

ЕКАТЕРИНА КОРОЛЕВА

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
«ПРЫГНИ ВЫШЕ
ГОЛОВЫ! 20 ПРИВЫЧЕК,
ОТ КОТОРЫХ НУЖНО
ОТКАЗАТЬСЯ, ЧТОБЫ
ПОКОРИТЬ ВЕРШИНУ
УСПЕХА»

КнигиКратко

Екатерина Королева

**Краткое содержание «Прыгни
выше головы! 20 привычек,
от которых нужно отказаться,
чтобы покорить вершину успеха»**

«Актин управление и финансы»

Королева Е.

Краткое содержание «Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха» / Е. Королева — «Аксиомы управления и финансы», — (КнижкиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. По мнению авторов книги, типичная проблема бизнесменов «высшего эшелона» - это крайняя суеверность. Люди, достигшие успеха, боятся перемен, а кроме того, считают, что их уже нечему и незачем учить. Ко всякого рода тренингам и рекомендациям предприниматели относятся настороженно, хотя сами же нанимают коучей. Однако одно дело спросить совета, и совсем другое – последовать ему. В книге Маршалл Голдсмит приводит 20 качеств, мешающих дальнейшему росту, как в бизнесе, так и в личной жизни. Эти качества кажутся нам нейтральными чертами, или даже достоинствами. Однако они могут сильно раздражать наше окружение и портить деловую репутацию. Так умение держать язык за зубами другие могут расценить как скрытность. А удачное, по мнению руководителя, делегирование полномочий служащие воспримут как уход от личной ответственности. Возможно, вы даже не подозреваете о наличии у себя черт, которые описаны в этой книге. Но, как говорится, «незнание не освобождает от ответственности». Наш обзор поможет вам обнаружить в себе эти черты и поработать над их устранением. Президент Сбербанка Герман Греф рекомендует эту книгу к обязательному прочтению. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Королева Е.

© Акцион управление и финансы

Авторский обзор по материалам книги «Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха». Маршалл Голдсмит, Марк Райтер

Автор обзора: *Екатерина Королева*

20 качеств успешных людей, которые мешают их дальнейшему росту

Типичная проблема бизнесменов «высшего эшелона», по мнению автора книги, это крайняя суеверность. Люди, достигшие успеха, боятся перемен, а кроме того, считают, что их уже нечему и незачем учить. Ко всякого рода тренингам и рекомендациям предприниматели относятся настороженно, хотя сами же нанимают коучей. Однако одно дело спросить совета, и совсем другое – последовать ему. В книге Маршалл Голдсмит приводит 20 качеств, мешающих дальнейшему росту, как в бизнесе, так и в личной жизни. Недостатки не всегда на виду. Порой они воспринимаются самим человеком как достоинства, однако окружающие считают иначе. Так умение держать язык за зубами кажется скрытностью. Удачное, по мнению руководителя, делегирование полномочий служащие воспринимают как уход от личной ответственности. Наш обзор поможет читателю обнаружить в себе эти черты и поработать над их устранением.

Биографическая справка

Маршалл Голдсмит – консультант для высшего управленческого звена, практикующий с 1980-х годов. Он входит в десятку наиболее авторитетных американских коучей по версии Ассоциации менеджмента США. Консультирует предпринимателей, входящих в список Forbes-500.

Качество №1. Стремиться к успеху любой ценой

Признаки: на рабочем совещании вы стараетесь «протолокнуть» свои идеи. В дискуссии стремитесь взять верх. И даже в магазине ищете очередь, которая движется быстрее остальных. Желание победить порой превалирует над здравым смыслом.

Пример: Вы решили поужинать в одном ресторане, а супруг (а) предлагает другой. Вы знаете, что второй ресторан хуже, но вторая половинка настаивает, чтобы вы пошли именно туда. Придя в заведение, вы убеждаетесь, что худшие ожидания оправдались: столик пришлось ждать полчаса, блюда и напитки «на троечку», обслуживание еще хуже. Как вы себя поведете?

А). Раскритикуете ресторан. Дадите понять супруге (у), что были правы;

Б). Промолчите и постараетесь получить максимум удовольствия от вечера.

75% людей, склонных к победе любой ценой, признаются, что не удержались бы от критики. При этом головой они осознают, что вариант «Б» – более правильная реакция, ведь чувства близкого человека важнее, чем неудачный выбор ресторана.

Совет

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.