

آنچه در دانشگاه‌های ایران آموزش نمی‌دهند

نویسنده:

رامین احمدی

سرسنانه	: احمدی، رامین، ۱۳۴۴ -
عنوان و نام پدید آور	: آنچه در دانشگاه‌های ایران آموزش نمی‌دهند/ نویسنده رامین احمدی.
مشخصات نشر	: تهران: ترمه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: ۴۵۶ ص
شابک	: ۹۷۸-۹۶۴-۹۷۸-۵۸۷-۵
وضعیت فهرست‌نویسی: قیفا	
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- ایران
موضوع	: Success in business -- Iran
موضوع	: مدیریت -- ایران
موضوع	: Management -- Iran
موضوع	: بازاریابی -- ایران
موضوع	: Marketing -- Iran
ردیف کنگره	: HF۵۳۸۶/الف۱۲۷۱۸ ۱۳۹۵
ه‌بندی دیوپی	: ۶۵۰/۱۰۹۵۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۵۵۳۳۲۷۷



♦ نام کتاب:	آنچه در دانشگاه‌های ایران آموزش نمی‌دهند
♦ نویسنده:	رامین احمدی
♦ ویراستار:	زهره قربان‌پور
♦ صفحه‌آرایی:	انتشارات ترمه
♦ طراح جلد:	شرکت طراحان سایان ایده
♦ نوبت چاپ:	چاپ اول ۱۳۹۵
♦ ناشر:	انتشارات ترمه
♦ تیراژ:	۱۰۰۰ نسخه
♦ چاپ و صحافی:	رسام-چاوش
♦ قیمت:	۲۵۰,۰۰۰ ریال
♦ شابک:	۹۷۸-۹۶۴-۹۷۸-۵۸۷-۵

آدرس ناشر: تهران- خ انقلاب- خ ۱۲ فروردین- پلاک ۲۸۶، ط ۲، واحد ۸

تلفن: ۶۶۹۶۱۸۰۴-۶۶۹۶۱۷۶۹

دفتر فروش انتشارات ترمه و مرکز فروش شهرستان‌ها: تهران- خ انقلاب- خ ۱۲ فروردین- پلاک ۲۸۶، طبقه اول، واحد ۴

تلفن: ۶۶۹۵۷۰۲۱-۶۶۴۸۱۵۱۴

فاکس: ۶۶۹۵۷۱۲۰

برای اطلاع از نحوه خرید اینترنتی انتشارات ترمه به وبسایت ما به آدرس زیر مراجعه فرمایید.

Info @ termehbook.ir www.termehbook.ir

بایبید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکریر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی است. نتیجه این عمل نادرست موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز بی‌آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

تمامی حقوق این اثر محفوظ است. تکریر یا تولید مجدد آن کل یا جزء، به هر صورت

[چاپ، کپی، صوت، تصویر و انتشار الکترونیکی] بدون اجازه مکتوب ناشر ممنوع است

آنچه در دانشگاه‌های ایران آموزش نمی‌دهند؟

رازهای موفقیت، تجارت و مدیریت در سرزمین من

(اسرار ساخت ساختمان در ایران)

مقدمه

عنوان و نام‌گذاری بخش عمده‌ای از فصل‌بندی‌ها و قالب و شکل نوشتاری مقاله‌های این کتاب از اثر بسیار زیبا و شناخته شده مارک ایچ. مک. کورمک^۱ با نام *What they still don't teach you at Harvard Business School* وام گرفته شده است. کتابی که در ایران با ترجمه خوب محمود طلوعی با نام *هاروارد چه چیزهایی را نمی‌آموزد؟ اسرار موفقیت در تجارت و مدیریت در انتشارات رسا* چاپ شده است. اما باید بنویسم هدف اصلی کتابی که در دست دارید، نیز چیزی نیست جز همان اسرار موفقیت، تجارت و مدیریت البته این بار در سرزمین من (*ایران*)، من نیز مثل آقای کورمک، قابلیت ابرنضایی فرهنگی و تبلیغاتی آغاز کرده‌ام و به دنیای تجارت، صنعت تکنولوژی نوین و ساختن وارد شدم و مثل او در این کتاب تجربیات شخصی خودم را برای شما بازگو می‌کنم. آنچه در دانشگاه‌ها آموخته بودم، اینکه در عنوان‌بندی به ساختمان نیز اشاره کرده‌ام، منظورم هر فضای معنوی، مادی، فیزیکی یا متافیزیکی است که در ایجاد ساختمان ذهنی انسان‌ها مؤثر است. این می‌تواند هدایت یک موضوع اجتماعی یا سیاسی در ذهن انسان‌ها، شد مثل کاری که یک معلم یا رهبر سیاسی و اجتماعی می‌کند یا ساختن یا تخریب یک اثر هنری، یک کتاب، یک ساختمان، یک سیستم یا یک شرکت یا مؤسسه تجاری غیرتجاری و حتی یک پدیده علمی باشد. چرا اسم ساختمان را آورده‌ام؟ زیرا این کتاب به آنسوی کلی که به خیلی‌ها داده بودم، می‌بایست هم‌زمان با شروع کار «اولین مگامال ایر» (تدوین مگامال یا بزرگ بازار تهران) به دست مخاطب می‌رسید و همان‌طور که در کتاب خواهید دید، بخش عمده‌ای از مقاله‌های آن از مثال‌هایی استفاده شده است که نگارنده در طول ساخت این مجتمع عظیم بیش از ۲۰۰ هزار مترمربعی در ایران تجربه کرده است.

1. Mark H. McCormack.

بدیهی است شخصاً به شدت تحت تأثیر وقایعی بودم که برایم در طول اجرای این پروژه رخ داد؛ ولی سعی کردم تا حد امکان از کلیت موضوع بحث (اسرار موفقیت در تجارت و مدیریت در ایران) خارج نشوم، چون قصدم وقایع نگاری ساخت «اولین مگامال ایران» نبود که البته این خود می‌تواند موضوعی برای کتاب دیگری باشد با نام «قصه مگامال».

البته یک دلیل دیگر نیز برای انتخاب این عنوان بندی وجود داشت و آن سبک و طعم آن نویسنده است که به هر حال علاقه وافری به عنوان بندی های متفاوت یا ایجاد سؤال و شبه سؤال در ذهن خواننده خویش میان عنوان بندی ها یا جمله بندی های متفاوت و سؤال انگیز در طول یک پارگراف یا یک جمله طولانی را دارد. با آنچه من به عنوان سبک آن یاد کرده ام در خلال کتاب بیشتر آشنا خواهید شد و امیدوارم از آن لذت ببرید.

در نهایت باید به چند نکته مهم اشاره کنم:

۱. نگارنده قصد توهین به هیچ کس یا ازمایش یا ارگانی را ندارد و نداشته است و تمام مثال ها را تا آنجا که توانسته ام با هم های مستعار یا با آدرس هایی که دقیق به موضوع اصلی اشاره نکند، آورده ام؛ رنی بدیهی است بسیاری از خوانندگان این کتاب یا کسانی که مورد مثال موضوع های من بودند یا ارفاقیان آنها ممکن است از طرح بعضی از موضوع ها به صورت عمومی دلخور شوند به این دسته از دوستان پیشنهاد می کنم بی دلیل دست خودشان را بالا نبرند، زیرا دیگران به این روشنی آنها را شناسایی نخواهند کرد و در ضمن قصد کتاب اساساً معرفی اد های بدیهی نبوده و نیست، بلکه قصد ما از طرح این موضوع ها انتقال تجربه به دیگران است و اینها همه تجربیاتی بوده اند که در طول این کتاب به من کمک کرده اند تا بهترین مثال ها را برای مخاطب خویش بنویسم؛ پس به هر حال شخصاً از همه آدم های بدی که مرا آزار دادند و برای توقف کارها و فکرهای من کار کردند، امروز ممنون هستم؛ زیرا زمینه ایجاد این مثال ها و این مقاله ها را فراهم آورده اند.

۲. بخش عمده‌ای از این کتاب به صورت یادداشت‌های پراکنده در طول زمان ساخت ساختمان «مگمال» شکل گرفته است. بعضی از آنها مقاله‌ها یا متن‌های سخنرانی من در بعضی از کنفرانس‌هایی بوده است که در طول این سال‌ها دعوت شده‌ام؛ بنابراین گاهی به‌ناچار اصل همان یادداشت‌ها و متن‌ها را تنها به‌خاطر انتقال حس و حال زمان خویش عیناً آورده‌ام و بعد در ادامه، سخنان و نکته‌های مرتبط با کتاب را توضیح داده‌ام. به همین دلیل ممکن است گاهی بعضی از جمله‌ها و موضوع‌ها در مقاله‌ها یا یادداشت‌های مختلف تکراری به نظر برسند.

۳. بی‌گداهم به‌جز تقسیم‌بندی موضوعی که در فهرست می‌بینید، هر یادداشت تا حد امکان مستقل از بقیه قابل خواندن باشد و نخواستم قصه یا رمان دنباله‌داری را بنویسم. باید بگویم آن دسته از خوانندگانی که دوست دارند کتاب را از هر جایی که دلش می‌خواهد شروع کنند، با این کتاب هیچ مشکلی ندارند؛ زیرا هر یادداشت برای خودش زندگی مستقلی دارد. نکته دیگر در همین ارتباط حائز اهمیت است و آن اینکه به همین دلیل در طول مسیر کتاب هیچ تقویم یا زمان‌بندی مشخصی دنبال نشده است؛ از این‌رو ممکن است در انتهای کتاب به یادداشت‌هایی برسید که مربوط به سال‌های اول ساخت «مگمال» است یا برعکس در ابتدای کتاب یادداشت‌هایی را بخوانید که به سال‌های اخیر و دوره بهره‌برداری «مگمال» ارتباط دارد.

۴. از یادداشت‌های تندوتیز من در خصوص *ایران* و فرهنگ *ایرانی* و گاهی روایت‌های تلخ تاریخی که می‌نویسم نهراسید. اینها نظر یک *ایرانی* است که در هر جای دنیا بوده یک ذره خاک پاک *ایران* را به خروارها طلای ناب آنها نفرین نمی‌کند و فروشد و نخواهد فروخت. دوست دارم ذره‌ذره خاک کشورم در گردوغبار طوفان‌های ورهای مردم رنگی از خوبی را در پیشانی نسل بعد از ما بنشانند رنگی که تنها به گذشته افتخار نکنیم، بلکه هم‌زمان به آینده بیندیشیم و به آن نیز افتخار کنیم.

۵. این کتاب بخشی از مهریه همسر من است. هنگام ازدواج عهد بستیم کتابی به قلم من نوشته شود و به‌عنوان بخشی از مهریه همسر من به او تقدیم شود؛ بنابراین با احترام

به سه دخترم، این کتاب را تنها به مادر زحمت‌کش، صبور و به‌راستی‌شکیبا و پاکدامن آنها تقدیم می‌کنم.

۶. یکی از مخاطبان اصلی این کتاب کارآفرینان جوانانی هستند که تمایل دارند در عرصه ایجاد کار و ثروت در این سرزمین تلاش کنند. باور دارم تجربیاتی که در این کتاب به آن پرداخته‌ام، می‌تواند راهگشای بسیاری از شیرمردان و شیرزنان عرصه کار و تلاش باشد؛ این کتاب می‌تواند برای مدیران فعال در بخش‌های خصوصی، عمومی و دولتی نیز مفید باشد.

از تمام کسانی که در طول این سال‌ها در ساختمانی که ما در «گروه شرکت‌های نگیر» بر پا کردیم و در ساختمان «تهران مگامال»، سنگی انداخته‌اند یا باری را برنداشته‌اند، به سه سالی کرده‌اند بارهای برداشته را فروبریزند، نیز تشکر می‌کنم. همان‌طور که در این مقدمه گفتم، سنگ‌اندازان از آن‌رو مورد احترام من هستند که به‌هرحال اگر مخالفان و سنگ‌اندازی‌های آنها نبود این کتاب شکل نمی‌گرفت. به عبارت دیگر همیشه «همراهان نزدیک خود هم گفته‌ام آن قدر این مخالفان و بدخواهان به من انگیزه مبارزه و سخت‌کوشی داده‌اند که هیچ‌گاه تشویق‌های دوستان و همراهان چنین انگیزشی را از من ایجاد نکرده بود. در مورد یاران و همراهانم باید اعتراف کنم، شخصا تا ندانم به آنها به گردن من حق دارند و این ساختمان‌ها و بناهایی که ساخته‌ایم تا هست، هیچ تلاش‌های آنهاست و اگر من کاری کرده‌ام با یاری آنها بوده است، چه آنهایی که سفر یا غیرمستقیم در این کتاب از آنها نامی برده‌ام چه آنهایی که از آنها یادی نشده است. آنچه من را به این روایتگری واداشت، تقدیر و احترام به این بزرگان همراه بود و من روایت قصه‌های یاری و همراهی انسان‌های خوب نیز بود و به‌راستی باید اعتراف کنم، بخشی از مدیریت همین روایتگری است.

۸. بایسته است از همه کسانی که در شکل گرفتن این اثر مرا همراهی کردند، تشکر کنم؛ به‌ویژه از سرکار خانم دکتر زهرا قربانی‌پور که کار ویراستاری کتاب را بر دوش

گرفتند و نیز از دست‌اندرکاران محترم انتشارات ترمه که کار چاپ و نشر این اثر را با دقت هرچه تمام‌تر انجام دادند.

۹. در انتها خدای را شاکرم که به من این توفیق را داد که این گفته‌ها را بنویسم. بخش عمده‌ای از این یادداشت‌ها برای اطرافیان من تکراری است، زیرا مجموعه گفتارهای من در طول سال‌ها کارم با همکاران خوبم بوده است، امیدوارم خوانندگان نیز از آنها بهره لازم را ببرند.

با تشکر و احترام

رامین احمدی

تهران، اکباتان

(۱۳۹۵/۴/۱۵)

www.ketab.ir

فصل اول: مدیریت و شراکت

پیچیده‌ترین زمان برای تصمیم‌گیری.....	۳
خودکار و نمایش ما.....	۸
مدیریت بحران و جریان درست هدایت آینده.....	۱۳
از هاپیر تا مگامال (تولد یک برند).....	۱۶
یادداشتی بی‌نام.....	۲۸
تغییر.....	۳۰
دور بی.....	۳۳
حرکت در دخانه روشن.....	۴۰
احساس، عقل و مدیریت.....	۴۵
لکنت زبان در مدیریت.....	۴۹
با احتیاط در خطر ماندن.....	۵۲
کوتاه نیاییدا (تجربه یک شکست).....	۵۷

فصل دوم: توسعه و پیشرفت

فقط در ایران اتفاق می‌افتاد.....	۶۹
علم بهتر است یا ثروت؟.....	۸۱
جسارتی در اجرای پروژه‌های چندملیتی در ایران.....	۸۵
بخش اول: «چالش‌ها، تجارب و راهکارهای پروژه‌های مشترک چندملیتی از نگاه یک ایرانی».....	۸۵
بخش دوم: «تأثیرات مستقیم فرهنگ و خلیقیات اجتماعی مردم ایران در پروژه‌های چندملیتی».....	۹۳
باقی ماندن.....	۱۰۳

۱۰۷.....	دبی، ما و ادعاهای
۱۱۱.....	آنچه در ایران رخ نمی‌دهد
۱۱۴.....	معلم خوب، معلم بد
۱۱۷.....	خودخودمان
۱۲۲.....	ادعای نامہ دادستان و مدعی العموم علیه سیستم مهندسی ساختمان کشور ۱
۱۳۵.....	ادعای نامہ دادستان و مدعی العموم علیه سیستم مهندسی ساختمان کشور ۲
۱۴۰.....	ادعای نامہ دادستان و مدعی العموم علیه سیستم مهندسی ساختمان کشور ۳
۱۴۸.....	ادعای نامہ دادستان و مدعی العموم علیه سیستم مهندسی ساختمان کشور ۴
۱۵۲.....	چه بر سر ما آمد؟
۱۵۷.....	ما و هرء بدی ما
۱۵۷.....	قسمت اول: شخصیت تیره اول
۱۶۴.....	قسمت دوم: «سازمان» شخصیت کوتاه نظر
۱۶۹.....	باید گریست!
۱۷۳.....	تجارت، کارآفرینی و دلالتان جوان

فصل سوم: برنامه ریزی و سازماندهی

۱۸۷.....	پول
۲۰۲.....	استاندارهای ما
۲۰۸.....	یادداشتی برای یک دوست
۲۱۴.....	فرانچایز و بازار سنتی ایران
۲۲۰.....	فوت کوزه گری و مولینکس چندکاره
۲۲۵.....	دلواپسی
۲۲۹.....	وحشی
۲۳۳.....	استراتژی خروج

فصل چهارم: ارتباطات و روابط عمومی

۲۴۵.....	ورود مسائل عاطفی در تجارت و کار
----------	---------------------------------

۲۵۱.....	عناوینی رفیع و جایگاهی پست.....
۲۵۸.....	حال خوب، حال بد.....
۲۶۴.....	مردی برای تمام فصول.....

فصل پنجم: کار آفرینی از ابتدا تا انتها

۲۷۱.....	بحران‌های شخصی یک کارآفرین.....
۲۷۶.....	چهل سالگی.....
۲۷۹.....	عقل و دیوانگی.....
۲۸۵.....	حق بازاریابی.....
۲۹۲.....	منافقت.....
۲۹۶.....	سرتانگ.....
۲۹۸.....	چندگانه زندگی و حار کنید.....
۳۰۵.....	آدم‌ها، پول کارآفرینان.....
۳۰۷.....	بازنشستگی، مرگ و زنده ماندن.....
۳۱۰.....	راه دشوار.....
۳۱۴.....	آزمونی به نام زندگی تجار.....
۳۲۱.....	شتر شانس.....
۳۲۳.....	تنهایی.....
۳۲۵.....	داستان پنجاه سالگی.....
۳۳۱.....	برای لحظات تنهایی.....
۳۳۳.....	چشم‌های حسادت و نقش ما.....
۳۳۷.....	مهم‌ترین تفاوت‌ها.....

فصل ششم: سفر و انجام کارها

۳۴۱.....	دریا و یک راز مردانه.....
۳۵۳.....	تغییر در سفر.....
۳۵۷.....	نقش خلأ در مدیریت.....
۳۶۰.....	چله‌نشینی.....

فصل هفتم: مطالب وابسته

- ۳۶۷.....بازار و مرکز خرید در تاریخ
- ۳۷۷.....من هزار ساله هستم
- ۳۷۹.....نقدی بر مقاله سونامی مال در پایتخت
- ۳۹۴.....«دنیای اقتصاد» بررسی می کند (سونامی مال در پایتخت)
- ۴۰۶.....چرا در مگامال سرمایه گذاری کنیم
- ۴۰۸.....استان چین
- ۴۱۶.....مکانها
- ۴۲۰.....عصر حکمرانی مال، نبرد با بازار
- ۴۳۱.....زندگی به و سینه فعالیت های رامین احمدی