از سقوط تا بازآفرینی

۲۰ درس مدیریتی و کارآفرینانه

از فیلم

The Company Men



https://ayandehbc.ir

The Company Men

مقدمه: چرا باید فیلم The Company Men را ببینیم؟

دنیای کسب‌وکار، دنیای تغییرات مداوم است. هیچ سازمانی، هیچ مدیری و هیچ کارآفرینی تضمین‌شده و مصون از بحران نیست. گاهی یک تصمیم مدیریتی، یک تغییر اقتصادی یا یک اشتباه استراتژیک می‌تواند تمام ساختار یک زندگی حرفه‌ای را تغییر دهد.

فیلم سینمایی **The Company Men (مردان شرکت** (محصول سال ۲۰۱۰ به کارگردانی جان ولز، یکی از آثار قابل‌تأمل در حوزه مدیریت، اقتصاد و کارآفرینی است.

این فیلم داستان شرکت بزرگی به نام GTX را روایت می‌کند که در پی فشارهای اقتصادی و تصمیمات مدیریتی، اقدام به تعدیل گسترده نیرو می‌کند. در این میان، چند مدیر و کارمند باسابقه، ناگهان موقعیت شغلی خود را از دست می‌دهند و با واقعیت جدیدی از زندگی مواجه می‌شوند.

بابی واکر، یکی از مدیران شرکت، فردی است که سال‌ها با درآمد بالا، موقعیت اجتماعی مناسب و امکانات رفاهی زندگی کرده است. اما با از دست دادن شغل، متوجه می‌شود که بخش زیادی از امنیت و هویت خود را به جایگاه سازمانی‌اش وابسته کرده است.

او مجبور می‌شود از نقطه‌ای متفاوت شروع کند، سبک زندگی خود را تغییر دهد و دوباره معنای کار کردن و ارزش‌آفرینی را کشف کند.

در سوی دیگر داستان، جین مک‌کلری تلاش می‌کند در برابر تصمیمات مدیریتی غیراخلاقی ایستادگی کند و در نهایت مسیر تازه‌ای برای فعالیت اقتصادی ایجاد کند.

پیام اصلی فیلم چیست؟

این فیلم درباره بیکاری نیست؛ درباره شکنندگی ساختارهای اقتصادی، ضعف برخی مدل‌های مدیریتی، وابستگی انسان به جایگاه شغلی و ضرورت بازآفرینی توانمندی‌هاست.

از نگاه کارآفرینی، این فیلم پنج سؤال اساسی را مطرح می‌کند:

۲۰ درس مدیریتی و
کارآفرینانه از فیلم



The Company Men

۱ .آیا کسب‌وکار ما برای روزهای بحران آماده است؟

۲ .آیا کارکنان را سرمایه می‌بینیم یا هزینه؟

۳ .آیا درآمد و سودآوری را با ثروت و پایداری اشتباه گرفته‌ایم؟

۴ .آیا اگر کسب‌وکارمان شکست بخورد، توانایی شروع دوباره داریم؟

۵ .آیا سازمانی ساخته‌ایم که بدون حضور ما نیز بتواند ارزش خلق کند؟

در این کتابچه، ۲۰ درس کاربردی فیلم را از منظر مدیریت، کارآفرینی، منابع انسانی، اقتصاد و توسعه کسب‌وکار بررسی می‌کنیم.

بخش اول: ۲۰ نکته کاربردی از فیلم برای کارآفرینان

۱ .هیچ کسب‌وکاری از بحران مصون نیست

درس فیلم :شرکت GTX با وجود بزرگی، اعتبار و سابقه فعالیت، درگیر بحران می‌شود.

تحلیل مدیریتی:

یکی از خطرناک‌ترین تفکرات در مدیریت این است که تصور کنیم چون امروز موفق هستیم، فردا نیز موفق خواهیم بود.

بزرگی سازمان، تعداد کارکنان، گردش مالی و حتی سهم بازار، هیچ‌کدام به‌تنهایی تضمین‌کننده بقا نیستند.

اقدام کاربردی:

- برای کسب‌وکار خود سناریوی بحران طراحی کنید.
- سه ماه کاهش فروش را شبیه‌سازی کنید.
- وابستگی خود به یک مشتری یا محصول را کاهش دهید.
- برنامه جایگزین برای شرایط اضطراری داشته باشید.

پیام کارآفرینانه :کسب‌وکار موفق، فقط کسب‌وکاری نیست که رشد می‌کند؛ کسب‌وکاری است که در بحران زنده می‌ماند.

۲ .نیروی انسانی هزینه نیست؛ سرمایه است

درس فیلم :شرکت برای کاهش هزینه‌ها، کارکنان زیادی را کنار می‌گذارد.

تحلیل مدیریتی:

بسیاری از مدیران در زمان بحران، اولین راهکار را کاهش تعداد کارکنان می‌دانند. درحالی‌که هر نیروی انسانی دارای تجربه، دانش، ارتباطات و توانایی‌هایی است که طی سال‌ها در سازمان شکل گرفته است.

اخراج یک نیروی متخصص ممکن است در کوتاه‌مدت هزینه را کاهش دهد، اما در بلندمدت ظرفیت سازمان را نیز از بین ببرد.

اقدام کاربردی:

- بهره‌وری کارکنان را قبل از تعدیل بررسی کنید.
- هزینه‌های غیرضروری سازمان را شناسایی کنید.
- امکان جابه‌جایی نیروها میان واحدها را بررسی کنید.
- برای حفظ نیروهای کلیدی برنامه داشته باشید.

پیام کارآفرینانه :قبل از حذف آدم‌ها، مدل کسب‌وکارت را اصلاح کن.

۳ .درآمد بالا الزاماً به معنای ثروتمند بودن نیست

درس فیلم :بابی واکر با وجود درآمد بالا، در برابر قطع درآمد آمادگی مالی کافی ندارد.

تحلیل مدیریتی:

درآمد، پولی است که وارد زندگی یا کسب‌وکار می‌شود؛ اما ثروت، منابع و دارایی‌هایی است که برای آینده امنیت ایجاد می‌کنند.

بسیاری از مدیران و کارآفرینان با افزایش درآمد، هزینه‌های زندگی خود را نیز افزایش می‌دهند.

اقدام کاربردی:

- بخشی از درآمد را به ذخیره اضطراری اختصاص دهید.

- هزینه‌های ثابت را کنترل کنید.
- بدهی‌های غیرضروری را کاهش دهید.
- دارایی مولد ایجاد کنید.
- برای دوره‌های بدون درآمد برنامه داشته باشید.

پیام کارآفرینانه :پول درآوردن هنر است؛ نگه داشتن و تبدیل آن به ثروت، مهارت مدیریتی است.

۴ .هویت خود را به صندلی مدیریت گره نزنید

درس فیلم :بابی پس از اخراج، علاوه بر شغل، بخشی از هویت اجتماعی خود را نیز از دست‌رفته می‌بیند.

تحلیل مدیریتی:

بسیاری از افراد خودشان را با عنوان‌هایی مانند مدیرعامل، مدیر فروش، مدیر ارشد یا صاحب شرکت معرفی می‌کنند.

اما سؤال مهم این است: اگر فردا این عنوان را نداشته باشید، چه ارزشی برای بازار ایجاد می‌کنید؟

اقدام کاربردی:

- مهارت‌های شخصی خود را توسعه دهید.
- دانش تخصصی خود را به‌روز نگه دارید.
- شبکه ارتباطی مستقل از سازمان بسازید.
- توانایی خلق ارزش را در خود تقویت کنید.

پیام کارآفرینانه :عنوان شغلی ممکن است از تو گرفته شود، اما توانایی خلق ارزش باید همیشه همراهت بماند.

۵ .غرور شغلی را با عزت‌نفس اشتباه نگیرید

درس فیلم :بابی در ابتدا برای پذیرش موقعیت‌های شغلی متفاوت از جایگاه قبلی خود مقاومت می‌کند.

تحلیل مدیریتی:

گاهی بزرگ‌ترین مانع بازگشت به بازار کار، کمبود فرصت نیست؛ غرور و وابستگی به جایگاه قبلی است.

کارآفرین باید بتواند شرایط جدید را بپذیرد، مسیر خود را اصلاح کند و حتی از نقطه‌ای کوچک‌تر شروع کند.

اقدام کاربردی:

- فرصت‌های جدید را فقط با عنوان شغلی قبلی مقایسه نکنید.
- مهارت‌های قابل انتقال خود را شناسایی کنید.
- برای شروع مجدد انعطاف داشته باشید.
- از تجربه‌های جدید استقبال کنید.

پیام کارآفرینانه :گاهی برای بزرگ شدن، باید کوچک شروع کرد.

۶ .بازار به گذشته شما بدهکار نیست

درس فیلم :سابقه مدیریتی و تجربه بابی، به‌تنهایی برای بازگشت او به موقعیت قبلی کافی نیست.

تحلیل مدیریتی:

بازار به سابقه افراد احترام می‌گذارد، اما برای ارزش امروز آن‌ها پول پرداخت می‌کند.

اینکه سال‌ها مدیر یک مجموعه بزرگ بوده‌اید، لزوماً به این معنا نیست که امروز نیز بهترین گزینه بازار هستید.

اقدام کاربردی:

- نیازهای جدید بازار را بشناسید.
- مهارت‌های خود را با نیاز مشتریان تطبیق دهید.
- نمونه‌کار و دستاورد واقعی ارائه کنید.
- مرتباً ارزش پیشنهادی خود را بازنگری کنید.

پیام کارآفرینانه :گذشته شما اعتبار می‌سازد؛ عملکرد امروز شما درآمد می‌سازد.

۷ .انعطاف‌پذیری، مزیت رقابتی است

درس فیلم :بابی به‌تدریج می‌پذیرد که باید مسیر حرفه‌ای متفاوتی را تجربه کند.

تحلیل مدیریتی:

در دنیای متغیر امروز، افرادی موفق‌تر هستند که سریع‌تر یاد می‌گیرند، سریع‌تر تغییر می‌کنند و سریع‌تر خود را با شرایط جدید تطبیق می‌دهند.

اصرار بر ادامه مسیر قبلی، حتی زمانی که بازار تغییر کرده است، می‌تواند خطرناک باشد.

اقدام کاربردی:

- هر فصل مدل کسب‌وکار خود را بررسی کنید.
- محصولات کم‌بازده را شناسایی کنید.
- فناوری‌های جدید را ارزیابی کنید.
- برای تغییر مسیر آمادگی داشته باشید.

پیام کارآفرینانه :بر هدف خود پافشاری کن، اما به روش رسیدن به آن تعصب نداشته باش.

۸ .هیچ کاری کوچک نیست

درس فیلم :بابی پس از شکست در مسیر شغلی قبلی، وارد فعالیت ساختمانی می‌شود.

تحلیل مدیریتی:

یکی از اشتباهات افراد موفق این است که بعضی مشاغل را پایین‌تر از شأن خود می‌دانند.

اما ارزش یک فعالیت به میزان خلق ارزش آن است، نه عنوان و ظاهر آن.

اقدام کاربردی:

- از تجربه کار عملی فرار نکنید.
- با مشتریان از نزدیک ارتباط بگیرید.
- فرایند تولید و ارائه خدمات را بشناسید.
- برای شروع مجدد از امکانات موجود استفاده کنید.

پیام کارآفرینانه :کار کوچک وجود ندارد؛ نگاه کوچک وجود دارد.

۹ .مدیر باید از کف بازار خبر داشته باشد

درس فیلم :تجربه کار عملی بابی، او را با واقعیت‌های متفاوتی از کار و تولید مواجه می‌کند.

تحلیل مدیریتی:

مدیری که فقط از پشت میز تصمیم می‌گیرد، ممکن است از واقعیت مشتری، کارکنان و فرایند اجرا فاصله بگیرد.

مدیریت واقعی زمانی شکل می‌گیرد که مدیر، عملیات سازمان را از نزدیک بشناسد.

اقدام کاربردی:

- هر ماه در کنار کارکنان عملیاتی حضور پیدا کنید.
- با مشتریان مستقیم صحبت کنید.
- مشکلات فرایند فروش و تحویل را بررسی کنید.
- تصمیمات خود را با واقعیت بازار تطبیق دهید.

پیام کارآفرینانه :مدیر نباید فقط گزارش بازار را بخواند؛ باید بازار را لمس کند.

۱۰ .سودآوری بدون اخلاق، موفقیت پایدار نیست

درس فیلم :تصمیمات مدیران GTX برای بهبود وضعیت مالی شرکت، با پرسش‌های جدی اخلاقی مواجه می‌شود.

تحلیل مدیریتی:

سودآوری هدف مهم کسب‌وکار است، اما هر تصمیم سودآوری لزوماً تصمیم درستی نیست.

مدیری که برای افزایش سود، اعتماد کارکنان، مشتریان و شرکای تجاری را قربانی می‌کند، ممکن است سرمایه نامرئی سازمان را از بین ببرد.

اقدام کاربردی:

- اصول اخلاقی سازمان را مشخص کنید.
- آثار انسانی تصمیمات مهم را بررسی کنید.
- شفافیت مالی و مدیریتی داشته باشید.
- اعتماد کارکنان و مشتریان را حفظ کنید.

پیام کارآفرینانه :سود مهم است، اما اعتماد سرمایه‌ای است که با پول به‌سادگی جایگزین نمی‌شود.

۱۱ .مدیریت هزینه با تخریب ظرفیت سازمان متفاوت است

درس فیلم :تعدیل نیرو به‌عنوان راهکار کاهش هزینه در شرکت مطرح می‌شود.

تحلیل مدیریتی:

کاهش هزینه باید هوشمندانه باشد. حذف یک هزینه ممکن است در کوتاه‌مدت سود را افزایش دهد، اما در آینده به کاهش فروش، افت کیفیت و از دست رفتن مشتری منجر شود.

اقدام کاربردی:

- هزینه‌های کم‌اثر را حذف کنید.
- فرایندهای ناکارآمد را اصلاح کنید.
- هزینه جذب مشتری را کاهش دهید.
- بهره‌وری منابع را افزایش دهید.
- پیش از هر تعدیل، اثر آن بر درآمد آینده را محاسبه کنید.

پیام کارآفرینانه :هزینه را کم کن، نه توانایی سازمان برای پول ساختن را.

۱۲ .ارتباطات حرفه‌ای، سرمایه روزهای بحران هستند

درس فیلم :ارتباطات و شناخت حرفه‌ای افراد، در مسیر یافتن فرصت‌های تازه اهمیت پیدا می‌کند.

تحلیل مدیریتی:

شبکه ارتباطات فقط برای پیدا کردن شغل نیست؛ برای توسعه بازار، جذب سرمایه، همکاری و حل مسائل کسب‌وکار نیز اهمیت دارد.

اقدام کاربردی:

- ارتباطات حرفه‌ای خود را حفظ کنید.
- در رویدادهای تخصصی حضور داشته باشید.
- به دیگران ارزش واقعی ارائه دهید.
- روابط خود را فقط در زمان نیاز فعال نکنید.

پیام کارآفرینانه :شبکه ارتباطی را در روزهای خوب بساز تا در روزهای سخت تنها نمانی.

۱۳ .بحران اقتصادی فقط بحران مالی نیست

درس فیلم :بیکاری شخصیت‌های داستان بر روابط خانوادگی، اعتمادبه‌نفس و سبک زندگی آن‌ها تأثیر می‌گذارد.

تحلیل مدیریتی:

بحران کسب‌وکار ممکن است از صورت‌های مالی آغاز شود، اما آثار آن به زندگی شخصی، روابط خانوادگی و سلامت روانی افراد نیز منتقل می‌شود.

اقدام کاربردی:

- برای روزهای سخت با خانواده گفت‌وگو کنید.
- هزینه‌های زندگی را متناسب با درآمد تنظیم کنید.
- میان کار و زندگی تعادل ایجاد کنید.
- از پنهان کردن مشکلات مالی پرهیز کنید.

پیام کارآفرینانه :کسب‌وکاری که زندگی انسان را نابود کند، نباید موفقیت کامل تلقی شود.

۱۴ .مدیر واقعی در شرایط سخت شناخته می‌شود

درس فیلم :جین مک‌کلری در برابر برخی تصمیمات مدیریتی شرکت موضع می‌گیرد.

تحلیل مدیریتی:

مدیریت فقط دستور دادن و تصمیم گرفتن نیست. مدیر باید در شرایط دشوار مسئولیت تصمیمات خود را بپذیرد و از اصول سازمانی دفاع کند.

اقدام کاربردی:

- مسئولیت تصمیمات خود را بپذیرید.
- در بحران شفاف باشید.
- مشکلات را به کارکنان منتقل نکنید.
- برای تصمیمات سخت، معیارهای روشن داشته باشید.

پیام کارآفرینانه :مدیر در روزهای رونق دیده می‌شود؛ رهبر در روزهای بحران شناخته می‌شود.

۱۵ .دانش سازمانی را حفظ کنید

درس فیلم :خروج نیروهای باسابقه از GTX نشان می‌دهد که سازمان چگونه ممکن است بخشی از تجربه و دانش خود را از دست بدهد.

تحلیل مدیریتی:

کارکنان باتجربه فقط نیروی اجرایی نیستند؛ آن‌ها حامل دانش، ارتباطات، تجربه مشتری و شناخت فرایندهای سازمان هستند.

اقدام کاربردی:

- دانش کارکنان را مستندسازی کنید.
- برنامه جانشین‌پروری داشته باشید.
- انتقال تجربه را به یک فرایند دائمی تبدیل کنید.
- وابستگی سازمان به افراد کلیدی را مدیریت کنید.

پیام کارآفرینانه :دانش سازمان نباید با خروج یک نفر از در شرکت خارج شود.

۱۶ .کسب‌وکار را به یک منبع درآمد وابسته نکنید

درس فیلم :بحران GTX نشان می‌دهد که وابستگی به یک ساختار اقتصادی می‌تواند آسیب‌پذیری ایجاد کند.

تحلیل مدیریتی:

شرکتی که تمام درآمد خود را از یک مشتری، یک محصول یا یک بازار تأمین می‌کند، در برابر تغییرات آسیب‌پذیر است.

اقدام کاربردی:

- محصولات جدید طراحی کنید.
- بازارهای مکمل را شناسایی کنید.
- مشتریان جدید جذب کنید.
- کانال‌های فروش را متنوع کنید.
- جریان‌های درآمدی جایگزین بسازید.

پیام کارآفرینانه :تنوع درآمد، سپر دفاعی کسب‌وکار در برابر بحران است.

۱۷ .خانواده بخشی از معادله موفقیت است

درس فیلم :زندگی بابی نشان می‌دهد که از دست دادن شغل چگونه می‌تواند بر روابط خانوادگی و سبک زندگی اثر بگذارد.

تحلیل مدیریتی:

کارآفرینان گاهی آن‌قدر درگیر رشد کسب‌وکار می‌شوند که فراموش می‌کنند هدف نهایی، ساختن زندگی بهتر است.

اقدام کاربردی:

- برای خانواده زمان مشخص داشته باشید.
- ریسک‌های مالی را با خانواده در میان بگذارید.
- موفقیت را فقط با میزان فروش نسنجید.
- کیفیت زندگی را در کنار رشد اقتصادی ارزیابی کنید.

پیام کارآفرینانه :قرار نیست برای ساختن کسب‌وکار، تمام زندگی خود را از دست بدهید.

۱۸ .شکست می‌تواند نقطه شروع کسب‌وکار جدید باشد

درس فیلم :جین مک‌کلری پس از جدایی از شرکت، به‌جای توقف، مسیر راه‌اندازی مجموعه‌ای تازه را انتخاب می‌کند.

تحلیل مدیریتی:

گاهی پایان یک همکاری، آغاز یک فرصت اقتصادی است. تجربه، ارتباطات و شناخت بازار می‌توانند به پایه‌های یک کسب‌وکار جدید تبدیل شوند.

اقدام کاربردی:

- تجربه‌های قبلی را تحلیل کنید.
- مشکلات بازار را شناسایی کنید.
- یک مدل کسب‌وکار کوچک طراحی کنید.
- پیش از سرمایه‌گذاری سنگین، ایده را آزمایش کنید.

پیام کارآفرینانه :شکست یک مسیر، الزاماً شکست مقصد نیست.

۱۹ .برای شروع کسب‌وکار به ساختمان بزرگ نیاز ندارید

درس فیلم :شکل‌گیری مجموعه جدید جین نشان می‌دهد که تجربه و توانایی افراد می‌تواند نقطه شروع یک فعالیت اقتصادی باشد.

تحلیل مدیریتی:

بسیاری از افراد شروع کسب‌وکار را به داشتن دفتر بزرگ، سرمایه زیاد، تجهیزات گران‌قیمت و نیروی انسانی فراوان وابسته می‌دانند.

درحالی‌که مهم‌ترین نقطه شروع، شناخت مسئله مشتری و توانایی ارائه راه‌حل است.

اقدام کاربردی:

- با حداقل امکانات شروع کنید.
- محصول اولیه خود را آزمایش کنید.
- هزینه‌های ثابت را پایین نگه دارید.
- قبل از توسعه، بازار را اعتبارسنجی کنید.
- به‌تدریج منابع و تیم خود را توسعه دهید.

پیام کارآفرینانه :اول ارزش خلق کن، بعد زیرساخت بساز.

۲۰ .مدیر موفق، آدم‌های موفق تربیت می‌کند

درس فیلم :بازگشت بابی به مسیر فعالیت اقتصادی و شکل‌گیری فرصت‌های تازه، اهمیت بازآفرینی سرمایه انسانی را نشان می‌دهد.

تحلیل مدیریتی:

مدیریت واقعی فقط افزایش فروش و سود نیست. یک مدیر اثربخش باید بتواند استعدادها را شناسایی کند، افراد را رشد دهد و فرصت‌های جدید خلق کند.

سازمانی که با رشد کارکنان خود رشد می‌کند، ظرفیت بیشتری برای ماندگاری خواهد داشت.

اقدام کاربردی:

- برای رشد حرفه‌ای کارکنان برنامه داشته باشید.
- استعدادهای درون سازمان را شناسایی کنید.
- مسئولیت واقعی به افراد بسپارید.
- برای جانشین‌پروری سرمایه‌گذاری کنید.
- موفقیت کارکنان را بخشی از موفقیت سازمان بدانید.

پیام کارآفرینانه :ارزش مدیر را فقط با میزان پولی که می‌سازد نسنجید؛ ببینید چند انسان را توانمندتر کرده است.

بخش دوم: کارآفرین از فردا چه کاری باید انجام دهد؟

۲۰ درس بالا زمانی ارزشمند می‌شوند که به اقدام تبدیل شوند.

پیشنهاد می‌شود هر کارآفرین پس از مشاهده فیلم، پنج اقدام زیر را در کسب‌وکار خود انجام دهد:

۱ .آزمون بحران :اگر فروش شرکت ۳۰ درصد کاهش پیدا کند، چند ماه می‌توانیم دوام بیاوریم؟

۲ .آزمون سرمایه انسانی :اگر سه نیروی کلیدی شرکت ما فردا خارج شوند، چه اتفاقی می‌افتد؟

۳ .آزمون درآمد :آیا کسب‌وکار ما فقط به یک مشتری یا محصول وابسته است؟

۴ .آزمون وابستگی :اگر مدیرعامل یک ماه در شرکت حضور نداشته باشد، آیا سازمان همچنان کار می‌کند؟

۵ .آزمون بازآفرینی :اگر امروز مجبور شویم کسب‌وکارمان را از صفر بسازیم، چه چیزی را متفاوت انجام می‌دهیم؟

بخش سوم: چک‌لیست ارزیابی آمادگی کسب‌وکار در برابر بحران

این چک‌لیست را می‌توانید در جلسه مدیریتی خود استفاده کنید.

- ذخیره نقدینگی اضطراری داریم.
- برای کاهش فروش برنامه جایگزین داریم.
- درآمد ما به یک مشتری وابسته نیست.
- هزینه‌های ثابت سازمان را می‌شناسیم.
- نیروهای کلیدی و دانش سازمانی را شناسایی کرده‌ایم.
- برنامه حفظ و توسعه سرمایه انسانی داریم.

- مدل درآمدی خود را به‌صورت دوره‌ای بررسی می‌کنیم.
- برای جانشین‌پروری برنامه داریم.
- وابستگی سازمان به مدیرعامل را کاهش داده‌ایم.
- برای شروع مجدد و بازسازی کسب‌وکار سناریو داریم.

سخن پایانی امیرحسین اسدی

فیلم The Company Men یک هشدار جدی برای مدیران و کارآفرینان است.

ما نباید فقط به فکر ساختن شرکت‌های بزرگ باشیم؛ باید شرکت‌های تاب‌آور، انسانی و ارزش‌آفرین بسازیم.

کسب‌وکار خوب، کسب‌وکاری نیست که فقط در روزهای رونق پول تولید کند. کسب‌وکار خوب، کسب‌وکاری است که در شرایط سخت بتواند خودش را بازسازی کند، نیروهای انسانی‌اش را رشد دهد و همچنان برای مشتری ارزش خلق کند.

به خاطر داشته باشیم:

شرکت‌ها ممکن است تعطیل شوند، صندلی‌های مدیریتی ممکن است تغییر کنند، بازارها ممکن است فرو بریزند؛ اما توانایی خلق ارزش، مهم‌ترین سرمایه یک کارآفرین است.

اگر می‌خواهیم کارآفرینان ماندگاری باشیم، باید سه چیز را همیشه در خودمان تقویت کنیم:

۱ .قدرت یادگیری و تغییر

۲ .توانایی مدیریت منابع و عبور از بحران

۳ .مهارت خلق ارزش برای انسان‌ها و بازار



۲۰ درس مدیریتی و
کارآفرینانه از فیلم



The Company Men

کارآفرینی یعنی توانایی دوباره ساختن؛ حتی وقتی همه‌چیز از نو باید آغاز شود.

سینما کسب‌وکار

فیلم را فقط تماشا نکنیم؛ از آن برای بهتر ساختن کسب‌وکارمان یاد بگیریم.