

БЫТЬ

ТОЧНЫМ

Образ мышления лидера — это тот специфический ресурс предпринимателя, от которого зависит простота и точность принятия решений в области экономики, политики и культуры. Solvent представляет эксклюзивную возможность встречи и серьезного разговора с международным экспертом в области развития лидерского потенциала, академиком Антонио Менегетти.

Образ мышления лидера характеризуют следующие свойства.

1. Рациональность: ясное видение наиболее функциональных в данный момент средств для достижения цели.

2. Пропорция: утонченная и точная соразмерность отношений, ведущих к результату.

3. Чувство момента: решительное действие.

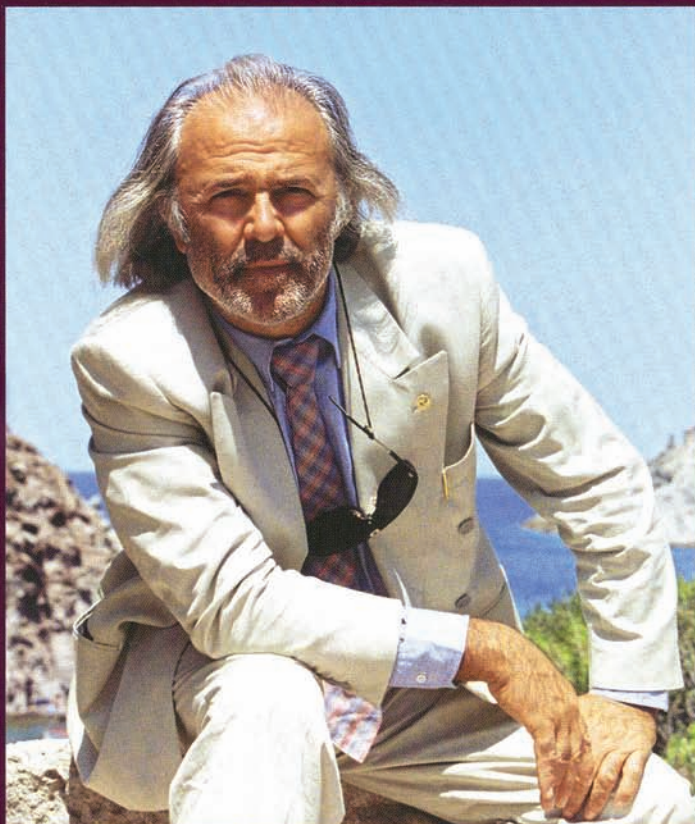
4. Принципиальность: главное — действие, предприятие; все остальное (брат, супруг, друг, дети и так далее) второстепенно.

5. Гибкость: умение адаптироваться различными способами ради достижения своей цели, постоянное пребывание в выигрышной точке. Умение точно определить способ вмешательства в конкретную ситуацию, исключая при этом любое проявление ненужной эмоциональности: лидер всегда сохраняет холодным ум, чтобы иметь ясную картину реализации дела. Он не размышляет над тем, что не приносит ему выгоду; он делает, не рассуждая.

6. Интеллектуальная способность интерпретировать скрытые коды или стереотипы — способность прочитывать те ментальные стратегии, в которые все верят и поэтому терпят поражение.

7. Для лидера не столь важно изучать конкурентов, сколько быть абсолютно преданным своей точке интуиции. Однажды увидев способ как решения проблемы, так и извлечения прибыли, он концентрируется только на том, что ведет к прогрессу, совершая точные действия с правильной повторяемостью: лидер не вмешивается во все сразу, а воздействует на «болевы точки». «Правильная повторяемость» означает, что как только он улавливает изменение, то сразу совершает точное действие: делает конкретный телефонный звонок, отправляет букет цветов, возобновляет какой-то контакт, вызывает известного ему юриста и так далее.

8. Умение привлекать людей, входящих в группу его интересов. Если ему нужно что-то приобрести или продать, он ориентируется не на весь мир, а только на тот, который отно-



Академик Антонио Менегетти

сится к группе его интересов. Он пристально наблюдает за людьми, имеющими отношение к его бизнесу, развивает отношения со своими лучшими клиентами.

9. Обладание эффективной и крайне упрощенной схемой мониторинга ключевых факторов: лидер отслеживает появление новых конкурентов и мгновенно их изучает. Не старых,

а именно новых, поскольку именно они — изобретательные, молодые и располагающие новейшими технологиями — наиболее опасны для его рынка. Он отслеживает любые изменения характеристик продукта на предмет их соответствия конкретной потребности общества или наиболее важных клиентов. Чувствителен к мнению акционеров и стимулирует наиболее значимых из них.

10. Умение контролировать возникновение сверхрынков, которые представляют собой новизну, но одновременно с этим и опасность для любого предприятия. Сверхрынок во всем стремится к максимуму.

11. Постоянный анализ использования технологий: если появляется технология, дающая эффективный продукт, он сразу применяет ее в непрекращающейся реструктуризации своего предприятия.

12. Умение дополнительно использовать микромаркетинг как бизнес, или как средство расширения предприятия. Микромаркетинг может показаться излишеством, но он способен дать глоток свежего воздуха предприятию.

13. Наличие собственной системы мониторинга ежедневно меняющегося рынка, недостаточно освещенного средствами массовой информации, на выставках или в выступлениях политических деятелей. На выставках можно увидеть только стереотипы, там нет живых точек рынка, а значит и реальных источников заработка: настоящему лидеру это хорошо известно. Настоящий лидер умеет, проезжая по городу, по мельчайшим деталям определить, занимает ли его предприятие лидирующее положение, идет на равных или отстает. Ему становится все ясно после посещения трех-четырех магазинов.

14. Важно иметь постоянные контакты с «джокерами». Лидер знает, что решение находится быстрее, если за проблему берется профессионал высокого уровня. Поэтому помимо себя ему нужны другие разумные люди, специалисты в других областях, но обладающие умом, способным решать определенные вопросы. То есть важно уметь постоянно контактировать с «джокерами» — мастерами своего дела. К примеру, если предпринимателю необходимо продать свою продукцию в другой стране, то благодаря знакомству с определенным человеком из этой страны, его товар может спокойно пройти таможенную и напрямую попасть на рынок.

15. Умение постоянно следить за возвратом вложенного капитала и, по возможности, быть максимально независимым от кредитов и отказываться от банковских субсидий. Следует быть внимательным к большому капкану банковской «помощи», который давая кредит, рассчитывает исключительно на крах должника, поскольку банкротство — лучшее средство обогащения для банков, несмотря на все их обещания и заверения. Настоящий лидер деятелен, оперативен и постоянно ориентируется на возврат вложенного капитала. Как только капитал перестает оборачиваться, необходимо менять стратегию, а не одалживать денег, приводя предприятие к обнищанию.

16. Гениальное умение открывать новые нетронутые рынки. Нетронутый рынок — это любая территория, район, где производство ведется по старинке. Много таких мест в Африке, в Европе, где ждут этот товар, эту продукцию, этот

виноград, эти стулья, эти шляпы, которые там в новинку. Как только эти товары появляются, их сразу расхватывают.

17. Умение предвидеть проблему. Действуя, экономический лидер должен предвосхищать последствия. Это позволяет ему предвидеть любую проблему еще до ее появления, вовремя принимая соответствующее решение. Зная в точности все последствия на основе предпосылок, лидер готовит решения возможных проблем заранее.

18. Наличие отточенных стратегий для предвосхищения вмешательства фискальных органов.

19. Умение менять систему оплаты труда в зависимости от продуктивности: это подразумевает мотивацию личной ответственности и поощрение вложений каждого в экономику предприятия.

20. Способность превзойти общественную монополию и «стандартный» бизнес.

21. Поощрение обучения и специализации вместо раздачи субсидий.

22. Умение управлять спросом. Отслеживать мнения или моду активно растущей клиентской группы, давая соответствующие предложения и поощряя наиболее простые решения для их немедленного внедрения в производство.

23. Противодействие идеологиям низкого обобществления, призывающим делить доход на число «ближних» (общий марксизм). Давать незаслуженно — значит оправдывать безответственность и разрушать предпосылки последующего более функционального вложения.

24. Направление излишка дохода на социальное развитие — на литературу, политику, специализированные исследования, технологии и наиболее успешные учебные заведения; осуществлять вложения в избранные рынки, в индустриальные начинания на нетронутых рынках и так далее, то есть, в сущности, выстраивать собственную сильную экономику для формирования в будущем передовых позиций в обществе.

Речь идет о развитии экономики в русле гуманистического прогресса, инвестировании средств туда, где есть предпосылки общечеловеческих ценностей.

Успех в экономике — это всегда историческая награда для особого ума!

*Материалы для статьи предоставлены
Славянской Ассоциацией Онтопсихологии*