



Андрей Парабеллум

10 лучших книг по лидерству

Тренинги стоимостью \$500 в подарок каждому читателю

Андрей Парабеллум

**10 лучших книг
по лидерству. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

«Издательские решения»

Парабеллум А. А.

10 лучших книг по лидерству. Тренинги
стоимостью \$500 в подарок каждому читателю /
А. А. Парабеллум — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-901898-4

Эта книга — плод выборки 10, на наш взгляд, лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме. После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована. Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли. Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста. И потом конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках. www.knigavden.ru

ISBN 978-5-44-901898-4

© Парабеллум А. А.
© Издательские решения

Содержание

10 лучших книг	6
Подарок	7
Список книг в этой серии	8
Дэвид Хорсэйджер «Вершина доверия. Как ведущие лидеры добиваются скорейших результатов, более глубоких взаимоотношений и более высокой прибыли»	9
Кому нужна эта книга	10
Об авторе	11
Завоевать вершину доверия – ваше сильное конкурентное преимущество	12
Продукт, которому доверяют, идеален для бизнеса: он получает постоянных клиентов, бесплатную рекламу и подстраховку	13
Ясность: знайте, чего вы хотите и пусть это знают другие, чтобы они могли доверять вам	14
Сочувствие: чтобы завоевать доверие и уважение, думайте о себе и заботьтесь о других	15
Характер: живите согласно вашим моральным ценностям и будьте последовательны в мыслях, словах и действиях	16
Компетентность: вместо того, чтобы почивать на лаврах, продолжайте учиться, чтобы сохранить свою компетентность	17
Приверженность: придерживайтесь своего обещания, даже если это предполагает жертвы	18
Связи: знайте окружающих вас людей и стройте с ними отношения	19
Вклад: делайте и получайте награду за результат	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

**10 лучших книг по лидерству
Тренинги стоимостью \$500 в подарок
каждому читателю**

Андрей Парабеллум

© Андрей Парабеллум, 2018

ISBN 978-5-4490-1898-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

10 лучших книг по лидерству Введение в серию «10 лучших книг по...»

Эта книга у вас в руках появилась неслучайно.

Это – плод выборки 10 на мой взгляд лучших книг из сотен и даже тысяч книг по этой теме.

После тщательного отбора каждая из выбранных книг была внимательно перечитана и законспектирована.

Сначала из каждой книги были выписаны основные мысли.

Потом художественным языком каждая из них была развернута не более, чем на 1 страницу текста для того, чтобы дать вам расширенное понимание каждой из самых ценных идей книги.

Далее каждый конспект был оформлен и подитожен с отдельным вниманием к деталям.

И далее уже конспекты лучших 10 книг попали отдельно в этот сборник, который вы держите в своих руках.

Пролистайте его по диагонали. Прочитайте его полностью. Читайте его кусочками с любого места. Включайте скорочтение или наоборот – наслаждайтесь им медленно и очень вдумчиво.

Делайте пометки на полях. Подчеркивайте самое интересное. Выписывайте идеи на внедрение.

Этот сборник ваш. Используйте его.

И приходите за новыми идеями на www.knigavden.ru/free. Вас ждут сотни таких сокровищ.

С уважением к вашему книжному вкусу,

Андрей Парабеллум

Проект конспектов лучших бестселлеров «Книга в день»

www.knigavden.ru

Подарок

Для читателей этой книги я подготовил специальный подарок: набор моих аудио-тренингов на общую сумму в 500+ долларов:

Ваша личная ссылка: www.andreyparabellum.ru/free

Тренинги, которые Вы можете пройти по этой ссылке:

Прокачка Личной Эффективности и Финансов:

тренинг «**Как научиться учиться**», который объяснит Вам самые быстрые и результативные методики обучения;

тренинг «**Самодисциплина 1**», который заставит Вас прокачать свою личность множеством способов и внедрит нужные Вам привычки за 3 непростых недели;

тренинг «**Взрывное скорочтение**», который научит Вас читать деловую литературу в 2—4 раза быстрее;

тренинг «**Умнобедный 1**», который покажет Вам, как выбраться из ловушки умного безденежья.

Прокачка Вашего Инфобизнеса:

тренинг «**Инфобизнес Live**», который покажет Вам все самые прибыльные модели заработка денег в Инфобизнесе;

тренинг «**Инфобизнес с нуля**», который поможет Вам запустить Ваш новый проект, систематизировать его и вывести его на первую прибыль;

конференция «**Контент маркетинг**», которая научит Вас генерировать потрясающе интересный контент, делиться им со своими читателями, слушателями и зрителями в интернете и быстрыми темпами наращивать свою клиентскую базу.

Прокачка Вашего Бизнеса:

тренинг «**Трансформация бизнеса**» (12 модулей), который поможет Вам оптимизировать и систематизировать Ваш бизнес.

Зачем я это делаю?

Я искренне верю, что когда Вы начнете внедрять хотя бы малую часть той информации, которую Вы услышите, Ваша жизнь начнет меняться к лучшему.

И Вы в свою очередь поможете кому-то еще.

И так эта эстафета добра будет идти по планете, делая нашу жизнь все лучше и лучше...

Список книг в этой серии

- 10 лучших книг по финансам
- 10 лучших книг по успеху в бизнесе
- 10 лучших книг по стартапам
- 10 лучших книг по психологии
- 10 лучших книг по продажам и маркетингу
- 10 лучших книг по построению карьеры
- 10 лучших книг по менеджменту
- 10 лучших книг по личной эффективности
- 10 лучших книг по лидерству
- 10 лучших книг по инфобизнесу
- 10 лучших книг по интернет бизнесу
- 10 лучших книг по бизнесу

Дэвид Хорсэйджер «Вершина доверия. Как ведущие лидеры добиваются скорейших результатов, более глубоких взаимоотношений и более высокой прибыли»

«Вершина доверия» объясняет, почему доверие – это не только необходимое условие для счастливой личной жизни, но основополагающий фактор успешного бизнеса и деловых отношений. В книге излагаются и обсуждаются восемь так называемых «столпов доверия» и утверждается, что эти принципы должны лежать в основе ваших ежедневных действий, чтобы получить то, что автор называет «Вершиной доверия». В книге также описывается, как восстановить доверие после того, как оно было подорвано.

Кому нужна эта книга

- Всем, кто хочет стать лучшим лидером;
- Всем, кто регулярно работает с клиентами;
- Всем, кто хочет улучшить свои отношения во всех сферах жизни;
- Всем, кто хочет узнать о том, как доверие влияет на нашу жизнь.

Об авторе

Дэвид Хорсэйджер – бизнес-консультант по стратегии и ведущий спикер. Из своего личного опыта в качестве директора K-Life Inc. и основателя Special Delivery Productions он узнал, как важно умение завоевывать доверие для успеха в бизнесе. Хорсэйджер также работает в качестве помощника профессора по программе организационного лидерства для выпускников Bethel University.

Завоевать вершину доверия – ваше сильное конкурентное преимущество

Независимо от того, насколько вы очаровательны или насколько хорош ваш продукт, если люди не доверяют вам, вам не хватает самого главного актива, которым может обладать любой человек.

В «Вершине доверия» Дэвид Хорсэйджер объясняет, почему генерирование доверия к людям является основой установления и поддержания долгосрочных, успешных отношений.

В частности, он фокусируется на доверии в мире бизнеса, где возможность компаний процветать или умирать в значительной степени зависит от доверия клиентов и партнеров.

Представляя читателю своего рода «анатомию» доверия, книга выделяет восемь столпов доверия, на которых создаются все успешные предприятия: ясность, сочувствие, характер, компетентность, приверженность, связи, вклад и, пожалуй, самое важное – последовательность.

Далее вы узнаете, как установить доверие, а потом удержать его. Вы узнаете, почему люди доверяют мнению знакомых больше, чем мнению профессиональных критиков. И вы поймете, почему увеличение доверия к другим может сохранить вам много времени, денег и усилий.

Продукт, которому доверяют, идеален для бизнеса: он получает постоянных клиентов, бесплатную рекламу и подстраховку

Вы бы отдали свои деньги банку, которому вы не доверяете?

Взрыв на кредитных рынках в 2008 году показал, что внезапная и резкая потеря доверия может уничтожить многовековой труд в мгновение ока – втак же, как лесной пожар. Это справедливо для любого бизнеса. Но есть и положительная сторона: если недоверие может быть смертью бизнеса, то доверие может повысить его успех в огромной степени. Почему?

Одна из причин заключается в том, что надежность формирует лояльную клиентскую базу. И один способ построить доверие – это выполнять ваши обещания последовательно.

Если ваш бизнес создал репутацию надежного, вашим клиентам будет нелегко отказаться от вас в пользу более дешевого конкурента. Действительно, у них будет веская причина остаться верным, зная, что доверять вам означает, что они могут заниматься своей работой, без последующих звонков или двойной проверки, что экономит время и деньги.

Кроме того, база лояльных клиентов позволяет более эффективно использовать свои ресурсы, что повышает прибыль и держит цены на низком уровне, чтобы ваши клиенты были довольны. А довольные клиенты – это то, что вы хотите. Они будут поощрять и продвигать ваш бизнес, и выступать в качестве подстраховки в трудные времена.

Например, большинство из нас больше доверяют рекомендациям друзей, чем объявлениям, потому что наши друзья не заинтересованы в успехе конкретной компании. Деньги не могут купить этот вид раскрутки – это зарабатывается путем установления доверительных отношений с клиентами.

Рассмотрим, например, 2009 год: в разгар финансового кризиса небольшая софтверная компания Passlogix была в состоянии процветать, даже опережая гигантов вроде IBM. Как?

Компания построила свой бизнес на культуре доверия и хороших отношений с заказчиком. Например, если какой-либо из их клиентов столкнулся с проблемами, они имели возможность позвонить напрямую директору компании.

Ясность: знайте, чего вы хотите и пусть это знают другие, чтобы они могли доверять вам

Сложно доверять тому, чьи ожидания неоднозначны и чьи планы непонятны, поскольку поведение такого человека может быть непредсказуемым. Компании также могут попасть в подобную ловушку.

Чтобы избежать этого, вы должны убедиться, что вы честны и ясны в своих делах. Скорее всего, вы увидите положительный результат в вашем бизнесе в нижней строке, а также в ваши отношения, чтобы ваши клиенты и сотрудники. Для одного, ясности такого рода делает для более эффективной работы.

Действительно, много отказов происходит от недопонимания ожиданий, поэтому не нужно ожидать от других, что они прочтут ваши мысли. Вы должны быть максимально конкретными, поскольку, чем точнее вы говорите о том, чего вы хотите, тем больше вероятность, что вы это получите.

Еще один способ, который улучшает эффективность ясности – то, что она создает фокус в вашей предпринимательской деятельности. С четким планом, например, вам будет гораздо легче структурировать ежедневные задачи.

Так, каждый вечер пишите список из шести наиболее важных задач на следующий день. Скорее всего, вы увидите огромное увеличение производительности. С повышением эффективности, ясность может также стимулировать успех бизнеса с более непосредственным и четким видением.

Многие из самых известных в мире компаний начинали как аутсайдеры именно потому, что они имели четкое представление о направлении своей компании. Например, хотя Google не был первой поисковой системой на рынке, он быстро занял лидирующие позиции, приобретя 80-процентную долю. Причина его успеха? Простое и четкое видение: «Организовать мировую информацию и сделать ее универсальной, доступной и полезной». Это и была ясная и четкая цель, которой руководствуются в дизайне каждого одиночного аспекта Google, который мы все знаем и используем: от простой домашней страницы до поискового алгоритма.

Сочувствие: чтобы завоевать доверие и уважение, думайте о себе и заботьтесь о других

Одним из наиболее важных триггеров доверия является понимание того, что компания или человек является не только корыстным, но и обеспокоен благом своих клиентов и сотрудников.

Это умение проявлять сострадание и заботу, одним словом, сочувствие – может быть огромным фактором успеха. Существуют две основные причины для этого.

Во-первых, сострадание поддерживает лояльность. Согласно исследованию Калифорнийского Института Саратоги, работники останутся с компанией, которая, по их мнению, заботится о них, даже когда конкурент предлагает им более высокую зарплату. В отличие от этого, работники с легкостью покинут ее, если они не чувствуют уважения начальства и собственной ценности, независимо от оплаты.

Например, Starbucks известен в отрасли очень низким годовым показателем текучести кадров. Компания может выполнить такую «культуру лояльности», предоставляя большинству своих сотрудников льготы, как здравоохранение и пенсионные выплаты, например. В результате компания экономит миллионы из-за низкой стоимости обучения и подбора персонала.

Во-вторых, сострадание повышает вашу репутацию. Рассмотрим, например, Индру Нуйи, генерального директора PepsiCo с 2004 года, чье видение как руководителя было «приносить то, что хорошо для нашего бизнеса вместе с тем, что полезно для мира». С этой целью компания под руководством Нуйи производила продукты для здорового питания, такие как овсянка и низкокалорийные минералки, и участвовали в программах по борьбе с ожирением. В результате, прибыль и влияние компании PepsiCo возросли.

Характер: живите согласно вашим моральным ценностям и будьте последовательны в мыслях, словах и действиях

Из всех прочих черт великого лидера, характер является самым важным, так как люди, которые последовательно демонстрируют характер, всегда будут вызывать доверие. Но какой «характер» мы имеем в виду?

В плане приобретения доверия, это означает отображение двух качеств: честности и морали. Целостность последовательности в мыслях, словах и действиях. Иными словами – противоположность лицемерия.

Например, если врач с ярко выраженным ожирением настоятельно рекомендует вам улучшить свой рацион питания, вы последуете его советам? Или представьте, что Мартин Лютер Кинг-младший говорил бы о пацифизме с автоматом в руках. Его сообщения заслужили бы доверие?

Нравственность означает стремление поступать правильно, с точки зрения этики, даже если это требует принесения жертвы. Взять мать Терезу, например, Нобелевского лауреата и одного из самых любимых и уважаемых руководителей последнего времени. Мать Тереза настолько сильно влияла на умы людей, что, и сегодня более миллиона сотрудников в сорока странах продолжают ее работу, помогая бедным. В чем причина?

Люди восхищались ее готовностью пожертвовать даже своими потребностями, чтобы помогать другим удовлетворять их собственные. Конечно, поступать правильно не всегда легко. Но это поможет вам в долгосрочной перспективе.

Что говорить, ложь во спасение, например, обычно более удобна, чем прямой конфликт. Но если вы делаете это, правда, в конечном итоге, «вылезет наружу». Например, в 1986 году космический шаттл Challenger взорвался из-за повреждения уплотнительного кольца. Производитель уплотнительного кольца, Morton-Thiokol, осознавал риск, однако, для того, чтобы уложиться в срок и избежать критики, компания согласилась на запуск.

Результат? Morton-Thiokol загнал себя в угол, признав большую часть вины за катастрофу. Поэтому убедитесь, что вы действуете согласно вашим моральным принципам всегда – даже если кажется, что никто не обращает на это внимания.

Компетентность: вместо того, чтобы почивать на лаврах, продолжайте учиться, чтобы сохранить свою компетентность

Если вы говорите, что вы доверяете своему доктору, то вы, наверное, доверять его намерению помочь вам и его способность назначить лучшее лечение. Вы, наверное, не доверили бы ей подготовку вашей налоговой декларации или починку тормозов на вашем автомобиле. Потому что доверие, по сути, неотделимо от компетенции и способности. Поэтому, чтобы сохранить доверие, очень важно поддерживать свою компетентность.

Один способ сделать это – быть в курсе новейших разработок в своей области. По словам финансового эксперта Джо Мерта, большинство компаний-лидеров своих отраслей не в состоянии поддерживать свои позиции дольше, чем десять-пятнадцать лет. Созданные компаний не чувствуют необходимость оставаться свежими и инновационными, так что рано или поздно конкуренты смогут догнать компанию или даже превзойти ее.

Это и произошло с американской автомобильной индустрией. В 1979 году три крупнейших американских автопроизводителя – Ford, GM и Chrysler – продавали девять из десяти машин на внутреннем рынке. Сегодня их доля составляет менее 40%. Почему?

Основная причина – снижение компетентности. Американские производители слишком долго сопротивлялись инновациям, что дало достаточно времени немецким и японским компаниям для совершенствования, и, в конечном итоге, они стали надежнее конкурентов.

Возьмем Bayer, например: он был ведущим болеутоляющим на рынке на протяжении пятидесяти лет. Bayer был в курсе, что спрос на альтернативные, более дешевые обезболивающие, огромен, но не решился создать нечто, что могло бы конкурировать с его «дойной короной» – Аспирином. В результате, Johnson & Johnson быстро захватили рынок, выпустив Tylenol в 1990-е годы.

Очевидно, что важно продолжать учиться, даже если вы уже добились успеха, так как это позволит предвидеть тенденции рынка и реагировать на внезапные и непредсказуемые перемены.

Приверженность: придерживайтесь своего обещания, даже если это предполагает жертвы

Мы часто слышим поговорку: «Друг познается в беде». С теми, кто стоит на вашей стороне, даже если это требует их усилий и жертв, отношения будут наиболее ценными. Это в равной степени относится к лидерам.

Например, менеджер, который стремится к процветанию компании даже в трудные времена. Ли Якокка, например, известен своим исполнительским мастерством в руководстве Крайслера во время серьезного кризиса 1980-х годов. Чтобы спасти компанию от банкротства, он применил радикальные меры, такие как увольнение сотрудников и продажа убыточных подразделений в Европе. Но он также удостоверился в том, что самые талантливые сотрудники не покинули компанию в этот сложный период. Как?

Он втерся к ним в доверие через мощный символический жест: так долго, как «Крайслер» испытывал трудности, он получал зарплату всего \$1 в год. Этот знак приверженности доставил ему глубокое уважение и поднял боевой и командный дух, имеющий важнейшее значение для возрождения Крайслера.

Еще один пример выгоды от приверженности – мотоциклы фирмы Harley-Davidson, которые были куплены группой бизнес-подкованных любителей мотоциклов в 1981 году. В этот момент знаменитый бренд был в ужасном состоянии: мотоциклы были оценены слишком высоко, но были плохо изготовлены, да и имя само по себе порождало образ татуированных членов банды у большинства людей.

Но новая команда управленцев работала не покладая рук, чтобы достичь практических решений. Они включали в себя аутсорсинг производства отдельных компонентов для обеспечения более высокого качества, рекламные кампании с целью повышения имиджа компании, и принятие определенных принципов управления (точки качества). Результат их приверженности?

Сегодня, Harley-Davidson владеет 45% американского рынка тяжелых мотоциклов, а стоимость ее акций выросла более чем на 17% за последние двадцать пять лет.

Приверженность – это не только инструмент для обретения доверия, но один из самых желанных качеств, которые мы можем найти в наших друзьях, любимых и, конечно, наших руководителях. Сдерживая свои обещания и будучи готовым к самопожертвованию ради своих убеждений, вы станете уважаемым и доверенным лицом во всех сферах жизни.

Связи: знайте окружающих вас людей и стройте с ними отношения

Вы бы поверили рекомендации друга, скажем, по новому ноутбуку больше, чем положительному отзыву профессионального критика? Одно исследование показало, что почти 90% людей делают именно так. Хотя критиков обычно считают экспертами, у ваших друзей есть знание о чем-то более важным – то, что вам нравится, и как вы судите о вещах. Иными словами, они знают вас.

Также и бизнес: знание своих клиентов, сотрудников и других заинтересованных сторон, словно они ваши друзья, даст вам решающее преимущество над конкурентами. Например, если вы хорошо знаете ваших клиентов, вы будете знать, как удовлетворить их потребности. И чем ближе вы к ним, тем с большей готовностью они будут предоставлять вам обратную связь и предложения о том, как улучшить ваш продукт или услугу.

Хорошие связи особенно важны для лидеров. Например, зная сильные и слабые стороны ваших сотрудников, вы легко сможете назначать правильные задачи правильным людям. И зная, какого рода удовлетворение они предпочитают, вы сможете поднять моральный дух и держать всех мотивированными.

Еще одно преимущество в знании окружающих вас людей заключается в том, что это может уменьшить недоразумения и помочь урегулировать конфликты. Интерпретация и понимание поведения окружающих вас людей становится намного легче, как и избежание конфликтов или разрешение их, если они случаются.

Но, конечно, общаться с людьми не всегда легко. Главное – помнить, что вам не надо быть харизматичным или гением, чтобы общаться с людьми. Легкое общение с людьми и природный магнетизм еще не означают, что вы должны быть экстравертом или чрезмерно харизматичным человеком.

В самом деле, многие притягательные персонажи на самом деле интроверты, которые развили способность слушать и сопереживать, и быть оптимистичными, честными, любознательными и благодарными. Доверие в отношениях. Чтобы их построить, не нужно быть особо харизматичным: вы просто должны быть искренне заинтересованы в том, что говорят другие.

Вклад: делайте и получайте награду за результат

Вкладчики всегда производительны. Они знают, что хороший план не многого стоит, если не действует на них и они видят его насквозь. Завершение проектов и задач чрезвычайно важно, но перфекционизм часто парализует нас и мешает нам завершить их успешно. Но при одновременном достижении превосходства, важно и произведение доверия: всегда лучше произвести достаточно хорошую завершённую работу, чем идеальную, но недоделанную.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.