

۴۵ جمله مدیریتی از ۴۵ کتاب مدیریت

- ۱- اجرا بزرگترین مسالهء مطرح نشده در مدیریت امروز است و نبود آن بزرگترین مانع موفقیت و بیشتر ناکامیهای است که به اشتباه به گردن علل دیگر گذاشته میشود.
- ۲- شرکتهایی که برای کارهای درست وقف شدهاند و برای مسوولیتهای اجتماعی خود تعهدنامههای دارند که براساس آن کار کنند سودآورتر از آنهایی هستند که این کارها را نمیکند. ...
- ۳- به جای پرداختن به برنامهء استراتژیک، به تفکر و ایدههای استراتژیک روی آورید.
- ۴- در بازاریابی (نوین) بازاریادانی (به جای داشتن سبد محصولات باید به داشتن سبد مشتریان توجه داشت).
- ۵- رمز برد و پیروزی روشن است: بکوشیم تا در یک زمینه دوبار بازنده نشویم.
- ۶- انسان در بازی گاهی میبرد و گاهی چیز یاد میگیرد.
- ۷- هنر بازاریابی امروز > فروش یخچای به اسکیمو نیست، < بلکه اسکیمو را به عنوان یک مشتری خشنود همواره در کنار داشتن است.
- ۸- مشتریان زبان گویایی دارند، اگر بیواسطه با آنها در ارتباط بوده و گوش شنوا داشته باشیم میتوان از ایشان چیزهای زیادی یاد گرفت.
- ۹- مسیر ناهموار تحوی باید بهکوشش خود مدیر پیموده شود، زیرا تحوی چیزی نیست که مدیر فرمان دهد و دیگران اجرا کنند.
- ۱۰- به جای شغل، در پی مشتری باشید، اگر انسان بتواند محصولی عرضه کند که خواهان داشته باشد، از بیکاری نجاتیافته است.
- ۱۱- دنیا را دوگونه میتوان تغییر داد: با قلم (کاربست اندیشه) و با شمشیر (کاربست زور)
- ۱۲- میتوان مدیر مردم نبود ولی آنان را دوست داشت، اما بدون عشق به مردم نمیتوان آنها را مدیریت کرد.
- ۱۳- مدیریت یعنی هنر جلب پیروی داوطلبانهء دیگران.
- ۱۴- موفقیت اغلب باعث غرور شده و غرور باعث شکست میشود.
- ۱۵- برای پیروزی ابلیس، کافی است آدمهای خوب دست روی دست بگذارند.
- ۱۶- هزینهء به دست آوردن یک مشتری تازه، حداقل پنج برابر هزینهء خشنود نگهداشتن مشتریان کنونی است.
- ۱۷- هر کس میتواند سررشتهء کار خویش را به دست گرفته و آن را به مسیر دلخواه ببرد.
- ۱۸- مدیریت هنر گوش دادن به دیگران است. چنانچه به سخنان کسی خوب گوش فراندهید، نمیتوانید درون او را بشناسید.
- ۱۹- توان یادگیری و به کار بستن با شتاب آموختهها، بزرگترین امتیاز رقابتی را در اختیار سازمان میگذارد.
- ۲۰- اولین روش برآورد هوش یک فرمانروا این است که به آنهایی که در اطرافش گرد آمدهاند بنگریم.
- ۲۱- اگر بتوانید همهء کارکنان یک سازمان را به سوی یک هدف مشترک بسیج کنید، در هر رشته و در هر بازار و در برابر هر رقیبی، در هر زمانی موفق خواهید شد.

- ۲۲- بیشتر انسانها ترجیح میدهند بمیرند اما فکر نکنند، خیلیها هم فکر کردن را بر مرگ ترجیح میدهند.
- ۲۳- مدیر عامل آگاه کسی است که به جای رویپتن شدن، به همکاران خود اعتماد کند.
- ۲۴- تمایز یک محصول باید در راستای ذهنیت مصرفکننده صورت گیرد، نه مخالف آن.
- ۲۵- در طوی تاریخ بیشتر کامیابی در دستیابی به منابع طبیعی مانند زمین، طلا و نفت بوده است، اما اکنون ناگهان ورق برگشته و دانش به جای آن نشسته است.
- ۲۶- در بیشتر موارد، کشورهای فقیر از نظر داراییها ثروتمند اما از نظر سرمایه فقیرند، دارایی را نمیتوان تبدیل به سرمایه کرد مگر آن که قانون حاکم باشد.
- ۲۷- آنهایی که از جای خود میچینند، گاهی میبازند و آنهایی که نمیچینند، همیشه میبازند.
- ۲۸- اگر همه چیز مهم باشد، پس بدان که هیچ چیز مهم نیست.
- ۲۹- مدیران پیروزمند دنیای امروز، رمز پیروزی سازمان خود را بهره‌مندی از انسانها فرهیخته میدانند.
- ۳۰- حداکثر شادی و خشنودی انسانها زمانی به دست می‌آید که در شغل همراستا با شخصیت (هوشمندی) خود، به کار گمارده شوند.
- ۳۱- نقش مدیر این است که به درون فرد نفوذ کند و هوشمندی بیهمتای او را کشف کند و به عملکرد تبدیل نماید.
- ۳۲- مدیران برجسته نه تنها تفاوت کارکنان را می‌پذیرند، بلکه بر این تفاوتها سرمایه‌گذاری میکنند. شاگرد تنبل، احمق یا ضعیف وجود ندارد، تنها چیزی که وجود دارد معلم خوب یا ضعیف است.
- ۳۳- زندگی ارزشمندتر از آن است که تنها به امید فرارسیدن دوران بازنشستگی کار کنیم.
- ۳۴- نه پیروزی پایدار است و نه شکست مرگ‌آور.
- ۳۵- به کارکنانتان بگویند هیچگاه اجازه ندهند قربانی واقع شوند؛ اما اگر چنین احساسی دارند بهتر است بروند جای دیگری کارکنند.
- ۳۶- صدای کردار، از صدای گفتار بلندتر است.
- ۳۷- هرگاه در بازی شطرنج در جای باختن هستیم، به طور پیوسته از جای خود بلند شده و سعی میکنم صفحه را از پشت سر رقیبم نگاه کنم، آن گاه به حرکت‌های احمقانه‌ای که انجام داده‌ام پی می‌برم.
- ۳۸- دانستن کافی نیست، باید اقدام کرد. خواستن کافی نیست، باید کاری کرد.
- ۳۹- اگر میخواهید دلیل خوب کار نکردن کارکنانتان را بدانید، کنار آینه بروید و دزدانه بدان نگاه کنید.
- ۴۰- جلسهای که خوب اداره نشود، حاصلی جز اتلاف زمان ندارد.
- ۴۱- بهترین راه پیشبینی آینده، ساختن آن است.
- ۴۲- یک مشتری خشنود، رضایتش را به سه نفر میگوید، اما یک مشتری ناخشنود ۲۰ نفر را باخبر میکند.
- ۴۳- کسی را سرزنش نکنید، به جای بحث درباره اینکه چه کسی باعث وقفه در پیشرفت است، در مورد اینکه چه چیز مانع پیشرفت است بحث کنید.
- ۴۴- زمانی دست از کار بکشید که کار شما انجام شده باشد، نه آنگاه که خسته شده‌اید.