

КОРОТКО  И ПО ДЕЛУ

РЕЦЕПТЫ УСПЕХА

*Уроки бизнеса
за обеденным столом*



ДЖЕФФРИ ФОКС


АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Джеффри Фокс

**Рецепты успеха. Уроки
бизнеса за обеденным столом**

«Альпина Диджитал»

2008

Фокс Д. Д.

Рецепты успеха. Уроки бизнеса за обеденным столом /
Д. Д. Фокс — «Альпина Диджитал», 2008

Хотите добиться успеха? Хотите стать лидером в своей области? Тогда «Рецепты успеха» – то, что вам нужно. В книге даются супер-советы, как обрести уверенность в себе, как добиться успеха и как его удержать. Блистательный предприниматель делится собственным опытом, вспоминает уроки таких акул бизнеса, как Джим Доналд (генеральный директор Starbucks Corporation), Томас Чаппелл (основатель Tom's of Maine), Лесли Блоджетт (генеральный директор Bare Escentuals), Джордж Стейнбрэннер III (владелец New York Yankees).

© Фокс Д. Д., 2008

© Альпина Диджитал, 2008

Содержание

Предисловие	6
I. Когда Томас Джефферсон обедал один	7
II. Вертолет напрокат	8
III. Ни секунды покоя	10
IV. Как внутри, так и снаружи	11
V. 100 дней	12
VI. Видите вон ту лачугу...	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Джеффри Дж. Фокс

Рецепты успеха. Уроки бизнеса за обеденным столом

Переводчик *М. Иванова*

Редактор *Н. Казакова*

Технический редактор *Н. Лисицына*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Корректор *В. Муратханов*

Художник обложки *В. Куценко*

© Jeffrey J. Fox 2007

© Впервые издано Hyperion. All rights reserved.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Бизнес Букс», 2008
Издано по лицензии Doris S. Michaels Literary Agency, Inc. New York, USA

Фокс Дж.

Рецепты успеха. Уроки бизнеса за обеденным столом / Джеффри Фокс; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – (Серия «Коротко и по делу»).

ISBN 978-5-9614-2625-0

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Эта книга посвящается изумительной, чудесной семье Фоксов – Марлен, Эрин, Дэмиану, Бренне Роуз, Люси Модесто, Элле, Хизер, Крису и всем Фоксам и Флаэрти

Предисловие

Для американцев символ семейного очага – это обычный кухонный стол, за которым собирается вся семья, где дети взрослеют, обретают уверенность в себе, определяют свои жизненные цели и мечтают об успехе. С тех пор как пещерные люди научились добывать огонь, кухонный стол или его подобие стали центром семьи у всех народов мира.

Здесь в кругу родных возносят благословения, говорят тосты, обсуждают дела, а мальчики и девочки осваивают азы этикета и получают первые жизненные уроки. Семейный обед, когда старшие передают младшим мудрость и житейский опыт – это своеобразная репетиция официальных банкетов, ожидающих детей в будущем.

В основу книги легли воспоминания людей, многого добившихся в жизни.

Я предлагаю поднять бокалы за их здоровье, за здоровье и счастье наших родителей, бабушек и дедушек, и тех, кто с нами за столом. Спасибо вам за все.

I. Когда Томас Джефферсон обедал один

Существует две возможности продемонстрировать хорошие манеры: в компании и один на один с зеркалом. Совместная трапеза – показатель цивилизованности, будь то дружеский пикник в лесу, бизнес-ланч или скромный семейный обед. Здесь происходит обмен информацией, зарождается партнерство, строятся планы на будущее, принимаются решения, заключаются сделки. Здесь сразу видно, какое человек получил воспитание, дисциплинирован он или разгильдяй, скуп или щедр, груб или предупредителен, высокомерен или легко ладит с людьми.

Плохие манеры говорят о наплевательском отношении к окружающим. Чавканьем ничего не добиться, кроме разве что брезгливости сотрапезников.

Незнание этикета – серьезный недостаток. Когда вы обедаете один, помните о самоуважении. Во время Второй мировой войны в лагерях для военнопленных офицеры британской армии настаивали, чтобы военные любого звания независимо ни от чего вели себя за столом достойно. Самоуважение напоминало людям о величии человеческой души.

«Это самое выдающееся скопление талантов... которое когда-либо собиралось в Белом доме, возможно, за исключением тех случаев, когда здесь обедал Томас Джефферсон – один», – пошутил Кеннеди на банкете нобелевских лауреатов в Белом доме в 1962 году. Однако это не совсем шутка. Третий президент США был ярким поборником изысканных манер, этикет при нем соблюдался неукоснительно.

II. Вертолет напрокат

В тот субботний день все офисы, как обычно, были закрыты. В здании находился только экспедитор Джузеппе Италья. В этом не было особой нужды, но он просто любил свою работу, только она имела значение в жизни Джо. Ему нравилось бывать во внеурочное время в офисе, где за 30 с лишним лет он успел побывать водителем и садовником, уборщиком и ремонтником. Джузеппе – единственный из служащих компании щеголял в фирменной рубашке со своим именем, вышитым на кармане. Он много знал, много слышал, много видел. Он умел наблюдать и при этом держать язык за зубами. Он видел, как люди приходили и уходили, как молодые, нетерпеливые, жадные до работы стажеры превращались в топ-менеджеров. Сейчас он как раз работал под руководством одного из таких. Джо нравился начальник – тот всегда обращался к нему по имени, искренне интересуясь его делами, а однажды устроил приятный сюрприз, вручив премию в 500 долларов, и не просто так, а с собственноручно написанной запиской: «Джо, спасибо, что Вы ставите интересы компании выше своих». И подпись. Записка висела на стене в рамке в службе доставки.

Субботний день близился к концу, когда Джузеппе услышал, как где-то зазвонил телефон. Вначале он не обратил внимания, но, странное дело, минуя коммутатор, звонок перешел на чью-то прямую линию. В пустом помещении звонок звучал «совершенно отчаянно», как позже рассказывал Джо. Италья наконец обнаружил аппарат.

– Слушаю вас.

– Наконец-то я до вас дозвонился, – раздался взволнованный голос.

– Что-нибудь случилось?

– У нас вот-вот закончится ваша продукция, часа на три максимум разве что хватит, а дальше конвейер встанет, а каждый час простоя стоит компании сотни тысяч долларов. Меня и моего босса ждут очень большие проблемы Нам позарез нужен ваш BFR1982. Скажите, это реально?

– Есть несколько выставочных образцов, мы используем их для обучения персонала. Я попробую что-нибудь придумать, но ничего не обещаю.

Записав имя, телефон, адрес звонящего и примерное количество BFR1982, Джузеппе обещал сообщить, чем он сможет помочь.

– Мы будем вам очень признательны. Кстати, как ваше имя? – поинтересовался мужчина.

Джо быстро обошел все отделы, нашел необходимое в лаборатории, кабинете менеджера по производству и в упаковочном цехе и набрал домашний номер босса.

– Джо, я никогда не слышал о Factory Town. Где это? – удивился тот.

– По прямой отсюда примерно 170 миль, – ответил Джо, – далековато, чтобы ехать на машине.

– Не успеем, – вздохнул начальник.

– Есть идея.

– Давай.

– Мы могли бы нанять частный самолет или вертолет.

Спустя два часа вертолет приземлился в Factory Town.

Джузеппе был хорошим рассказчиком. В понедельник к девяти часам утра история о вертолете дошла до высшего руководства. Президент компании, человек неплохой, но скуповатый, ненавидел тратить деньги, тем более так расточительно. Неудивительно, что в десять минут десятого шеф Джо был на пути в кабинет главы компании.

– Правда ли, что вы дали согласие на аренду вертолета и полет? – спросил президент.

– Да, – ответил шеф.

– Сколько это стоило?

– Не знаю.

– Что?! Как это понимать?

– Я велел Джо включить им это в счет, – успокоил президента начальник отдела.

– Как, оплатить нам? – опешил президент.

В этот момент вошел его помощник и попросил ответить на звонок. Президент снял трубку и с удивлением услышал имя человека на другом конце провода. То был глава крупного автомобильного концерна.

– Мне сказали, что у вас работает парень, который помог нам избежать многомиллионных потерь. Кажется, его зовут Джо Италья или как-то так. Пожалуйста, включите нам в счет расходы на вертолет. Мы перед вами в неоплатном долгу.

– Благодарю вас, – пробормотал президент.

– Ну что вы, это мы должны благодарить вас, – вежливо произнес влиятельный клиент.

Президент уставился взглядом в потолок и вздохнул.

– С какой стати он торчал в офисе в субботу днем? – Секунду подумав, он повернулся к своему помощнику: – Попроси Джо ко мне зайти.

Затем он обратился к шефу отдела.

– Сидит сейчас и трясется, наверно. Есть предложения?

– Поговорите с ним о вертолете. Он летал туда и обратно.

Президент задумчиво смотрел на него.

Идея нанять вертолет, чтобы выручить клиента, может сделать вам карьеру (в отличие от полета на этом вертолете в казино).

III. Ни секунды покоя

Труд работающих матерей необыкновенно тяжел, они работают на двух тяжелых работах. У матерей-одиночек две супертяжелые работы. Какую бы должность ни занимала женщина, в семье она в 98 случаях из 100 генеральный директор.

За одну неделю мамы решают не один десяток проблем. Они переживают столько кризисов и принимают столько решений, что дадут фору любому креативному трудоголику, каким бы успешным он ни был.

Материнская забота и воспитание достойны тысячи похвал. Обычный еженедельный список дел (кстати, каждое «дело» умножьте на число детей) включает в себя: зарабатывание денег, оплату счетов, покупки, планирование меню, готовка, упаковка завтраков в школу, встреча после занятий, домашняя уборка, выбор и покупка одежды, чистка и стирка, проверка домашнего задания, купание, чистка зубов и ушей, составление расписания, застилание постелей, распределение работы по дому, встреча с учителями, поиск няни, наем и увольнение, тренировки и репетиции, советы, чтение на ночь и прочее, прочее, прочее.

Мамы не только семейные гендиректора. Они – рекламные агенты, убеждающие свих чад вымыть посуду, вынести мусор, сделать уроки, навести порядок в комнате. За хорошо выполненное «задание» полагается «вознаграждение». Мамы из кожи лезут вон, чтобы у их детей было все необходимое, чтобы они не нуждались и не ощущали себя ущербными. Они – финдиректора, жонглирующие чековой книжкой и решающие, когда и по какому счету платить. Они – кадровики, помогающие своим детям окончить среднюю школу, пережить насмешки, скобки на зубах и поступить в колледж. Они – администраторы, каждый раз доставляющие ребенка (одного, трех, пятерых...) на занятия по футболу, музыке или гимнастике вовремя согласно расписанию.

Все дела и обязанности расписаны и находятся под контролем. Матери-одиночки живут без выходных и отпусков. Каких только ролей им не выпадает! Каждая мама – человек-оркестр, каждая мама – шпрыхталмейстер (раньше так называли в цирке инспектора манежа). Шпрыхталмейстер отвечает за ход представления, составляет программы, объявляет номера, ведет диалоги с клоунами, наблюдает за выполнением правил техники безопасности, организует репетиции. Мамы еще выступают в качестве зрительного зала, группы поддержки, скорой помощи и кормилицы.

Мамы всегда ценные сотрудники. Они работают сверхурочно, зная, что когда-нибудь им придется уделить внимание их больному малышу, а они не хотят, чтобы семейные проблемы угрожали их работе. Они, как Юлий Цезарь, умеют делать несколько дел сразу, не суетясь, добиваясь компромиссов и принимая правильные решения.

Не расслабляйтесь! Скрупулезно рассчитывайте свое время. Планируйте и составляйте планы. Будьте организованным и энергичным. Успевайте сделать как можно больше за день. Не опаздывайте. Следите за здоровьем. Не жалуйтесь. Что бы ни случилось, не жалуйтесь. Рассказывает один крупный руководитель:

– Больше сорока лет моя мама была одинока. Но, несмотря на бедность, постоянное нездоровье, разочарования и беды, она никогда не позволяла себе жаловаться. Никогда.

IV. Как внутри, так и снаружи

1944-й, 1945-й и 1946-й были славными годами для футбольной команды Военной Академии США. Она была непобедима: 27 побед и одна ничья. Команду сравнивали с электростанцией, которую Феликс Бланшар и Глен Дэвис заряжали энергией. Они оба выиграли студенческий Кубок США. Газетчики прозвали их «мистер Инсайд» и «мистер Аутсайд». Защитник-гигант Бланшар бежал через линию поля, к середине. Полузащитник Дэвис, быстрый как молния, забивал длинные голы, держась вне линии и виртуозно обходя защиту. Оба были несомненными лидерами, они вели свою команду к победе и позже сделали карьеру на военной службе и в бизнесе.

Лидеры должны объединять в себе качества «инсайд» (в рабочем коллективе, среди коллег) и «аутсайд» (общение с покупателями, дистрибьюторами, розничными торговцами, акционерами, снабженцами, газетчиками).

Со своими вы скромны, просты, дружелюбны, вежливы, спокойны, сдержанны, ответственные, полезны. Вы помогаете другим решать проблемы, устраняя помехи, мешающие людям делать их работу. Вы проявляете признательность, раздаете похвалы и благодарности.

Для всех остальных вы патриот, несущий флаг компании. Вы рекламируете вашу продукцию, услуги и ценности. Вы не продвигаете себя (если только вы не продукт или не его представитель). На обложке журнала вы помещаете не свою фотографию, а изображение своей продукции. Вы неутомимы, отважны, энергичны, уверены в себе. Вы продаете, рекламируете, ведете переговоры, находите инвесторов, привлекаете и удерживаете покупателей, оказываете влияние на нужных людей.

«Внутри» вы – в центре. Вы побуждаете сотрудников меняться, вводить новации, улучшать качество работы, учиться и обслуживать покупателей лучше.

«Снаружи» вы в авангарде. Вы в постоянном контакте с покупателями и являетесь образцом для других работников компании. Вы направляете клиентов и коллег в нужное русло.

Вы ведете за собой и вдохновляете других. Ваш нелегкий марафон начался в тот день, когда вы пришли в эту компанию. Станьте «игроком» с двойным подходом прямо сейчас. Используя разную тактику, вы сможете эффективно работать как вне, так и внутри вашей организации, невзирая на род деятельности, должность или трудовой стаж. Не ждите, пока вам дадут ответственное задание или повышение по службе, чтобы начать работать в полную силу. Не теряйте времени.

V. 100 дней

Итак, вы хотите стать генеральным директором, президентом, членом совета директоров или вице-президентом по продажам, или, возможно, начальником производства. Но... нету для вас этой работы. Ничего страшного, вы амбициозны, но вы – реалист.

Вы не только выкладываетесь сами по полной программе, вы постоянно думаете о том, как улучшить работу компании. Вы не критикуете руководство прилюдно и втихую, не принимаете участия в закулисных сплетнях и офисных склоках. Вы – рабочая лошадка и генератор идей, ведете записи своих предложений и всегда думаете: «Что бы я сделал, если бы был генеральным директором, для увеличения доходов, снижения издержек и прекращения нездоровой конкуренции среди сотрудников?» У вас разработан план, что следовало бы сделать и почему, содержащий тщательное рассмотрение всех возможных обстоятельств, фактов, цифр, данных.

Новый директор назначен. Неизвестно, знает ли он о вашем существовании. Когда он утвердится на своем месте (что может занять день или месяц), вы отправляете ему служебную записку «что бы я сделал в первые сто дней, если бы стал генеральным директором». Вы перечисляете идеи (от одной до бесконечности). Перечисляйте только их, не включайте логических обоснований или анализов. Приберегите пока аргументы и доводы. Удостоверьтесь, что ваша записка вежлива, не критична и объективна. Ни на кого не нападайте. Помните, вам нечего терять, но добиться можете многого. В хороших компаниях информация передается наверх напрямую. Решения, конечно, проходят через систему соподчинения. Вы наверняка привлечете внимание директора и, возможно, будете отмечены как инициативный, творческий, преданный компании сотрудник. Вполне вероятно, что вас оценят и начнут искать ваших советов.

Ваш список может включать: идеи новой продукции, названия брендов, изменения в стратегии компании или добавления к ней, приобретение или продажа активов, схемы вознаграждения менеджеров по продажам, способы увеличения выработки и уменьшения отходов, упразднение излишних функций или процессов, предложения по привлечению и удержанию стратегических партнеров и клиентов, решение наболевших проблем, способы увеличения продаж.

Хорошие компании любят хорошие идеи, но еще больше они любят выгодные, доступные по цене, выполнимые методы реального их осуществления. Хорошие компании всегда выискивают в штате сотрудников с чутьем, тех, кто может превратить идею в деньги. Ваша служебная «стодневная» записка – еще одна ступенька карьерной лестницы.

Однако не забывайте, что главное – это безукоризненное исполнение вашей основной работы.

Вы будете единственным человеком в компании, пославшим записку о ста днях.

VI. Видите вон ту лачугу...

После десятого, двадцатого и сотого раза дети страдальчески закатывали глаза, деланно смеялись, но чаще просили «Папа, перестань! Ну что ты все об одном и том же? Это не забавно, грешно смеяться над чужим несчастьем». Мама только качала головой.

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.