

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ

ДЖОШ КАУФМАН

# САМ СЕБЕ MBA



MYBOOK

**Владислава Бондина**  
**Краткое содержание**  
**«Сам себе MBA»**  
Серия «Краткое содержание»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=40204099](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40204099)*

*Сам себе MBA. Самообразование на 100%:*

### **Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Сам себе MBA». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.**

Все больше людей хотят открыть собственное дело, но далеко не каждый может позволить себе дорогое образование в бизнес-школе. Как утверждает Джош Кауфман, бизнес-тренер, консультант и автор многих книг о предпринимательстве, оно и не нужно. Бизнес-школы не оправдают ожиданий, их диплом не гарантирует престижную должность в дальнейшем. Чтобы начать свое дело, достаточно изучить базовые понятия и усвоить ментальные модели бизнес-мастерства.

Джош Кауфман, сумевший построить карьеру предпринимателя без специального образования, предлагает читателю пойти по его стопам – сделать ставку на самостоятельное обучение. Книга «Сам себе MBA. Самообразование на 100%» –

это авторский конспект, содержащий базовые понятия и описывающий азы предпринимательства.

Краткость изложения, четкая структура, доступное повествование, сопровождаемое наглядными примерами, – все это позволяет получить необходимые знания в кратчайший срок и начать применять их на практике.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги  
«Сам себе MBA»**

# Содержание

Зачем читать эту книгу	5
Создание ценности	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Сам себе МВА. Самообразование на 100%

## Зачем читать эту книгу

Когда осваиваешь какую-либо новую область знаний, не нужно изучать всю информацию по предмету, достаточно разобраться в ключевых принципах этой сферы. Мало иметь образование – надо уметь самому искать решение для возникающих проблем.

Это работает и в бизнесе. Штудировать всю литературу не имеет смысла, важно понять основные моменты. Эти базовые компетенции можно назвать ментальными моделями – представлениями о том, в чем суть того или иного процесса. По мере освоения этих концепций клиенты Джоша Кауфмана понимали, что их понимание бизнеса имело мало общего с действительностью. Если бы они обладали полученной информацией раньше, удалось бы сэкономить много времени, меньше сомневаться и паниковать.

Автор уверен, что благодаря самообразованию ему удалось получить признание коллег, принести пользу тому делу, на которое он работал, и достойно выдержать разного рода

проверки. При этом он сделал три важных вывода.

1. Чем масштабнее предприятие, тем медленнее внутренние процессы в нем.

2. Качество работы снижается, если заикливаться на повышении в корпоративной иерархии.

3. Ощущение неудовлетворенности грозит физическим и моральным истощением.

У всех бизнес-школ есть три минуса:

1. Высокая стоимость обучения по программам МВА. Чтобы оплатить учебу, приходится многим жертвовать.

2. Программа обучения несовершенна: в учебных планах достаточно ненужных и неактуальных предметов и концепций.

3. Диплом магистра менеджмента не означает, что карьера будет строиться легко. Более того, это не гарантия, что его обладатель – менеджер-профессионал, которого ждут в совете директоров крупной фирмы.

Задача этой книги состоит в том, чтобы как можно быстрее познакомить читателя с основами работы стабильного бизнеса.

Вот несколько рекомендаций, как использовать эту книгу:

- читайте;
- имейте под рукой блокнот и ручку;
- возвращайтесь к книге вновь и вновь;

▫ изучайте и другую литературу.

# Создание ценности

Процесс ведения бизнеса состоит из нескольких взаимосвязанных частей: создание ценности, маркетинг, сбыт, доставка и управление финансами. Но основное здесь – рынок. Если его нет, то ни профессионализм сотрудников, ни уникальность товара не спасут ситуацию.

Масштаб и качество рынка, на который собирается выходить предприятие, становится главным ограничивающим фактором.

У человека есть ряд потребностей, которые более других влияют на его поведение и выбор. Это желание обладать, иметь связи, изучать, защищать и чувствовать.

Самым коварным конкурентом для бизнеса становится тот, кто не вызывает беспокойства, но постоянно улучшает свою работу.

# 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.