

周日就是父亲节，华章妹特意为全天下的父亲们挑选了8本好书，本本都是精华。

这8本书的作者，分别被誉为“现代管理学之父”“定位之父”“现代营销学之父”“理性情绪疗法之父”以及“隐形冠军之父”……

认识商业、学习管理、提升领导力……抽时间读完这些书，绝对是2022年最划算的投资。

以下，Enjoy：

01

现代管理学之父

彼得·德鲁克

管理学科开创者，他被尊为“大师中的大师”、“现代管理学之父”，他的思想传播影响了130多个国家；他称自己是“社会生态学家”，他对社会学和经济学的影​​响深远，他的著作架起了从工业时代到知识时代的桥梁。

卓有成效的管理者（55周年新译本）

一次只做一件事情，并只做最重要的事情。

“现代管理学之父”彼得·德鲁克谈个人管理。每个知识工作者都是管理者，其成效是决定企业成效的关键因素。

一群平凡人，能做出不平凡的事业吗？这是完全可以做到的。只要我们组织中的每一个人都能做到卓有成效。

并不是只有高级管理人员才是管理者，所有负责行动和决策而又有助于提高机构工作效能的人，都应该像管理者一样工作和思考。

02

定位之父

艾·里斯&杰克·特劳特

艾·里斯（AI Ries）全球营销战略家，定位之父。

作为作者，与杰克·特劳特合著

《定位》《商战》《营销革命》《22条商规》《人生定位》等享誉世界的营销经典，贡献了这些著作中的核心思想并撰写了主要内容。

艾里斯先后代表定位理论

被美国媒体评选为“全球十大商业大师”，并入选美国营销协会评选的“营销名人堂”。

杰克·特劳特（Jack Trout）定位理论创始人，被誉为“定位之父”，于1969年在美国《工业营销》杂志上发表论文“定位：同质化时代的竞争之道”，首次提出商业中的“定位”观念，开创了定位理论，并在40多年的实战中致力于定位理论的不断发展与完善。

2001年，定位理论被美国营销学会评为“有史以来对美国营销影响大的观念”；2009年，再次推出了定位理论新作《重新定位》。

定位

如果只看一本营销书籍，《定位》是不二之选。

2001年，美国营销学会评选“定位”为“有史以来对美国营销影响最大的观念”。

2009年，美国《广告时代》杂志评选《定位》为“史上百本商业经典”第一名。

本书提出了被称为“有史以来对美国营销影响最大的观念”——定位，它改观了人类对“满足需求”的旧有营销的认识，开创了“胜出竞争”的营销之道。

03

现代营销学之父

菲利普·科特勒

菲利普·科特勒，现代营销集大成者，被誉为“现代营销学之父”，营销学领域无出其右的“一代宗师”。

美国市场营销协会

（AMA）设立的“杰出营销学教育工作者奖”的第一位获奖人，被美国市场营销协会选为“营销理念”的先锋。2014年，入选“营销名人堂”

。

营销革命4.0：从传统到数字

营销革命4.0以大数据、社群、价值观营销为基础，企业将营销的中心转移到如何与消费者积极互动、尊重消费者作为“主体”的价值观，让消费者更多地参与到营销价值的创造中来。

在数字化连接的时代，洞察与满足这些连接点所代表的需求，帮助客户实现自我价值，就是营销革命4.0

所需要面对和解决的问题，它是以价值观、连接、大数据、社区、新一代分析技术为基础所造就的。

营销革命4.0面对客户购买过程中方方面面的需求，提供了具有深度和广度的人本销售升级版方案。我们希望读者能从本书中获得启示和灵感，在未来与我们一起再次定义市场营销。

“隐形冠军”之父

赫尔曼·西蒙

赫尔曼·西蒙（Hermann Simon），德国著名的管理学思想家，“隐形冠军”之父，颇负盛名的世界管理大师。西蒙顾问和管理咨询公司（Simon-Kucher & Partners）创始人和董事长。

隐形冠军

每个人都知道“德国制造”代表着世界制造标准的巅峰和成就。殊不知其背后的中坚力量是大量的“隐形冠军”企业：这些企业林立德国的城市和乡间，他们在行业内享有盛誉，但不为普通的消费者所知；在所处的行业处于世界领先和主导地位；生存时间都在30年以上，有的甚至已有上百年历史；在一个狭窄的市场内精耕细作，一直做成全球行业内的“独尊地位”。

本书是“隐形冠军”之父——赫尔曼·西蒙教授几十年研究的精髓，本书诠释了“德国制造”成功的秘密。继德国中小企业的成功之后，中国的中小企业能否产生更多的“隐形冠军”，将决定着中国制造业的全球化梦想能否实现。

05

增长之父

拉姆·查兰

拉姆·查兰（Ram Charan），全球著名的管理咨询大师、畅销书作家。在过去35年中，他为全球企业及其领导者提供常年的管理咨询服务。

他的独到见解源于其过人的商业智慧：他能在飞速变化的市场环境下，透过企业的复杂表面，直指问题的核心；还能针对核心问题，提出精妙的解决方案，不仅切中要害，而且切实可行，即刻就可以付诸实施。

良性增长

经济下行，企业如何实现2位数的增长？如何探寻第二曲线？全球管理咨询大师拉姆·查兰写给所有企业的增长指南。

陈春花、樊登、茅忠群、秦玉峰、王赛联袂推荐。

06

企业文化理论之父

埃德加·沙因

埃德加·沙因，美国麻省理工学院斯隆管理学院终身荣誉教授，芝加哥大学教育系学士，斯坦福大学社会心理学硕士，哈佛大学博士，博士毕业后一直任职于斯隆管理学院。

企业文化与组织心

理学领域的开创者和奠基人，曾为苹果、花旗银行、宝洁、惠普

、壳牌等公司及众多机构提供管理咨询服务，被评为世界百位颇具影响力的管理大师之一。

谦逊领导力：关系、开放与信任的力量

谦逊领导力是所有领导力模式取得成功必须具备的一种过程，一种底色。

一本关于文化和团队动力学的书，从关系的角度看待领导力！帮助你卸下独自一人承担一切的巨大压力，教你如何在组织中建立起更好的信息共享、开放、信任的关系。

只有在团队中建立起这种“2级关系”，所有的成员才可能被充分激发，从而发挥他们最佳的潜能。

07

人力资源之父

戴维·尤里奇

美国密歇根大学罗斯商学院教授、RBL团队集团合伙人和RBL研究所执行董事。

戴维·尤里奇是人力资源领域的管理大师，他最早提出了“人力资源”（human resource, HR）的概念，被誉为人力资源管理的开创者。

高绩效的HR：未来的HR转型

戴维·尤里奇“HR三部曲”之一，提出了未来HR必备的知识、技能和关注点。

成为高绩效的HR，不仅要具有专业功底，更要创造和交付业务层面的价值，由外而内思考和行动。

08

理性情绪疗法之父

阿尔伯特·埃利斯

阿尔伯特·埃利斯，理性情绪行为疗法之父，认知行为疗法的鼻祖。在美国和加拿大被公认为十大具影响力的应用心理学家第二名（弗洛伊德第三）。

我的情绪为何总被他人左右

生活中，我们经常遇到使我们倍感焦虑、抑郁、内疚的事情，当这些事情发生在我们身上，或者当那些糟心的场景一再回访，我们该如何避免自己的不良的反应呢？

我们又该如何在碎片化的生活中保持那个积极、健康、阳光、有为的自我呢？
理情疗法创始人埃利斯教你如何避免别人触动你情绪爆发的底线，教你成为自己情绪的主人，以成功赢得生活的主导权。