

МОЙ ВЫБОР- УФА

КЛУБ БИЗНЕС КНИГИ

---

ОСТРОВOK



ЗДОРОВЬЯ

---

название книги: 45 Татуировок Менеджера

автор: Максим Батырев

дата, имя: 24.02.2016

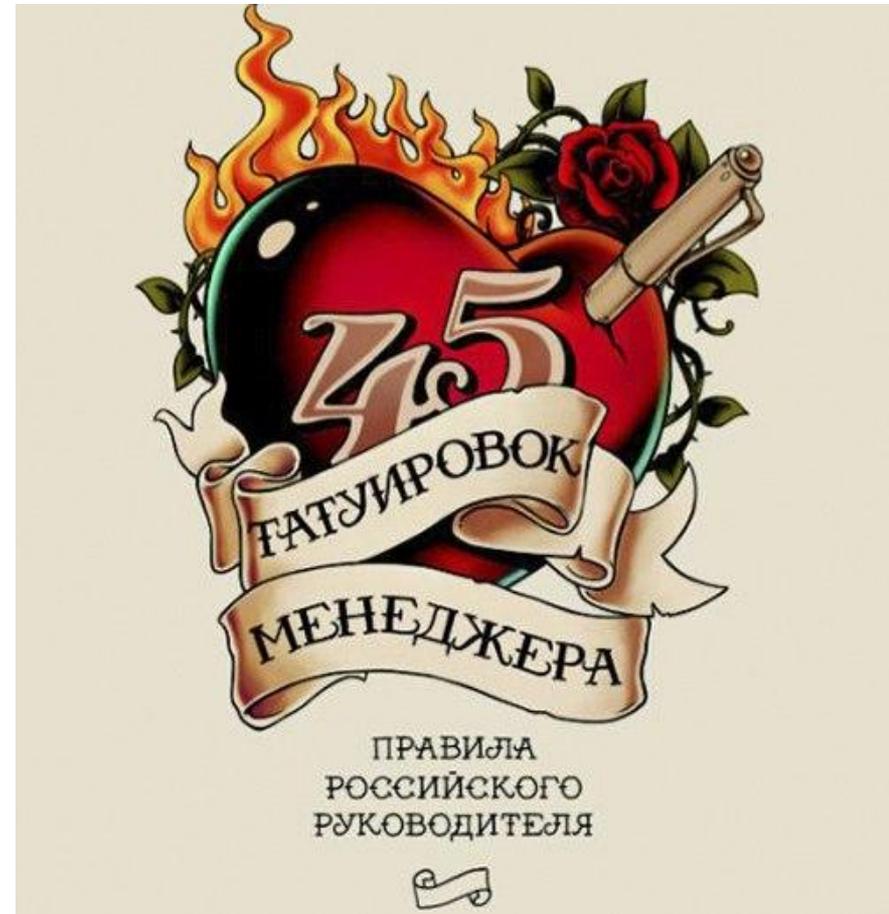
Резеда Гибадуллина

- Оценка: 5 из 5
- О чем книга?

**Свод принципов и правил, проверенных многолетней практикой успешного менеджера**

- **читайте, применяйте.**
- **Кому в компании стоит ее прочесть?**

**ВСЕМ РУКОВОДИТЕЛЯМ**



## Основные идеи(что зацепило)

1. Клиенты - наше все !!! . . . (Клиент король)
2. Отказывайся от неверных стратегий. Это проявление силы – направить жизнь в другое русло и проявить себя в другом.
3. Ищите сильных, слабые прилипнут сами. Встречи с сильными нужно добиваться. Нужно искать. На них надо равняться с сильных нужно брать пример. Слабые найдут вас сами
4. Не делай работу за подчиненных. Это не означает, что станете хорошим управляющим.  
Делайте только если лучшие сотрудники не могут справиться.
5. Не вступайте в переговоры с террористами. В Японии уничтожают сразу всех, кто попал в ситуацию. Террористов и заложников просто сметают с лица земли.
6. Менеджер не имеет морального права уйти домой, когда его сотрудник на переговорах.
7. Каждый имеет право на серьезную ошибку, но только на одну. И каждый имеет право на то, чтоб его простили. При определенных обстоятельствах.

8. То, что очевидно для вас, не очевидно для других. Спрашивайте обо всем, - что не

## Основные идеи(что зацепило)

10. Добро должно быть вознаграждено, а зло наказано.

Наказание – когда сотрудник точно знает, что можно, а что нельзя и что им обязательно попадет – то эффективность работы возрастает в разы «ТЕОРИЯ РАЗБИТЫХ ОКОН». ЛЮБОЕ НЕЗАМЕЧЕННОЕ НАРУШЕНИЕ – ЭТО 1-Й ПРИЗНАК ТОГО, ЧТО СКОРО БУДУТ РАЗБИТЫ ВСЕ ОКНА

11. Хвалите людей только за то, что ты сам считаешь правильным.

Хвалите за то, что получается – ему хочется делать то, за что хвалят. Похвала является бесплатным инструментом мотивации людей.

12. Сначала надо бороться со следствиями, а потом с причинами.

13. Сильные уважают только силу. Так, что не работайте с сильными вообще

или становитесь сильнее их третьего не дано.

14. Развивать нужно сильные стороны, а не слабые. У каждого свой стиль.

надо уделять внимание своим сильным сторонам. Не попадать в ситуации, где можно оголить свои недостатки.

15. Признание специфичности смерти подобно. Выживают только те, кто смог убить этот порог. Каждый сотрудник хочет, чтоб его менеджер был образцом, и хочет чтобы ему платили достойные деньги за достойный труд и специфика здесь не при чем

- **Быть примером для своих подчиненных.**
- **Постоянно качать свою главную мышцу. Читать больше книг и развиваться**
- **Поощрять тех, кто берет ответственность и прилагает усилия.**
- **Правильно реагировать на нарушения трудовой дисциплины.**
- **Учить – лечить – мочить..**

# Контакты

---



## Украина

ООО «Острівок здоров'я»  
г. Киев, ул. Вереснева, 24  
+380 (44) 200 7253  
+380 (44) 200 7254  
ir@health-island.com  
[www.health-island.net](http://www.health-island.net)

## Россия

ООО «Хелф Айленд»  
г. Самара, ул. Авроры, 110, 3к., оф. 108 +79  
8277 2825  
+79 846 207 0170  
ir@health-island.ru  
[www.health-island.ru](http://www.health-island.ru)

## Беларусь

ООО «Хелф Айленд Беларусь»  
г. Минск, ул. Будславская 21А, оф. 10к  
+375 (29) 897 3750  
+375 (44) 751 3516  
ir@ostrov.by  
[www.ostrovok.by](http://www.ostrovok.by)