

100 КНИГ ПО БИЗНЕСУ, КОТОРЫЕ НАДО ПРОЧИТАТЬ

ТЕРРИ
ГОЛДМАН

ТОТ
САМЫЙ
ИНТЕРНЕТ-
БЕСТСЕЛЛЕР



Терри Голдман
100 книг по бизнесу,
которые надо прочитать
Серия «Звезда Рунета. Бизнес»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=32825317

*100 книг по бизнесу, которые надо прочитать: Издательство АСТ; М.;
2018*

ISBN 978-5-17-106101-2

Аннотация

С чего начинается бизнес? Принято считать, что с идеи. На самом деле – нет. Сама по себе идея ничего не стоит. Идея – это мысль, продукт сложных химических процессов, происходящих в нашем мозге. Она обретает стоимость и значение лишь тогда, когда воплощается в дело, становится толчком к действию. И вот тут-то перед человеком, решившим (или наконец-то решившимся) открыть свое дело, встает множество преград и вечный вопрос – что делать? 100 книг дадут ответы на вопросы, касающиеся создания и ведения бизнеса, заложат основы предпринимательства и послужат мощным стимулом к действию для тех, кто пока еще колеблется – стоит ли начинать свой бизнес? Конечно же, стоит! Возможно, лет через двадцать вы тоже напишете книгу из разряда «Как я основал свою империю».

Почему бы и нет? А пока мы предлагаем окунуться в мир бизнеса с помощью наших подборок из книг по маркетингу, менеджменту, экономике, психологии, саморазвитию и многому другому. Полезного вам чтения!

Содержание

Глава I. Книги по основам предпринимательства	7
Михаил Дашкиев и Петр Осипов	9
Ричард Брэнсон	12
Авинаш Диксит и Барри Нейлбафф	15
Роберт Кийосаки и Шэрон Лектер	18
Джордж Клейсон	22
Максим Котин	25
Эрик Рис	29
Дмитрий Потапенко	33
Чан Ким и Рене Моборн	37
Питер Тиль и Блейк Мастерс	41
Дональд Трамп	45
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Терри Голдман

100 книг по бизнесу, которые надо прочитать

© Голдман Т.

© ООО «Издательство АСТ»

* * *

С чего начинается бизнес? Принято считать, что с идеи.

На самом деле – нет. Сама по себе идея ничего не стоит. Идея – это мысль, продукт сложных химических процессов, происходящих в нашем мозге. Она обретает стоимость и значение лишь тогда, когда воплощается в дело, становится толчком к действию. И вот тут-то перед человеком, решившим (или наконец-то решившимся) открыть свое дело, встает множество преград и вечный вопрос – что делать?

100 книг дадут ответы на вопросы, касающиеся создания и ведения бизнеса, заложат основы предпринимательства и послужат мощным стимулом к действию для тех, кто пока еще колеблется – стоит ли начинать свой бизнес? Конечно же, стоит! Возможно, лет через двадцать вы тоже напишете книгу из разряда «Как я основал свою империю». Почему бы и нет? А пока мы предлагаем окунуться в мир бизнеса с по-

мощью наших подборок из книг по маркетингу, менеджменту, экономике, психологии, саморазвитию и многому другому. Полезного вам чтения!

Глава I. Книги по основам предпринимательства

С чего начинается бизнес?

Принято считать, что с идеи.

На самом деле – нет. Сама по себе идея ничего не стоит. Идея это – мысль, продукт сложных химических процессов, происходящих в нашем мозге. Она обретает стоимость и значение лишь тогда, когда воплощается в дело, становится толчком к действию. И вот тут-то перед человеком, решившим (или наконец-то решившимся) открыть свое дело, встает множество преград и вечный вопрос – что делать?

Все знают и понимают, что прежде всего нужно иметь бизнес-план, то есть – воплощение своей замечательной идеи на бумаге с предварительными расчетами. Если это первый в вашей жизни бизнес-план, то расчеты будут самые оптимистичные... Хорошо, бизнес-план у вас есть, а что дальше? И как?

13 книг этого раздела, наша «чертова дюжина» предпринимателя, дадут вам ответы на ваши вопросы, касающиеся создания и ведения бизнеса, заложат основы предпринимательства и послужат мощным стимулом к действию для тех, кто пока еще колеблется – стоит или не стоит начинать свой бизнес? Стоит! Конечно же, стоит! Возможно, лет через два-

дцать вы тоже напишете книгу из разряда «Как я основал свою империю».

Почему бы и нет? Полезного вам чтения!

Михаил Дашкиев и Петр Осипов

Бизнес. Молодость.

Начни свой бизнес

#менеджмент #стратегия_успеха

Основатели обучающего проекта «Бизнес-молодость», который помогает предпринимателям развивать бизнес, Михаил Дашкиев и Петр Осипов написали книгу, в которой соединили свой личный опыт с опытом многих других предпринимателей. Получилась интересная и весьма полезная книга, которая помогает осторожным перешагнуть через свои страхи и наконец-то начать, а тем, кто уже начал, может послужить чем-то вроде компаса, ну и стимула тоже. Начало – это еще не все, часто бывает так, что дело бросают, едва начав.

Дашкиев и Осипов знают, что правила ведения бизнеса и способы начать его просты и доступны каждому. Знают и убеждают в этом других. «Начни свой бизнес» – очень убедительная книга. И победительная. Красной нитью через весь текст проходит мысль о том, что у вас все получится, что вы непременно должны начать свой бизнес. Если задать-ся целью охарактеризовать эту книгу одним словом, то лучше всего подойдет слово «Вдохновляющая!!!». Да, именно так, с большой буквы и тремя восклицательными знаками.

Если вам нужно вдохновение для открытия своего дела, то вам сюда.

Вторая характеристика вытекает из первой – польза. Вдохновляют только полезные книги, все остальные морочат голову. Эта книга буквально напичкана полезными мыслями, каждая из которых может воплотиться у вас в Идею. Авторы дают вам правила, принципы, установки, но не конкретные бизнес-идеи для стартапов. Идея у вас должна быть своя. Эта книга предназначена для тех, кто имеет идею, но пока еще не представляет (или весьма смутно представляет) как можно ее реализовать. Тем, у кого нет идеи, а есть только мысль «Эх, чем бы мне в принципе заняться?», лучше не тратить на покупку этой довольно дорогой книги, а приобрести на эти деньги что-то из серии «Сто гениальных идей для вашего бизнеса». Только учтите, что если бы у авторов подобных книг была бы хотя бы одна толковая, потенциально прибыльная идея, то они бы занялись ее реализацией, а не писали бы бесполезные книжки.

Почему «довольно дорогой»? Из-за оформления, цветных картинок и качества бумаги, на которой книга напечатана. Оформлена книга оригинально, стильно и круто. Ее приятно взять в руки. Можно сказать, что она вдохновляет одним своим видом. Материал подается лаконично в форме: «мысль плюс примеры», упор делается на практику, подача информации осуществляется по принципу «от простого к сложному». По сути, эта книга представляет собой пошаго-

вый алгоритм по выстраиванию собственного бизнеса. Разумеется, одной этой книгой вы не ограничитесь. Но она станет для вас отличным стимулом и крепким фундаментом, на котором вы будете строить свое бизнес-образование. Очень важно, чтобы в нужный момент человеку попала в руки нужная книга. Если в самом начале своего пути вместо «Начни свой бизнес» вы попытаетесь читать какое-нибудь серьезное и сложное в восприятии руководство по управлению проектами, то, скорее всего, испугаетесь и никакого бизнеса не создадите. Почему? Потому что серьезное руководство вряд ли вас вдохновит.

Читать всем, кто собирается начать свой бизнес. Это из названия ясно.

Ричард Брэнсон

К черту все! Берись и делай

#менеджмент #стратегия_успеха

В нашем списке две книги британского миллиардера Ричарда Брэнсона. Редкому автору выпадает такая честь – дважды отметиться в списке самых полезных книг для бизнесменов и менеджеров. Но Брэнсон ее заслужил. В разделе биографических книг есть автобиография Брэнсона «Теряя невинность. Как я построил бизнес делая все по-своему...». В ней Брэнсон рассказывает о своей жизни, о том, как он стал тем, кем он стал. «К черту все! Берись и делай» по сути дела тоже автобиографическая книга, но, если можно так выразиться, с другим акцентом. Акцент в ней сделан на том, что вынесено в заголовок – пошли к черту все сомнения вместе со страхами и делай то, что хочется сделать! В этой книге Брэнсон делится с читателями своей личной философией, подкрепляя ее примерами из богатого собственного опыта. Весьма ценного опыта. Руководством по стартапу эта книга вряд ли может считаться, скорее это бизнес-практикум и стимул к действию от успешного человека. Помимо бизнес-примеров в книге много примеров спортивного характера, которые здесь весьма к месту. Не потому что Брэнтон спортсмен, а потому что у бизнеса и спорта есть много

общего.

В предисловии Брэнтон напоминает читателям о том, что путь длиной в тысячу миль начинается с первого шага и призывает сделать этот первый шаг.

Каждая глава (а всего в этой небольшой книге 9 глав) является изложением одного из ключевых правил Ричарда Брэнсона, которые сам он называет «усвоенными уроками»:

1. *Берись и делай.*
2. *Живи весело.*
3. *Будь отважен.*
4. *Бросай вызов самому себе.*
5. *Твердо стой на собственных ногах.*
6. *Цени мгновение.*
7. *Дорожи семьей и друзьями.*
8. *Уважай людей.*
9. *Твори добро.*

Брэнсон не поучает, а ведет с читателем дружескую беседу – рассказывает, иногда что-то советует. Но советы эти облечены в «мягкую» форму, вроде: «я всегда стремился ставить планку как можно выше и старался ее преодолеть», а не «ты должен всегда стремиться к тому...». Никто ничего, кроме самого себя, никому не должен.

Если взять главные мысли этой книги и выразить их в виде обращения к читателям, то получится такая вот «золотая десятка» от Ричарда Брэнсона:

– *не позволяйте убогому слову «нельзя»*

останавливать вас;

– готовьтесь как следует, верьте в себя, помогайте другим и никогда не сдавайтесь;

– радость – это та основа, на которой нужно строить свой бизнес;

– успех – это нечто большее, нежели просто удача, если вы верите в себя и воплощаете ваши идеи в жизнь, то и другие начинают в вас верить;

– вызов – это причина и движущая сила всех человеческих свершений;

– будьте капитанами своих кораблей и хозяевами своих судеб;

– постоянно жить будущим так же непродуктивно, как и постоянно оглядываться назад, учитесь жить сегодняшним днем;

– талант должен быть вознагражден;

– ваша репутация – это самый главный ваш капитал, будьте порядочными, никогда не жульничайте;

– все, что вы видите и слышите, может стать искрой для новой идеи.

В завершение, Брэнсон говорит читателям, что все его правила подходят для любого человека. Каждый может добиться своей цели. Главное – сделать первый шаг.

Прочитай и делай!

Авинаш Диксит и Барри Нейлбафф

Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни

#менеджмент #стратегия_успеха

Теория игр – это раздел науки, изучающий принятие стратегических решений. Вы подумали, что сейчас будет про преферанс? Преферансом теория игр тоже занимается, но мы сейчас говорим о более серьезных вещах. Книгу, которая предлагается вашему вниманию, написали два уважаемых профессора – Авинаш Диксит (Принстонский университет) и Барри Нейлбафф (Йельская школа менеджмента). Оба они являются признанными экспертами в области теории игр и стратегического мышления.

Что представляет собой теория игр применительно к бизнесу? Если попытаться выразить суть одной фразой, то можно сказать, что это умение (или, если хотите – искусство) предугадывать следующие ходы конкурентов. Не существует бизнеса, у которого не было бы конкурентов, так же, как не существует людей, у которых не было бы каких-нибудь соперников. Любая компания и любой человек, вовлечены в «игру», законы и правила которой описываются теорией игр.

Стратегии бывают разными – интуитивными, осмысленными, научно доказанными. «Теория игр» Диксита и Нейлбаффа знакомит вас с научными стратегиями. Эта книга настолько познавательна, что может в корне изменить не только ваше отношение к бизнесу, но и все ваше мировоззрение в целом. Знание теории игр ключ к успехам в бизнесе и жизни, поэтому читать эту книгу нужно всем, без исключения.

В предисловии авторы говорят о том, что несмотря на бытующие сомнения относительно того, можно ли применять логику и науку к нашему якобы иррациональному миру, в хаосе мира существует своя система. Книга написана с использованием наиболее ценных достижений поведенческой теории игр, учитывающей как человеческую психологию, так и человеческую необъективность. В результате научные выкладки авторов получились максимально достоверными.

Еще раз уточним, что теория игр это не игра, а строгое и логичное стратегическое мышление и, между прочим, одна из самых сложных отраслей экономической науки. Но не нужно пугаться. Авторы приложили все старания для того, чтобы упростить подачу информации и сделать ее легкоусвояемой. Это у них получилось. В книге много игр и примеров, которые служат прекрасной иллюстрацией и очень уместным дополнением к материалу. Диксит и Нейлбафф смогли сделать невозможное. Они сумели избавить своих читателей от сложной математической составляющей теории игр, не уменьшив при этом практического значения своей книги.

Упор сделан на логику, но и математика в умеренных дозах тоже присутствует, без нее никак не обойтись.

Первая часть книги посвящена анализу традиционных задач теории игр. Затем идут советы по выбору стратегий. После теоретической подготовки авторы переходят к практике и рассматривают примеры применения теории игр к решению практических задач. Пожалуй, третья часть книги – самая интересная, можно сказать – захватывающая, но не пытайтесь сразу же хвататься за практику. Без теоретической подготовки вы ничего толком не поймете.

Вот ключевые правила стратегии от Диксита и Нейлбаффа.

Правило N 1: *смотрите вперед и рассуждайте в обратном порядке.*

Правило N 2: *если у вас имеется доминирующая стратегия, то примените ее.*

Правило N 3: *исключайте одну за другой все доминируемые стратегии, если вы при этом обнаружите доминирующую стратегию, то примените ее.*

Правило N 4: *исчерпав все простые решения, найдите равновесие или же пару таких стратегий, при которых действия каждого игрока станут оптимальным ответным ходом на действия другого.*

Если принять за основу утверждение: «все, что делает нас успешнее, делает нас счастливее», то можно сказать, что «Теория игр» – книга о достижении счастья.

Роберт Кийосаки и Шэрон Лектер

Руководство богатого папы по инвестированию

#менеджмент #стратегия_успеха #инвестирование

Книга американского бизнесмена Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» находится в разделе, посвященном книгам по саморазвитию. Ее нужно прочесть в первую очередь, а затем уже переходить к «Руководству Богатого папы по инвестированию».

Кредо Богатого папы, его девиз: «Заставь деньги работать на себя!». Инвестирование – один из наилучших способов реализации этого кредо.

На вопрос: «Какой совет вы бы могли дать среднему инвестору?», Богатый папа отвечает: «Не быть средним». Этот совет – ключевая идея «Руководства по инвестированию». Оно не просто для тех, кто намерен инвестировать, а для тех, кто хочет стать выдающимся инвестором, возможно – инвестором № 1.

«Руководство Богатого папы по инвестированию» – это не пошаговый алгоритм, а изложение правильной стратегии плюс ценные советы. Богатый папа не дает готовых шаблонов. Это не его стиль, он слишком занят для того, чтобы разжевывать все за читателей. Он дает читателям пищу для ума,

некий полезный материал, а разжевывать приходится самостоятельно.

Опытным инвесторам эту книгу можно не читать. Она предназначена для тех, кто только собирается заняться инвестированием. Богатый папа знакомит читателей с основными правилами инвестирования и объясняет, какие риски связаны с тем или иным действием. Бизнес вообще дело рискованное, но инвестирование рискованно втрое. Известно же, что у каждой монеты или медали есть две стороны. С одной стороны, при инвестировании ваши деньги работают на вас без вашего участия (красота!), с другой – вы отдаете свои кровные денежки в управление незнакомым людям (мрак!). И не успокаивайте себя пошлой фразочкой о риске и шампанском. Лучше лишний раз все продумайте.

Думать! Вот чему учит Богатый папа в первую очередь. Думать, думать и еще раз думать! Безмозглый инвестор все равно что безногий бегун. Если вы не привыкли думать, то положите ваши деньги в самый надежный банк под небольшой процент, а не суйтесь на рынок ценных бумаг... Впрочем, самый надежный банк тоже надо выбирать с умом.

Вот несколько советов Богатого папы.

Деньги – всего лишь средство обмена, которое само по себе имеет весьма незначительную ценность. Старайтесь обменивать деньги на что-то ценное.

Плохие инвестиции учат большему, чем хорошие.

Умный инвестор должен знать не только, как войти в ин-

вестицию, но и как выйти из нее.

Когда дело касается инвестирования, простое всегда лучше сложного.

Дурак инвестирует, надеясь получить деньги для того, чтобы оплатить счета, купить дом и т. п. Умный инвестирует для того, чтобы приобрести актив, который конвертирует заработанный доход. Такое преобразование одной формы дохода в другую является основной и единственной целью настоящего инвестора.

Инвестирование представляет собой командный вид спорта.

Настоящий инвестор готов к любым неожиданностям, а тот, кто только считает себя инвестором пытается заниматься прогнозами.

Лучше упражняться в создании активов, нежели покупать их.

От инвестиции, суть и смысл которой невозможно объяснить менее чем за 2 минуты, лучше отказаться.

Лень – ключ к успеху. Чем человек трудолюбивее, тем меньше денег он зарабатывает. Вместо того, чтобы работать, нужно искать новые пути получения денег ценой все меньших и меньших усилий.

Существует множество книг по инвестированию, в которых рассказывается о том, как нужно покупать активы. Богатый папа учит создавать активы, которые покупают активы. В этом и заключается главная ценность его «Руководства по

инвестированию».

PS. Мы ничего не сказали о Шерон Лэктер, соавторе Роберта Кийосаки. Шэрон – писательница, бухгалтер, предприниматель, инвестор и мотивационный оратор. Она является постоянным соавтором Кийосаки.

Джордж Клейсон

Самый богатый человек в Вавилоне

#менеджмент #стратегия_успеха #саморазвитие

В далеком 1926 году американский издатель-картограф Джордж Самюэль Клейсон написал книгу «Самый богатый человек в Вавилоне», ставшую классикой экономической литературы. Древний Вавилон стал всего лишь фоном для описания стратегических принципов финансового успеха, «обезличенной» средой, герои которой не могли напрямую ассоциироваться с кем-то из современников Клейсона. Да, «Самый богатый человек в Вавилоне» – это памфлет, злободневная сатира, но эта сатира весьма познавательна и остается актуальной по сей день. Книгу нужно прочесть всем, для кого слово «экономика» звучит как непонятное заклинание. Клейсон даст вам основу для дальнейшего развития, расскажет в легкой форме о серьезных вещах, лишит страха перед экономической премудростью и даст толчок к дальнейшему углублению в экономику. При чтении книги возникает впечатление, будто она обрывается на самом интересном месте, несмотря на то, что она дописана до конца, как и было задумано. Неужели это все?! Нет, не все. Читайте другие книги.

Эта книга попала в раздел, посвященный основам предпринимательства, поскольку она учит тому, как нужно делать бизнес. «Самый богатый человек в Вавилоне» – это

своеобразная «книга для внеклассного чтения», произведение, которое служит хорошим дополнением к другим книгам о бизнесе.

Почему Клейсон перенес действие именно в Древний Вавилон объясняется просто. Вавилон считается местом появления первых финансовых законов, колыбелью мировой экономики. Как говорится: «если уж припадать, то к истокам».

Правила достижения успеха (богатства), Клейсон облек в форму коротких притч, благодаря чему его книга читается как увлекательный роман. Но не забываем, что сказка – ложь, да в ней намек, добрым молодцам урок. Каждая притча дает нам один или несколько полезных практических советов. Экономическая информация вплетена в канву, иногда автор считает нужным выделить что-то.

Давайте ознакомимся кое с чем из того, на что Джордж Клейсон обращает особое внимание:

- из каждых десяти монет, положенных в кошелек, следует тратить только девять;*
- каждая монета должна работать и приносить вам доход;*
- надо совершенствовать свои способности и навыки;*
- золото не любит, когда его заставляют работать в той области, в которой человек не сведущ;*
- маленькая осторожность лучше большого разочарования;*
- если есть решимость, всегда достигнешь цели;*

– удача благоволит к людям дела.

Ненавязчивая и совершенно «неакадемичная» в своей простоте форма подачи информации приводит к тому, что информация откладывается не только в нашем сознании, но и проникает в сферу бессознательного, то есть – в подсознание, вытесняя оттуда страх перед экономикой и бизнесом. Так что можно считать, что кроме познавательно-стимулирующего, «Самый богатый человек в Вавилоне» обладает еще и терапевтическим действием.

«Пыль веков покрыла гордые стены его храмов, но мудрость Вавилона жива». Этими словами Джордж Клейсон закончил свою книгу и напомнил читателям о том, что базовые экономические законы вечны, актуальны во все времена.

Эта книга из числа тех, которые время от времени хочется перечитывать.

Максим Котин

И ботаники делают бизнес

#менеджмент #стратегия_успеха #тайм-менеджмент, #управление_персоналом

Журналист, автор ряда «деловых» книг Максим Котин написал бизнес-роман о том, как в середине нулевых обыкновенный человек Федор Овчинников живущий в обыкновенном российском городе решил начать собственное дело. Что из этого получилось вы узнаете, прочитав книгу «И ботаники делают бизнес» или, хотя бы, наш краткий обзор. Но обзор даст вам только информацию о книге, пользы от него никакой не ждите. Вся польза – в первоисточнике.

Федор – ботаник, интеллигент, представитель нового поколения отечественных бизнесменов, сменивших бандито-авантюристов с олигархическими замашками. А еще Федор – идеалист. Дао его – Путь Прозрачной Честности. Погодите понимающе усмехаться! Герой-идеалист – превосходный «инструмент» для подачи неоднозначного материала, такого как описание нашего уникального и неповторимого отечественного бизнеса.

Если одной фразой, то это книга о подводных камнях и капканах. Розовые очки годятся только для просмотра черно-белых фильмов. Перед началом реальных дел их лучше

снимать. Если сами вы это сделать не в состоянии, Котин вам поможет.

Да – и ботаники делают бизнес. Например – открывают первый в городе магазин интеллектуальной литературы. Да – не всегда этот бизнес оказывается успешным. Но на фоне целой шеренги рассказов о богатых и успешных, будет полезно прочесть историю предпринимателя, который в результате четырехлетнего пути вернулся к тому, с чего начал. В финансовом смысле вернулся, в смысле опыта и знаний, конечно же, стал несоизмеримо богаче, чем был. Отчего бы нам не поучиться на чужих ошибках и не нанести на наши воображаемые карты местонахождение реальных рифов? Пригодится.

Максим Котин ничего не преувеличивает, не преуменьшает, не обеляет и не очерняет. Он отражает действительность такой, какая она есть.

Магазин Федора аллегорично называется «Сила ума». Силой своего отнюдь не слабого ума Федор пытается преодолеть преграды, встающие на его пути. Нередко он ошибается. А чего вы хотите? Очередной истории о подъеме к сияющей вершине по хрустальной лестнице, покрытой ковровой дорожкой? Купите себе сборник сказок и наслаждайтесь ими сколько угодно. А мы продолжим разговор о реальной жизни.

Через два месяца после открытия магазина крупнейшая сеть продуктовых супермаркетов «Ассорти» предложит

ла Федору поставлять книги на своих стойках во все их магазины. Та-да-да-дам! (фоном звучат фанфары, литавры и там-тамы). Вот он – тот самый шанс, который судьба посылает активным и настойчивым... И т. д. Но давайте посмотрим, что было дальше.

А дальше Федору пришлось взять в дело партнера, который дал средства на закупку книг для «Ассорти», и пройти через все мытарства, которые сопутствуют сотрудничеству с крупными розничными сетями. Интересно, кто из читателей в курсе этого? Для работы с «Ассорти» Федору нужно было перейти с упрощенной системы налогообложения на обычную, т. е. перерегистрировать свою фирму в налоговой инспекции, чего он по неопытности своевременно не сделал и потерял на этом 40 000 рублей, огромные деньги для маленького «новорожденного» бизнеса.

Это всего лишь один пример, один случай из жизни бизнесмена Федора Овчинникова. Здесь он приведен для того, чтобы вы смогли оценить практическую полезность и жизненную актуальность книги Максима Котина. Мы намеренно включили ее в этот раздел, а не отнесли к художественным книгам, поскольку никакая это не художественная книга, а учебник, точнее – сборник практических задач с решениями. Тем, кто уже прошел через это, будет приятно вспомнить свое прошлое. Тем, кто только готовится стартовать или только что стартовал эта книга принесет огромную пользу и на долгое время станет настольной книгой.

А за Федора не волнуйтесь. У него все хорошо. Главное, что он не сломался. Работает в сфере общепита, изучает дело, чтобы открыть собственную ресторанную компанию. Правда, «Силой ума» он ее вряд ли назовет.

Эрик Рис

Бизнес с нуля. Метод lean startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели

#менеджмент #стратегия_успеха #тайм-менеджмент #управление_персоналом

Бережливый стартап (Lean Startup) – концепция предпринимательства, сформулированная американским предпринимателем Эриком Рисом. В своей книге «Бизнес с нуля. Метод Lean Startup» Эрик объясняет суть этой концепции и дает советы относительно того, как надо начинать и вести бизнес таким образом, чтобы впоследствии не было бы мучительно жаль бесцельно потраченных ресурсов – сил, времени, денег.

Основная идея книги отчасти парадоксальна. Она заключается в отрицании традиционного подхода к развитию бизнеса, который, по мнению Эрика и его единомышленников, совершенно не годится для стартапов.

«Стартующие» должны работать по своим законам!», утверждает Эрик.

Давайте внимательнее вникнем в то, что он предлагает.

Беда и ключевая проблема стартапов заключается в двух

крайностях. Вначале все делается «согласно канону», то есть на основании традиционной стратегии развития. Эта стратегия может быть результативной, если у нее есть какая-то «точка опоры», некая определенность, из которой можно исходить в расчетах и прогнозах. Но загвоздка в том, что стартапы приходится работать в условиях полной неопределенности и потому традиционная стратегия для них не подходит.

Что делает человек, который обжегся на молоке? Дует на воду, то есть кидается из одной крайности в другую. «Обжегшись» на традиционной стратегии менеджмента, начинающие предприниматели отказываются от стратегии вообще и работают по принципу «просто сделай это». Логика их проста – при неразрешимых проблемах управления лучше пустить дело на самотек. О том, чтобы выбрать другую систему, они не задумываются, поскольку не знают о ее существовании.

Но такая система есть! Она называется Lean Startup – бережливый стартап.

Бережливый стартап это в первую очередь гибкий стартап, оперативно реагирующий на изменение ситуации. В первую очередь эта гибкость выражается в способности очень быстро понимать, что нужно рынку, чего хотят потребители и давать им это.

«Успех – не случайность, а следствие правильных действий, – утверждает Эрик. – Успех можно спланировать,

успеху можно научиться».

Метод Lean startup основан на сочетании бережливого производства с гибким менеджментом и дизайн-мышлением, то есть ориентированием в первую очередь на интересы потребителя. Этот метод не теория, а практический инструмент. Эрик подробно объясняет, как им пользоваться. Многие его идеи могут оказаться полезными и для тех, чей бизнес давно миновал стартовый этап. Всегда полезно взглянуть на привычное дело с новой точки зрения, свежим взглядом. Базовых принципов «Бережливого стартапа» пять.

Принцип N 1 – *предприниматели есть повсюду.*

Принцип N 2 – *предпринимательство – это менеджмент, стартапам нужен менеджмент нового типа, который может работать в условиях чрезвычайной неопределенности.*

Принцип N 3 – *подтверждение гипотез фактами.*

Принцип N 4 – *цикл обратной связи «создать-оценить-научиться», вначале создается минимально работоспособная версия продукта, на которой оценивается реакция потребителей, исходя из которой затем принимается решение о дальнейших действиях.*

Принцип N 5 – *учет инноваций, без которого невозможно оценивать успешность стартапа.*

«Наука – это не формулы и не отсутствие человечности, а одно из самых творческих занятий в мире», говорит в конце книги Эрик Рис.

«Бизнес с нуля. Метод Lean Startup» – это крайне полез-

ное руководство по нестандартному менеджменту. Читать всем и не просто читать, а вдумчиво прорабатывать, делать выписки, искать недостающую информацию самостоятельно. Можете с полным правом приравнять проработку этой книги к прохождению университетского курса по руководству стартапами.

Дмитрий Потапенко

Честная книга о том, как делать бизнес в России

#менеджмент #стратегия_успеха #тайм-менеджмент #управление_персоналом

После книги Максима Котина «И ботаники делают бизнес» очень уместно будет прочесть «Честную книгу о том, как делать бизнес в России», написанную известным бизнесменом Дмитрием Потапенко, который, скорее всего, знаком вам в качестве ведущего авторских программ на радиостанциях «Эхо Москвы» и «Комсомольская правда».

Книга на самом деле честная, то есть – искренняя. О многих вещах Потапенко говорит с откровенностью, которая удивляет, а порой и шокирует. Так, например, слова «корпоративная культура» и «мотивация» он советует оставить для выступлений на форумах на тему «человек человеку друг, товарищ и волк». В жизни, то есть в работе, следует исходить из того, что человек глуп, ленив и безынициативен. Человеком следует управлять как биороботом. Потапенко считает, что зарплата стимулирует работника только на 30 %, оставшиеся 70 % приходится на страх потерять зарплату. Предприниматель должен уметь заставить работать людей «за орешки», как выражается Потапенко. Эксплуатация че-

ловека человеком – норма, ведь каждый из нас так или иначе эксплуатирует другого, так устроен мир.

Для снижения расходов по заработной плате Потапенко рекомендует такие способы, как отсроченные годовые бонусы (с уточнением: чем дольше отсрочиваешь, тем лучше), наем гастарбайтеров и сокращение персонала с совмещением функциональных обязанностей. Работа есть работа, ничего личного.

Потапенко рассказывает обо всем, начиная с проблемы раздутых штатов и заканчивая особенностями ведения дел с представителями разных наций. Подобной откровенности вы не встретите больше нигде, поверьте. Большая часть книги посвящена практическим советам, которые даются в предельно лаконичной форме. Во многих случаях автор не считает нужным обосновывать свою точку зрения, считая, что читателю и так все должно быть ясно.

Наверное, если бы герой книги Максима Котина Федор Овчинников прочел книгу Дмитрия Потапенко, книжный магазин «Сила ума» работал бы до сих пор и, возможно, развернулся бы в сеть. Если бы, да кабы... Но, тем не менее.

Таким вопросам, организация бизнеса и работа с персоналом Потапенко посвящает целые главы, в которых дает подробный алгоритм действий. Разумеется, в одной книге невозможно дать алгоритмы на все случаи жизни, но в ходе чтения этой книги вы получите четкое понимание сути и в любой ситуации будете знать, в каком направлении вам

следует действовать, что непременно нужно сделать, а чего нельзя делать ни в коем случае. В последней главе Потапенко отвечает на вопросы слушателей своих семинаров по вопросам организации бизнеса, то есть после проработки всех основных вопросов в предыдущих главах, разбирает наиболее интересные практические, разноплановые вопросы. В результате у читателя, который прежде не имел представления о том, как делать бизнес в России, по завершении чтения формируется целостное представление, на основе которого можно начинать работать, избежав при этом множества ошибок.

Многие ведущие бизнес-тренингов, семинаров и курсов, в своих книгах не раскрывают полностью всех секретов, недоговаривают о чем-то важном, чтобы заманить читателей на свои тренинги-семинары, где все будет досказано до конца. Несмотря на то что Потапенко тоже ведет обучающие семинары, он ничего не оставляет «за рамками». Если затрагивает какую-то тему, то договаривает до конца. Такой честный подход в «Честной книге» не может не радовать.

Обобщим сказанное. «Честная книга о том, как делать бизнес в России» – это уникальная, очень правдивая и достоверная, очень полезная и очень актуальная книга, которой так не хватало всем, кто хотел создать бизнес в родных пенатах. Раньше приходилось собирать информацию по крупицам из разных мест, тратя на это кучу времени и сил, а теперь у нас есть книга, написанная опытным, матерым биз-

несменом Дмитрием Потапенко. И это замечательно.

Читать всем, кроме тех, кто делает бизнес за пределами России. Впрочем, и им будет полезно, но не в той степени, как отечественным бизнесменам.

Чан Ким и Рене Моборн

Стратегия голубого океана.

Как найти или создать рынок, свободный от других игроков

#менеджмент #стратегия_успеха

Стратегия голубого океана, созданная двумя профессорами кафедры стратегии и менеджмента Европейского института управления бизнесом Чаном Кимом и Рене Моборн, помогает компаниям вырваться из алого океана конкуренции в голубой океан, где можно не бояться конкурентов. Как? Да очень просто – путем создания для себя отдельной рыночной ниши. Создавая нечто новое, вы уходите от изматывающего соперничества. Суть стратегии в том, чтобы создавать для себя голубые океаны, а не находить их.

Сказать легко, а вот сделать трудно. Но возможно.

«Стратегия голубого океана» представляет собой итог пятнадцатилетней работы авторов, в ходе которых были изучены данные за прошедшие сто с лишним лет. Книга начинается с рассказа о главе известного канадского Cirque du Soleil Ги Лалиберте, которому менее чем за двадцать лет удалось поднять группу уличных актеров до уровня таких гигантов цирковой индустрии, как Ringling Bros. и Barnum & Bailey.

Причем, произошел такой «скачок» не в прогрессирующей, а в увядающей индустрии, где возможности роста были весьма и весьма ограничены. Согласитесь, что цирк в наше время переживает не лучшие времена.

Cirque du Soleil не стал переманивать клиентов у конкурентов, которые исторически ориентировались на детей. Вместо этого Лалиберте создал не имевший аналогов цирк для взрослых. Один из первых проектов Cirque du Soleil назывался: «Мы изобретаем цирк заново».

После такого «вкусного» примера книга читается не только с интересом, но и с воодушевлением.

Ключевая мысль этой книги озвучивается в самом начале: единственный способ победить конкуренцию – это перестать пытаться победить. Так оно, в сущности, и есть. Пытаясь выиграть в ожесточенной конкурентной борьбе, многие компании сначала опускаются до уровня: «работаем без прибыли, чтобы иметь возможность продолжать работу», а затем до: «работаем себе в убыток для того, чтобы «дожать» (разорить, вытеснить с рынка) конкурентов». От последнего уровня до банкротства – всего полшага. Стоит ли убивать свой бизнес таким путем? Наверяд ли.

Принципы создания голубого океана:

- *реконструкция границ рынка;*
- *сосредоточение внимания не на цифрах, а на общей картине;*
- *выход за пределы существующего спроса;*

- *соблюдение правильной стратегической последовательности;*
- *преодоление основных организационных препятствий, таких как возникновение внутреннего диссонанса у сотрудников, ограниченность ресурсов, недостаточная мотивация ключевых действующих лиц и внутренние интриги);*
- *необходимо изначально встроить в стратегию процесс воплощения для того, чтобы заручиться лояльностью сотрудников и вдохновить их на добровольное сотрудничество.*

Для реконструкции границ рынка авторы рекомендуют сделать следующее:

- *рассмотреть альтернативные отрасли; альтернатив всегда больше, чем заменителей, т. е. товаров или услуг, имеющих разный внешний вид, но выполняющих схожие функции;*
- *рассмотреть стратегические группы и отрасли (стратегические группы – это компании, работающие в одной отрасли и имеющие схожие стратегии);*
- *посмотреть на цепочку покупателей; отрасль обычно бывает нацелена на одну группу покупателей (например, фармацевтическая промышленность – на врачей), возможно вам стоит «прицелиться» в другую группу?*
- *рассмотреть дополнительные продукты и услуги, в которых зачастую скрывается неиспользованная ценность;*

– проанализировать функциональную и эмоциональную привлекательность товара для покупателей; изменение функционально-эмоциональной ориентации может дать новое рыночное пространство;

– всмотреться в завтрашний день (пример – онлайн-музыкальный магазин iTunes, созданный компанией Apple).

Трудность создания голубого океана заключается в том, чтобы правильно выделить из массы имеющихся возможностей коммерчески выгодные.

Как видите, все не так уж и просто, но очень ясно и логично. Книга написана понятным языком, никакой «воды» не содержит. 300 страниц полезной, очень полезной информации, которая не только учит, но и побуждает думать, развиваться. Помимо прочего, это еще и очень добрая, гуманная книга, поскольку в ней рассказывается не о конкурентной борьбе, а о поисках новых перспектив от открытия которых всем становится хорошо.

Обязательно читать всем, у кого есть хотя бы один конкурент.

Питер Тиль и Блейк Мастерс От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее

#менеджмент #стратегия_успеха #тайм-менеджмент #управление_персоналом

Известный предприниматель, один из основателей и бывший генеральный директор платежной системы PayPal, а также инвестор других крупных онлайн-проектов (Facebook, LinkedIn, Yelp) Питер Тиль написал очень нестандартное руководство по работе со стартапами. Соавтором Питера Тилья стал его ученик Блейк Мастерс, один из основателей Judicata, стартапа, разрабатывающего технологии для анализа и систематизации юридической информации.

«От нуля до единицы» – это книга о новых путях в бизнесе. Скопировать великую идею проще, чем создать что-то новое, но это бесперспективный путь, считает Питер. Если вы копируете великих людей, то это означает, что вы ничему у них не научились. Тем, кто хочет добиться успеха, следует искать новые пути и создавать новые технологии.

«От 0 до 1» – это тот путь, который мы проходим, когда создаем нечто новое. Не было ничего – и вдруг появилось. Новое нестандартно, необычно и непредсказуемо. Нельзя вывести законы, которые приводят к появлению нового про-

дукта. Но можно вывести определенные закономерности, которые помогают настроиться на создание нового, а не на копирование старого.

Тиль делит прогресс на горизонтальный, или экстенсивный, который подразумевает копирование эффективных моделей, иначе говоря – продвижение от единицы к N, и вертикальный, или интенсивный, приводящий к созданию новых сущностей, переходу от нуля к единице. Собрав сотню пишущих машинок на основе одной, вы обеспечиваете горизонтальный прогресс. Если же на основе пишущей машинки вы создаете текстовый процессор, то это – вертикальный прогресс, то самое, к чему нужно стремиться в бизнесе. Чаще всего новые технологии рождаются в недрах новых компаний (стартапов). Главная сила новой компании заключается в способности мыслить по-новому, а небольшой размер фирмы и отсутствие догм позволяет сотрудникам мыслить свободно.

«Если вы хотите сделать первый шаг к ясным представлениям о реальности, то сначала задумайтесь, что вам известно о прошлом», говорит читателям Питер в начале книги и затем переходит к истории 90-х годов, акцентируя внимание на так называемом «пузыре доткомов», возникшем в результате интернет-бума второй половины девяностых (поищите в сети информацию об этом «пузыре», она интересна и полезна). Из краха пузыря доткомов было извлечено несколько уроков, которые легли в основу современного бизнес-мыш-

ления.

Вот эти уроки:

- 1. Будьте осторожны в прогнозах.*
- 2. Действуйте гибко, приспособливайтесь к реальности.*
- 3. Развивайтесь в ходе конкуренции (т. е. не пытайтесь раньше времени создавать новые рынки).*
- 4. Думайте о продукте, а не о продажах.*

В мире стартапов эти уроки стали догмой, которая вместо пользы приносит вред. Возможно, предпочтительнее действовать наоборот:

- 1. Лучше рискнуть, чем быть банальным.*
- 2. Плохой план все же лучше, чем его отсутствие.*
- 3. Высококонкурентные рынки убивают надежду на прибыльность (вспомните стратегию голубого океана).*
- 4. Продажи не менее важны, чем продукт.*

Обозначив проблему, Питер начинает рассуждать. Его книга не сборник алгоритмов и не энциклопедия стартапов, а сборник мыслей и концепций. Питер анализирует на конкретных примерах успехи и неудачи стартапов, делится собственными выводами, описывает варианты своего видения будущего и говорит о том, что если мы желаем лучшего будущего, то нам следует работать ради него уже сегодня. Сам Питер называет свою книгу «упражнением, тренирующим способность мыслить».

Эта книга для тех, кто привык сначала думать, а потом действовать. Она будет полезна и думающему бизнесмену, и думающему менеджеру, и думающему продавцу.

Дональд Трамп

Как стать богатым

#менеджмент
#руководство_персоналом

#стратегия_успеха,

Дональд Трамп был просто успешным человеком – миллиардером и владельцем ряда крупных бизнесов, а в 2016 году стал суперуспешным, был избран президентом США. Трампа можно назвать «универсальным бизнесменом», поскольку сфера его деятельности весьма широка – строительство, игровой и гостиничный бизнес, масс-медиа и, даже, проведение конкурсов красоты. Его советы насчет того, как стать богатым, определенно чего-то стоят. Книга Трампа – это учебник менеджмента, финансов и маркетинга, написанный на основе личного опыта автора.

Каких-нибудь секретов успеха вы в этой книге не найдете, потому что у Трампа их нет. Есть правила жизни успешного человека, которыми Трамп делится с читателями.

Первое правило гласит: «если вы не будете рассказывать людям о своем успехе, то они, возможно, так и не узнают о нем». Оно служит объяснением того, почему автор решил рассказать о себе и, заодно, подчеркивает важность рекламы. Да, у Трампа почти все правила такие – с подтекстом. Помимо правил книга содержит советы, выраженные порой

в довольно-таки оригинальной форме. Взять хотя бы совет ухаживать за своими волосами. Шевелюра Трампа давно стала темой для обсуждения во всех Соединенных Штатах. Волосы это не просто волосы. Это имидж, впечатление, которое вы производите на окружающих, тот сигнал, который вы ежесекундно посылаете окружающему миру... Как можно относиться к нему без должного внимания? Этот совет подкрепляется более прямым: «одевайтесь в соответствии со своим социальным и культурным статусом, наша одежда способно рассказать о нас многое еще до того, как мы откроем рот».

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.