

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Невыдуманная история

И ГЛОССАРИЙ
ПО МЕНЕДЖМЕНТУ – ВЫП 5



© Токарев, Сила



Русский менеджмент — К...



Владимир Токарев - Крау...



Книга «Стратегия стартап...



Менеджмент-продукты



викисюжет проект...



Владимир Токарев книга ...



Владимир Токарев, Страт...



Владимир Токарев Тайны...



Писатель Владимир То...



Владимир Токарев
Невыдуманные
истории. И глоссарий по
менеджменту – вып. 5

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43651131

ISBN 9785005028181

Аннотация

Эта книга – одновременно и развлечение, и обучение. Автор рассказывает про себя (консультанта по управлению) и про менеджмент. Книга содержит развернутый глоссарий по менеджменту. Это такой глоссарий, когда не только дается определение термина, но рассматривается его «работа» в конкретном контексте. Такой необычный словарь можно использовать как учебник по менеджменту: учимся с удовольствием по словарю. Планируется выпустить 8—9 выпусков этой книги, читателю представлен пятый выпуск.

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	10
Часть 1. Мой блог	11
Творческая передача знаний из одной сферы в другую	11
Стратегическое управление персоналом	14
Стратегия карьеры	19
«Каникулы Бонифация»	23
31.07.2019 22:38	26
01.08.2019 19:40	28
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Невыдуманнные истории И глоссарий по менеджменту – вып. 5

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-0050-2818-1 (т. 5)

ISBN 978-5-0050-2817-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вы хотите повысить конкурентоспособность вашего бизнеса за счет изменения практики управления? Тогда для вас серия из 9 книг – «Русский менеджмент».



Рис. 1. Серия из 9 книг.

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения книг по управлению и любым другим темам – приобретать их в магазине издательства Ридеро.

Аннотация

Я выпустил второе издание книги «Русский менеджмент», оно вышло в 9 книгах.



Рис. 2. Каждой книге из серии «Русский менеджмент»

мент» (второе издание) соответствует книга серии «Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту».

Но книга «похудела»: я решил отдельной книгой издать содержащийся в ней личный блог – историю о том, как я стал консультантом по управлению, проработав до этого в сфере физики полупроводников целых 16 лет. Это и есть книга, которую вы читаете.

Но эту теперь уже самостоятельную книгу я решил усилить развернутым глоссарием по менеджменту. Это такой глоссарий, когда не только дается определение термина, но и рассматривается его «работа» в конкретном контексте. Это книга – 5 выпуск этого глоссария.



Рис. 3. Первые четыре книги «гlossария» уже изданы и продаются в магазинах Ридеро, Амазон, Озон и Литрес, а также имеются в электронной библиотеке Букмейт.

У этого гlossария, совместно с блогом, есть своя задача – являться полезным дополнением ко второму изданию книги «Русский менеджмент».

Но и это еще не все. А что, если предложить этот глос-

сарий как своеобразный учебник по менеджменту? Почему бы не попробовать? Для этого термины в словаре разместить последовательно, как мне видится последовательно изучение теории и практики менеджмента. В результате будет своеобразная полезная конкуренция между выпусками второго издания «Русский менеджмент» и этим глоссарием. Такого рода необычный «глоссарий-учебник» я давно вынашивал, да не было okazji подготовить, а тут я решил не упустить возникшего шанса.

Подвожу итог

В этой книге вы познакомитесь с непридуманнными и, зачастую, не очень серьезными историями становления консультанта по управлению и своеобразным учебником по менеджменту, составленному на основе глоссария терминов. Кстати, краткий глоссарий, что содержится в этой книге, еще может сработать в роли шпаргалки как для слушателей управленческих программ, так и для действующих руководителей.

Напоминаю про своего постоянного помощника – виртуального персонажа – любознательного генерального директора (*Любозн. гендир.* далее). Он помогает мне рассказать про себя и лучше пояснить значение управленческих терминов.

Краткое содержание

Часть 1. Мой блог

Мой маркетинг

Часть 2. А – Б – В – Г – Д – Е – ... – Я

Глоссарий по менеджменту

Часть 3. Приложение к глоссарию

Вакансия

Подходы в стратегическом менеджменте

Стратегическое управление персоналом

Эмоциональный интеллект

Часть 1. Мой блог Мой маркетинг

Творческая передача знаний из одной сферы в другую

Передача знаний из одной сферы деятельности (обычно более развитой в какой-то своей части) в другую дает хорошие (иногда удивительные) результаты не только в технике, но и в области гуманитарных наук.

Когда моей НИР¹ на кафедре экономики НГЛУ (в 1994 году, в начале моей карьеры преподавателя вуза) стала тема тайм-менеджмента (ТМ), я уже пару лет преподавал общий менеджмент. Я обнаружил отставание тайм-менеджмента от менеджмента предприятий примерно на 50 лет. Результатом обогащения тайм-менеджмента знаниями из менеджмента явилась как минимум новая концепция ТМ, а, по сути, новая наука – персональный менеджмент.

¹ Научно-исследовательская работа.



Рис. 4. Второе издание книги по новому тайм-менеджменту.

Но за такую важную помощь через некоторое время новый тайм-менеджмент отплатил сторицей:

персональный менеджмент оказалось возможным использовать в трех назначениях:

- как менеджмент-тренажер, а это значит – в помощь руководителю в освоении практики управления,
- как персональный менеджмент, руководителю он осо-

бенно полезен,

– и, вишенка на торте, – как лабораторию для испытания большого ряда новых инструментов управления.

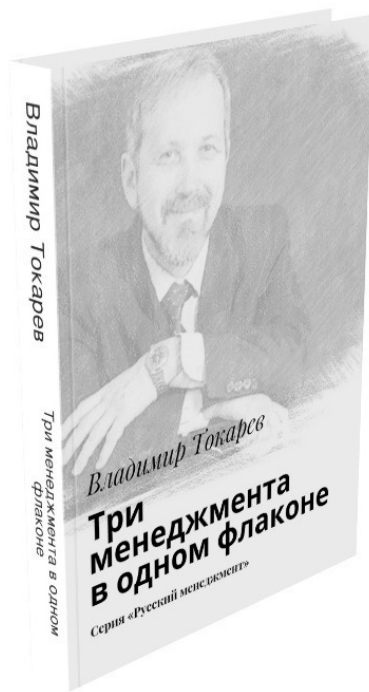


Рис. 5. Третье издание книги по новому тайм-менеджменту.

Стратегическое управление персоналом

Следующим экспериментом по творческому переносу знаний из одной сферы деятельности в другую была разработка технологии стратегического управления персоналом. Нами была использована методика разработки стратегии со всеми нашими ноу-хау, которую мы применяли в отношении обычного рынка.



Рис. 6. Теория по стратегическому управлению персоналом.

Однако возникли некоторые проблемы в описании примера такой разработки – коммерческих компаний, для кого бы мы выполняли такую работу, еще не было.

И тогда было принято решение в качестве примера представить художественное произведение – фантастическую



Рис. 7. Фантастическая бизнес-повесть.

Такое обогащение также оказалось продуктивным – не только для новой сферы (стратегического управления персоналом), но и для менеджмента в целом. Известно, что если у системы мы серьезно изменим хотя бы одну из подсистем – изменения коснутся и самой системы и других ее

подсистем.

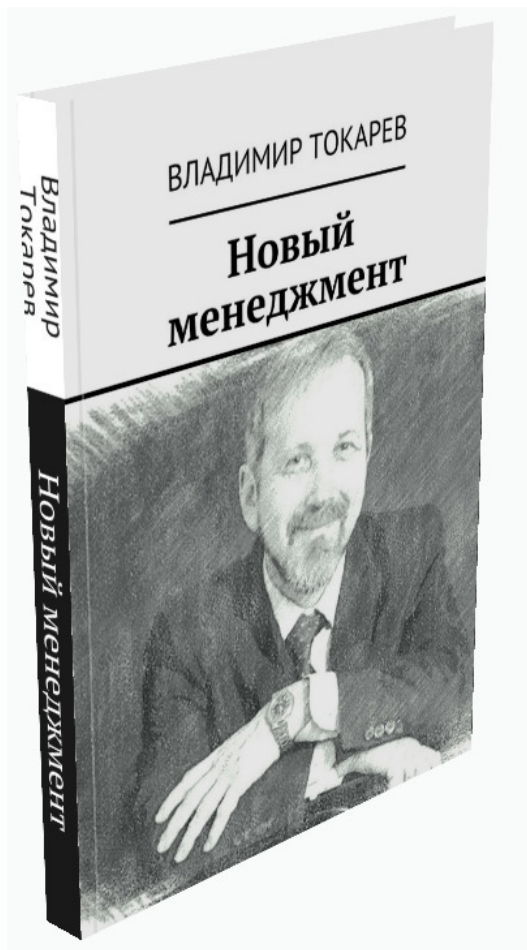


Рис. 8. Первая часть книги о новом менеджменте.

Стратегия карьеры

После того, как технология переноса знаний из сферы стратегического менеджмента в сферу управления персоналом была успешно выполнена (результатом чего явилась новая концепция стратегического управления персоналом), такой перенос стал своего рода инструментом формирования новых управленческих технологий и дисциплин:

1. Следом была разработана концепция и технология стратегии стартапа



Рис. 9. Серия практикумов по стратегии стартапа.

Здесь целью являлась задача увеличить вероятность успе-

ха любого стартапа.

А поскольку издание новой книги – это тоже своего рода стартап, предложенную технологию стало возможным использовать авторам книг.

2. Для отдельного человека была предложена серия практикумов по разработке стратегии карьеры. При этом сама технология разработки стратегии осталась прежней —



Рис. 10. Одна из книг серии практикумов по стратегии но-

вой карьеры.

Изменился только объект управления.

Чем коммерческая компания может привлечь покупателей своих вакансий? В первую очередь, лучшей перспективой в построении карьеры. Вот тут-то предложенный инструмент (по разработке стратегии карьеры) будет как нельзя кстати.

«Каникулы Бонифация»

30.07.2019 10:37

Этой весной я несколько притомился, когда готовил серию книг по менеджменту эмоций. И в летние каникулы решил недельку отдохнуть у воды, не планируя ни писать, ни что-то новое изучать.

В месте, где я отдыхал с семьей (в пределах России), был вполне приемлемый сервис и питание. Из развлечений мы предпочитали пешие прогулки. С неустойчивой погодой в это лето нам вполне повезло – наш отдых попал на теплую недельку.

Была на базе нашего отдыха забавная библиотечка – можно было взять любую книгу, вернуть на место или заменить ее на свою – библиотекаря там не было, полное самообслуживание. Меня удивило приличное количество книг по бухгалтерии и уголовному и административному праву – вероятно здесь отдыхали представители бухгалтерии, приготавливаясь к худшему для себя сценарию.

Я взял почитать «Колеса» Артура Хейли (классики в библиотечке было вполне достаточно, чтобы что-то выбрать). Я не читал эту книгу раньше. Она мне напомнила моего любимого автора бизнес-романов Э. Голдратта, который умудрился прямо в этих романах представить новые для руководителей инструменты управления.

Мысли потекли в противоположную от отдыха на воде сторону – так появились идеи двух новых книг – продолжения фантастической бизнес-повести про Алёну (но уже в форме романа – ФБР) и новой книги про маркетинг на рынке вакансий.

Но по прошлому опыту я понимал, что книги я не напишу, если не начну их выпускать короткими частями. Так появилась идея двух журналов – ФБР и Маркетинг на рынке вакансий.

Вот как родилась идея второй книги.

Я отметил, что на базе нашего отдыха была забавная библиотечка – можно было взять любую книгу, вернуть на место или заменить ее на свою – библиотекаря там не было.

И вот я обнаружил в этой библиотеке первое издание на русском языке известной книги Ф. Котлера «Основы маркетинга» 1992 года издания, я ее использовал, когда работал преподавателем управленческих дисциплин на кафедре экономики (в 1992 – 2000 гг.) нижегородского иняза. Вероятно ее оставил счастливый студент (или студентка) 1 курса, сдавший успешно экзамен по маркетингу, заменив этот добротный учебник на детектив, скажем, Донцовой или Устиновой.

А дальше каникулы Бонифация интенсивно продолжились – я начал готовить структуру книги про маркетинг на рынке вакансий. Собственно структура была уже готова – это учебник Котлера, осталось только описать все разделы

применительно в такому специфическому продукту, как вакансия.

31.07.2019 22:38

Раз речь идет о новом журнале (по маркетингу), самое время рассказать про мой маркетинг. История достаточно любопытная.

В 1992 году я начал работать старшим преподавателем кафедры экономики нижегородского иняза, читая управленческие дисциплины студентам отделения международного бизнеса, а также работая ассистентом по курсу экономической теории. По своей первой профессии я физик (в сфере полупроводников). Но умудрился до начала работы по новой профессии сдать кандидатские экзамены по рыночной экономике (это был экзамен по специальности «Политическая экономия», включающий два предмета). Это позволяло мне с невозмутимым видом проводить со студентами занятия по рыночной экономике. С такой же наглостью я начал вести и занятия по курсу «Основы менеджмента», предполагая, что могу опереться на свой десятилетний управленческий опыт работы в НИИ (я руководил большой группой, кроме того в последние годы работы в НИИ я выступал или руководителем или зам. руководителя достаточно серьезных НИОКР), ну и, конечно же, на книги по менеджменту, которых было в то время еще маловато.

А на кафедре штатных преподавателей было всего трое,

включая заведующую, остальные преподаватели были приглашенные с других вузов (готовить управленцев в инязые начали только в 1992 году). Причем двое штатников были опытные преподаватели политэкономии еще со времен развитого социализма. Вероятно поэтому зав. кафедры решила, что все, что она посчитает похожим на менеджмент, она поручит именно мне.

– Готовьтесь, Владимир Федорович, скорее всего курс маркетинг со второго семестра будете читать вы, – сказала мне как-то заведующая. Ну я, не зная, что это такое за маркетинг, на всякий случай купил учебник Ф. Котлера и стал потихоньку его прорабатывать.

01.08.2019 19:40

Во втором семестре, как и предполагалось, мне поручили курс маркетинга. Как я его осваивал в деталях – особая песня, расскажу чуть позже, отдельно.

Но вот что было потом: по мере перехода студентов с курса на курс, у них, как и положено, менялись предметы. Одна из специальностей отделения международного бизнеса НГЛУ была «Маркетинг». Соответственно, и предметы были по этой специальности (а потом еще и выпускные работы).

Спрашивается, кому поручить разработку новых курсов, не – человеку же, специализирующемуся в вопросах менеджмента (я специализировался именно в менеджменте)? Вопрос риторический – все маркетинговые курсы заведующая кафедры смело поручала мне.

Перечислю, что помню (кроме курса «Основы маркетинга»):

- Реклама и СМИ,
- Исследование рынка,
- Автоматизация исследования рынка,
- Стратегический маркетинг,
- Управление сбытом,

возможно что-то я пропустил.

Когда я пытался зав. кафедрой объяснить, что Автоматизация исследования рынка и Исследование рынка – это совсем разные вещи, ее это нисколько не смущало – слово рынок присутствовало в каждом названии курса.

С учетом курсов по менеджменту, которых тоже было достаточно, в один год у меня было как у преподавателя в глухой деревне – 10 разных курсов (что называется, от литературы до физкультуры).

Да, к слову, о литературе – на первом этапе литературы по ряду курсов на русском языке просто не было (причина простая – в то время образовательных стандартов по нашим специальностям еще не было). Но у нас была неплохая библиотечка – любители поехать за границу в деловые командировки (в их число меня, разумеется, не включали) привозили с собой книги на разных языках, много на английском. Именно они и сварили первые программы обучения, переводя аналогичные программы западных вузов, куда они путешествовали не за свой счет.

Поскольку я сдал кое-как кандидатский экзамен по английскому, мне этого хватало, чтобы использовать эту иностранную литературу.

О том, как я организовывал занятия со студентами, чем

мне помогала такая практика «сельского учителя» в моей карьере, а также о том, что было дальше, я расскажу в следующих постах моего блога.

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.