



Прочитать
обязательно



Достоин
прочтения



Можно
читать



Лучше пройти
мимо



Стиглиц Д. Ю.

Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему

М.: Эксмо, 2015. –
512 с. – (Top Economics
Awards)

Искусства балансировать на грани

Нобелевский лауреат Джозеф Юджин Стиглиц рассказывает о том, что капитализм был бы совсем непохож, если бы не расслоение общества. Этот прославленный экономист считает, что нужно предпринять меры для «выравнивания лодки».

Стиглиц анализирует влияние неравенства социальных слоев и национальных групп на экономику и правовую систему. Он не открывает какие-то неожиданные секреты, когда пишет о том, что в основе лежит несоразмерность доходов домохозяйств, поглощаемой инфляцией заработной платы и прибыли от крупного капитала, который, наоборот, имеет тенденцию к увеличению.

Этот мыслитель большого масштаба не обошелся без утопических идей. Но, являясь не философом, а экономистом высокого класса, он предлагает свой расчет и конкретную программу для оздоровления и динамического развития общества с меньшими противоречиями.

«Книга Стиглица снимает с глаз американцев розовые очки и показывает нас именно в таком виде, в котором мы предстаем на мировой арене – с огромной пропастью между бедными и богатыми», – откликнулся Линн Стюарт Парраморе, эксперт Института нового экономического мышления. Другие критики отметили «пылкие аргументы, подкрепленные серьезным экономическим анализом», и «полезный прагматизм».

На счету Стиглица несколько книг, в том числе «Крутое пике: Америка, свободные рынки и тонущая мировая экономика», «Война в три триллиона долларов: истинная цена иракского конфликта», «Как заставить глобализацию работать» и «Ревущие девяностые». Он заработал репутацию аналитика процессов мирового масштаба. Ах, если бы политики вовремя перед кризисом 2008 года прислушались к его рекомендациям в книге «Глобализация: тревожные тенденции», которую он выпустил еще в 2003 году. Кризис усилил разделение общества и проблемы в бизнесе. Конечно, рядовой менеджер, прочитавший эту книгу, вряд ли сможет внести большой вклад в улучшение обстановки. Но книга помогает понять глобальные процессы, которые, в конце концов, сказываются на работе конкретных сотрудников в компаниях разного масштаба и отраслей.



Фалкс М. С., Тонер Дж. Как управлять рабами

М.: Олимп-Бизнес,
2015. – 224 с.

Назад, в будущее... К рабовладению

Однажды доктор наук Джерри Тонер задумался о том, как связаны наши дни и ценный опыт, накопленный веками. После защиты докторской диссертации по античной литературе в Кембриджском университете он провел десятилетие на должности инвестиционного менеджера в лондонском биржевом фонде и управлял активами на 15 миллиардов долларов. Поэтому его книга интересна не как сборник чудных примеров, далеких от наших дней. Автор знает, что пригодится в работе. Он заметил, что римский патриций был настолько успешным управленцем своего хозяйства, что у него грех не поучиться.

«Размышления автора интересны тем, что они основаны на его собственном опыте и наблюдениях», – считает Тахир Базаров, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова, научный руководитель Института практической психологии НИУ ВШЭ.

В основе книги лежит легенда, что некие события заставили римского гражданина Марка Сидония Фалкса составить сборник наставлений о менеджменте. Условия жизни Древнего Рима, современной Великобритании и России не похожи, но природа человека изменилась мало. Если читатель спокойно относится к исторической экзотике, то насладится чтением и применит советы. Рекомендации вполне конвертируются для работы в XXI веке. Например, римлянин пишет, как хозяину выбирать раба на городском рынке. Или о том, что патрицию иногда полезно резвиться вместе с рабами на карнавалах Сатурнария – смешение с чернью раз в год помогает укреплению неформальных связей. Домашние начинают относиться к хозяину с большей симпатией, чем если бы он всегда взирал на них с постамента. Заменить праздник в честь олимпийского бога на «корпоратив» – совет, применимый и сейчас. Джерри Тонер ничего не придумал. Он был верен своей научной стезе. Каждую деталь в книге от лица римлянина Фалкса кембриджский профессор проверил по десяткам исторических источников от Аристотеля до Катона. Это настоящее древнеримское управление.



Репьев А. Маркетинговое мышление

М.: Библос, 2015. – 510 с.

Автор утверждает, что собрал большой материал по теме, поскольку является одним из первых рекламистов России. Он начал работу в рекламном бизнесе в качестве копирайтера во Внешторгрекламе еще в 1966 году. Большой опыт он решил передать новому поколению в «Школе А. Репьева». Неудивительно то, что книга напоминает добротный учебник для подробного изучения предмета. Первое издание было опубликовано в США, затем автор переработал ее с учетом замечаний современных практиков и добавил в приложения теоретическое осмысление темы. Для наглядности Александр Репьев приводит десятки примеров позитивного маркетингового мышления, основа которого – клиентоориентированность.



Лидтка Ж., Огилви Т. Думай как дизайнер. Дизайн-мышление для менеджеров

М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 240 с.

Яркая обложка и слово «дизайн» могут обмануть ожидание. Между тем, книга не о художниках. И не веселенькая попка, а суровый учебник о нестандартном поиске решений и творческом подходе к развитию бизнеса. Нелегко придется читателю из-за большого количества новых понятий (например, Total Quality Management, TQM). Обращаясь к просвещенному читателю, авторы пишут об инновационных инструментах управления. Странным кажется сочетание этой творческой пары, но их связывает то, что оба преподают в Дарденской школе бизнеса Университета Вирджинии. Жанна Лидтка постоянно, а директор компании Peeg Insight Тим Огилви – как приглашенный лектор. Обычно он занят консалтингом в сфере стратегических инноваций для таких компаний, как Bank of America, GE, Hallmark, Hewlett-Packard, Pfizer, Procter & Gamble и др.



Салбер А. Как открыть интернет-магазин

М.: Омега-Л, 2015. – 320 с. – (Как заработать)

Продажи онлайн – новый вид бизнеса. И хотя книги по этой теме уже появились, но технологии развиваются, поэтому читатель ищет новый опыт и точные разъяснения. Алена Салбер выпустила учебник о том, как человек, далекий от ИТ-отрасли, может с нуля стать владельцем популярного ресурса, наладить отношения с поставщиками, организовать бухгалтерский учет, систему оплаты и доставку товаров по всей России, и при этом не разориться на рекламе. Книга написана доступно. Но кое в чем с Аленой Салбер можно поспорить. В издании указано, что интернет-магазин практически не требует вложений, зато дает значительную прибыль. На самом деле сегодня регистрация, создание сайта и раскрутка стоят не одну тысячу долларов. Но автору хотелось подбодрить начинающих предпринимателей.