

ХАРВИ МАККЕЙ

КАК ПЛАВАТЬ СРЕДИ АКУЛ

КАК ОБОЙТИ КОНКУРЕНТОВ
В ТОРГОВЛЕ, УПРАВЛЕНИИ,
МОТИВАЦИИ,
ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Гродецкий В.С.
ЭиП 240



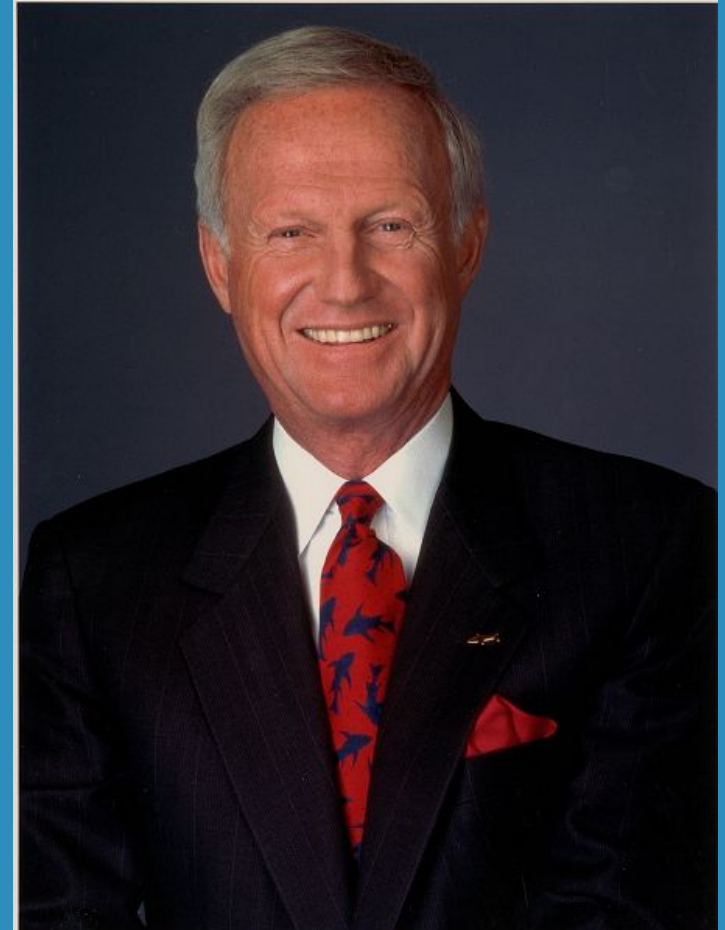
Предмет исследования - успех в бизнесе. Как опередить конкурентов в умении продавать свой товар, руководить коммерческой структурой, стимулировать деловую активность персонала, заключать выгодные сделки?

Журнал "Fortune" назвал Харви Маккея "Мистер Созидатель". На протяжении своей динамичной и продуктивной жизни Харви Маккей создал многое. Это человек, который:

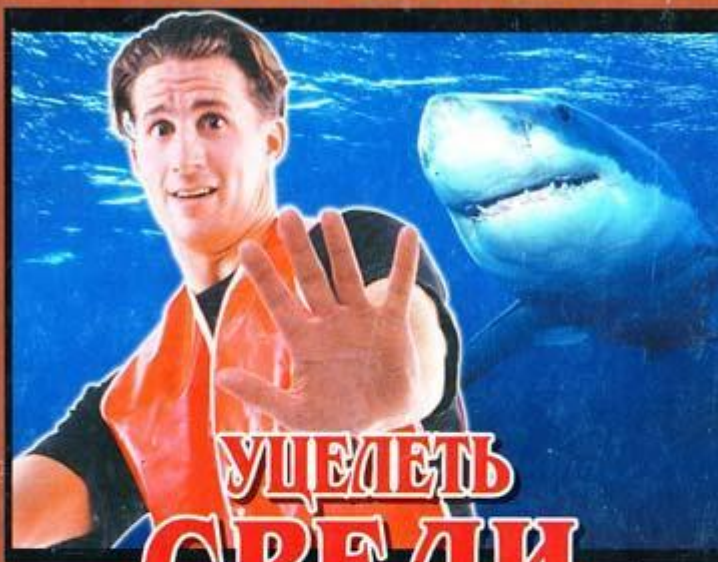
В возрасте 26 лет приобрел прогоревшую фирму по производству конвертов, которая сейчас является корпорацией, стоящей десятки миллионов долларов и производящей 10 миллионов конвертов в день; Харви Маккей окончил Миннесотский университет и аспирантскую школу бизнеса Стэнфордского университета по административному отделению. В 1981 г. ему была присуждена степень Почетного доктора прав Уэслианского колледжа штата Айова.

Харви является председателем и главным администратором корпорации "Маккей Энвиллоуп". Недавно был избран в Зал почета (для представителей делового мира) Миннесоты, а также удостоен "Награды за выдающиеся достижения в области маркетинга", присуждаемой Международной организацией по сбыту и маркетингу. Он пользуется международной известностью как общественный деятель; он страстный спортсмен: бегун, марафонец, а также теннисист номер один в штате Миннесота.

Его жену зовут Кэрол Энн, у них трое детей, семья проживает в Шор-вуде, пригороде Миннеаполиса.



Харви Маккей



УЦЕЛЕТЬ СРЕДИ АКУЛ

Как опередить конкурентов
в умении продавать,
руководить, стимулировать,
заключать сделки

БЕСТСЕЛЛЕР

Книга «Как уцелеть среди акул» Харви Маккея на протяжении долгого времени была самым популярным американским бестселлером. Самая важная стрелковая мысль в этой книге - что жить надо и дело свое делать честно. Именно об этом говорил Харви Маккей и в выступлении по Советскому телевидению, агитируя советских бизнесменов соблюдать кодекс чести и не опускаться до грязной игры. Нет, Маккей не проповедник. Просто жизнь в мире бизнеса, и жизнь успешная, раз ему удалось стать владельцем корпорации, стоящей 35 млн. долл., привела Маккея к глубокому убеждению, что в долгосрочной перспективе окупается только честный бизнес и самые большие дивиденды приносит именно безупречная репутация. И потому книга Маккея именно о том, как можно преуспеть, занимаясь своим, бизнесом честно.



В этой книге нет жестких системных принципов и механизмов управления. Автор пишет в основном об общепсихологических проблемах, как следует правильно общаться со своими подчиненными, как добиться доверительных, взаимовыгодных отношений. Мне нравится то, что книга написана доступным языком, где нет каких-то жестких специальных понятий. Поэтому эту книгу легко читать. Я считаю, что это довольно хороший экземпляр, который должен находиться на письменном столе начинающего руководителя.



УПОРСТВО + ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ +
СОСРЕДОТОЧЕНИЕ УСИЛИЙ = УСПЕХ.

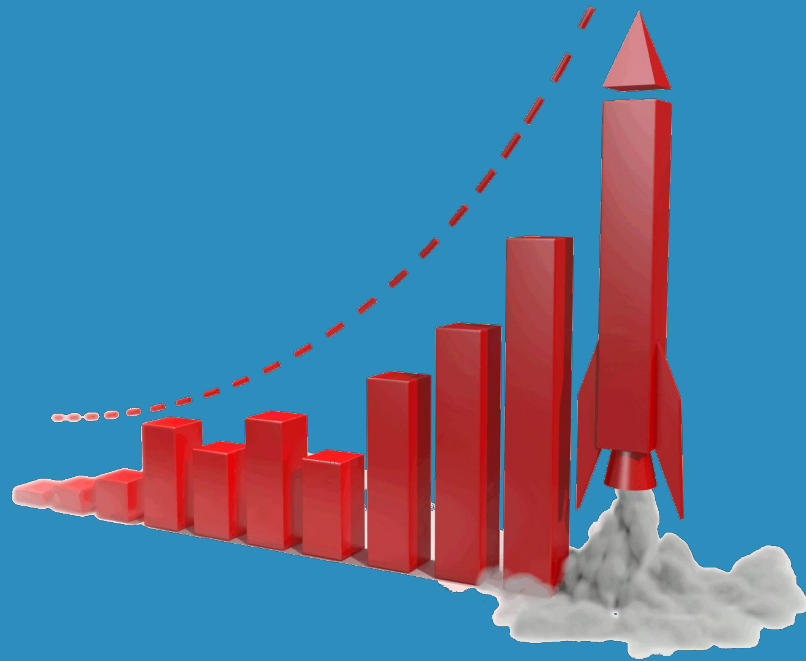


Маккей акцентирует внимание на следующих психологических особенностях, знание которых позволит повысить эффективность работы:

1) чем большее уважение испытывает человек к самому себе, тем лучше он ладит с самим собой и с окружающими и тем больших результатов добивается в своем деле;



2) каждая, даже самая успешная и знаменитая, личность нуждается в искреннем восхищении, одобрении и сочувствии со стороны других людей. Даже достигнув вершины благосостояния — денег, славы, власти, — человек может быть несчастлив. Поэтому стремитесь к тому, чтобы оказывать поддержку другим, а также ощущать ее и в своей жизни;



3) человеку несвойственно долгое время испытывать чувство благодарности. Поэтому, если вы помогли кому-то, не ждите большой признательности, а лучше считайте, что сделали это для себя;



4) память человека хранит только то, что для него важно. Для другой информации существует запись. Записывайте все необходимое сразу после разговора с клиентом и прочитывайте записи непосредственно перед визитом к нему. Таким образом, ваша память вас никогда не подведет;



5) каждый человек с удовольствием говорит о том, что ему действительно интересно. Если в разговоре с собеседником вы нащупали тему, которая его увлекает, считайте, что заручились его вниманием и симпатией;



6) если у человека родилась одна хорошая идея, значит, ему непременно придут в голову и другие, поскольку они не случайны и являются результатом накопленных знаний и развитой интуиции.

Спасибо за внимание!