

СОДЕРЖАНИЕ

Вместо предисловия	4
 ГЛАВА 1. СОЗДАТЕЛИ И ИХ ТВОРЕНИЯ	6
1. Потенциал компании	6
2. Объем жизненной силы Создателя	10
3. Цена успеха	14
4. Вера в себя или вера в удачу?	15
5. Способность держать удар	16
6. Хочу все и сразу	18
7. Создание	20
8. Этапы создания компании	21
9. Изменение точки зрения Создателя	23
10. Мы иные	25
11. Нужен ли в бизнесе партнер?	27
12. Банкир и Создатель	29
13. Усталость от бизнеса	31
14. Компетентность и способность создавать	35
15. Градиенты мастерства	37
16. Вера и понимание	38
17. Проблемы наследования	39
 ГЛАВА 2. ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕС-ИДЕИ	41
1. Стратегический маркетинг	41
2. Как выбрать «тему» для бизнеса	44
3. Охотники за удачей в бизнесе	46
4. О целях компании и человека	49
 ГЛАВА 3. УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ	53
1. Механика создания	53
2. Система управления Хаббарда	54

3. Семейная компания	58
4. Системный бизнес	64
5. Переход от «семейной компании» к системному бизнесу.....	68
6. Путь к системности лежит через ручное управление	69
7. Не убивайте свой бизнес иллюзией системности	72
8. Выходя из оперативного управления, не потеряйте компанию	78
9. Градиенты в развитии бизнеса.....	81
10. Упущенная функция.....	84
11. Масштабирование бизнеса путем открытия филиалов	87
12. Поддержание постоянного роста дохода посредством построения сетевой структуры	91
13. Масштабирование бизнеса путем запуска стартапов	94
14. При пожаре тушите пожар.....	97
15. А работать не пробовали?.....	99
16. Кумулятивный эффект неоптимальных решений	100

ГЛАВА 4. СОТРУДНИКИ — ОСНОВОЙ РЕСУРС КОМПАНИИ103

1. Жизненность или системность?	103
2. Не насилуйте здравомыслие.....	105
3. Пятеро идиотов не заменят одного здравомыслящего	107
4. Потерянный доход	109
5. Принцип 20/80 или в кого Создатель вдыхает жизнь.....	110
6. Самая большая ошибка в бизнесе	113
7. Формирование команды ТОП-ов	116
8. Критическое мышление руководителя.....	122
9. Ответственность и рычаги управления	124
10. Ответственность.....	127
11. Правила игры и здравомыслие	128
12. Почему «сдуваются» ваши сотрудники.....	130
13. От победы к победе.....	131
14. Ты должен платить мне больше	132
15. Ты мне, я – тебе	135
16. Предательство	139

17. Нельзя любить человека больше, чем он сам себя любит	143
18. Я не ворую, я просто беру свое.....	145
19. Кто или что?	147

ГЛАВА 5. ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ПО СОЗДАНИЮ БИЗНЕСА..... 148

1. Бытылочное горлышко	148
2. Дефицит оборотных средств.....	150
3. Как бороться с сезонностью.....	152
4. Нужно ли брать кредиты?	153
5. Не убивайте курицу, несущую золотые яйца.....	156
6. Почему чудеса не случаются	158
7. Не по фэн-шую, или что-то со мной не так?	161
8. Деньги, продукт и ваши способности	163
9. Нужно ли много работать	166
10. Понедельник начинается в субботу	168
11. Застрявшие в 90-х	170
12. PR должен быть соразмерен продукту	173
13. Когда PR — это наше все.....	174
14. Будь собой	176
15. Как это поможет?	178

ГЛАВА 6. НЕ БИЗНЕСОМ ЕДИНЫМ ИЛИ НЕМНОГО ФИЛОСОФИИ 180

1. Настоящее	180
2. Люди – паразиты.....	181
3. Подлость.....	182
4. Высокомерие маленьких человечков	183
5. Порядочность	184
6. Порядочных людей больше.....	186
7. Не нарушайте базовых соглашений	187
8. Безразличие.....	189
9. Эрзац отношений	190
10. Ты должен стать лучше.....	191
11. О дружбе и не дружбе	192

12. Отсутствие расчета.....	194
13. Сила и доброта	196
14. Вопрос из детства	197
15. Когда закончилось детство	199
16. Праздник, который всегда со мной	201

Евгений Сотников

СОЗДАНИЕ ОТ «А» ДО «Я»

Книга вторая



Май 2020

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>



ЕВГЕНИЙ СОТНИКОВ — владелец образовательного холдинга «Логос», компании «ESL», компании «LogosTour», компании «SotnikovGroup», соучредитель группы «Планета», профессиональный бизнес-консультант, эксперт в области управления финансами предприятий. В течение 6-и лет провёл более 60 успешных выездных консалтинговых проектов, добившись роста доходности и уменьшения потерь компаний с большими оборотами. Автор книги «Игры Создателей».

Тел. +380 50 444 66 64

E-mail: esotnikov64@gmail.com

<https://sotnikovgroup.com/>

<https://apslogos.com/>

Вместо предисловия

С момента написания «Игр Создателей» прошло три года. Все это время я продолжал работать с владельцами компаний, консультировал бизнес, собирал и систематизировал данные. И вот пришло то время, когда «Игры» потребовали продолжения. Так появилась новая книга: «Создание от А до Я». Она продолжает тему Создания и Создателей, тему творцов, вдыхающих жизнь в свои творения, демиургов* в мире бизнеса, способных из ничего создавать нечто.

Следует отметить, что за три года я не только не разуверился, а напротив, еще больше укрепился в правильности постулата, сформулированного в «Играх»: функция создания первична, а инструментарий, используемый для её реализации, — вторичен. Другими словами, такие вещи как бизнес-процессы, технология производства, структура компании, система управления — это всего лишь «костыли», без которых не построить большую компанию, но которые по сути всего лишь механика создания. Жизнь в компанию вдыхает владелец — Создатель. И от того, сколько в самом Создателе жизненной силы, зависит калибр игры, в которую он играет, размер его творения, уровень, до которого вырастает компания, а также срок ее жизни.

* Демиург — (греч. δημιουργός, букв. — изготавливающий вещи для народа, отсюда — ремесленник, мастер, от δῆμος — народ и ἔργον — работа) — в античной философии (преимущественно в платонизме) создатель всех вещей чувственно воспринимаемого космоса. В христианском богословии — одно из именований Бога как создателя и строителя всего существующего. Первоначально Демиургом называли всякого человека, работающего для людей, будь то ремесленник или должностное лицо, исполняющее определенные общественные обязанности. Поскольку для успешного выполнения работы требовалось наличие мастерства или искусства, со временем Демиургом стали называть мастера, знатока в своем деле. В более широком смысле Демиургом назывался любой создатель чего-либо.

В этой книге речь пойдет о том, как повысить калибр игры под названием бизнес, увеличив объем жизненной силы Создателя и его команды, а также усилив другие компоненты, из которых складывается создание.

Приятного Вам чтения!

ГЛАВА 1.

СОЗДАТЕЛИ И ИХ ТВОРЕНИЯ

1. Потенциал компании

В книге «Игры Создателей» рассматривался «Жизненный цикл компании». В качестве рабочей теории выдвигалась модель, представляющая собой два вектора. Первый направлен вверх, на развитие и расширение компании, его длина определялась потенциалом компании. Второй, противоположный первому, направлен вниз, он включал в себя все внешние факторы, которые мешают компании развиваться, такие как конкуренция, неоптимальная экономическая ситуация, давление со стороны государства, и прочее. Была выдвинута гипотеза о том, что

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КОМПАНИИ

