

مؤسس یک دقیقه‌ای

شیوه‌هایی در کار آفرینی

کنت بلانچارد

دان هوستون

و

اتان ویلیس

مترجم: مهندس نگار مختاری

اسرار ایجاد و تداوم یک تجارت موفق
داستانی الهام بخش درباره‌ی کشف توانایی‌های شما در
تأسیس یک شرکت،
کارآفرینی،
و مهارت در فروش

کنت اچ.، بلانچارد، ۱۹۳۹ - م. Blanchard, Kenneth H.
مؤسس یک دقیقه‌ای شیوه‌هایی در کارآفرینی / کنت بلانچارد، دان هوستون و
اتان ویلیس؛ مترجم نگار مختاری
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۷
۱۸۶ص
۹۷۸-۹۶۴-۴۱۲-۹۱۶-۲

فیا
عنوان اصلی: The one minute entrepreneur: the secret to
creating and sustaining a successful business, c2008.
شرکت‌های جدید اقتصادی جدید / کارآفرینی / موفقیت در کسب و کار
هیوتسن، دان، ۱۹۴۵ - م / Hutson, Don ویلیس، ایتن / Willis, Ethan
مختاری، نگار، ۱۳۵۱، مترجم
۱۳۸۷ ب ۸/۵/۷۷ DH
۶۵۸/۱۱
۱۳۱۱۴۵۶

مشخصات کتاب

مؤسس یک دقیقه‌ای

مؤلفان: کنت بلانچارد - دان هوستون - اتان ویلیس

مترجم: مهندس نگار مختاری

ویراستار: نسیم روشنایی

حروف چینی و صفحه‌آرایی: الهه ایمنی

طراح جلد: مهناز صبور

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۳۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۸۸

قیمت: ۳۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۴۱۲-۹۱۶-۲

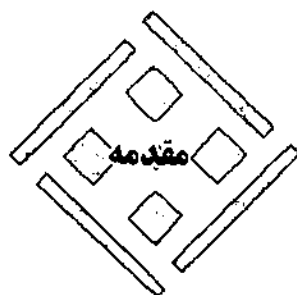
ISBN: 978-964-412-916-2

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید

نشانی فروشگاه ۱: میدان ولیمصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۱۲
نشانی فروشگاه ۲: خ شهید بهشتی (عباس‌آباد) - بعد از میرعماد - برج گل‌دیس
تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷-۹ نسل نواندیش
WWW.naslenowandish.com  info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

صفحه	موضوع
۷	مقدمه
۱۳	شکل‌گیری شالوده‌ای محکم
۲۳	رشد در دانش
۳۵	آموختن مهارت
۴۵	اشکال تأسیس را پیدا کردن
۵۱	به دست آوردن یک هم تیمی زندگی
۵۹	دری باز می‌شود
۶۹	شروع شرکت
۸۱	دردهای رشد مالی
۹۳	ایجاد یک خدمت‌رسانی افسانه‌ای
۱۱۷	کمک به مردم برای اوج‌گیری مثل عقاب‌ها
۱۳۷	مسائل مربوط به خود
۱۵۳	تغییر اوضاع
۱۶۱	جمع‌بندی همه‌ی مطالب
۱۷۷	ساختن یک میراث
۱۸۴	ضمیمه
۱۸۴	بیست صفت یک مؤسس موفق



نکته‌ای در باب اصول تجارت وجود دارد که به نظر می‌رسد همه‌ی ما آن را نادیده می‌گیریم. وقتی صحبت از تأسیس یک شرکت به میان می‌آید آن قدر در چشم‌انداز آن غرق می‌شویم که پول را فراموش می‌کنیم. آن قدر به مشتری فکر می‌کنیم که کارکنان خودمان از یادمان می‌روند. غرق زندگی می‌شویم بی‌آن که نیم‌نگاهی به مرگ داشته باشیم. به نظر شما عجیب نیست که تا چه اندازه از اصول و واقعیات دور افتاده‌ایم؟ به همین سبب من تا این حد این کتاب کوچک را دوست دارم، چرا که این کتاب، داستانی خارق‌العاده درباره‌ی اصول تأسیس یک شرکت است.

پس از سال‌ها مطالعه در مورد تأسیس شرکت، از یک چیز مطمئنم: نقل یک ماجرای موفق به مراتب از موفق بودن آسان‌تر است. هر ساله در طی یک سال، نزدیک به یک میلیون نفر در ایالات متحده تجارتي کوچک را آغاز می‌کنند. غم‌انگیز است ولی دست‌کم

چهل درصد این تجارت‌ها در همان سال اول با شکست مواجه می‌شوند. هشتاد درصد آن‌ها در طی پنج سال اول از رده خارج می‌گردند و نود و شش درصد آن‌ها قبل از این که به دهمین سالگرد تأسیسشان برسند درشان را تخته می‌کنند.

یکی از اصلی‌ترین دلایلی که تجارت‌های کوچک با شکست مواجه می‌شوند این است که این شرکت‌ها را تکنسین‌ها ایجاد می‌کنند - اشخاصی که در رشته‌ای مهارت دارند و از انجام آن لذت می‌برند. چه تکنسین برق باشند، چه نویسنده، چه عکاس، یا برنامه‌نویس رایانه.

این افراد اغلب دچار اشتباهی مهلک می‌شوند چون تنها به کاری می‌پردازند که در آن مهارت دارند و سایر جنبه‌های مهم و حیاتی تجارت را نادیده می‌گیرند.

کتاب مؤسس یک دقیقه‌ای به شما کمک می‌کند تا از این اشتباه مهلک اجتناب کنید. در طی داستانی که هم لذت‌بخش است و هم آموزنده، بلانچارد و هوستون بر سه اصلی تمرکز دارند که اگر بخواهید مؤسس واقعی باشید باید آن‌ها را در نظر بگیرید. اولین نکته‌ی کلیدی، وضعیت مالی شماست. بسیاری از مؤسسان به این دلیل از عرصه‌ی تجارت خارج می‌شوند که نمی‌دانند چگونه بر دارایی‌شان مدیریت داشته باشند. مخارج از فروششان بیشتر می‌شود، صورت حساب‌هایشان را جمع‌آوری نمی‌کنند و متوجه این

موضوع نیستند که موفقیت آن‌ها به سه چیز بستگی دارد: پول نقد، پول نقد، پول نقد.

دومین نکته‌ی کلیدی برای موفقیت در تأسیس یک شرکت به افرادتان مربوط می‌شود. قدرت دادن به دیگران که در تجارت شما مسئولیت بپذیرند، خاطر شما را آسوده می‌کند تا مجبور نباشید هر کاری را خودتان انجام دهید. همین که افرادتان احساس اقتدار کنند، مانند صاحبان آن شرکت عمل می‌کنند و با اشتیاق تمام با مشتریان شما رفتار بسیار خوبی خواهند داشت.

نکته‌ی سومی که بسیار حیاتی است و عاملی مهم در موفقیت یک مؤسس شمرده می‌شود رفتار درست با مشتریانان است. حتی اگر ماهرترین تکنسین همه‌ی دنیا باشید ولی با مشتریانان درست رفتار نکنید هیچ کاری از پیش نمی‌برید. کتاب مؤسس یک دقیقه‌ای به شما در درک این موضوع کمک می‌کند که چون حرف زدن درباره‌ی موفقیت آسان‌تر از به‌دست آوردن آن است، تمرکز بر چند اصل می‌تواند به‌گونه‌ای چشمگیر احتمال موفقیت شما را افزایش دهد- و کمک کند که این کار را با لذت انجام دهید.

مایکل گربر، مؤسس و نویسنده

یادداشتی برای خوانندگان کتاب

در حالی که داستان مؤسس یک دقیقه‌ای داستانی تخیلی است با وجود این بسیاری از پنددهندگان داستان، اشخاصی واقعی هستند. چرا نامشان را آورده‌ایم؟ زیرا موفقیت‌مان را مدیون مربیانی هستیم که در زمان درست و مناسب با پیام درست و بجا وارد زندگی‌مان شدند- و البته ما نیز به اندازه‌ی کافی باهوش و عاقل بودیم که نصیحتشان را بپذیریم.

چرا مؤسس یک دقیقه‌ای؟ چون دریافته‌ایم که بهترین پندهایی که تاکنون گرفته‌ایم فقط در طی یک دقیقه بوده است. به بیان دیگر، درّ و گوهر از زخم زبان و انتقادهای تلخ وارد زندگی انسان نمی‌شوند، بلکه از بصیرت‌های پرمعنی و کوتاه به‌دست می‌آیند. شاید به همین سبب است که کتاب مدیر یک دقیقه‌ای _ که بر اساس سه راز ساده بنا شده است- به مدت بیست و پنج سال جزء کتاب‌های پرفروش بوده است.

مشارکت و همیاری آنان ویلیس در پدید آوردن این کتاب، درباره‌ی توسعه‌ی آنلاین رزیابی جامعی در مورد بیست مشخصه‌ی کلیدی مؤسسان موفق است. این مشخصات پراهمیت، در ضمیمه، فهرست شده‌اند. برای ارزیابی خودتان با این مشخصات کلیدی به سایت www.estrengths.com مراجعه بفرمایید. این ارزیابی

رایگان به شما کمک می‌کند که از طریق کشف توانایی‌های تأسیس یک شرکت، از این کتاب بهترین بهره را ببرید.