

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Невыдуманные истории

И ГЛОССАРИЙ
ПО МЕНЕДЖМЕНТУ – ВЫП 9



Владимир Токарев
Невыдуманные
истории. И глоссарий по
менеджменту – вып. 9

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48897917
ISBN 9785005096920

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.

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	10
Часть 1. Мой блог	11
Написана и издана главная книга	11
Мы открыли новую специальность	13
Фантастика	15
Новая модель делегирования	16
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Невыдуманнные истории И глоссарий по менеджменту – вып. 9

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-0050-9692-0

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 Ридера.

Аннотация

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



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

мент» (второго издания) 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 – 9 выпуск этого глоссария.



Рис. 3. Первые 8 книг «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 гlossарий 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 непридуманными 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

ПОДВОЖУ ИТОГИ 2019 ГОДА

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

Глоссарий по менеджменту

Часть 3. Приложение к глоссарию

DBA

Менеджмент преподавателя управленческих дисциплин

Рынок вакансий

Управленческое образование

Часть 1. Мой блог ПОДВОЖУ ИТОГИ 2019 ГОДА

Написана и издана главная книга



Рис. 4. Главная книга.

Любозн. генир. – Ну, как прошел 2019 год, есть с чем войти в новую дату?

Автор – Полагаю, что да. Написана книга, которую я называю Главной.

В том смысле, что она дает достаточный (и даже несколько избыточный) инструментарий любому бизнесу для того, чтобы улучшить практику управления. А значит, стать более конкурентоспособным.

В книге представлены рекомендации по улучшению известных методов получения управленческого образования, это во-первых. А поскольку обычное управленческое образование не дало эффекта за время рыночных реформ (практика управления не улучшилась), то изложенные в этой книге (и апробированные) нестандартные методы такого образования очень даже нужны и своевременны.

Мы открыли новую специальность



Рис. 5. Книга, бесплатная для скачивания.

Любозн. генир. – А были какие-то неожиданнысти (приятные) в уходящем году?

Автор – Были, но они бывают каждый год.

В этом году во время речного кризиса я решил полистать

известную книгу Котлера «Основы маркетинга» (она случайно оказалась в библиотечке теплохода). Книга послужила стимулом к первым записям. По ним я запустил журнальный проект, а потом начал издавать книгу «Маркетинг на рынке вакансий». А сейчас уже разработана программа Мини МВА по новой специальности «Маркетинг и менеджмент на рынке вакансий». Вот так, какой-то (возможно нерадивый, не сдавший экзамен) студент 1 курса оставил на память свою книгу (так формируется эта библиотечка), а сейчас мы приглашаем желающих в будущее – в специальность XXI века – которой еще нигде в мире не существует.

Фантастика

Любозн. генир. – В XX веке про 2020 год сочиняли фантастические произведения. А у тебя что-нибудь в уходящем году было фантастическое?

Автор – Конечно.

Когда я готовил практикум в книжном исполнении по разработке стратегии компании на рынке вакансий, я был вынужден использовать фантастический пример. И описал этот пример в фантастической бизнес-повести «Алёна начинает и ...». Дело в том, что на момент подготовки этого практикума не было ни одной компании, кто бы разработал подобную стратегию. Но в 2019 году фантастика воплотилась в реальность – была разработана первая стратегия на рынке вакансий для коммерческой компании одного нашего старого клиента. Я не сомневался, что в технологии разработки такой стратегии все в полном порядке, но когда предположения подтвердились – ощущения были вполне себе фантастические.

Новая модель делегирования Изюминки на торте

Любозн. гендир. – К предстоящему празднику у тебя готова изюминка на торте?

Автор – Забавный вопрос. Но ответ, надеюсь, тоже – так как изюминки получилось целых три.

1. Дело в том, что 2019 год для меня начался как раз с изюминки – впервые мой проект краудфандинга по изданию серии книг (второе издание «Русского менеджмента» в 9 книгах) достиг финансовой цели (до этого момента проекты краудфандинга выполнялись только по содержательной части – книги издавались по плану).

2. А в ноябре 2019 года я получил 2 письма с приглашениями на участие в двух конференциях в Нижнем Новгороде (где я проживаю) – от журнала «Генеральный директор» и известного проекта «Мой бизнес».

Пока я раздумывал, какую конференцию выбрать, мне пришло приглашение выступить в качестве спикера на конференции в рамках проекта «Мой бизнес» в Чебоксарах, я, разумеется, выбрал этот вариант.

Но начну со второго дня конференции.

Во второй день конференции я выступил с докладом

на тему стратегии на рынке вакансий.

13:45-15:00 Стратегия на рынке вакансий. Новое временное окно для бизнеса. Используйте раньше других.

Владимир Токарев (Нижний-Новгород)

Будут рассмотрены следующие вопросы:

- Одна неприятная новость и много приятных
- Рынок вакансий: рынок продавца и рынок покупателя
- Технология разработки стратегии на рынке

Рис. 6. Тема выступления второго дня конференции.

3. А в первый день конференции я должен был выступить по теме «Делегирование», причем организаторы попросили рассказать о новых тенденциях по этой теме.

13:45-15:00 «Повышение эффективности результатов делегирования»

Владимир Токарев

Директор консультационной фирмы «КЦ_Русский менеджмент», кандидат технических наук. Владеет в летеру золотых медалстов в сообществе менеджеров - www.e-ecutive.ru/users

Будут рассмотрены следующие вопросы:

- Делегирование как процесс. Результат делегирования.
- Делегирование и разделение труда
- Главная проблема делегирования
- Внутренний маркетинг как эффективный

Рис. 7. Тема выступления первого дня конференции.

Я был несколько озадачен: мне казалось, что тема делегирования исследована вдоль и поперек. Обычно в глав-

ные проблемы делегирования выводят страхи руководителя (боится делегировать) и страхи подчиненного (боится, что не справится с порученной задачей). Но управление страхами – это менеджмент эмоций, и сегодня здесь проблема решается достаточно просто.

Я посмотрел подборку журнала «Генеральный директор» в надежде, что какие-то новые тренды в делегировании прошли мимо меня. Но журнал предоставил мне давно известное от практиков, которые рассказывали свои живые истории, не открывая для меня ничего нового по теме. И тогда я подумал: мне уже 65 лет, быть может, пришла пора самому «открывать новые тенденции» в том же делегировании? Сказано – сделано. Результаты моих изысканий я и представил на суд строгого слушателя (руководителей бизнеса). А после конференции издал книгу «Новая модель делегирования».



Рис. 8. Выступление превратилось в статью, статья – в книгу.

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.