ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ РОДИОНОВА
ВМЕСТЕ С Entrepreneur
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ №5 (90) МАЙ 2006

Карьера

ВСЕ СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 42809
4 607131 140023 06005

- ТРЕНИНГИ ЛИДЕРСТВА: ПРОФАНАЦИЯ ИЛИ ПАНАЦЕЯ?
- САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИИ
- ИЩИТЕ ПОКРОВИТЕЛЯ
- ЕСЛИ БОСС — ИДИОТ
- ЯЗЫКОВЫЕ ЛАГЕРЯ ПО-РУССКИ

Никас САФРОНОВ

российская элита глазами художника

Александр Стрижак, президент компании JSA

Недавно прочел книгу, которая кажется мне очень полезной — прежде всего для бизнесменов. Это «Трансерфинг реальности» Вадима Зеланда. У автора этой книги, физика по образованию, своеобразный взгляд на жизнь, особый подход, который помогает человеку формировать собственную действительность вне зависимости от внешних обстоятельств. С точки зрения бизнесмена, это особенно интересно — человек, занимающийся предпринимательством, постоянно творит новую реальность. И для него крайне важно умение предвидеть, понимать, к чему приведут его действия и действия его окружения.

Прелесть «Трансерфинга реальности» состоит в том, что речь идет о близких, понятных вещах, которые не раз обдумывались на досуге. Просто здесь они собраны воедино и поданы под необычным углом зрения, который многое проясняет. По сути, трансерфинг — это мощная технология управления реальностью. Я попробую выделить основные идеи книги.

- Человек может влиять на свою судьбу как мыслями, так и действиями.
- Нельзя играть в чужие игры, надо играть в свои.

Если ты опаздываешь на бизнес-встречу и очень нервничаешь, стоит остановиться и подумать: возможно, она нужна не тебе, а другим людям, тебя лишь используют... И еще: вроде бы умом ты понимаешь, что дело выгодное, а душа не лежит. Стоит прислушаться к себе. Не пошел какой-то проект, значит, так надо. Глядишь, а через какое-то время выяснится, что он был провальным.

- Не нужно участвовать в борьбе, лучше использовать силы для дела. И к конкуренции в бизнесе не стоит относиться как к соперничеству, это всего лишь обычная жизнь, рабочие моменты. Ничего личного.

Простейший пример — все эти истории с захватами заводов. Идет борьба двух претендентов, каждая сторона пытается перетянуть завод к себе, а в результате бизнес страдает, все несут убытки. Тут бы остановиться, уступить, но нет, стороны пошли «на принцип», а в итоге проиграли оба. У Бориса Гребенщикова есть песня со словами «любая вещь изначально благая».

Люди этого часто не понимают. Классический пример: разбивает человек машину, и вместо того, чтобы судьбу благодарить, что жив-здоров остался, начинает причитать, что денег много на ремонт уйдет.

В общем, вывод, который я сделал после прочтения этой книги, — принимай мир таким, какой он есть. Безусловно, эта идея не нова, я и сам старался жить именно так, но было приятно найти подтверждение и логическое обоснование своим собственным мыслям.

Джон Бек, Митчел Уэйд

Доигрались!

Как поколение геймеров навсегда меняет бизнес-среду

Пер. с англ. — М.: Претекст

Оригинальное, пока первое в своем роде социокультурное исследование психологии поколения геймеров. Акцент делается на особенностях их экономического поведения и влияния на бизнес-среду. Авторы книги обозначили неожиданную тему, которая через несколько лет может стать исключительно актуальной. Главные герои книги — вчерашние подростки, которые овладели Nintendo и Sony PlayStation раньше, чем научились читать и писать.

Видеоигры — ключ к пониманию поколения. Связь между геймерами и новыми технологиями очень прочна, она сильнее, чем любовь их предшественников к рок-н-роллу или увлечение телевидением. При этом рок и ТВ — увлечения более пассивные, чем компьютерные игры. Самый впечатляющий раздел книги — анализ особенностей виртуальной реальности с точки зрения формирования жизненных установок и взаимоотношений с окружающим миром. Например, роль индивида. В любой компьютерной игре ты звезда, крутой парень, главный. Мир чутко реагирует на твои желания, ты можешь изменять реальность по своей прихоти, вживаться в образ, который тебе больше нравится. Правила этой вселенной таковы: любая компьютерная игра предполагает, что выход всегда есть, что возможно все, что победить проще всего методом проб и ошибок. Отношения между людьми — это постоянное соревнование. Даже если ты сотрудничаешь с другими, ты соревнуешься с каким-то персонажем или хочешь переплюнуть кого-то по очкам. Отношения всегда строго регламентированы. Каждый сам по себе — даже если играешь в группе, у тебя всегда отдельный путь и собственный опыт. Что нужно делать? Бунтуй. В игре необходимо обострять ситуацию и отношения. Будь героем — иначе нет смысла вступать в игру. Общайся с людьми, которые играют в ту же игру, остальные — чужаки. Выбирай свою дорогу.

Практически все эти установки без особого труда переносятся в сферу деловой жизни и стиль ведения бизнеса. Правда, это будет уже совсем другой бизнес. Авторы книги пытаются подготовить руководителей, менеджеров различных уровней и кадровые агентства к нашествию геймеров: «Чтобы правильно воспользоваться их навыками, раскрыть потенциал, руководителям необходимо понять особенности нового поколения и не пытаться его переделать». Джон Бек и Митчел Уэйд страстно и убедительно развенчивают устоявшиеся мифы и стереотипы. Вот несколько важных тем: «Чем игровой опыт отличается от всего остального и почему он делает геймеров не похожими на всех остальных?», «Как представления и навыки геймеров влияют на их профессиональные достижения?», «Чего ждать от начальника-геймера?», «Что будет дальше с геймерами и с нами?»

Для продолжения нажмите любую клавишу!