

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«БОЛЬШЕ ЧЕМ
БИЗНЕС»**

Библиотека КнигиКратко

Краткое содержание

«Больше чем бизнес»

Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27359758
APP;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Больше чем бизнес». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Джим Коллинз занимает 10-е место в последнем рейтинге TopThinkers50 – списке самых влиятельных бизнес-мыслителей. Его труды – результат более чем десятилетнего изучения великих компаний-долгожителей – стали настольными книгами для многих руководителей.

Джим Коллинз потратил годы на изучение особенностей великих компаний. Он исследовал методы руководства выдающихся управляющих всех времен. Главный критерий, которым руководствовался Джим Коллинз, – успешное развитие компании в течение по крайней мере десяти лет после ухода ее руководителя. В итоге из более чем 400 главных управляющих он выбрал десять. Это Чарльз Коффин, первый президент General Electric; Билл Аллен, руководитель Boeing; Сэм Уолтон,

основатель Wal-Mart; Джордж Мерк, босс компании Merck & Co.; Дарвин Смит, руководитель Kimberly-Clark; Джеймс Берк, лидер Johnson & Johnson; Дэвид Максвелл, руководитель Fannie Mae; Уильям Макнайт, босс компании 3 M; Кэтрин Грэм, руководитель Washington Post Co.; Дэвид Паккард, сооснователь компании Hewlett-Packard. В чем величие этой десятки? Джим Коллинз пришел к выводу, что в их стилях управления есть нечто общее – глубокое чувство причастности к управляемым ими организациям. Они также понимали основной парадокс хорошего управления: с одной стороны, компания зависит от управляющего больше, чем от любого другого человека; с другой стороны, его вклад в общий успех компании не превышает 10 процентов общих усилий. Посвятив десять лет изучению вопроса, как хорошие компании могут стать великими, Джим Коллинз в соавторстве с Уильямом Лазье написал книгу «Больше, чем бизнес». Опыт выдающихся управленцев позволит и вашей компании обрести невероятную рыночную силу.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

«Больше чем бизнес»

Джим Коллинз,

Уильям Лазье

Студент и учитель великих компаний

Джим Коллинз занимает 10-е место в последнем рейтинге TopThinkers50 – списке самых влиятельных бизнесмыслителей. Его книга «Больше чем бизнес» – результат более чем десятилетнего изучения великих компаний-долгожителей – стала настольной книгой для многих руководителей.

Джим Коллинз потратил годы на изучение особенностей великих компаний. Он исследовал методы руководства выдающихся управляющих всех времен. Главный критерий, которым руководствовался Джим Коллинз, – успешное развитие компании в течение по крайней мере десяти лет после ухода ее руководителя. В итоге из более чем 400 главных управляющих он выбрал десять. Это Чарльз Коффин, первый президент General Electric; Билл Аллен, руководитель Boeing; Сэм Уолтон, основатель Wal-Mart; Джордж Мерк, босс компании Merck & Co.; Дарвин Смит, руководитель Kimberly-Clark; Джеймс Берк, лидер Johnson & Johnson; Дэвид Максвелл, руководитель Fannie Mae; Уильям Макнайт,

босс компании 3М; Кэтрин Грэм, руководитель Washington Post Co.; Дэвид Паккард, сооснователь компании Hewlett-Packard. В чем величие этой десятки?

Джим Коллинз пришел к выводу, что в их стилях управления есть нечто общее – глубокое чувство причастности к управляемым ими организациям. Они также понимали основной парадокс хорошего управления: с одной стороны, компания зависит от управляющего больше, чем от любого другого человека; с другой стороны, его вклад в общий успех компании не превышает 10 процентов общих усилий. Посвятив десять лет изучению вопроса, как хорошие компании могут стать великими, Джим Коллинз в соавторстве с Уильямом Лазье написал книгу «Больше, чем бизнес». Опыт выдающихся управленцев позволит и вашей компании обрести невероятную рыночную силу.

Биографическая справка

Джим Коллинз работал в *McKinsey & Company* и *Hewlett-Packard*, семь лет преподавал на факультете Высшей школы бизнеса Стэнфордского университета. В 1992 году он был удостоен награды за выдающиеся успехи в преподавании, в 1995 году основал лабораторию менеджмента в Боулдере (штат Колорадо), где руководит исследованиями и консультирует руководителей компаний. Вдобавок ко всему Джим заядлый скалолаз. Он совершил три восхождения на запад-

ную часть башни «Эль Капитан» и восточную часть Вашингтонской башни в Йосмит Вэлли.

Видение

Если вы хотите не просто заработать денег, если ваша цель – построить устойчивую, по-настоящему великую компанию, вам необходимо четкое видение будущего.

Преимущества видения

– Видение стимулирует дополнительные усилия. Используйте естественное для человека желание делать что-то важное – и вы в значительной степени избавитесь от традиционной проблемы мотивации подчиненных. Люди будут достаточно мотивированы уже потому, что верят в то, что делают.

– Видение является основой для стратегических и тактических решений. Совершенно невозможно иметь эффективную стратегию, если у вас нет абсолютно четкого понимания того, куда вы движетесь.

– Общее видение позволяет выработать единство, сплоченность и создать команду. Без него любая организация может легко распасться на группировки.

– Видение помогает компании преодолеть излишнюю зависимость от нескольких основных лиц. Настоящие лидеры делают собственное видение достоянием всей компании и внедряют его в коллектив так, чтобы оно оставалось действующим даже после того, как лидер прекращает заниматься

оперативным руководством.

Компоненты видения

Настоящее видение объединяет следующие компоненты: ключевые ценности и убеждения; предназначение и миссию.

Ключевые ценности и убеждения

Это неизменные установки о том, что важно в бизнесе и в жизни, как следует управлять компанией, как организованы внутренние процессы, что должно остаться нерушимым, взгляд на человечество, роль компании в обществе и т.п. Важнейшее свойство ключевых ценностей: они должны быть абсолютно искренним продолжением ваших ценностей и убеждений. В конечном итоге они внедряются в компанию через то, что вы делаете, посредством конкретных решений и дел, а не через слова.

Предназначение

Четко сформулированное объяснение того, зачем существует ваша компания, например, предназначение McKinsey&Company: «Помочь ведущим корпорациям и учреждениям стать более эффективными». Выработать предназначение вам поможет метод «пять почему». Начинаем с формулировки: «Мы выпускаем продукт X», а потом раз пять задаем вопрос «почему». Один из ключевых вопросов таков: «Почему мы должны продолжать существование?»

Что мир потеряет, если мы исчезнем?»»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.