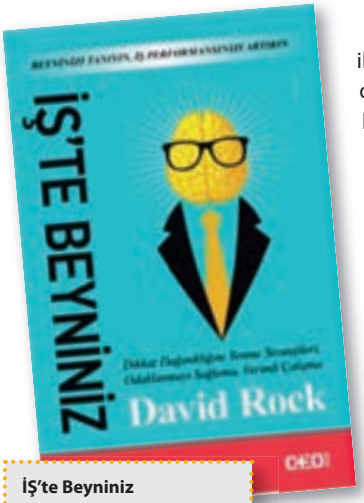
Beyninizi tanıyın, **iş performansınızı artırın!**



İŞ'te Beyniniz
David Rock
Çeviri: Deniz Topaktaş
CEO Plus Yayınevi
320 Sayfa, Ekim 2014

Paul ve Emily, birbirlerini seviyorlar; iki çocuklu, mutlu bir hayat sürüyorlar. Bir de İŞ'te her şey yolunda gitse… Ne yazık ki, iş hayatıyla başa çıkmak epeyce zor. Birileri onlara, İŞ'teki mutluluğun beynin işleyişini bilmekten geçtiğini söylemeli… Beyinlerinin nasıl işlediğini anladıkları takdirde, sorunların üstesinden nasıl gelebileceklerini anlatmalı. Bu görevi mutlu çift için dünyaca ünlü bir nörolog üstleniyor: David Rock. Ve onun tılsımlı sözcükleri, Paul ve Emily'nin iş ve özel hayatlarını aynı mutluluk kapısıyla birleştiriyor. Soluk soluğa okunacak bir başarı öyküsü…

Dikkat dağınıklığını yenme stratejileri, odaklanmayı sağlama, verimli çalışma kitabın konu başlıklarını oluşturuyor.

Kendinizi **rekabetçi mi** sanıyorsunuz?



Nasıl Sert Rekabetçi Olunur
Jeffrey J. Fox
Çeviri: Barış Satılmış
Pegasus Yayınları
192 Sayfa, Ekim 2014
İstanbul

Ekonomik krizler, ayakta kalmak için çabalayan şirketler ile kazanan şirketler arasındaki farkı apaçık ortaya koyar. Jeffrey J. Fox'un da gösterdiği gibi zor zamanlar sağlam şirketlere, güçlü yöneticilere ve potansiyel iş cambazlarına pazar paylarını artırma şansı verir.
Fox, fırsatlardan nasıl faydalanacağınızı anlatıyor. İş dünyasının liderleri ve yöneticiler için pratik bir rehber görevi gören bu kaynak zirveye yükselenlerin nasıl pazar payı elde ettiğini, büyük yetenekleri işe aldığını, müşteri hizmetlerine yaptığı yatırımı artırdığını, yenilikçiliği hızlandırdığını, müşteriyle yüz yüze görüşen herkesi eğittiğini, satın almalar gerçekleştirdiğini, düşük performanslı çalışanlardan kurtulduğunu, yeni markalar inşa ettiğini, performansa göre ödeme yaptığını ve çok daha fazla stratejik kararı gözler önüne seriyor.
60 pratik bölümde Fox herhangi bir ekonomik iklimde kullanılabilecek, kolay uygulanabilir planlar öneriyor.

Nasıl Sert Rekabetçi Olunur, kötü gidişatın neden bir fırsat olduğunu, liderler ile yöneticiler arasındaki farkları, dergi kapaklarından nasıl uzak kalacağınızı ve neden asla tatile çıkamadığınızı da açıklıyor.



İşlet Büyüt Dönüştür
Steven C. Bell
Paloma Yayınları
424 Sayfa, Ekim 2014
İstanbul

İşle Yalın Bilişimin **Entegrasyonu**

Kitap, kurumun bütününde operasyonel anlamda mükemmellik sağlayarak, giderleri azaltırken kaliteyi artırarak büyümeyi hızlandırıp, fikirlerin nasıl hızla yenilikçiliğe dönüşerek piyasaya ulaşabileceğini anlatıyor. Bu yolculuk, son müşteriye farklılık yaratacak değeri katacak prensipleri ve faaliyetleri, bilişim organizasyonunun yetenek ve özelliklerini bu yönde kullanma yöntemlerini, bilişim organizasyonunun kurumun esas işiyle entegrasyonunu ve çalışanların firma hedefleri doğrultusunda hareket etmelerini içeriyor.

Steve Bell, sürekli iyileşmenin, insana saygının, yalın ve çevik prensip ve uygulamaların, bilişimi kurumların esas işiyle bütünleştirmede ve değer yaratmadaki önemini bu son çalışmasında dünyadan örnekleri de katarak anlatıyor. Brezilya, Arjantin ve Çin'deki üretim merkezlerinden Kuzey ve Güney Amerika, Avrupa ve Asya'daki müşterilerine uygulama dış kaynak kullanımı, yazılım ürün mühendisliği ve sayısal pazarlama hizmetleri sağlayan bir firma. İkinci örnek ING, 100 binin üzerinde çalışanı olan ve 50'den fazla ülkede faaliyet gösteren Hollanda kökenli bir küresel finansal kurum. Detaylı bir biçimde kitapta yer bulan üçüncü örnek ise, Doğu Avrupa, Orta Asya, Orta Doğu ve Afrika'da 10 ülkede faaliyet gösteren, Türkiye merkezli kurumsal yazılım firması Netsis.

'İşlet, büyüt, dönüştür', bilişimin modern tarihinde 60 yılı aşkın bir süredir yaşanan değişikliklerin ve dönüşümün geldiği noktada, internetin ve taşınabilirliğin yarattığı potansiyelin kazandırdığı ivmeyle kullanıcıların ve müşterilerin daha fazla bilgilendiği ve güçlendiği bir ortamda, sürdürülebilirliği yakalamak için insanları, uzmanlık alanlarını ve parçaları bütünleştiriyor.

Gülder DEMİR | *gulder.demir@dunya.com*
Ekonomik Forum Dergisi, Dünya Yayıncılık AŞ,
100. Yıl Mahallesi, Kat: 3 34440 Bağcılar/İSTANBUL



Osmanlı Devleti'nde Deniz Ticareti (1908-1914)
Dr. Özlem Yıldız
Tarihçi Kitabevi
368 Sayfa, Ekim 2014
İstanbul

Kapsamlı bir araştırma

Osmanlı'daki deniz ticaretinin kapsamlı bir şekilde incelendiği bu kitapta İttihat ve Terakki'nin deniz ticareti politikası, ticaret, limanlar ve deniz ticaretinin kentlere etkileri de ortaya konuluyor. Araştırmada Osmanlı Arşiv Belgeleri, Askerî Deniz Müzesi Arşivi Belgeleri, dönemin basını, İngiliz parlamento kayıtlarının yanı sıra vilayet salnameleri, Ticaret-i Bahriye Salnamesi, Rüsumat Salnamesi ve anılardan da yararlanılıyor.

Sanayi Devrimi fabrikalar, demir yolları, buharlı gemileriyle Avrupa'yı kısa sürede değiştirdiği gibi, sömürünün araçlarını da yarattı. Bu araçların Osmanlı'ya uzanması ise çok uzun sürmedi. Balta Limanı Antlaşması ile Avrupa, Osmanlı'da rahatça hareket etme imkânı buldu. Ticaret filosu kendi kendine yetmeyen Osmanlı'nın bu durumunu fırsat bilen yabancı bandıralı gemiler Osmanlı iç denizlerinde cirit atıyordu. Bu durumun farkında olan Osmanlı Devleti, ticaret filosunun yetersizliği ve kapitülasyonlardan dolayı bu duruma ses çıkaramıyordu. İttihat ve Terakki'nin ekonomide milli iktisat politikasını benimsemesi etkisini kısa sürede deniz ticareti alanında da gösterdi. Milli bir deniz ticaret filosu oluşturulması fikri basında sık sık yer buldu. İttihat ve Terakki bir yandan deniz ticaret filosunu arttırmaya çalışırken bir yandan da kapitülasyon zincirinden kurtulmaya çalıştı ve Birinci Dünya Savaşı'na girerken kapitülasyonları kaldırdığını duyurdu. Ancak, kabotaja ticaret filosunun yetersizliğinden dolayı geçemedi. İttihat Terakki döneminde büyük bir atılım sonucu filizlenen ticaret filosunun bir kısmı da savaşta kaybedildi. Böylece kabotaj ve kapitülasyonlardan kurtulma ülküsü Türkiye Cumhuriyeti'ne kaldı.

Adım adım **şirket kurmak**...

Bu kitap hayatının altının üstünden daha iyi olabileceğini düşünenler için. Herkesi aramaya itiyor. Yeni şeyler bulmaya, yeni katma değerler peşinde koşmaya, müşterisini hiç yoktan yaratmaya, kişileri mevcut düşünceye mahkûm eden tüm zincirleri kırmaya. Her ne kadar isminde manifesto demese de, kitap tamamen yeni bir yönetim felsefesinin temellerini ortaya koyuyor. Şirket kurarken yapılması gereken her adım detaylı olarak anlatılmış. Aynı bir yemek tarifinin nasıl uygulanması gerektiği gibi. Küçük ama hassas adımlarla, emin olarak ve hiç bir adımı atlamadan…

Aslında kitap, girişimciye nelerin nasıl yapılması gerektiğini anlatıyor, girişimciye çok güzel bir tuval sunuyor. Ama tuvalin içi boş, sadece zemin var. Gerçekte resmi yapıp tuvali dolduracak girişimci, yani kitabın kullanıcısı. Sonuçta marifet yemek tarifinde değil, onu uygulayan kişinin ellerinde.

Girişimcinin El Kitabı
Steve Blank&Bob Dorf
Boyut Yayın Grubu
511 Sayfa, Ekim 2014
İstanbul



Başarının **ardında yatan** yeni dinamikler



Vermek ve Almak
Adam Grant
Çeviri: Acar Erdoğan
Modus Kitap
368 Sayfa, Eylül 2014
İstanbul

Rakipleri lehine seçimlerden çekilecek kadar mütevazı bir adam nasıl tarihteki en büyük devlet başkanlarından biri oldu?

Kekeleyen bir avukat, rekorlar kıran bir tazminat davasını nasıl kazandı?

Ticari sırlarını herkese ifşa eden bir yatırımcı nasıl eskisinden daha başarılı oldu?

Bugüne dek başarının arkasındaki bireysel faktörlere, yani hırsa, sıkı çalışmaya, yeteneğe ve şansa odaklandık. Ancak günümüzün hızla değişen dünyasında, başkalarıyla olan etkileşimlerimizin başarıya olan etkisi her geçen gün artıyor.

Kitabın yazarı Adam Grant'e göre iş dünyasında insanları üçe ayırmak mümkün. Alıcılar, vericiler ve dengeleyiciler... İstatistiklere baktığımızda başarı merdivenlerinin dibinde, insanlara yardım etmekten kendi enerjilerini tüketen vericileri görülüyor. Peki, zirvede kimler var; alıcılar mı dengeleyiciler mi? İlginç bir şekilde, zirvede de yine vericiler var. Peki nasıl?

Vermek ve Almak'ta, doktorların, satıcıların, mimarların, politikacıların ve daha pek çok farklı meslek dalından insanın şaşırtıcı hikâyelerini, dünyanın önde gelen psikologlarının 10 yıllar süren detaylı araştırmalarının sonuçlarını gördüğünüzde bu soruların yanıtlarını bulmakla kalmıyor, hem işe hem de sosyal hayata yepyeni bir gözle bakıyor olacaksınız...