

رشد ده هزار برابری

ده اصل ساخت
موفق ترین کسب و کار
کوچک جهان

مایکل گربر

مقدمه و ترجمه:

سعید روینده

سرشناسه : جریر، مایکل ای.
Gerber, Michael E.

عنوان و نام پدیدآور : رشد ده هزار برابری :
ده اصل ساخت موفق‌ترین کسب و کار کوچک جهان /
مایکل گربر ؛ مقدمه و ترجمه سعید روینده ؛ ویراستار
حسین یاغچی.
مشخصات نشر : تهران: نگاه نوین ،
۱۴۰۰.

فروست : مجموعه کتابهای کارآفرین شدن.
شلیک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۹۱۳-۸۶-۳
یادداشت : عنوان اصلی- The most successful small business in the world : the ten principles,
c2010.

موضوع : کسب و کار خرد
شناسه افزوده : روینده، سعید، ۱۳۶۴-
مترجم، مقدمه‌نویس

رده بندی کنگره : HD۲۳۴۱
رده بندی دیویی : ۶۵۸/۰۲۲
شماره کتابشناسی : ۸۷۴۶۶۸۶

رشد ده هزار برابری
ده اصل ساخت موفق‌ترین کسب و کار کوچک جهان
نویسنده: مایکل گربر
مقدمه و ترجمه: سعید روینده
ویراستار: حسین یاغچی
انتشارات: نگاه نوین
مجموعه کتاب‌های # کارآفرین شدن
تلفن: ۰۲۱-۹۱۰۱۷۱۴۷
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۹۱۳-۸۶-۳
شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰
چاپ و صحافی: نینوا / ۳۷۲۳۲۵۲۱ - ۰۲۵
قیمت: ۷۵ هزار تومان

فهرست

۷	پیش‌گفتار مترجم
۱۱	تقدیرها از این کتاب
۲۵	یک مقدمه‌ی کوتاه
۳۲	فصل یک، اصل اول: کسب‌وکار کوچکی که درست ساخته شده باشد، می‌تواند ده هزار برابر بیش از اندازه‌ی فعلی‌اش رشد کند
۴۵	فصل دو، اصل دوم: کسب‌وکارهای کوچک نمی‌توانند بیش از ایده‌ای که بر مبنایش شکل گرفته‌اند، موثر واقع شوند
۵۷	فصل سه، اصل سوم: کسب‌وکار کوچک، ساختاریست که تمام بخش‌های آن در موفقیت یا شکست کل ساختار نقش دارند
۷۹	فصل چهار، اصل چهارم: کسب‌وکار کوچک باید در هر شرایط اقتصادی و در هر بازاری پایدار باشد و نتایج بسیار متمایز و معناداری برای تمام مشتریان به‌ارمغان بیاورد
۹۳	فصل پنج، اصل پنجم: کسب‌وکار کوچک مدرسه‌ای است که تمام کارکنانش در آن با اراده و عزم جزم درس یاد می‌گیرند و هدفی جز رشد کردن ندارند
۱۱۱	فصل شش، اصل ششم: کسب‌وکار کوچک باید بازتابی باشد از هدف متعالی که از آن ریشه گرفته است، دیدگاهی که برای نمایش آن ساخته شده و ماموریتی که برای تحققش خلق شده است
۱۲۷	فصل هفت، اصل هفتم: کسب‌وکار کوچک نتیجه‌ی یک هدف والاتر در ذهن خالق خود است
۱۳۷	فصل هشت، اصل هشتم: کسب‌وکار کوچک، حیات مستقلش را در خدمت خداوند دارد که دلیل وجودی‌اش را از او گرفته است

فصل نُه، اصل نهم: کسب و کار کوچک، یک نهاد اقتصادی ست که یک واقعیت اقتصادی را پیش می برد و قطعیتی اقتصادی برای جوامعی می سازد که در آن رشد و شکوفایی پیدا کرده است

۱۵۱

فصل ده، اصل دهم: کسب و کار کوچک، استاندارد می سازد که موفق شدن یا موفق نشدن تمام کسب و کارهای کوچک دیگر بر مبنای آن سنجیده می شود و امکان رشد و شکوفایی تمام کسب و کارهای کوچک فراتر از استانداردهای پیدا و پنهان موجود را فراهم می کند

۱۵۹

حرف آخر: درباره ی موفقیت

۱۷۳

دعوتی از جانب نویسنده

۱۷۹

پیش‌گفتار مترجم

رمز توسعه‌ی اقتصادی واقعی در دهه‌های آینده، کسب‌وکارهای کوچک و شرکت‌های کوچک هستند. گذشت آن زمانی که شرکت‌های بزرگ نقشی اساسی در موتور محرک اقتصادی جوامع داشتند؛ حالا تنها در صورتی می‌توانند به چنین جایگاهی برسند که با شرکت‌های کوچک، مشارکت و همکاری کنند. کار به این جا رسیده که از نگاه بسیاری از اهل فن و متخصصان کسب‌وکار یکی از مهم‌ترین دلایل ماندن و رشد شرکت‌های بزرگی که همچنان فعالیت می‌کنند، مشارکت و همکاری با شرکت‌های کوچک است. در بین جمعیت سی‌کس کشور OECD) دارنده، بیش از دوسوم افراد در شرکت‌های کوچک مشغول به کار هستند که البته در این میان، به‌عنوان یک ضعف باید گفت هشتاد درصد این کسب‌وکارهای کوچک به‌صورت یک یا دو نفره اداره می‌شوند. حالا بر این اساس تصور کنید اگر افرادی که به‌صورت تک یا دو نفره فعالیت می‌کنند، بتوانند توان تمام بخش‌های تحت مدیریت‌شان را پنج‌برابر کنند، چه اتفاقی می‌افتد؟ یعنی به‌جای یک نفر، پنج نفر و در نهایت رسیدن به تعداد مشتری پنج برابر؛ این یعنی شما اقتصادی پنج‌برابری ایجاد کرده‌اید.

در خیلی از کشورهای توسعه‌یافته و نوتوسعه‌یافته، اولویت و تمرکز اصلی دولت‌ها روی هموارسازی توسعه‌ی کسب‌وکارهای کوچک است. آن‌چه دولت‌ها را به چنین دیدگاهی رسانده این است که با توجه به تغییرات

چشم‌گیر در تکنولوژی به‌نظر می‌رسد شرکت‌های بزرگ دولتی و خصوصی به‌نفع مردم نیستند و شرکت‌های کوچک و خصوصی کارآیی بهتری در اقتصاد دارند.

در چند دهه پیش هرچه کسب‌وکارها بزرگ‌تر بودند، اقتصاد پویاتر و قدرتمندتر بود و بر این مبنا طرز فکر بزرگ‌بودن کسب‌وکارها در ایران و جهان رونق بسیاری پیدا کرد. سیل عظیم شرکت‌های بزرگ دولتی و خصوصی محصول این دوران است؛ شرکت‌هایی که عموماً پدیدآورنده‌ی ثروت‌های کلان برای کشور بودند که سوخت اصلی توسعه‌ی همه‌جانبه را فراهم می‌کرد.

ولی با تحولات اخیر دنیا، کسب‌وکارهای کوچک، ریسک کم‌تری را نسبت به شرکت‌های بزرگ به‌همراه دارند؛ و در نهایت بالا‌بودن کارایی کسب‌وکارهای کوچک در معیارهای جهانی، دلیل مهمی برای جایگزین‌شدن این مدل با روش قدیمی‌ست. نباید از این مسأله غافل شد که شرکت‌های کوچک با توان بالا در توزیع درآمدها، ایجاد اشتغال و کاهش فقر، نقشی حیاتی به‌خصوص در کشورهایی مانند ایران بازی خواهند کرد. چنین نگرشی می‌طلبد که نگاه کلان اجتماعی و حکمرانی هم بر تغییر فاز اقتصادی از سازمان‌های بزرگ به کسب‌وکارهای کوچک بیش از پیش تأکید کند و این رویکرد را به‌عنوان نسخه‌ی توسعه‌ی همه‌جانبه در دستور کار قرار دهد. در این میان، یکی از اصلی‌ترین نگرش‌های جدید درمورد کسب‌وکارهای کوچک این است که بنیان‌گذار، حضوری تام و تمام در کسب‌وکار نداشته باشد و با این همه، کسب‌وکار رشدی نجومی را تجربه کند؛ آن هم در سطح جهانی! بله، درست است؛ این نگرش سالم به این معناست که کسب‌وکار نباید هیچ‌گونه وابستگی به بنیان‌گذار و اداره‌کنندگان مرکزی داشته باشد؛ و به قولی، فرد را اسیر خودش نکند. این جدای از راه خیلی از شرکت‌ها و کسب‌وکارهای کوچکی‌ست که روزها، ماه‌ها یا حتی سال‌هاست رشدی را تجربه نکرده‌اند و به نوعی بود و نبودشان در جامعه احساس نمی‌شود.

واقعاً مشکل کار در کجاست؟ از شما در مقام کارآفرین است یا از کسب‌وکارتان؟ اقتصاد کشور چه؟ ولی من متفاوت از همه‌ی این سوال‌ها

باید تاکید کنم مشکل فقط و فقط خود شما و ذهنیت‌های شماست. عمیقاً معتقد به راهگشای بودن این کتاب از «مایکل گریر» در حوزه‌ی اداره‌ی کسب‌وکار هستم تا جایی که اگر کسی این کتاب را نخوانده باشد، به گمانم نمی‌تواند به درستی مفهوم اصلی کسب‌وکار و کارآفرینی را درک کند و در نهایت احتمال زیادی دارد که در این مسیر به بیراهه برود. این کتاب به شما می‌گوید برای رهایی از برده‌داری مدرن (سخت کار کردن برای پول) چه اقداماتی باید انجام دهید و از این رهگذر شما را با مفهوم شگفت «کوچک‌بودن» نه «کوچک‌ماندن» آشنا می‌کند.

با خواندن این کتاب شما می‌توانید روند درست جهانی‌شدن در برندهای معتبر را درک کنید؛ امروز بنیان‌گذار استارباکس صاحب کسب‌وکاری با بیش از سی‌وینچ هزار شعبه در سراسر جهان است یا المارت مدیریت فروش چندین میلیون محصول و در بیش از ده هزار فروشگاه زنجیره‌ای پیش می‌برد و کتاب رشد ده‌هزاربرابری، راوی تأثیرگذار این افسون مهم در کارآفرینی و اداره‌ی کسب‌وکارهای کوچک است. امید دارم با مطالعه‌ی این اثر بتوانید در هر شرایط اقتصادی (چه خوب، چه بد) رشد کنید؛ و تشکیلات اقتصادی قدرتمندان را بدون وابستگی به افراد و اقتصاد کلان پیش ببرید.

سعادت‌مند باشید

سعید روینده

کارآفرین و مدیرعامل شرکت

رایان تجارت شکبیا آریا

saeedroyande.com