



## پیشگفتار / ۵

### بخش اول: آیا می‌توانم کارآفرین باشم؟ / ۱۱

#### فصل اول: مفهوم کارآفرینی / ۱۳

۱. مفهوم نوین کارآفرینی / ۱۴

۲. فرآیند کارآفرینی / ۱۵

#### فصل دوم: ویژگی‌های کارآفرینان / ۲۳

۱. ویژگی‌های روانشناختی و رفتاری / ۲۳

۲. نقش تحصیلات، مهارت‌ها و تجربیات کاری در موفقیت کارآفرینان / ۲۸

۳. تفاوت میان کارآفرین با مدیر یا کارمند / ۳۰

۴. تفاوت کارآفرینان جدید با صاحبان کسب‌وکارهای سنتی / ۳۱

#### فصل سوم: مزایای شغلی کارمندان / ۳۳

۱. در صورت کارمند شدن چه مزایایی خواهید داشت؟ / ۳۳

۲. تا چه حد به مزایای کارمندی علاقه‌مند یا وابسته‌اید؟/ ۳۴
۳. تعیین اولویت‌ها/ ۳۴
۴. شانس موفقیت دانش‌آموختگان جوان/ ۳۵

### فصل چهارم: تصمیم‌گیری نهایی / ۳۹

۱. پرسش‌های کلیدی / ۳۹
۲. پرسش‌های کلیدی برای جوانانی با سابقه کارمندی / ۴۲
۳. آیا زمان مناسب برای شروع یک کسب‌وکار جدید فرا رسیده است؟/ ۴۹

### بخش دوم: چگونه می‌توانم کارآفرین شوم؟/ ۵۱

#### فصل پنجم: انتخاب مسیر / ۵۳

۱. مسیرهای مختلف کارآفرینی / ۵۳
۲. آرزوی نهانی شما / ۵۴
۳. تفاوت میان رویا و واقعیت / ۵۵
۴. انتخاب ساختار مناسب / ۵۷
۵. زمان مناسب برای آغاز کارآفرینی / ۵۸

#### فصل ششم: برنامه‌ریزی مالی / ۵۹

۱. تأمین سرمایه اولیه / ۵۹
۲. تنظیم هزینه‌ها / ۶۱
۳. تنظیم درآمد / ۶۱
۴. سایر برنامه‌ریزی‌ها / ۶۱
۵. عواملی که قبل از برنامه‌ریزی باید مورد توجه قرار دهید / ۶۲
۶. تهیه فهرست دارایی‌ها و بدهی‌ها / ۶۴
۷. برآورد هزینه‌های موقت / ۶۴
۸. برآورد هزینه‌های شخصی / ۶۶
۹. برآورد هزینه‌های لازم برای شروع کسب‌وکار / ۶۶
۱۰. مشورت با تأمین‌کنندگان برای کسب اطلاعات / ۶۷
۱۱. استفاده از وام‌های بانکی / ۶۷

۱۲. گروه‌های سرمایه‌گذار / ۶۹

### فصل هفتم: شیوه‌های درست تصمیم‌گیری / ۷۱

۱. تصمیم‌گیری درباره مسائل جزئی / ۷۲
۲. تصمیم‌گیری‌های کلی / ۷۶

### فصل هشتم: برقراری نظم و مقررات / ۸۷

۱. منظم کردن کارها / ۸۸
۲. نگرانی‌های اولیه / ۸۹
۳. "اما" و "اگرها" / ۸۹
۴. ترس از شکست / ۸۹
۵. تعیین اولویت‌ها / ۹۰
۶. منظم کردن خود و دیگران / ۹۲

### فصل نهم: تله‌های کارآفرینی / ۹۵

۱. تله اول: اتلاف منابع و امکانات / ۹۵
۲. تله دوم: برخورد نامناسب با اشتباه‌ها / ۹۸
۳. تله سوم: اشتباه در استخدام کارکنان / ۹۹
۴. تله چهارم: انتخاب شریک نامناسب / ۱۰۱
۵. تله پنجم: نادیده گرفتن واقعیت‌ها / ۱۰۳
۶. تله ششم: عدم تشخیص مشتریان مناسب / ۱۰۶
۷. تله هفتم: فریب موفقیت‌ها را خوردن / ۱۰۸

### فصل دهم: آخرین توصیه‌ها / ۱۱۱

۱. کسب‌وکار خود را بر یک مبنای دانشی مستحکم بنیان کنید / ۱۱۱
۲. تأکید بر نوآوری / ۱۱۲
۳. توجه به نیازهای همه ذی‌نفعان و رسیدن به موقعیت برد - برد / ۱۱۴