

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

بنام خدا

چکیده بخش‌هایی از کتاب:

کارآفرینی یا کارمندی؟

کارآفرینان و کارمندان هر دو تلاش می‌کنند اما دنیا توسط کارآفرینان جای بهتری برای زندگی می‌شود. پس نترسید و شما هم با کارآفرینی در بهتر شدن زندگی انسان‌ها اثر بگذارید.

کارمندی یا کارآفرینی؟

سبحان قاسمیان

جواد موسوی

Modir12.ir



شما هم می‌توانید عدد ۲۳ را به شماره ۳۰۰۰۲۶۳۵۷۷۶۹۵۱ پیامک کنید تا به صورت رایگان عضو گروه کارآفرینان ایران شوید.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

سال‌ها پیش تصمیم گرفتم کارآفرین شوم. (البته آن موقع با کلمه کارآفرینی آشنا نبودم و بیشتر از کلمه کار آزاد برای کارآفرینی استفاده می‌شد.) نمی‌دانستم از کجا باید شروع کنم؟ به سراغ چند نفر از آشنایان که اصطلاحاً کارشان آزاد بود رفتم و از آن‌ها سؤالاتی پرسیدم که چگونه و از کجا شروع کنم؟

جواب‌های قابل‌درکی نتوانستم بگیرم؛ مثلاً به من گفتند که باید سرمایه داشته باشم درحالی‌که خودشان با سرمایه خیلی کم شروع کرده بودند. سؤال من این بود که چقدر سرمایه باید داشته باشم؟ هر کس عددی می‌گفت. کاملاً مشخص بود که این اعداد پایه و اساسی ندارد. بیشتر جواب‌ها از نوعی بود که دست از سرشان بردارم!

به‌هرحال ماه‌ها به تحقیق برای شروع کار گذشت و نتوانستم یک برنامه یا راهکار مناسب برای شروع پیدا کنم. به این نتیجه رسیدم که باید خودم دست‌به‌کار شوم و شروع کنم. اول خواستم در کنار کارآفرین‌های دیگر شاگردی کنم تا از نزدیک جزئیات را کشف کنم. حتی چند ماهی هم کار کردم ولی متوجه نقطه و روش شروع نشدم.

بعضی از کارآفرین‌ها وقتی متوجه شدند که قصد من از شاگردی، شروع کسب‌وکار است به بهانه‌های مختلف من را رد کردند. از قبیل: بازار خوب نیست. کار نداریم. خودمان هم بیکار هستیم و...

به‌هرحال مجبور شدم شروع کنم. یک روز این تصمیم را گرفتم و از همان لحظه شروع کردم. خیلی می‌ترسیدم. شب از استرس خوابم نبرد. ولی شروع کردم. کم‌کم راه متناسب با شرایطی که داشتم پیدا کردم.

من فکر می‌کنم هر کس برای زندگی کارآفرینی باید یک روش انحصاری متناسب با علایق و توانمندی‌های خود پیدا کند. هرچند اصول کارآفرینی زیادی را در این سال‌ها یاد گرفتم. ولی بازهم کارآفرینی نیاز به خلاقیت و تلاش زیادی دارد؛ بنابراین در این کتاب اصول اولیه و مهم کارآفرینی که حاصل سال‌ها مطالعه، تحقیق، امتحان ایده‌ها و کسب تجربه‌های مختلف است را دسته‌بندی کردم و در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهم تا بتوانند وارد دنیای کارآفرینی شوند و اگر هم وارد شده‌اند از اصول غافل نشوند و راه اشتباه نروند و وقتشان را تلف نکنند. من به خاطر کم‌تجربگی سال‌های زیادی را از دست دادم. مقدار زیادی درآمد به خاطر اشتباهات واضحی هدر رفت و...

این کتاب برای کسانی که از زندگی کارمندی لذت می‌برند و موفق هستند شاید کارایی نداشته باشد و فقط چندساعتی خواندن آن شما را سرگرم می‌کند؛ اما اگر قصد دارید کارآفرین شوید با دقت و چند بار باید این کتاب را بخوانید تا اصول و نکات آن در ذهنتان بماند و در کسب‌وکارتان بتوانید از ایده‌های آن استفاده کنید.

آیا این کتاب به درد من می‌خورد؟!

این کتاب دقیقاً برای کسانی که وارد دنیای کارآفرین شده‌اند یا می‌خواهند بشوند نوشته شده است. این کتاب به درد کسانی که کارآفرینی یا کارآفرین‌ها را دوست ندارند نمی‌خورد.

کسانی که از کارمندی و زندگی معمولی لذت می‌برند نباید این کتاب را بخوانند! اگر این کتاب اشتباهی به دست شما رسیده است آن را به کسی که به دردش می‌خورد بفروشید یا هدیه دهید.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

کتاب‌های کارآفرینی زیادی در بازار هست. بیشتر کتاب‌های کارآفرینی برای کسانی نوشته شده‌اند که کارآفرین شده‌اند؛ یعنی به خواسته خودشان یا با اجبار وارد دنیای کارآفرینی شده‌اند.

اغلب ما دوست داریم کارآفرین شویم ولی نمی‌دانیم از کجا شروع کنیم؟ سال‌ها به دنبال راه و نقطه شروع هستیم. در این کتاب یاد می‌گیرید از کجا و از کی باید شروع کنید.

این کتاب دقیقاً نقطه شروع را برای شما مشخص می‌کند. به شما انگیزه کافی می‌دهد تا وارد دنیای کارآفرینی شوید. لازم نیست ریسک خیلی زیادی بکنید و تمام پل‌های پشت سرتان را خراب کنید. اول دنیای کارآفرینی را باهم بررسی می‌کنیم. اگر دوست داشتید آن را انتخاب کنید و در دنیای کارآفرینی زندگی کنید.

پرواز در دنیای کارآفرینی

در این کتاب شما انگیزه و دلایل کافی برای شروع کارآفرینی پیدا می‌کنید. زمانی که تصمیم به شروع گرفتید کارهایی که برای ساخت قلمرو کارآفرینی خودتان باید انجام دهید یاد می‌گیرید. البته بیشتر آن‌ها را بلد هستید. برخی از آن‌ها یادآوری می‌شوند.

آموزش‌های این کتاب بر اساس تجربیات کارآفرینان مختلف و مشکلات رایجی که در زمان شروع کسب‌وکار اتفاق می‌افتند دسته‌بندی شده‌اند. شاید برخی از مشکلات رایج کارآفرینی را درگیر نشوید؛ اما وقتی با مشکلات احتمالی از قبل آشنا شوید به راحتی می‌توانید از وقوع آن‌ها پیشگیری کنید.

ممکن است در اوایل کار زود خسته شوید یا خیلی سریع، انگیزه و امیدتان را از دست بدهید. ممکن است افرادی شما را منصرف یا با شما مخالفت کنند. در این کتاب راه‌هایی یاد می‌گیرید که همانند یک سد محکم در برابر این موانع ناامیدکننده باشید. ایده‌هایی پیدا می‌کنید که تک‌تک این مشکلات را برطرف کنید.

مشکلات کارآفرینی فقط در شروع آن نیست. وقتی شما شروع کردید با شرایط جدیدی مواجه می‌شوید. مشکلات پیچیده‌تری جلوی روی شما قرار می‌گیرد. گاهی سال‌ها مشغول حل مشکلات کسب‌وکارتان می‌شوید. وقتی به کسب‌وکارتان نگاه می‌کنید می‌بینید رشد نمی‌کنید.

سال‌ها می‌گذرد و خیلی تغییری در شرایط شما ایجاد نمی‌شود. شما کارمند کسب‌وکار خودتان شده‌اید که خیلی تفاوتی با کارمند معمولی بودن ندارد و حتی استرس بیشتری هم دارد. در همین مواقع است که باید خیلی زود تغییرات اساسی در کارتان ایجاد کنید. اگر فکری نکنید و تغییری ایجاد ندهید خیلی زود شکست می‌خورید. شاید مجبور شوید دنیای کارآفرینی را ترک کنید.

در این کتاب در مورد سرمایه موردنیاز کارآفرینی مفصل بحث شده است. بهانه خوبی که به خیلی از افراد اجازه کارآفرین شدن نمی‌دهد! با خواندن این کتاب متوجه می‌شوید که نه تنها سرمایه برای اولین کسب‌وکارها لازم نیست بلکه خیلی هم خطرناک است.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

شما به سرمایه نیاز دارید؛ اما سرمایه کارآفرینی همیشه پول نیست چیزهای دیگری است که هر کس می‌تواند آن را فراهم کند یا دارد. پس اگر پول زیادی ندارید اتفاقاً باید وارد کارآفرینی شوید تا بتوانید یک سرمایه‌دار بزرگ شوید. سرمایه‌های بزرگ معمولاً از صفر ایجاد شده‌اند. کمتر کارآفرینی با سرمایه زیاد توانسته کسب‌وکاری پرسود و بادوام ایجاد کند!

می‌توانید نخوانید!

می‌توانید این کتاب را هم مثل بقیه کتاب‌ها در گوشه‌ای یا در کتابخانه قرار دهید و به آن نگاه نکنید. چند روز اول کمی ناراحت می‌شوید. کم‌کم از داشتن این کتاب بی‌اطلاع می‌شوید و فراموش می‌کنید چنین کتابی را خریده‌اید. به نخواندن کتاب عادت می‌کنید. با نخواندن کتاب هیچ اتفاقی نمی‌افتد و احتمالاً هیچ تغییری هم نمی‌کنید؛ اما این کتاب اتفاقی در دستان شما قرار نگرفته است.

شما کتاب می‌خرید چون می‌خواهید تغییرات و بهبودی داشته باشید. به‌رحال این کتاب به دست شما رسیده است. داشتن این کتاب را یک فرصت بدانید. همین الآن هر کاری دارید را رها کنید و شروع به خواندن کنید. بهانه نیاورید. الآن کار دارم. در فرصت مناسب می‌خوانم. الآن خسته‌ام و... فرصت مناسب برای تغییر هیچ‌گاه فراهم نمی‌شود. همین الآن تا یادتان نرفته خواندن را شروع کنید. شاید یک ساعت دیگر فراموش کنید که چنین کتابی دارید.

ترس اول

احتمالاً می‌ترسید وارد دنیای کارآفرینی شوید. این ترس کاملاً طبیعی است. همه کارآفرینان اعتراف دارند که در اوایل ترس داشتند. می‌توانید مدتی کارمند شوید و دنیای کارمندی را تجربه کنید. شاید از همین دنیا خوششان آمد و توانستید زندگی خوبی برای خودتان بسازید. پس لازم نیست برای ورود به دنیای کارآفرینی عجله کنید. بسیاری از کارآفرینان موفق اول کارمندان موفق بودند.

برای کارآفرین نشدن هم بهانه هست مثل سرمایه برای کسب‌وکار ندارم. جرئت ندارم شروع کنم. بازار خوب نیست. مشتریان خوب نیستند. رقابت زیاد است. آینده کسب‌وکار مشخص نیست. تخصص ندارم و بهانه‌های دیگر.

باز هم که مشغول بهانه آوردن هستید. اگر بهانه‌هایتان زیاد هستند و نمی‌توانید از آن‌ها راحت شوید می‌توانید فصل اول کتاب ۱۲ ماه یا ۱۲ سال؟ را مطالعه کنید. تا برای همیشه از شر بهانه‌ها خلاص شوید. برای دانلود بخش‌هایی از کتاب به سایت مدیر ۱۲ به آدرس www.modir12.ir مراجعه نمایید.

شروع ساخت کسب‌وکار

کسب‌وکار همانند ایجاد باغ است. برای ایجاد باغ به چه امکاناتی نیاز است؟ زمین، آب، نور، هوا، کار، باغبان، مدیر

...و

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

مهم‌ترین عامل ایجاد باغ وجود کارآفرین است. اگر کارآفرین نباشد حتی اگر تمام امکانات هم باشند هیچ باغی ایجاد نخواهد شد. در کسب‌وکار هم مهم‌ترین عامل ایجاد و دوام کسب‌وکار خود فرد کارآفرین است.

کارآفرین‌ها از انسان‌های روی زمین هستند. در زمان تولد هیچ فرقی با بقیه ندارند و حتی قابل تشخیص هم نیستند. کارآفرین‌ها از جایی مسیرشان را تغییر می‌دهند و وارد دنیای کارآفرینی می‌شوند. چه عواملی باعث هدایت آن‌ها به سمت دنیای کارآفرینی می‌شود؟ چرا همه کارآفرین نمی‌شوند؟

چیزی بنام استعداد و نبوغ ذاتی برای موفقیت واقعیت ندارد و در حد خرافات است. همه ما استعدادهای زیادی داریم و می‌توانیم هر کدام را که دوست داشتیم انتخاب و فعال کنیم و در آن پیشرفت کنیم. نمونه بارز آن ورزشکاران رشته‌های مختلف است. آیا وقتی که این ورزشکاران متولد می‌شوند بر روی پیشانی آن‌ها رشته ورزشی موردعلاقه‌شان نوشته شده است؟ قطعاً خیر. بلکه به مرور با دیدن، امتحان کردن، اطلاعات به دست آوردن و شرایط دیگر علاقه ایجاد می‌شود.

شرایط دنیای کارآفرینی

دنیای کارآفرینی زیبا و لذت‌بخش است. این فقط یک جنبه از کارآفرینی است. کارآفرینی بسیار پیچیده‌تر از آنچه در ظاهر به نظر می‌رسد هست. ۹۰ درصد لحظات زندگی کارآفرینی، بسیار سخت و طاقت‌فرسا است. ولی ۱۰ درصد زندگی کارآفرینی محشر است و جبران سختی‌های زیاد را می‌کند.

افراد کارآفرین کارهایی که لذت لحظه‌ای و فوری ندارند را دوست دارند مثل فکر کردن، یادگیری، برنامه‌ریزی، مذاکره، سرمایه‌گذاری، ریسک، تولید کردن، بازاریابی، فروش، رضایت مشتریان، تبلیغات، استخدام، مدیریت همکاران و... شاید هیچ‌کدام ظاهراً لذت‌بخش نباشند یا در حین انجام خیلی لذت‌بخش نیستند. ولی اگر دلیل انجام این کارها را بدانیم بسیار لذت‌بخش می‌شوند.

ترس از کارآفرینی

اگر هنوز می‌ترسید که کسب‌وکارتان را شروع کنید با کسب‌وکار پاره‌وقت و جانبی شروع کنید. می‌توانید در همین کسب‌وکاری که الآن مشغول به کار هستید مسئولیت خودتان را تبدیل به کسب‌وکار کنید. هر زمان مسئولیت کاری که انجام می‌دهید بر عهده گرفتید پس کسب‌وکاری دارید.

همه کارآفرینان برای ورود به دنیای کارآفرینی برای خودشان دلایلی داشته‌اند. این دلایل در افراد مختلف متفاوت است؛ اما چند دلیل رایج که می‌تواند برای شما هم قانع‌کننده باشند عبارت‌اند از:

- ۱- رئیس خود بودن
- ۲- استقلال مالی داشتن
- ۳- آزادی در تصمیم‌گیری

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

۴- استفاده از توانایی‌ها و علاقه‌ها

۵- کمک به انسان‌ها

بعد از تصمیم‌گیری برای کارآفرین شدن باید چشم‌انداز و هدف‌های مشخصی در همه جنبه‌های زندگی داشته باشید. شاید هنوز کسب‌وکارتان را مشخص نکرده‌اید. حتی زمینه کاری که می‌خواهید در آن فعالیت کنید را نمی‌دانید. می‌توانید اولین هدف حوزه کاری‌تان این باشد که تا ۶ ماه آینده یا حتی ماه آینده زمینه کاری‌ام را مشخص کرده‌ام.

قوانین دنیای کارآفرینی

قوانین دنیای کارآفرینی نسبت به دنیای معمولی‌ها خیلی سخت و طاقت‌فرسا است. به همین دلیل خیلی‌ها تحمل این سختی‌ها و قوانین را ندارند و از مسافرت خود به دنیای کارآفرینی پشیمان می‌شوند. خیلی‌ها هم سال‌ها با این قوانین آشنا نمی‌شوند و فقط وقتشان را تلف می‌کنند و نتیجه‌ای نمی‌گیرند و مجبور می‌شوند به دنیای معمولی برگردند. مشکل اساسی‌تر، انتخاب ایده مناسب و اطمینان از موفقیت آن ایده است. هیچ‌کس نمی‌تواند به شما تضمین بدهد که ایده شما صد در صد موفق می‌شود. به‌هرحال هر اقدامی مقداری ریسک دارد.

ممکن است نگران باشید که در انتخاب بهترین ایده اشتباه کرده باشید. هدف شروع کارآفرینی است. اگر ایده مناسب نبود با مهارت‌های زیادی که پیدا می‌کنید به راحتی می‌توانید ایده بهتر را جایگزین کنید. یادتان هست که گفتیم اغلب کارآفرین‌ها اولین ایده‌شان منجر به موفقیت‌های بزرگشان نشده است؟

در انتخاب ایده‌ها خیلی ایدئال‌گرا نباشید. هیچ‌کدام از کارآفرینان دنیا از موفقیت ایده‌هایشان کاملاً مطمئن نیستند. کارآفرینان شجاعت شروع کارآفرینی را دارند. با خودشان تعهد می‌کنند که باید ایده‌هایشان به موفقیت برسد.

اگر ایده‌ای ندارید یک روز را در اطرافتان گردش کنید. با مردم صحبت کنید. هزاران مشکل و ایده را پیدا می‌کنید که شما می‌توانید از آن‌ها برای ساخت کسب‌وکارتان استفاده کنید.

ایده‌های ارزان را انتخاب کنید.

شروع کسب‌وکار و مخصوصاً اولین کسب‌وکار باید با کمترین هزینه و امکانات باشد. پس خیلی دنبال ایده‌های پرهزینه و با نیاز سرمایه‌ای زیاد نباشید.

می‌توانید اوایل ورود به دنیای کارآفرینی، در کنار کسب‌وکارهای دیگر کارتان را شروع کنید. می‌توانید مکمل، همکار یا شبیه کسب‌وکار دیگران باشید. اگر می‌خواهید کارآفرین شوید باید استقلال و شجاعت در تصمیم‌گیری برای کسب‌وکارتان را داشته باشید.

کارهای خدماتی برای اولین کارآفرینی، کم ریسک و ارزان‌تر هستند. برای خدمات موجود می‌توانید خدماتی کمی بهتر و بیشتر ارائه کنید. اگر فعالیتی را می‌بینید که در آن خدمات ضعیف است می‌توانید رقیب شوید.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

برای اغلب کارآفرینان ایده‌ای که سبب موفقیت آن‌ها شده است با ایده شروع‌کننده کسب‌وکار خیلی تفاوت دارد. شاید در چند ماه اول مجبور شوید چند بار زمینه کاریتان را عوض کنید. البته اگر مجبور شدید نه اینکه با کوچک‌ترین مشکل همه‌چیز را به هم بزنید و برگردید در دنیای معمولی.

مهم‌ترین وظایف کارآفرین:

۱- مدیریت و بهبود شخصی

۲- بازاریابی و فروش

۳- خودکار سازی و رشد کسب‌وکار

۴- استخدام و سازمان‌دهی همکاران

۵- اجرا، اجرا و اجرا

مدیریت اصلی تمام این کارها حداقل در اوایل کسب‌وکار توسط شخص کارآفرین انجام می‌شود؛ بنابراین اگر کارآفرین هستید باید وقت روزانه را بین وظایف اصلی خود تقسیم کنید و هرروز آن‌ها را پیگیری کنید تا به هدف‌هایی که تعیین کرده‌اید برسید.

فروش

محصولات خوب پول‌ساز نمی‌شوند بلکه فروش محصولات خوب پول‌ساز است. موفقیت کسب‌وکارتان به میزان فروش بستگی دارد.

۱۰ درصد موفقیت نهایی یک محصول یا خدمات به کیفیت و ۹۰ درصد به مقدار فروش بستگی دارد.

همه اجزای کسب‌وکار باید دامن در حال فروش باشند. باید بفروشیم تا سود کنیم. تا وقتی فروشی اتفاق نیفتد کسب‌وکاری هم وجود ندارد. هرروز باید بفروشید. اگر فروشی نباشد کسب‌وکاری هم نیست.

استخدام

کلید توسعه و سرمایه‌گذاری کارآفرینی در استخدام است. یکی از سریع‌ترین و رایج‌ترین راه‌های نابود شدن در دنیای کارآفرینی این است که آدم‌های نادرستی را استخدام کنید و نگه‌دارید.

بهترین کاری که برای کسب‌وکارتان می‌توانید انجام دهید این است که یاد بگیرید چگونه استخدام کنید و بهترین‌ها را از بااستعدادترین‌ها انتخاب کنید.

کارمندان عالی بجای شما بهترین تصمیمات را می‌گیرند. کارمندان عالی در مراحل سخت و شیب‌های تند مسیر کارآفرینی، کسب‌وکارتان را نجات می‌دهند.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

هرچقدر کارمندان عالی بیشتری پیدا کنید رشدتان سریع تر می شود و کسب و کارتان درجه یک می شود.

حسابداری

حسابداری بخشی از کسب و کار است که اعداد مهم کسب و کارتان را پیدا می کند و نشان می دهد. اگر حسابداری نداشته باشید تمام شدن سرمایه و یا سنگینی بدهی ها به شما نشان می دهد که کارتان تمام شده و باید اخراج شوید یا اصطلاحاً ورشکست شده اید.

پس قبل از آنکه شما را به زور از دنیای کارآفرینی اخراج کنند با نگهداری حساب هایتان و ارزیابی گردش پولی کسب و کارتان از ورشکستگی تان جلوگیری کنید.

استقلال کسب و کار

برای خیلی از کارآفرینان جدا شدن از کسب و کار همانند جدا شدن مادر از فرزند است. برخی کارآفرینان به حدی وابستگی به کارشان دارند که اجازه نمی دهند کسب و کارشان رشد کند و همیشه آن را کوچک نگه می دارند. این کارآفرینان فکر می کنند با کوچک نگه داشتن کسب و کارشان می توانند آن را به خوبی حفظ کنند. این در حالی است که بعد از مدتی کسب و کارشان نابود می شود.

کارآفرینان حرفه ای فرایندهای کسب و کار را کم کم بهینه کرده و به همکاران یا تجهیزات واگذار می کنند. وقت خودشان را آزاد می کنند و صرف رشد کسب و کار می کنند. در نهایت به مرحله ای می رسند که تمام فرایندهای کسب و کار یا حداقل اغلب فرایندها توسط همکاران یا تجهیزات انجام می شود و نیازی به حضور کارآفرین نیست.

تله های کارآفرینی

خیلی از کارآفرینان ظاهر خودشان و کسب و کارشان را همانند افراد بزرگ و موفق می سازند و احساس می کنند که با حفظ ظاهر می توان کسب و کار را رشد داد و حتی زنده نگه داشت.

کسب و کاری که سود نداشته باشد و رشد نکند خیلی زود نابود می شود. پس عامل زنده ماندن کسب و کار مقدار سرمایه ای که خرج آن می کنید نیست بلکه فکری است که کسب و کار را ایجاد می کند و رشد می دهد است.

مخصوصاً اوایل کسب و کارتان به هیچ عنوان وقت و سرمایه تان را صرف تشریفات نکنید. اگر خوب تلاش کنید و کم کم رشد کنید بعداً فرصت کافی برای خرج کردن پول و وقتتان برای تشریفات و ظاهر کسب و کارتان خواهید داشت.

کسب و کار همانند دوچرخه سواری است. اگر حرکت کردید و مدتی رکاب زدید به جلو حرکت می کند اما اگر رکاب زدن را متوقف کنید شاید چندمتری بدون رکاب زدن به حرکت ادامه دهید اما خیلی زود متوقف می شوید.

بنابراین کسب و کارتان را حتی اگر کاملاً خودکار شد رها نکنید. هرروز راه هایی پیدا کنید که بازدهی و رشد آن بیشتر شود.

چکیده ای کوتاه از کتاب کارآفرینی یا کارمندی؟

لطفاً این کتاب را به دوستان خود هدیه دهید یا معرفی کنید تا افراد کارآفرین بیشتری در اطراف خود داشته باشید.

برای دانلود نسخه کامل کتاب به صفحه modir12.ir/books مراجعه نمایید.