

# مدیر ضد گلوله

چگونه با بازسازی عزت نفس، فروش و  
درآمدتان را در بازار ایران تضمین کنید



علی رضا محمدی

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# مدیر ضدگلوله

چگونه با بازسازی عزت نفس، فروش و درآمدتان را  
در بازار ایران تضمین کنید

نویسنده: علی رضا محمدی

سرشناسه: محمدی قائینی، علی‌رضا، ۱۳۶۱-  
 عنوان و نام پدیدآور: مدیر ضدگلوله : چگونه با بازسازی عزت نفس، فروش و درآمدتان را در بازار ایران تضمین کنید/ علی‌رضا محمدی قائینی.  
 مشخصات نشر: تهران : کلید آموزش ، ۱۴۰۵.  
 مشخصات ظاهری: ۱۸۰ ص.  
 شابک: 978-600-274-815-7:۶۸۰۰۰۰۰ ریال  
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا  
 عنوان دیگر: چگونه با بازسازی عزت نفس، فروش و درآمدتان را در بازار ایران تضمین کنید  
 موضوع: کسب و کار - جنبه‌های روان‌شناسی  
 Business -- Psychological aspects  
 موفقیت در کسب و کار  
 Success in business  
 عزت نفس  
 Self-esteem  
 مدیریت - جنبه‌های روان‌شناسی  
 Management -- Psychological aspects  
 رده بندی کنگره: HF۵۷۱۸  
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۳  
 شماره کتابشناسی ملی: ۱۰۴۷۸۰۵۱  
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا

|          |   |                              |
|----------|---|------------------------------|
| نام کتاب | ○ | : مدیر ضدگلوله               |
| نویسنده  | ○ | : علی‌رضا محمدی قائینی       |
| ناشر     | ○ | : انتشارات کلیدآموزش         |
| نوبت چاپ | ○ | : چاپ اول - ۱۴۰۵             |
| شمارگان  | ○ | : ۱۰۰۰ جلد                   |
| شابک     | ○ | : 978-600-274-815-7          |
| قیمت     | ○ | : ۶۸۰/۰۰۰ تومان              |
| وبسایت   | ○ | : www.alirezamohammadico.com |

## فهرست مطالب

۹ ..... پیش‌گفتار

### بخش اول ◀ پی‌ریزی دژ درون (بنیاد)

۱۳

۱۶ ..... روایت یک واقعیت تلخ

۱۷ ..... مقدمه: مدیر فقیری که سوار بنز بود

..... چک‌لیست محرمانه:

۲۰ ..... آیا من یک «مدیر شیشه‌ای» هستم؟

۲۲ ..... نقشه راه: مدل «مثلث مدیر ضد گلوله»

۲۴ ..... بازیگران اصلی این کتاب

۲۷ ..... معماری درونی

۲۸ ..... ۱.۱. داستانِ برج میلاد روی زمین باتلاقی

۳۱ ..... ۱.۲. توهم قدرت

۳۷ ..... ۱.۳. سندروم مدیر قلبی

۴۱ ..... ۱.۴. دشمنی به نام «بهترین»: تله کمال‌گرایی

۴۴ ..... جعبه‌ابزار عملی: باشگاهِ دژ درون

### بخش دوم ◀ موتور محرک و سوخت

۴۶

۵۱ ..... آینه عزت‌نفس

..... ۲.۱. قانون سقف کوتاه:

۵۲ ..... چرا تیم حاج محسن از خودش جلو نمی‌زند؟

..... ۲.۲. تله‌ی «خودم انجامش می‌دهم»:

۵۶ ..... سندروم منجی

۶۱ ..... ۲.۳. راز مگو: چرا وقتی کارمندم می‌درخشد، می‌سوزم؟

۶۴ ..... ۲.۴. استخدام گول‌ها و اخراج کوتوله‌ها

- ۲.۵. تله‌ی مهربانی قلبی: .....  
 ۶۶ چرا سارا نمی‌تواند اخراج کند؟ .....  
 ۶۸ ۲.۶. آزمون آتش: نقدپذیری و قدرت عذرخواهی .....  
 ۷۰ جعبه‌ابزار عملی: ساختن تیم ضد گلوله .....  
 ۷۳

### روانشناسی پول

- ۷۴ ۳.۱. داستان سارا: مدیری که پول از او فرار می‌کرد .....  
 ۷۷ ۳.۲. ریاضیات فاجعه .....  
 ۷۸ ۳.۳. توهم «مردم پول ندارند» (فرافکنی فقر) .....  
 ۷۹ ۳.۴. اثر تلقین قیمت .....  
 ۸۰ ۳.۵. سد خجالت در جریان پول: .....  
 ۸۰ چرا تلفن ۵۰۰ کیلویی را برنمی‌دارید؟ .....  
 ۳.۶. تضاد پول و اخلاق: .....  
 ۸۵ آیا پول چرک کف دست است؟ .....  
 ۳.۷. ترموستات مالی: .....  
 ۸۸ چرا روی یک عدد خاص قفل شده‌ایم؟ .....  
 ۹۲ ۳.۸. ویتترین اجاره‌ای: آیا برای «رو کم کنی» خرج می‌کنید؟ .....  
 ۹۴ جعبه‌ابزار عملی: شکستن سقف‌های شیشه‌ای سود .....  
 ۹۷

### بخش سوم ◀ ناخدا در طوفان

#### ناخدا در طوفان

- ۱۰۱ .....  
 ۱۰۲ ۴.۱. داستان امیرحسین: هزینه پنهان تردید .....  
 ۱۰۵ ۴.۲. پایان مدیریت زیگزاگی: قاطعیت و ثبات .....  
 ۱۰۹ ۴.۳. ققنوس یا خاکستر؟ تاب‌آوری در شکست .....  
 ۱۱۳ ۴.۴. رقصيدن در طوفان: مدیریت بحران و تیم .....  
 ۱۱۳

۵.۱. داستان آقای الف و آقای ب: .....

۱۳۲ ..... هزینه سنگین نامرئی بودن.

۱۳۵ ..... ۵.۲. شکستن قفل سکوت:

۱۳۵ ..... برندسازی شخصی و کاریزمای دیجیتال

۵.۳. شبکه‌سازی باوقار: .....

۱۳۹ ..... استراتژی برای درون‌گراها

۵.۴. کاریزما، آداب و زبان بدن: .....

۱۴۳ ..... ویتترین فیزیکی رهبر

۱۴۵ ..... جعبه‌ابزار عملی: سلاح‌های نفوذ

۱۵۹ ..... ۶.۲. اعتیاد به کار: فرار از خود

۱۶۲ ..... ۶.۳. تنهایی در قله و شفقت با خود.

۱۶۴ ..... ۶.۴. هنر تغییر کلاه: نجات زندگی خانوادگی.

۱۶۵ ..... ۶.۵. مدیریت انرژی (به جای مدیریت زمان)

۱۶۸ ..... ۶.۶. معنویت و معنا: اتصال به آسمان

۱۷۱ ..... برنامه عملیاتی ۳۰ روزه (چالش تغییر)

## پیش‌گفتار

«إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ» (خداوند سرنوشت هیچ قومی را تغییر نمی‌دهد، مگر آنکه آنان آنچه را در درون خودشان است تغییر دهند. - سوره رعد، آیه ۱۱)

با درود و صلوات بی‌پایان بر پیامبر ختمی‌مرتبت، حضرت محمد مصطفی و خاندان پاک و مطهر ایشان.

**همه چیز از** یک فایل صوتی شروع شد؛ فایل صوتی‌ای که شاید مسیر حرفه‌ای من و سرنوشت مالی کسب‌وکارهایی را که بعدها مشاوره دادم، برای همیشه تغییر داد.

مشغول گوش دادن به صحبت‌های «**آقای محمدرضا شعبانعلی**» (بنیان‌گذار متمم و استراتژیست مطرح) بودم؛ کسی که سال‌هاست به مدیران ارشد ایرانی، فنون مذاکره، استراتژی و مدل ذهنی آموزش می‌دهد. اما در آن فایل، جمله‌ای گفت که **مرا می‌خکوب کرد**. او با صداقتی کم‌نظیر، مضمونِ اعترافی را بیان کرد که کمتر مدرسی جرات گفتنش را دارد:

«من سال‌ها مذاکره درس دادم. همیشه جذاب‌ترین قسمت کلاس برای مدیران، تکنیک‌ها و ترفندها بود... اما امروز فکر می‌کنم اگر مدیران ما **عزت‌نفس** سالمی داشتند، شاید اصلاً به بسیاری از این تکنیک‌های پیچیده نیازی نداشتند. عزت‌نفس بالا قرار نیست چک ما را پاس کند، اما به ما موقعیت و قدرتی می‌دهد که چکمان پاس شود.»

این جمله، تنها یک نظر شخصی نبود؛ اعترافی کسی بود که ته خط تکنیک‌ها را رفته بود و حالا داشت به «**نقطه‌ی صفر**» اشاره می‌کرد.

این جمله، حکم همان «**قطعه‌ی گمشده‌ی پازل**» را داشت. به عنوان یک **بیزینس کوچ و روانشناس** که سال‌هاست کارم «عارضه‌یابی عمیق» در



کسب‌وکارهای ایرانی است، ناگهان تصویر برایم کامل شد. من پیش‌تر در کتاب اولم، «هنر رهبری انگیزه‌بخش»، به مدیران آموخته بودم که چطور به تیمشان انگیزه بدهند؛ اما در عمل با واقعیتی روبرو می‌شدم که با انگیزه دادن حل نمی‌شد.

من با مدیرانی کار می‌کردم که دانش آموخته‌ی بهترین دوره‌های مدیریت کسب‌وکار بودند و هزاران تکنیک بازاریابی بلد بودند، اما کسب‌وکارشان درجا می‌زد. آن‌ها نمی‌توانستند قیمت محصولشان را ۲۰ درصد افزایش دهند یا توان اخراج یک کارمند سمی را نداشتند. در لحظه‌ی حساس اعلام قیمت یا بستن قرارداد، صدایشان می‌لرزید و ناخودآگاه باج می‌دادند. در آن لحظه دریافتم که بازار ما اشباع شده است از کتاب‌هایی که به مدیران می‌آموزند «چطور بکارند» (استراتژی) و «چطور درو کنند» (فروش)؛ اما هیچ‌کس به آن‌ها نمی‌آموزد که «چطور زمین شوره‌زارِ ذهنشان را شخم بزنند».

بگذارید خیالتان را راحت کنم؛ این حرف‌ها تئوری نیستند. ما به جای یاد دادن یک استراتژی جدید، روی «ترموستات عزت‌نفس» همین مدیران کار کردیم. نتیجه؟ آن‌ها توانستند همان خدمات قبلی را با قیمتی بالاتر بفروشند و مشتریان‌شان نه‌تنها اعتراض نکردند، بلکه با اشتیاق بیشتری قرارداد بستند. این کتاب، عصاره‌ی همان روشی است که ورق را برای بسیاری از مدیران برگرداند.

اما نقشه راه ما چیست؟ این کتاب را نباید مثل یک رمان بخوانید؛ این یک دستورالعمل اجرایی است که در پنج بخش اصلی طراحی شده است:

۱. در بخش اول (پیریزی)، به زیرزمینِ ذهن می‌رویم و شاسیِ روانی شما (عزت‌نفس) را در برابر فشار بازار بتن‌ریزی می‌کنیم.

۲. در بخش دوم (موتور و سوخت)، یاد می‌گیرید چطور یک تیم قوی بسازید و با اصلاح روانشناسی پول، سقف‌های درآمدی را بشکنید.

۳. در بخش سوم (ناخدا در طوفان)، مجهز به ابزارهای مدیریت بحران می‌شوید تا در نوسانات بازار، کشتی را به سلامت هدایت کنید.

۴. در بخش چهارم (فراتر از اتاق مدیریت)، یاد می‌گیرید چطور با کاریزما و برندسازی شخصی، اقتدار درونی‌تان را به نمایش بگذارید.

۵. و در بخش پنجم (انسان ماندن)، به تعادل بین کار و زندگی و سلامت روان می‌پردازیم تا زیر آوار موفقیت دفن نشوید.

توصیه اکید من؟ حتماً کتاب را به ترتیب بخوانید، چون هیچ ساختمانی را نمی‌شود از سقف شروع کرد.

این کتاب دقیقاً متولد شد تا فاصله‌ی عمیق میان «دانستنِ تکنیک‌ها» و «داشتنِ توانایی اجرا» را پر کند. قول من به شما شفاف است: با خواندن و عمل کردن به این کتاب، نه تنها ترمزهای ذهنی‌تان آزاد می‌شود، بلکه این آزادی مستقیماً در «افزایش فروش» و حساب بانکی‌تان منعکس خواهد شد. شما به چنان اقتدار درونی‌ای می‌رسید که دیگر نیازی نیست برای تخفیف ندادن بجنگید؛ بلکه مشتریان و تیمتان، با اشتیاق و احترام، شروط و جایگاه جدید شما را می‌پذیرند.

در اینجا بر خود لازم می‌دانم از پدر و مادر عزیزم که بنیادهای اولیه شخصیتم را بنا نهادند و از همسر مهربانم که در تمام مسیر پرفرازونشیبِ تألیفِ این

اثر، حامی و دلگرمی من بود، از صمیم قلب تشکر کنم. همچنین سپاسگزار استاد راهنمای گرانقدرم در مسیر نویسندگی، جناب آقای سید حسین علوی هستم که اصول و استانداردهای تألیف یک کتاب حرفه‌ای را به من آموختند تا بتوانم تجربیات و دانش سال‌ها فعالیت‌م را به بهترین شکل ممکن به رشته تحریر درآورم.

در پایان، از استاد گرامی جناب آقای ژان بقوسی‌ان که با توصیه‌نامه ارزشمندشان بر غنای این اثر افزودند، بسیار سپاسگزارم. راهنمایی‌ها و دیدگاه‌های ایشان برای من منبع الهام و انگیزه‌ای بزرگ بوده است و بی‌صبرانه به ادامه مسیر یادگیری و توسعه در حوزه مدیریت و کسب‌وکار می‌پردازم.

علیرضا محمدی

بهار ۱۴۰۵

# پجاریزی

دژ درون (بنیاد)

ساختن شخصیتی که زیر فشارِ چک، بدهی و بحران نمی‌شکند

«اگر دشت دشمنی نداشته باشی، دشمنان بیرون نمی‌توانند به تو آسیبی بزنند.»  
ضرب‌الشل افريقاني

**قبل از اینکه** بخواهیم یاد بگیریم چطور کارمندان را مدیریت کنیم، چطور بفروشیم یا چطور در طوفان‌های بازار دوام بیاوریم، باید به «نقطه صفر» برگردیم: به خودِ شخصِ مدیر.

بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی نه به خاطر قیمت دلار، نه به خاطر تحریم و نه حتی به خاطر خیانتِ کارمند، بلکه دقیقاً به خاطر «فروپاشی ستون‌های روانی مدیر» ورشکست می‌شوند. وقتی ناخدا وسط طوفان دست‌وپایش را گم کند یا گوشه‌ای کز کند، کشتی تایتانیک هم که باشد، غرق می‌شود.

### اصل راهبردی

بحران بیرونی یا فروپاشی درونی؟ مشکل اصلی نوسان قیمت دلار نیست؛ مشکل مدیری است که با دیدن قیمت دلار، از درون ترک برمی‌دارد. کسب‌وکار شما دقیقاً به اندازه «ظرفیت روانی» شما رشد می‌کند، نه بیشتر.

## روایت یک واقعیت تلخ

یکی از کارفرماهای استخوان‌خُرد کرده بازار که همیشه به «کوه روحیه» معروف بود، در آخرین جهش سنگین ارزی، عملاً قفل کرده بود. می‌گفت: «سه روز است می‌آیم دفتر، پشت میز می‌نشینم، اما جرات ندارم حتی یک فاکتور صادر کنم یا تلفن مشتری را جواب بدهم. فقط به مانیتور و نرخ‌ها خیره شده‌ام.»

جمله تکان‌دهنده‌ای گفت: «انگار این بالا و پایین شدن‌ها فقط عدد نیست؛ حس می‌کنم با هر تومانی که روی دلار می‌رود، من کوچک‌تر می‌شوم و تمام زحمات سی‌ساله‌ام پوچ به نظر می‌آید.» آنجا بود که فهمیدیم ترکش‌های بازار، قبل از جیبش، زره درونی‌اش را شکافته است.

## هشدار جدی

در بخش اول این کتاب، ظاهراً قرار نیست درباره تکنیک‌های فروش صحبت کنیم؛ اما اشتباه نکنید! این بخش، «پولسازترین» زیرساخت کسب‌وکارتان است. ما قرار است وارد زیرزمین ذهن شما شویم؛ جایی که اگر اصلاح نشود، هزاران تکنیک فروش هم در آن هرز می‌رود. به کارگاه ساخت‌وساز یک مدیر ضدگلوله خوش آمدید. کلاه‌های ایمنی را بگذارید.



## مقدمه: مدیر فقیری که سوار بنز بود

روایتی از یک سقوط خاموش

**امیرحسین پشت** میز مدیریتی عظیم و بلوطی رنگش نشسته بود. ساعت از ۱۱ گذشته بود، اما قهوه اش روی میز یخ کرده و لایه ای چربی کدر روی آن بسته بود. او خودکارِ «مون بلان» گران قیمتش را با کلافگی میان انگشتانش می چرخاند؛ تنها صدایی که سکوت سنگین اتاق را خراش می داد، صدای

تیک‌تیک نامحسوس ساعت دیواری بود که انگار داشت عمرِ مدیریتی او را معکوس می‌شمرد.

از پنجره قدی دفترش در طبقه دهم، بنزِ مشکی‌اش در جایگاه اختصاصی جلوی ساختمان، زیر نور آفتاب مثل نگینی می‌درخشید. کارمندانش وقتی از راهرو عبور می‌کردند و نیم‌نگاهی به دفتر شیشه‌ای او می‌انداختند، آهی می‌کشیدند. آن‌ها کتوشلوارِ اتوکشیده، صندلی چرمی و جایگاه دست‌نیافتنی او را می‌دیدند و احتمالاً با خود می‌گفتند: «خوش به حالش! نه غمِ قسط دارد، نه استرس صاحب‌خانه. پادشاهی می‌کند برای خودش...»

اما آن‌ها فقط «ویترین» را می‌دیدند. هیچ‌کس نمی‌دید که امیرحسین دیشب تا ساعت ۴ صبح بیدار بوده و نرخ‌های ارز دیجیتال و دلار را چک می‌کرده است. هیچ‌کس خبر نداشت که او امروز صبح، فقط به خاطر یک پیام (کامنت) منفی در اینستاگرام شرکت که کاربری ناشناس نوشته بود «کیفیت شما افتضاح است»، تمام تمرکزش را از دست داده است. او آنقدر درگیر آن یک جمله شده بود که ۱۰ نظر مثبت دیگر را نمی‌دید و جلسه مهم راهبردی (استراتژی) با مدیران ارشد را به بهانه «سردرد» لغو کرد، چون ذهنش فلج شده بود.

**تناقضِ دردناک: میلیاردرِ فقیر** حقیقت ترسناک این بود: امیرحسین در دنیای بیرون میلیاردر، اما در دنیای درون فقیر بود. حساب بانکی‌اش پر بود، اما ظرف «احساس ارزشمندی‌اش» سوراخ شده بود. او شبیه پادشاهی بود که بر تختی از یخ نشسته و هر لحظه وحشت داشت که گرمای یک بحران کوچک، تمام تاج‌وتختش را آب کند.

او از اخراج منشی بی‌مسئولیتش می‌ترسید، چون در عمق وجودش توانِ «نه گفتن» و تحملِ دلخوری دیگران را نداشت.



از افزایش قیمت محصولاتش وحشت داشت، چون صدایی در سرش فریاد می‌زد: «اگر گران کنی، همه ترک می‌کنند و تنها می‌مانی.»

و در مذاکره با رقبای گردن‌کلفت، ناخودآگاه شانه‌هایش را جمع می‌کرد، صدایش پایین می‌آمد و امتیاز می‌داد تا فقط جلسه زودتر تمام شود و از فشار خلاص شود.

**مشکل کجاست؟ (فقدان جلیقه)** مشکل امیرحسین - و شاید مشکل پنهان بسیاری از ما - ناآشنایی با اصول کسب‌وکار نیست. او تمام دوره‌های مدیریتی را گذرانده بود، کتاب‌های «پیتر دراکر» و «مایکل پورتر» را از بر بود و بلد بود پیچیده‌ترین طرح‌های تجاری را بنویسد. مشکل این بود که او در میدان مین‌گذاری شده‌ی بازار ایران - بازاری پر از تورم، رکود و عدم قطعیت - با کت‌وشلوار شیک اما «بدون جلیقه ضدگلوله» به میدان رفته بود. او یک «مدیر شیشه‌ای» بود.

**تعریف کلیدی:** مدیر شیشه‌ای کیست؟ مدیری که شفاف، زیبا و پرزرق‌وبرق است، اما «شکننده» است. با اولین سنگ‌ریزه انتقاد، ترک می‌خورد و با اولین طوفان نوسان دلار، فرو می‌ریزد.

## هشدار جدی

قبل از اینکه وارد فصل اول شویم، باید یک جراحی کوچک انجام دهیم. لطفاً در خلوت خودتان و دور از چشم کارمندان یا همسران این بخش را بخوانید. بسیاری از ما مدیران، عزت‌نفس پاییمان را پشت نقابی از «جلسات پی‌درپی»، «دستور دادن با صدای بلند» و «خریدن ماشین‌های گران» پنهان می‌کنیم.

## چک‌لیست محرمانه:

### آیا من یک «مدیر شیشه‌ای» هستم؟

(آزمون تشخیص سریع ترک‌های درونی)

اگر پاسخ شما به بیش از ۳ مورد از سوالات زیر «بله» است، خواندن این کتاب برای شما یک تفریح نیست، یک «ضرورت اورژانسی» است. این‌ها صدای ترق ترق ترک خوردن زره شماست:

- ☐ **فلج واگذاری کارها:** آیا همه کارها را خودتان انجام می‌دهید؟ (ته دلتان فکر می‌کنید: «اگر کار را به کارمندم بسپارم خراب می‌کند» یا ترس پنهان‌تری دارید: «اگر کارها را یاد بگیرند، دیگر به من نیازی ندارند و من قدرتم را از دست می‌دهم؟»)
- ☐ **ترس از استخدام ستاره‌ها:** آیا از استخدام افراد باهوش‌تر از خودتان می‌ترسید؟ (آیا وقتی یک رزومه خیلی قوی می‌بینید، به جای خوشحالی، حسادت می‌کنید و می‌ترسید جایگاه مدیریتی شما را تهدید کنند؟)
- ☐ **فروپاشی با یک نقد:** آیا بازخورد منفی یا شکایت مشتری، روز شما را تبدیل به جهنم می‌کند؟ (آیا نقد «محصولتان» را به حساب توهین به «شخصیتتان» می‌گذارید و ساعت‌ها در ذهنتان با آن مشتری دعوا می‌کنید؟)
- ☐ **باج‌دهی در قیمت‌گذاری:** آیا در لحظه اعلام قیمت، زبانتان می‌گیرد؟ (می‌ترسید قیمت واقعی را بگویید و مدام تخفیف‌های بی‌دلیل می‌دهید تا فقط مشتری را راضی نگه دارید تا شما را «ترک نکند»؟)
- ☐ **حس قلابی بودن (سندروم ایمپاستر):** آیا موفقیت‌هایتان را شانسی می‌دانید؟ (ته دلتان فکر می‌کنید: «اگر بقیه بفهمند من واقعاً آنقدرها هم که نشان می‌دهم بلد نیستم، آبرویم می‌رود»؟)

- کمال‌گرایی بازدارنده: آیا کارهای پول‌ساز را به «شنبه» موکول می‌کنید؟ (چون شرایط هنوز ۱۰۰٪ ایده‌آل نیست، سایت را بالا نمی‌آورید یا محصول را عرضه نمی‌کنید؟)
- **برده‌ی کار:** آیا وقتی به مسافرت می‌روید یا استراحت می‌کنید، عذاب وجدان دارید؟ (آیا فکر می‌کنید ارزش شما فقط به میزان «تلاش بی‌وقفه» و کار کردنتان است و اگر کار نکنید، بی‌ارزشید؟)
- **حقارت در جمع بزرگان:** آیا در جمع مدیران دیگر یا اتحادیه، احساس کوچکی می‌کنید؟ (فکر می‌کنید آن‌ها «مدیران واقعی» هستند و شما دارید «ادا» در می‌آورید؟)
- **ناتوانی در «نه» گفتن:** آیا به درخواست‌های غیرمنطقی کارمندان یا مشتریان تن می‌دهید؟ (آیا نقش «مدیر مهربان و دلسوز» را بازی می‌کنید تا همه شما را دوست داشته باشند؟)
- **پنهان‌کاری اشتباهات:** آیا اشتباهاتتان را پنهان می‌کنید؟ (آیا برایتان مرگبار است که جلوی تیمتان بگویید «من اشتباه کردم»؟ چون فکر می‌کنید ابهتتان می‌شکند؟)

**نتیجه تشخیص:** اگر در این آینه نگاه کردید و تصویر آشنایی دیدید، نترسید. شما تنها نیستید. طبق تحقیقات، بیش از ۷۰ درصد مدیران ایرانی با این حفره‌های درونی دست‌وپنج نرم می‌کنند. خبر خوب این است که این حفره‌ها، زخم‌های ابدی نیستند؛ این‌ها فقط جاهای خالی در بنیاد (پی) روان شما هستند که قابل پر شدن‌اند. ما در این کتاب قرار است بیل و کلنگ برداریم و این حفره‌ها را با «بتنی آگاهی» پر کنیم.

بیایید ساخت‌وساز را شروع کنیم.

## نقشه راه: مدل «مثلث مدیر ضد گلوله»

قطب‌نمای مسیر ما

برای اینکه در این مسیر پریچ‌وخم گم نشویم و بدانیم دقیقاً داریم چه چیزی را می‌سازیم، بیایید قبل از برداشتن اولین آجر، نگاهی به نقشه کلان این پروژه بیندازیم. من نام این مدل مفهومی را «مثلث مدیر ضد گلوله» گذاشته‌ام. این مثلث، تمام آن موتور محرکی است که یک مدیر برای بقا و رشد در بازار پرتلاطم ایران به آن نیاز دارد. تصور کنید کسب‌وکارتان یک خودروی مسابقه‌ای است؛ این مثلث اجزای حیاتی آن را نشان می‌دهد. این ساختار ۵ بخش کلیدی دارد که باید آجر به آجر در وجود شما ساخته شود:



### ۱. قاعده مثلث (بنیاد): من درونی (عزت نفس)

- کارکرد: بنیاد، شاسی و اتاق خودرو.
- توضیح: همان‌طور که در تصویر می‌بینید، خط این قاعده ضخیم‌تر و محکم‌تر ترسیم شده است. این ضخامت تصادفی نیست؛ بلکه نشان می‌دهد بار اصلی کل سازه

روی دوش این بخش است. این همان جایی است که الان ایستاده‌ایم. تمام باورهای شما درباره خودتان اینجا شکل می‌گیرد. اگر پی مثلث توخالی باشد، هر چقدر هم که اضلاع را قوی بسازید، کل سازه با اولین فشار در هم می‌شکند. (تمرکز فصل ۱ و ۶)

## ۲. ضلع راست: تیم و رهبری

- کارکرد: موتور محرک.
- توضیح: هنر تکثیر شدن و ساختن تیمی که بدون حضور فیزیکی شما هم کار کند. اگر این ضلع ضعیف باشد، شما راننده نیستید؛ بلکه تنها نیرویی هستید که باید تمام وزن این ماشین را به دوش بکشد و هل بدهد. (تمرکز فصل ۲ و ۵)

## ۳. ضلع چپ: بازار و پول

- کارکرد: سیستم سوخت‌رسانی.
- توضیح: رابطه درونی شما با پول، جراتِ قیمت‌گذاری و توانایی وصول مطالبات. اگر اینجا گیر داشته باشید، ماشین کسب‌وکارتان همیشه ریپ می‌زند و خاموش می‌شود. (تمرکز فصل ۳)

## ۴. رأس بالا: تصمیم‌گیری در بحران

- کارکرد: فرمان و سیستم ناوبری.

- **توضیح:** توانایی حفظ خونسردی و انتخاب درست در لحظات طوفانی؛ لحظاتی که باید بین "بد" و "بدتر" انتخاب کنید و کشتی را نجات دهید. (تمرکز فصل ۴)

## ۵. مرکز مثلث (سپر): هویت ضدگلوله

- **کارکرد:** محافظت و امنیت (نتیجه نهایی).
- **توضیح:** آن سپری که در قلب تصویر می‌بینید، یک قطعه جداگانه نیست؛ بلکه نتیجه‌ی اتصال صحیح سه ضلع قبلی است. وقتی بنیاد محکم باشد، تیم قوی کار کند و پول جریان داشته باشد، این «سپر» در وجود شما شکل می‌گیرد و شما را در برابر هر تیر زهرآگینی مصون می‌کند.

**موقعیت فعلی شما:** ما فعلاً در نقطه صفر (قاعده مثلث) ایستاده‌ایم. عجله نکنید؛ تا زمانی که بتن این بنیاد خشک و سفت نشود، حرکت به سمت اضلاع (تیم و پول) خطرناک است. بیایید پی‌ریزی را شروع کنیم.

## بازیگران اصلی این کتاب

شما کدام‌یک از این سه نفر هستید؟

در این کتاب، ما قرار نیست فقط تئوری بخوانیم. ما قرار است زندگی واقعی و پشت‌صحنه‌ی ذهن سه مدیر ایرانی را دنبال کنیم. این سه نفر، شخصیت‌های خیالی نیستند؛ این‌ها تکه‌هایی از وجود خود من و شما هستند. در هر فصلی از کتاب، ممکن است یکی از آن‌ها سکان کشتی رفتار

شما را به دست بگیرد. بیاپید قبل از ورود به طوفان، با همسفرانمان آشنا شویم:

۱. امیرحسین (مدیر کمال‌گرا و مضطرب) (همان شخصیتی که داستانش را در مقدمه خواندید)

- تیپ شخصیتی: وسواسی، باهوش، درون‌گرا.
- شغل: مدیرعامل یک شرکت تولیدی لوازم خانگی/دکوراتیو لوکس.
- دیالوگ ذهنی: «یا باید بهترین باشم، یا اصلاً نباشم.»
- نقطه ضعف اصلی: ترس از قضاوت. او آنقدر دنبال "بی‌نقص بودن" است که فرصت‌ها را می‌سوزاند. ویتترین عالی دارد، اما از درون مدام در حال "خودخوری" است.
- چالش در کتاب: او نماد فصل اول (هویت و معماری درونی) است.

۲. سارا (مدیر استارت‌آپی و باج‌دهنده)

- تیپ شخصیتی: پارانرژی، خلاق، اما درگیر حس "کافی نبودن".
- شغل: بنیان‌گذار یک پلتفرم آنلاین یا کسب‌وکار نوپا.
- دیالوگ ذهنی: «اگر بفهمند من واقعاً آنقدرها هم بلد نیستم چه؟»
- نقطه ضعف اصلی: احساس بی‌ارزشی. او موفقیت‌هایش را به "شانس" ربط می‌دهد. می‌ترسد قیمت واقعی بدهد و برای راضی نگه داشتن همه، باج می‌دهد.
- چالش در کتاب: او نماد فصل سوم (پول و ارزش) است.

۳. حاج محسن (مدیر سنتی و کنترل‌گر)

- تیپ شخصیتی: مقتدر، برون‌گرا، "همه‌چیزدان".

- **شغل:** مالک یک کارخانه تولیدی یا شرکت بازرگانی قدیمی.
- **دیالوگ ذهنی:** «این جوجه‌ها می‌خواهند به من یاد بدهند؟ من خودم بازار را ساختم.»
- **نقطه ضعف اصلی:** غرور دفاعی. او می‌ترسد که "تاریخ مصرفش تمام شده باشد"، برای همین با صدای بلند و تحقیر دیگران، سعی می‌کند قدرتش را حفظ کند. او به شدت تنهاست چون به کسی اعتماد ندارد.
- **چالش در کتاب:** او نمادِ فصل دوم (تیم‌سازی و غرور) است.

با سلام،

بخشی از کتاب «مدیر ضدگلوله» شامل فهرست، مقدمه و گزیده‌ای از متن را

مطالعه فرمودید. مشخصات کتاب:

قطع: رقعی، تعداد صفحات: ۱۸۰، چاپ: سیاه و سفید

قیمت: ۶۸۰ هزار تومان.

چگونه سفارش دهید؟

مبلغ ۶۸۰ هزار تومان (در صورت وجود تخفیف مبلغ تخفیف خورده) را به شماره

کارت زیر واریز کنید:

شماره کارت: ۶۲۱۹-۸۶۱۹-۰۸۰۴-۳۵۹۸

بلوبانک به نام علی رضا محمدی قائینی

پس از واریز، لطفاً اطلاعات ۱- نام و نام خانوادگی ۲- شماره تماس ۳- آدرس دقیق

پستی ۴- تصویر فیش واریز را با کلیک بر روی آیدی تلگرام یا بله :

@alirezamohammadi\_co یا شماره ۰۹۱۲۳۰۱۲۸۹۶ در تلگرام یا بله

ارسال فرمایید.

همین الان برای خرید اقدام کنید و اولین قدم را برای موفقیت بیشتر خود بردارید!