



The Infinite Game
Simon Sinek

Бесконечная игра

Саймон Синек

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Бесконечная игра. Саймон Синек**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Бесконечная игра. Саймон Синека / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Саймона Синека «Бесконечная игра». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Многие современные лидеры воспринимают бизнес как соревнование, в котором нужно обязательно обойти конкурентов и победить любой ценой. Они требуют от подчиненных немедленных результатов и оценивают эффективность работы по ключевым показателям коммерческой деятельности, потому что этого от них хотят инвесторы и рыночные аналитики. Но бизнес – это не та игра, в которой возможна окончательная победа, это бесконечная игра, в которой главное не немедленный результат, а процесс и развитие. Если руководствоваться в нем методами конечной игры, то рано или поздно потерпишь крах. В бесконечной игре важнее всего благородная цель, и создание ценностей, а прибыль – лишь средство достижения цели. Зачем читать

- Пересмотреть свои взгляды на бизнес и увидеть концепцию, которая обеспечит ему процветание на долгие годы.
- Найти настоящую цель для своей компании.
- Принять на себя ответственность не за результаты, а за людей, которые несут ответственность за результаты.

Об авторе Саймон Синека – мотивационный тренер, спикер и консультант по маркетингу. Непокколебимый оптимист, уверенный в возможности изменить мир к лучшему. Автор нескольких бестселлеров, в том числе книг «Сначала спроси “Зачем?”» и «Лидеры едят последними» (список бестселлеров Wall Street Journal и New York Times). Автор идеи «золотого кольца», согласно которой каждый лидер должен задаваться вопросами, зачем и почему он ведет свой бизнес, а ответом на них не должна быть исключительно прибыль. Его выступление на конференции TED – How Great Leaders Inspire Action («Как великие лидеры вдохновляют») – остается третьим по популярности. Преподает курс по стратегическим коммуникациям в Колумбийском университете для претендентов на магистерскую и докторскую степени.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Бесконечная игра	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Краткое содержание книги: Бесконечная игра. Саймон Синек

Оригинальное название:

The Infinite Game

Автор:

Simon Sinek

Тема:

Почему нам всем нужна благородная цель?

Бесконечная игра

Игры конечные и бесконечные

В современном бизнесе почти все одержимы такими показателями, как рост валового дохода и капитализация. Мерой успеха предприятия служит квартальная и годовая отчетность. Руководителей, менеджеров разного уровня и служащих можно сравнить с бегунами, состязющимися друг с другом ради ценного приза в конце забега в виде премии. Некоторые даже готовы пойти на махинации, и в этом их можно сравнить с карточными шулерами. Но действительно ли бизнес – это игра ради победы? И почему даже при отличных показателях компании часто терпят крах, уходят с рынка или оказываются замешанными в скандалах?

Об игре в самом широком смысле можно говорить, если присутствуют хотя бы два игрока. Под игрой мы привыкли понимать некое состязание на основе правил. Любой, кто достигает заранее определенной цели или набирает большее количество очков, объявляется победителем. Примером могут служить спортивные игры и состязания (футбол, бег на определенную дистанцию, метание копья). Но это конечная игра, потому что после определения победителей и проигравших все расходятся до следующей игры. Существует и другой тип игр – бесконечные игры вроде детской игры «дочки-матери», в которой нет четких критериев победы и которая может продолжаться неопределенное время. **Игроки в бесконечной игре могут менять стратегию, исполнять различные роли, приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам, но не могут победить раз и навсегда.**

С бесконечными играми можно сравнить брак, дружбу, получение знаний. Да, в школе или в колледже ученики проводят определенное количество лет, но после их окончания люди продолжают узнавать что-то новое. Жизнь – бесконечная игра, потому что она никогда не прекращается, срок ее четко не определен, а после смерти нельзя сказать, что кто-то проиграл, а кто-то выиграл. Это, скорее, путешествие или история, а не состязание и гонка за призом. Это не результат, а процесс.

Бизнес по своей природе тоже бесконечная игра. Количество игроков в нем никогда четко не определено. Одни игроки (компании и бизнесмены) уходят с рынка, их место занимают другие. После достижения каких-то показателей компании не прекращают свою деятельность и не почивают на лаврах. Людям постоянно будут нужны какие-нибудь товары или услуги. Игроки могут менять стратегию и устанавливать для себя правила в очень широких рамках, ограниченных разве что законодательством и этическими нормами.

Тем не менее многие лидеры в наше время ведут себя так, как если бы бизнес был конечной игрой. Они постоянно рассуждают о победе над конкурентами и о том, чтобы стать лучшими игроками на рынке. Под победой подразумевается максимальное повышение дохода на акцию, коэффициента прибыльности, товарооборота и прочих показателей. И ведут они себя так, как если бы это действительно была окончательная победа, за которую им полагается приз. Для них даже неважна цена таких достижений: массовые увольнения, использование более дешевых и опасных материалов, откровенное мошенничество. Они не задумываются о таких вопросах, как, например, нужен ли компании рост, если у нее недостаточно складов и торговых точек. Когда игроки в бесконечной игре ведут себя так, как если бы она была конечной, то

стоит ждать беды. Неудивительно, что средний срок жизни компании в последние десятилетия постоянно сокращается (с 60 до 20 лет за полвека).

Такие же ошибки допускают и политические руководители, рассуждающие о «борьбе с врагом», «битвах», «гонках за лидерство», «необходимости продемонстрировать свое превосходство» в той или иной сфере. Но политика – это тоже бесконечная игра.

Пример различия стратегий конечной и бесконечной игр – война во Вьетнаме, особенно так называемое Тетское наступление в начале 1968 года. Американские военачальники ставили себе определенные цели и с определенным успехом их выполняли. Их потери и потери вьетнамцев были несопоставимы, вплоть до 150 человек против 5 тысяч. Почти все значимые битвы были выиграны. Но в итоге американцы проиграли. Как такое могло случиться? Дело в том, что американцы воспринимали Вьетнамскую войну как конечную игру с понятной целью. Они руководствовались тактическими и стратегическими планами. Для вьетнамцев же это была бесконечная игра на выживание и сохранение нации. Они руководствовались так называемой благородной целью (о которой будет сказано ниже).

Лидеры с «конечным» и «бесконечным» мышлением

Лидеров с «бесконечным» мышлением более заботит качество продукции, реакция потребителей, репутация компании, а не цифры отчетов или реакция биржевых игроков с Уолл-стрит. Для них цель бизнеса – не победить любой ценой по показателям, а создать надежную, работоспособную, устойчивую компанию, пользующуюся успехом. Они постоянно стремятся к чему-то новому и иногда даже возглавляют перемены в своей области. Во времена нестабильности им удается оставаться на плаву и даже расширять производство.

Лидеры с «конечным» мышлением боятся сюрпризов, хуже принимают новые технологии, стараются придерживаться понятных им правил игры. На перемены они реагируют как на неизбежное зло, и им приходится приспосабливаться к ним, а не возглавлять их. Преобладание «конечного» мышления приводит к бюрократизации, и компаниям удается воскреснуть лишь со сменой лидера или курса, как это бывало на определенных стадиях развития компаний Microsoft, Apple и Ford Motors.

Для лидеров с «конечным» мышлением компания – это средство доказать собственную значимость (а заодно и получить неплохие деньги для себя). Для лидеров с «бесконечным» мышлением их карьера – средство создания ценности для многих.

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.