

# کمپین اجتماعی معرفی بهترین کتاب عمرم

کانال تلگرام آکادمی بازاریابی



## مقدمه

همانطور که می‌دانید نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران مطابق روال سال‌های گذشته از تاریخ ۱۵ تا ۲۵ اردیبهشت ماه سال جاری برگزار خواهد شد.

در آستانه برگزاری این نمایشگاه و در پی تقاضای تعداد زیادی از دوستان مبنی بر معرفی مجموعه‌ای از کتابها و منابع سودمند در حوزه بازاریابی و کسب‌وکار، تصمیم گرفتم تا طی یک کمپین نظر سنجی از اعضاء کانال تلگرام آکادمی بازاریابی (@Marketing\_CRM) که خود اغلب از بین اساتید، مدیران، کارشناسان و مشاورین برتر در حوزه کسب‌وکار هستند، تجربیات گروهی را در این زمینه جمع‌آوری و پیشنهاد کنم.

در فرم نظرسنجی از شرکت‌کنندگان درخواست شده بود تا بهترین کتابی که تا بحال خوانده‌اند را در دو حوزه عمومی (تاریخ، جامعه‌شناسی، رمان، شعر و ...) و تخصصی (حوزه بازاریابی و کسب‌وکار) معرفی نمایند.

نوشتار حاضر که جمع‌بندی نتایج حاصل از این کمپین است با اتکای به منابع زیر تهیه شده است:

§ نظرات شرکت‌کنندگان در کمپین نظرسنجی آنلاین

§ نظرات بعضی از اساتید، متخصصین و صاحب‌نظران در حوزه مدیریت کسب‌وکار که از شیوه‌های دیگر دریافت شده است.

§ تجربه شخصی بنده حقیر

البته ذکر این نکته ضروری است که در این بین برخی از کتابهای پیشنهاد شده را شخصا مطالعه نکرده و به استناد پیشنهاد دوستان در این فهرست قرار داده‌ام. امیدوارم که این فهرست برای علاقمندان این حوزه مفید واقع شود.

ارادتمند - علیرضا قنادان

[www.ghanadan.ir](http://www.ghanadan.ir)

# بخش اول:

## کتاب‌هایی با موضوعات عمومی

| نام کتاب               | نویسنده             | مترجم                                           | ناشر | مختصری درباره کتاب                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------|---------------------|-------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| پدر پولدار، پدر بی پول | رابرت کیوساکی       | مامک بهادر زاده                                 | آوین | کتابی است نوشته رابرت کیوساکی که در لیست ۱۰ کتاب پرفروش دنیا در سال ۲۰۰۱ میلادی در روزنامه‌های وال استریت ژورنال، یواس‌ای تودی و نیویورک تایمز می‌باشد. در این کتاب رابرت کیوساکی درباره روشهای زندگی افراد پولدار و افراد بی پول صحبت می‌کند. او از کودکی خود می‌نویسد و اینکه زندگی در کنار پدر واقعی او که یک معلم باهوش و بسیار محبوب اما فقیر بوده و زندگی در کنار پدر بهترین دوستش که او دوستش را درباره پول و قواعد آن آموزش می‌داد.                                                                                                                                                                                    |
| قلندر و قلعه           | دکتر سید یحیی یثربی | --                                              | قو   | قلندر و قلعه، داستان زندگی شیخ اشراق، شهاب الدین یحیی بن حبش سهروردی از حکما و عرفای بزرگ قرن ششم هجری ایران است. این کتاب به قلم دکتر سید یحیی یثربی نوشته شده است. نویسنده در این کتاب که جنبه زندگینامه ای آن بسیار دقیق و قوی است به نحوه شکلگیری ذهنیت شیخ شهاب الدین از کودکی و تأثیرپذیری وی از معلمان و استادانش پرداخته است. در این داستان تا حدی دیدگاههای فلسفه سهروردی به زبان ساده آمده است و اساس این نوشته راه و رسم سلوکی اوست که میراث حکما، علما و به ویژه فرزندان است.                                                                                                                                      |
| کیمیاگر                | پائولو کوئلیو       | ترجمه های مختلفی از این کتاب در بازار موجود است |      | از رمان های بسیار پرفروش دهه پایانی قرن بیستم جهان است. این کتاب در بیش از ۱۵۰ کشور منتشر شده و به بیش از ۵۲ زبان ترجمه شده است. این رمان درباره چوپانی اسپانیایی به نام سانتیاگو است که زادگاهش را در اندلس ترک می‌کند و به شمال آفریقا می‌رود تا گنجی مدفون را در حوالی اهرام مصر پیدا کند. در این راه، با زنی کولی، مردی که خودش را پادشاه می‌داند، و یک کیمیاگر آشنا می‌شود و عاشق فاطمه، دختر صحرا می‌شود. همه این افراد، سانتیاگو را در مسیر جستجوی هدایت می‌کنند. هیچ‌کس نمی‌داند این گنج چیست و آیا سانتیاگو می‌تواند بر موانع راهش در صحرا غلبه کند؟ اما چیزی که در آغاز ماجراجویی کودکانی به نظر می‌رسید، سرانجام به |

|            |                    |                         |                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------|--------------------|-------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|            |                    |                         |                | جستجوی گنجی مبدل می‌شود که فقط در درون می‌توان آن را یافت.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| ۴ اثر      | فلورانس اسکاول شین | گیتی خوشدل              | پیکان          | کتابی که در ایران از چاپ شصتم فراتر رفته و خوانندگان بسیاری را به خود جلب نموده است. نویسنده‌ی آمریکایی این کتاب، سالیان بسیار در مقام هنرمند (نقاش) و خطیب، نامی بلندآوازه داشت. افراد بی‌شماری در کلاس‌هایش شرکت می‌جستند و از این طریق، پیام معنویت را به گروهی وسیع می‌رساند. بزرگ‌ترین راز موفقیتش این بود که همواره خودش بود: ساده و صمیمی و بی‌تکلف و شوخ‌طبع. هرگز نخواست قراردادی و ادیب مآب یا دارای نفوذی تحمیلی باشد.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| شفای زندگی | لویی‌زی هی         | گیتی خوشدل              | پیکان          | این کتاب در زمینه‌ی خودسازی، تحول جسم و جان و ذهن و همین‌طور پزشکی‌کلی‌نگر در سراسر دنیا بسیار معروف است. شقای زندگی در چهار بخش و ۱۶ فصل تدوین شده است. نویسنده در بخش اول پیش از شروع با ارائه پیشنهادهای به خوانندگان درباره چگونه مطالعه کردن این کتاب، معرفی نکات و نگاه کلی خود مقدمه‌چینی می‌کند. بخش دوم با عنوان جلسه‌یی با لویی‌زی در هشت فصل ریشه‌های فکری و مشکلات را معرفی می‌کند و قدم به قدم گام‌های آگاهی را با مثال‌هایی ملموس از زندگی پیش می‌برد. مشکل چیست؟ مشکل از کجا پدید می‌آید؟ آیا حقیقت دارد؟ حالا چه کار می‌کنیم؟ و ... از عناوین اصلی این بخش هستند. سومین بخش از این کتاب با عنوان به‌کار بردن این آرمان‌ها در شش فصل و دو پیوست، برای ایجاد تغییر و تحول در هر یک از موضوعات موردتوجه که آدم‌ها بیش‌ترین چالش‌ها را در آن زمینه‌ها دارند؛ مثل روابط، کار، موفقیت، ثروت و جسم پیشنهادهای را ارائه می‌کند. لویی‌زی هی در فصل پانزدهم این کتاب در یک جدول مفصل به هریک از بیماری‌ها اشاره می‌کند و علل احتمالی پدید آمدن آن‌ها و همین‌طور الگوی ذهنی جایگزین را معرفی می‌کند. |
| قدرت       | رندا برن           | ابوالفضل یوسفی دارستانی | انتشارات کلیدر | هر روز صبح که از خواب برمی‌خیزید، باید سرشار از هیجان باشید زیرا شما می‌دانید که روزتان با رویدادهای خوبی ادامه خواهد یافت. مقرر شده است که خندان و لبریز از لذت باشید. مقرر شده است که                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                    |                  |                    |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------|------------------|--------------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    |                  |                    |             | نسبت به خود احساس خوبی داشته باشید و خود را گرانها بدانید. قطعاً چالشهایی در زندگی پیش روی شما خواهد بود اما اینگونه مقرر شده است که با همه آنها مواجه شوید زیرا آنها کمک می‌کنند تا رشد کنید و شما باید نحوه غلبه بر این چالشها و مشکلات را بشناسید. قرار است که همواره فاتح و پیروز و شادمان باشید و زندگی شگفت‌انگیزی داشته باشید...!                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| کلیدر              | محمود دولت آبادی |                    | فرهنگ معاصر | <p>اثری از محمود دولت‌آبادی، نویسنده معاصر است که در سه هزار صفحه و ده جلد به چاپ رسیده و روایت زندگی یک خانواده کرد ایرانی است که به سبزوار خراسان کوچانده شده‌اند. داستان کلیدر که متأثر از فضای ملتهب سیاسی ایران پس از جنگ جهانی دوم است بین سال‌های ۱۳۲۵ تا ۱۳۲۷ روی می‌دهد. کلیدر نام کوه و روستایی در شمال شرقی ایران است.</p> <p>کلیدر که «سرنوشت تراژدیک رعیت‌های ایرانی و قبایل چادرنشین را در دوره‌ای که سیاست زور حاکم است به تصویر می‌کشد» بر اساس حوادث واقعی نگاشته شده و به شرح سختی‌ها و رنج‌هایی روا رفته بر خانواده کلمیشی می‌پردازد.</p> <p>کلیدر را می‌توان نقطه اوج رشته آثار پیشین دولت‌آبادی به حساب آورد، که اغلب آنان داستان‌هایی کوتاه درباره مردم زجرکشیده و رنجور دهات خراسان است</p> |
| لطفاً به من نخندید | جودی بلانکو،     | افسانه محمدی شاهرخ | قطره        | <p>داستان این کتاب در مورد دختری به نام جودی است که در کودکی و دوران مدرسه به خاطر مشکل جسمی که دارد موردکم لطفی و بی رحمی همکلاسیهایش قرار گرفته و آنقدر در این سالها آزرده شده که با اینکه مدتها از آن اتفاق گذشته اما باز هم از روبه رو شدن با آنها و رفتن به گردهمایی بچه های دبیرستان که به آن دعوت شده هراس دارد، این قصه واقعی چشم های شما را به روی حقایق ناگوار و عواقب دراز مدت زورگویی باز میکند، و نشان می دهد که چطور همه ما می توانیم زندگی نوجوان خود را تغییر دهیم.</p>                                                                                                                                                                                                                            |

|                |              |                               |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------|--------------|-------------------------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| چنین گفت زرتشت | فریدریش نیچه | داریوش آشوری                  | آگاه   | چنین گفت زرتشت ، کتابی برای همه و هیچ کس اثری فلسفی و شاعرانه از فریدریش نیچه (۱۸۴۴-۱۹۰۰)، فیلسوف آلمانی، که طی سالهای ۱۸۸۳ تا ۱۸۸۵ نوشته شد. این اثر مهمترین اثر نیچه است که در آن نظریاتی چون، «ابرمرد» و «بازگشت جاودانی» کامل ترین صورت و مثبت ترین معنی خود را پیدا می کند. این کتاب حالت داستان گونه دارد و قهرمان اصلی آن شخصی به نام «زرتشت» است. نیچه در این کتاب عقاید خود را از زبان این شخصیت بیان داشته است .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| جان شیفته      | رومن رولان   | محموداعتمادزاده (م.ا.به آذین) | دوستان | ضای داستان جان شیفته، فرانسه در ابتدای سده بیستم است و رمان وضعیت اجتماعی این دوران را برای خواننده به تصویر می کشد. از سوی دیگر، شخصیت اصلی داستان زنی به نام آنت ریویر است و رولان در طول داستان چگونگی بیداری زنان فرانسه را شرح می دهد.<br><br>رومن رولان خود می نویسد: «قهرمان اصلی جان شیفته، آنت ریویر به گروه پیشتاز آن نسل زنان تعلق دارد که در فرانسه ناگزیر گشت به دشواری، با پنجه در افکندن با پیشداوری ها و کارشکنی همراهان مرد خویش، راه خود را به سوی یک زندگی مستقل باز کند».<br><br>جان شیفته، سرگذشت زنی را نقل می کند که روحی شیفته و عاشق دارد و زندگی اش مانند نام خانوادگی اش، ریویر (به معنای رودخانه) به رودی پرپیچ و خم و پرآب و غنی مانند است. جان شیفته با شیفتهگی آنت ۲۴ ساله به پدرش و مرگ او آغاز می شود. در همین زمان آنت باردار می شود و ازدواج با پدر فرزندش را رد می کند. سپس خواهر ناتنی اش را کشف می کند و شیفته او می شود. جان شیفته آنت پس از آن عشق مادرانه را درمی یابد. در جلد های بعدی کتاب، آنت و پسرش، مارک ریویر درگیر حوادث تاریخی فرانسه می شوند و «بدین سان، زندگی او (آنت) در دو سطح موازی پیش می رود. و دیگران جز زندگی رویی او را نمی شناسند. در آن زندگی دیگر، آنت همیشه تنها می ماند. و این «زندگی دیگر»، جریان زیرین و ناپیدای رود، جان شیفته نام دارد |

|                |                       |                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ایین دوست یابی | دیل کارنگی            | مترجمان مختلف                                                                                 | ناشران مختلف                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>آئین دوست یابی (نام اصلی: چگونه می‌توان دوست یافت و در مردم نفوذ کرد) کتابی در سبک «کمک به خود» نوشته دیل کارنگی است. این اثر یکی از نخستین و بهترین کتاب‌های «کمک به خود» است.</p> <p>این کتاب توصیه‌هایی عملی برای ارتباط برقرار کردن با دیگران و راهکارهای بسیار ساده‌ای را که به کار بردن آنها تاثیر بسیار زیادی در بهبود روابط اجتماعی خواهد داشت را معرفی کرده است.</p> <p>آئین دوست یابی و راههای نفوذ در دیگران ، به اعتبار نظرات محققان و صاحب نظران روانشناسی و علوم اجتماعی و حتی اعتراف مستقیم نویسنده، شاهکار "دیل کارنگی" به حساب می آید و کتابی است که با گذشت سالها از نگارش آن ، بارها و بارها تجدید چاپ شده و همیشه نیز مشتاقان و مخاطبان بسیاری در سراسر جهان داشته است.</p> |
| شازده کوچولو   | آنتوان دو سنت اگزوپری | این اثر بارها از فرانسه یا انگلیسی کم و بیش با همین عنوان به فارسی ترجمه یا بازنویسی شده است. | این کتاب به بیش از ۲۵۰ زبان و گویش ترجمه شده و با فروش بیش از ۲۰۰ میلیون نسخه، یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های تاریخ محسوب می‌شود. کتابشازده کوچولو «خوانده شده‌ترین» و «ترجمه شده‌ترین» کتاب فرانسوی‌زبان جهان است و به عنوان بهترین کتاب قرن ۲۰ در فرانسه انتخاب شده است. از این کتاب به طور متوسط سالی ۱ میلیون نسخه در جهان به فروش می‌رسد. این کتاب در سال ۲۰۰۷ نیز به عنوان کتاب سال فرانسه برگزیده شد . | <p>در این داستان سنت اگزوپری به شیوه‌ای سوررئالیستی به بیان فلسفه خود از دوست داشتن و عشق و هستی می‌پردازد. طی این داستان سنت اگزوپری از دیدگاه یک کودک، که از سیارکی به نام ب۶۱۲ آمده، پرسشگر سؤالات بسیاری از آدم‌ها و کارهایشان است.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| سینوهه         | میکا والتاری          | ذبیح‌الله منصوری و دکتر احمد بهپور                                                            | این داستان دربارهٔ شخصیتی است که در هنگام تولد او را در یک سبد دست باف گذاشته و به رود نیل سپرده‌اند و خانواده‌ای فقیر او را یافته و به فرزندگی بزرگ می‌کنند. سینوهه در ادامه به مقام کاهنی و پزشکی (مخصوص فرعون) می‌رسد و سفرهایی را به بابل و سوریه و کناره دریای مدیترانه می‌کند. در طول این سفر با رخدادهای گوناگون روبه رو می‌شود. در                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                           |                   |                   |                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                           |                   |                   |                 | <p>بازگشت به مصر برای نجات مصر از حرفه پزشکی خود استفاده می‌کند. در میانه‌های داستان او به هویت راستین پدر و مادرش پی می‌برد. یکی از ویژگی‌های بارز این کتاب، توصیف دقیق نحوه زندگی و اوضاع اجتماعی کشورهای مصر، سوریه، بابل، هیتی، میتانی در دوران آخناتون است؛ که در میان سال‌های ۱۳۳۴-۱۳۵۱ پیش از زادروز مسیح می‌زیسته است.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| باور کنید تا ببینید       | وین دایر          | محمد رضا آل یاسین | هامون           | <p>راه دگرگونی خویشتن . پر فروشترین کتاب در فهرست نیویورک تایمز</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| آنچه با پول نمی توان خرید | مایکل سندل        | حسن افشار         | نشر مرکز        | <p>کتاب «آنچه با پول نمی‌توان خرید: مرزهای اخلاقی بازار» نوشته‌ی استاد فلسفه‌ی سیاسی دانشگاه هاروارد «مایکل سندل» و ترجمه‌ی «حسن افشار» است. سندل با بیانی ساده و روان به دنبال پاسخ به این سوال است که چه چیزهایی را می‌توان با پول خرید و چه چیزهایی را نمی‌توان؟! در پاسخ به این سوال به طور عمیق از وضعیت بازار جهانی امروز و تاثیر و جایگاه ارزش‌های اجتماعی صحبت می‌کند. «بازار و اخلاق»، «نوبت شکنی»، «مشوق‌ها»، «بازار چگونه اخلاق را به حاشیه می‌راند»، «بازار در زندگی و مرگ» و «حقوق نام‌گذاری» عناوین شش فصل این کتاب هستند. در بخشی از کتاب می‌خوانید: «لازم است در نقشی که بازار باید در جامعه بازی کند تجدید نظر کنیم. به یک بحث عمومی در این باره نیاز است که چطور می‌توان بازار را در جایگاه خودش نگه داشت. برای این بحث باید به مرزهای اخلاقی بازار بیندیشیم. باید از خودمان بپرسیم آیا چیزهایی هست که نشود با پول خرید. دست‌اندازی بازار و تفکر بازاری به جنبه‌هایی از زندگی که از قدیم هنجارهای غیربازاری بر آنها حاکم بوده‌اند، یکی از مهم‌ترین تحولات زمان ما است. به افزایش مدارس و بیمارستان‌ها و زندان‌های انتفاعی، واگذاری جنگ‌ها به پیمان‌کاران نظامی خصوصی، بازاریابی تهاجمی شرکت‌های دارویی در کشورهای ثروتمند، فروش امتیاز نام‌گذاری پارک‌ها و مکان‌های عمومی و... فکر کنید. »</p> |
| گزارش به خاک یونان        | نیکوس کازانتزاکیس | صالح حسینی        | انتشارات نیلوفر | <p>گزارش به خاک یونان یا عریضه به الگرکو) به یونانی : Αναφορά στον Γκρέκο) شرح حالی است از نیکوس کازانتزاکیس.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|               |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------|---------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>این کتاب شرح سفرهای نویسندگان به نقاط مختلف دنیا از جمله یونان، فرانسه، آلمان، روسیه، اتریش، قفقاز، اورشلیم و بیابان کوه سینا برای بیان سیر تحول فکری نویسندگان است. یک بخش از این کتاب به توصیف شخصیتی به نام زوربا (به یونانی Ζορμπά) : اختصاص دارد که نویسندگان در کتاب دیگری به نام زوربای یونانی به وی می‌پردازد.</p> <p>نویسندگان در سرلوحه این کتاب می‌نویسد:</p> <p>«تمام روح من فریادی است، و تمامی اثر من، تفسیر این فریاد»</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| معراج السعادت | ملا احمد فاضل نراقی | هجرت                      | <p>معراج السعاده کتابی در اخلاق اسلامی از ملا احمد فاضل نراقی است. این کتاب خلاصه و ترجمه فارسی کتاب عربی جامع السعادات از ملا مهدی نراقی پدر نویسندگان است. چنان که محمد حسن قزوینی نیز همین جامع السعادات را به عربی خلاصه نموده و نام آن را کشف الغطاء عن وجوه مراسم الاهتداء نام نهاده است. معراج السعاده جهت فهم مردم عادی ساده نویسی شده و مطالب زیادی نیز بر آن افزوده شده. اغلب آثار دیگر ملا احمد نراقی هم در ادامه کار پدر نوشته شده.</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| اثر مرکب      | دارن هاردی          | لطف احمد پور، میلاد حیدری | انتشارات شریف                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>از جهانی، کتاب «اثر مرکب» نوشته‌ی دارن هاردی را می‌توان جان کلام کتاب‌هایی دانست که در دهه‌های گذشته در زمینه‌ی توانمندسازی و رسیدن به موفقیت منتشر شده‌اند. شاید به همین خاطر باشد که شماری از نام‌آورترین اساتید جهانی این رشته، نظرشان را در مورد این کتاب نوشته‌اند و همگان را به مطالعه‌ی دقیق و حتی چندباره‌ی آن دعوت کرده‌اند. فلسفه و تفکر پشت این کتاب می‌تواند به حدی اثرگذار شود و تحول ایجاد کند که هیچ بعید نیست در سال‌های آینده گروه‌هایی در فضاهای آنلاین و آفلاین شکل بگیرند که حامل اندیشه‌ی اثر مرکب باشند.</p> <p>این کتاب را باید آمیخته با جان کنیم و در اکنون‌مان جاری سازیم و نتایج‌اش را هم در مقیاس یک عمر متشکل از امروزها و این لحظه‌ها ببینیم و بسنجیم که گفت: "زندگی، آبتنی کردن در حوضچه‌ی اکنون است." آنچه خواندید نظر حسین یاغچی ویراستار مجموعه‌ی</p> |

|                  |                 |             |              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------|-----------------|-------------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  |                 |             |              | «ثروتمندان خودساخته» است که درباره کتاب اثر مرکب اظهار نموده است.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| مرشد و مارگاریتا | میخائیل بولگاکف | عباس میلانی | فرهنگ نشر نو | <p>مُرشد و مارگاریتا نام روسی Master и Маргарита: رمانی روسی نوشته میخائیل بولگاکف است. به باور بسیاری این اثر در شمار بزرگ‌ترین آثار ادبیات روسیه در سده بیستم است. بیش از صد کتاب و مقاله درباره این کتاب نگاشته شده است .</p> <p>بولگاکف نوشتن این رمان را در سال ۱۹۲۸ آغاز کرد و اولین نسخه خطی آن را دو سال بعد به دست خود آتش زد. دلیل این کار احتمالاً ناامیدی به دلیل شرایط خفقان‌آور آن زمان اتحاد جماهیر شوروی بوده‌است.</p> <p>در سال ۱۹۳۱ بولگاکف دوباره کار بر روی این رمان را آغاز کرد و پیش‌نویس دوم در سال ۱۹۳۵ به پایان رسید. کار بر روی سومین پیش‌نویس نیز در سال ۱۹۳۷ به پایان رسید و بولگاکف با کمک گرفتن از همسرش، به دلیل بیماری، کار بر روی نسخه چهارم پیش‌نویس را تا چهار هفته پیش از مرگش در سال ۱۹۴۰ ادامه داد.</p> <p>مرشد و مارگاریتا در نهایت در سال ۱۹۴۱ توسط همسر بولگاکف به پایان رسید، اما در زمان استالین اجازه چاپ به این اثر داده نشد و سرانجام در سال ۱۹۶۵ با حذف ۲۵ صفحه و تغییر برخی نام‌ها و مکان‌های ذکر شده در تیراژ محدودی به چاپ رسید که با استقبال شدید مردم مواجه شد. نسخه‌های آن یک‌شبه به فروش رفت و کتاب با قیمتی نزدیک به صد برابر قیمت روی جلد به کالایی در بازار سیاه تبدیل شد.</p> <p>رمان از سه داستان موازی تشکیل شده‌است که در نهایت یکپارچه می‌شوند: سفر شیطان به مسکو، داستان پونتیوس پیلاتس و به صلیب کشیده شدن مسیح و عشق مرشد و مارگریتا.</p> |
| نیروی حال        | اکهارت تولی     | مسیحا برزگر |              | <p>اکهارت تولی به آلمانی Eckhart Tolle: زاده ۱۶ فوریه ۱۹۴۸ در آلمان نویسنده و معلم معنوی شهروند کانادا است. او پس از انتشار دو کتاب پر فروش نیروی حال و زمین جدید به شهرت رسید.</p> <p>در سال ۲۰۱۱ از سوی Watkins Review به عنوان تاثیر گذارترین شخصیت معنوی جهان معرفی شد. در</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |               |                |              |               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------|--------------|---------------|
| <p>سال ۲۰۰۸ ستون نویسنده New York Times او را محبوبترین نویسنده کتابهای معنوی نامید. تولى ادعا مى‌کند که بیشتر سالهای زندگی اش را تا پیش از ۲۹ سالگی، که دستخوش یک دگرگونی درونی شد، در افسردگی گذرانده است. پس از این تجربه، او چند سال را بدون کار و سرگردان اما در حالت سرخوشی درونی گذراند و پس از آن یک معلم معنوی شد</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |               |                |              |               |
| <p>کتاب «بیشعوری» اثر خاویر کرمونت با ترجمه‌ی محمود فرجامی، شما را با خطرناک‌ترین بیماری تاریخ بشریت یعنی بی‌شعوری آشنا می‌کند. این کتاب با زبانی طنزگونه به بررسی پدیده‌ی بی‌شعوری در دنیای امروز می‌پردازد. اگر برای شناخت و درمان این معضل بزرگ تاریخ بشریت و نحوه‌ی رفتار با مبتلایان به این بیماری یک راهنمای عملی ارزشمند می‌خواهید، در خواندن این کتاب درنگ نکنید.</p> <p>نویسنده معتقد است بی‌شعورها، افرادی نابغه و باهوش هستند. نابغه‌هایی خودخواه، مردم‌آزار و با اعتمادبه‌نفسی کاذب. این افراد با منفعت‌طلبی‌های خود در نهایت به خود و افراد جامعه ضرر می‌رسانند. بی‌شعوری یک بیماری است و بی‌شعور یک بیمار. خاویر کرمونت در این کتاب این موضوع را به‌خوبی مورد بحث قرار داده و با لحنی طنزگونه و ماجراهایی ساختگی اما نزدیک به واقعیت زندگی، یک‌چیز را به ما گوشزد می‌کند: دنیا را بیماری مسری و خطرناک بی‌شعوری تهدید می‌کند و اگر الان به فکر چاره نباشیم، بی‌شعورها دنیا را نابود می‌کنند.</p> | انتشارات تیسا | محمود فرجامی   | خاویر کرمونت | کتاب بیشعوری  |
| <p>جنگاوران جوان یک مجموعه ۸ جلدی داستان کودک و نوجوان است. که توسط مترجمان مختلف ترجمه شده است</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | افق           | مسعود ملک یاری | جان فلنگن    | جنگاوران جوان |
| <p>این رمان نخستین اثر یک نویسنده افغان به زبان انگلیسی محسوب می‌شود. در سال ۲۰۰۷ میلادی فیلمی بر اساس این کتاب ساخته شد. داستان از زبان امیر روایت می‌شود، امیر یک نویسنده اهل افغانستان از تبار پشتون ساکن کالیفرنیا است که برای نجات یک بچه راهی افغانستان می‌شود؛ افغانستانی که در تحت حاکمیت طالبان است و یکی از سخت‌ترین دوران تاریخ چند هزار ساله‌اش را سپری</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | نیلوفر        | مهدی غبرائی    | خالد حسینی   | بادبادک باز   |

|                   |            |                 |          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------|------------|-----------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |            |                 |          | <p>می‌کند و به بهانه این سفر به افغانستان امیر داستان زندگی‌اش را تعریف می‌کند.</p> <p>روایت این رمان دوستی امیر با حسن (پسر هزاره‌ای و شیعه) است که امیر در سن ۱۲ سالگی به یار همیشگی خود خیانت می‌کند و این گناه تا سال‌ها مانند یک استخوان در گلوی‌اش گیر می‌کند و حتی شادترین لحظات زندگی را برای او تیره و تار می‌کند.</p> <p>در سال ۱۹۷۹ با حمله روس‌ها به افغانستان امیر با پدرش (بابا) از افغانستان فراری می‌شوند و تمام روزهای تلخ و شیرین گذشته را هم با ذهن خود به فریمانت می‌برند.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| گرگ مغول          | امریک      | ناهید فروغان    | ققنوس    | <p>کتاب «گرگ مغول» نوشته آمریک، روایتی است داستانی از زندگی چنگیزخان مغول.</p> <p>در بخش ابتدایی این کتاب آمده است: «نامم بوئورچو است استخوان هایم فرتوت شده اند واپسین جرقه های زندگی در من شعله می کشد بر پاهای فرسوده ام به کندی می چرخم و از نگرستن به این دریای علف که در باد می رقصد و در هم می پیچد از نگرستن به مغولستان سیراب می شوم گرداگردم باد بر سنگ ها سیلی می زند و درختان را خم می کند همه چیز همان طوری است که باید باشد دیگر می توانم بیارامم»</p> <p>راوی این رمان اول شخص است که زندگی چنگیزخان را از زبان خودش روایت می کند؛ او در ابتدای داستان، تنها نوزادی است که با انگستان کوچکش از پستان مادیان - و نه مادرش - شیر می مکد و در پایان به گفته نویسنده «وقتی همه چیز منظم است آدمی به سرعت می میرد و بعد زمان به دلخواهش جریان می یابد.»</p> <p>کتاب گرگ مغول ۵۷ فصل دارد که در هر فصل یکی از دوره های زندگی شخصی چنگیزخان روایت شده است.</p> |
| هنر شفاف اندیشیدن | رولف دوبلی | عادل فردوسی پور | نشر چشمه | <p>«آیا تا به حال... زمان صرف چیزی کرده‌ای که در آینده احساس کنی ارزشش را نداشته؟ به انجام کاری که</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|        |                 |         |                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------|-----------------|---------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        |                 |         | ، علی<br>شهرزستود<br>ه، بهزاد<br>توکلینیش<br>ابور |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | می‌دانی برایت مضر است اصرار کرده‌ای؟ سهام خود را خیلی زود یا خیلی دیر فروخته‌ای؟ موفقیت را نتیجه‌ی کار خود و شکست را نتیجه‌ی تاثیر عوامل بیرونی دانسته‌ای؟ روی یک اسب به اشتباه شرط بسته‌ای؟ این‌ها نمونه‌هایی‌اند از خطاهایی که همه‌ی ما در تفکر روزمره‌ی خود دچارشان می‌شویم. اما با شناخت چیهستی آن‌ها و دانستن نحوه‌ی شناسایی‌شان، می‌توانیم از آن‌ها دوری کنیم و تصمیم‌های هوشمندانه‌تری بگیریم.”<br>آنچه در بالا خواندید، بخشی از خلاصه‌ی کتاب «هنر شفاف اندیشیدن (The Art of Thinking Clearly)» است که نویسنده‌ی مطرح سوئیسی، «رولف دوبلی (Rolf Dobelli)» آن را نوشته و «عادل فردوسی‌پور» آن را ترجمه کرده است. هنر شفاف اندیشیدن سومین کتاب فردوسی‌پور است که امسال از سوی «نشر چشمه» وارد بازار کتاب شد. این کتاب توانست در روزهای ابتدایی بیست‌وهشتمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران، به پرفروش‌ترین کتاب این انتشارات مبدل شود. |
| سهم من | پرینوش<br>صنیعی | روزبهان |                                                   | رمان "سهم من" یکی از رمان های اجتماعی جذاب است. جدا از خاصیت نثر روان و صمیمی داستان ، طراحی فضای داستان به گونه ای است که خواننده راغب است بدون وقفه داستان را دنبال کند تااز ریتم و ضرباهنگ آن کاسته نشود . علاوه بر این، ویژگی های روانشناسانه و همچنین اجتماعی داستان در کنار فضای ملموس و واقعی آن، به جذابیت این رمان پانصد صفحه ای افزوده است.<br>" سهم من"، داستان زندگی زنی است، که از کودکی تا میانسالی روایت می شود. معصومه، دختر بچه ای از یک خانواده مذهبی است که در قم زندگی میکنند و قصد مهاجرت به تهران را دارند. ماجرا از اوایل دهه سی آغاز می شود و رفته رفته با بزرگ شدن معصومه، تحولات اجتماعی و فرهنگی در قالب انقلاب اسلامی و جنگ تحمیلی، زندگی او را تحت تاثیر می دهد. معصومه که نماد مظلومیت و معصومیت است (به خصوص که اطرافیانش او را با نام "معصوم" صدا میزنند)، به دلیل محدودیت هایی که یک خانواده به |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|               |                     |                                                                                                                                                                                                                                                       |                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               |                     |                                                                                                                                                                                                                                                       |                     | شدت مذهبی با سه برادر متعصب برای او ایجاد میکنند، مجبور به ترک تحصیل می شود...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| رمان<br>خرمگس | اتل لیلیان<br>وینیچ | ترجمه<br>خسرو<br>همایون پور.<br>: امیرکبیر،<br>۱۳۷۸<br>ترجمه<br>حمید<br>کمازان.:<br>عارف، ۱۳۶۲<br>ترجمه<br>داریوش<br>شاهین،<br>سوسن<br>اردکانی.:<br>نگارستان<br>کتاب،<br>۱۳۸۷.<br>ترجمه<br>مصطفی<br>جمشیدی.:<br>امیرکبیر،<br>کتابهای<br>جیبی،<br>۱۳۸۹ |                     | داستان کتاب در ایتالیای تحت نفوذ اتریش در دهه ۱۸۴۰ میلادی می‌گذرد که زمانه‌ای پر از آشوب و خیزش بود. نقش اصلی داستان، آرتور بورتون است که سردسته جنبش جوانان است و دشمنش، پدر مونتانی است. دنباله‌ای از روابط تراژیک بین آرتور و دختر محبوبش، جما، در داستان پیش می‌آید. این کتاب، داستان ایمان، بیداری از خواب و خیال، دگرگونی، عشق و شجاعت است.<br>وینیچ، با خلق سیمای یک قهرمان مبارز در عین حال با نیروئی شگرف، نقاب تقدس را از چهره خادمین کلیسا می‌برد، «آرتور» جوان گمان می‌برد که کلیسا راهنمای ملت است اما در برخورد با واقعیات، پوچی این پندار را عمیقاً درک می‌کند، وینیچ با مهارتی بسیار، سیمای باشکوه یک قهرمان را می‌آفریند، نویسنده، رمان خود را بر پایه افکار انتزاعی و اخبار جراید بنا نمی‌کند، بلکه به خلق سیما هائی زنده و تابناک می‌پردازد، سراسر رمان سرشار از عشق عمیق به انسانها است، چهره خرمگس، درخشان‌ترین چهره یک مبارز واقعی در سراسر ادبیات جهان است، این کتاب تاکنون به زبان‌های هلندی، آلمانی، لهستانی، عبری، روسی، فرانسوی، چینی، مجارستانی، ژاپنی و بیش از بیست زبان دیگر ترجمه شده است. |
| در اوج        | محمد<br>سلیمانی     |                                                                                                                                                                                                                                                       | انتشارات<br>راه دان | کتاب «اوج» با هدف معرفی چهره های موفق و کارآفرین برتر ایران به عنوان الگوهای زنده و موفق کشور به مردم برای سرمشق گیری و الگوسازی و استفاده از تجارب و موفقیت ها و شکست های آنها، توسط محمد سلیمانی و گروه همراه گردآوری و تالیف شده است. این کتاب برای اولین بار در ایران توانسته تجربیات مدیران و موسسان شرکت های بزرگ و برندهای موفق ایرانی را به عنوان یک مرجع کامل در زمینه کارآفرینی در قالب یک کتاب منتشر نماید. این کتاب ماحصل چند سال کار تحقیقاتی و پژوهشی می باشد که با استناد به داستان های واقعی این                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|                                                                         |  |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|
| کارآفرینان تدوین شده و در اختیار علاقمندان به کارآفرینی قرار گرفته است. |  |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|

بخش دوم:

## کتاب‌هایی با موضوعات تخصصی بازاریابی و مدیریت

| نام کتاب                          | نویسنده                         | مترجم                                     | ناشر                | مختصری درباره کتاب                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| کتاب تنها راز موفقیت ، دوام آوردن | مارک و رنه رید<br>یارنل         | پرستو شوکتی<br>ماسوله ، مسعود<br>عوض خانی | پردیس<br>دانش       | <p>یارنل ها که درآمد چند میلیون دلاری و بیست سال سابقه ی کاری دارند ، یک ساختار علمی جامع .... محتوای برجسته .... و بیش از دویست توصیه برای ماندن و سود بردن در سال اول .... و ساخت یک پایه تجاری بلند مدت را ارائه می دهند.</p> <p>مارک و رنه دو نفر از قدرتمندترین رهبران در صنعت ما هستند. تعهد آن ها به موفقیت دیگران و شهامت آنها در صحبت کردن از قلب و ذهن شان زندگی صدها هزار نفر را تغییر داده است.</p> <p>طبق لغت نامه وبستر دوام آوردن (to survive) یعنی زنده ماندن و به ویژه حیات بعد از مرگ دیگران. نکته جالب در مورد بازاریابی از بسیاری از جهات این است که دوام آوردن، یعنی ادامه حضور در زمانی که بقیه تجارت را ترک کرده اند و این دقیقا همان چیزی است که باعث ثروت کلان می شود. فرسایش (از دست دادن اعضا) در تجارت ما فاکتور قابل توجهی است. در عین حال به ندرت افرادی را دیده ایم که در این تجارت به طور مستمر کار کرده اند و در نهایت به موفقیت نرسیده باشند. نتیجه تحقیقات ما نشان می دهد که ۹۵ درصد افرادی که ده سال در مارکتینگ دوام آورده اند، به ثروتی ورای توقعشان دست یافته اند.</p> |
| اصول بازاریابی                    | فلیپ<br>کاتلر، گری<br>آرمسترانگ | بهمن فروزنده                              | آموخته -<br>فروزنده |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| از صفر به یک                      | پیتر تیل                        | حسین راسی                                 | هستان               | <p>برای آشنایی با مفهوم کارآفرینی و خلق ارزش، یکی از بهترین راهها، نشستن پای حرف کسانی است که سهم بزرگی در</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                    |                      |                   |             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------|----------------------|-------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    |                      |                   |             | <p>خلق ارزش در جهان داشته‌اند و اینکه بکوشیم مدل ذهنی آنها را بکاویم و از نگاه و نگرش آنها، درس‌هایی برای خود بگیریم.</p> <p>خوشبختانه بخش معدودی از بزرگان اقتصاد و مدیریت و کسب و کار وجود دارند که به جای گزارش رفتارها و تصمیم‌ها، خود تلاش کرده‌اند تا مدل ذهنی‌شان را برای ما بیان کنند. پیتر ثیل، کارآفرین برجسته‌ی آمریکایی-آلمانی یکی از آنهاست.</p> <p>سطر سطر حرف‌ها و دیدگاه‌های او – که عصاره‌ی آموخته‌های او در طی پانزده سال گذشته است- می‌تواند برای علاقمندان به ایجاد تغییرات اثربخش، مورد استفاده قرار گیرد و دانستن حرف‌هایش برای کسی که علاقمند به حوزه‌ی کارآفرینی است می‌تواند مفید باشد.</p> <p>مطالب کتاب صفر تا یک، برگرفته از محتوای کلاسی است با عنوان استارت‌آپ که پیتر ثیل در سال ۲۰۱۲ در دانشگاه استنفورد ارائه می‌کرد. هدف او از تدریس در این کلاس، کمک به دانشجویانش بود تا نگاه و چشم اندازشان از مسیر متعارفی که معمولاً متخصصان آکادمیک و اساتید دانشگاهی ترسیم می‌کنند، فراتر برود و بتوانند به آینده‌ای وسیع‌تر بیندیشند.</p> |
| <p>ثروتمندان به چه می‌اندیشند؟</p> | <p>رابرت کیوساکی</p> | <p>مجتبی مهری</p> | <p>آوین</p> | <p>نگارنده در این کتاب، گام‌های هفت‌گانه‌ای را که برای موفقیت در کسب و کار طی نموده، بیان کرده که از جمله‌ی آنهاست: توجه به کسب و کار خود، در اختیار داشتن جریان نقدی خود، تفاوت قائل شدن میان خطر و خطرناک، تصمیم‌گیری درباره‌ی نوع سرمایه‌گذاری، یافتن مشاور و رایزن،</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                  |          |             |        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------|----------|-------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                  |          |             |        | <p>تبدیل نمودن ناامیدی به قدرت، و قدرت اعتماد. به تصریح وی: "اگر فعلاً سرمایه‌گذاری دراز مدتی ندارید، بنشینید و نقشه‌ای بکشید تا اسراف‌کاری‌های خودتان را مهار کنید. تعهدات و بدهی‌های خود را به حداقل ممکن برسانید. با استطاعت مالی خودتان زندگی کنید و سپس استطاعت مالی خود را افزایش دهید. متوجه باشید ماهیانه چه قدر می‌توانید سرمایه‌گذاری کنید. چند ماه این کار را انجام دهید و میزان بهره‌ی حقیقی که به دستتان می‌رسد، نشان‌دهنده‌ی آن است که شما به هدف‌هایتان خواهید رسید.</p> <p>هدف‌هایی نظیر: در چه سنی تصمیم دارید دست از کار بکشید؟ ماهیانه چقدر پول لازم است تا زندگی مطلوبی را که آرزو دارید داشته باشید</p>                      |
| <p>نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر</p> | دن آریلی | رامین رامبد | مازیار | <p>یکی از کتاب‌هایی که در هفته‌های آخر سال ۹۳ به عنوان کتاب پر فروش معرفی شد، کتاب نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر (Predictably Irrational) بود. این کتاب نوشته دن آریلی (Dan Ariely) است. او در زمینه‌ی اقتصاد رفتاری (Behavioral economics) فعالیت می‌کند و ویدئوهای او در تد (TED) بیش از ۷/۸ میلیون بار دیده شده است.</p> <p>دن آریلی در کتاب نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر طی سیزده فصل با آزمایش‌هایی عجیب این تصور که انسان‌ها اصولاً به شیوه‌هایی خردمندانه عمل می‌کنند را رد می‌کند و با مثال آوردن از تجربه‌های روزمره نشان می‌دهد که چگونه توقعات، عواطف، هنجارهای اجتماعی و دیگر نیروهای نامرئی و گویی نامطمئن توانایی تعقل ما را به بیراهه</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |          |                        |                                                             |                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| می کشانند و ما را به شیوه ای پیش بینی پذیر نامعقول می سازند. او در ابتدای این کتاب می گوید: "هدف من تا آخر این کتاب این است که به شما اساسی کمک کنم تا در مورد اینکه چه چیزی (می تواند) باعث شود شما و اطرافیانتان خیلی خوب (مثل ساعت) کار کنید؟ به بازاریابی و تجدید نظر بپردازید. امیدوارم بتوانم از طریق ارائه طیف گسترده ای از آزمایشات علمی، یافته ها و داستانهایی که بسیاری از آنها فوق العاده شگفت انگیز هستند شما را راهنمایی کنم.                                                                     |          |                        |                                                             |                                 |
| از مهمترین منابع دانشگاهی در حوزه بازاریابی و مدیریت بازاریابی به شمار می آید                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | سمت      |                        | دکتر احمد روستا، و دکتر داور ونوس و دکتر عبدالحمید ابراهیمی | بازاریابی سه استاد              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | بهار سبز |                        | نیما طبری فرد                                               | در سه دقیقه بازار خود را بسازید |
| استراتژی، هم از نظر زمان آینده به عنوان خط مشی یا برنامه مورد نظر برای آینده (Intended Plan) که در صورت تحقق یافتن، استراتژی حساب شده (Deliberate Strategy) نامیده میشود و هم از منظر زمان گذشته به عنوان یک الگوی تحقق یافته (Realized Pattern)، به انواع دیگری از استراتژی از جمله استراتژی تکوینی یا نخواستار (Emergent) که از طریق اقدامات تاریخی شکل میگیرد بپردازند و در نهایت، استراتژی را در قالب جنگل که حیوانات گوناگونی را در خود جای داده و هر یک از آنها را سمبل یک مکتب فکری در ارتباط با فرایند | جاکرمی   | محمود احمد پور داریانی | هنری مینتزربرگ بروس آلستراند ژوزف لمپل                      | جنگل استراتژی ها                |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            |                                                                   |                                                |                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| شکل گیری استراتژی می باشند به تصویر بکشند.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |            |                                                                   |                                                |                                                   |
| از میان تمام کتابهایی که درباره خلق مدل کسب و کار نوشته شده اند، کمتر کتابی به اندازه کتاب Business Model Generation نوشته استروالد به شهرت جهانی رسیده است.<br>او در این کتاب مدلی به نام Business Model Canvas یا بوم کسب و کار را برای کارآفرینان و تحلیل گران کسب و کار پیشنهاد می کند و به کمک آن می کوشد بخش های مختلف مدل کسب و کار و ارتباط آنها با یکدیگر را به شیوه ای ساده، قابل فهم و کاربردی تبیین کند.<br>در کتاب خلق مدل کسب و کار، با ۹ بخش اصلی در هر کسب و کار آشنا می شویم. در واقع با ۹ نوع سوال مواجه می شویم که اگر به پاسخ آنها فکر نکنیم پس از شکل گرفتن و توسعه کسب و کار، با هزینه های جدی و هنگفت پاسخ آنها را خواهیم آموخت. | آریانا قلم | غلامرضا توکلی ، بابک وطن دوست ، حسام الدین ساروقی ، بهامین توفیقی | الکساندر استروالد، ایو پیگنیور                 | خلق مدل کسب و کار                                 |
| تاب حاضر درباره استراتژی ها و چشم اندازی های اصل بازاریابی به نگارش در آمده است. در گام نخست از کتاب روندهای کلیدی کسب و کار که بازاریابی انسان محور را شکل می دهند به صورت خلاصه ذکر شده و اصول سوم نسل سوم بازاریابی پایه ریزی می گردد. سپس نشان داده می شود که شرکت چگونه می تواند چشم انداز، مأموریت و ارزش های سازمانی خود را برای هر یک از ذی نفعان کلیدی خود شامل: مصرف کنندگان، کارکنان، شرکای توزیع و سهام داران بازاریابی کند. در پایان تفکرات شرکت ها در پیاده سازی نسل                                                                                                                                                                      | آریانا قلم | حمیدرضا ایرانی، اصغر رحمتی                                        | فیلیپ کاتلر، هرماوان کارتاجایا، ایوان ستیاوان، | نسل سوم بازاریابی؛ از محصول به مشتری و روح انسانی |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                 |                                         |                                         |                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <p>سوم بازاریابی در چند موضوع مهم کلیدی برای حل مسائل جهانی همچون: سلامتی، فقر و پایداری محیط زیست و اینکه چگونه شرکت‌ها می‌توانند در اجرای مدل کسب و کار انسان محور مشارکت داشته باشند، بیان می‌شود. همچنین در پایان کتاب ده عقیده کلی نسل سوم بازاریابی با ذکر نمونه‌های منتخب از شرکت‌هایی که این مفهوم را در مدل کسب و کار خود به کار گرفته‌اند به صورت خلاصه بازگو می‌شود</p>                                                                   |                                 |                                         |                                         |                                                     |
| <p>کتاب رقص عقابها کاوشی شگفت انگیز و آموزنده در زندگی ۵ کارآفرین برجسته ی ایرانی و کشف یکصد ناگفته ی اثربخش زندگی شان این کتاب را می توان اولین رمان واره ی آموزش موفقیت و مدیریت فردی ایرانی به قلم امیرحسین مظاهری سیف دانست.</p>                                                                                                                                                                                                                 | <p>نشر<br/>ثروت<br/>آفرینان</p> |                                         | <p>امیر حسین<br/>مظاهری سیف</p>         | <p>رقص عقاب<br/>ها</p>                              |
| <p>Starting an online business or growing an existing e-commerce business doesn't have to be hard. Lots of resources are available to help you do everything from creating content for your website to building a long list of loyal customers. Being a savvy online entrepreneur also means learning to use social media to promote your business. Try these suggestions and quick tips for launching your website and engaging your customers.</p> |                                 |                                         | <p>Shannon<br/>Belew, Joel<br/>Elad</p> | <p>Dummies<br/>starting<br/>online<br/>business</p> |
| <p>تینا سلیگ مدرس مدیریت و کارآفرینی در دانشگاه استنفورد است. او به عنوان</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>مرکز<br/>کارآفرینی</p>       | <p>مرکز کارآفرینی<br/>دانشگاه صنعتی</p> | <p>تینا سلیگ</p>                        | <p>ای کاش<br/>وقتی بیست</p>                         |

|                                 |                                   |                                                             |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ساله بودم<br>میدانستم           |                                   | شریف با مقدمه<br>دکتر علیرضا<br>فیض-<br>محمدرضا آل<br>یاسین | دانشگاه<br>صنعتی -<br>نشر<br>هامون. | هدیه‌ی بیست سالگی فرزندش «جاش»،<br>کتابی نوشته به نام «چیزهایی که کاش<br>وقتی ۲۰ ساله بودم می‌دانستم...». این<br>کتاب که با عنوان What I Wish I<br>Knew When I Was 20 توسط<br>انتشارات هارپرکالینز منتشر شده،<br>داستان‌ها و نکات ساده‌ای است که<br>می‌تواند برای نسل جوان بسیار آموزنده<br>باشد. بسیاری از نکات مطرح شده در<br>این کتاب، فراتر از فرهنگ یک کشور یا<br>یک نسل خاص هستند و می‌توان<br>مصادق‌های آنها را در نقاط مختلف<br>«جغرافیای اقتصادی جهان» جستجو<br>نمود.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| چه کسی<br>پنیر مرا<br>جابجا کرد | اسپنسر<br>جانسون و کن<br>بلانچارد |                                                             |                                     | داستان چه کسی پنیر مرا جا به جا<br>کرد نوشته اسپنسر جانسون و کن<br>بلانچارد است که با نام‌های دیگری نیز<br>مانند چه کسی پنیر مرا دزدید نیز شناخته<br>می‌شود. این داستان راه تغییر کردن در<br>زندگی و ایجاد تنوع در زندگی را به<br>شیوه‌ای زیبا آموزش می‌دهد.<br>در این داستان چهار شخصیت خیالی<br>ترسیم شده‌اند. موش‌ها: «اسنیف» و<br>«اسکوری» و آدم کوچولوها، «هم» و<br>«هاو». این چهار شخصیت برای نشان<br>دادن قسمت‌های ساده و پیچیده درون<br>ما، بدون توجه به سن، نژاد یا ملیت، در<br>نظر گرفته شده‌اند. ما، گاهی اوقات<br>ممکن است مثل اسنیف عمل کنیم، که<br>تغییرات را زود بو می‌کشد؛ یا مثل<br>اسکوری که به سرعت وارد عمل می<br>شود. گاه مانند «هم» می‌شویم، که با<br>انکار تغییرات در برابر آنها می‌ایستد، چرا<br>که می‌ترسد به طرف چیزی بدتر کشیده<br>شود. یا مثل «هاو» که یاد می‌گیرد وقتی<br>شرایط او را به طرف چیز بهتری |

|                      |               |                                           |                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------|---------------|-------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      |               |                                           |                               | راهنمایی می‌کند، خود را با آن تغییر وفق دهد.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| هفت عادت مردمان موثر | استفن آر کاوی | گیتی خوشدل-<br>محمدرضا آل یاسین           | نشر<br>پیکان-<br>نشر<br>هامون | در سال ۱۹۸۹ توسط استفن آر کاوی نوشته شده است، کتابی است مشهور در مورد مهارت های زندگی. این کتاب تا به حال به ۳۸ زبان ترجمه شده و ۱۵ میلیون نسخه از آن در تمام دنیا به فروش رفته است. کاوی در این کتاب با معرفی هفت عادت و آموزش قدم به قدم آن‌ها، چیزی که زندگی در شمال نام می‌برد را معرفی کرده و اخلاق منجر به موفقیت را آموزش می‌دهد.                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| زن ثروتمند           | کیم کیوساکی   | داوود نعمت‌اللهی-<br>مهندس علی رجبی ابهری | معیار<br>اندیشه-<br>ستوس      | کتابی ویژه خانم ها در امر سرمایه گذاری                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| شناخت تیپ های شخصیتی | دانیل ناتل    | افسانه شیخ<br>السلام زاده                 | عطائی                         | چه ویژگی هایی شخصیت شما را تعیین می کند؟<br>چه نوع شخصیتی بهتر و ممتازتر است؟<br>آیا می توانید شخصیت خود را عوض کنید یا برای همیشه در بند آن هستید؟!<br>همه ما به دلیل شناخت ناقص و محدود از خودمون معمولاً در انتخاب رشته ی تحصیلی ،در انتخاب شغل ، در عشق و ازدواج و در حقیقت در تمام مواردی که انسان می خواهد درباره ی موضوعی مهم در ارتباط با آینده اش دست به انتخاب بزنه و تصمیم گیری داشته باشه ،دچار اشکال می شویم!<br>روانشناسان حرفه ای به کرات با مردمانی مواجه می شوند که انتخاب نامناسبی در امور زندگیشون داشتند و به دنبالش مسیر درست را گم کردن .عجیب این که افرادی که از خارج به موضوع نگاه می |

|                                     |                      |                                     |                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------|----------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                     |                      |                                     |                                     | <p>کنند ،اشتباه بودن انتخاب برای آنها کاملاً واضح و آشکار است ،اما این اشتباه همواره به علت داشتن تصویر از خود ،یعنی قصور شخص در اینکه خود را به درستی بشناسد ، تکرار شده است.</p> <p>دانیل ناتل با این کتاب شما را در شناخت ویژگیهای انواع تیپ ها و کارکترهای شخصیتی راهنمایی می کند..</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <p>صفت‌های بایسته یک رهبر</p>       | <p>جان سی ماکسول</p> | <p>داوود نعمت الهی- عزیز کیاوند</p> | <p>معیار علم- سازمان فرهنگی فرا</p> | <p>خالق این اثر، جان ماکسول می باشد. کسی که به عنوان یکی از کارشناسان رهبری توانسته است با سخنرانیها و کتابهایش که به ۲۴ عنوان می رسد، سالانه بر زندگی بیش از یک میلیون نفر اثر بگذارد و به راستی او نه تنها خود یک رهبر است بلکه توانسته رهبران را رهبری کند. چنانچه در کتاب آورده است:</p> <p>اگر رشد می خواهید پیروان را رهبری کنید، اما اگر می خواهید کسب و کارتان چند برابر شود، رهبران را رهبری کنید. به عقیده ماکسول رهبران بزرگ حائز ۲۱ صفت برجسته هستند . در این کتاب به شرح آنها پرداخته شده و راه دستیابی به آنها ذکر شده است.</p> <p>این کتاب نردبانی ۲۱ پله ای است که هر انسانی را به قصر رویایی رهبری در آسمان کسب و کار رهنمون می شود. او خود معتقد است: باید با این کتاب زندگی کرد!</p> |
| <p>بهتر از خوب (از خوب به عالی)</p> | <p>جیم کالینز</p>    | <p>فضل اله امینی</p>                | <p>فرا</p>                          | <p>یک تیم پژوهشی بیست و یک نفره به رهبری دکتر جیم کالینز ، استاد دانشگاه استنفورد و کسی که پیش از این ، پژوهش معروف « ساختن برای ماندن » را از او خوانده ایم ، مدت ۵ سال تلاش می کند تا به علل و شواهد برتری شرکت های بزرگ و ماندگار دست پیدا کند.</p> <p>آن ها از میان هزاران شرکت برگزیده مجله فورچین در طی ۲۰ سال ، ۲۸</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                        |                 |                                            |                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                        |                 |                                            |                        | شرکت را انتخاب می کنند، که در نهایت ۱۱ شرکت آن دارای معیارهای شرکت های برتر هستند.<br>کتاب حاوی صدها نکته آموزنده و خواندنی است و در میان مدیران برجسته جهان ، به خصوص مدیران صنایع آمریکا ، با استقبال زیاد روبه رو شده است                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| قرباغات را ببوس (قورباغات را قورت بده) | برایان تریسی    |                                            |                        | برایان تریسی بهترین ایده ها و بینش های مدیریت زمان را با هم در ۲۱ مرحله ی عملی و سریع ترکیب کرده است.<br>21 روش عالی برای مبارزه با تنبلی و انجام کارهای بیشتر در زمان کمتر هر فصل شامل تمرینات خاصی است که شما می توانید از آنها استفاده کنید تا توصیه های تریسی را به سرعت اجرا کنید تا نتایج آنها را به چشم خود ببینید.<br>برایان تریسی یکی از پیشگامان آمریکایی در زمینه ی رشد توانایی های بالقوه انسان و کارآیی فردی است. هر ساله با بیش از ۲۵۰ هزار نفر در رابطه با رشد فردی و حرفه ای سخن می گوید.<br>تریسی نویسنده پرفروش ترین کتابهایی همچون حداکثر موفقیت (Maximum Achievement) و ۱۰۰ اصل شکست ناپذیر برای موفقیت شغلی The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success و همچنین چندین برنامه های صوتی پرفروش مانند ۲۱ روش برای استخدام و نگه داشتن بهترین افراد و ۲۱ روش برای بدست آوردن حقوق بالاتر و ترفیع سریعتر است. |
| تحلیل استراتژی در عصر حاضر             | رابرت ام. گرانت | الهوردی تقوی<br> بیژن نهاوندی<br> عادل آذر | موسسه خدمات فرهنگی رسا | رابرت ام. گرنت، استاد مدیریت استراتژیک دانشگاه بوکونی میلان میباشد. وی همچنین سال ها است که در دانشگاه های یوسی ال ای، جورج                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                     |                                 |                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                     |                                 | <p>انوید جعفری<br/>نژاد</p> | <p>تاوان ، صنعتي كاليفرنيا و بریتیش کلمبیا به عنوان استاد مدعو تدریس می نماید. او با شرکت هایی نظیر نورتل، امریکن اکسپرس، خدمات مالی زوریخ و لاکهید مارتین همکاری کرده است. علاوه بر این یکی از اعضای هیأت داوران مجلات Strategic، long Range planning Strategy &amp;، Management Leadership میباشد، رابرت ام. گرنت در این کتاب با بیانی ساده، مباحث مختلف را ضمن ارائه مثال های ملموس از دنیای واقعی ، با تمرکز بر مبانی خلق ارزش و تاکید بر کاربردی بودن آنها مطرح میکند. یکی از نقاط قوت کتاب حاضر توجه بیشتر به اجرای استراتژی به عنوان مسأله اصلی شرکت ها است، که در این مورد تطبیق صرفه جویی های مقیاس همراه با انعطاف پذیری کارآفرینانه، جهانی سازی همراه با پاسخ گویی منطقه ای و نوآوری همراه با کارایی هزینه ای، مد نظر قرار گرفته است. به زعم بسیاری از صاحب نظران، کتاب تحلیل استراتژی در عصر حاضر بهترین منبع برای یادگیری مفاهیم و اصول اساسی استراتژی است، تا آنجا که هم اکنون در پیشروترین دانشکده های مدیریت سراسر جهان تدریس می شود. از این رو مطالعه آن به همه دانشجویان با پیشینه های مختلف و سطوح دانش متفاوت در رشته مدیریت، پژوهشگران، مدیران و مشاوران مدیریت و سازمان ، توصیه می گردد.</p> |
| <p>استراتژی<br/>اکیانوس<br/>آبی</p> | <p>چان کیم<br/>رنه مابورنیا</p> |                             | <p>در سال ۲۰۰۵ کتابی تحت عنوان راهبرد اکیانوس آبی که حاصل کار بیست ساله پروفسور چان کیم و پروفسور رنه مابورنیا بود، منتشر شد و در کمتر از یک سال میلیونها نسخه از آن به چهل و یک زبان</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                          |                      |                               |                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|----------------------|-------------------------------|-------------------------|
| <p>دنيا ترجمه و فروخته شد. استراتژی اقیانوس آبی نتیجه دو دهه تحقیق و مطالعه بر روی بیش از ۱۵۰ حرکت استراتژیک دنیا در بیش از ۳۰ صنعت متفاوت در طی ۱۰۰ سال گذشته است، این رویکرد بکارگیری پیروی هم زمان از دو نوع استراتژی تمایز و استراتژی کاهش هزینه می باشد. در عین حال مجموعه ای از متدولوژیها و ابزارهای مدیریتی برای ایجاد یک فضای بازار جدید و بی رقیب را در اختیار سازمانها قرار می دهد.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                          |                      |                               |                         |
| <p>چشم انداز و مأموریت، اگر چه واژههایی هستند که در ادبیات مدیریت قدمت طولانی دارند و هنوز هم به صورت گسترده به کار برده می شوند، اما شاید بسیاری از افرادی که از این دو واژه استفاده می کنند، کمتر فرصت کرده باشند به کتاب «ساختن برای ماندن» سر بزنند تا ببینند یکی از جدی ترین و مهم ترین متن هایی که این دو واژه را ترویج کرده، چگونه و با چه روشی و در چه شرایطی، به این دو مفهوم دست یافته است.</p> <p>جری پوراس استاد دانشگاه استنفورد بود و جیم کالینز در آنجا ریاضی خوانده بود و بعدها پس از شرکت در دوره MBA وارد حوزه مدیریت شد. کالینز که در شرکت مک کنزی از بزرگترین شرکت های مشاوره مدیریت دنیا فعالیت کرده و همینطور مدتی هم مدیر محصول شرکت HP بوده است، علاوه بر سابقه آکادمیک، سابقه اجرایی خوبی هم به عنوان پشتوانه خود دارد.</p> <p>این دو نفر شش سال روی «یک سوال» کار کردند و نهایتاً حاصل آن در سال ۱۹۹۴ در کتابی تحت عنوان «Built to</p> | <p>سازمان فرهنگی فرا</p> | <p>فضل اله امینی</p> | <p>جیم کالینز و جری پوراس</p> | <p>ساختن برای ماندن</p> |

|                                   |                                          |               |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------|------------------------------------------|---------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   |                                          |               |      | <p>«Last» یا ساختن برای ماندن منتشر شد. آنها هجده شرکت بزرگ را که از دیدگاه آنها موفق محسوب می‌شدند انتخاب کردند. شرکت‌هایی که می‌دانستند به کجا می‌روند و مسیر موفقیت آمیزی هم طی کرده بودند.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| مدیریت استراتژیک برای دنیای واقعی | مارتین ریوز - نات هاناس - جانمجا سینه‌ها | سامرند ناسوتی | آترا | <p>این کتاب که یکی از کتابهای قوی در زمینه مدیریت استراتژیک در سالهای اخیر می باشد، در سپتامبر ۲۰۱۵ و توسط شرکت قدرتمند بی سی جی که از مشاوران بزرگ استراتژی است وارد بازار شده است. انتشارات دانشگاه هاروارد نیز آن را منتشر کرده است. همین دو موسسه برای اینکه نشان دهنده قدرت کتاب و صحت علمی آن باشد کافی است.</p> <p>در صورتیکه دنبال مثالها و موردکاوی های بسیار جدید و جذاب در دنیای کسب و کار می گردید، این کتاب بسیار به شما کمک خواهد کرد. سراسر کتاب پر از مثالها و نمونه های موردی است که در سالهای ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ در گوشه و کنار جهان اتفاق افتاده و از این نظر بسیار آموزنده و مفید است.</p> |
| گاو بنفش                          | ست گادین                                 |               |      | <p>کتاب گاو بنفش، اثری است از ست گودین، نویسنده و وبلاگ نویس سرشناس حوزه بازاریابی و برندسازی. این کتاب به اهمیت و روش های متمایزسازی برند می پردازد. راهکارهایی که «چشمگیر کردن» برند را در راستای جلب نظر و توصیه های کلامی مردم به کار می گیرد.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| مدیریت استراتژیک برند             | کوپن لین کلا                             | عطیه بطحایی   | سپته | <p>امروزه یکی از با ارزشترین دارایی های بسیاری از شرکت ها برندهای محصولات و خدمات آنهاست. کتاب مدیریت</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                     |                  |                                 |                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|------------------|---------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |                  |                                 |                            | <p>استراتژیک برند که به آن لقب «انجیل برند» داده‌اند، کمک می‌کند تا درک عمیق‌تری از اهداف اصلی برندسازی به دست آورید. یکی از ضروریات مدیریت ارشد هر سازمانی ایجاد برندهای قدرتمندی است که ضمن عمل به وعده‌ها، قدرت و توانمندی خود را در طول زمان ارتقا دهند. معرفی چشم‌اندازهای نوین در مدیریت برند، شناسایی و تثبیت جایگاه و ارزش‌های برند، برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی برنامه‌های بازاریابی برند و... از بخش‌های این کتاب هستند. تأکید اصلی این کتاب بر درک اصول روانشناختی در سطوح فردی و سازمانی برای بهینه‌سازی تصمیم‌گیری در خصوص برندها، با تشریح بسیاری از مفاهیم به‌روز در حوزه‌ی مدیریت استراتژیک برند به طور عملی به همراه مثال‌های فراوان می‌باشد.</p> |
| <p>پنجمین فرمان</p> | <p>پیتر سنگه</p> | <p>محمد روشن<br/>کمال هدایت</p> | <p>سازمان مدیریت صنعتی</p> | <p>کتاب پنجمین فرمان یا The Fifth Discipline را باید بدون شک، شناخته شده‌ترین اثر پیتر سنگه دانست. کتاب پنجمین فرمان که محتوای آن به آموزش مفاهیم مرتبط با سازمان یادگیرنده و نیز مبانی تفکر سیستمی می‌پردازد، در سال ۱۹۹۰ نوشته شده است. این کتاب برای یک مخاطب فرضی تدوین شده است که علاقمند است سازمان خود را به یک سازمان یادگیرنده تبدیل کند. پیام کلی پیتر سنگه در کتاب پنجمین فرمان این است که هیچ سازمانی نمی‌تواند برای رشد و پیشرفت خود، فقط به تعداد محدود و معدودی از کارکنان خود تکیه کند. بلکه باید همه‌ی</p>                                                                                                                                     |

|                     |                                                            |                                                                  |            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |                                                            |                                                                  |            | <p>اعضای یک سازمان بیاموزند که با هم کار کنند و دنیای بیرون و مشکلات درونی خود را از نگاهی تازه ببینند.</p> <p>پیتر سنگه در این کتاب، توضیح می‌دهد که اگر کسی می‌خواهد یک سازمان یادگیرنده بنا کند (یا سازمان فعلی خود را به یک سازمان یادگیرنده تبدیل کند) باید در ایجاد و توسعه‌ی پنج حوزه، سرمایه‌گذاری نماید</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| طراحی ارزش پیشنهادی | آلن اسمیت ، الکساندر استروالدر ، ایو پیگنیور ، گرگ برناردا | اصغر عطایی<br> بابک وطن دوست  احسام الدین ساروقی<br> مینا نجفیان | آریانا قلم | <p>الکساندر استروالدر و همکارانش در ادامه تألیف و طراحی کتاب پرفروش خلق مدل کسب و کار که به بیش از ۳۰ زبان دنیا ترجمه شده است؛ کتاب طراحی ارزش پیشنهادی را به بازار ارائه کردند که طی چند ماه اول انتشار به یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های دنیا در این حوزه تبدیل شد.</p> <p>کسب و کارهای نوپا نقشی اساسی در توسعه‌ی استعدادها، اشتغال و افزایش توان رقابتی کشور دارند، اما چیزی که شاهد آن هستیم متأسفانه نرخ بالای شکست در این کسب و کارهاست.</p> <p>کسب و کارهای نوپا با ایده‌ای که تصور می‌کنند مشتریان آن را می‌خواهند کار خود را آغاز می‌کنند و ماه‌ها یا حتی سال‌ها وقت صرف می‌کنند تا محصولشان را تکمیل کنند بدون اینکه حتی یک بار نظر مشتریان را پرسیده باشند و زمانی که در نهایت مشتریان توجهی به محصولشان نمی‌کنند متوجه می‌شوند که شکست خورده‌اند. این کسب و کارها معمولاً دارای محصول، فناوری، چشم‌انداز، تیم قوی، سرمایه‌گذار و ارزش‌های خوبی هستند، اما تا زمانی که مشتریانی نداشته باشند که بخواهند برای ارزش ارائه شده از سوی</p> |

|                                   |                  |                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------|------------------|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                   |                  |                                    |                                  | آنها هزینه ای پرداخت کنند دوامی نخواهند داشت. این کتاب به شما می آموزد که چگونه محصولات و خدماتی خلق کنیم که مشتری خواهان آن باشد.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| سازماندهی<br>پنج الگوی<br>کار ساز | هنری<br>مینتزبرگ |                                    | مرکز<br>آموزش<br>مدیریت<br>دولتی | این کتاب مینتزبرگ را شاید بتوان قویترین کتاب آکادمیک موجود در حوزه ساختار سازمانی دانست. اگرچه مینتزبرگ کتاب را در سال ۱۹۸۳ به نگارش درآورده است اما همچنان رفرنس اصلی بسیاری از کتب مرتبط، در سالهای اخیر بوده است. برای مثال استیفن رابینز، بخش سوم (فصول ۹، ۱۰، ۱۱) کتاب خود «تئوری سازمان: ساختار و طراحی آن» را بطور تقریباً کامل از پیکره بندیهای هنری مینتزبرگ بهره گرفته است. بعنوان مثالی دیگر، آلیس لم، در فصل پنجم کتاب «هندبوک آکسفورد در نوآوری»، بخش قابل توجهی از فصل را به همین پیکره بندیها اختصاص داده است.                          |
| ایده عالی<br>مستدام               | برادران هت       | سید رامین<br>هاشمی و<br>مجتبی اسدی | آریانا قلم                       | این کتاب ترجمه یکی از پرفروش ترین کتابهای دنیای کسب و کار به نام Made TO Stick نوشته برادران هت می باشد. شما در هر موقعیتی که باشید حرف ها و ایده ها، محصولاتی دارید که می خواهید که به اثر گذارترین شیوه آن ها را طرح کنید. این کتاب شما با ۶ کلید طلایی برای عالی و مستدام کردن ایده هایتان آشنا می شوید. این کتاب سرشار از مثالهای گوناگون از مشاغل و افراد گوناگون می باشد و همین ویژگی باعث شده است که طیف گسترده ای از مخاطبان را شامل شود و محدود به گروه، تخصص و سازمان خاصی نباشد. کتاب Made to Stick که جزو ده کتاب برتر حوزه کسب و کار سایت |

|                       |            |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------|------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                       |            |      | آمازون معرفی شده و به دهها زبان زنده‌ی دنیا ترجمه شده است.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| بینش اقتصادی برای همه | علی سرزعیم | ترمه | برای اینکه خوانندگان بتواند به این کارکرد مهم اقتصاد خرد دست یابند، همه ریاضیات موجود در این دانش را کنار گذاشتم و تلاش کردم تنها مفاهیم کاربردی اقتصاد خرد را به ساده‌ترین زبان تشریح کنم. برای اینکه به خوانندگان کمک کنم تا نحوه کاربرد این مفاهیم و اصول فکری را در تحلیل مسائل اجتماعی دریابند، مثالهای متعدد و متنوعی عرضه کردم. هر فصل با سوالات بسیار متنوع و حتی غافلگیر کننده شروع می‌شود و انتظار می‌رود افراد بر اساس عقل متعارف پاسخ های مشخصی به آن سوالات دهند. سپس مبانی و اصول خاصی از اقتصاد خرد بیان می شود و نشان داده می‌شود که به آن سوال بر اساس این اصول می‌توان از زوایای دیگری نیز نگریست و به این ترتیب شهود و بصیرت جدیدی پیدا کرد |