# Задание №1

Книга «От хорошего к великому» - это настольная книга для любого успешного предпринимателя, ведь в ней прописаны фундаментальные основы, которые будут понятны и новичку. Джим Коллинз не только позволяет посмотреть на привычные вещи совсем под другим углом, а ещё и открывает новые принципы и концепции. Совершенно новыми для меня стали три концепции: «руководитель пятого уровня», «стратегия ежа» и «маховик», так что о них по порядку.

По мнению автора - одна из главных причин успеха компании кроется в таланте её руководителя. Д. Коллинз сразу вводит слова Гарри Трумана: «Вы можете добиться чего угодно в жизни при условии, что вам будет не важно, кому достанутся лавры», которые хорошо иллюстрируют основные качества руководителя пятого уровня, а именно скромность и настойчивость. К краху компании как раз часто приводят руководители с гипертрофированным самомнением, которые хвастаются своими достижениями, предписывают даже чужие заслуги и любят сравниваться себя с великими людьми, а вот к её росту ведут те, кто в успехе винит удачу, а в провале берёт ответственность на себя. Такой выдающийся руководитель говорит «мы» и найдёт тысячу работников, которым он предпишет все, даже сугубо свои заслуги. Он не ищет известности и похвал, и в то же время демонстрирует непоколебимое решение привести компанию к успеху, не соглашаясь на меньшее, чем великое. Такие руководители больше похожи на рабочих лошадок, которые никогда не сомневаются и не колеблются, у них безмерный запас решительности и трудолюбия. И, конечно, нужно указать, без чего невозможно считаться руководителем именно пятого уровня – это без подходящего преемника, ведь такой руководитель думает наперёд, видит будущее компании и после своего ухода, поэтому создаёт условия для взращивания именно такого наследника.

Далее из новых мне концепций, автор указывает на концепцию «ежа и лисицы». Ежи – это именно те люди, которые могут многое дать компании, ведь они не растрачивают свой талант и силы на множество дел, а берут идею, понятную и простую для них, и внедряют в мир. И вся эта концепция базируется на трёх пересекающихся кругах, из которых и можно извлечь направление, в котором нужно расти. Первый круг – это то, в чём вы лучше всех, в чём у вас есть огромный талант, второй – это великая страсть к тому, что вы делаете, процессу и\или результату, третий – это рентабельность. Только при помощи этой схемы можно приблизиться к пониманию, в чём ваша компания будет великой, в чём вы станете лучшим. Джим Коллинз уверяет, что хорошее – враг великого, так что никогда нельзя останавливаться на достигнутом, а всегда анализировать себя и деятельность своей компании, чтобы вывести своё предпринимательство на новый уровень.

И третья концепция – «Маховик». Автор доказывает, что хоть и со стороны нам может казаться, что компания совершила рывок в краткий срок, что есть универсальная схема, которая позволила ей стать великой, но всё совсем не так. Маленькие, но многочисленные действия запустили этот маятник развития, благодаря каждому действию вырос потенциал и стал возможным стремительный рост. Не было первого толчка, а просто последовательность действий, а далее только стимулирование прогресса и процесса перемен.