

СОДЕРЖАНИЕ

Вместо предисловия	4
Выдержит ли атлант	7
 Глава 1. ИГРЫ ДЕМИУРГОВ	
1. Сотворение	11
2. Игроки и фигуры	14
3. Анатомия создания	17
4. Жизненная сила и материальная вселенная	19
5. Блокировка творения	22
6. Калибр игры	25
7. Цели и выживание	28
8. Цели и замыслы	31
9. Ложная цель	35
10. Восстановление жизненной силы	37
11. Блокирование потока самокритики	39
12. Создание позитива	42
13. Несерьезность	44
14. Устранение невыживательных решений	46
15. Создание мечты	49
16. Незавершенные циклы действия и контроль	51
 Глава 2. СОСТОЯНИЯ ВЛАДЕЛЬЦА	
1. Две категории владельцев	57
2. Состояния владельца	59
3. Таблетка от бизнеса	64
4. Карго-культ	67
5. Выход из кризиса	71
6. Позвольте неприятностям случиться	76
7. Принцип достаточности	78

8. Структура по понятиям	81
9. Болезнь под названием «клиенто-ориентированность»	83
10. Нужен ли сильный отдел продаж.....	87
11. Устранение зависимости от «незаменимых сотрудников».....	90
12. Финансовое планирование: система создания внутреннего давления для получения дохода	93

Глава 3. СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

1. Жизненный цикл компании	95
2. Теория восходящей спирали	100
3. Последовательность этапов одного витка	104
4. Состояния деятельности.....	109
5. Что такое «состояние».....	110
6. Формулы состояний.....	114
7. Состояние Несуществования.....	116
8. Состояние Опасности	123
9. Состояние Чрезвычайного положения (ЧП)	138
10. Состояние Нормальной деятельности.....	145
11. Состояние Изобилия	151
12. Состояние Могущества для компании.....	156
13. Формулы состояний и жизненный цикл компании	159
14. Как работать с состояниями	161
15. Шаблон действий в кризис	163

В основу данной книги положены идеи Л. Рона Хаббарда – писателя, гуманиста, создателя уникальной технологии управления.

Сотников Евгений.

Игры создателей. – К.: Макрос, 2015. – 180 с.

Аннотация.

Технология управления Рона Хаббарда представляет собой итог его исследовательской работы в сфере управления и организации. Это единственная система, построенная на универсальных принципах администрирования, которая может быть применена в любой организации и сфере деятельности. Более 140 тысяч всевозможных предприятий – от фирм розничной торговли и частных предпринимателей до промышленных заводов и правительственных служб используют элементы этой технологии. Таким образом, это наиболее широко используемая административная система в мире.

Основано на работах Л. Рона Хаббарда

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, иллюстрации, преследуется в судебном порядке.

© 2015 Евгений Сотников. Все права защищены. Никакую часть этой публикации нельзя воспроизводить, хранить в информационно-поисковой системе или пересылать в любом виде, любым способом – электронным, механическим, путем фотокопирования или с помощью любых других средств записи – без явного письменного разрешения владельца авторских прав. Л. Рон Хаббард является товарным знаком и используется в соответствии с лицензионным соглашением.

ISBN 978-966-2022-69-8

WWW.WISE.RU
Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ЕВГЕНИЙ СОТНИКОВ, управляющий партнер и ведущий консультант компании «VuisnessUp», эксперт в области управленческого консалтинга и финансовых инструментов компании. В 1997 году основал компанию «Логос», которая сегодня имеет 9 филиалов в разных городах Украины и является самым крупным образовательным центром в мире, сертифицированном по стандарту «Hubbard Management System».

В 2004 году приступил к консалтинговой деятельности. С 2004 по 2008 год консультировал холдинг «Фоззи-Групп» (сеть супермаркетов «Сильпо», «Фора», гипермаркетов «Фоззи», Неженский консервный завод). В 2008 году, стал совладельцем и ведущим консультантом консалтинговой компании «H-ART», а затем консалтинговой компании «Саид-Галиев&Сотников», специализирующейся в области финансового аудита и внедрения финансовых инструментов в коммерческих компаниях.

В 2014 году создал еще одну консалтинговую компанию «VuisnessUp». В течение последних 5-ти лет провёл более 50 успешных выездных консалтинговых проектов построения системного бизнеса, добившись роста доходности и уменьшения потерь компаний с оборотом до 4,5 млрд \$ в год.

Вместо предисловия

Начнем с того, чем не является эта книга.

Данная книга не является очередным академическим пособием по построению гипотетического идеального бизнеса, написанного теоретиком, никогда не сталкивающимся с проблемами владельцев компаний.

Данная книга также не является сборником мемуаров бизнесмена в отставке, скрупулезно описывающему события давно минувших дней, которые сегодня интересны только самому автору.

Эта книга написана практиком и представляет собой сборник практических советов в отношении того, как не попасть в серьезные неприятности, находясь у руля развивающегося бизнеса.

Так случилось, что автор книги, реализуя выездные проекты управленческого консалтинга на территории СНГ, увидел определенные закономерности роста компаний, а также типичные проблемы, с которыми сталкивается почти каждый владелец. Было обнаружено, что развитие компаний идет по одному и тому же шаблону. Компании создаются, претерпевают краткосрочный этап быстрого роста, попадают в период долгосрочной стагнации и затем исчезают. Лишь немногим компаниям удается преодолеть некий рубеж и выйти если не на национальный, то хотя бы на региональный уровень.

Нечто подобное в свое время пережил и я, поскольку еще до начала консалтинговой деятельности создал свой собственный бизнес. Мне посчастливилось найти простые решения проблемам роста и упадка

в своей компании, которые позволили удлинить цикл ее жизни. Кроме того, эти решения позволили мне уйти от оперативного управления компанией и высвободить время для реализации консалтинговых проектов, а также того, чем я хотел заниматься в жизни. Эти же решения были использованы мною на консалтинговых проектах, что позволило многим моим клиентам избежать упадка и добиться непрерывного, устойчивого роста бизнесов. Назовем эти решения «построением системного бизнеса».

Выстраивая системные бизнесы, я сталкивался со всевозможными «странными решениями», принимаемыми владельцами и руководителями в попытках вывести компанию из кризиса, которые не только не работали, но, напротив, ухудшали ситуацию и ускоряли падение дохода. Эти решения были вызваны непониманием владельцами своих инструментов, а также того, как в новых условиях управлять бизнесом. Поскольку эти странности были типичными, а также вызывали некий эмоциональный резонанс, я начал писать и публиковать статьи, в которых просто и доступно описывал то, с чем сталкивался, и давал практические советы в отношении того, как «не наступать на грабли» в поисках нового способа управления бизнесом. Я не претендовал на популярность, — данное творчество было не более чем эмоциональным откликом на странности и нелогичности. Поэтому для меня было неожиданным узнать о том, что многие люди не только читали эти статьи, но даже пытались следовать приведенным в них советам.

Затем мои друзья и бывшие клиенты настоятельно рекомендовали мне систематизировать эти советы, написав книгу. Сначала я не воспринял это всерьез, долго отнекивался, но друзья были настойчивы, статьи продолжали пользоваться популярностью, и в какой-то момент я осознал, что книга действительно затребована.

Поскольку я никогда не был «певцом революции», пафосно вещающим с трибуны доморощенные истины, я решил написать книгу в том стиле, в котором были написаны сами статьи, сохранив лаконичность повествования, эмоциональный окрас и чувство юмора, которые они в себе содержали. Искренне надеюсь, что читатели простят мне этот стиль изложения и он не станет помехой для понимания ключевых идей, которые я хотел донести посредством этой книги.

Надеюсь, что данная книга будет полезна владельцам бизнеса, столкнувшимся с проблемой роста компаний и необходимостью организационных изменений.

Приятного вам чтения.

Выдержит ли атлант

*«В жизни нет ничего важнее, чем то, как ты делаешь свою работу.
Такова единственная мера ценности человека.
И все эстетические принципы, которые пытаются
затолкать тебе в глотку, имеют не больше цены,
чем бумажные деньги, с помощью которых жулье
пытается лишить людей их добродетелей»,*

— Айн Рэнд

Однажды несколько лет назад случайно подслушал разговор двух юных «мажориков»:

— Давай оттянемся у тебя.

— Не, у меня нельзя. Папик пашет на хате.

— Так сегодня ж праздник!

— Да он даже на праздники херачит. Кроме бизнеса ничего его не возбуждает, лошара конкретный ...

Резануло это «лошара». Получается, что папаша, без продыху «херачащий» на бизнес, содержит продвинутого сынулю, обеспечивая его безбедное и праздное существование, а пресытившийся бездельник отзывается о нем, как об ущербном недоумке.

Что-то очень неправильное происходит с обществом, если люди, на которых оно держится, те, кто создает рабочие места, выстраивает компании, производит материальные ценности или оказывают услуги, считаются в нем лохами.