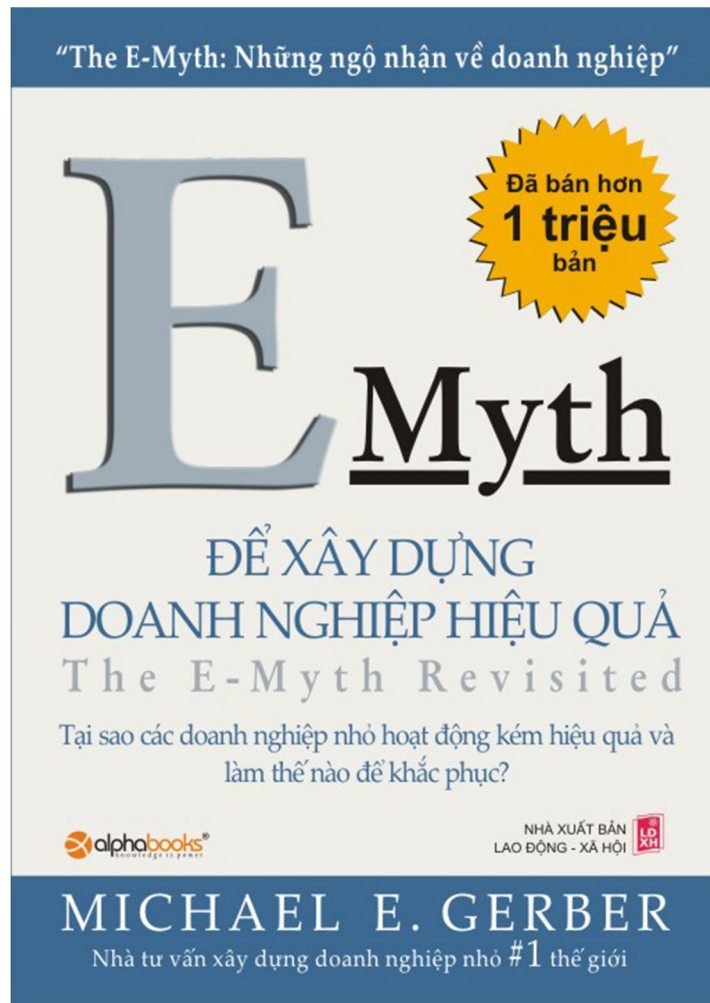




CHƯƠNG TRÌNH TÓM TẮT SÁCH KINH DOANH



Tác phẩm: E-Myth Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả

(The E-Myth Revisited)

Tác giả: Michael E. Gerber

Người dịch: Phương Thúy

Nhà xuất bản: Lao động – Xã hội, 2007

Sách gồm 286 trang

Về tác giả

Michael E. Gerber là nhà tư vấn, chủ tịch và giám đốc điều hành của tập đoàn E-Myth, cung cấp giải pháp để xây dựng doanh nghiệp có hiệu quả.

Là tác giả của một số Best Seller: The E-Myth Physician, The E-Myth Manager, The E-Myth Contrator, The E-Myth Mastery.

Nội dung chính

Tại sao các doanh nghiệp nhỏ hoạt động kém hiệu quả và làm thế nào để khắc phục?

Michael E. Gerber sẽ chỉ ra cách điều hành doanh nghiệp có hiệu quả.

Quyển sách này sẽ mang đến cho bạn những kiến thức rất thực tế, có giá trị và hữu ích. Giúp bạn có sức mạnh để tạo dựng doanh nghiệp phát triển bền vững.

Phần I

E-Myth và các doanh nghiệp nhỏ ở Mỹ

1 – Những ngộ nhận về doanh nghiệp

Bạn mở một doanh nghiệp, vậy bạn là một doanh nhân thực sự? Chưa chắc! Đó là sự hiểu lầm, là E-Myth, những ngộ nhận về doanh nghiệp khiến chúng ta phải trả giá.

Trước khi bạn mở doanh nghiệp, bạn đang ở vị trí nào? Có thể bạn đang làm công việc chuyên môn cho một công ty nào đó. Rồi đột nhiên bạn nghĩ: mình cũng hiểu kinh doanh, nếu hấn có công ty sao mình lại không? Và bạn thành lập công ty riêng của mình.

Nhưng bạn phải hiểu, công việc chuyên môn của doanh nghiệp và doanh nghiệp làm công việc chuyên môn đó là hai khái niệm khác nhau. Từ chỗ làm công việc chuyên môn, bạn phải đảm nhận thêm cả những việc mà bản thân bạn cũng chẳng biết phải làm thế nào. Và giấc mơ kinh doanh của nhà chuyên môn bỗng chốc trở thành ác mộng.

Sarah làm bánh rất giỏi. Cô thấy sự diệu kỳ của quy trình làm bánh, hương thơm ngây của những chiếc bánh đã quyến rũ cô và công việc này thật là thú vị.

Sarah mở cửa hàng bánh có tên là All About Pies (chỉ toàn là bánh), thế là, từ đó cô cảm thấy bận rộn hơn. Cô thức dậy từ 2 giờ sáng để chuẩn bị, làm bánh, mở cửa hàng, tiếp khách, lau chùi, đóng cửa, đi chợ, cần đối sổ sách, tới ngân hàng, ăn tối, chuẩn bị cho ngày mai, cho đến 10 giờ đêm mới đi ngủ.

Công việc sinh ra từ lòng đam mê bỗng trở thành một việc rất nhỏ trong mớ công việc chẳng mấy quen thuộc và chẳng thú vị gì. Cô bảo, lúc đầu là niềm vui, tiếp theo là khiếp sợ, sau đó là mệt mỏi và cuối cùng là thất vọng.

2 – Doanh nhân, nhà quản lý và nhà chuyên môn

Chúng ta mất rất nhiều thời gian để giữ vững cam kết với chính mình. Không phải vì chúng ta không dứt khoát hay không đáng tin cậy, mà bởi chúng ta mang trong mình nhiều con người khác nhau, đó là nguyên nhân xảy ra cuộc nội chiến. Cuộc xung đột thường xảy ra bên trong người chủ của mọi doanh nghiệp nhỏ giữa doanh nhân, nhà quản lý và nhà chuyên môn.

Doanh nhân: Là người biết cách biến những điều bình thường thành cơ hội đặc biệt, biết nhìn xa trông rộng, luôn mở rộng, luôn hướng về tương lai. Doanh nhân mang phẩm chất sáng tạo, luôn muốn thay đổi nhiều thứ xung quanh. Đối với doanh nhân, những người khác như là vật cản.

Nhà quản lý: Đặc điểm của nhà quản lý là thích thực tế, luôn sống trong quá khứ, muốn trật tự, xu hướng muốn ổn định. Nếu không có nhà quản lý, có thể sẽ không có doanh nghiệp.

Nhà chuyên môn: Là người thực hiện công việc, không mơ mộng mà chỉ luôn gắn mình với công việc. Nhà chuyên môn sống trong hiện tại. Nếu thiếu nhà chuyên môn, mọi việc sẽ rắc rối.

Thực tế, tất cả chúng ta đều có cả tính cách của doanh nhân, nhà quản lý, và nhà chuyên môn bên trong mình. Nếu chúng ta biết cân bằng, chúng ta sẽ làm được nhiều việc.

Sarah nghĩ: Tất cả những gì cô làm là nướng bánh. Tất cả những gì cô muốn làm cũng là nướng bánh, giống như nhà chuyên môn đã được miêu tả. Vậy cô phải làm gì nếu cô không có tố chất của nhà quản lý và nhà kinh doanh.

Doanh nhân coi doanh nghiệp là một phần tách rời khỏi chủ doanh nghiệp. Nếu cô là người thợ làm bánh và muốn kinh doanh, cô phải đặt kinh nghiệm làm bánh ra sau để chú tâm tới những công việc mà người làm kinh doanh phải biết.

3 – Giai đoạn phiêu thai: Giai đoạn của các nhà chuyên môn