

۴۵ جمله اساسی مدیریت

اجرا بزرگ ترین مساله مطرح نشده در مدیریت امروز است و نبود آن بزرگ ترین مانع موفقیت و بیش تر ناکامی هایی است که به اشتباه به گردن علل دیگر گذاشته می شود.

۲) شرکت هایی که برای کارهای درست وقف شده اند و برای مسوولیت های اجتماعی خود تعهدنامه ای دارند که براساس آن کار کنند سودآورتر از آن ها بی هستند که این کارها را نمی کنند.

۳) به جای پرداختن به برنامه استراتژیک، به تفکر و ایده های استراتژیک روی آورید.

۴) در بازاریابی نوین (بازاردانی) 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 می برد و گاهی چیز یاد می گیرد.

۷) هنر بازاریابی امروز، فروش یخچال به اسکیمو نیست، بلکه اسکیمو را به عنوان یک مشتری خشنود همواره در کنار داشتن است.

۸) مشتریان زبان گویایی دارند، اگر بی واسطه با آن ها در ارتباط بوده و گوشی شنوا داشته باشیم می توان از ایشان چیزهای زیادی یاد گرفت.

۹) مسیر ناهموار تحول باید به کوشش خود مدیر پیموده شود، زیرا تحول 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 نجات یافته است.

۱۱) دنیا را دوگونه می توان تغییر داد: با قلم (کاربست اندیشه) و با شمشیر (کاربست زور)

۱۲) می توان مدیر مردم نبود ولی آنان را دوست داشت، اما بدون عشق به مردم نمی توان آن ها را مدیریت کرد.

۱۳) مدیریت یعنی هنر جلب پیروی داوطلبانه دیگران.

۱۴) موفقیت اغلب باعث غرور شده و غرور باعث شکست می شود.

۱۵) برای پیروزی ابلیس، کافی است آدم های خوب دست روی دست بگذارند.

۱۶) هزینه به دست آوردن یک مشتری تازه، حداقل پنج برابر هزینه خشنود نگه داشتن مشتریان کنونی است.

۱۷) هر کس می تواند سررشته 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، نمی توانید درون او را بشناسید.

- ۱۹) توان یادگیری و به کار بستن با شتاب آموخته ها، بزرگ ترین امتیاز رقابتی را در اختیار سازمان می گذارد.
- ۲۰) اولین روش برآورد هوش یک فرمانروا این است که به آن هایی که در اطرافش گرد آمده اند 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) بیش تر انسان ها ترجیح می دهند بمیرند اما فکر نکنند، خیلی ها هم فکر کردن را بر مرگ ترجیح می دهند.
- ۲۳) مدیر عامل آگاه کسی است که به جای رویین تن شدن، به همکاران خود اعتماد کند.
- ۲۴) تمایز یک محصول باید در راستای ذهنیت مصرف کننده صورت گیرد، نه مخالف آن.
- ۲۵) در طول تاریخ بیش تر کامیابی در دست یابی به منابع طبیعی مانند زمین، طلا و نفت بوده است، اما اکنون ناگهان ورق برگشته و دانش به جای آن نشسته است.
- ۲۶) در بیش تر موارد، کشورهای فقیر از نظر دارایی ها، ثروتمند اما از نظر سرمایه فقیرند، دارایی را نمی توان تبدیل به سرمایه کرد مگر آن که قانون حاکم باشد.
- ۲۷) آن هایی که از جای خود می جنبند، گاهی می بازند و آن هایی که نمی جنبند، همیشه می بازند.
- ۲۸) اگر همه چیز مهم باشد، پس بدان که هیچ چیز مهم نیست.
- ۲۹) مدیران پیروزمند دنیای امروز، رمز پیروزی سازمان خود را بهره مندی از انسان ها فرهیخته می دانند.
- ۳۰) حداکثر شادی و خشنودی انسان ها زمانی به دست می آید که در شغل هم راستا با شخصیت (هوشمندی) خود، به کار گمارده شوند.
- ۳۱) نقش مدیر این است که به درون فرد نفوذ کند و هوشمندی بی همتای او را کشف کند و به عملکرد تبدیل نماید.
- ۳۲) مدیران برجسته نه تنها تفاوت کارکنان را می پذیرند، بلکه بر این تفاوت ها سرمایه گذاری می کنند. شاگرد تنبل، احمق یا ضعیف وجود ندارد، تنها چیزی که وجود دارد معلم خوب یا ضعیف است.
- ۳۴) زندگی ارزشمندتر از آن است که تنها به امید فرارسیدن دوران بازنشستگی کار کنیم.
- ۳۵) نه پیروزی پایدار است و نه شکست مرگ آور.
- ۳۶) به کارکنانتان بگویید هیچ گاه اجازه ندهند قربانی واقع شوند؛ اما اگر چنین احساسی دارند بهتر است بروند جای دیگری کارکنند.
- ۳۷) صدای کردار، از صدای گفتار بلندتر است.
- ۳۸) هرگاه در بازی شطرنج در حال باختن هستیم، به طور پیوسته از جای خود بلند شده و سعی می کنم صفحه را از پشت سر رقیبم

نگاه کنم، آن گاه به حرکت های احمقانه ای که انجام داده ام پی می برم.

۳۹) دانستن کافی نیست، باید اقدام کرد. خواستن کافی نیست، باید کاری کرد.

۴۰) اگر می خواهید دلیل خوب کار نکردن کارکنانتان را بدانید، کنار آینه بروید و دزدانه بدان نگاه کنید.

۴۱) جلسه ای که خوب اداره نشود، حاصلی جز اتلاف زمان ندارد.

۴۲) بهترین راه پیش بینی آینده، ساختن آن است.

۴۳) یک مشتری خوشنود، رضایتش را به سه نفر می گوید، اما یک مشتری ناخشنود ?? نفر را باخبر می کند.

۴۴) کسی را سرزنش نکنید، به جای بحث درباره این که چه کسی باعث وقفه در پیشرفت است، در مورد این که چه چیز مانع پیشرفت است بحث کنید.

۴۵) زمانی دست از کار بکشید که کار شما انجام شده باشد، نه آنگاه که خسته شده اید.