

بلاغ احمد مجتبیٰ

احظات بحرانی

نویسنده: بریائے تریسی

مترجم: هما صامت حسن آبادی



موسسہ فکری اشاعت الماس دانش

Email: Mahmoodi_Koray@yahoo.com

05-000-842000-477

سرشناسه	ترسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
عنوان و نام پدیدآور	Tracy, Brian
مشخصات نشر	لحظات بحرانی/ برایان ترسی؛ مترجم هما صامت حسن آبادی.
مشخصات ظاهری	تهران: الماس دانش، ۱۳۸۹.
شابک	۱۶۷ ص.
وضعیت فهرست نویسی	۵-۵-۱۸۹-۰۰-۶۰۰-۹۷۸
یادداشت	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: the Crunch point؛ ۲۱ secrets to succeeding when it matters most, ۲۰۰۷
موضوع	چاپ دوم: ۱۳۹۳ (فیا).
مؤلف	موفقیت در کسب و کار
شناسه رده	کارآفرینی
رده بندی کنگره	صامت حسن آبادی، هما، ۱۳۴۷ - مترجم
رده بندی دیویی	۱۳۸۹HF۵۳۸J۳/ت۴
شماره کتابشناسی ملی	۶۵۸/۴۰۹
	۱۶۲/۱۱۲


 انتشارات الماس دانش
 تلفن: ۶۶۱۲۵۶۹۴

مرکز پخش:
 تلفن: ۰۹۱۲۶۸۶۹۸۳۳-۶۶۹۶۸۰۵۸

ناشر	: انتشارات الماس دانش
ناشر همکار	: آسمان کبود
عنوان کتاب	: لحظات بحرانی
نویسنده	: برایان ترسی
مترجم	: هما ثابت حسن آبادی
ویراستار	: ناصر گشتایی
طراح جلد	: سید علیرضا گشتایی
شمارگان	: ۱۵۰۰ جلد
نوبت چاپ	: سوم - ۱۳۹۷
قیمت	: ۲۰۰۰ تومان

کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی
 جلد و عنوان کتاب با نگرش به قانون
 حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان
 مصوب ۱۳۴۸ محفوظ است و متخلفین
 تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

شابک : ۵-۵-۱۸۹-۰۰-۶۰۰-۹۷۸

۷	 مقدمه
۱۵	 فصل اول
۱۵	 آرامش داشته باشید
۲۳	 فصل دوم
۲۳	 به توانائی های خود اعتماد داشته باشید
۲۹	 فصل سوم
۲۹	 جرات پیش روی (جلو رفتن) را داشته باشید
۳۵	 فصل چهارم
۳۵	 حقایق امور را بدست بیاورید
۴۱	 فصل پنجم
۴۱	 کنترل را در دست بگیرید
۴۹	 فصل ششم
۴۹	 میزان خسارات و ضرر های خود را کم کنید
۵۵	 فصل هفتم
۵۵	 بحران را مدیریت کنید
۶۱	 فصل هشتم
۶۱	 با دیگران ارتباط مداوم داشته باشید
۶۹	 فصل نهم
۶۹	 محدودیت های خود را بشناسید
۷۵	 فصل دهم
۷۵	 نیروی خلاقیتتان را از بند رها کنید (به کار گیرید)
۸۳	 فصل یازدهم
۸۳	 بر روی زمینه های پیروزی و برد خود تمرکز کنید
۸۹	 فصل دوازدهم
۸۹	 بر روی ارجحیت ها تمرکز کنید

۹۵.....	فصل سیزدهم
۹۵.....	ضد حمله!
۱۰۱.....	فصل چهاردهم
۱۰۱.....	گردش وجوه (جریان پول نقد) را ایجاد کنید
۱۰۹.....	فصل پانزدهم
۱۰۹.....	مراقب مشتریانتان باشید
۱۱۷.....	فصل شانزدهم
۱۱۷.....	قراردادهای فروش بیشتری را منعقد کنید
۱۲۶.....	فصل هجدهم
۱۲۶.....	همه چیز را ساده و آسان بگیرید(امور را ساده و آسان اداره کنید).
۱۳۷.....	فصل هیجدهم
۱۳۷.....	انرژی خود را نگه دارید (تلفظ کنید)
۱۴۵.....	فصل نوزدهم
۱۴۵.....	ارتباط برقرار کنید
۱۵۳.....	فصل بیستم
۱۵۳.....	شخصیت پادشاه است
۱۶۱.....	فصل بیست و یکم

مقدمه

**موانعی که با آنها روبرو می شوید در واقع فقط موانع ذهنی هستند
(در ذهنهای آنها را مانع تصور می کنید)**

که می توان آنها را با نگرش مناسبی خوش بینانه تری برطرف کرد
CLARENCE BLASIERI

به موقعیت حساس و بحرانی خوش آمدید . هیچ اهمیتی ندارد که شما چه کسی هستید و یا چه کار می کنید، هر انسانی و یا هر ارثانی و شرکتی بالاخره با مشکلات، بحران ها، سختی ها و ناراحتی های پیش بینی نشده ای مواجه خواهد شد که توازن و تعادلش را بر هم می زند و باید با آنها مواجهه شود و آنها را بر طرف کند.

اینطور تخمین زده شده است که هر کسب و کار و تجارتی بالاخره هر دو و یا سه ماه یکبار با بحرانی مواجهه خواهد شد که اگر به سرعت فکری نکند، این معضل می تواند بقای آن را به خطر بیندازد . به همین ترتیب هر کسی هر دو

و یا سه ماه با مشکلات شخصی، مالی، خانوادگی، سلامتی روبرو خواهد شد که می تواند آن فرد را از پا بیندازد.

اما زمانی که شرایط سخت تر می شود افراد قوی، کاری برای این شرایط می کنند. شما فقط با عکس العمل خود در مواقع و لحظات حساس و سخت، به دیگران نشان می دهید که جوهره وجودیتان واقعا چیست. همانطور که فیلسوف یونانی به نام Epictetus گفت "شرایط و اوضاع و احوالی که در زندگی، رای کسی پیش می آید در واقع او را نمی سازد بلکه جوهره وجودی و توانایی های او را به خودش (و همچنین به دیگران) می شناساند." این لحظات سخت و حساس، سرنوشت ساز ممکن است زمانی باشد که میزان فروشتان پایین می آید و درآمد و حقوقتان کاهش می یابد و یا میزان نقدینگیتان (جریان پول نقد) کم می شود و در این شرایط ممکن است که مشتریان اصلی و خوبتان را از دست بدهید و یا دیگر مانند قبل فروش خوبی نداشته باشید. ممکن است زمانی که سرمایه تان را در بخشی از تجارت و کسب و کارتان از دست می دهید، با هزینه های پیش بینی نشده و یا مشکلات و شکست هایی روبرو شوید. ممکن است که افراد و کارمندان داخل و یا خارج از شرکتتان نا کارآمد باشند و یا با شما مذاقه نداشته باشند. ممکن است که دوستان و همکارانتان به شما دروغ بگویند و یا به شما خیانت کنند و یا شما را فریب دهند. این گونه اتفاقات ممکن است برای هر کسی پیش بیاید.

یک موقعیت و شرایط حساس ممکن است زمانی رخ دهد که یکی از مشتریان اصلی تان ورشکسته می شود و نمی تواند به شما بدهی خود را بپردازد و شما را معطل و لنگ پول نگه می دارد. ممکن است که بانکتان اعتبار مالی شما را

متوقف و مسدود کند. ممکن است که منبع اصلی درآمدی که ناشی از فروش و یا قرض بوده تمام شود. ممکن است که کاملاً غیر منتظره و غیر عادلانه از کارت‌ان اخراج شوید. ممکن است که با خانواده و یا شرایط مالی و یا وضعیت سلامتی تان مشکل داشته باشید. در هر یک از این موارد، ناگهان می بینید که در وضعیتی بحرانی گیر افتاده اید و راه رسیدن به موفقیت های کاری و احساسی و یا ادامه بقایان نا مسلم و نامشخص است.

پاسخ به چالش

مورخی به نام Arnold Toynbee در سال های ۱۹۳۴ تا ۱۹۶۱ کتاب ۱۲ جلدی خود به نام A Study of History (بررسی تاریخ) را نوشت و در این اثر خود سقوط و ظهور ۲۶ تمدن را در طول ۳۰۰۰ سال بررسی کرد. آنچه که او در مورد سقوط و ظهور و چرخه زندگی آن امپراطوری ها در یافت و آموخت را می توان در مورگ سقوط و ظهور افراد و مشاغل بزرگ و کوچک نیز به کار برد.

او بر پایه تحقیقات خود توانست تئوری تاریخی challenge-Response (چالش-عکس العمل) را مطرح سازد. او در یافت که هر تمدنی در آغاز یک قبیله و یا گروه کوچکی از افراد بوده که با مشکلی که عمدتاً ناشی از دشمنی دیگر افراد و قبایل بوده روبرو شده است. در تجارت و کسب و کار، معادل این وضعیت را می توان در رقابت های متخاصمانه و یا مشکلات غیر منتظره در بازار دید.

او دریافت که در این شرایط روسا باید آن قبیله و یا گروه را دوباره از نو سازمان دهند تا آن قبیله ادامه حیات و بقا یابد و بتواند به این تهدید بیرونی