

کتاب ماکیاولی و مدیریت در مورد راه اندازی، مدیریت، گسترش و افزایش موفقیت یک کسب‌وکار است. کتاب حاضر در ۲۶ فصل نگاشته شده است و مطالبی مهم و کاربردی در زمینه ایجاد و مدیریت کسب‌وکار را بیان می‌کند. نویسنده کتاب، مک آلیپاین، سیاستمدار، سرمایه‌گذار و نویسنده‌ی مشهوری بود که پیش از ورود به سیاست مشاغل مختلفی را در کسب‌وکار تجربه کرده بود. تجربه‌ی او در تجارت در کشورهای مختلف و به ویژه سیاست در انگلستان به او در فهم ماکیاولی و درک رفتارهای سیاسی در کسب و کار بصیرت بی‌نظیری بخشیده بود.

نیکولو ماکیاولی بین سال‌های ۱۴۶۹ تا ۱۵۲۷ زندگی می‌کرد. او اهل فلورانس بود و در همان جا فرصت یافت هنر سیاست را بیاموزد. ناپلئون و ریشیلیو از جمله تحسین‌کنندگان او بودند. ماکیاولی اقدامات گذشتگان را می‌گرفت و با استفاده از نمونه‌های آنها استراتژی‌هایی برای معاصران خودش تدوین می‌کرد.

در کتاب ماکیاولی و مدیریت، نویسنده، درس‌هایی که ماکیاولی داده است را با بینش‌های خود که در پست و بلند زندگی به دست آورده آمیخته و این مجموعه را با فعالیت‌های یک کسب‌وکار تطبیق داده است. نویسنده بر این باور است که این کتاب به خواننده کمک می‌کند تا از میان جهان پیچیده و آشفته‌ی کسب و کار کوره‌راه ایمنی برای خودش بیاید و به شناختی از طبیعت بشر، که برای ادامه‌ی حیات در جنگل حرص و آز و خیانت تجارت ضروری است، دست پیدا کند.

بخش‌هایی از کتاب

-ساختن یک کسب و کار در مرحله نخست از یک ایده-غالباً ایده‌ی ساده‌ای مثل این که گروهی از مردم به محصول خاصی نیاز دارند- آغاز می‌شود. ایده، پاسخ دادن به آن نیاز است. این ایده ضرورت ندارد که نو باشد؛ در واقع ایده‌ی یک کسب و کار می‌تواند بسیار کهن باشد. شخص باهوشی که یک کسب‌وکاری را شروع می‌کند، غالباً یک ایده‌ی کهن را به قالب نو در می‌آورد.

-کسانی که سالیان درازی برای دیگران کار کرده‌اند، آرزویشان این است که کسب‌وکاری از خودشان داشته باشند. هرچه سنشان بالاتر می‌رود خود را از این آرزو دورتر می‌بینند. ولی نباید بترسید زیرا سن و سال معیار موفقیت نیست. عاملی که آدمیان را به جایی می‌رساند که همه‌گونه خطر را به جان می‌خرد تا آقای خودشان باشند فقط دل و جرأت است و ترس در آنها تردید به وجود می‌آورد.

-هرچه اصولی که کسب‌وکار بر آن بنا شده ساده‌تر باشد، کارکنانش آن را بهتر می‌فهمند و شانس موفقیت آن افزایش می‌یابد. بنیانگذاران کسب‌وکارها باید ایده‌های خود را به دقت بررسی کنند و

همچنان که کسب‌وکارشان توسعه پیدا می‌کند، این ایده‌ها را به کارکنانشان به نحوی ارائه کنند که به یک آیین یا مرام تبدیل شود. در این صورت موفقیت آن کسب و کار در نسل‌ها ادامه می‌یابد.

-در سختی‌ها هرگز کسی را برای به دست آوردن امتیاز فریب ندهید. زیرا کسانی که فریب خورده‌اند به شدت مقاومت می‌کنند و سود کوتاه مدت برای شما در دسر بلند مدت درست می‌کند. لازم نیست برای راه اندازی کسب‌وکارتان به فریب کاری دست بزنید.

فهرست مطالب:

فصل اول: درباره حامیان و دست پروردگان

فصل دوم: آغاز کردن یک کسب‌وکار

فصل سوم: کسب‌وکار و دولت

فصل پنجم: شرکت‌های خانوادگی

فصل ششم: تسخیر یک شرکت

فصل هفتم: به کنترل درآوردن شرکت تسخیر شده

فصل هشتم: اداره‌ی کسب‌وکاری که به تازگی به دست آمده است

فصل نهم: دزدیدن یک شرکت

فصل دهم: رسیدن به قدرت

فصل یازدهم: استفاده از مشاوران

فصل دوازدهم: نیاز به وفاداری

فصل سیزدهم: مدیریت آدم‌ها

فصل چهاردهم: قدرت کارکنان

فصل پانزدهم: برخورد با نهاد

فصل شانزدهم: لزوم از خودگذشتگی کامل

فصل هفدهم: کاربرد حيله‌گری

فصل هجدهم: مدیریت مالی و شناخت پول

فصل نوزدهم: کنترل هزینه‌ها

فصل بیستم: چابلوسی و سودهای ساختگی

فصل بیست و یکم: تدوین ساختار کسب‌وکار

فصل بیست و دوم: تصویر شرکت

فصل بیست و سوم: روابط عمومی

فصل بیست و چهارم: مزایا و معایب شهرت

فصل بیست و پنجم: چرا شرکت‌ها ناکام می‌شوند

فصل بیست و ششم: به وجود آوردن بخت خویشتن