



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

спонсоры

Как Зарабатывать
До \$1,950 и более
без усилий!

Аудиттренинги по
привлечению денег

Производитель
приглашает дилеров

содержание

- ✓ [Условия распространения книги](#)
- ✓ [Информационные спонсоры](#)
- ✓ [Вы узнали о книге благодаря этим людям](#)
- ✓ [О том, кто оформлял книгу](#)
- ✓ [Особенности рекламы в этой книге](#)

- ✓ [Об авторе](#)
- ✓ [Способ №1: Чистота и порядок! \(Блюстители чистоты?\)](#)
- ✓ [Способ №2: Сила местоимений](#)
- ✓ [Способ №3: Редчайший из подарков](#)
- ✓ [Способ №4: Позвоните! Сегодня! Сейчас!](#)
- ✓ [Способ №5: Цель №1: Я!](#)
- ✓ [Способ № 6: Думать \(постоянно\) о наследии!](#)
- ✓ [Способ №7: БЕЗ РАДОСТИ НЕТ БЛАГОСТИ!](#)
- ✓ [Способ №8: НАКОСЯЧИЛ. ПРИЗНАЙСЯ. БЫСТРО. В ПОДРОБНОСТЯХ.](#)
- ✓ [Способ №9: «СТАРЫЕ» ПРАВИЛА!](#)
- ✓ [Способ №10: ВСТАВАЙТЕ РАНЬШЕ СОСЕДА.](#)
- ✓ [Способ № 11: ВНЕОФИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦВЕТАЕТ, ПРАВИТ МИРОМ И ОКАЗЫВАЕТСЯ ВЕЗДЕСУЩИМ!](#)
- ✓ [Способ № 12: СЛЕДИТЕ ЗА ПЕРВЫМ И ПОСЛЕДНИМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ!](#)
- ✓ [Способ № 13: ЭТОТ ДЕНЬ ТОЖЕ МНОГОЕ ЗНАЧИТ](#)
- ✓ [Способ № 14: ПРОЧИТАЙТЕ \(И ВОЗЬМИТЕ НА ВООРУЖЕНИЕ\) ЭТИ ТРИ КНИГИ...](#)
- ✓ [Способ № 15: НУЖНО ИМЕТЬ ОТВЕТ НА ГЛАВНЫЙ ВОПРОС!](#)
- ✓ [Способ № 16: А ВЫ УЖЕ СВЯЗЫВАЛИСЬ СО СВОИМИ КЛИЕНТАМИ... СЕГОДНЯ?... УЗНАЛИ ИХ МНЕНИЕ?](#)
- ✓ [Способ № 17: РАБОТАЙТЕ НАД СВОИМ РАССКАЗОМ!](#)
- ✓ [Способ № 18: «ОБЕД - ЭТО НАШЕ ВСЕ»](#)
- ✓ [Способ № 19: ДЗЕН И ИСКУССТВО УДАРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ](#)
- ✓ [Способ № 20: РАБОТАТЬ, РАБОТАТЬ, РАБОТАТЬ... ЧТОБЫ ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ!](#)



JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Есть способ стать хозяином своей жизни! Жми сюда!

дизайн, верстка - артем беляйкин
www.promoinweb.ru



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal Перевод: Илья Перевезенцев Дизайн книги, верстка: Артем Беляйкин

спонсоры

Как Зарабатывать До \$1,950 и более без усилий!

Аудиотренинги по привлечению денег

Производитель приглашает дилеров

- ✓
- ✓ Способ № 21: ПРЕДСТАВЛЕНИЕ... НАЧИНАЕТСЯ! И ДЛИТСЯ ВЕЧНО!
- ✓ Способ № 22: ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ, КОТОРУЮ СТОИТ ВЗЯТЬ НА ЗАМЕТКУ!
- ✓ Способ № 23: ДИЗАЙН - ЭТО ВЫ!
- ✓ Способ № 24: ПЛАН МЕРОПРИЯТИЯ - КОНСПЕКТ - ПУБЛИКАЦИЯ РЕЗЮМЕ - БЕЗГРАНИЧНАЯ ВЛАСТЬ!
- ✓ Способ № 25: ДЕЙСТВУЙТЕ ЭНЕРГИЧНЕЕ!
- ✓ Способ № 26: УЛЫБЧИВЫХ - БЕРЕМ! ХМУРЫХ - ДОЛОЙ! ВОТ ТАКАЯ АРИФМЕТИКА.
- ✓ Способ № 27: УЧИСЬ - И СТАНЕШЬ ЛУЧШЕ, А АЗИАТЫ ПУСТЬ ГОЛОДАЮТ!
- ✓ Способ № 28: ПРИМЕЧАТЕЛЬНАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ!
- ✓ Способ № 29: ЗАВЕДИ СЕБЕ РАССКАЗ!
- ✓ Способ № 30: ИЗУЧИТЕ КИТАЙСКИЙ ВОПРОС!
- ✓ Способ № 31: ЧЕМ ЛУЧШЕ МИР, ТЕМ ЛУЧШЕ БИЗНЕС!
- ✓ Способ № 32: РАВНЯЙТЕСЬ НА ЛОРДА НЕЛЬСОНА!
- ✓ Способ № 33: ПЕРЕЧИТАЙ ИХ!
- ✓ Способ № 34: ПУСТЬ ЭТОТ ГОД СТАНЕТ ГОДОМ ТЕХНОИГР.
- ✓ Способ № 35: ЛЮБИМАЯ МАРКА ИЛИ СУРРОГАТ?
- ✓ Способ № 36: ПАРНИ, ДЕЛАЙТЕ СВОЕ ДЕЛО! Способ № 37: ЖИЗНЬ - ЭТО РЕДЧАЙШЕЕ ЯВЛЕНИЕ В МИРЕ.
- ✓ Способ № 37: ЖИЗНЬ - ЭТО РЕДЧАЙШЕЕ ЯВЛЕНИЕ В МИРЕ.
- ✓ Способ № 38: ПЕРЕСМОТРИТЕ/ПЕРЕФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ЦЕННОСТИ ПРОДУКТА.
- ✓ Способ № 39: ПИШИТЕ БЛОГИ С ТАКИМ РВЕНИЕМ, КАК ЕСЛИ БЫ ОТ ЭТОГО ЗАВИСЕЛА ВАША ЖИЗНЬ!
- ✓ Способ № 40: ВПЕЧАТЛЕНИЯ, РАДИ КОТОРЫХ «СТОИТ УМЕРЕТЬ!», ИЛИ СУРРОГАТ?!
- ✓ Способ № 41: ПЛАНИРОВАТЬ И УПРАВЛЯТЬ «ПОСЛЕДНИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ» НУЖНО С ИЗРЯДНОЙ ДОЛЕЙ АГРЕССИИ!
- ✓ Способ № 42: А ГДЕ ВОСТОРГ?
- ✓ Способ № 43: ВЫБИРАЙТЕ СЕБЕ ЛЮДЕЙ С ИСКРОЙ В ГЛАЗАХ!
- ✓ Способ № 44: БЫТЬ В ТЕМЕ!
- ✓ Способ № 45: МАНИЯ ГОЛОСОВЫХ СООБЩЕНИЙ!
- ✓ Способ № 46: СЛИТЬСЯ ВОЕДИНО С КЛИЕНТОМ!
- ✓ Способ № 47: НАДО БУРИТЬ!
- ✓ Способ № 48: «ИГРИВЫЕ» ПРАВИЛА!
- ✓ Способ № 49: ЧУДАКИ ПРАВЯТ МИРОМ!

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

спонсоры

Как Зарабатывать
До \$1,950 и более
без усилий!

Аудиттренинги по
привлечению денег

Производитель
приглашает дилеров

- ✓ Способ № 50: ВЛАСТЬ ЦВЕТОВ ПРАВИТ МИРОМ!
- ✓ Способ №51: ПЕРВОПРОХОДЦЫ - НАШЕ ВСЕ!
- ✓ Способ №52: СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОЮ ПИСЬМЕННУЮ РЕЧЬ!
- ✓ Способ №53: ДУРАЧИНА, НАДО Ж НАУКОЙ ЗАНИМАТЬСЯ!
- ✓ Способ №54: УСТАЛ УЖЕ ПОВТОРЯТЬ: РЕКЛАМНЫЕ ПЛАКАТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ! И СМОТРЕТЬСЯ ПО-ЧЕЛОВЕЧЕСКИ!
- ✓ Способ №55: ПЕРЕХОДИТЕ НА ЦИФРУ! СПАСЕТЕ СЕБЕ ЖИЗНЬ!
- ✓ Способ №56: СОЗДАЙТЕ «ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ФАЙЛ»!
- ✓ Способ №57: ПУСТЬ ВАША МАНТРА ЗВУЧИТ ТАК: «_ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ»!
- ✓ Способ №58: ДОБАВЬТЕ В СВОЮ ЖИЗНЬ КАПЛЮ ИСКУССТВА!
- ✓ Способ №59: БЕЗУМНО ВЕЛИКИЙ ?
- ✓ Способ №60: «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ» ДИЗАЙН /ВАБИ-САБИ
- ✓ Способ №61: ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ / ПЕРЕХОДИТЕ НА «САМООРГАНИЗУЮЩУЮСЯ МОДЕЛЬ»
- ✓ Способ №62: БЕЙ «НОРМАЛОВ»!
- ✓ Способ №63: ГЛАВНЫЙ АСПЕКТ = «ДОХОД ОТ РЕАЛИЗАЦИИ» ПРЕВЫШЕ ВСЕГО
- ✓ Способ №64: ПЕРЕХОДИТЕ НА СТАНДАРТЫ ЦС
- ✓ Способ №65: ПРОЯВЛЯЙТЕ НЕУПРАВЛЯЕМОСТЬ!
- ✓ Способ №66: ВЫХОД В ОТСТАВКУ - ЭТО НЕ НАШ СТИЛЬ!
- ✓ Способ № 67: ДЕМО-МАНИЯ!
- ✓ Способ №68: МАНИЯ РАЗНООБРАЗИЯ!
- ✓ Способ №69: ДЕЙСТВУЙТЕ ВО БЛАГО ОКРУЖАЮЩИХ
- ✓ Способ №70: ВЕСЕННЕЕ ОБНОВЛЕНИЕ И ЧИСТКА!
- ✓ Способ №71: НАЧИНАЙТЕ ОХОТУ НА ГИПОМАНЬЯКОВ.
- ✓ Способ №72: ОПАСАЙТЕСЬ ЗВУКОВ СМЕХА!
- ✓ Способ №73: «ГОСПОЖА / ГОСПОДИН ПОСОЛ»
- ✓ Способ №74: «К(В)» > «К(С)».
- ✓ Способ №75: ПО ЦЕНЕ ПЯТИ КОПЕЕК
- ✓ Способ №76: «ТОТАЛЬНОЕ ИССТУПЛЕНИЕ»
- ✓ Способ №77: НА СЕЙ МОМЕНТ
- ✓ Способ №78: НЕ ОТЗЫВАЙТЕСЬ О КОНКУРЕНТАХ ПЛОХО
- ✓ Способ №79: ДОБРОТА. ВО ВСЕМ.
- ✓ Способ №80: ЭЛЕМЕНТАРЩИНА НА 1%
- ✓ Способ №81: БЮДЖЕТ НА ОБУЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ > БЮДЖЕТ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ
- ✓ Способ №82: ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ!



JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Есть способ стать хозяином своей жизни! Жми сюда!

дизайн, верстка - артем беляйкин
www.promoinweb.ru



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal Перевод: Дизайн книги, верстка:
JOURNAL Илья Перевезенцев Артем Беляйкин
Предисловие Вашего успеха

спонсоры

Как Зарабатывать
До \$1,950 и более
без усилий!

Аудиттренинги по
привлечению денег

Производитель
приглашает дилеров

- ✓ Способ №83: НЕ СТОИТ ЗАБЫВАТЬ, ЗАЧЕМ ВЫ ЗДЕСЬ!
- ✓ Способ №84: ЕСЛИ КОНВЕРТ НЕ ПОДХОДИТ, В МУСОР ЕГО - И ПОДЕЛОМ!
- ✓ Способ №85: ПРИБЫЛЬ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В КЛИЕНТОВ ВНУТРИ: «ОНИ» ВСЕ РАБОТАЮТ НА МЕНЯ!
- ✓ Способ №86: БОРИТЕСЬ С КОРПОРАТИВНЫМ РАСПАДОМ! НЕ ДОПУСКАЙТЕ МЕДЛЕННОЙ СМЕРТИ ОТ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ!
- ✓ Способ №87: ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МИР «ВИКИ»!
- ✓ Способ №88: НЕРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ПОРА ИЗУЧАТЬ...
- ✓ Способ № 89: ГЛАВНЫЙ ВОПРОС...
- ✓ Способ №90: ОДНОЙ ТОЛЬКО РАДОСТИ ДЛЯ!
- ✓ Способ №91: ПРАВИЛО РЕАЛИЗМА
- ✓ Способ №92: МЕЧТАТЕЛЯМ - ПОЧЕТНЫЕ МЕСТА В VIP-ЛОЖЕ
- ✓ Способ №93: ПОДВЕСТИ ЧЕРТУ
- ✓ Способ №94: ПРИВЕТСТВУЕМ БОЙЦОВ НА ФРОНТЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ
- ✓ Способ №95: НЕЛИНЕЙНОСТЬ ПРАВИТ МИРОМ
- ✓ Способ №96: ПРИ СЛУЧАЕ СОВЕРШИТЕ НА ПУБЛИКЕ КАКОЙ-НИБУДЬ БЕЗУМНЫЙ ПОСТУПОК
- ✓ Способ №97: ПООЩРЯЙТЕ «НЕЗНАНИЕ», КОГДА ВЫ И САМИ НЕ ЗНАЕТЕ
- ✓ Способ №98: ПРОЙТИ ТЕСТ НА «ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОСТЬ»
- ✓ Способ №99: ПЛАН «ИНВЕСТИЦИЙ»/НОВОГОДНИЕ ОБЕЩАНИЯ
- ✓ Способ №100: ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО УЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ ДРУГИХ (И «СЛЫШАТЬ»).
- ✓ Способ №101 (или около того)

Книги Тома Питерса

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Условия распространения книги

Книга распространяется бесплатно.

Если Вы хотите подарить ее своим читателям, партнерам, клиентам или друзьям, то соблюдайте, пожалуйста следующее условие:

давайте ссылку на скачивание книги исключительно из этого поста — <http://promoinweb.ru/?p=722>. Т.е. книга должна скачиваться исключительно с моего сервера! Не загружайте ее к себе на сервер или на серверы типа depositfiles, letitbit, rapidshare и т.д.!

Пожалуйста, соблюдайте условия распространения книги.

● Информационные спонсоры

Творческая студия Great Idea

Дизайн сайтов, логотипов, фирменный стиль, рекламные тексты. Ваши поиски закончились!

<http://micro-blog.ru>

Заметки Интернет Младенца

<http://www.roll-sushi.ru/pillow.html>

Подушка-Суши Отличный Подарок для Любителя Японской Кухни

Заработай на своем сайте или блоге от \$500 в месяц!

www.newpage.name

Новая страничка - новая реклама!

<http://romses.ru>

Венчурный Капиталист - заработок в интернете пошагово

<http://www.blog.cysite.ru>

Блог о графическом дизайне и бизнесе в сети, построенном на творческой профессии.



Высокорентабельный бизнес
на продаже эксклюзивного
DVD-фильма для женщин

Гарантируем бизнес без конкурентов! [Подробнее...](#)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

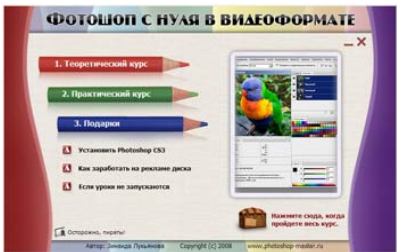
Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин



Видеокурс «Уверенный пользователь ПК»



Видеокурс «Фотошоп с нуля»

[как разместить здесь свою ссылку](#)



JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Есть способ стать хозяином своей жизни! Жми сюда!

дизайн, верстка - артем беляйкин
www.promoinweb.ru



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Вы узнали о книге благодаря этим людям

Дмитрий Борисов

Профессионально занимаюсь "Интерсетевым бизнесом" и его разновидностью "Партнерским бизнесом". В числе моих профессиональных интересов - создание бизнес-систем и продвижение товаров и услуг. Изучал и обучал использованию онлайн-инструментов для развития бизнеса, интересуюсь темами личностного роста, мотивации, постановки целей, управления личными финансами, инвестированием. В интернет-бизнесе с 2002 года. В настоящее время веду блог "Интерсетевой бизнес в деталях" и развиваю бизнес-систему eTerra24, которая создана и развивается под моим непосредственным руководством.

Максим Негодов

В 2002 г. закончил институт по специальности "Технология программирования". 5 лет работал на предприятии. Занимался обслуживанием компьютеров и программированием. Так как ко мне часто обращались с консультациями по работе на компьютере, я решил поделиться своим опытом с другими людьми.

Так в 2008 году появился проект [«Уверенный пользователь ПК»](#) и одноименный [видеокурс](#), которые в настоящий момент являются для меня основным направлением деятельности. Вторым моим проектом является сайт ["Ваш домашний бизнес"](#), который с 2003 года [используется](#) мною для получения дополнительного дохода от участия в партнерских программах. Являюсь ведущим 2-х рассылок [«Уверенный пользователь ПК»](#) и [«Электронный Бизнес с Work-Online.ru»](#).

Павел Малюгин

Автор блога о графическом дизайне и бизнесе в сети, построенном на творческой профессии. Люблю живопись, векторную графику и всё, что с ней связано.

<http://www.blog.cysite.ru>

Сергей Панферов

<http://video-marketing.ru> - Видео-Маркетинг

<http://biz-marketing.ru> - Все для Интернет-Бизнеса

<http://panferoff.com> - Все о Видеомонтаже

<http://s.panferoff.com> - Бизнес в Картинках

<http://s-b.panferoff.com> - Система СТЭП-БРЭЙФИНГ



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Черногоров Андрей

Автор Рассылки:

Мультимедийная Школа Сетевого Маркетинга: Как Автоматизировать И Развить Ваш Бизнес В МЛМ С Помощью Интернета?

Бесплатно Подписаться: <http://Setevik-Online.Ru/>

Мой Мультимедийный МЛМ-БЛОГ:

<http://Andrey-Chernogorov.Com/>

Игорь Осипенко

IgorOsipenko.ru - автор бесплатного курса о том, как дать себе волшебный пинок и начать действовать, и бесплатной аудиокниги о финансовой мотивации!

Алена Бриллиантова

Интернет-предприниматель, специалист по позитивному мышлению, создатель ряда мотивационных аудио-тренингов, автор книг "Стань интернет-миллионером" и "Невозможное-Возможно!"

<http://positive-day.ru/> - Пусть у Вас будет позитивный день!

<http://big-apple-company.ru/> - Легко-управляемые сайты нового поколения!

<http://studio.brilliantova.ru/> - Видеостудия: чудеса видео - Вы на фоне Кремля, Эйфелевой Башни и даже Голливуда!

<http://alyonabrilliantova.ru/> - 100 ИСТОРИЙ УСПЕХА!

Павел, блог «Продвинем вместе»

Тематика: создание и продвижение блогов и сайтов.

Также есть разделы:

- Интернет - телевидение (можно смотреть каждый день, например, погоду или юмористические мультфильмы)
- Юмор.

<http://www.ProdvinemVmeste.ru>

Марина Мазуренко

Проект Семейный КапиталЪ: все необходимое для Вашего финансового благополучия!

Как грамотно считать свои деньги, тратить меньше, а жить лучше? Как сделать так, чтобы деньги работали на тебя, а не ты на них? Нужно ли инвестировать и как это делать? Как начать собственное дело, как стать хозяином собственной жизни? Как достичь успеха?

Все то, чему нас забыли научить в школе и в ВУЗе.

Дорогу к Успеху осилит идущий. А вместе идти веселей, присоединяйтесь!

www.familny.ru - Семейный КапиталЪ: Искусство обращения с деньгами



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

www.discount.familny.ru - Куда уходят деньги и как направить их в нужное русло

www.biznes.familny.ru - Простой способ создать собственный бизнес

Денис Авраменко

Специалист в области электронной коммерции в психологическом направлении.

Активно занимаюсь:

- проведением бизнес-тренингов;
- созданием того, что будет полезно другим;
- обучением ведения бизнеса через интернет;
- изучением всего, что помогает достигать желаемого.

Некоторые мои проекты:

Хронология Успеха - <http://www.Avramenko.org>

Психология Достижений - <http://blog.Avramenko.org>

Преврати Идею в Прибыль - <http://ideasway.com>

Рассылка, которая поможет Вам в вашем бизнесе:

<http://Sub.Avramenko.org>

Любовь Латыпова

"Возвращение Силы" - тренинг, с которым возможно все! Мощная поддержка для храбрых женщин, решивших выйти за пределы сегодняшних ограничений.

Меняем жизнь, играючи словами...

"Сны..." и "Меняем жизнь..."

Алексей Лукьянов

Мой сайт - www.releaseme.ru - На пути к успеху

Являюсь автором следующих рассылок

Саммери - Лучшие книги в сокращенной версии

<http://subscribe.ru/catalog/economics.school.summary>

<http://www.maillist.ru/54346>

http://content.mail.ru/pages/p_61586.html

Как покорить женщину своей мечты

<http://www.maillist.ru/44992/>

http://content.mail.ru/pages/p_22717.html

<http://subscribe.ru/catalog/rest.love.lovwoman>

Отборные и только лучшие ссылки Интернета

<http://www.maillist.ru/82805>

<http://subscribe.ru/catalog/inet.search.bestlinks>





100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

http://content.mail.ru/pages/p_22982.html

Как получить работу своей мечты

http://content.mail.ru/pages/p_61554.html

<http://subscribe.ru/catalog/job.dreamwork>

<http://www.maillist.ru/78224>

Константин Фёст

рассказывающий правду о своем домашнем интернет-бизнесе по адресу

<http://konstantinfirst.com>

Продукты:

- Изучите самые популярные платежные системы Рунета в видеоформате и начните оплачивать товары и услуги прямо из дома!

Подробности - <http://money.inforabota.com>

- Станьте уверенным пользователем ПК без бумажных учебников, курсов и "метода тыка".

Подробности - <http://antichajnik.com>

Леонид Бабиенко

Интернет - маркетолог.

Автор и ведущий проекта <http://mlmlaboratory.com/>

Анастасия Савенкова

Идейный вдохновитель и разработчик популярной программы для учета домашних финансов [MoneyTracker - Домашняя бухгалтерия](#), ведущая рассылки и сообщества ЖЖ о личных финансах, семейном бюджете, домашней бухгалтерии.

Хотите знать, как стать финансово независимым, научиться контролировать свои финансы, правильно вести семейный бюджет? Присоединяйтесь к нашему дружному сообществу.

Программа «MoneyTracker - Домашняя бухгалтерия»: <http://www.dominsoft.ru>

ЖЖ сообщество: http://community.livejournal.com/money_tracker/

Ильнур Сарбулатов

Блог: <http://www.nuruliman.ru> — Арабский Язык Или Сокровенные Тайны Востока...

Изучение арабского языка с "нуля"!

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Елена Самборская

<http://www.bcardbook.com> - Сделай Сам Свою Визитку!

<http://www.celinedion.msk.ru/> - сайт о певице Селин Дион

<http://www.ria-nikita.bcardbook.com> - Рекламное Интернет-Агентство "Nikita"
(возможность неограниченного заработка)

Владимир Бобришин

www.bobrishka.ru - Реалити-шоу О Домашнем Интернет-Бизнесе.

www.uspeh.bobrishka.ru - мультимедийная рассылка о домашнем
интернет-бизнесе "Купайтесь В Успехе!"

**Размести информацию в этой книге о себе и подари ее своим
читателям, клиентам и партнерам!**

Это бесплатно.

Присылай мне, Артему Беляйкину, краткую информацию о себе и
ссылки на свои проекты. Я добавлю тебя в список тех, кто поддержал
в распространении книги и закачаю ее снова на свой сервер. Книга
будет доступна всем, как и прежде, но уже с информацией о тебе!

*Единственное условие — твой блог должен иметь не менее 50 читателей. Если
нет блога, то ты должен являться автором рассылки с не менее 200
читателями.*

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

О том, кто оформлял книгу



Артем Беляйкин

email: belart84@gmail.com

ICQ: 359354221

Оформляю электронные книги (дизайн, верстка), занимаюсь продвижением проектов в интернете, настраиваю блоги, выпускаю софт для блоггеров. Открыт к любым знакомствам, совместным проектам и акциям. Имею обширные знакомства в блогосфере, опыт в раскрутке проектов и организации специализированных промо-кампаний. Занимаюсь бизнесом в интернете с 2002 года.

Мои услуги - http://promoinweb.ru/?page_id=192

Реклама на моем блоге - http://promoinweb.ru/?page_id=44

Проекты:

- “[Чемодан Блоггера](#)”. Программа для блоггера, оснащенная рядом полезных функций, имеет обновляемые в реальном времени разделы.
- “[Я-Блоггер](#)”, бесплатная книга о том, как настроить свой блог с нуля.
- [Выгодный бизнес](#) по производству и продаже лицензионных DVD “Макияж Для Тебя” с прибылью до 614%.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Особенности рекламы в этой книге

Книга бесплатно распространяется в интернете по принципу «вирусного» маркетинга — по рекомендациям. Читатель, у которого есть свой сайт, рассылка или блог бесплатно размещает информацию о себе в этой книге и после этого дарит ее своим читателям, клиентам и партнерам.

Этот принцип позволяет наращивать аудиторию читателей книги, Ваших потенциальных клиентов, в геометрической прогрессии.

В связи с этим расценки на рекламу в этой книге постоянно растут. Реклама размещается пожизненно, не имеет ограничений в сроках и работает на Вас в течение длительного времени.

На данный момент предлагаю следующие варианты:

1. **Спонсор.** Размещение в левой колонке на всех страницах содержания. Как это выглядит Вы можете видеть уже в этой копии книги. Стоимость — \$60.
2. **Информационный спонсор.** Отдельная страница со списком информационных спонсоров, пример в этой книге. Стоимость — 30\$.
3. **Размещение баннера 468x60 на самой последней странице книги.** Стоимость — 200\$. Размеры баннера можем изменить на любые, которые пожелаете. Изготовление баннера — бесплатно.

Оплата: WebMoney, мой кошелек - Z208455633978. В примечании к платежу укажите свой email и за что оплата. Перед оплатой уточните наличие свободных мест, [свяжитесь со мной](#).



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Об авторе

Tom Peters (Том Питерс)

www.tompeters.com

Журнал Fortune назвал Тома Питерса «ур-гуру» менеджмента и сравнивает его с Ральфом Уолдо Эмерсоном, Генри Дэвидом Торо, Уолтом Витманом и Х.Л. Менкеном. The Economist дал ему прозвище «убер-гуру»; а журналисты BusinessWeek, впечатленные его «нетрадиционной точкой зрения», прозвали Питерса «лучшим другом и ужаснейшим кошмаром бизнесмена».

В 2004 г. в книге «100 самых влиятельных фигур в современном бизнесе» издательства Bloomsbury Press была представлена оценка исторического вклада мыслителей-новаторов и практиков менеджмента, в число которых вошли Макиавелли и Дж.П. Морган, Том и Джек Уэлч. Есть там статья и про Тома Питерса.

Опубликованы две книги-биографии Тома Питерса: «Феномен Тома Питерса» и «Том Питерс: пророк-бестселлер и революция в менеджменте». Последняя входит в серию из четырех книг, содержащих биографии известных людей (Том Питерс, Билл Гейтс, Питер Дракер и Уоррен Баффет).

В 2002 г. в ходе всестороннего аналитического исследования Институт стратегических изменений компании Accenture поставил Питерса на второе место в числе 50 «Выдающихся бизнесменов-интеллектуалов».

Том, в число заслуг которого входит создание практически в одиночку когорты «гуру менеджмента» - отрасли с оборотом в миллиарды долларов, пишет статьи, проводит семинары (порядка 60 в год, из которых половина за пределами США). По его оценкам, с 1978 г., когда была выпущена «В поисках совершенства», он прочитал 2 500 лекций, налетал восемь с лишним миллионов километров, выступил примерно перед тремя миллионами людей, побывал в 47 штатах и 63 странах. Он автор свыше десяти признанных международных бестселлеров. С 2004 г. Том ведет свой блог, который также успел заслужить высшую оценку у его читателей.

Том Питерс родился в 1942 году в Балтиморе. В период с 1970 по 2000 г. он жил в Кремниевой долине, а потом переехал на ферму в Вермут, где и проживает по сей день с женой Сюзан Саргент, которая работает художником. Том закончил университет Корнелла по специальности гражданское строительство. В Стэнфорде он учился на MBA и получил степень кандидата наук. Он защитил ряд диссертаций, в том числе в Университете Сан-Франциско и, как ни странно, в Московском государственном университете технологий и управления. В период с 1966 по 1970 г. служил в ВМС США, дважды побывал во Вьетнаме (в составе инженерно-строительных частей ВМС), и даже «пережил поездку в Пентагон». В 1973-1974 годах работал советником Белого дома по вопросам борьбы с наркотиками, а затем перешел в компанию McKinsey & Co, где проработал с 1974 по 1981 г. В 1979 г. он стал одним из компаньонов компании и директором по управлению эффективностью.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

ЧЕТЫРЕ дня в неделю - выдержать это вполне в человеческих силах, 25 недель подряд. Таково мое обещание. Или, по крайней мере, моя цель. Сто коротких, но, надеюсь, полезных блоговых заметок, объединенных названием «100 способов добиться успеха и заработать денег». Отправной точкой для них стал весьма тривиальный случай, произошедший со мной в прошлую субботу...

Способ №1: Чистота и порядок! (Блюстители чистоты?)

Уже не первый год я пропагандирую такую вещь, как «потребительский опыт». Не просто Продукт или Услугу, но великий и ужасный Потребительский Опыт. И я верю в искренность своих слов. Но...

В прошлую субботу мне случилось оказаться в огромном торговом центре - зашел в павильон одной очень известной фирмы. Мною двигал приобретенный потребительский опыт? Точно, ведь никто из конкурентов не мог предложить ничего похожего. Но...

В ПАВИЛЬОНЕ ЦАРИЛ ПОЛНЕЙШИЙ БАРДАК.

И тут я призадумался. Я постоянно твержу о разных занятных штуках, одной из которых и является потребительский опыт. Но не стоит забывать и о набивших оскомину общеизвестных правилах! Например, о таком: всюду должна быть чистота и порядок. И никакого бардака, грязи, суматохи, иначе, как говорится, «кирдык».

Я не какой-то там «аккуратист в седьмом колене». Совсем наоборот - я откровенный разгильдяй. Но это дома, а не на работе. При выборе гостиницы я нередко спрашиваю у персонала, можно ли у них в течение часа получить выглаженную одежду, причем - в любое время суток. Я очень неплохо зарабатываю. Но никто не станет мне платить, если на встречу я приду в мятой одежде, по виду которой можно сказать, будто я спал, не раздеваясь!

В упомянутом павильоне толпились покупатели и просто зеваки - им-то хорошо, но за день они устроили изрядный беспорядок. Товары были разбросаны повсюду, те, что лежали на месте, были в грязи. На полу валялся мусор. Коробки громоздились в опасной близости от кассы. Ну и так далее, в том же духе. По мне, так павильон НАДРЫВАЛСЯ в безмолвном крике «Вы все нам Н...» (Хотел сказать «НЕ ОЧЕНЬ ТО И НУЖНЫ» или «НАДОЕЛИ ДО ЧЕРТИКОВ»). Но в мыслях-то другое, а именно: «Вы все нам НА ХРЕН НЕ СДАЛИСЬ!»)

Чтобы стать Великим продавцом, да и вообще кем-нибудь великим, нужно немало сделать. Но на первом месте должна стоять простая идея: «Мы ЗАБОТИМСЯ о своих клиентах!» А рядом с ней вторая: «Чистота и порядок — залог успеха».



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Так что... НЕ МОЖЕТ БЫТЬ НИКАКИХ ОПРАВДАНИЙ БЕСПОРЯДКУ, ГРЯЗИ И НЕРЯШЕСТВУ. ДАЖЕ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТУАЛЕТ ДОЛЖЕН БЛЕСТЕТЬ, КАК НОВЕНЬКИЙ.

Денежный итог №1: СОДЕРЖИТЕ СЕБЯ В ЧИСТОТЕ! Почет и уважение... блюстителям чистоты. Стыд и срам... нечистым трубочистам.

Способ №2: Сила местоимений

Сегодня друг попросил просмотреть и отредактировать руководство для специалистов по проведению тренингов, в котором в числе прочего содержались примеры диалогов с обучаемым. Отличная книга! (за содержание — твердая пятерка). Единственно что — взгляд постоянно цеплялся за одну вещь. Большая часть диалогов, связанных с обсуждением возражений, звучали примерно так: «Я [учитель] рекомендую вам [студенту] подойти к обсуждению возражений следующим образом...»

И в чем проблема? Все просто. Я/учитель — является подлежащим, тем, кто «глаголет истину». А студент является дополнением, получателем моих мудрых наставлений.

Нет!

Нет!

И еще раз нет!

Вот одно из КЛЮЧЕВЫХ слов, которому хотелось бы уделить особое внимание сегодня: МЫ! (или НАМ!)

Скажем, предыдущий диалог я бы переписал так: «Обычно мы подходим к рассмотрению возражений следующим образом бла-бла-бла. Предположим, что это вовсе не возражение. Предположим, что нам предоставляется возможность показать наш бла-бла-бла [скажем, продукт]...»

Наверняка вы отметили, как я использую местоимение «мы», «нам». Как подсказывает мой немалый опыт, таким образом мы меняем Фундаментальный закон общения между Преподавателем и Студентом. Вместо наставления нерадивого ученика, я/учитель становлюсь для него соратником, таким же тружеником, как и он, так же пытаюсь найти решение «нашей» общей проблемы. Правильно?

Студент и учитель теперь стали — благодаря великой силе местоимений — совместно двигаться по общему пути к совершенству (ну или примерно так).

Этой хитрости (о том, кто поддается на такие хитрости - чуть ниже) меня обучил мой первый партнер и он же наставник в компании McKinsey в далеком 1974 году. «Том, - сказал он без особой теплоты в голосе, - когда ты обращаешься к клиенту, всегда говори «мы». Например, «мы могли бы решить этот вопрос бла-бла-бла». Смысл в том, что мы с клиентом действуем командой и на пару движемся в поисках «сермяжной правды».

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Я точно вам говорю, это настоящая «хитрость». И, если вспоминать мои первые дни в компании McKinsey, то покупался на нее в первую очередь я! Стоило только начать говорить «мы» и «нам», как я стал ощущать себя членом команды клиента, а не наоборот.

К настоящему моменту, уже 30 лет спустя, я инстинктивно, добросовестно говорю «мы» и «нам», и даже толпа разъяренных мужиков с битами не заставит меня сказать «Я» или «Вы».

Да, это хитрость... но одновременно это и Основополагающее правило работы в группе, при которой главной целью ставится взаимопонимание.

Мы ведь поняли друг друга, не так ли?

NB №1: Также обратите внимание на хитрость №2 — обязательно называйте Клиента с большой буквы. Еще один урок McKinsey, который я запомнил навсегда.

NB №2: Возвращаясь к совету по достижению успеха №1 (про чистоту). Я там упоминал, причем крупным шрифтом, «сверкающие чистотой туалеты». Я просто хочу еще раз подчеркнуть, что этот совет достоин первого места в сотне. Ничто так не подтверждает приверженность девизу «Мы заботимся о клиентах», как состояние туалетной комнаты. Будь то кинотеатр, заправочная станция, Макдоналдс, элитный ресторан... зайдите в туалет. «Пахнет» — поставьте троечку. «Неубрано» — вот вам «двойка». Ну а за «Грязищу» смело ставим «кол» (судя по моему опыту, большинство туалетов, процентов 70%, заслуживают не больше, чем 1 или 2). «Чистому» туалету можно поставить три. Четверочку — «очень чистому». А редкие в нашем деле 4+ и 5 оставим безупречным туалетным комнатам, посещение которых является удовольствием и ценным опытом само по себе. Прекрасная сантехника! Цветы! Свежий воздух — хоть жить оставайся! Ну и т.д.

Способ №3: Редчайший из подарков

Редчайший из подарков: СПАСИБО!

Господи, (благословенный кивок, вскинутая рука для быстрого крестного знамения) как редко это бывает. (И, следовательно... какой обладает силой!)

Из моих избранных цитат:

«Две самые сильные вещи в мире — это доброе слово и вдумчивый поступок». Кен Лангон, вице-президент и основатель Home Depot

«Больше всего человек нуждается в признании своих заслуг». Психолог Уильям Джеймс.

«Мы хотим, чтобы нас слушали, о нас заботились, говорили нам «спасибо», проявляли теплоту души». Колин Баррет, президент Southwest Airlines, о критериях подбора персонала

Задумайтесь: в слове «спасибо» заключена сила! (И сила немалая!)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Несколько подсказок:

1. Пусть это будет «навсегда» - пишите на бумаге.
2. Написанные **СОБСТВЕННОРУЧНО** записки в тысячу раз эффективнее электронной почты!!!!!!
3. Это в равной степени применимо к молодым людям в возрасте 18 лет, начинающим свою карьеру, и начальникам в возрасте 48.
4. Лучше всего делать это «когда времени совсем нет» — в конце тяжелого дня.
5. Введите это действие в число «обязательных» привычек — делайте это вечером с перерывом в два-три дня.
6. Если вы не можете представить себе, кому бы сказать «спасибо» - предлагаю тут же обратиться к психотерапевту.

(Не забывайте: «Успех» включает в себя Преданность делу... Воодушевление... Страсть... Почитание... Признание общественности... Уважение. «Спасибо» является значительной и неотъемлемой частью процесса).

И СПАСИБО, что нашли время прочесть мой труд!

Способ №4: Позвоните! Сегодня! Сейчас!

Некоторые люди норовят в любой ситуации развязать конфликт - их мало, но они есть. Есть еще одна группа людей (и я в их числе), которые готовы на все, лишь бы избежать конфликта... в результате которого даже самые незначительные, легко разрешимые неприятности перерастают в огромные, неустранимые проблемы.

Решение простое: Позвоните! Сегодня! Сейчас!

За короткие пять минут разговора, если начать его в нужное время, можно легко исправить последствия «уязвления самолюбия» или «небольшого недоразумения», и на завтра не придется идти за постановлением о разводе, терять (главного) клиента, подавать в суд и т.д.

Насколько мне известно, всегда «есть такой момент», когда ситуацию (черт побери, практически любую «ситуацию») можно повернуть вспять. Кстати, без особых усилий. Однако гордость, или растерянность, или нежелание еще больше заморачиваться с и без того неприятной темой приводит к решению «подождать еще денек, авось рассосется»... и так проходит день, затем другой...

Нет, я не записался в Клуб добрых дел. Но я совершил один, для меня очень важный, поступок. Каждое утро, занимаясь медитацией и расстановкой приоритетов на день, я открываю папку с названием «НЕ ОСТАВЛЯТЬ НА ЗАВТРА!». Там просто перечислены имена или описания ситуаций, о которых мне нужно помнить... и над которыми нужно поработать в течение дня.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Вопреки внутреннему протесту, я заставляю себя сделать «здесь и сейчас» то, что страстно хотелось бы отложить «на потом». А затем добавляю к своему списку дел ОДИН (но не больше, надо все же собраться с мыслями и силами) ОЧЕНЬ НЕПРИЯТНЫЙ ЗВОНОК, который предстоит сделать сегодня. Мы все разные, но как выясняется, наличие этой чертовой папки с надписью «ТОЛЬКО НЕ ЗАВТРА» и вбитого себе в голову давным-давно принципа подстегивает меня к действиям. (Так получилось, что папка располагается рядом еще с одним документом под названием «ПОКАЗАТЕЛИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ» в красно-черной обложке, в котором собраны результаты моего последнего взвешивания и число дней, проведенных на текущей руководящей должности).

Кстати, не надо так траурно воспринимать мой совет (ведь внутренне вы со мной согласны). Как я понял, почти 90% звонков проходят гораздо спокойнее, чем можно было ожидать (может быть, из-за чувства облегчения?); мы не только разбираемся с «запутанной» проблемой, но и частенько очерчиваем дальнейший путь развития уже вполне дружеских отношений; каждый раз я ощущаю прилив сил, осознаю себя героем, совершившим мужественный поступок.

ПОЗВОНТЕ. СЕГОДНЯ. СЕЙЧАС.

Способ №5: Цель №1: Я!

Встаньте перед зеркалом... Улыбнитесь. Скажите... «Спасибо». Скорчите... пару забавных рожиц. Да сделайте, что угодно (см. ниже).

Факт: Подобное притягивает подобное

Факт: Отсутствие подобия ничем не заменишь

Улыбка рождает тепло (дома, на работе).

Благодарность рождает обстановку взаимного почитания.

Энтузиазм (те самые рожицы) рождает энтузиазм.

Любовь рождает любовь.

Энергия рождает энергию.

Оле-е-е! рождает Оле-е-е!

Оптимизм рождает оптимизм. (Я тут обчитался трудами Мартина Селигмана)

Честность рождает честность.

Забота рождает заботу.

Умение слушать рождает преданность.

И т.д.





100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

И т.д.

Как научиться «мотивировать» окружающих? Пойти на курсы обучения навыкам лидерства?

Нет! (Это была шутка, так ведь?)

Ответ: Сначала научитесь самомотивации.

Всеми правдами и неправдами.

Назовем это: Лидерство за счет односторонней корректировки отношения.

Существуют ли вещи, которые можно обозначить как «обстоятельства»?

Конечно.

Бывает ли так, что с хорошими людьми случается что-то плохое?

Несомненно.

Есть ли такая вещь как «бессилие»?

Нет!

Нет!

И еще раз нет!

Начинайте действовать прямо сейчас!

Задача номер один: работать над собой.

Неустанно!

Если вы научитесь выходить на работу с улыбкой, я (как опытный специалист с дипломом MBA, полученным в «очень известной школе») гарантирую, что день у вас не просто «задастся», но ваша улыбка (в конечном итоге) перейдет и к остальным! (Правда, «производительность» слегка пострадает, пока они - ваш начальник, коллеги, подчиненные - не отойдут от шока).

Улыбайтесь!

Восторгайтесь!

Благодарите!

Кричите «Оле-е-е»!

Побеждайте!

Сейчас!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Способ № 6: Думать (постоянно) о наследии!

В каком-то смысле, речь идет о вариации на тему моего блога, где мы обсуждаем непростой вопрос: сколько приоритетных задач может поставить перед собой человек? Мой ответ будет вполне определенным:

Одну!

Рассмотрим ситуацию. Сейчас времени - 5 часов утра (09.28.2004). Впереди у меня день, до отказа забитый разнообразными (ужасное слово!) делами, в конце которого мне предстоит перелет из Бостона в Лондон. И самый насущный вопрос я бы сформулировал так: ЧТО (ответ должен звучать в одном предложении) ДОЛЖНО СТАТЬ НАСЛЕДИЕМ ЭТОГО ДНЯ ДЛЯ МЕНЯ ЛИЧНО?

Да, я полагаю, что каждый отдельно прожитый день может оставить после себя нечто такое, что можно смело назвать «наследием», как если бы была прожита целая жизнь. Честно говоря, я бы предпочел, чтобы так оно и было! Почему? Потому что этот день... раскрывающий мне свои объятья... наполненный (на данный момент) бесконечными возможностями... это... ВСЕ, ЧТО У МЕНЯ ЕСТЬ!

Правильно?

Вы по-прежнему думаете, что это всего лишь «еще один день»?

Как бы ни так!

А НА САМОМ ДЕЛЕ...

Все мои планы... грандиозные и незначительные, которые я строил на дальнейшую жизнь, могут оказаться стерты, перевернуты, отложены или пущены по боку в результате событий... ОДНОГО ТОЛЬКО СЕГОДНЯШНЕГО, ЕДВА НАЧАВШЕГОСЯ ДНЯ.

Итак: что (одним предложением) должен оставить сегодняшний день вам в качестве наследия?

Способ №7: БЕЗ РАДОСТИ НЕТ БЛАГОСТИ!

Сверкает?

Искрится?

Заставляет счастливо гримасничать?

Радует?

Если сделанное дело (грандиозное или рядовое) НЕ РАДУЕТ... придется все переделать! Или вообще не приниматься за него!

Это... ваш день.





100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артём Беляйкин

Не чей-то другой.

Этот день... ЦЕЛИКОМ И ПОЛНОСТЬЮ... принадлежит вам.

А не «им».

Рабы одноместных рабочих кабинок - объединяйтесь!

Титаны живого труда - возрадуйтесь!

Сбросьте оковы конформизма!

Громко и отчетливо прокричите «Нет безрадостной жизни!»

Так что...

РАДУЙТЕСЬ!

Всегда!

(Без дураков. Это реально работает).

Способ №8: НАКОСЯЧИЛ. ПРИЗНАЙСЯ. БЫСТРО. В ПОДРОБНОСТЯХ.

БЫВАЕТ ХУДО.

БЫВАЕТ ХУДО ТЕБЕ И МНЕ, А ВСЕ ПОТОМУ, ЧТО МЫ, ПОРОЙ ПО ДУРОСТИ, СОВЕРШАЕМ ГЛУПЫЕ ПОСТУПКИ.

МЫ РЕДКО ПОПАДАЕМ В ПЕРЕДРЯГИ ИЗ-ЗА ГЛУПОСТЕЙ, КОТОРЫЕ СЛУЧАЮТСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ НАШИХ ЖЕ ИДИОТСКИХ ПОСТУПКОВ.

МЫ ЧАСТО ПОПАДАЕМ В ПЕРЕДРЯГИ ИЗ-ЗА ГЛУПОСТЕЙ, КОТОРЫЕ СОВЕРШАЕМ, ЧТОБЫ НЕ ДАЙ БОГ КТО-НИБУДЬ НЕ УЗНАЛ О ТОЙ ИДИОТСКОЙ СИТУАЦИИ, В КОТОРУЮ МЫ ПОПАЛИ ПО ПРИЧИНЕ СВОЕГО ЖЕ ГЛУПОГО ПОСТУПКА.

МОРАЛЬ.

НАКОСЯЧИЛ.

ПРИЗНАЙСЯ.

БЫСТРО.

В ПОДРОБНОСТЯХ. (Расскажи обо всем и только правду).

КОМУ УГОДНО, КОМУ ТЫ МОЖЕШЬ ДОВЕРИТЬСЯ.

НАЧАЛЬСТВУ.

ПОДЧИНЕННЫМ.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

ПАРНЮ ЗА БАРНОЙ СТОЙКОЙ.

ЧУВАКУ В КАЧАЛКЕ.

И ВСЕ У ВАС В ЖИЗНИ БУДЕТ ХОРОШО.

Я не моралист.

Я не пытаюсь убедить вас, что «говорить правду - ХОРОШО». (Хотя в целом так я и думаю).

Я хочу убедить вас, что, сказав правду **МАКСИМАЛЬНО БЫСТРО**, вы совершаете **ПОЛЕЗНЫЙ-ПРАГМАТИЧНЫЙ-ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО БЛАГОТВОРНО ВЛИЯЮЩИЙ НА КАРЬЕРУ ПОСТУПОК...**

А ЕСЛИ ВЫ НЕ СДЕЛАЕТЕ ЭТОГО, ПРИДЕТ СЕРЕНЬКИЙ ВОЛЧОК И УКУСИТ ЗА БОЧОК.

И, вообще-то, люди ценят, когда им говорят правду — накосячил, признайся, быстро, в подробностях (настолько ценят, что, может быть, имеет смысл признаваться в том, чего не делал? Просто подумалось).

Серьезно: У ЛЮДЕЙ ОГРОМНЫЙ ЗАПАС ВЕЛИКОДУШИЯ ДЛЯ ГРЕШНИКОВ, ОСОБЕННО ГРЕШНИКОВ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЗАЛОЖНИКАМИ СВОЕЙ ГЛУПОСТИ... И ЛЮДИ СКЛОННЫ НЕГАТИВНО ВОСПРИНИМАТЬ ТЕХ, КТО ПЫТАЕТСЯ «ОТМАЗАТЬСЯ» ИЛИ УКЛОНИТЬСЯ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

Фраза «Я не сдержался и наорал на клиента» (раз в сто) предпочтительнее слов: «Мы потеряли клиента, потому что он долгое время бродил по салону, разговаривал сам с собой и никак не мог прийти к определенному решению, хотя я очень пытался ему помочь... бла-бла-бла».

Или: «СВЕТА В КОМНАТЕ БЫЛО НЕДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ ДЕТАЛЬНО РАССМОТРЕТЬ УБИЙЦУ». (Поверьте, даже фраза «Нравится мне он, хоть и скотина, зато как на лыжах катается...» будет более к месту. Я ведь прав?)

НАКОСЯЧИЛ.

ПРИЗНАЙСЯ.

БЫСТРО.

В ПОДРОБНОСТЯХ.

Способ №9: «СТАРЫЕ» ПРАВИЛА!

Молодость - это круто. Старость - это богато. Над этим стоит задуматься.

Сегодня вечером мне предстоит выступление в Американской ассоциации работников сферы здравоохранения ... Эта торговая ассоциация представляет интересы центров по уходу за больными, домов престарелых и т.д. Есть ли проблемы? Конечно. Отвратительные делишки? Увы, не без этого. Благоприятные коммерческие перспективы? СКОЛЬКО УГОДНО!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Я никогда не пытался давать «маркетинговые советы». Но тут я, пожалуй, поступлюсь своим принципом. Рынок услуг для стариков-толстосумов игнорируется в большей степени, чем рынок женских товаров. Точка.

У нас чуть ли не 80 миллионов толстосумов. И многие из них в возрасте за 60 лет. Тонны денег. (Читай: тонны и еще огромная тележка). Их старость не приносит радости. Он жаждут трепетного к себе отношения. (Если уж на то пошло, они ждут хоть «какого-нибудь» отношения к себе). Куча времени впереди, с учетом средней продолжительности жизни в развитых странах. Только задумайтесь... старики... с деньгами... Да это же Клондайк!!!

При этом... им практически никто не предлагает свои услуги. Поразительно, но это так. Почему? Определенно, в Америке сейчас быть «старым» - не круто. Да и не было никогда. (Даже среди стариков).

А, значит... КОММЕРЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ не просто «мягко скребутся», они «ломаются» в открытую дверь. Продукты. Услуги.

Построение отношений. Массовые рынки. Нишевые позиции. Международные рынки (Япония и Западная Европа стареют еще быстрее, чем мы).

Вот я и говорю: задумайтесь над этим.

Способ №10: ВСТАВАЙТЕ РАНЬШЕ СОСЕДА.

Лечу в Бостон из Лондона, суббота, утро. Лететь 7 часов. Передо мной сидит «бизнес-леди». Мамой клянусь, за все 7 часов она ни разу не подняла взгляд от ноутбука. За это время она наработала больше, чем я делаю за неделю... за месяц.

Никакой пропаганды трудоголизма.

Простая констатация очевидного факта.

Тот, кто работает усерднее других, получает перед остальными огромное преимущество.

Тот, кто подготовился лучше других, получает перед остальными огромное преимущество.

Тот, кто всегда готовится «сверх меры», получает перед остальными огромное преимущество.

Тот, кто больше других изучает обстановку, получает перед остальными огромное преимущество.

Я ничего не знаю про вас, но мне бы не хотелось получить в соперницы «женщину из кресла напротив», чем бы она там ни занималась.

Способ № 11: ВНЕОФИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЦВЕТАЕТ, ПРАВИТ МИРОМ И ОКАЗЫВАЕТСЯ ВЕЗДЕСУЩИМ!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

В октябрьском выпуске Newsweek за 2004 год Джонатан Альтер высказался примерно так: «Ничего удивительного, что президент Буш первый раунд в Майами проиграл. Слишком долго он сидел в своей бочке и успел изрядно скиснуть».

Бочка у господина Буша и впрямь оказалась излишне толстостенной. Но, господа директора-боссы, вы наверняка неслабо удивитесь (как в свое время удивился президент Буш), когда прочувствуете, насколько же толсты стенки у ваших собственных бочек!

Тут мне хотелось бы вернуться в далекий 1982 год. Мой друг и соавтор книги «В поисках совершенства» (Search of Excellence) Боб Уотерман собирался вместе со мной отправиться на презентацию книги на телевидение. Мы сидели в гостинице в комнате Боба и репетировали свое выступление. И оказались на грани конфликта. Как выяснилось, каждому из нас нравилась в книге одна и та же глава - и оба мы хотели рассказать о ней по телевизору. Поскольку дуэльных пистолетов у нас при себе не было (хотя до ближайшей оружейной лавки было рукой подать, да и место гибели на дуэли Александра Гамильтона было неподалеку), мы решили бросить жребий. Повезло Бобу... а я до сих пор расстроен, хотя прошло 22 года!

Да ведь на кону стояло всего лишь право побахвалиться перед публикой, скажете вы! Вспомните, однако, принципы внеофисного менеджмента (методика, разработанная скромной на тот момент компанией Hewlett-Packard). (Дословно с английского management by walking around - "управление вне офиса", «управление во время прогулок - прим. пер.).

Ну и...

Добро пожаловать в год 2004. Президенту Бушу знание принципов внеофисного менеджмента сильно помогло бы... как, впрочем, любому из вас. А вот их отсутствие... ОБРЕКАЕТ НА ГИБЕЛЬ... опять же, вас.

Самый правильный принцип звучит так: "Что вы видите, то и получаете". ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ... эээ... в том... чтобы... СЛОНЯТЬСЯ ПО ОКРУГЕ. То есть постоянно быть в контакте с ситуацией. Наверное, я мог бы заливаться соловьем до утра (в прошлом - так и делал), сейчас же сформулирую коротко:

ВЫЛЕЗАЙТЕ ИЗ БОЧКИ, ЧТОБ ВАМ ПУСТО БЫЛО!

КОНЧАЙТЕ ЗАТВОРНИЧАТЬ!

НЕ БОЙТЕСЬ ПОДОЙТИ И ПОБОЛТАТЬ С ЛЮБЫМ ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРОГО ВСТРЕТИТЕ НА ПУТИ... В ОСОБЕННОСТИ, ЕСЛИ ЕГО НЕТ В ЧИСЛЕ ВАШИХ ПРИВЫЧНЫХ СОБЕСЕДНИКОВ.

ПРОГУЛЯЙТЕСЬ ПО ТЕМ ЗАКОУЛКАМ КОМПАНИИ, В КОТОРЫЕ РАНЕЕ И НЕ ДУМАЛА СТУПАТЬ ВАША НОГА.

ПРИТОРМОЗИТЕ. ОСТАНОВИТЕСЬ. ПОБОЛТАЙТЕ. («Остановитесь. Оглянитесь. Прислушайтесь» - прикольный совет. Вычитал его на табличке перед железнодорожным переездом).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

НВ: Электронная почта ... НЕ СЧИТАЕТСЯ ... «разговором». «Гулять» - значит ГУЛЯТЬ. Один шажок, потом второй.

Хорошо?

Скажу даже больше: Гуляйте почаще. Внесите «прогулки» в свой график на постоянной основе. Вот смотрите: не так давно мне пришлось выступать перед представителями сети розничных магазинов. Я так готовился к речи, что раз пять отсидел себе зад. Перелопатил тонну макулатуры. Проторчал чертову уйму времени в Интернете. Поговорил по телефону с двумя десятками экспертов. Попросил проанализировать все имеющиеся данные. Мое выступление было готово на сто процентов с хвостиком. В номер гостиницы города Чикаго я вернулся в 15-00. Сам не знаю почему, но решил выйти прогуляться. Обычно я не очень люблю мотаться по магазинам, но в тот день слонялся по улицам, забредая в лавки, без особой цели, убил на это часа два. Вернулся домой, открыл папку с выступлением, и начал все заново. (Результат: мое выступление имело оглушительный успех). Я не могу сказать вам, что конкретно «снизошло» на меня за время этой прогулки. Могу отметить лишь одно - в итоге я написал «абсолютно новое выступление». А все потому, что попал в мир розничной торговли. Я физически ощутил биение пульса этого мира, мира моих завтрашних слушателей... и этим ощущением было пронизано чуть ли не каждое предложение, которое я произнес на следующий день.

Вывод: я - фанатик. КЛЯНУСЬ ВСЕМИ ПРИНЦИПАМИ ВНЕОФИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА! В любых обстоятельствах. Хотите ко мне присоединиться? Даю последнюю наводку: "Бесцельное" "блуждание" требует немалой дисциплины! Ну и самое последнее напутствие: господин Буш является образцовым напоминанием о том, что нужно «следить за своим языком жестов», в особенности, «когда никто не смотрит». Эти «незаметные телодвижения» могли очень дорого обойтись Верховному главнокомандующему и Самому влиятельному человеку на Земле.

Способ № 12: СЛЕДИТЕ ЗА ПЕРВЫМ И ПОСЛЕДНИМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ!

Первое и последнее впечатления являются вашими и моими ключами к успешному развитию карьеры. Впечатление остается у обеих сторон, это бесспорно. Но: про вас я ничего не знаю, и еще мне требуется... ПОСТОЯННО напоминать себе об одной вещи. Скажем так - моя жена укоряет меня за то, что при первом знакомстве я никогда не смотрю людям в глаза. Поначалу я считал ее слова глупой придиркой, в особенности с учетом того, что мне нередко платят, чтобы после выступления я «вышел в народ», постоял под зрачками камер и фотообъективов, пожал «кому надо» руку. Но на самом деле она права (в конечном итоге я признал это, скрепя сердце) - думается мне, это у меня проявляется глубинная застенчивость. (Не смейтесь: многие люди, блистающие на сцене, краснеют и потупляют взор в более «тесной» обстановке — и наоборот). Итог: я над этим работаю - причем мне приходится прилагать немало усилий, но оно того стоит.

Теперь вернемся к обсуждаемой теме. Редактор Fox News и убер-политтехнолог Роджер Айлес заявляет, что у меня/вас/нас... есть 7 СЕКУНД на то, чтобы сформировать первое впечатление. И дает нам такой совет: во-первых, «Улучшайте свое отношение». Какие-то люди излучают энергию, от



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

других этого не дожدهшься. В последнем случае можно хотя бы расправить плечи и слегка втянуть живот. («Энергию» не стоит путать с агрессивностью. В моем понимании - не знаю уж, что там думает Роджер - энергия по большей части проявляется в глазах).

Второе правило от Айлеса: «Переведите свою идею в разряд задач». Иными словами, если вы хотите чего-то добиться от факта общения... **ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ СВОЕЙ ИДЕИ.** Президента Буша частенько ругают за его публичные выступления - но при этом все отмечают его несомненное умение придерживаться своей идеи.

Правило № 3: «Помните о мимике». «Непробиваемое» выражение лица хорошо для покера, но при рядовом межличностном общении становится катастрофой, в том числе и при обсуждении профессиональных вопросов. Назовем это «живостью» или «заинтересованностью» (мои термины, не Айлеса); но это вам не чистая энергия; это связано с сиюминутными ситуациями. Опять же, никто не говорит о том, что надо корчить рожи - для меня «живость» означает всего лишь степень концентрации. (Моя жена - в этот раз я принимаю ее слова с радостной ухмылкой - заявляет, что степень моей концентрации при выслушивании собеседника пугает ее до полусмерти, если объектом внимания является она. А я этого и не замечаю). В данном случае «суть» важнее отдельных постулатов: **УДЕЛЯЙТЕ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ СТЕПЕНИ ПРОЯВЛЕНИЯ СВОЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ!! ЭТО СТОЛЬ ЖЕ ВАЖНО, КАК И «СОДЕРЖАНИЕ» — НРАВИТСЯ ВАМ ЭТО ИЛИ НЕТ.** (Такой пример: представьте, что через левое плечо вам заглядывает Карл Роув, а через правое - Карен Хьюз (ближайшие советники президента Джорджа Буша - прим. пер), а вы в этот момент приближаетесь к незнакомому собеседнику. Подумайте, что бы они прошептали вам на ухо непосредственно перед... контактом).

Когда речь заходит об организациях, идея остается прежней. Давайте взглянем на запись в блоге Kindness Is Free (бесплатная доброта) от 10.05.04 на сайте www.tompeters.com, на котором воздается похвала больнице Griffin Hospital. По словам персонала, первое впечатление создается.. табличками с указаниями для водителей! Потенциальные пациенты и без того находятся в растерянности, невнятные указатели еще больше усилят их негативное состояние и создадут ощущение, что «здесь им не рады». По-настоящему хорошие больницы уделяют огромное внимание указателям, надписям, звучащей в приемном покое музыке и т.д. Неудивительно, что квинтэссенцией этого принципа можно назвать Диснейленды. Мой совет прост: **НАЧАЛО И КОНЕЦ ИМЕЮТ ТОТАЛЬНУЮ ВАЖНОСТЬ. И ЕСТЕСТВЕННО ЗАСЧИТЫВАЮТСЯ ЗА «СТРАТЕГИЧЕСКУЮ МАТЕРИЮ» ВО ВРЕМЯ ЛЮБЫХ ЛИЧНЫХ ВСТРЕЧ.** Хорошенько осмыслите все оттенки «начала и конца». Не жалеете времени, денег, сил. Кстати, не пора ли ввести новую высокую должность? Начальник отдела «начала и конца»? Главный по старту и финишу?

Способ № 13: ЭТОТ ДЕНЬ ТОЖЕ МНОГОЕ ЗНАЧИТ

Если... «Моя жизнь и есть моя самая большая ценность» (Ганди) ...

То ... что вы/я должны сделать, чтобы прояснить и точнее обозначить суть своей жизни?

Выбирайте аккуратно. (В чем именно кроется эта суть?)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Под конец дня проверьте еще раз (и сами перед собой отчитайтесь).

Повторяйте.

Ежедневно.

Всегда.

Способ № 14: ПРОЧИТАЙТЕ (И ВОЗЬМИТЕ НА ВООРУЖЕНИЕ) ЭТИ ТРИ КНИГИ...

Я уверен, что в 99 из 100 книг по самосовершенствованию даны рецепты, которые слишком хороши, чтобы быть правдой - или требуют вложения таких сил, что не у каждого найдутся. Однако есть еще та самая одна из ста, а может и из тысячи (я предлагаю вам три, каждая из них прошла ДОСКОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ) книг по самосовершенствованию, которая на 100 процентов окупает свою стоимость, даже если просят за нее золотом по весу самой книги — таких как шедевры Дейла Карнеги «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей» (HowtoWinFriendsandInfluencePeople) и Наполеона Хилла «Думай и богатей» (ThinkandGrowRich).

В общем, вот они...

GETTING TO YES ... Роджер Фишер, Уильям Ури, Брюс Паттон.

LEARNED OPTIMISM ... Мартин Селигман.

CRUCIAL CONFRONTATIONS ... Керри Паттерсон, Джозеф Гренни, Рон Макмиллан, Ал Швитцлер.

Обычно, я бегу от подобных книг, как от огня. НО ИЗ ЭТИХ ТРЕХ Я ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАБРАЛСЯ МУДРОСТИ НА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ВПЕРЕД (в личной и профессиональной сфере). Они «неотразимы в своей притягательности»... И ОЧЕНЬ ЖИЗНЕННЫЕ!

NB: У каждого из этих авторов/соавторов имеются и другие, не менее занимательные вещи - взять того же Селигмана с его AuthenticHappiness — эта книга достойна всенародного признания; я просто выбрал лучших из лучших.

Способ № 15: НУЖНО ИМЕТЬ ОТВЕТ НА ГЛАВНЫЙ ВОПРОС!

А звучит это вопрос так: О ЧЕМ МЕЧТАЕМ?

План.

Идея.

Понятие бренда.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Фундамент для воодушевления.

Верования.

Все это важно. (Очень важно). Но ничто не сравнится с тем, ЧТО ЕСТЬ МЕЧТА!

Великие свершения являются реализацией МЕЧТЫ. (И, будьте уверены, следствием адского напряжения, невероятной удачи и т.д. и т.п.)

Но все начинается с МЕЧТЫ... и держится все на одной только МЕЧТЕ.

Без МЕЧТЫ невозможно создать ЕДИНСТВЕННЫЙ И НЕПОВТОРИМЫЙ ПРОЕКТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ. Или придумать программу обучения персонала. Или с размахом посидеть в кабаке (\$300 на одни только чаевые)... Или столики обслуживать в ресторане.

Я вам даже больше скажу - любой проект, в котором нет МЕЧТЫ, мгновенно забывается. «Высокая эффективность?» Допускаю. «Несомненная польза?» И такое бывает. «Увлекательно?» Снова не буду спорить. Но... ЗАСТАВЛЯЕТ БЕШЕНО ТРЕПЕТАТЬ СЕРДЦА? Только при наличии... МЕЧТЫ.

Можно ли... «выработать» МЕЧТУ? Безусловно!

В год у меня почти 75 лекций. И каждая начинается и заканчивается... МЕЧТОЙ. Для начала (примерно за месяц ДО) я представляю себя в лекционном зале, перед лицом 60, а то и 6 000 людей. Я СТРАСТНО (поверьте, это так!!) ХОЧУ ОСТАВИТЬ ПОСЛЕ СЕБЯ СИЛЬНЕЙШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ. Я обдумываю и строю планы о том... КАК РЕАЛИЗОВАТЬ МЕЧТУ. Постепенно проявляется картинка (после титанических исследований и стимулированного проявления творческой фантазии). Как только картина начинает обретать черты, я работаю, не покладая рук - днями, неделями - чтобы прорисовать все детали (95% моих усилий). И когда я заканчиваю, то задаю себе вопрос - можно ли сопоставить полученную в PowerPoint презентацию моему представлению о МЕЧТЕ? (А потом я корректирую и правлю, правлю и корректирую... и иногда начинаю все с нуля... если на месте МЕЧТЫ начинает образовываться «мутное облако заумных искажений»). И вот, до выступления остаются считанные минуты. Пока я пробегаюсь еще раз по тексту перед выходом, в голове, на самом деле, крутится одна только мысль: ХОРОШО ЛИ Я СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ... МЕЧТУ? А САМА МЕЧТА... ПОНЯТНА ОКРУЖАЮЩИМ?

И вот, началось. СЕЙЧАС МНЕ ПРЕДСТОИТ НАЛАДИТЬ КОНТАКТ!!! Я должен... ДОНЕСТИ СВОЮ МЕЧТУ... каждому человеку в отдельности!!!!... даже в зале на 6 000 мест. (Постулат: мечты «продаются» поштучно, а не оптом. ПО ОДНОЙ ЗА РАЗ. ПРИ ТЕСНОМ, ЛИЧНОМ КОНТАКТЕ. Кстати: а блоги сюда входят?!)

Итак... вернемся к вашему текущему проекту. ЕСТЬ В НЕМ... МЕЧТА?

Способ № 16: А ВЫ УЖЕ СВЯЗЫВАЛИСЬ СО СВОИМИ КЛИЕНТАМИ... СЕГОДНЯ?... УЗНАЛИ ИХ МНЕНИЕ?

Никогда.

Слышите?





100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Никогда.

Не оставляйте без контакта.

Своих клиентов.

Слишком легко все потерять.

Президент.

Я.

Вы.

Крупные компании.

Мелкие компании.

Такого быть не должно.

Прекратите.

Сейчас же

Позвоните им.

Вот так, ни с того, ни с сего.

Скажите (без выкрутасов): «Ну, как оно?»

Послушайте.

ПОСЛУШАЙТЕ.

Запишите.

Досконально.

(В отдельную книжицу).

И еще раз повторите.

БЫСТРО.

Повторите.

Через 48 часов.

Подсказка: относится на 100% к любому из нас. Не только к «биг-боссам».

У нас.

У всех.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Есть.

Свои клиенты.

Эгей, клиенты Тома Питерса (Да, дорогие мои и горячо любимые!)!..

Ну, как оно там?

Способ № 17: РАБОТАЙТЕ НАД СВОИМ РАССКАЗОМ!

Выигрывает тот, чей рассказ окажется лучшим!

В жизни!

В бизнесе!

В Белом доме!

Вот смотрите:

«Ключом — или даже так — КЛЮЧОМ к завоеванию лидерских позиций является эффективное изложение рассказа».

— Говард Гарднер, «Анатомия лидерства»

«Лидеры не просто создают продукты и принимают решения. Лидеры создают смысл существования».

— Джон Сили Браун, Хегох PARC

«Менеджмент во многом связан с ответами. Лидерство напрямую зависит от ответов. А для лидера первым вопросом во все времена было: «Кем мы хотели бы стать? Не: «Чем мы хотим заниматься?» А именно: «Кем мы хотели бы стать?»

— Макс де Пре, Герман Миллер

«Суть лидерских качеств президента Америки и секрет его успеха, как президента, кроется в умении рассказывать».

— Эван Корног, «Власть и рассказ: Как искусство создавать рассказы определяло политический успех президентов от Джорджа Вашингтона до Джорджа Буша».

«Вы - рассказчик собственной жизни, и вы можете (или не можете) создать свою собственную легенду».

— Изабель Алленде

«Мы живем в тени общества, построенного на информации. По мере того, как информация и собираемые данные становятся вотчиной компьютеров,



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

общество будет все чаще осознавать ценность единственной человеческой способности, которую невозможно автоматизировать: эмоции. Воображение, мифология, ритуалы - язык эмоций - будет влиять на все, от решения приобрести книгу до принципов общения на работе с коллегами. Компании будут оцениваться по их рассказам и мифам. Компаниям придется принять как должное то, что их рассказы окажутся важнее производимых ими же продуктов».

— Рольф Дженсен, Копенгагенский институт исследования будущего

«Последние несколько десятков лет отошли в пользу определенного типа людей с определенным складом ума — компьютерных программистов, которые умеют взламывать коды, адвокатов, которые умеют составлять контракты, выпускников бизнес-школ с дипломом MBA, которые умеют оперировать числами. Но ключи от города уже сменили владельца. Будущее принадлежит совершенно иному типу людей с абсолютно иным складом ума - творцам и эмпахам, создателям образов и смысла. Эти люди — художники, изобретатели, дизайнеры, рассказчики, сиделки, утешители, мыслители больших масштабов — будут получать от общества максимум признания и делить между собой все наслаждения мира».

— Дэн Пинк, «Новый тип мышления»

«В Дании 50% рынка успели завоевать производители яиц, которые содержат кур на свободном выпасе. Потребители не хотят, чтобы куры прожили всю жизнь в тесных клетках. ... [Они] с радостью готовы переплатить дополнительные 15 - 20 процентов ... за рассказ ... о соблюдении норм этики в отношении животных и птиц. Именно это мы и называем классической логикой Сообщества мечты. Все яйца по сути одинаковые, в том числе и по качеству, но потребители предпочитают яйца с более привлекательной историей... После того, как мы обсудили этот аспект и смогли найти порядка 50 аналогичных примеров, вывод напрашивается сам собой. Истории и рассказы говорят напрямую с сердцем, а не с мозгом. В эпоху, когда общество подвержено влиянию науки и рационализма... рассказы и ценности... вновь возвращаются на передний план».

— Рольф Дженсен/ «Сообщество мечты: как грядущее смещение от информации в сторону воображения преобразует ваш бизнес»

(К вашему сведению: Зайдите на www.tompeters.com в раздел Special Presentation: The Power Is the Story.)

В общем, вывод такой: «бренд» заключается в «рассказе». В упомянутом выше разделе Special Presentation есть слайд, где так и написано: Рассказ > Бренд.

Умение рассказчика является оттачиваемым искусством. Возможно, вам или моему восьмидесятилетнему дедушке это дается само собой, но только не мне!

МНЕ ПРИХОДИТСЯ РАБОТАТЬ НАД ЭТИМ В ПОТЕ ЛИЦА!

Вам приходилось создавать «презентации»? Руку даю на отсечение - приходилось!

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Так... СТОП.

НИКАКИХ БОЛЬШЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ.

НИКОГДА.

Я уж сколько лет этим не занимаюсь.

Я ПЕРЕСТАЛ СОЗДАВАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ.

ВМЕСТО НИХ Я... кстати, если только мне гарантированно заплатят,... ПИШУ РАССКАЗЫ.

Пока я готовлюсь, я четко осознаю... НА ВСЕ 100 ПРОЦЕНТОВ,... как будет развиваться мой рассказ, каким будет сюжет, и на чем будет строиться повествование.

Например: несмотря на любые уговоры или давление я никогда не сдаю свои презентации раньше срока. Потому что постоянно их переделываю - продолжаю вычищать сюжет, мягкость повествования, ритм - до того момента, пока до выхода на сцену не остаются считанные минуты. Подозреваю, что в последние пару-тройку часов перед выступлением я пробегаюсь по своему «шедевру» раз этак 100.

Ваша задача — СЕГОДНЯ — составить короткий рассказ.

Ваш текущий проект... рассказ.

Ваша карьера... рассказ.

ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, ЧЕЙ РАССКАЗ ОКАЖЕТСЯ ЛУЧШЕ!

ТАК ЧТО ... РАБОТАЙТЕ НАД СВОИМ РАССКАЗОМ!

ПОСТИГАЙТЕ ИСКУССТВО ИЗЛОЖЕНИЯ РАССКАЗА/НАПИСАНИЯ РАССКАЗА/ПРЕЗЕНТАЦИИ РАССКАЗА!

Способ № 18: «ОБЕД - ЭТО НАШЕ ВСЕ»

Все мы хоть что-то, а продаем! Эта тема у меня проходит красной нитью. Или, давайте чуть более лично: ЕСЛИ ВАМ НЕ БЕЗРАЗЛИЧНО ВАШЕ ЗАНЯТИЕ, ТО ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ ПРОДАЖАМИ. То есть, если ваш проект для вас что-то значит, если вы чувствуете внутри жжение нереализованных желаний... значит единственный путь для вас ... путь продаж.

Вот тут мы и подходим к номеру 18. Я вовсе не стремлюсь записать вас всех поголовно в трудоголики. (Гм, сам-то я, по всему выходит, уже стал одним из них. Поскольку моя работа - это моя любовь, значит, я «любвеголик», а не трудоголик - я всегда не прочь лишний часок посидеть за своим блогом. Вот ведь!) Короче, любвеголики, трудоголики, продажфанатики... НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ОБЕДАТЬ! (Ну, делайте это не чаще раза в месяц).

Работа - это любовь.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Воплощением работы-любви являются продажи. Продажи - это отношения. Отношения... это ОБЕД. По-моему, все четко!

Считайте, что каждый обед - это «обязаловка». (Да ладно, не расстраивайтесь, ведь в обед можно передохнуть). Четыре рабочих недели по пять дней (берем не особо изнуряющий график) означают 20 обязательных обедов ежемесячно.

20 возможностей ... пообедать с коллегами.

20 возможностей... начать новые отношения.

20 возможностей... вывести старые отношения на новый этап.

20 возможностей... возобновить утраченные отношения.

20 возможностей... «затащить на обед какого-нибудь придурка» - и узнать что-то новое.

20 возможностей... обмозговать идею с потенциальным работником или партнером.

20 возможностей... ПРОДАТЬ.

Нет, не подумайте, я не собираюсь заставлять вас ставить всех друзей «в игнор». И если вы использовали все отпущенные на месяц обеды на полную катушку, значит, добились немалого результата. (Или решили стать вторым Дональдом Трампом. Или президентом, году в 2016-м). Я хочу доказать вам, что обеды - это бесценный ресурс. Каждый упущенный обед... навсегда уносит с собой нереализованные возможности... Ну, - или почти каждый.

20 в месяц. 240 в год. Для настоящих членов «Обедной лиги» каждая обязательловка имеет свой вкус. Для любвеголика, втрескавшегося по уши в свой проект... каждый обед - бесценен.

Согласны?

Способ № 19: ДЗЕН И ИСКУССТВО УДАРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

«Некоторые люди ищут, где что не так, и пытаются быстренько все поправить. Я стараюсь найти то, что сделано хорошо, и на этом строить свою дальнейшую жизнь».

— Боб Стоун, мистер Новодел.

Боб Стоун был специальным уполномоченным Аль Гора в проекте реорганизации правительства - отсюда прозвище «мистер Новодел». За очень короткий промежуток времени он успел переделать массу дел. А по ходу пьесы переписывал книгу по «корпоративным» изменениям. (И потом написал от щедрот своих еще одну книгу, в которой объяснял, что же такое он умудрился натворить: «Вежливый революционер: уроки государственного нечиновника»).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Как мне видится, Боб был мастером дзен, борцом сумо - мастером уклонений. (Гы! Может быть, именно это умение может стать заменой вечно-непонятому диплому MBA!?) Он наверняка знал, что ему не под силу внести какие-то существенные изменения в федеральную бюрократическую систему: даже президенту редко улыбается удача в случае лобовой атаки. А будучи в прошлом сотрудником Пентагона, он прекрасно понимал абсурдность написания никогда не читаемых, вечно игнорируемых энциклопедических «официальных документов» и толстых «мануалов».

Вот и решил вернуться к искусству рассказа - и сумел возродить надежный принцип «делай ставку на позитив». Вот вам и Ветхий Завет в интерпретации Стоуна: «Я стараюсь найти то, что сделано хорошо, и на этом строить свою дальнейшую жизнь».

Он прекрасно знал, что есть у нас невероятно эффективно действующие, государственные чиновники-регенаты (государственные нечиновники?), периодически возникающие в поле зрения. Суть заключалась в том, чтобы вычленив их из толпы, «сертифицировать» (слова г-на Гора) их ранее не использовавшиеся подходы к работе, представить их публике, наградить, занести результаты в монументальные труды... и заставить остальных идти по новому пути.

Тут много чего еще можно рассказать — лучше прочитайте книгу Боба или мой краткий конспект в Главе 17 книги «Перевособразите!» («Работа начальников: герои, демо, рассказы»). Суть тут такая: настойчиво рекомендую вам статью...

Мастером дзен в своей организации.

Борцом сумо.

Мастером уклонений.

«Корректором позитива».

Джилл Кер Конвей была непревзойденным мастером этой игры. Мисс Конвей, несмотря на официальное назначение первой женщиной-президентом колледжа Smith College, обнаружила, что ее не просто окружают исключительно скептически настроенные профессора (в основном мужчины!), но и денег на реализацию программ, посредством которых она собиралась «править» совсем не так, как это привыкли делать старые, беспомощные предшественники, не было совершенно.

Познать дзен. Она бродила по студенческому городку и наткнулась на представителей «андеграунда» - тех, кто был сторонником перемен в колледже. Она с ними встретилась, смогла привлечь на свою сторону и убедила, что пришла пора провозгласить ее идеи на публике. Что же касается отсутствия денег, пришлось подсуесться, побегать. Джилл превратилась в Неугомонную путешественницу.

К черту проверенные способы добычи денег! Среди выпускников колледжа нашлись и те, кто открыто выступал за нововведения в колледже - они были в диком восторге от факта назначения ее первой женщиной-президентом. Она встречалась и встречалась, и встречалась с разными людьми - льстила, завораживала, увлекала. И вскоре набрала достаточно «внешних» средств,

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

не проходящих через балансовые ведомости, на которые можно было провести пилотные (опять эти демо) программы, которые в конечном итоге стали индикаторами ее нереального успеха на новой руководящей должности.

Поприветствуем стоя истинного борца сумо из Нортхэмптона! Оле!

Вывод: бессилие - это (по большей части) состояние ума!

Вывод: добавить горсть дзен тут, и щепоть сумо - там... и можно свернуть горы!

Вывод: каждый из нас может стать государственным нечиновником!

Начинайте уже сегодня!

Способ № 20: РАБОТАТЬ, РАБОТАТЬ, РАБОТАТЬ... ЧТОБЫ ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ!

Всегда вступайте в личный контакт!

На прошлой неделе у меня было 5 лекций, в пяти разных странах, для представителей разных культур. Отслеживая реакцию аудитории (этому можно — нужно - научиться, надо только внимательно смотреть за людьми во время лекции!), я сам себе напомнил ряд успешно забытых истин. Но важнее всего была одна: ОБЩАЙТЕСЬ,... ВХОДИТЕ В ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ!

С одной стороны, я всегда стараюсь читать местные газеты, или расспросить кого-нибудь, кто сможет ввести меня в курс происходящих в округе дел, или тупо послоняться по окрестностям. Скажем, в Швеции я начал с разговора о вчерашнем посещении местного гигантского супермаркета в попытке закрыть все позиции длиннущего списка, составленного женой, которая четыре года провела за профессиональной переподготовкой в Швеции - по сути, я описывал свои разговоры с ней по сотовому телефону, причем она направляла меня в разные отделы, вспоминая их расположение по памяти, будучи при этом в 5 000 километров от меня. (И ничего страшного, что я назвал тот супермаркет «самым крупным да и вообще лучшим в мире». Признание чужих заслуг позволяет набрать немалое количество очков в глазах окружающих!)

С другой стороны, был у меня и негативный опыт. Однажды я мимоходом раскритиковал одну гостиницу, в которой остановился на тот момент, выступая перед персоналом этой самой гостиницы. Мои замечания были восприняты не как обобщенные «уроки обслуживания клиентов» - как мне бы того хотелось - а как прямые, дерзкие нападки на гостиницу, да и на всех слушателей поголовно!

В Германии я без зазрения совести сыграл на своем немецком происхождении и годах, проведенных в учебных заведениях Германии — и непрерывно подшучивал над тем, что им, да и мне тоже, стоило бы кое-что поменять, причем речь шла о вещах, ранее считавшихся «неоспоримыми ценностями» (например, жесткое следование принципу «единственного верного пути»).

В Италии я вышел на сцену в шикарном итальянском костюме, при галстукке, купленном за день до этого, посмеялся над его стоимостью — и тут же



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

привязал все к своей истории о дизайне и новым подходам к созданию сопутствующих услуг.

Итог: в любом случае, оратор... даже в ходе десятиминутного выступления... в первую очередь стремится создать связь между собой и аудиторией. Любой оратор, который хоть что-то смыслит в этом деле, пытается вынудить аудиторию к действию. По моему опыту, это достигается только в том случае, когда «они» превращается в «мы». Мы... сталкиваемся с этой проблемой и т.д. Мы... обязаны выбраться из ситуации... в которую Мы ПОПАЛИ на сегодняшний момент. Мы.. находимся на грани ... и... Мы... должны действовать быстро. И так далее.

Для Джорджа Буша или Джона Керри или меня-в Франкфурте... все сводится к... созданию общей причины! Аргументация может быть железобетонной, факты неопровержимыми, но если... НЕТ ЛИЧНОГО КОНТАКТА И ЗАВЯЗКИ НА ОБЩНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ... И, ЧТО ЕСТЕСТВЕННО, СЕРДЕЧНОГО СТРЕМЛЕНИЯ СОВЕРШИТЬ ДЕЯНИЕ... то это воспринимается, особенно людьми другой культуры, как... попытка насилия со стороны безрассудного чужака!

Кстати: скажем прямо, чем сложнее для продажи товар (а у меня он особенно труден... ну типа мысли о том, что надо «забыть обо всем, что вы знали прежде, и что позволило вам добиться успеха») ... тем прочнее должна быть связь между оратором и аудиторией!

Кстати: это тяжелая работа, требующая концентрации! И связь должна быть очевидной...

Способ № 21: ПРЕДСТАВЛЕНИЕ... НАЧИНАЕТСЯ! И ДЛИТСЯ ВЕЧНО!

Джо Пайн и Джим Гилмор сделали всем нам великолепный подарок... написали книгу «Экономика впечатлений: работа - это театр, а каждый бизнес - сцена» (The Experience Economy: Work Is Theater & Every Business a Stage). Я - ТАК ПРОСТО БЕЗ УМА ЭТОГО ШЕДЕВРА! И высказанной авторами фундаментальной гипотезы: «ВПЕЧАТЛЕНИЯ ТАК ЖЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ, КАК УСЛУГИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ТОВАРОВ».

Или, если переводить с умного языка на привычный жаргон: ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ВЕЧНЫМ!

«Представление» =

Каждая лекция!

Каждая презентация PowerPoint!

Каждый отдельно взятый слайд!

Каждый телефонный разговор с клиентом!

КАЖДАЯ БЕСЕДА С ДЕСЯТЫМ ПОМОЩНИКОМ ПЯТОГО РАСПОРЯДИТЕЛЯ ВТОРОГО ЗАМЕСТИТЕЛЯ КЛИЕНТА... который может негативно (или положительно!) отозваться в беседе со своим боссом (который подписывает

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

мои счета!) о случайно оброненном мной комментарии (ну поспешил, с кем не бывает).

Каждая встреча с подчиненными... в особенности, если я в дурном расположении духа или на меня давят неприподъемные обстоятельства.

Каждый пост в блоге tompeters.com!

Каждые 7(!) секунд обмена взглядами глаза в глаза с очередным соискателем моего автографа!

Ну и так далее.

И далее.

Вам кажется, я перегибаю палку?

Так точно. (А почему, как вы думаете, я по 15 минут подбираю шрифт для единственного слайда презентации перед запуском проверки орфографии?)

И одновременно с этим - вовсе нет; «это» стало для меня нормой жизни, почти как умение дышать. (Моя обожаемая жена говорит, что у меня уходит два-три дня на то, чтобы выйти из состояния «лекторства» после того, как я уже пообщался с аудиторией тысячи на четыре человек).

Полагаете, «так жить нельзя»?

Да ладно вам!

Мне нравится!

Мне нравится то, что я делаю. (Помните... я любвеголик!)

Мне... безумно... хочется выделиться!

Хотелось бы верить, что и вам тоже.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ... НАЧИНАЕТСЯ! И ДЛИТСЯ ВЕЧНО... Это же круто!

NB: «Впечатления так же отличаются от предлагаемых услуг, как услуги отличаются от товаров»!

Способ № 22: ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ, КОТОРУЮ СТОИТ ВЗЯТЬ НА ЗАМЕТКУ!

Ненавижу всякие формулировки или постановки задач.

И разнообразные заявления о «видении» и «ценностях».

Особенно залитые в пластик и вывешенные на стенах.

Почему?



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Я не отрицаю, насколько важно иметь... четкие ценности. (Кстати, именно мы с Бобом Уотерманом еще 22 года назад придумали всю эту ерунду в книге «В поисках совершенства» (In Search of Excellence). И как все хорошие идеи эта в итоге была опошлена до полной неузнаваемости. «Делегация избранных» примерно в феврале выбирается куда потеплее и рисует шесть безжизненных установок на будущее, благодаря которым :

1) они стремятся выделиться/выделить компанию на пустом фоне;

2) понятия не имеют, что на самом деле означает жизнь с соблюдением заявленных постулатов, если, конечно, заявлялись они всерьез, а не просто из чувства стадного инстинкта. (Никто не спешит подхватить знамя Ганди с лозунгом «Хочешь изменить мир - начни с себя»);

а потом они

3) возвращаются домой и, упившись в хлам, упаковывают свои бессмертные творения в пластик... а затем с церемониальной грацией передают их двадцати тысячам «неумытых» в качестве «Святого Писания».

Тьфу!

И вдруг все резко переменялось... для меня!

Как молнией в темечко ударило!

Теперь я - фанат!

Тащите сюда свой пластик!

На прошлой неделе я ездил на курорт (в теплое местечко) читать лекцию. Проснулся, как обычно, в 4:00 утра. Вот тебе на! Обслуживание в номере начинается с шести часов — ужасно неудобно, но не могу же я заставить всех следовать моим странным привычкам! Поэтому ровно в 6:00 (6:04, если уж быть совсем точным... - я записывал) звоню и прошу принять мой, ух какой сложный, заказ: «Будьте добры, чаю!» (Пауза). Мне отвечают, что минут через 30-40 все будет готово. Про себя я думаю, что это не лезет ни в какие ворота, но сдерживаюсь. (Я хочу — АДСКИ! — чаю). Проходит примерно 45 минут... ЧАЯ НЕТ. Звоню еще раз... и... ВОТ ОНО!

Парень жутко извиняется и... говорит... «НО ЭТО НЕ Я ВИНОВАТ!».

(Ну, типа: гремлины расколотили все чайники или крысы с голодухи спорили всю заварку или другая подобная чепуха). (Вот тут-то я... и вышел из себя... и даже интенсивное «правильное дыхание» не спасло).

Но... НА МЕНЯ ПРЯМО ОТКРОВЕНИЕ КАКОЕ-ТО СНИЗОШЛО!

Теперь я — наконец-то! — осознал, что бывают в мире (я после этого чуть в религию не ударился) настоящие «задачи», которые я превосходно воспринимаю, готов с ними смириться, писать на стенах, заливать в пластик и всячески облагораживать!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

Я немедленно составил слайд и с его помощью пару часов спустя разложил по полочкам все свои соображения... за что получил массу заслуженных аплодисментов.

Представляю вашему вниманию: «слайд»/идея/Великая задача:

Корпорация XYZ: Всеобъемлющая постановка задачи, видения и ценностей

Любые услуги или продукты будут вашими

абсолютно БЕСПЛАТНО,

если хоть кто-то из персонала,

включая исполнительного директора,

вдруг скажет (или подумает)

в любой момент разговора: ...

«Но это не я виноват!».

- Мистер Большая шишка, основатель, исполнительный директор и диктатор.

Если бы нам удалось окончательно и бесповоротно исключить из употребления работников сферы обслуживания (в номере) - и директоров! - фразу «Но это не я виноват!» (ставшую нормой жизни), множества несчастий в мире удалось бы избежать.

Вот если бы... ПОДОТЧЕТНОСТЬ... и... ВНУТРЕННЯЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ... стали привычным делом... Какие сказочные настали бы времена! Невероятная эффективность! Безграничная прибыль!

Так что я рекомендую вам (Помните, способ преуспеть № 22) взять себе на вооружение (да и вашей компании, корпорации, временно, а лучше навсегда)... мою ВСЕОБЪЕМЛЮЩУЮ ПОСТАНОВКУ ЗАДАЧИ, ВИДЕНИЯ И ЦЕННОСТЕЙ!

Слабо?

Способ № 23: ДИЗАЙН - ЭТО ВЫ!

Не спору, «дизайн» - это компания DHL, которая умудрилась потратить квадриллион долларов на... ЖЕЛТЫЙ ЦВЕТ ФОНА. ЕЕ ЖЕЛТЫЙ СТАЛ НОВОЙ ИНКАРНАЦИЕЙ КОРИЧНЕВОГО.

Но это еще не все.

Дизайн - это ... я, помешанный на оборванных строчках с множеством многоточий в любой из своих презентаций или в этом блоге.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Дизайн - это... я... в возрасте 61 года, добившийся какого-никакого успеха... продирающийся через 25 черновых вариантов моей официальной биографии,... которую через пару месяцев получают все клиенты.

Дизайн - это... я,... в равной степени переживающий за содержание и стиль презентации... 365 дней в году.

Дизайн - это... мой отказ от публикаций в известном издательстве (Knopf) в пользу полужнакомого Dorling Kindersley, чтобы добиться такого дизайна обложки моих книг, который бы целиком соответствовал известной фразе Маршалла Маклухана «Идея выражается через внешнее представление».

Дизайн означает, ... что каждое совершаемое мной действие проходит через сознательно-подсознательный «дизайн-фильтр»: ... КАК ОНО ВИДИТСЯ ДРУГИМ? МОЖНО ЛИ ЧТО-ТО УЛУЧШИТЬ? СДЕЛАТЬ «ПРОЗРАЧНЕЕ»? ИНТЕРЕСНЕЕ?

(Мой последний клиент, ... компания London Drugs, ... «ухватился» за эту мысль. Президент компании сказал, что моя цель/минимальный показатель успеха - сделать так, чтобы аудитория «с трудом переводила дух». Неплохо, правда?)

Я и есть дизайн!

У меня все именно так.

Добро пожаловать, дамы и господа!

Нас ждет ошеломительный... и весьма волнующий вояж.

Фактически, это самая суть понятия «мир внутреннего бренда».

(Подсказка: мы живем в мире «внутреннего бренда», ... хотим мы этого или нет).

Вы = Желание выжить = Внутренний бренд = Фанат брендинга = Фанат символов любви (спасибо Кевину Роберту) = Фанат дизайна.

Что и требовалось доказать.

Способ № 24: ПЛАН МЕРОПРИЯТИЯ - КОНСПЕКТ - ПУБЛИКАЦИЯ РЕЗЮМЕ - БЕЗГРАНИЧНАЯ ВЛАСТЬ!

Человек, который составляет Программу мероприятий или Резюме мероприятия (в быту попросту называемое «заметками») владеет... НЕМЫСЛИМОЙ мощью!

Поверьте!

Возьмем самый невинный вопрос: «Что нам предстоит рассмотреть на еженедельном обзорном совещании?» Ответ не так прост. «План мероприятия», по сути, представляет собой список дел для целой группы людей. (Причем гораздо более важный список, чем внесен в претенциозный

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

«стратегический план»). А ТАКЖЕ: список дел, которые делать НЕ НАДО. (То, что остается за кадром... - к великой досаде многих ведущих игроков).

Более того, кто-то из персонала окажется на верхних строчках, кто-то - внизу (и в итоге недополучит внимания или вообще останется вне программы). Следовательно, «простой» план мероприятия определяет и устанавливает ход ведения разговора целой группы людей на ближайшую неделю, а то и квартал. И... интересный факт... составление плана мероприятий обычно считается «дурацкой», нудной работой, которой мало кто готов заниматься по своей воле.

Моя мысль: МИГОМ БЕРИТЕ ЭТО В СВОИ РУКИ!

(И ликуйте от души).

Примерно такое же значение отводится унизительно-уничижительной работе «секретаря-стенографиста» (и того, кто потом публикует эти стенографии). А вы задумайтесь над... БЕЗГРАНИЧНОЙ ВЛАСТЬЮ! Все настолько увлечены скандалами, спорами, упрямым продвижением своей позиции и т.д., ... что мало кто способен услышать, что же происходит на самом деле. Один лишь кроткий и тихий стенографист знает правду; и многие недели спустя, после того, как все участники стерли воспоминания о совещании из своих забитых тугими думами голов, на свет появляется Резюме мероприятия, в котором и объяснено, что же там происходило... В тщательно отредактированном варианте.

Я так полагаю, вы уловили, куда я клоню. «Беспомощное существо», которое соглашается составлять план мероприятия, вести конспект и опубликовать резюме,... может оказаться... САМЫМ ВЛИЯТЕЛЬНЫМ ИГРОКОМ!

(Я настолько сильно в этом уверен и так сильно этого боюсь, что ВСЕГДА составляю свой вариант заметок в виде краткого резюме (не более 4-5 строк) через пару-тройку минут по окончании совещания - просто для того, чтобы заполучить частицу могущества окаянного стенографиста. Я искренне полагаю,... что на пять секунд прикасаюсь к БЕЗГРАНИЧНОЙ ВЛАСТИ!)

Способ № 25: ДЕЙСТВУЙТЕ ЭНЕРГИЧНЕЕ!

Еще энергичнее!

Чтобы все видели!

Прямо сейчас!

И не останавливайтесь!

(Суть: энергия рождается из энергии! И, естественно, наоборот. Все бы так жили!)

Способ № 26: УЛЫБЧИВЫХ - БЕРЕМ! ХМУРЫХ - ДОЛОЙ! ВОТ ТАКАЯ АРИФМЕТИКА.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Берем на работу/Продвигаем по службе людей... с солнечной улыбкой на лице.

Увольняем от греха подальше тех,... для кого хмурость стала нормой жизни.

(Подсказка: чем выше вы забираетесь в иерархии организации, тем важнее «улыбчивый» фактор).

(Правило: у лидеров ни при каких условиях не может быть «плохих дней»... особенно - в ПЛОХИЕ дни!)

(Правило: одна больная собака может заразить всю стаю).

(Правило: один энергичный, оптимистично настроенный, жизнерадостный человек способен сподвигнуть целую армию на совершение ратных подвигов).

Способ № 27: УЧИСЬ - И СТАНЕШЬ ЛУЧШЕ, А АЗИАТЫ ПУСТЬ ГОЛОДАЮТ!

Был момент, когда тренер по теннису Бред Гилберт числился четвертым в рейтинге лучших профессиональных теннисистов мира. Он не был одарен от природы. Собственно, его стремительный взлет после нескольких лет весьма посредственной карьеры начался после того, как он признался себе в отсутствии у него мало-мальски заметного таланта. Реакция могла быть вполне ожидаемой - зачехлить ракетку. Вместо этого он ударился в чтение книг. А потом и вовсе решил заделаться в писатели.

Гилберт был своеобразной личностью: когда остальные парни после игры шли пропустить по стаканчику, он бродил между кортами и смотрел на другие матчи, разговаривал о теннисе с каждым встречным... и все записывал. Сначала это были черновые наброски, содержавшие обрывки мыслей о проведенных им матчах или будущих вероятных соперниках. Как результат, в конечном итоге он стал четвертым, а затем великолепно проявил себя как тренер и работал с такими звездами, как Андре Агасси и Энди Роддик.

Неудивительно, что одной из секретных тренерских методик Гилберта были его непрекращающиеся наблюдения, а своих подопечных он вообще превращал в студентов (что было непростой задачей, особенно с попадавшимися ему «самородками»). Будучи тренером, Гилберт признавал, что на свете есть такие личности, как Джон Макенрой, которые способны разобраться с любым соперником, не прочитав ни одной теоретической выкладки, ... но простым смертным от этого никуда не деться.

Понятно, что эта мысль применима практически к любой профессии, к вам, ко мне. Помнится, Том Фридман из New York Times здорово написал в своей колонке: «Пока я был маленьким, родители частенько повторяли: «Доедай все до крошки - в Китае люди голодают». Я же своим дочерям хочу сказать совсем другое: «Доделывайте свои уроки — люди в Китае и Индии истекают слюной по вашей работе». Будь вам 12, 22 или 62 года, ... будь то теннис, финансы или строительство - ... этот «простой» урок стоит того, чтобы его повторять из раза в раз.

Способ № 28: ПРИМЕЧАТЕЛЬНАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Наверняка я уже говорил об этом раньше, но готов взять на себя смелость и повториться. Я только что закончил семинары с 500 специалистами в области права, потом общался с парой сотен банкиров. Эти люди относятся к своеобразной категории, и я их про себя называю «ужасно мозговитыми». И еще им не хватает времени на обычную человеческую жизнь... просто для них 12-часовой рабочий день является нормой. Но таланта и неистовой, усердной работы недостаточно! Почему? Потому что в мире много талантливых людей, способных работать подолгу.

Итак, где же найти для себя секретное отличительное свойство? Гуру маркетинга Сет Годин как-то сказал: «Если вы не можете описать свою позицию восьмью (или меньше) словами - значит, у вас нет позиции». Я лично предпочитаю воспринимать это не как очередную «загогулину известного маркетолога», а как мудрое изречение. Я потратил два своих семинара, распинаясь на тему «Примечательной точки зрения». Или ПТЗ. Или, отталкиваясь от слов Сета, ПТЗ 8... Примечательная точка зрения,... сформулированная в восьми словах... или меньше.

Сету, правда, придется потесниться и приютить под боком Джерри Гарсия: «Хочется не просто стать лучшим из лучших. Хочется считаться единственным человеком, способным выполнить этот заказ (причем именно этим вы привыкли заниматься всю жизнь)». Кстати, и для Тома Чапеля придется подыскать местечко: «Успех - это умение не допустить, чтобы конкуренты определяли ваше поведение. Вместо этого вы сами должны определять свои действия, отталкиваясь от точки зрения, которая вам глубоко безразлична».

Проблема: выработка, поддержание и переоценка ПТЗ - мучительно тяжелое занятие. Оставим это на потом; пока что я всего лишь хочу сказать, что «башковитости» и усердного труда, даже в условиях высокой эффективности, будет явно недостаточно. В вашем сознании должен постоянно крутиться вопрос: **МОЖНО ЛИ СКАЗАТЬ, ЧТО Я СТРЕМЛЮСЬ ДОБИТЬСЯ ЧЕГО-ТО АБСОЛЮТНО НЕСТАНДАРТНОГО, И МОЖНО ЛИ СФОРМУЛИРОВАТЬ МОЮ ЦЕЛЬ ПРОСТЫМИ, ДОСТУПНЫМИ СЛОВАМИ?**

Обсуждаемая нами тема может частично объяснить неудачу Джона Керри. За несколько недель до выборов аналитик из Washington Post Кеннет Баер, писал: «Чтобы победить в этой гонке, Керри должен абстрагироваться от грядущего дня выборов и задуматься о своих поступках в последний день своего предполагаемого президентства».

Каким должно быть оставляемое им наследие? Когда шестиклассники будут читать о его президентском правлении в 2108 году, какой должна быть короткая подпись под его фотографией в учебнике истории?

По всей видимости, эта подпись должна быть не длиннее восьми слов!

Способ № 29: ЗАВЕДИ СЕБЕ РАССКАЗ!

У каждого из нас есть свой рассказ! Консультанты, начальники, коллеги... у вас у всех есть отличный шанс... услышать его!

В своей замечательной книге «Уважение» (Respect) Сара Лоренс-Лайтфут писала: «Секрет моего отца я поняла гораздо позднее. Он заслужил уважение тем, что уважал окружающих. Он беседовал с четвероклассниками из Спринг

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Велли, подрабатывавшими чисткой ботинок, и выслушивал их так же, как беседовал с епископом и выслушивал ректора университета. Он всерьез интересовался людьми и их словами».

Так вышло, что в Лондоне моим водителем был парень, который периодически подвозит Ричарда Бренсона. Бренсон, помимо всего прочего, известен тем, что у него есть сотни (и это правда!) блокнотов, в которые он старательно записывает все слова клиентов компании Virgin, да и вообще слова любых людей, с которыми приходилось перебраться парой-тройкой слов. Водитель радостно подтвердил эту привычку Бренсона и сказал, что поездка с сэром Ричардом превращается в непрерывающийся разговор о восприятии мира через призму водительских очков. «Пока мы торчали в многочисленных пробках, - говорил этот парень с явным восхищением, - он с изумительной ловкостью вытянул из меня все до капли, часа за полтора непрерывной беседы». Интерес сэра Ричарда вовсе не казался наигранным или напускным. Пока мы болтали, водитель (кстати, тоже Ричард) довел меня до состояния, когда я уже с томлением отыскивал в своей голове, что же такое важное я хотел ему поведать.

Мысль:

Водителю/Ричарду II действительно было, что сказать!

(АКСИОМА: У КАЖДОГО ЕСТЬ СВОЙ РАССКАЗ, НИКУДА ОТ ЭТОГО НЕ ДЕТЬСЯ!)

Водитель/Ричард II важны в равной степени!

(АКСИОМА: ОБЩАЙТЕСЬ!)

Ричард/Бренсон I без сомнений узнали пару (десяток) полезных вещей.

(АКСИОМА: ПРОСТО ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ!)

Ричард/Бренсон I получили друга - источник информации - доверенное лицо на всю жизнь!

(АКСИОМА: ЕСЛИ ЕСТЬ РАССКАЗ - БУДУТ И ДРУЗЬЯ).

Ричард II/водитель передадут рассказ Ричарда Бренсона I сотне других людей, если не тысяче... И тем самым отпустят на волю миф об особенностях бренда, сложившийся вокруг Ричарда I/Бренсона.

(АКСИОМА: ОБЩАЙТЕСЬ, ПРОСТО ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, ЗАПОЛУЧИТЕ СЕБЕ РАССКАЗ, ЗАВОДИТЕ ДРУЗЕЙ, ПУСТИТЕ «МОЛВУ»).

А все потому, что сэр Ричард был готов... общаться и выслушать... и представить свой рассказ! Так что... пока не поздно, обзаведитесь рассказом!

(И, если у вас достаточно ума и самообладания, возьмите на вооружение метод Ричарда Бренсона и записывайте все в блокнот. Возможно, в один прекрасный день, вы дойдете в счете блокнотов до шестой сотни, а ваше состояние будет исчисляться миллиардами).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Способ № 30: ИЗУЧИТЕ КИТАЙСКИЙ ВОПРОС!

Почитайте о Китае.

Почитайте, желательно, книги.

Порыскайте в Интернете.

Пообщайтесь с народом на тему Китая.

Создайте исследовательскую группу для изучения феномена Китая.

Поразмышляйте на тему Китая.

Съездите в Китай.

Превратите «медитации на тему Китая» в обязательный пункт ежедневной программы, в ритуал.

Это применимо практически к любому предмету. И я не столько «призываю к действиям», сколько «призываю поднять уровень осведомленности». Игнорировать Китай (Индию)... просто... НЕДОПУСТИМО!

Подсказка (от меня лично):

Китай - это вовсе не «проблема».

Китай - это вовсе не «угроза».

Китай не может быть «перспективой».

Китай - это реальность,... часть нашей жизни. (Точка).

Ведите себя соответственно.

Способ № 31: ЧЕМ ЛУЧШЕ МИР, ТЕМ ЛУЧШЕ БИЗНЕС!

Любые действия по охране природы скорее экономят деньги, чем требуют дополнительных расходов (держите в уме простую истину: предотвращение загрязнений оправдывает себя на все сто).

Охрана природы - дело всех и каждого. Кстати, хорошая новость: охрана природы - это не просто дело каждого, это очень благородное дело... Помогать миру, помогать устанавливать баланс, создавать себе более приятные условия для труда, заработать дополнительные очки в глазах населения - столько всего и сразу! Оно того стоит!

Так что гордо поднимайте знамя охраны природы... и ваша бухгалтерия станет от радости слезы лить, не успевая подсчитывать прибыли!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

Способ № 32: РАВНЯЙТЕСЬ НА ЛОРДА НЕЛЬСОНА!

Еще одна книга про Горацио Нельсона? Я их с десяток прочел и думал, что еще одна мне ну никак не нужна. Но пока я слонялся по аэропорту Хитроу в поисках подходящего занятия на оставшиеся до вылета часы, я наткнулся на еще одно издание, новенькое: Эндрю Ламберт «Нельсон: британский бог войны». Я не мог оторвать свой взгляд от обложки. Кстати, так случилось, что через пару дней я читал лекцию на тему лидерства в Дубае. В общем, я ее купил, в последующие шесть часов перелета изучил от корки до корки... выписал себе 13 полезностей.. и придумал способ №32: равняйтесь на лорда нельсона.

Не спорю, сказать - проще, чем сделать! И все же, стремиться к идеалу вам никто не мешает! Постарайтесь перенять как можно больше привычек Нельсона!* (*Возможно, в свое время появится и площадь, названная в вашу честь - по аналогии с Трафальгарской – все возможно!)

1. Простая схема!
2. Благая цель!
3. Вдохновляй окружающих.
4. Отыщи великий талант и возвращай его, возвращай!
5. Управляй по любви!
6. Доверься внутреннему чувству, а не реакциям фокусной группы: лови момент!
7. Мощнее, энергичнее!
8. Повышай свое мастерство!
9. Работай усерднее, чем сосед слева (или справа)!
10. Веди за собой, подтверждай слова делом, вызывай всеобщее доверие! Иницируй эпидемию преданной страсти!
11. Меняй правила: создай свою собственную игру!
12. Забудь про боль, поднимись с земли, соберись - время решающего сражения может наступить уже завтра!
13. Правдами и неправдами - изгони ощущение неудачи, холь и лелей свои вычурные причуды, задай им жару!

Способ № 33: ПЕРЕЧИТАЙ ИХ!

Читай!

Читай много!

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Читай с умом!

Читай постоянно!

Удиви себя страстью к печатному слову!

Читай в разы больше, чем конкуренты!

Читай и выписывай!

Делай выводы!

Делись с окружающими почерпнутыми знаниями!*

(*Не с целью произвести на них впечатление, а чтобы самому удостовериться в правильности восприятия прочитанного).

Создай/запишись в читальный зал!

Выработай у себя ПРИСТРАСТИЕ к изучению всего, что вызывает малейшее любопытство.

Читай!

Способ № 34: ПУСТЬ ЭТОТ ГОД СТАНЕТ ГОДОМ ТЕХНОИГР

Неважно, чем вы занимаетесь и как зарабатываете на жизнь - пообещайте себе в этом году от души «поиграться с технологиями». Не так давно у нас в Манчестере прошел саммит, посвященный азам блоггинга - народ был без ума. (Спасибо Халли Сьюит!)

А У ВАС ЕСТЬ БЛОГ?

Способ № 35: ЛЮБИМАЯ МАРКА ИЛИ СУРРОГАТ?

1. Оттянись в отпуске по полной!

2. На период с сегодняшнего дня до 1 января придумай себе 10 дел, для исполнения «соло» или «с оркестром» и отправься в путешествие к «любимой марке».

3. А) Впитай в себя — архитектор, адвокат, риэлтор — следующие слова Кевина Роберса: Тайна... Магия... Чувственность... Очарование... Близость... Изучение.

В) Все слова из пункта 3А выше должны стать частью тебя!

4. Составь себе план действий под названием «никакой халтуры», и включи в него 10 тяжелейших мероприятий, которые надо закончить в ближайшие полгода, а потом еще пять столь же тяжелых дел, на которые отводится не больше месяца.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

5. Отчитайся у меня на сайте <http://www.tompeters.com>.

Воззвание: НАСТОЯЩИМ, В СООТВЕТСТВИИ С ДАННЫМИ МНЕ ПОЛНОМОЧИЯМИ (неотъемлемое право писать блоги), Я ЗАЯВЛЯЮ, ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ ПРОЙДЕТ У МЕНЯ ПОД ЗНАМЕНЕМ «ЛЮБВИ К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ УСЛУГАМ И ВСЕМ, КТО ИХ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ».

Добро пожаловать в наше славное братство!

NB: не хотите вплотную пообщаться о том, ... как стать «любимой маркой»?

Способ № 36: ПАРНИ, ДЕЛАЙТЕ СВОЕ ДЕЛО!

Мужики, ДАЕШЬ ОБЕТ!

СИМ Я РУЧАЮСЬ, ... ЧТО НИКОГДА НЕ БУДУ УЧАСТВОВАТЬ В ОБСУЖДЕНИИ ЛЮБЫХ ПРОДУКТОВ-УСЛУГ-ВПЕЧАТЛЕНИЙ, КОТОРЫЕ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНЫ С ЖЕНЩИНАМИ-ПОТРЕБИТЕЛЯМИ, ИСКЛЮЧАЯ СЛУЧАИ, КОГДА ОДНА ТРЕТЬ И БОЛЕЕ ПРИСУТСТВУЮЩИХ И ОБЛАДАЮЩИХ НЕОСПОРИМЫМИ ПОЛНОМОЧИЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ ЖЕНЩИНАМИ. ПРИ СОБЛЮДЕНИИ ПОСЛЕДНЕГО УСЛОВИЯ Я РУЧАЮСЬ, ... ЧТО ПРИЛОЖУ ВСЕ МЫСЛИМЫЕ И НЕМЫСЛИМЫЕ УСИЛИЯ, ЛИШЬ БЫ ТОЧКА ЗРЕНИЯ ЖЕНЩИН БЫЛА ВЫСЛУШАНА В ПЕРВУЮ И ПОСЛЕДНЮЮ ОЧЕРЕДЬ И БЫЛА БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ В ОБЯЗАТЕЛЬНОМ ПОРЯДКЕ ВКЛЮЧЕНА В СОСТАВЛЯЕМЫЙ РАБОЧИЙ ПЛАН. Я РУЧАЮСЬ, ... ЧТО НЕ ПРИСТУПЛЮ К ЗАВЕРШАЮЩЕМУ ЭТАПУ ЛЮБОЙ ИНИЦИАТИВЫ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ЖЕНЩИНЫ НЕ ВЫРАЗЯТ СВОЕ ЕДИНОДУШНОЕ СОГЛАСИЕ С ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТОЙ. БОЛЕЕ ТОГО, Я РУЧАЮСЬ, ... ЧТО БУДУ В ПЕРВЫХ РЯДАХ ОТСТАИВАТЬ ВЫБРАННУЮ ЖЕНЩИНАМИ ПОЗИЦИЮ И ПОДТАЛКИВАТЬ ОСТАЛЬНЫХ К АНАЛОГИЧНЫМ ДЕЙСТВИЯМ.

Готовы подписаться под этими словами?

Способ № 37: ЖИЗНЬ - ЭТО РЕДЧАЙШЕЕ ЯВЛЕНИЕ В МИРЕ

«Никто не может помешать вам проявить свою исключительность». - Марк Санборн, TheFredFactor

Давайте назовем это способом № 37 и клятвой на оставшуюся жизнь. Идет?

(Подсказка: я даже пытался оформить на этом фоне дыхательную мантру: НИКТО НЕ МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ МНЕ ПРОЯВЛЯТЬ СВОЮ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОСТЬ. Срабатывает великолепно. Причем с лихвой оправдывает себя даже в 62 года).

Способ № 38: ПЕРЕСМОТРИТЕ/ПЕРЕФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ЦЕННОСТИ ПРОДУКТА

Срок исполнения: 15 января.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Hyundai. Центральный офис. Ощущение бренда («Ощущение бренда: создавайте мощные бренды за счет прикосновений, запаха, внешнего вида и звучания» - книга известного футуриста Мартина Линдстрема). И еще одна превосходная рукописная вещь, которую мне подарили, «ЗА ПРЕДЕЛАМИ НОРМ», Ражеш Сетти. Господин Сетти, основатель компании по предоставлению IT-услуг CIGNEX Technologies (и автор множества опубликованных статей, писать которые он начал с 13 лет!), страстно призывает всех и каждого сотрудника IT-индустрии при реализации проектов и построении карьеры в первую очередь следовать принципу кардинального отличия.

Отсюда и вытекает мое «требование»: перед тем, как вырвать (стереть на электронном носителе, конечно же) первую страницу календаря за текущий год... безжалостно (в одиночку или с парой-тройкой преданных друзей и (или), на крайний случай, - клиентов) изучите-проверьте на прочность-оцените свое недавнее предложение по увеличению ценности продукта. Можно ли назвать его... неотразимым? Содержит ли оно... кардинальное отличие?

И помните: «Если вы не можете описать свою позицию восьмью словами, или меньше, значит, у вас нет позиции» — Сет Годин. (Анн Мур, исполнительный директор Time Inc., берет еще круче: «Я заставляю каждую группу, которая занимается разработкой проекта, в пяти [!!] словах объяснить мне, о чем будет новый журнал. Невозможно до бесконечности распинаться перед миллионами покупателей, пытаюсь красочно расписать, что вы там напридумывали. Мы вынуждены проявлять нешуточную дисциплину»).

Абзац.

8 слов.

5 слов.

К 15-му января.

Глобальное отличие.

Идет?

Способ № 39: ПИШИТЕ БЛОГИ С ТАКИМ РВЕНИЕМ, КАК ЕСЛИ БЫ ОТ ЭТОГО ЗАВИСЕЛА ВАША ЖИЗНЬ!

По моему твердому убеждению, блоггинг - это на данный момент главный из вновь появившихся инструментов маркетинга-брендинга-создания «любимой марки» и т.д.! Это важнейший способ завязать приватный-интересный-информативный-любеобильный разговор с клиентами и потенциальными потребителями! Для небольших и нишевых компаний это утверждение обретает вдвое большую силу; для компаний из сферы профессиональных услуг - втрое большую; в государственном секторе - вообще способно творить чудеса!

А вы когда-нибудь рассматривали блоггинг в этом величественном свете? Нет? А почему? Прошу вас, ... пишите блоги с таким рвением, как если бы от этого

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

целиком зависел ваш профессиональный успех. (Подсказка: я-то уверен, что никаких «бы» тут быть не может).

Начните уже сегодня! Назначьте себя генеральным блоггером. А лучше - генеральным директором по личному общению с клиентами!

Способ № 40: ВПЕЧАТЛЕНИЯ, РАДИ КОТОРЫХ «СТОИТ УМЕРЕТЬ!», ИЛИ СУРРОГАТ?!

Помимо Национальной футбольной ассоциации (NFL) есть и другие организации с выдающимися мастерами. В том числе, мастерами великолепного сервиса! Представлю вам три первых места: мы с Сюзан, временно прописавшиеся в Бостоне, решили в субботу заскочить за покупками в Whole Foods Market/Boston. Вот это был класс! Еда - ... ИЗУМИТЕЛЬНАЯ. Подача товара - ... ИЗУМИТЕЛЬНАЯ. Отношение персонала и их подготовка - ... ИЗУМИТЕЛЬНЫЕ. «Последнее впечатление» (помогли донести пакеты до машины) - ... ИЗУМИТЕЛЬНОЕ. Я веду речь о «маркетинге впечатлений»... «продавцах моей мечты»... «любимой марке»! Эти ребята в тысячу раз круче опостылевшего Starbucks!

Далее: Apple Store CambridgeSide. Вот это представление! Естественно, «продукт» - ... ИЗУМИТЕЛЬНЫЙ. Атмосфера - ... ИЗУМИТЕЛЬНАЯ. Обходительность и КОМПЕТЕНТНОСТЬ, и обучаемость персонала - ... ИЗУМИТЕЛЬНЫЕ. А с позиции впечатлений... Apple постоянно проводит разные хитовые мероприятия. (Скажем, расписание на эту субботу: 9:00-10:00 - семинар для начинающих, 13:00-13:30, презентация iLife, 15:00-15:30, презентация iPod и iTunes, 17:00-17:30, презентация GarageBand. В выходные, по вечерам, обычно проводятся дополнительные, расширенные презентации).

Ну и напоследок - банк Commerce Bank. Моя коллега Айлен Фишер на прошлой неделе пообщалась с колл-центром этого банка... Поверьте, это вам не колл-центр начала восьмидесятых! Никто не пытается замерять время звонков - наоборот, у персонала есть дополнительный стимул общаться с клиентом так долго, как того потребует обстановка. Никаких цифровых «теток», записанных голосов или выбора позиций в меню — всех клиентов с момента поступления звонка обслуживают ЖИВЫЕ ЛЮДИ... при этом время ожидания на линии в среднем составляет 16 секунд, что в два раза меньше, чем в среднем по отрасли. Щедрые услуги, прямо скажем... Неудивительно, что ежегодно их рост составляет почти 50%... Причина, надеюсь, понятна? (Кстати, девчушки у них так мило щебечут, что я ощущаю себя юнцом с бурной фантазией!)

Я (как вы знаете) ПОМЕШАН на КАРДИНАЛЬНОМ ОТЛИЧИИ «услуг» от «впечатлений». Эти три примера являются величайшими свидетельствами такого... КАРДИНАЛЬНОГО ОТЛИЧИЯ!!

Можете ли вы сказать, что предлагаемые вами услуги - независимо от окружающих условий или степени важности - соответствуют стандарту «кардинально отличных впечатлений», принятому в Whole Foods-Apple-Commerce?

Будьте добры, сегодня же вечером обсудите с другом параметры производимого вами впечатления.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

И, очень вас прошу: завтра же начните полегоньку, муравьиными шажками совершенствовать производимое вами впечатление.

А потом послезавтра... И ТАК ДО САМОГО КОНЦА.

(И еще, умоляю: ... не отказывайтесь от термина «КАРДИНАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ». НУ ЧТО ВАМ СТОИТ!)

Способ № 41: ПЛАНИРОВАТЬ И УПРАВЛЯТЬ «ПОСЛЕДНИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ» НУЖНО С ИЗРЯДНОЙ ДОЛЕЙ АГРЕССИИ!

Нобелевский лауреат Даниэль Канеман (психолог, получивший премию за достижения в области экономики), в февральском номере PsychologyToday, написал, что память любого человека отличается исключительной избирательностью. В частности, независимо от продолжительности любого мероприятия (вечеринки, коммерческих переговоров) мы составляем свое впечатление о нем и проводим оценку на основании - и это явный «перекок психики» - ощущений от его кульминационных и финальных моментов («последних аккордов пьесы»).

Естественно, никто не хочет, с учетом изложенной выше концепции, оставить о себе на прощание дурное впечатление. Вовсе даже наоборот: мы хотим, чтобы... НЕЧТО ЗАПОМИНАЮЩЕЕСЯ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ, ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ... стало частью нашей плановой стратегии на завершающем этапе общения.

Скажем, поэтому врач провожает пациента до двери (вместо того, чтобы кивком отправить его расплачиваться в кассу, одновременно приступив к изучению карточки следующего больного) - именно это и станет определяющим моментом в конечном впечатлении о посещении врача... И это куда важнее, чем благоприятный или неблагоприятный диагноз.

Так что... РАБОТАЙТЕ НАД ЭТИМ... КРОПОТЛИВО И НЕУТОМИМО!

Способ № 42: А ГДЕ ВОСТОРГ?

Можно ли сказать, что ваш текущий план решения «мирских» задач заставляет окружающих верещать от восторга по причине его невероятной дерзости? Если это не так, может, стоит что-то поменять?!

Способ № 43: ВЫБИРАЙТЕ СЕБЕ ЛЮДЕЙ С ИСКРОЙ В ГЛАЗАХ!

У некоторых людей такой взгляд, что оторваться невозможно - так бы всю жизнь и смотрел на гуляющие в глазах искорки. А кто-то оказался обделен. Уже ясно, кого стоит брать к себе на работу?

Как-то я читал лекцию на тему «отбора талантов» и использования в этом процессе нетрадиционных методик. В перерыве в беседе с юным слушателем я произнес такую фразу: "Представьте, что мы с вами решили открыть лучший ресторан в городе. Каждый из нас готов вложить \$75 000... - по сути, все наши

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

сбережения. Мы решаем все поставить на кон. У нас есть прекрасная задумка, отличное место, превосходный шеф-повар. Пришел черед нанимать официантов и обслуживающий персонал. У множества претендентов имеется более чем удовлетворительный опыт работы в ресторанном бизнесе, хотя кое-кто его не имеет вовсе. В частности, одна женщина (мужчина) откровенно относится к числу любителей — зато у нее (него) в глазах так и пляшут искорки. Как повлияют эти искорки на ваше желание взять человека на работу или отказать ему (ей)?

Неудивительно, что оба мы решили вопрос в пользу претендента, несмотря на 30 лет разницы в нашем жизненном опыте - «из искры возгорится пламя, а это наше все», так мы решили. (На самом деле, речь идет о более прозаических вещах, таких как энтузиазм или энергичность). Как выяснилось, тот самый слушатель являлся руководителем отдела из сорока человек, и моей задачей было убедить его руководствоваться при отборе персонала «искристостью глаз» соискателей - примерно так, как мы это «делали» при наборе персонала в наш ресторан!

HR. ИТ. Финансы. Строительство. Да что угодно. Берите людей, что называется, «за красивые глаза»! Верьте мне!

Способ № 44: БЫТЬ В ТЕМЕ!

«Главное по жизни - быть в теме, остальное - ерунда». - Пол Саффо, футурист, о компании Apple.

А вы... в теме? Что, нет? Тогда... КАК... вы собираетесь жить дальше?

Способ № 45: МАНИЯ ГОЛОСОВЫХ СООБЩЕНИЙ!

Как-то друзья из Better Life Media написали мне в электронном письме примерно следующее: «Быстро исправьте свое голосовое сообщение на автоответчике на что-нибудь более соответствующее статусу! Если вы хотите выгодно отличаться от конкурентов, ЛУЧШЕ ВСЕГО начать с сообщения на автоответчике». - Джеффри Гитомер, 'The Little Red Book of Selling'.

(Нет, честно, я очень люблю эту книгу!)

Хотите сказать, у вас и без того все прекрасно звучит? А ну, дайте послушать!

Способ № 46: СЛИТЬСЯ ВОЕДИНО С КЛИЕНТОМ!

Что вы можете рассказать о своем «единении с клиентом»? Чтобы преуспеть - создать кардинальное отличие - нужно научиться быть с клиентом единым целым. Подсказываю: если для вас это «перебор», нужно найти такое занятие, которое вы ПОЛЮБИТЕ. Стоит только влюбиться, как шансы на единение с клиентом начинают... СТРЕМИТЕЛЬНО... расти.

(Хмм... Пожалуй, это будет даже круче «любимой марки»? Тотальное единение, общность душ...)

Способ № 47: НАДО БУРИТЬ!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Решил вчера позаниматься на беговой дорожке. (На улице - минус пять, не бегать же по льду!) Пока шел в спортзал, зацепился взглядом за обложку книги, которую хотелось бы рекомендовать всем, кто собирается жить «в поисках совершенства»; называется The Hunters, автор - Джон Мастерс, процветающий канадский предприниматель, который занимается нефтью и газом. Кстати, 25 лет назад во время работы над своей книгой я выписал оттуда пару абзацев:

«Это настолько просто, что может прозвучать откровенно глупо, но я до сих пор удивляюсь, как мало людей знает о том, что нефть можно найти только одним способом - бурить скважины. Может показаться, что для поиска нефти достаточно нарисовать карту, изучить данные сейсморазведки, но пока не будет пробурена скважина, нефти не будет»!

НВ: И ВСЕ РАВНО ПРИДЕТСЯ БУРИТЬ!

«Я не знаю, что делает человека специалистом по нахождению залежей нефти. Скажем, сам я найти ее не могу, зато могу распознать нефть, когда ее увижу. Пожалуй, главное тут - Отношение. Нацеленность. Интенсивность. Похоже, это, так или иначе, связано с непреодолимым желанием узнать все и вся, сунуть свой нос по все «щели». И при этом настоящие эксперты по поиску нефти делают свою работу шутя. Для них это не более чем развлечение. Опасайтесь излишне серьезных людей».

«У абсолютно новой идеи по началу всего один последователь».

(Будучи человеком самолюбивым, я постоянно перечитываю дарственную надпись на своем экземпляре книги: «Тому Питерсу, который прекрасно знает, что нужно сделать, чтобы компания заработала». Спасибо, Джон!)

Бурите больше скважин, чем ваш сосед!

Способ № 48: «ИГРИВЫЕ» ПРАВИЛА!

«Опасайтесь излишне серьезных людей (в особенности женщин)».

Способ № 49: ЧУДАКИ ПРАВЯТ МИРОМ!

Прислушайтесь к словам «первого последователя».

Способ № 50: ВЛАСТЬ ЦВЕТОВ ПРАВИТ МИРОМ!

Немного отвлечемся. Существует несколько причин, почему я люблю останавливаться в гостиницах сети Four Seasons. Одна из них - кстати, нерядовая, причина - ... власть цветов! Их цветочные композиции взрывают мне мозг! Это шикарно! Невероятно! Фантастика! (Как правило, я вообще не реагирую на такие вещи). В Чикаго. Лиссабоне. Бангкоке. Как мне кажется, даже в «серьезном бизнесе», - таком, как сеть гостиниц Four Seasons, власть цветов может и впрямь стать той «любимой маркой», которая привязывает нас всерьез и надолго!

Юридическое бюро, гостиница, отдел информационных технологий... поставьте власть цветов... себе на службу. Пусть это будет вашим.. ГЛАВНЫМ



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

И ПОРАЗИТЕЛЬНЫМ ОТЛИЧИЕМ ОТ ОСТАЛЬНЫХ... и тогда статус «любимой марки» будет принадлежать вам! (Поверьте мне: фантастический эффект!)

Способ №51: ПЕРВОПРОХОДЦЫ - НАШЕ ВСЕ!

Следуйте за первопроходцами!

Сознательно!

Это же очевидно!

Сейчас же!

И никаких остановок на полпути!

Стратегически!

Превратите первопроходцев в свою «любимую марку»!

(Это же девственная территория — а ваш директор просто дурак, если не понимает простейших вещей).

Способ №52: СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СВОЮ ПИСЬМЕННУЮ РЕЧЬ!

У меня техническое образование.

Для меня математика - царица наук.

(Что вполне естественно).

Писать мне очень нелегко.

Как писатель я до сих пор и граша ломаного не стою - ладно хоть мысли более или менее связно излагаю. Но, похоже, я нашел свой стиль.

А знаете, почему?

Потому что с меня семь потов сошло, прежде чем буквы стали получаться ровными, но я и не думал останавливаться!

(«Семь потов сошло» = тренировался, не покладая рук).

Умение грамотно писать многого стоит!

(Миллионы миллиардов триллионов).

(Не забивайте голову, никому из нас не грозит стать вторым Достоевским, но стать лучше, намного лучше... ради этого имеет смысл стирать ладони в кровь).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Так что учитесь писать, чтобы «дым стоял коромыслом», пишите письма, блоги, электронные послания ненаглядной мамочке.

Способ №53: ДУРАЧИНА, НАДО Ж НАУКОЙ ЗАНИМАТЬСЯ!

Никогда не берите в партнеры поставщика, который не дотягивает по размерам проводимой научно-исследовательской работы до десятки лучших!

Никогда!

Ни за что!

Ни-ког-да!

Способ №54: УСТАЛ УЖЕ ПОВТОРЯТЬ: РЕКЛАМНЫЕ ПЛАКАТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ! И СМОТРЕТЬСЯ ПО- ЧЕЛОВЕЧЕСКИ!

Пусть безумие рекламы войдет в кровь и затопит мозговые клетки похлеще алкоголя! ПРИ ВЗГЛЯДЕ НА РЕКЛАМНЫЙ БУКЛЕТ... ЛЮБОЙ ДОЛЖЕН С БЛАГОГОВЕНИЕМ ВЫДЫХАТЬ... ВЕЛИКОЛЕПНО!!!!!!!!!!!!!!

Способ №55: ПЕРЕХОДИТЕ НА ЦИФРУ! СПАСЕТЕ СЕБЕ ЖИЗНЬ!

Я это в больнице понял. ПОРА ПЕРЕХОДИТЬ НА ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ВРЕМЯ ДАВНО ПРИШЛО... ЗА ЭТО ДАВНО НЕ СЖИГАЮТ НА КОСТРЕ! (Отмазки не принимаются!)

Способ №56: СОЗДАЙТЕ «ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ФАЙЛ»!

Последите за Генами.

(Лучше всего привлечь к этому хороших друзей из числа коллег).

Составьте подробную схему их переосмысленных позиций.

(Вы будете поражены!)

Заново обратитесь к своей «любимой марке».

Все в ней понятно?

Есть у нее (если верить Генам) ... вы?

Вам хочется подхихикивать, потирая руки... настолько она классная?

У вас перехватывает дыхание... настолько она дерзкая?

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Ваши друзья в шоке? (Это всегда хороший признак).

Можно ли вы сказать, что именно с ней хотите... провести остаток жизни?

Создайте «генетический файл» ... или «файл переосмыслений» ... или «файл любимой марки». Быстренько впишите в него свои соображения на тему любимой марки/переосмысления. Вырежьте и вставьте картинки. Сохраните посты.

«генетический файл» - это... ПРИКЛЮЧЕНИЕ/ПРЕДПРИЯТИЕ НА ВСЮ ЖИЗНЬ!
(Почему бы не начать прямо сегодня с простой конторы по прокату DVD?)

Способ №57: ПУСТЬ ВАША МАНТРА ЗВУЧИТ ТАК: « ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ»!

Нет!

Нет!

Нет!

Децентрализация касается не одних только директоров. Это касается всех и каждого. Децентрализация - это... ОТНОШЕНИЕ!

Готовность (ЖЕЛАНИЕ!) делиться полномочиями (отдать другим поносить свою голову). Становитесь «наследственным децентрализатором» — будь вам хоть 18, хоть 88 лет!

Способ №58: ДОБАВЬТЕ В СВОЮ ЖИЗНЬ КАПЛЮ ИСКУССТВА!

Я не человек искусства.

В моем теле нет ни одной клетки, хоть как-то связанной с искусством.

Но Величие искусства меня вдохновляет!

Добавьте в свою жизнь каплю ИСКУССТВА!

Пусть ИСКУССТВО будет у вас на рабочем столе!

Найдите себе источник вдохновения!

Найдите другим источник вдохновения!

Составленный с душой (искусно) бюджет - это (ВЕЛИКОЕ ДЕЛО) одна из форм исследовательской работы, пусть даже в ней задействован один человек... или тысяча!

(ПОВЕРЬТЕ МНЕ).



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

Способ №59: БЕЗУМНО ВЕЛИКИЙ?

В свое время я поставил на Стива Джобса... и никогда не терял веру в него. Как можно потерять веру в человека, который непрерывно пытается добиться статуса «безумно великого»?

Сейчас я веду речь о повсеместности идеи создания компаний по оказанию профессиональных услуг... в мире, в котором любая «обычная» работа или проект подвергаются постоянному риску.

Мой мозг (одержим) настроен на:

ВОСКЛИЦАНИЯ!

Безумное величие!

Превосходство!

«Шокирующие» результаты!

Любимые марки!

Мечты, которые становятся реальностью!/Продавцы мечты!

Искрящиеся ВПЕЧАТЛЕНИЯ!

Предложения для клиентов, «меняющие правила игры»!

Вот вам задачка на сегодня. Прежде чем уйти с работы... СЕГОДНЯ, ... сделайте один маленький шаг в рамках текущего проекта в направлении... БЕЗУМНОГО ВЕЛИЧИЯ!

О'кей?

(Может быть, я слегка не в себе/ТЕРЯЮ СВЯЗЬ С РЕАЛЬНОСТЬЮ, пытаюсь ставить такие задачи?! Или же это, в моем понимании, - ... вопрос выживания? Помните известное изречение: СТАНЬ НЕ ТАКИМ, КАК ВСЕ, ... или ВЫМРИ!)

Способ №60: «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ» ДИЗАЙН /ВАБИ-САБИ

Становитесь фанатом дизайна!

Дизайн должен быть для людей, а не для роботов!

(Все шедевры дизайна...ЧЕЛОВЕЧНЫ).

(Еще одно великое слово: благодатный).

(И еще пяток великих слов: приятный... очаровательный... удивительный... занимательный... радостный).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

(Но никак не «стерильный»).

(По существу это скорее применимо к дизайну систем и принципов создания впечатлений, чем непосредственно к продуктам).

Способ №61: ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ / ПЕРЕХОДИТЕ НА «САМООРГАНИЗУЮЩУЮСЯ МОДЕЛЬ»

подавляющая часть работы на сервисах eBay, Amazon, Wikipedia и большая часть операций при создании продуктов типа Linux проводится самими клиентами. Можете ли вы сказать, что используете способности своих клиентов «на всю катушку»? Отдаете инициативу едва ли не полностью в их руки? (Будь я проклят, если хоть кто-то из вас ответит «Да»).

Способ №62: БЕЙ «НОРМАЛОВ»!

Не гоните странности!

Культивируйте странности!

Поставьте странности себе на службу!

Отстреливайте «нормалов»!

Способ №63: ГЛАВНЫЙ АСПЕКТ = «ДОХОД ОТ РЕАЛИЗАЦИИ» ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Переплюнуть Китай по дешевизне рабочей силы нереально. Так что лучше сконцентрироваться на инновациях-впечатлениях-доходах от реализации. Автоматом поставьте следующий вопрос первым в перечне своих приоритетов:

«КАК БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ ПРОЕКТУ ДОЛЖНО ИЗМЕНИТЬСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЕ КЛИЕНТА О НАШЕЙ КОМПАНИИ, ЧТОБЫ БЫЛО РЕАЛИЗОВАНО КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В ВИДЕ «РАЗИТЕЛЬНОГО ОТЛИЧИЯ», КОТОРОЕ ПОМОЖЕТ ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, УДЕРЖАТЬ СТАРЫХ КЛИЕНТОВ, РАЗВИТЬ БИЗНЕС И ПРЕВРАТИТЬ НАШ БРЕНД В ЛЮБИМУЮ МАРКУ... И СТРЕМИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ?»

Способ №64: ПЕРЕХОДИТЕ НА СТАНДАРТЫ ЦС

Пусть каждый день станет образцом шедевральности!

Подойдет ли ваше следующая задумка (презентация, описание цели текущего проекта) Цирку Солнца? Достоин ли сегодняшний день титула «шедевральный»?

Способ №65: ПРОЯВЛЯЙТЕ НЕУПРАВЛЯЕМОСТЬ!





100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

Вызывайте в себе «неистовство». Превратите свое «неистовство» в очередной ГРАНДИОЗНЫЙ проект... или положите его в основу уникального по агрессии бизнес-плана!

Способ №66: ВЫХОД В ОТСТАВКУ - ЭТО НЕ НАШ СТИЛЬ!

Разъярись!

Измени мир!

Никогда не сдавайся!

Никогда не бросай начатое!

Умри, но сделай!

Способ № 67: ДЕМО-МАНИЯ!

Чтобы добиться успеха в «новом начинании», придется найти... родственные души... тех, кто станет... играть заодно с вами (и вашим... «начинанием»)... что, в свою очередь, дает вам право на... «демо»... или «пробу пера»,... а там можете нахваливать свой проект хоть до посинения!

Я называю это ДОРОГОЙ ДЕМО

Способ №68: МАНИЯ РАЗНООБРАЗИЯ!

Поставьте целью добиваться разнообразия во всем.

Станете богаче.

Способ №69: ДЕЙСТВУЙТЕ ВО БЛАГО ОКРУЖАЮЩИХ

Цель любого действия, любого совещания, любого проекта: ДАТЬ ДРУГИМ ШАНС НА УСПЕХ!

Признайтесь честно: ... те вопросы, которые вы задавали на самом последнем совещании... и впрямь однозначно нацелены... на то, чтобы предоставить другим шанс на достижение успеха? (В отличие, скажем, от желания защитить позиции своего отдела... или свои собственные позиции). При подготовке к следующему совещанию постарайтесь проработать этот аспект...- успех для других. Каждый свой комментарий и любое предложение оценивайте именно с этой позиции.

Запомните этот совет по словам, по буквам, в точности так, как я его сформулировал: Я ЖИВУ, ЧТОБЫ ДАТЬ ДРУГИМ ЛЮДЯМ ШАНС ДОБИТЬСЯ УСПЕХА... И ЭТО ЖЕЛАНИЕ НАПРАВЛЯЕТ ВСЕ МОИ ДЕЙСТВИЯ - МАЛЫЕ И ВЕЛИКИЕ.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Способ №70: ВЕСЕННЕЕ ОБНОВЛЕНИЕ И ЧИСТКА!

В первую неделю весны направьте энергию традиционного весеннего обострения... на официальное весеннее обновление.

На этой неделе: заново оцените все проекты, над которыми сейчас работаете. Можно ли сказать, что все они четко и однозначно направлены на то, ... чтобы у любого человека со стороны «дыханье сперло»? (Шикарное определение). Вы уже занялись всесторонним поиском «сумасшедших» консультантов/источников информации для продвижения проекта вверх по шкале восхищения? У вас есть «безумные клиенты» (пользователи), которые помогут/заставят вас вывести проект на новый виток? Воспользуйтесь секретной весенней аббревиатурой: БПД. (Будь Проще, Дурачок!). Проверьте-ка все свои проекты. Вы уверены, что цели, результаты и процессы... кристально прозрачны, ... красоты неопишущей, ... упорядочены до крайности?

Способ №71: НАЧИНАЙТЕ ОХОТУ НА ГИПОМАНЬЯКОВ.

Гипоманьяк — человек, одержимый страстным желанием добиться цели, но остающийся пока в рамках психического здоровья. Вид акцентуации (см. справочник по психиатрии)!

Читаем еще раз: «Эти люди отличались неистовством, надменностью, дерзостью и непредсказуемостью. Они не собирались адаптироваться к нормальным стандартам существования, вместо этого они вынуждали весь мир подстраиваться под них... без своей иррациональной уверенности, амбициозного взгляда на мир, неудержимого энтузиазма, эти неудержимые капитаны никогда бы не отправились в неизведанные воды, никогда не открыли новых миров, никогда не изменили ход истории».

Чтобы выжить в бушующем водовороте грядущих лет и сохранить за собой конкурентное преимущество, нужно отыскивать и всеми силами завлекать к себе подобных людей. Как — в точности — звучит ваш «План привлечения гипоманьяков?» (Кроме шуток. Это может оказаться самым серьезным вопросом из всех, которые вам встречались в жизни).

Способ №72: ОПАСАЙТЕСЬ ЗВУКОВ СМЕХА!

В своей автобиографии генерал Норман Шварцкопф рассказывает о развитии карьеры. В какой-то момент он жалуется, что ему никак не давались забавные истории и анекдоты. То забывает, что там к чему, то времени не хватает, то финальную фразу перевернет. И так далее, в том же духе. Но вот происходит презабавная вещь. Он становится генералом. И в ту же секунду, как на его погонах начинает сверкать новенькая звезда, он превращается лучшего анекдотиста — подчиненные ржут над его шутками до колик.

Мысль, моя, надеюсь, достаточно прозрачна, и имеет отношение не только к генералам, но и ко всем людям на руководящих постах: «Опасайтесь подчиненных, с готовностью смеющихся над каждой вашей шуткой». Запишите в свой талмуд большими буквами (я так обычно и поступаю): как только человек занимает руководящий пост, ему перестают говорить чистую,

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

незамутненную правду. И это в равной степени справедливо для молодого ИО директора овощного магазина на задворках истории, и ведущего менеджера процветающей компании или владельца собственного бизнеса.

Вы - фигура, облеченная властью. Более того, успех других сотрудников привязан к вашим прихотям и капризам - кстати, это еще является и непосредственным показателем эффективности труда.

Лекарство, между прочим, лежит на поверхности. Внеофисный менеджмент (прогулки по территории предприятия) позволяет собрать гораздо больше информации напрямую («с земли»). Основателя компании Starbucks Говарда Шульца постоянно окружают очень талантливые ассистенты и руководители отделов, при этом он строго следует раз и навсегда заведенной привычке - в неделю посещать не менее 25 торговых точек. Второй вариант - проверять преподнесенную информацию при помощи источников с самого низа иерархической лестницы. Президент PepsiCo Энди Пирсон по приезду на производственный комплекс обязательно «ручкается» с его директором, после чего немедленно отправляется в закуток, где ошиваются младшие менеджеры, отвечающие за развитие второстепенных брендов. Он случайным образом выбирает кого-то одного из них, усаживает перед собой и приступает к обсуждению всего, что творится в голове бедняги. Таким образом он не просто оценивает скрытые резервы предприятия, но и получает в свое распоряжение не обработанные ушлыми аналитиками данные. Третий вариант для тех, кто забрался достаточно высоко - завести себе «хорошего полицейского». Если очень хочется, называйте это шпионством, но суть сводится к тому, чтобы иметь под рукой благожелательно настроенного человека, которого можно попросить походить по окрестностям, вынюхивая интересности, а затем доложить вам из первых рук, кто (или что) и чем тут пахнет.

Оттого я и предупреждаю всех начальников, спасибо за науку генералу Норманну: бойтесь звуков смеха!

(Как и всегда в нашем мире, сюда можно приплюсовать массу предостережений. Скажем, если превратить прогулку по территории в «официальный визит», то вы не просто ничего не добьетесь, но еще и потерять можете многое. Ну, и так далее, в том же духе).

Способ №73: «ГОСПОЖА / ГОСПОДИН ПОСОЛ»

Прогуливаясь по центру родного городка, я заметил двоих парней среднего возраста, которые отошли к краю дороги и рассматривали карту. Подойдя поближе, я предложил свою помощь. Как оказалось, они искали старинную усадьбу, построенную в начале девятнадцатого века и принадлежавшую их семье, причем они даже не были уверены, что дом не сровняли с землей. Я мог бы примерно указать направление поисков, поскольку сами они могли приблизительно описать район расположения усадьбы, но вместо этого я (у них машина, а я уже потом изошел) предложил подбросить меня до дома друга, проживающего неподалеку и работающего историком этого края (сумасшедший, ну что поделаешь). Они с радостью согласились, да и друг оказался на месте. Я затем отправился по своим делам, а когда мы расставались, я отметил, что они вместе с моим другом отправились в обширнейшую домашнюю библиотеку.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Я рассказал эту сказку вовсе не с целью заслужить похвалу из ваших уст. На самом деле, я просто слегка пораскинул мозгами, сумел, так сказать, почесать себе спину, не вывихнув при этом плечо, да и вообще - стал кем-то вроде Посла, выступающего от лица своего родного города.

И тут я задумался о значении слова ПОСОЛ. Среди прочих, словарь синонимов дает такие значения - «вестник» и «возгласитель».

А что, если использовать слово «посол» вместо слов «секретарь» или «представитель по работе с клиентами», или даже «продавец»? Я из кожи вон лез, лишь бы представить свой город в наилучшем свете - солнечный край, полный жизнерадостных людей. Более того, я вполне осознаю свои «посольские» функции (до вчерашнего дня вообще ни разу не произносил этого слова), будучи за пределами родной страны, и в особенности в момент пребывания где-нибудь в Ботсване, Сибири или Дубае... или Омане. Я полноценный и полномочный представитель своей страны - хотя у меня и нет дипломатического статуса.

Вот что хотелось бы сказать: если мы станем представлять себя в роли «посланников» при работе (в частности) с клиентами, возможно, мы будем чаще задумываться над своими поступками. Несмотря на сохранение неизменно включенного «режима продажи» (да прекрасно я все понимаю! Я сам продавец, и торгую в основном идеями, отношениями, мыслями!), мы бы аккуратнее относились к своей манере поведения.

Так, просто мысль.

Способ №74: «К(В)» > «К(С)»

В начале этого года я встречался с ребятами из отдела продаж компании GE Energy, и вот на какую интересную мысль набрел. Я давно говорю, что «поддержание прочных отношений внутри компании почти так же важно, как и создание отношений за ее пределами». И хотя эта истина может сбавать не в ста процентах случаев, я решил записать ее в виде такой формулы: «К(В)» - наши клиенты внутри - по всему... ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ... чем «К(С)» - клиенты снаружи. В случае с GE, так уж устроена система продаж, «продажник» (мой осведомитель в GE работает как раз в продажах, притом весьма успешно) рассчитывает получить «... КОЛОССАЛЬНУЮ ДОЛЮ» ... внимания внутри коллектива - со стороны разработчиков, логистов, аналитиков по оценке степени риска, и даже юристов. Огромное число сотрудников GE продает бесчисленное количество товаров — и им требуется, желательно «вчера», огромное, огромное, преогромное количество помощи, причем ВНУТРИ компании. Я (продажник) хочу стоять первым в очереди на получение скорейшей помощи от спецов по оценке рисков; я хочу всегда быть первым в очереди и получать колоссальную долю внимания разработчиков, которые отвечают за наладку продукта, рассчитывать на их время, воображение и внимание.

В итоге мой полный набор «внутренних (клиентских) отношений» может оказаться важнее, гораздо важнее, даже в тысячу раз важнее, чем мои же «внешние отношения (с клиентами)». Применимость этой идеи распространяется существенно дальше, чем система продаж компании GE. Я, будучи специалистом по предоставлению профессиональных услуг при непосредственном «контакте с клиентом», хочу заполнить колоссальную

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

долю - и как можно быстрее — внимания ребят из отдела печати, особенно когда мне срочно понадобились сто экземпляров только что составленной презентации. Будучи младшим сотрудником отдела закупок, я хочу обладать колоссальной долей внимания юристов, даже если пытаюсь набросать простейший контракт. Работая в Белом доме (было у меня и такое много лет назад), я хотел, чтобы секретарь непременно положила мой отчет поверх остальной стопки отчетов для вице-президента, или президента, или госсекретаря, тем самым задвинув пониже бумаги людей, которые находились на несколько порядков выше меня в иерархии.

Итак, что вы намерены делать в интересах своего жизненно важного «портфеля» внутренних... КЛИЕНТОВ????? $I(B) + K(B) > I(C) + K(C)$. Мои инвестиции в клиентов внутри должны непременно превалировать над моими же инвестициями в клиентов снаружи. Подумайте над этим. Четко. Точно. Кстати, когда вы в последний раз приглашали K(B) на обед? Или заносили цветы юристу? А ведь она в тот раз ох как вам помогла...

Способ №75: ПО ЦЕНЕ ПЯТИ КОПЕЕК

Сейчас!

Сегодня!

Какими были те самые «пять копеек», которые вы бросили в общую копилку (личности, отдела, проекта, ресторана, юридической фирмы)???

Примечание: ЭТО ВАЖНО!

Ключевое слово: СЕГОДНЯ.

Способ №76: «ТОТАЛЬНОЕ ИССТУПЛЕНИЕ»

Пожалуй, фраза «тотальное исступление при создании ценности» звучит излишне абстрактно (и совсем непостижимо).

Нет! (Нет!)

Итак: каким образом вы готовы изменить

(a) свой текущий проект,

(b) свое резюме

... для впитывания и реализации идеи «тотального исступления при создании ценности»?

Я вот уверен, что это очень, весьма, в целом ПРАКТИЧНАЯ мысль. Одна из наиболее значимых практических идей/задач, которые подвластны любому человеку.

Не согласны со мной... А зря. Извините уж, но вашей правды тут нет.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

(Вспомните об аутсорсинге). («Дезинтермедиацию в наши дни излишне переоценивают. Те, кто опасается дезинтермедиации [аутсорсинга] должны, на самом деле, бояться ненужности - дезинтермедиация, это всего лишь еще один способ продемонстрировать ненужность своим же клиентам» — Джон Баттель /Point/Advertising Age/07.05) («Нужность»/значимость = тотальное исступление при создании ценности — Кстати, а что еще?)

Способ №77: НА СЕЙ МОМЕНТ

Привычный вам рабочий коллектив, с которым вы поздоровались сегодня с утра, уже совсем не тот, что был вчера. Попробуйте за минуту, другую, третью, ПЕРЕД тем, как отправиться на работу (а не на полпути к офису), пробежаться мысленно по обновленному досье каждого сотрудника, освежите в мозгу их личные характеристики, их профессиональные возможности и т.д.

Среди прочего, неплохо бы заскочить на секундочку в другие сектора, пообщаться за жизнь, у кого дети болеют, как провально сыграл чемпион, и куда страна катится... или уточнить, как там продвигаются дела по онлайн-проекту, в который ввязался воооон тот парень, или почему (у женщин это получается гораааздо лучше, и если эта фраза тянет на женоненавистничество - так тому и быть) «Ты в последнее время такой мрачный, что-то случилось?» — да что угодно. Возможно, под это можно отвести быстрый утренний перекус. Или десятиминутную пробежку в парке. Не имеет значения. Не подумайте, я не советую поглубже засовывать свой нос в чужие дела - в конце концов, вы и так этим грешите ежедневно, пытаетесь наладить взаимодействие внутри коллектива, чтобы и работу выполнить, и помочь всем участникам подняться на новую ступень развития и внести свой вклад в общий процесс.

Мыслите категориями тренера сборной США по баскетболу Майка Кржыжевски: каждый день тренировки-игры-отдыха отличается от любого такого же дня. И действуйте соответственно. (Кстати, опять о женщинах - меня эта тема особенно привлекает, так что потерпите - я тут прочел еще одно интервью с Майком, вроде в New York Times Sunday Magazine, где он упоминает, что его жена присутствует практически на каждом собрании его команды - и умудряется подсказывать ему, основываясь на одних только наблюдениях за игроками, где и что он упустил из виду).

Способ №78: НЕ ОТЗЫВАЙТЕСЬ О КОНКУРЕНТАХ ПЛОХО

Разве нужны к этому какие-либо дополнительные пояснения, ведь все и так сказано в золотом правиле («Поступайте с другими...»): клевета на конкурентов унижает ваше достоинство. Точка.

«Побеждать» нужно за счет более качественной продукции.

«Побеждать» нужно за счет более высоких отношений.

«Побеждать» - значит сделать так, чтобы ваша компания процветала и имела безупречную репутацию. (Подумайте о консультантах, рекламных агентствах, адвокатах и т.д.)

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Создавайте себе репутацию за счет своих конкурентов! Создавайте репутацию себе и всем людям своей профессии!

(И если ваш конкурент срывает сроки поставки, нарушает договоренности и т.д., вместо того, чтобы вымачивать его в навозе, скажите «Да, я слышал, у них возникли сложности, но это отличная компания, у них превосходная конкурентная позиция и я уверен, они в скором времени все «разрулят». И в том же духе.)

Вежливость города берет!

Вежливость берет не только города! (И, как ни парадоксально, чем больше ситуация напоминает присказку «Человек человеку волк», тем большую значимость приобретает преимущество «вежливого подхода»).

Вот, кстати, какой комментарий оставил Натан Шок на мой последний пост в пользу идеи поддерживать своих конкурентов:

«Это особенно важно для тех из нас, кто оказывает профессиональные услуги за пределами крупных метрополий. По мере совершенствования всей отрасли в рамках нашего городка, крупные компании с меньшей вероятностью будут обращать свой взор за его пределы в поисках аналогичных услуг.

Наше рекламное агентство уверено, что любые события, которые способствуют совершенствованию всей нашей отрасли, играют ей на руку. Именно поэтому мы уделяем столько внимания и щедро расходуем силы на поддержание таких профессиональных организаций, как Американский институт графического искусства, Американское общество специалистов по связям с общественностью Америки и Американская рекламная федерация».

Да будет так.

Способ №79: ДОБРОТА. ВО ВСЕМ.

Не ленитесь! Прислушайтесь! Попробуйте узнать как можно больше о «великих, невидимых сражениях», через которые проходит большая часть ваших друзей. Проявите гуманность и участие... и, в соответствии с пожеланием Филона Александрийского, доброту.

В качестве награды получите повышенную функциональность и производительность своего коллектива - и запишите на свой счет пару дополнительных очков, проявив себя как человек, который, при определенных обстоятельствах, может с достоинством назвать себя настоящим лидером.

Способ №80: ЭЛЕМЕНТАРЩИНА НА 1%

Один консультант по вопросам стратегии научил меня этому фокусу много лет назад: «Примерно в середине дня, сразу после короткого ланча, обратитесь ко всем участникам с таким предложением: «Попробуем устроить получасовой решительный штурм. Ваша задача: сократить свой текущий бюджет на 1%, ни больше, ни меньше. Затем потратим еще 15 минут на обмен мнениями, чтобы всем все было понятно. Это может сделать каждый. Тем самым вы сможете

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

заплатить мне в десять раз больший гонорар, да и себе сделаете немалый подарок».

Круть.

Я прекрасно знаком со всеми доводами и спорами вокруг любого бюджета, повсеместными сокращениями, скользящими методиками и т.д., и т.п. И все равно, каждому из нас приходится сталкиваться с проблемами расходов. Поэтому неважно, управляете ли вы компанией из двух человек (или даже из одного человека, никакой разницы) или организацией со штатом в 723 служащих, сегодня же днем... соберите своих руководителей секторов или вообще всех в отделе, и постарайтесь вычестить 1% (ни больше, но и не меньше) из запланированных в годовом бюджете расходов. Как сказал в свое время мой коллега, на это способен любой из нас - и займет весь процесс не больше часа. Периодически повторяйте.

Вы будете поражены, насколько мощным является этот инструмент — при запланированных расходах в \$100 000, можете с легкостью сэкономить \$1 000 (и пустить себе на чаевые). Я именно так веду свою домашнюю бухгалтерию.

И ничего, доволен.

Способ №81: БЮДЖЕТ НА ОБУЧЕНИЕ ЛЮДЕЙ > БЮДЖЕТ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

(в оригинале P > C, или People Budget > Capital Budget - прим. пер.)

У меня под домом есть небольшой магазин товаров повседневного спроса. На днях там закончился ремонт с установкой нового оборудования - по мне, так обошлось все предприятие примерно в \$500 000. Bravo! Покупатели должны быть довольны!

Не тут-то было!

Известные своим равнодушным отношением к покупателям сотрудники ничуть не переменялись. (Их огрехи в поведении тем более очевидны, что в паре кварталов расположено кафе сети Starbucks, персонал которого известен своей обходительностью. Вообще, как мне кажется, сейчас неподалеку от любого дома в городе есть хотя бы одно кафе сети Starbucks). Положа руку на сердце - эти полмиллиона хозяева магазина пустили псу под хвост! Никто и никогда не променяет вежливость и обходительность на красивый ремонт и новые холодильники!

Так просто - и так очевидно - разобраться с огромным капитальным бюджетом. Там все «понятно», и последующий результат достаточно легко просматривается. Бюджет людских ресурсов гораздо менее «осязаем» - и имеет куда большую важность. Деньги решают отнюдь не все, и когда вы уже практически закончили планировать свои расходы на ближайший год, закликаю вас всеми известными мне мольбами: сократите намеченные капитальные расходы на 5% - 10%... и направьте высвобожденные средства на поддержание людского бюджета, цент за центом, миллион за миллионом!

(Подсказываю: это очень, очень выгодное вложение!)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Способ №82: ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ!

Спрашивайте.

Изо дня в день.

«Что такого я успел за сегодня сделать, что принесло явную пользу моей команде? Могу ли я назвать себя искренним и истинным служителем во благо коллектива?» Поразмышляйте над этим (не отвлекаясь!) минут 5-10, прежде чем вновь приняться за работу.

Прокручивая в голове события последних трех, шести, двенадцати месяцев, постарайтесь оценить свои шансы на положительный ответ на следующие вопросы?*

(*Не забывайте указать детали!)

Так вот:

1. Можно ли сказать, что польза от ваших поступков выражается в личном росте кого-то из сотрудников компании?
2. Можно ли сказать, что в результате ваших действий люди стали более здоровыми, мудрыми, свободными, независимыми, склонными в большей степени, нежели когда-либо, думать о приносимой ими пользе?

Способ №83: НЕ СТОИТ ЗАБЫВАТЬ, ЗАЧЕМ ВЫ ЗДЕСЬ!

Встречался я тут с молодой адвокатессой, окончившей Гарвард и теперь получившей престижную должность в крупной компании. По ее мнению жизнь - это круговорот исключительно обыденных действий. С одной стороны, это вполне естественно, и является частью проверенного временем процесса ученичества. Но верно и то, что в середине пути к диплому люди часто теряют представление о том, зачем вообще они встали на эту священную тропу. Я не раз слышал, как врачи и представители других профессий говорили примерно то же самое. Больше других мне запомнились слова бывшего госсекретаря Джорджа Шульца, который размышлял на тему того, что на государственную службу люди приходят, держа в уме высшие идеалы, но впоследствии «оказываются настолько втянуты в игры во власть, что успешно забывают про свои достойные стремления». Видит Бог, каждый раз, как мне приходится томиться в ожидании посадки на задержанный трансконтинентальный авиарейс и во многих иных (схожих) ситуациях, я размышляю как раз над этой проблемой.

(Увы, многие директора являются ярким воплощением этой идеи. Они настолько увлекаются игрой в наращивание прибылей, что забывают о своем призвании приносить пользу, служить некой достойной, ОЛИМПЕЙСКОЙ цели. Вопреки всему вышесказанному, я готов с радостью сообщить, что потеря внимания к основам является залогом стремительного роста доходов, не поддающихся измерению).

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Для себя я придумал целый ритуал, который помогает мне вернуться в нужную колею. Я выделяю пять-десять минут и пролистываю «В поисках совершенства» или свою стенфордскую диссертацию — вспоминаю, к чему я стремился в те годы. И насколько далеко мне удалось продвинуться на этом пути; мне это помогает сконцентрироваться и заново настроить фокус приложения усилий.

Своей новой знакомой, адвокатессе, я предложил придумать подобие такого ритуала. Рекомендую и вам поступить аналогичным образом: «Почему я получил назначение на эту должность или выбрал эту профессию? Делаю ли я все возможное в рамках текущего проекта, чтобы придерживаться принципов, благодаря которым смог сюда попасть? Не получается ли так, что я лишь бессмысленно трачу свое время?» Или что-нибудь в том же духе. На самом деле, важно постоянно возвращаться к ритуалу, его форма вовсе не так важна.

(Предлагаю: повторяйте каждые 90 дней. Хотя, конечно, лучше бы каждый вечер!)

Способ №84: ЕСЛИ КОНВЕРТ НЕ ПОДХОДИТ, В МУСОР ЕГО - И ПОДЕЛОМ!

(Кстати, не забывайте проверять размеры конвертов).

Ближайшая ко мне кофейня сети Starbucks закрылась на несколько минут позже обычного - а сотрудникам пришлось сходить за ингредиентами, уже убранными на склад, чтобы выполнить мой заказ.

Когда вчера вечером я попросил ребят еще в одном кафе Starbucks налить мне кофе в термос, они выполнили просьбу без вопросов, хотя это был явно нестандартный заказ. (Они, похоже, и денег взяли меньше - как за двойную порцию напитка, тогда как в термос помещается не меньше трех порций. И, перед тем, как налить термос до краев, они его основательно помыли - по собственной инициативе).

Расположенный неподалеку торговый центр Whole Foods открывается в 8:00 утра. В ожидании открытия мы стояли всемером. Они открылись в 7:45. И эти ребята мне премного помогли - тоненько нарезали все виды ветчины, которые я выбрал для дегустации.

В ходе подготовки к встрече выпускников, обучавшихся по программе MBA, преподаватели из Стенфорда разослали всем небольшие анкеты. (# ???) Я даже нашел в себе силы ее заполнить и уже готов был отправиться к почтовому ящику, как выяснилось, что лист с анкетой не влезает в присланный с ней конверт. Я порвал анкету в клочья и выбросил в мусорную корзину. (Никогда не задумывались, что не так в программах MBA? Невнимательность размерам конвертов! Думаете, я шучу?)

Приходилось ли вам из кожи вон лезть, чтобы помочь своим клиентам?

Приходилось ли вам открываться раньше графика?

Конверты у вас нужного размера?



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Те 25 компаний, которые вошли в список «лидеров по уровню обслуживания клиентов», составляемый Business Week, очень, очень, очень, очень, очень, серьезно подходят к «мелочам».

А вы?

Лично вы?

Ваша команда?

Ваша компания?

А откуда информация?

Вы уверены?

И что вы для этого сделали?

Сегодня?

Сейчас?

«Великие цели» (я отношусь к ним с огромным пиететом!) превращаются в сущую ерунду в отсутствие этих отточенных до совершенства «мелочей» — и постоянно недотягивают до высочайшего уровня, который вы для себя обозначили.

«Мелочи» - мне лично нравится слово «фанатизм».

(«Большие» ключи к «мелочам»: продуманные методики подбора персонала с упором на «социальные» навыки, продуманная, расширенная и интересная программа подготовки и обучения, веселье, празднования, привычка употреблять выражения типа «круто», «вещь!», «супер!», менеджеры, постоянно находящиеся неподалеку, и т.д., и т.д.)

Способ №85: ПРИБЫЛЬ ОТ ИНВЕСТИЦИЙ В КЛИЕНТОВ ВНУТРИ: «ОНИ» ВСЕ РАБОТАЮТ НА МЕНЯ!

Предположим, я работаю в компании, в которой 201 сотрудник.

Предположим, я работаю в отделе продаж. (Собственно, все мы в продажах - но это отдельная история).

Первая ступень к успеху: «К(В)» > «К(С)»

Расшифровка: мои клиенты внутри, «К(В)», гораздо важнее, пожалуй, во много раз важнее, особенно в долгосрочном плане, чем «К(С)», клиенты снаружи, которым я «официально» продаю товары.

Цель: я хочу, чтобы все 200 моих коллег - в каждом подразделении - работали на меня! Начиная с нашего директора!



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Каков секрет успеха на первой ступени?

Элементарно!

Инвестиции!

Инвестиции высочайшего порядка!

Пошлите к черту «традиционное соплежуйство» — я хочу влюбить в себя всех и каждого в каждом из подразделений компании. Я хочу, чтобы 200 человек безумно желали помочь мне добиться успеха в работе с клиентами снаружи.

Я, в свой черед, безумно желаю избавиться от своих клиентов снаружи. Я хочу, чтобы «мои» клиенты снаружи, перестали быть «моими», а стали клиентами моих коллег/К(В). Я хочу, чтобы мои К(В) получали удовольствие и радость от общения с «моими» (а теперь и их тоже!) клиентами снаружи.

(К сведению: это применимо ко всем проектам. Клиент - больше не клиент. Клиент - это мои коллеги по всей компании, которые превзойдут меня в своем стремлении удовлетворить-заставить кричать от счастья моего «официального» конечного клиента в этом проекте).

Так что? Вы уже инвестируете, подобно... психически неуравновешенному маньяку... все свои силы и средства в К(В)? Все ли 7, 17, 170 коллег работают на вас - и делают это с удовольствием?

Прибыль от инвестиций в клиентов внутри/К(В) - ничего нет важнее. Кстати, чуть не забыл... а вы не пробовали... ИЗМЕРИТЬ... степень удовлетворенности клиентов... своих клиентов внутри?

Способ №86: БОРИТЕСЬ С КОРПОРАТИВНЫМ РАСПАДОМ! НЕ ДОПУСКАЙТЕ МЕДЛЕННОЙ СМЕРТИ ОТ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ!

Что конкретно вы придумали для прекращения и обращения вспять процесса распространения изначально благоприятных методик, превратившихся в бюрократическую раковую опухоль?

И как, удалось реализовать свою задумку?... На этой неделе? Сегодня? (Докажите).

Способ №87: ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МИР «ВИКИ»!

Осваивайте «всеобщее сотрудничество»!

«Всеобщее сотрудничество» в масштабах Wiki, действительно относится к тем редким на нынешний день вещам, которым можно без вопросов придать статус «такого еще не видывали под нашим небом»!

Экспериментируйте.

Решительно.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Сейчас.

Стремитесь к совершенному мастерству.

Способ №88: НЕРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ПОРА ИЗУЧАТЬ...

Чтобы как можно лучше вникнуть в суть организационной жизни, читайте художественную литературу (!) и книги из разряда тех двух, что упоминаются чуть ниже. Я абсолютно уверен, что нам никогда не удастся создать рациональные процессы, которые «превзойдут» подобные неупорядоченные структуры - даже не пытайтесь убедить в этом консультанта (то есть меня). Следовательно, нам стоит опираться на реальный, нерациональный, нелинейный мир, и делать это страстно и с непременным ликованием - и именно так развивать компанию и стратегию построения карьеры. Частично этот процесс коснется поглощения книг «Как думают доктора?» (How Doctors Think), «Принятие решений в условиях неопределенности» (Judgment under Uncertainty) и их аналогов.

Способ № 89: ГЛАВНЫЙ ВОПРОС...

В общем, так: бросайте заниматься ерундой. Я серьезно - вычеркивайте из планов все эти «опросы покупателей с целью прояснения степени удовлетворенности» или «привлечения крутых специалистов, чтобы показали нам, в чем мы не правы». Вместо этого ограничьтесь в своем «опросе» единственной темой:

«Стали бы вы рекомендовать нас друзьям и коллегам?»

Способ №90: ОДНОЙ ТОЛЬКО РАДОСТИ ДЛЯ!

«Если нет радости, значит вы что-то делаете неправильно», - Фрэн Таркентон

Ричард Брэнсон занимается только тем, что имеет для него значение... одной только радости для. Лично я считаю, что это очень правильная жизненная и бизнес-философия. Нет, правда, - причиной тому, что я берусь за новые дела и постоянно наматываю тысячи километров на самолете, давно является неподдельное удовольствие, получаемое мной в процессе, и бесконечная радость от возможности пройтись в направлении, противоположном движению толпы. Примерно так же я чувствовал себя, если это сравнение будет уместным, будучи младшим офицером во Вьетнаме в 1966 году - а тогда мне едва исполнилось 23.

Мой совет?

Не занимайтесь тем, что не несет радости.

Да будет веселье! (Для меня это всегда возможно).

Пусть будет радостно остальным. (От этого и вам будет радостно/весело).



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артём Беляйкин

Таркентон, защитник Национальной футбольной лиги и весьма успешный бизнесмен, давно это усвоил.

Сэр Ричард Брэнсон «осваивает эту науку».

Так и я.

А вы???

(ПОЖАЛУЙСТА, не стоит отмахиваться от этих слов под предлогом «очередной мотивационной дури». Ведите себя так, будто от этого зависит ваша жизнь; кстати, профессиональный успех от этого точно зависит).

Способ №91: ПРАВИЛО РЕАЛИЗМА

В следующий раз в продуктовом магазине расплачивайтесь наличными. И за ремонт машины тоже платите деньгами. Пришел счет за канцелярские товары для офиса? Ну, вы уже поняли. Всеми правдами и неправдами приглашайте себе в гости Реализм.

Способ №92: МЕЧТАТЕЛЯМ - ПОЧЕТНЫЕ МЕСТА В VIP-ЛОЖЕ

Кто ваши мечтатели, по именам?

Насколько цветные и яркие у них мечты?

Что вы делаете для того, чтобы их самые смелые мечты стали достоянием общественности?

(Звучит странно? А если взять пример iPhone?)

Способ №93: ПОДВЕСТИ ЧЕРТУ

«Культура инноваций» берет верх над «культурой гиперконтроля».

В конечном счете победа будет за «чудаками новаторами». (Ну, по крайней мере, от своего проигрыша они получат ровно столько же удовольствия).

Не забудьте обсудить с коллективом - раз в месяц.

Способ №94: ПРИВЕТСТВУЕМ БОЙЦОВ НА ФРОНТЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Делайте все возможное, чтобы держать в узде «неотъемлемое стремление к централизации».

Говорите об этом.

Боритесь с этим.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Ценой бессонницы прокручивайте перед сном планы грядущих сражений.

Сделайте все, чтобы ваши децентрализаторы были вооружены не хуже ваших же централизаторов.

(Подсказка: неотъемлемое стремление к централизации присуще любой компании - хоть из одного человека, хоть из десяти тысяч. Стоит только затянуть гайки, как в вашем распоряжении появится больше средств контроля за ситуацией. Прекрасная мысль, очень важное решение... Пока не окажется, что творческий подход задушен на корню).

Способ №95: НЕЛИНЕЙНОСТЬ ПРАВИТ МИРОМ

Нелинейность = жизнь. Если успех [или неудача] практически полностью определяется непредсказуемостью [в прямом смысле слова], то... что же делать?

«Большинство наших прогнозов строится на абсолютно линейном мышлении. Именно поэтому они с огромной вероятностью окажутся неверными» - Винод Косла.

«Проблемы... возникают из-за врожденного конфликта между потребностью контролировать текущие операции и потребностью создать такую обстановку, которая обеспечит процветание новых идей, а старым гарантирует тихую и своевременную смерть... Мы полагаем, что для большинства корпораций нереально идти в ногу с рынком или даже опережать его без отказа от идеи целостности... Местный апокалипсис - переход от состояния целостности к состоянию неоднородности - возникает столь же стремительно [как и шок, накрывший цивилизацию в 1000 году нашей эры]» - Ричард Фостер и Сара Каплан, «Творческое разрушение» (журнал The McKinsey Quarterly).

Особых «советов» у меня в данном случае не запасено, есть лишь искренняя просьба - постарайтесь явно расположить «нелинейное» мышление на верхнюю строчку приоритетов в своей жизни и в работе своего руководства, и оставьте его там навсегда.

Для кого-то это означает прием на работу поэтов и астрологов, привлечение в совет директоров первого попавшегося оборванца с улицы. Это может означать длительный отпуск с целью «отдохновения» и занятия йогой. Или выключение из игры на годик-другой. Или создание своей рок-банды. Или ношение туфли с восьмисантиметровым каблуком (одной, на правой ноге). И даже если вам удалось «пережить кризис», не воспринимайте его как вежливое предупреждение. Дело не в умении «пережить кризис», хотя, отчасти, и в этом тоже; скорее речь идет об умении постоянно и без особого напряжения вращаться в кругу «очень странных событий» и даже получать от этого удовольствие.

ПОМНИТЕ. ПОМНИТЕ. ПОМНИТЕ. ТРАЕКТОРИЯ ВАШЕГО ЖИЗНЕННОГО ПУТИ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СЛУЧАЯХ БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ СОБЫТИЯМИ, КОТОРЫЕ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ НЕЛЬЗЯ СПЛАНИРОВАТЬ. ДЕЙСТВУЙТЕ СООТВЕТСТВЕННО... И НЕВАЖНО, ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ПОТРЕБУЕТСЯ.

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

Способ №96: ПРИ СЛУЧАЕ СОВЕРШИТЕ НА ПУБЛИКЕ КАКОЙ-НИБУДЬ БЕЗУМНЫЙ ПОСТУПОК

Воспринимайте это как «оружие на крайний случай», хранящееся до поры до времени в вашем арсенале создания успеха.

Когда вопрос имеет чрезвычайную важность, и вдруг все замирает на месте или неожиданно срывается в свободное падение, постарайтесь заранее отыскать возможность «выступить с заявлением», для чего продемонстрируйте какой-нибудь жест, свидетельствующий о вашей боли, стремлении высказаться, чрезвычайной срочности вашей информации. Очень часто это выливается в необходимость слетать за 10 тысяч километров туда-обратно для пятиминутной встречи с тремя людьми, один из которых окажется единственно нужным для вас.

(Разве это не беспринципность? Ну, - в некотором роде. Но суть в том, что вам должно быть безразлично происходящее, иначе вы не сможете ничего совершить. «Безумный поступок» всего лишь выступает в качестве доказательства вашего намерения пройти любое расстояние, лишь бы добиться прогресса).

Способ №97: ПООЩРЯЙТЕ «НЕЗНАНИЕ», КОГДА ВЫ И САМИ НЕ ЗНАЕТЕ

Естественно, никому не хочется поощрять людей, способных проявлять одну лишь лень и нежелание делать хоть что-то, но зато вам абсолютно необходимо поощрять в людях хорошие качества, желание сказать правду. Вот возьмите и у всех на глазах поблагодарите того человека, который нашел в себе мужество признать перед лицом начальства, что он «не знаком» с представленной информацией или не имеет ответа на тот или иной вопрос. Вообще, можно даже игру придумать (серьезную игру!), смысл которой в выявлении «незнания» в рамках какой-то задачи, действия, анализа. Честно говоря, правильно изложенное незнание порой может значить больше для успеха, чем имеющееся знание.

Способ №98: ПРОЙТИ ТЕСТ НА «ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОСТЬ»

Когда вы бегло просматриваете страницы годового отчета с указанием состава высшего исполнительного руководства, можете ли вы сказать, что по половой и расовой принадлежности этот состав примерно соответствует обслуживаемому вами рынку?

(Заметьте, я намеренно сказал «примерно»; меня не интересуют точные процентные соотношения, лишь очень приблизительные оценки).

Если вы не прошли тест «на приблизительность», какой будет ваша полугодовая, годовая, двухгодичная программа решения проблемы, включая «ряд немедленных действий»?

Важное замечание: это справедливо в равной степени для проектной группы из 23-х человек и для подразделения или целой компании.



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal
JOURNAL
Предисловие Вашего успеха

Перевод:
Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:
Артем Беляйкин

Мое мнение: внесите поправки для начала в «женский контингент». То есть сделайте это... по возможности... прямо сейчас.

Способ №99: ПЛАН «ИНВЕСТИЦИЙ»/НОВОГОДНИЕ ОБЕЩАНИЯ

За время своей работы в качестве руководителя Goldman Sachs секретарь Казначейства Хэнк Полсон придумал себе интересное занятие. Он вызывал к себе «60 директоров в первую неделю (года), чтобы пожелать им счастья в новом году». Во время моего краткосрочного пребывания в Белом доме в семидесятых годах я провисел безвылазно восемь, а то и девять часов на телефоне в канун Нового года. Я позвонил почти сотне людей из числа коллег - в агентствах по всему Вашингтону, в посольствах по всему миру - чтобы поблагодарить их за помощь в прошедшем году. Помимо собственно удовольствия от телефонного разговора (все мы любим поболтать, чего греха таить), я готов признать, что проводил направленную программу целевого упрочнения отношений.

И хотя я целиком поддерживаю высказывание о том, что «если действовать неискренне, то результата не добьешься», я все равно склоняю вас к созданию схожего ритуала. Более того, обещайте мне сделать это в ближайшие пару недель!

Помните о целевом упрочнении отношений. Двенадцать месяцев в году!

Способ №100: ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО УЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ ДРУГИХ

(И «слышать»).

Я тут столкнулся с жесткой проблемой. Даже подумывал обратиться к своему психотерапевту - он мой «учитель жизни», а также весьма уважаемый консультант по вопросам душевного здоровья.

В итоге я ему так и не позвонил. Можете сказать спасибо поездке через весь город в период предрождественской лихорадки.

Я никогда не упускаю возможности потрепаться с таксистами - за жизнь, а вовсе не о погоде. Этот водила-будущий-консультант успел наколесить столько, что хватило бы пару раз объехать весь свет, впрочем, как и я. Я ему прямо рассказал о своей проблеме. Все проблемы в конечном итоге оказываются одинаковыми - все они сводятся к отношениям (см. выше). Его замечания были «очевидны» (любые полезные замечания оказываются таковыми, если оглянуться в прошлое) и действительно заставили меня прислушаться к его советам.

С одной стороны, я просто болтал с ним, потому что мне было скучно и нечем заняться; с другой стороны, я и вправду хотел услышать его реакцию. Его подход к человеческому общению должен быть более основательным, чем мой, с учетом имеющейся у него «естественной лаборатории». Стыдно признаться, но я ему в чем-то даже позавидовал, а потом, сам не знаю почему, записал пару его фраз на своем билете на поезд. Я оставил весомые

100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal



Перевод:

Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка:

Артем Беляйкин

рождественские чаевые, но дело в том, что его совет оказался бесценен - ну, по крайней мере, обошелся он мне куда дешевле, чем выплата гонорара психотерапевту.

Последние пару недель я не перестаю упоминать книгу Дейва Айсей, *Listening Is an Act of Love* (Слушать - значит любить), и еще одну книгу моего хорошего друга Мэтью Келли *The Dream Manager* (Менеджер мечты). Обе книги посвящены рассказам и тому, как правильно слушать и слышать. Как и в ситуации с моей короткой «Сказкой о манхеттенском таксисте». Раз уж отношения - это «все» (так и есть!), то умение слушать-слышать-собирать рассказы является главным механизмом. Стивен Коуви и другие ребята могут прекрасно проинструктировать на этот счет. Я не буду даже пытаться симитировать их. Мой совет гораздо проще: в ближайшие выходные вы наверняка заскочите на вечеринку к друзьям, открытую презентацию, семейные посиделки. Я вовсе не хочу испортить вам впечатление от праздника, просто постарайтесь превратить каждое из этих событий в возможность целенаправленно прислушаться, услышать, собрать рассказы. Никаких ухищрений, помимо разве что намеренного желания поучаствовать в процессе именно в роли слушателя. Хотите устроить себе экзамен? Под конец вечера постарайтесь вспомнить все, что удалось услышать, чему смогли научиться... что нового вы узнали о давнем друге? Как только я начинаю внимательно прислушиваться, мне тут же открываются новые вещи про друзей, с которыми я знаком 20 лет. И всегда ориентируйтесь на знаменитые слова Дейла Карнеги: «Проявляя личную заинтересованность, за два месяца вы можете завести больше друзей, чем через два года бесплодных попыток заинтересовать других людей в себе».

И в качестве бонуса:

Способ №101 (или около того):

ПЯТЬДЕСЯТ. ТОЧКА.

БЫСТРЕЕ!

СКОРЕЕ!

КАК МОЛНИЯ!

ДЕЙСТВОВАТЬ НЕМЕДЛЕННО!

ДЕЙСТВОВАТЬ НЕМЕДЛЕННО!

ДЕЙСТВОВАТЬ НЕМЕДЛЕННО!

ВСЕ, ЧТО НАОБЕЩАЛ СЕБЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ!

Позвоните (ПОЗ-ВО-НИ-ТЕ!) (ТОЛЬКО НЕ ОТПРАВЛЯЙТЕ ПОЧТОЙ!) 25-50 (НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ 25) разным людям... СЕГОДНЯ* ...

чтобы поблагодарить их за поддержку в этом году... и пожелать им и их родным и коллегам Счастливого Нового Года!* ** *** **** *****



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal Перевод: Дизайн книги, верстка:
 **JOURNAL** Илья Перевезенцев Артем Беляйкин
Предисловие Вашего успеха

- *Сегодня = СЕГОДНЯ = СЕЙ-ЧАС (а не «через часик»).
- **Помните: прибыль от инвестиций в отношения больше, чем прибыль от любых денежных вложений. Успех = f(отношения).
- ***Это самый важный из моих советов за прошедший год.
- ****Это...обязательно.
- ***** Поверьте мне: это доставит вам удовольствие!!!!
- *****Поверьте мне: это «сработает»!

Счастливого Нового Года!

Книги Тома Питерса



«Основы. Лидерство»
История о лидерстве. Командно-административный стиль управления и "лидерство" сверху вниз... устарели. Новое лидерство требует новых умений и навыков - основополагающими являются импровизация и вдохновение. Оно опирается на уникальные лидерские качества женщин. Оно возвращает Великий талант, создавая для него великолепное место работы. Эта книга - лауреат премии "Бизнес-книга" 2007 года в номинации "Бизнес-концепции".

[Подробнее и заказать](#)



«Основы. Талант»
История о таланте. Это мир брэнда "Ты". "Пожизненного найма" в корпорации (известного как офисное рабство) больше нет. Есть пожизненное изобретение себя заново. Единственная страховка сохранения работы - это... ваш талант. Ваш талант проявится в создании сверкающего портфеля WOW-проектов и в умении мыслить нестандартно (как того требуют эти странные, яростные времена). Эта книга - лауреат премии "Бизнес-книга" 2007 года в номинации "Бизнес-концепции".

[Подробнее и заказать](#)



«Основы. Тренды»
...История о трендах. Где же они, постоянно меняющиеся возможности большого рынка? А они куда и не прятались. Они там, где продавцы товаров и деньги для покупки этих товаров, среди женщин и повзрослевших "бумеров"... Эта книга - лауреат премии "Бизнес-книга" 2007 года в номинации "Бизнес-концепции".

[Подробнее и заказать](#)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal

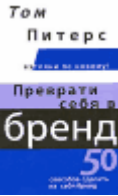
Перевод: Илья Перевезенцев

Дизайн книги, верстка: Артем Беляйкин



«Основы. Дизайн»
История о дизайне. Новая добавленная стоимость все меньше и меньше соотносится с качеством продукта или услуги, а все больше и больше с... чем-то большим. С чем-то, что зовется впечатлением. Или брэндингом. Или дизайном. Эта книга - лауреат премии "Бизнес-книга" 2007 года в номинации "Бизнес-концепции".

[Подробнее и заказать](#)



«Преврати себя в бренд. 50 способов сделать из себя бренд»
Вы хотите каждое утро приходить на работу как на праздник и уходить каждый вечер преисполненным счастливым осознанием того, что день прожит не зря? Вы хотите выполнять свою работу и чувствовать, что она важна - для вас, для ваших коллег, для вашей компании и для всего мира? Вы хотите, чтобы ваши клиенты, партнеры, коллеги, начальники и подчиненные смотрели на вас с благоговейным трепетом как на настоящего гения бизнеса? Вы хотите делать то, что вам нравится, и получать за это хорошие деньги? В этом случае книга "Преврати себя в бренд. 50 способов сделать из себя бренд" - для вас.
В ней вы прочтете, как превратить собственное имя в уважаемый и дорогой бренд, как продать себя и свои услуги на современном рынке, а также как организовать свою деятельность оптимальным образом.

[Подробнее и заказать](#)



«Проект. 50 верных способов превратить любое задание в грандиозный проект!»
Книга "Проект: 50 верных способов превратить любое задание в грандиозный проект!" мало похожа на привычную литературу по управлению проектами. В ней нет сухой теории, обескураживающей статистики, научных терминов. Написанная простым и понятным языком, она рассказывает о том, что вы можете сделать прямо сейчас для повышения эффективности реализации вашего текущего проекта. А безупречное чувство юмора, коим в избытке наделен Том Питерс, делает ее не только полезным, но и приятным чтением.

Книга будет интересна всем, кто считает, что посредственный успех - не для него; кто стремится выполнять "классную" работу и получать за это "классные" деньги; наконец, кто хочет оставить свой след в истории.

[Подробнее и заказать](#)



«В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки»
Книга "В поисках совершенства" признана мировым бестселлером и по праву считается классикой современного менеджмента. Авторы на примерах самых успешных компаний США рассматривают модели организационных структур, позволивших этим компаниям добиться поразительных результатов и стать лидерами в своих отраслях, и рассказывают о новейших тенденциях в менеджменте.

Книга рассчитана на менеджеров всех уровней, заинтересованных в повышении эффективности своих компаний. Кроме того, она будет интересна самому широкому кругу читателей, поскольку написана в живом, увлекательном стиле и изобилует интересными фактами и историями.

[Подробнее и заказать](#)



100 способов преуспеть и заработать денег от Тома Питерса

Опубликовано на MBS Journal Перевод: Илья Перевезенцев Дизайн книги, верстка: Артем Беляйкин



«Профессиональная сервисная фирма»
Том Питерс утверждает, что все мы сейчас становимся свидетелями (и даже участниками) революции "белых воротничков". Чтобы выжить и преуспеть в новых условиях, нам нужно измениться, причем как можно скорее. Эпоха должностных инструкций, ограниченных полномочий, "заданий", выдаваемых начальником, работы с 9 до 17 безвозвратно уходит в прошлое. Мы должны взять на себя всю ответственность за собственную жизнь и карьеру и считать себя, свой отдел и свою компанию (сколько бы человек в ней не работало - 2 или 22222) независимой профессиональной сервисной фирмой. Что отличает такую фирму от обычных фирм или отделов? В ней хотят работать, с ней хотят сотрудничать (и платить за это сотрудничество немалые деньги), она делает работу, память о которой будет жить еще десятки лет, и, наконец, жизнь в ней бьет ключом! Самое главное, создать ее возможно! Достаточно только прочесть книгу "Профессиональная сервисная фирма".

[Подробнее и заказать](#)