



سرشناسه	: خالقی، ابوالفضل، ۱۳۵۹ -
عنوان و نام پدیدآور	: هفت‌سنگ کسب‌وکار / مؤلف ابوالفضل خالقی؛ با پیشگفتاری از پرویز درگی؛ ویراستاران احمد آخوندی، محسن جاویدمؤید.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۱۶۸ ص: ۱۴/۵ x ۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978-622-6659-59-8
وضعیت فهرست‌نویسی: فیا	
موضوع	: کسب‌وکار خرد
موضوع	: Small business
موضوع	: کسب‌وکار خرد -- مدیریت
موضوع	: Small business -- Management
شناسه اثروده	: درگی، پرویز، ۱۳۴۵ - مقدمه‌نویس
شناسه فزوده	: آخوندی، احمد، ۱۳۴۱ - ویراستار
شناسه افزوده	: جاویدمؤید، محسن، ۱۳۶۱ - ویراستار
رده‌بندی کنگره	: HD۳۱۴
رده‌بندی دیویی	: ۳۳۸/۶۴۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۱۴۵۲۵



تلفن: ۶۶۴۳۱۶۳۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱) / فکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)

WWW.MARKETINGPUBLISHER.IR WWW.MARKETINGBOOKS.IR

چاپ اول ۱۳۹۹ / تیراژ ۱۱۰۰

صحافی و چاپخانه: طرح و نقش نوین

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت TMBA

تهران: صندوق پستی: ۱۳۴۴۵ / ۱۳۴۴۵ تلفن: ۴ - ۶۶۰۲۸۴۰۱ (۰۲۱)

فکس: ۶۶۰۲۸۴۰۵ (۰۲۱)

پخش انتشارات بازاریابی: خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۱۲ فروردین، پلاک ۲۸۵،

مجمع کتاب فروردین، واحد یک. تلفن: ۶۶۴۰۸۲۵۱ (۰۲۱) و ۶۶۴۰۸۲۷۱ (۰۲۱)

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

پیشگفتار	۹
درباره‌ی نویسنده	۱۳
مقدمه	۱۵
فصل اول: بهبود فردی	۱۹
فصل دوم: حسابداری	۳۹
فصل سوم: منابع انسانی	۶۱
فصل چهارم: تأمین	۱۰۳
فصل پنجم: قوانین و روش اجرای کار	۱۲۱
فصل ششم: تعادل	۱۴۳
فهرست منابع	۱۵۹
آشنایی با فعالیتهای شرکت TMBA	۱۶۱

پیشگفتار

"هفت سنگ کسب و کار" و به تعبیر من "هفت سنگ کاروکسب"، کتابی است اجرایی و عملیاتی بویژه برای شرکتهای کوچک یا کاروکسبهای کوچک. خوشبختانه در ایران، هم کتابهای تألیفی، و هم کتابهای ترجمه‌ای فراوانی درباره‌ی شرکتهای بزرگ و متوسط داریم. این در حالی است که برای شرکتهای کوچک یا کاروکسبهای کوچک، هم کتابهای ترجمه‌ای، و هم کتابهای تألیفی بسیار اندک است. مؤلف کتاب که خود صاحب کاروکسبی است، دانسته‌ها و بیش از آن تجربه‌های شخصی‌اش را در طبق اخلاص نهاده و تقدیم صاحبان کاروکسب‌ها و خوانندگان کرده است.

چاشنی مطالب، بیش از موفقیتها، شکستها، ناکامیها، و تجربه‌های تلخی است که هزینه‌های زیادی به او و کاروکسب‌اش تحمیل کرده است. از این رو، مؤلف کتاب را تحسین می‌کنم که با شجاعت و صراحت، و به دور از هنجارهای عرفی و رایج جامعه،



این تجربه‌ها را بدون پنهان‌پوشی در معرض دید و نظر خوانندگان و اهالی کاروکسب قرار داده است.

کتاب فراتر از بیان این تجربه‌های تلخ و پرهزینه، مجموعه‌ای از راهکارها را معرفی می‌کند که می‌توان آن را ارزیابی کرد، به کار برد، و نتیجه‌ی آن را آشکارا در کاروکسب دید. امتیاز اصلی کتاب آن است که با نثری ساده، سلیس، روان، این تجربه‌ها و راهکارها را در قالب خاطره‌ها و بیان رویدادها و اتفاقات آورده است. به همین دلیل خواننده در مطالعه‌ی آن احساس خستگی نمی‌کند و تمایل دارد که صفحات را پی‌درپی ورق بزند تا به پایان کتاب برسد.

هفت سنگ کسب و کار

هفت سنگ کسب و کار، هفت سنگ کاروکسب* از یک واقعیت شروع می‌شود به نام هفت سنگ. "هفت سنگ" یک از بازیهای ایرانی است که حدود ۳۰ تا ۴۰ سال قبل در کوچه‌ها و محله‌ها، کودکان بازی می‌کردند. (گرچه پیشینه‌ی این بازی خیلی خیلی زیادتر است).

با بروز تکنولوژیهای نوین نظیر تلفن همراه، تبلت و حضور فراگیر فضای مجازی در زندگی روزمره، بویژه در زندگی روزمره‌ی جوانان، این بازی تقریباً دیده نمی‌شود.

بازی با هفت سنگ صاف و هموار از بزرگ به کوچک شروع می‌شود که بر روی هم قرار می‌گیرند در هفت طبقه. این بازی گروهی، سبب ایجاد ررحیه‌ی همکاری، تقویت و مهارت در نشانه‌گیری و بهبود سرعت، افزایش سرگرمی و شادمانی و تقویت دوستی بیشتر است.

این کتاب، "کاروکسب" را یک بازی می‌داند. شما باید قوانین این بازی را فرا بگیرید و آن را به کار ببرید تا بازی تداوم یابد. تیمی که بتواند این قواعد را با سرعت و مهارت بیشتری به کار برد، پیروز میدان است.

بلون تردید، آنچه مؤلف کتاب در همین صفحات اندک آورده است، به‌تنهایی می‌تواند کاروکسب‌ها را از آسیبهای میلیارد تومانی نجات دهد. همچنین راه‌حلهایی می‌دهد که سود میلیون یا میلیارد تومانی نصیب‌تان می‌سازد.

نکته‌ها و ریزه‌کاریهای کاروکسب در این کتاب فوق‌العاده قابل توجه هستند. پیشنهاد

می‌کنم که در خواندن صفحات، شتاب نداشته باشید. بهتر است این نکته‌ها را در کاروکسب خودتان شناسایی کنید و با اجرای آن، و یا پرهیز از برخی کارها، نتایج کار را ارزیابی کنید. فصل پایانی کتاب با عنوان "تعادل" تدوین شده است. این فصل، کاملاً متفاوت است. بسیاری از مدیران آنچنان خود را درگیر کار می‌کنند، که از سایر ابعاد زندگی بازمی‌مانند. و بالعکس، برخی مدیران، گاه برخی فعالیت‌های کاری را مجدانه پیگیری نمی‌کنند. در این فصل پایانی، به چهار موضوع پرداخته که می‌تواند تعادل شما را در کار و زندگی تأمین کند.

از جمله امتیازهای بارز این کتاب در آن است که هرکجا مؤلف، احساس کرده لازم است خواننده موضوع را بیشتر و مفصل‌تر دنبال کند، به کتاب مربوطه ارجاع داده است. در پایان به استنادی را تشریح کنم که چرا نوشتن به تعبیر من هفت سنگ کاروکسب، از چند سال پیش به این نتیجه رسیده‌ام که ابتدا باید "کاری" انجام شود و سپس از آن بهره‌ای اندوخت و کسب به دست آورد.

علاقه‌مندم از مؤلف کتاب قدرانی کنم که در نبود کتاب‌های مناسب برای کاروکسب‌های کوچک، اثرشان را در این حوزه پدید آورند. هدف من از مدیران کاروکسب‌ها درخواست می‌کنم که خودشان دست به کار شوند و اثری را فراهم کنند که می‌تواند به رونق کاروکسب‌های کوچک در ایران بینجامد؛ بویژه که در این باره می‌دانیم کتاب‌های ترجمه‌ای چندان کارساز نیست و تجربه‌های مدیران برای خلاقیت‌های ایرانی، به مراتب ارزشمندتر و ثمربخش‌تر خواهد بود.

در پایان شایسته است از آقایان احمد آخوندی، مدیر توانا و دانا، اشارات بازاریابی، و محسن جاویدمؤید، بابت تمام مراحل چاپ و نشر کتاب سپاسگزاری کنم. تقاضا می‌کنم توصیه و نظرات خود را برای در نظر گرفتن چاپ‌های بعدی کتاب از طریق زیر به ما برسانید:

- سایت شخصی پرویز درگی: www.Dargi.ir
- نشانی اینترنتی: Info@TMBA.ir
- سایت انتشارات بازاریابی: www.MarketingPublisher.ir
- نشانی اینترنتی: Info@MarketingPublisher.ir
- نشانی انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان آزادی (شرق به غرب)، بعد از خوش شمالی، کوچه‌ی نمایندگی، پلاک ۱، واحد ۱۰