

НОВЫЕ ЕВАНГЕЛИСТЫ

Валерий Шергин

бизнес-аналитик компании
«Автомобильный центр «Голосеевский»

Недавно узнал, что, кроме библейских евангелистов, есть новые — люди, проповедующие новые технологии. Гай Кавасаки — первый из них. Стоявший у истоков Apple, он применил подход проповедников для увеличения продаж Macintosh. «Создавай проповедников, а не продажи», — говорит он в одной из глав книги. Речь идет о том, что если потребитель полюбит ваш продукт, то он сам будет предлагать его новым покупателям.

Свою книгу Кавасаки назвал «Правила для революционеров». Как любая правдивая книга о бизнесе, она может создать ложное ощущение, что все описанное в ней давно и всем известно. Когда я ее прочел, то понял, что все эти правила я прекрасно знал и раньше. Собственно, они вынесены на обложку: «Создавай как бог. Управляй как король. Работай как раб». Банально, верно? Но мы ведь так не поступаем.

Но Кавасаки — хороший проповедник. И как хорошая проповедь адресована в итоге гораздо более широкому кругу слушателей, чем казалось вначале, так и его книга заинтересует не только тех, кто решил стать на путь революционных инноваций, но и всякого, кто неравнодушен к своей работе.

Каждая страница книги — не унылая теория, но бурлящая, фонтанирующая и искрящаяся жизнь крупных компаний. Disney, Xerox, Apple, Microsoft, MTV, Starbucks, а иногда и целые правительства предстают перед нами со своими большими и маленькими победами и поражениями.

Как японцы еще 50 лет назад заставили поезда ездить со скоростью более 200 км/ час? Что общего у салфеток Kleenex и армии США? Много ли ест колибри? Почему на компьютерной клавиату-

ре буквы расположены не в алфавитном порядке? Стоит ли создавать многоуровневые системы хранения информации, которая, возможно, когда-нибудь вам пригодится? Парадоксальные, забавные и просто любопытные, все эти иллюстрации можно и нужно использовать в своей повседневной работе. Наверняка любой рутинный проект можно оживить, заставить заиграть новыми красками, если открыть содержание книги Кавасаки и выбрать подходящий раздел.

Собираетесь провести презентацию продукта фокус-группе — читайте раздел «Не спрашивайте, просто наблюдайте». Хотите привлечь новых покупателей, предложив им скидки или подарки — все это в разделе «Не забывайте о существующих клиентах». Повышаете ответственность персонала за качество обслуживания — «Наделите ваших работников полномочиями».

Считаете, что сделали революционный продукт — проверьте его на соответствие требованиям DICEE (расшифровка аббревиатуры доставит вам отдельное удовольствие при чтении книги).

Кавасаки обильно цитирует коллег по бизнесу, библейских пророков, политиков, классиков литературы и греческих философов. Отдельную главу он составил из одних только цитат. И это не скучно, ведь за каждой цитатой можно увидеть целую историю, иногда анекдотичную, а порой и весьма драматичную. Например: «Прошу прощения, мистер Киплинг, но вы просто не знаете, как используется английский язык», — сказал редактор San Francisco Examiner Редьярду Киплингу, который напечатал к тому времени только одну статью и принес вторую.

Возьмите книгу «Правила для революционеров» в самолет — ее хватит как раз на двухчасовой перелет. Она точно увлекательнее многих детективов. Или в метро — хватит на неделю. Или на субботний вечер. И тогда вы станете ждать, когда же пройдет воскресенье и можно будет прибежать в офис, чтобы создавать как бог, управлять как король и работать как раб. ■



Гай Кавасаки.
«Правила для революционеров»

Приобретайте книгу на shop.companion.ua

