای صاحب کاران و دارندگان کسب و کار بگذارد نیافته‌ام.

به او گفتم: من کتابی را به زبان انگلیسی خوانده‌ام که در چاپ اول ۱۵۰ هزار نسخه‌ی آن در آمریکا به فروش رفته است. نویسنده‌ی آن، مایکل گربر یکی از افراد صاحب نام و معروف در این زمینه است. سپس توضیحات مختصری در مورد مسایل مطرح شده در این کتاب در جهت رونق کسب و کاری که مایکل گربر به آن معتقد است و عملاً نیز در شرکت خود آن را تجربه کرده است.

برایش شرح دادم. دوستانم با اصرار فراوان مرا به ترجمه‌ی کتاب حاضر تشویق نمود و گفت: من احساس می‌کنم که جامعه‌ی اقتصادی ما نیاز مبرمی به دانستن مطالبی که در این کتاب در

ارتباط با شروع و رونق کسب و کار آمده است دارد و حتماً کتابی را که می‌گوییم، برای جامعه‌ی ما نیز مفید خواهد بود.

من به عنوان یک فرد ایرانی که آرزوی رشد و توسعه‌ی اقتصادی کشورم را دارم، ضمناً مدت بیست سال است که در مدیریت شرکت‌های مختلف داخلی و خارجی فعالیت داشته و دارم، نقاط ضعف جامعه‌ی اقتصادی ایران را در مدیریت روزمره‌ی کسب و کارشان مشاهده کرده‌ام. باید بگویم بیش از ده بار این کتاب را خوانده‌ام و هر بار نکات جالبی را از آن دریافت کرده‌ام که متأسفانه قبلاً در هنگام کارهای روزانه‌ام از آنها استفاده نمی‌کرده‌ام. به همین علت بهای سنگینی را از لحاظ وقت و سرمایه به هدر داده‌ام.

نکته‌ای را که باید به آن تأکید نمایم، این است که چون این کتاب یک دستور العمل است، حتماً باید چندین بار مطالعه شود و در موارد مختلف به فصل‌های گوناگون آن مراجعه شود تا بتوان استفاده‌ی لازم را از دستورالعمل‌های آن برد.

امیدوارم همان گونه که من با خواندن این کتاب موفقیت‌های مختلفی را به دست آورده‌ام، شما نیز با خواندن و رعایت دستورالعمل‌های آن بتوانید به موفقیت‌های روز افزونی نایل گردید.

حسن اسلمی

تهران - پاییز ۱۳۷۷

پیشگفتار نویسنده

هشت سال از زمان چاپ اول کتاب **THE E-MYTH** می‌گذرد. در این مدت، اتفاقات زیادی برایم، خانواده‌ام، کسب و کارم و حتی زندگی‌ام افتاده است. وقایع جالب توجه، وقایع خوب و گاهی وقایع دردناک.

اگر آنچه را که «دان هوان» در کتاب «افسانه‌های قدرت» گفته است: «فرق اساسی بین یک جنگجو و یک آدم معمولی این است که یک جنگجو همه چیز را به مثابه یک نبرد می‌نگرد، در صورتی که یک آدم معمولی همه چیز را به عنوان یک نعمت یا بلا می‌نگرد»، حقیقت داشته باشد، من هم یک آدم معمولی هستم و گه گاهی که خدا قدرت جنگیدن به من داده است، مانند یک جنگجو بوده‌ام.

در هشت سال گذشته ضمن اخذ تجربیات تلخ تا حد ورشکستگی مالی، موفقیت‌های بزرگی نیز کسب کرده‌ام، دارای پنج فرزند هستم و پدر بزرگ هم شده‌ام، به دور دنیا سفر کرده‌ام و برای هزاران نفر از صاحبان مشاغل مختلف در کشورهای استرالیا، کانادا، زلاندنو، ژاپن، پورتوریکو، مکزیک، اندونزی و اکثر شهرهای آمریکا سخنرانی و تبادل نظر کرده‌ام. در

تمام این دوران همه‌ی کسانی که با سخنان من آشنا شده‌اند، از نزدیک با آنان تماس داشته‌ام و پشتیبانی بسیار زیادی از من نموده‌اند.

خلاصه‌ی کلام، این سالها برایم هیجان انگیز، پر افت و خیز، خسته کننده، پر اضطراب، سودآور و برای شخصی به سن و سال من پربار بوده است.

این کتاب محصول ۱۶ سال تجربه پس از تاسیس شرکت توسعه‌ی کسب و کار «گرپر» است که در این مدت دانش و تجربه‌ی کافی را به من داده تا با کسانی که کتاب **THE E-MYTH** را خوانده‌اند و یا در حال خواندن آن هستند، ارایه نمایم.

در این کتاب سعی شده است در بخش‌های گوناگون به پرسش‌های شما درباره‌ی اصول مختلف کسب و کار به طریق پرسش و پاسخ با خانمی به نام «سارا» که وقت بسیار زیادی را با او در سال گذشته گذراندم، پاسخ دهم. تجربه و موفقیت سارا در این کار، صبر، هوش، استعداد، عشق و علاقه‌ی او بوده است که به من در ارایه‌ی راه حل برای تغییر سازماندهی و روش‌های افراد در رابطه با مشکلاتشان در مشاغل روزانه کمک فراوانی کرده است. امیدوارم پرسش‌های مطرح شده از طرف سارا برای شما هم به اندازه‌ی من جالب و سازنده باشند.

قبل از آنکه سارا را به شما معرفی نمایم، می‌خواهم با شما از افرادی که دارای مشاغل مختلفی می‌باشند، صحبت نمایم.

پرسشی که همیشه از من می‌شود، این است که صاحب کارها و کسانی که در مشاغل شان خیلی موفق هستند، چه چیزهایی را می‌دانند که دیگران نمی‌دانند؟

به رغم باور عمومی، تجربه به من نشان داده است «افرادی که در کسب و کارشان منسی و موفق هستند، به دلیل دانش زیاد آنها نیست، بلکه به دلیل اشتهاى زیاد آنان برای دانستن بیشتر است.»

مشکل اصلی ورشکستگی صاحب کارهای ناموفق، در عدم شناخت مسائل مالی، اداری، مدیریت و بازاریابی نیست. بلکه آنها اطلاع کافی از موارد ذکر شده را ندارند، ولی یادگیری این موارد بسیار آسان است، نکته‌ی جالب در این است که آنها وقت و انرژی خود را در دفاع از آنچه فکر می‌کنند که می‌دانند، صرف می‌نمایند، نه در جهت یادگیری آنچه که نمیدانند.

موفق ترین افراد در پیشبرد حرفه و کسب و کار، کسانی هستند که بدون توجه به هزینه‌ی احتمالی نسبت به یادگیری روش صحیح آن اقدام می‌نمایند.

منظور من از صحیح یادگرفتن صرفاً مربوط به کسب کار نیست، بلکه در کل امور زندگی است. یادگیری انجام صحیح امور چیزی بیش از موفقیت در کسب و کار است؛ یک موفقیت معنوی، یک حقیقت جهانی است! منظور این نیست که آنها افراد خارق العاده‌ای هستند، بلکه آنها با داشتن امتیازاتی که بیان خواهد شد، موفق شده‌اند. آنها تشخیص داده‌اند که علت شکست در مشاغل و کسب و کار، در نداشتن امکانات عالی و برجسته نیست، بلکه علت شکست، عدم رعایت مسایل روزمره و نکات حساسی مانند پاسخگویی به تلفن، روابط فروشنده با مشتری و صندوقدار و توجه به نکات جزئی در تمام موارد است.

افراد برجسته و موفق که من شناختم، به نظر می‌رسد همگی دارای فهم و درک درونی در توجه به نکات مهم و کوچکی که به نظر مهم نمی‌آیند و اغلب اوقات خسته کننده نیز به نظر می‌رسند می‌باشند.

زمانی که امور جزئی با توجه کافی و از روی علاقه، به طور صحیح انجام گیرند در مجموع یک ترکیب فوق العاده‌ای را به وجود می‌آورند که کسب و کار مربوطه را از هر جهت نسبت به کسب و کار معمولی که صاحب کاران آنها به گذران روزانه قناعت می‌کنند، برجسته و متمایز می‌سازد.

بله، یک حقیقت ساده درباره‌ی کاسب کارهای فوق العاده‌ای که من شناختم، این است که آنان یک اشتیاق حقیقی نسبت به تاثیر فوق العاده‌ای امور جزئی که دارای حساسیت زیاد و تاثیر گذاری بر روی اقتصاد جهان هستند، ابراز می‌نمایند. به خاطر همین اشتیاق است که من این کتاب را به مشتاقان آن اهداء می‌نمایم.

این کتاب یک راهنما برای افرادی است که توسعه‌ی یک کسب و کار موفق و فوق العاده را از یک پرسش بی پایان، یک جستجوی دائمی، یک درگیری فعال با همه‌ی نیروهای طبیعت در پیرامون و خارج از محیط خود می‌بینند.

در حالی که ممکن است این علاقه نسبت به پیشبرد یک کسب و کار موفق مشابه به معنای عام نباشد.

به طور یقین پایان موفقیتی که ما به آن فکر می‌کنیم زمانی است که به آن می‌رسیم و می‌گوییم موفق شده ایم. این خود می‌تواند نقطه‌ی شروعی برای موفقیت‌های بعدی باشد. تجربه به من نشان داده است که همیشه نقطه‌ی پایان در یک کسب و کار موفق، بلافاصله با یک نقطه‌ی شروع جایگزین می‌گردد.

لذا این کتاب راجع به پایان موفقیت‌ها نیست، بلکه درباره‌ی شروع و آغاز آنهاست، درباره‌ی فعالیت‌هایی است که هیچ‌گاه پایان نمی‌پذیرند، مسیر هیجان‌انگیز و خوشی را در جهت کامل شدن دایمی احساسات و آگاهی‌های ما از اقتصاد بشریت که در لحظه زمان و مکان، وقوع و جریان دارد را ارایه می‌دهد.

من عقیده دارم که شغل و کسب و کار ما مانند آینه‌ای است که ما را آنچنان که هستیم، آنچه را که می‌دانیم و آنچه را که نمی‌دانیم، صادقانه و عینی به ما نشان می‌دهد.

شخص عاقلی یکبار گفت: «توانایی‌های خود را بشناس». من می‌خواهم جمله‌ی دیگری را از آنتونی گرین بنک از «کتاب بقاء» به آن اضافه کنم: «برای خروج از یک شرایط بحرانی نیاز به عکس‌العمل یک راننده‌ی مسابقه‌ی گراند پریکس یا زور بازوی هرکول یا مغز انیشتن نیست، بلکه خیلی راحت باید بدانیم که چه کار مناسبی را باید انجام دهیم.»

مایکل گربر

کالیفرنیا-جولای ۱۹۹۴

مقدمه

«من فکر می‌کنم در هر شغل و کسب و کاری یک نفر به آهستگی از خط صحیح فکری خارج می‌شود.»

ژوزف هلر از کتاب «یک اتفاقی افتاده»

اکثر شما دارای کسب و کاری هستید و یا به اصطلاح روزمره، می‌خواهید شغل آزاد داشته باشید، کتاب حاضر برای شما نوشته شده است.

این کتاب ثمره‌ی هزاران ساعت کار و تجربه‌ای است که در شرکت توسعه‌ی کسب و کار گربر در طول ۱۷ سال گذشته انجام پذیرفته است و نشانگر این باور است که به وسیله‌ی تجربیات ما با هزاران نفر که شغل آزاد داشته‌اند، تهیه و آماده شده است.

یک باور عمومی می‌گوید: پر واضح است که کسب و کارهای آمریکایی به خودی خود کار نمی‌کنند، بلکه توسط افرادی که مالک آنها هستند، کار می‌کنند.

آنچه ما کشف کرده ایم این است، اشخاصی که دارای کسب و کارهای مختلفی در این کشور هستند، بیش از سود حاصله فعالیت و کار می‌کنند.

در حقیقت مشکل کم کاری صاحب کاران کارهای مختلف در داخل کشور نیست، بلکه آنها به طور غلط فعالیت می‌کنند که نتیجه‌ی آن هرج و مرج، عدم مدیریت، عدم پیش‌بینی صحیح، عدم بازدهی کافی و حتی عدم موفقیت است.

به این آمار نگاه کنید:

مشاغل و کسب و کارهایی که هر سال در ایالات متحده تاسیس می‌شوند و با درصد بالایی شکست می‌خورند حداقل ۴۰٪ است، یعنی هر سال بیش از یک میلیون نفر در این کشور کسب و کار جدیدی را شروع می‌نمایند که در آخر سال حداقل ۴۰٪ آنان ورشکست می‌شوند.^۱

یا در مدت پنج سال اول بیش از ۸۰٪ آنان، یعنی ۸۰۰ هزار مورد ورشکست می‌شوند. متأسفانه بدتر از همه اینکه اگر شما دارای کسب و کاری بودید که قادر باشید پنج سال اول را دوام بیاورید، نباید خوشحال شوید، زیرا ۸۰٪ مشاغل و کسب و کارهای باقیمانده از پنج سال اول نیز طی پنج سال دوم ورشکست می‌شوند! چرا باید این گونه باشد؟ چرا این همه افراد اقدام به فعالیت در شغل آزاد کرده و نهایتاً شکست می‌خورند؟ چه درس و روشی را می‌بایست یاد بگیرند که یاد نگرفته اند؟

چرا با تمام اطلاعات قابل دسترس در رابطه با چگونگی موفق شدن در کسب و کار، افرادی که موفق می‌شوند، این قدر کم هستند؟ این کتاب به کلیه این پرسش‌های شما، پاسخ می‌دهد.

موضوع این کتاب درباره‌ی چهار اصل اساسی و ریشه‌ای است که اگر آنها را بفهمید و در قلب خود ملکه نموده و به کار بندید، به شما قدرت می‌دهد تا یک کسب و کار فوق العاده هیجان انگیز و پر منفعتی را ایجاد نمایید.

اگر انکار نمایید، شما هم به طور قطع جزء هزاران افرادی خواهید بود که هر ساله تمام سرمایه، زندگی و انرژی خود را صرف شروع کسب و کار می‌نمایند و آخر سر ورشکست می‌شوند.

یا به گذران امور روزانه قناعت نموده و فقط تنازع بقاء می‌نمایند.

اصل شماره ۱:

یک رازی در کشور آمریکا است که من آن را «راز کارآفرین» می‌نامم که می‌گوید کسب و کارهای مختلف توسط کارآفرینانی شروع می‌شود که سرمایه‌ی خود را برای سود بردن به خطر می‌اندازند، اما به طور واضح باید گفت که این حقیقت ندارد. دلیل واقعی آن است که افراد وقتی شروع به کسب و کار می‌نمایند، بدون توجه به کارآفرین بودن که در حقیقت آن را بزرگترین عامل شکست کسب و کارها در آمریکا می‌دانند شروع به فعالیت می‌نمایند. فهمیدن راز کارآفرینی و پیروی از درک صحیح آن، می‌تواند به خلاقیت و توسعه‌ی یک کسب و کار منجر شود.

اصل شماره ۲:

یک تغییر و تحول بزرگی در مشاغل و کسب و کار در داخل آمریکا به وجود آمده است که من آن را شروع تغییرات بنیادی می‌نامم. این تغییر و تحول نه تنها روش‌های ما را در انجام کسب و کار در این کشور و کل دنیا تغییر می‌دهد، بلکه نوع افرادی را که وارد شغل آزاد می‌شوند، راه‌های ورود به شغل آزاد و بینش آنها نسبت به شغل آزاد و در صد بقاء و دوام آنها را نیز تغییر می‌دهد.

اصل شماره ۳:

در رأس شروع تغییرات بنیادی یک دگرگونی فوق العاده پویا مشاهده می‌نمایم که در «شرکت توسعه‌ی کسب و کار گرپر» آن را دگرگونی توسعه‌ی کسب و کار می‌نامیم. وقتی که

به کار سیستم داده شود و بطور جدی توسط مالک کسب و کار پی گیری شود، این دگرگونی در توسعه‌ی کسب و کار قدرتی خواهد یافت که هر کسب و کار کوچکی را به یک سازمان فوق العاده با بازدهی بالا تبدیل نماید. وقتی یک کسب و کار در کل فعالیت هایش از سیستم استفاده کند تا سرنوشت خود را تعیین نماید، این شرکت همواره جوان و در حال رشد باقی می‌ماند. وقتی یک کسب و کار این دگرگونی و تغییرات را نادیده می‌گیرد (که متأسفانه اکثراً فراموش می‌کنند) عمداً خود را به دست شانس و حرکت به سوی نقطه‌ی نامعلوم و در انتهای راه به ورشکستگی کشانده و دیر یا زود نابود می‌شود.

اصل شماره ۴:

دگرگونی توسعه‌ی کسب و کار می‌تواند به طور سیستماتیک توسط صاحب هر کسب و کار از طریق یک روش قدم به قدم که درس‌های شروع تغییرات بنیادی را در پیشبرد آن کسب و کار فعال می‌نماید، به کار گرفته شود. نتیجتاً این دگرگونی یک راه قابل پیش‌بینی برای نتیجه گیری و تداوم توسعه در هر کسب و کاری که مالک آن مایل به صرف توجه و دقت کافی جهت تحقق آن باشد، محسوب می‌گردد.

از زمان تاسیس شرکت توسعه‌ی کسب و کار گریز در سال ۱۹۷۷، بیش از ده هزار نفر از دارندگان مشاغل و کسب و کارهای مختلف را یاری نموده ایم تا دگرگونی اساسی توسعه‌ی کسب و کار را در شغل خودشان به کار گیرند. من شاهد هزاران نمونه‌ی موفق در آنها بوده‌ام. می‌توانم به طور تخمینی بگویم که هیچ سازمانی بیش از ما در شروع تغییرات بنیادی و دگرگونی مشاغل جهت موفقیت تجربه نداشته است. در حالی که این دگرگونی یک اقدام جادویی نیست، بلکه نیاز به پشتکار دارد که انسان از انجام آن لذت می‌برد. من می‌دانم که آن تنها راه حلی است که به شما قدرت کنترل داده و روش کسب و کار، روش زندگی شما را عوض می‌نماید.

بنابراین این کتاب راجع به نتیجه گیری و نه صرفاً «چگونه انجام دادن» می‌پردازد، زیرا همه‌ی ما می‌دانیم کتابهایی که صرفاً دستورالعمل می‌دهند، کارآیی چندانی ندارند، بلکه کارآیی

مربوط به خود افراد است. آنچه فرد را وادار به فعالیت می‌نماید، یک اعتقاد به آنچه انجام می‌دهد، و یک بینش روشن نسبت به آنچه باید انجام داده است باشد.

تنها پس از این موضوع است که «چگونگی انجام کار» مفهوم پیدا می‌کند. این کتاب راجع به یک چنین اصلی می‌پردازد که می‌گویند کسب و کار شما یک آینه‌ی مشخصی از شماست.

اگر تفکر شما پراکنده باشد، کسب و کار شما هم بهم ریخته خواهد شد.

اگر شما نامنظم هستید، کسب و کار شما هم نامنظم خواهد بود.

اگر شما طماع هستید، کارکنان شما نیز طمع کار خواهند بود، در نتیجه کارکنان شما همیشه حداقل بازدهی و حداکثر برداشت را توقع خواهند داشت.

اگر اطلاعات شما درباره‌ی آنچه برای کسب و کار شما لازم است، محدود باشد، کسب و کار شما محدودیت اطلاعاتی شما را هم بروز خواهد داد.

بنابراین اگر کسب و کار شما لازم است که تغییر نماید، با توجه به این واقعیت که کسب و کارها برای تداوم حیات خودشان نیاز به تغییر دارند، در نتیجه در وهله‌ی اول روش کار شما باید تغییر نماید.

اگر شما مایل به تغییر در روش کارتان نیستید، هیچ گاه کسب و کار شما آن طور که مایل هستید رونق نخواهد یافت.

نخستین تغییری که باید در مورد اصل چگونگی هر کسب و کاری انجام شود، این است که برای ایجاد موفقیت چه اصولی را باید رعایت کرد.

وقتی رابطه‌ی بین یک مالک با کسب و کارش را بنحوی که آن رابطه موجب موفقیت در کسب و کارش شود بفهمید، من به شما اطمینان می‌دهم که کسب و کار و زندگی شما معنی و مفهوم جدیدی خواهد یافت.

در فصل‌های بعدی شما خواهید دید چرا افراد، موفق به دریافت آنچه از کسب و کارشان انتظار دارند، نیستند.

شما خواهید دید چگونه این همه فرصت‌های طلایی برای افرادی که کسب و کارشان را با بینش درست، و ابزار لازم شروع می‌کنند، پیش می‌آید.

من هزاران بار دیده‌ام که در کلیه‌ی انواع کسب و کارها، افرادی که هیچ چیز راجع به کسب و کارشان نمی‌دانسته‌اند، چگونه موفق بوده‌اند.

آرزوی من این است که پس از به پایان رساندن مطالعه‌ی این کتاب، موفقیت‌های مذکور برای شما نیز پیش آید.