



## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ОТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ПАРТНЕРА И ПАРТНЕРОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ SRG

### «Война за таланты»

Эд Майклз, Хелен Хэндфилд-Джонс, Элизабет Экселрод

Интересная книга, основанная на проведенных McKinsey масштабных исследованиях крупнейших компаний мира, позволяющая глубже разобраться в управлении талантами. Учитывая тот факт, что в консалтинге человеческий капитал является основным активом - **считаю ее крайне полезной для всех руководителей SRG.**

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

### «Тайм-Драйв. Как успевать жить и работать»

Глеб Архангельский

Время – невосполнимый и потому самый дорогой наш с вами ресурс. Управление людьми начинается в первую очередь с управления собственным временем. Понятные инструменты, описанные в книге, реально работают. Некоторыми из них я пользуюсь уже больше 10-ти лет. **С удовольствием рекомендую ее всем сотрудникам SRG.**

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

Одна из важных составляющих успеха любого руководителя – умение правильно распределить свои временные ресурсы. Книгу Глеба Архангельского по управлению временем прочитал одну из первых. **Всем рекомендую, описанные базовые практические кейсы помогут многим в достижении поставленных задач.**

**В. Олейников**  
**Партнер**

### «Управление фирмой оказывающей профессиональные услуги»

Дэвид Майстер

Каждый сотрудник, работающий в SRG имеет возможность карьерного роста. Рано или поздно он сталкивается с задачами, которые в миниатюре напоминают задачи руководителя Практики или целой компании. Элементы управления, описанные в данной книге бесспорно полезны для всех, у кого есть амбиции стать эффективным руководителем.

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

«От хорошего к великому»

Джим Коллинз

Одна из моих любимых книг, основанная на исследованиях наиболее успешных мировых компаний и их руководителей. Книга описывает те особенности и отличия сущности и поведения руководителей, которым удалось сделать компании Великими, от других руководителей. Книга подчеркивает важность наличия у компании своей внутренней корпоративной культуры и корпоративных ценностей, которые уважают сотрудники компании. **Рекомендую ее всем тем, у кого есть амбиции стать настоящим эффективным руководителем.**

Книга обращает внимание на ключевые показатели деятельности компании, а также на ряд основных принципов управления командой. **Очень полезная информация для руководителей любого уровня.**

Концентрация усилий команды, подбор правильных людей, умение смотреть фактам в лицо – необходимые качества для любого руководителя. Вроде бы очевидно, но зачастую забывается, что без этих навыков стратегическое развитие невозможно. **Читаем, впитываем.**

Книга интересна в первую очередь тем, что основные принципы для достижения выдающихся результатов компании сформулированы на основании 5-летнего полномасштабного исследования и является выжимкой опыта управленцев возглавляющих компании в период осуществления преобразований. **Для руководителя любого уровня.**

Ф. Спиридонов  
Управляющий  
партнер

В. Олейников  
Партнер

М. Русаков  
Партнер

Б. Терехов  
Партнер

«7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности»

Стивен Кови

Классическая книга о личной эффективности, о том, что в первую очередь важно верно выбрать направление своих целей, выстроить честные основанные на доверии отношения и постоянно совершенствовать себя, как главный инструмент достижения счастья и успеха.

М. Русаков  
Партнер







**«Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов»**

**В.Чан Ким,  
Рене Моборн**

Конкуренция на рынке услуг повышается день ото дня. Мы должны искать свои «голубые океаны», которые позволили бы нам занять свою нишу и развивать наш бизнес более интенсивно. В книге дан инструментарий, с помощью которого можно экспериментировать и пробовать создавать нечто особенное от того, что предлагают другие на рынке...

Часто на практике мы стремимся скопировать успешные практики наших конкурентов в создании определенных продуктов. Книга показывает, что успешная отстройка от существующих практик и создание новых продуктов зачастую дает максимальные прибыли и эффект от реализации проектов. **Всем рекомендую, книга очень полезна для переосмысливания управленческой стратегии.**

Книга, которая помогает смотреть на свои услуги глазами потребителей. За счет чего наши услуги будут привлекательны для клиентов? В чем наше конкурентное преимущество? Книга помогает продумать нишу, чтобы успешно ее занять.

Книга базируется на 15-летних исследованиях и использовании в качестве примера успешных компаний, которые могут генерировать продуктивные бизнес-идеи, создавая не существовавший ранее спрос на новом рынке, где практически отсутствуют конкуренты, вместо того, чтобы конкурировать со множеством конкурентов на малоприбыльных рынках.

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

**В. Олейников**  
**Партнер**

**М. Русаков**  
**Партнер**

**Б. Терехов**  
**Партнер**

**«Клиенты на всю жизнь»**

**Карл Сьюэл, Пол Браун**

Стратегия работы SRG опирается на развитие системных отношений с нашими клиентами, которые, как правило, являются крупнейшими компаниями в своих секторах экономики. Выстраивание длительных отношений является кропотливым и тяжелым процессом, в котором много рутины и ответственности каждого человека участвующего в цепочке взаимодействия с клиентом. Книга, на мой взгляд, однозначно влияет на развитие компетенций «Философия сотрудничества» и «Ответственность». **Обязательно к прочтению каждому сотруднику SRG!**

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

**«Босс: бесподобный или бесполезный»**

**Рэймонд Иммельман**

Захватывающая книга - бизнес-роман, рассказывающая об инструментах, позволяющих сплотить даже враждебно настроенную команду. Несколько лет назад мы в SRG даже устраивали обсуждение этой книги. **Уверен, что книга будет полезна каждому руководителю.**

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

**«Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать»**

**Ричард Талер**

Стандартная экономическая теория, основанная на рациональном принятии решений, устарела. Книга посвящена новой поведенческой экономической теории и написана одним из первых бихейвиористов, который стал нобелевским лауреатом в 2017 году. Иррациональное поведение клиентов и работников предсказуемо. Книга не без юмора, и посвящена инструментам, позволяющим найти закономерности иррационального поведения клиентов. **Всем любознательным рекомендую к прочтению.**

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

**«От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее»**

**Питер Тиль**

Ключевая мысль – чтобы добиться потрясающего успеха, необходимо владеть монополией пусть и в узкой нише. Инструменты для завоевания и сохранения монопольного положения на рынке. Крайне полезна при принятии решения о развитии одного направления и бизнеса в целом.

**М. Русаков**  
**Партнер**

**«Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок»**

**Орен Клафф**

В бизнесе, где много основано на знаниях, мы частенько забываем, что внутри нас все еще живут настоящие животные инстинкты. Ловушки, которые ждут нас на переговорах, кто на самом деле побеждает в переговорах и многое другое. **Для тех, кто поднялся в переговорах на новый уровень, читать обязательно.**

**М. Русаков**  
**Партнер**

**«Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг»**

**Гарри Беквит**

Книга по маркетингу, которую можно назвать руководством к действию. Правила и основы позиционирования для компании из сферы услуг, которыми следует руководствоваться. В книге описаны достаточно простые истины, которые далеко не всегда соблюдаются и ведут к ухудшению отношений с клиентами. **Обязательно к прочтению каждому сотруднику SRG!**

Сборник приемов и стратегий с яркими примерами из реальной жизни в сфере маркетинга услуг.

**Ф. Спиридонов**  
**Управляющий партнер**

**Б. Терехов**  
**Партнер**

