

۲۱ روش عالی

برای اینکه

یک مدیر برجسته باشید

مؤلف: برایان تریسی

ترجمه: افشین ابراهیمی

سرشناسه	ترپسی، برایان، ۱۹۶۴م. Tracy, Brian
عنوان و پدیدآور	۲۱ روش عالی برای اینکه یک مدیر برجسته باشید/ مؤلف
مشخصات نشر	برایان ترپسی ترجمه افشین ابراهیمی.
مشخصات ظاهری	تهران: نسل نوآندیش، ۱۳۸۶.
شابک	۱۰۴ ص: ۱۷×۱۱ س. م.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۹۶۴-۴۱۲-۲۶۲-۴
یادداشت	فیا
عنوان گسترده	عنوان به انگلیسی: 21 Great ways to become an out standing manager
موضوع	ببست و یک روش عالی برای اینکه یک مدیر برجسته باشید.
موضوع	مدیریت
موضوع	موفقیت در کسب و کار.
شناسه افزوده	رهبری.
ردمبندی کنگره	افشین، مترجم.
ردمبندی دیویی	۱۳۸۵ ب ۶۷ ت ۴۷/۳۱ HD
شماره کتبخانه ملی	۶۵۸:
	۸۵-۵۰۰-۶۷: م

مشخصات کتاب

۲۱ روش عالی برای اینکه

یک مدیر برجسته باشید

مؤلف: برایان ترپسی

مترجم: افشین ابراهیمی

صفحه آرایی: زهرا گلوسن

طراح جلد: مهسا آتش پور

ناشر: نسل نوآندیش

شماره گزی: ۵۰۰۰

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۸۶

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۴۱۲-۲۶۲-۴

ISBN: 978-964-412-264-4

کتابهای مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نوآندیش تهیه فرمایید

نشانی: میدان ولیعصر، اول کریمخان - پلاک ۳۱۲

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ نسل نوآندیش

فهرست

۱. وضوح واجب است ۱۷
۲. شایستگی ضروری است ۲۳
۳. محدودیت هایتان را بشناسید ۲۷
۴. خلاقیتان را آشکار کنید ۳۱
۵. با تمام ذهن‌تان روی یک چیز تمرکز کنید ۳۵
۶. اگر به چیزی اعتقاد دارید، از انجامش نترسید ۴۱
۷. شخصیت‌تان را پرورش بدهید ۴۵
۸. برای همه چیزیات از قبل برنامه‌ریزی کنید ۴۹
۹. قبل از شروع به کار، آن را سازمان‌دهی کنید ۵۳
۱۰. در همه رده‌ها درست کارمند بگیرید ۵۵

۱۱. به طور مؤثر تفویض اختیار کنید ۵۹
۱۲. انتظاراتتان را بررسی کنید ۶۲
۱۳. برای کارایی معیار بگذارید ۶۷
۱۴. همه را در جریان بگذارید ۶۹
۱۵. توجه‌تان را روی سطوح بالای کارایی متمرکز کنید ۷۲
۱۶. خودتان را وقف رضایت مشتری بکنید ۷۷
۱۷. برای سودآوری بالا تلاش کنید ۸۱
۱۸. در همه چیز به کیفیت متعهد باشید ۸۵
۱۹. روی بهبود مداوم متمرکز کنید ۸۹
۲۰. پیوسته نوآوری کنید ۹۵
۲۱. افرادتان را پرورش بدهید ۹۹

پیشگفتار

کار شما به عنوان یک مدیر، کسب نتیجه‌های سریع، کارا، مؤثر و با کمترین هزینه است. کل موفقیت‌تان در زندگی به عنوان یک مدیر و سرپرست، در آمدتان، سطح ترفیع‌تان، مقام‌تان و هر چیزی که برای‌تان پیش می‌آید بستگی به میزان تأثیرگذاری شما در انجام به‌موقع کارها دارد.

در این کتاب ۱۵۰ عدد از بزرگ‌ترین اصول مدیریت را که تا به حال یافت شده یاد می‌گیرید می‌آموزید بطور خیلی پیشتر از آنچه فکر می‌کردید ممکن باشد را به انجام برسانید یاد می‌گیرید کار آیی‌تان را دو برابر و سه برابر کرده و یکی از ارزشمندترین افراد در سازمان‌تان بشوید.

بگذارید برای‌تان توضیح بدهم این ایده‌ها از کجا آمده‌اند من زندگی‌ام را بدون هیچ امتیازی شروع کردم دبیرستان را تمام نکردم سال‌ها کارگری کردم تا بالاخره به سمت فروش

کشیده شدم. در کار فروش مامها دست و پا می‌زدم تا شروع کردم به پرسیدن این سؤال که چرا بعضی فروشندگها موفق‌تر از بقیه هستند؟ به این ترتیب بود که قانون علت و معلول را یاد گرفتم. این قانون می‌گوید هر معلولی علتی دارد هر چیزی که اتفاق می‌افتد دلیلی دارد. پس به سراغ یکی از بهترین فروشندگها رفتم و سؤال کردم چه کاری را متفاوت از من انجام می‌دهد او به من گفت: من اجرایش کردم و فروشم بالا رفت.

از آن به بعد همه کتابها را خواندم، به همه نوارهای آموزشی گوش دادم، با همه متخصصان فروش صحبت کردم و به همه سمینارها رفتم. به این ترتیب فروشم بالا و بالاتر رفت تا بالاخره من را مدیر فروش کردند به عنوان یک مدیر فروش که هیچ آموزش یا تجربه‌ای نداشت. به افراد دستور می‌دادم و به آنها می‌گفتم چه کار بکنند چیزی نگذشت که همه‌شان

استعفا دادند. آن موقع فهمیدم که مدیریت هم بر مبنای قانون علت و معلول است. اگر می‌خواهید مدیر مؤثری باشید باید بفهمید بقیه مدیران مؤثر چه می‌کنند و بعد همان کارها را بکنید تا همان نتیجه‌ها را بگیرید.

پس دوباره از اول شروع کردم. رقم و از بقیه مدیران فروش موفق پرسیدم. بطور می‌توانستند استخدام کنند مدیریت کنند انگیزش ایجاد نمایند و تیم‌های موفق تشکیل بدهند آنها به من گفتند و من آن را به کار بستم و نتایج بهتری گرفتم. بعد شروع کردم به خواندن هر چیزی که در این موضوع به دستم می‌رسید. دوره‌های تکمیلی گذراندم. به برنامه‌های صوتی گوش کردم. در کمتر از یک سال در شش کشور سازمان‌های فروش ایجاد کردم و از شکست و ناکامی به موفقیت و درآمد بالا رسیدم.

در سن سی و چند سالگی دوباره به سراغ در من برگشتم.

و در دوره MBA اجرایی یک دانشگاه معتبر شرکت کردم. برای گذراندن دوره‌های بازرگانی با هر موضوع قابل تصویری، بیشتر از ۱۰۰۰ ساعت از وقتم را سرمایه‌گذاری کردم. طی همین زمان به عنوان مدیر و سرپرست و بالاخره به عنوان مدیر کل یک شرکت ۵۰۰ میلیون دلاری کار کردم.

در بیست سال اخیر با بیشتر از ۵۰۰ کسب و کار کوچک و بزرگ - از کارآفرینی‌های تازه‌تأسیس گرفته تا اعضای فهرست ۵۰۰ شرکت برتر مجله فورچون^۱ - همکاری کرده‌ام. در همه موارد به دنبال چیزی گشته‌ام که رموز موفقیت در مدیریت نامیده می‌شود، اینکه چرا بعضی مدیران موفق‌تر از دیگران هستند چیزی که یاد گرفته‌ام این است که مدیریت یک تخصص است. هم هنر است و هم علم. مبنایش یک سری

۱. مجله فورچون هر سال شرکت‌های بزرگ دنیا را از نظر درآمد ناخالص ارزیابی کرده و ۵۰۰ شرکت برتر را رتبه‌بندی و اعلام می‌کند.

روش‌ها و شیوه‌ها است.

کارهای مشخصی هست که به عنوان یک مدیر می‌توانید انجام بدهید تا برای تان در انجام به‌موقع و طبق برنامه کارها نتیجه‌های فوق‌العاده به بار بیاورد هر کاری که دیگران کرده‌اند را شما هم می‌توانید بکنید هیچ‌کس از شما بهتر و هیچ‌کس از شما زرنگ‌تر نیست. دلیل اینکه بعضی مدیران بهتر از بعضی‌های دیگر عمل می‌کنند این است که یاد گرفته‌اند چه کار بکنند و چه کار نکنند این درس‌های کلیدی را بارها و بارها به کار بسته‌اند تا در آنها ماهر شده‌اند

همه افراد موفق سه گرایش دارند اول اینکه *تجربه‌گر* هستند شدیداً روی به نتیجه رساندن کار و درست انجام دادن آن تمرکز می‌کنند دوم اینکه *راحت‌گیر* هستند به جای اینکه به فکر بهانه آوردن و مقصر دانستن دیگران باشند تمام مدت شدیداً روی پیدا کردن راحت برای مواقع و سدهایی که پیش

می آیند تمرکز می کنند سوم اینکه تمام مدیران موفق شدیداً
عمل‌گر هستند دائماً در حرکت هستند با این طرف و آن
طرف پرمه زدن و با نکه داشتن دستشان بر روی نبض
قسمت با شرکتشان مدیریت می کنند

وقتی ایده خوبی از این کتاب نصیب تان شد باید
مصمم شوید که بلافاصله آن را به کار بگیرید بین سرعت
عملی کردن یک ایده جدید و احتمال اینکه اصلاً هیچ وقت یک
ایده جدید را عملی نکنید رابطه مستقیم وجود دارد اگر جواب
بدهد یک مهارت جدید یاد گرفته اید اگر هم بلافاصله جواب
نهد باز ثوروی می گیرید که به شما امکان می دهد خودتان را
اصلاح کنید و پیش بروید

پس شروع کنیم

مقدمه

زمانه فوق‌العاده‌ای برای زندگی کردن است. در تاریخ کسب و کار دورانی بهتر از این وجود نداشته و هیچ وقت بیشتر از امروز به مدیران خوب نیاز نبوده است.

ولی هنوز ۲۰٪ از مدیران هستند که ۸۰٪ نتایج را به بار می‌آورند. ۲۰٪ از مدیران هستند که بیشترین پول را در می‌آورند. سریع‌تر ترفیع می‌گیرند و زودتر از ۸۰٪ دیگر به استقلال مالی می‌رسند. چرا اینطور است؟ ساده است. مدیران برتر می‌دانند چگونه از افرادشان بیشترین بهره‌وری و کارایی را بگیرند و این چیزی است که در این کتاب یاد می‌گیرید.

برایان تریسی، نویسنده این کتاب، یکی از بزرگ‌ترین سخنرانان دنیا در زمینه رهبری و مدیریت است. او ۱۲ سال تلاش کرده تا خودش را بالا کشیده است. با فروش شروع کرد و در نهایت در رأس یک شرکت ۱۲۵ میلیون دلاری قرار گرفت. تریسی

به عنوان مشاور و تعلیم‌دهنده با بیش از ۵۵ شرکت همکاری کرده که بعضی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا هم بین آنها هستند او مدیر بازرگانی دارد صدها کتاب و مقاله درباره مدیریت خوانده و بیشتر از ۵۰۰۰۰ مدیر را در سراسر ایالات متحده و ۱۲ کشور دیگر آموزش داده است. او در این کتاب ۱۲ عدد از بهترین روش‌هایی که برای بیشترین بهره‌گیری از خودتان و دیگران کشف شده را با شما در میان می‌گذارد

هر چند برایان تریسی بیشتر از ۴۰ کتاب پرفروش نوشته و چاپ کرده اما بیشتر شهرت و محبوبیتش به خاطر برنامه‌های صوتی و تصویری متعدد و موفقش است. تریسی بیشتر از ۵۰۰ عنوان برنامه صوتی دارد و تقریباً در تمام آثارش روی این موضوع تأکید شده که استفاده از برنامه‌های صوتی در فرصت‌هایی که عین رانندگی، نشستن در تاکسی یا اتوبوس،

انتظار در صف و ... داریم یکی از بهترین راههای استفاده از زمان، افزایش معلومات و رسیدن به موفقیت است. این کتاب هم ترجمه یکی از برنامه‌های صوتی آموزشی (و به نام 21 Great Ways to Become an Outstanding Manager است و به تدریج تلاش می‌شود ترجمه فارسی سایر برنامه‌های صوتی او نیز در قالب کتاب ارائه شود در عین حال برای بهره‌بردن هر چه بیشتر از زمان خود و استفاده از تعلیمات برایان تریسی و سایر استادان بزرگ روان‌شناسی موفقیت می‌توانید برنامه‌های صوتی آنها را نیز تهیه کنید و در صورت تمایل به این کار با ایمیل pishraft@hotmail.com تماس بگیرید.

امید است استفاده و به کارگیری اصول این کتاب کمک کند شما هم بتوانید زندگی و کارتان را بهتر مدیریت کنید و به موفقیت‌های بزرگ برسید.