

Як керують найкращі

КУПИТИ

- Довгоочікуваний додатковий наклад
- Краща бізнес-книжка 2010 року
- Прості, перевірені, цілком реальні кроки

На відміну від багатьох книжок з лідерства, що змальовують широку загальну картину, складні теорії та концепції, бестселер визнаного тренера з особистісного розвитку та бізнес-консультанта Брайана Трейсі цілком орієнтований на конкретну людину — керівника будь-якої бізнес-ланки. Незалежно від того, чи має він у підпорядкуванні десятки людей або ж десятки тисяч, основні його обов'язки залишаться незмінними — ставити перед собою цілі та впроваджувати інновації, розв'язувати проблеми й визначати пріоритети, стати прикладом для інших, надихати й мотивувати.

Прості, перевірені, цілком практичні кроки навчать, як ефективному лідеру вести кадрову політику, самовдосконалюватися та організувати власну діяльність, делегувати повноваження й керувати командою, які вирішальні чинники успіху треба враховувати й чому так важливо в бізнесі дотримуватися принципів військової стратегії.

ВСТУП. ЗМАГАННЯ ВЖЕ ТРИВАЄ

«Великі надії роблять усе можливим».

Бенджамін Франклін

У наш час перед бізнесом та економікою постають більш грандіозні виклики, ніж будь-коли раніше. І скруту переживуть лише найвитриваліші. Змагання вже триває, і ви берете в ньому участь. Якщо ви не зосереджені на тому, щоб перемогти, щоб боротися всупереч усім труднощам, ви будете відкинуті зі шляху більш рішучими компаніями та людьми.

Свого часу Гарвардський університет зробив три передбачення, що стосувалися поточної економічної ситуації. У них ішлося, по-перше, про те, що у майбутньому ваш бізнес зазнає більших змін, ніж будь-коли раніше. По-друге, що у сегменті вашого бізнесу з'явиться небачена до того конкуренція. І, по-третє, що ви матимете більше сприятливих нагод, ніж будь-коли до того.

Але ці слушні випадки відрізнятимуться від звичних, тож, щоб ними скористатися, ви муситимете змінюватися набагато швидше ніж раніше, якщо хочете вижити і досягти більших успіхів у справах, аніж ваші конкуренти.

Так сталося, що ці прогнози були зроблені 1952 року. Пізніше до них додали четвертий: ті особи та організації, що не зможуть швидко адаптуватися до неминучих та невідворотних змін сьогодення, за рік-два перейдуть до інших сфер діяльності або збанкрутують.

Чарльз Дарвін сказав: «Виживають не обов'язково найсильніші види, а ті з них, що найкраще пристосовуються до мінливих обставин».

Письменник Деймон Раньйон якось написав: «Змагання не завжди завершуються перемогою найшвидших чи найсильніших, але ставити треба саме на них».

Ви, можливо, чули стару приказку, що китайський ієрогліф, який позначає слово криза, використовується і для слова на-года. Це відбувається тому, що майже за кожної кризи виникають якісь можливості, треба тільки їх розгледіти.

БЛИСКУЧЕ РОБИТИ ГОЛОВНЕ

Коли Вінс Ломбарді став тренером «Грін Бей Пекерз», його запитали, чи збирається він міняти гравців, переінакшувати гру, трансформувати тактику тренувань або інші ключові аспекти. Він відповів: «Я не збираюся нічого змінювати; ми просто будемо блискуче робити головне».

«Грін Бей Пекерз» погано грали вже не один рік поспіль. На своїй першій зустрічі з командою він, як відомо, підняв футбольний м'яч і сказав: «Джентльмени, це м'яч».

Відтоді Ломбарді зосередився на основному — на тренуваннях, що мали зробити його команду ефективнішою і швидшою під час гри. За його керівництва «Грін Бей Пекерз» виграла два суперкубки, а він увійшов до історії футболу як талановитий тренер.

Відповідно до прийому Ломбарді, щоб стати лідером і досягти успіху в кризовий період та під час стрімких змін, необхідно вміти «блискуче робити головне».

Ця книжка спирається на досвід роботи понад 1000 компаній у 52 країнах. На її сторінках я розповім декілька історій про найкращі ідеї та найвдаліші стратегії діяльності талановитих топменеджерів та власників компаній, які досягли видатних результатів у складних ринкових умовах усупереч рішучій конкуренції.

Коли ви застосуєте ці ідеї на практиці, то отримаєте результати, пропорційні власним зусиллям. Часом єдиний поворот, на який вас надихне певний висновок чи ідея з цієї книжки, здатен швидко і різко змінити ваш бізнес та життя.

СІМ ОБОВ'ЯЗКІВ ЛІДЕРА

Існує сім основних правил, які ніколи не змінюються — сім основних обов'язків лідера будь-якої організації. Ваші вміння у кожній із цих семи площин за шкалою від 1 до 10 визначають вашу цінність і внесок у діяльність організації. Ось вони:

Ваш перший обов'язок: ставити цілі в бізнесі та досягати їх

Головна причина невдач компаній та їхніх керівників — це нездатність досягти успіхів у сфері продажів, відсутність зростання та рентабельності, за які лідер несе відповідальність.

Постановка і досягнення бізнес-цілей має пронизувати кожен елемент стратегічного і ринкового планування, в тому числі продукцію, послуги, людей, продуктивність, рекламу, фінанси, реагування на виклики з боку конкурентів. Ми торкнемося цих важливих чинників на сторінках книжки.

Другий обов'язок лідера: інновації та ринок

Як сказав Пітер Друкер, мета бізнесу полягає в тому, щоб «створювати й утримувати споживача». Компанії здатні створити і втримати клієнта тільки завдяки безперервному впровадженню інновацій щодо продукції, послуг, процесів виробництва та способів просування на ринку. Брюс Гендерсон із Бостонської консалтингової групи писав: «Усе стратегічне планування — це планування роботи на ринку».

Третій обов'язок лідера: розв'язувати проблеми та приймати рішення

Це настільки важливо, що цілий розділ я присвячу саме майстерності розв'язувати проблеми та приймати рішення. Опанувавши ці навички, ви обов'язково станете ефективним лідером. Пам'ятайте, що мета, якої не досягли, — це просто нерозв'язана проблема. Невиконаний план продажів — це теж невирішена проблема. Єдиними перешкодами, що відділяють вас від процвітання, до якого ви прагнете в бізнесі, є проблеми, труднощі, перешкоди і бар'єри. Ваша здатність переключатися з однієї проблеми на іншу, гинути під їхнім тиском або розв'язувати їх по черзі, — є основоположною для вашого успіху.

Рекомендована література



По сліду
Джека-Різника. Книга 1

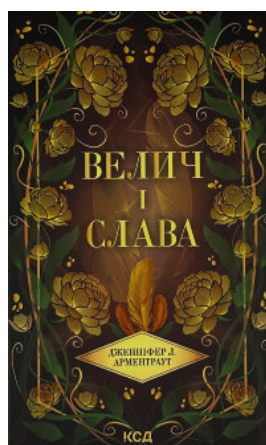
Мотиваційний блокнот
"Мій досвід"



Гнів і згуба. Книга 2



Двір королеви вампірів



Велич і слава. Книга 3

Перейти до категорії
Саморозвиток та мотивація

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ