

Присвячую моїй дружині Надії —  
другу, помічниці й агроному моїх ідей

## Передмова

**Ч**ому «дао»? Напередодні короткого стажування в Японії («Toyota», «Panasonic», «Tokio Marine Nichido») я очікував вражень від технічних інновацій та глибокої духовності цієї нації. Очікування справдилися повністю. Але найбільше мене вразив бізнесовий менталітет японців. Чого лише варті втілені в повсякденному житті принципи Едварда Демінга (батька японського економічного дива), пожиттєвий найм, система менеджменту якості та ін. Ось звідки походить назва книги «Дао бізнесу». Дао — це категорія давньосхідної філософії, яка має доволі широкий перелік визначень. Але, перш за все, за складовими ієрогліфа — це «бачити», «розуміти», «йти». Отже, це — прозоріння, шлях.

Під час написання книги я орієнтувався на те, що здобутки науки можуть існувати у формі джерела знань (теорія) або джерела технологій (прикладне значення). Укладаючи цей довідник, як джерело технологій, я намагався подати відомі методи, прийоми, засоби й інструменти менеджменту у двох формах: «Ноу-хау» (з англ. *know how* — «знати як») та «Бери і роби!» (англ. *Take it and do it!*).

Ці всі без винятку інструменти менеджменту неодноразово, а то й десятки разів були перевірені, відпрацьовані і реалізовані мною на практиці в роботі з компаніями різного профілю в дванадцяти країнах — від Англії до Узбекистану і Таджикистану, і від Латвії до Болгарії та Молдови. При цьому

такі загальновідомі і широкоживані методи і поняття, наприклад, як мозковий штурм, засоби реклами чи ґрунтовно висвітлена в науково-популярній літературі система збалансованих показників тощо свідомо не розглядалися. Вважаю, що в цьому для підготовленої аудиторії читачів немає потреби. А от інші, які, з власного досвіду, не часто чи недосконало застосовуються, або не використовуються повною мірою, їх можливості і потенціал — наведені.

Зазначу, що формат довідника не передбачає глибоких викладень, пояснень та ілюстрацій. Тому за інструментами здебільшого наводиться лише суть і принципи питання застосування або усунення ускладнень у процесі реалізації. За потреби читач в мережах або спеціальній літературі може знайти докладніше роз'яснення. А для топ-менеджерів, на мою думку, обсягу матеріалу в статтях довідника вистачить.

Стосовно авторства. Більша частина понять широковідомі і добре висвітлена в науково-методичній літературі. Окремі з використаних джерел наводяться в кінці довідника. За деякими поняттями зазначаються автори, щоб у разі потреби, посилаючись на них, простіше було відшукати більш докладний матеріал (К. Ісікава, Бр. Хендерсон, К. Омає, К. Гаус та ін.). До цих надбань теорії менеджменту я наважився включити і власні скромні напрацювання: квадрат цілей, принцип кавового зерна, карусельний тренінг-контроль, окремі методи дослідження та ін.

Цей довідник — частина глибокого і багатого розмаїття знань, які щедро намагалися передати мені люди, яких я безмежно поважаю і вважаю своїми вчителями, та яким висловлюю свою велику вдячність, це В. Ліфанов, І. Петрова, Гр. Рейтер, Ю. Адлер, М. Черниш, Р. Холлі, В. Гуцал, Кл. Хілгерс, Т. Лящук, ігумен Никон (Гайдай), С. Осадець, В. Базилевич, Р. Пікус, Ю. Кравченко, В. Суксін. Тут викладені

також матеріали, отримані мною на семінарах Р. Каплана, У Чан Кіма, Н. Власової, Г. Монахова, Ю. Шутака та інших. Маю честь подякувати за довіру до моїх скромних можливостей керівникам компаній, з якими я співпрацював, і учасникам моїх семінарів, тренінгів, стратегічних сесій чи практикумів, які надавали мені зворотній зв'язок, конструктивну критику і своїми успіхами надихали.

Особливу подяку хочу висловити також моїм колегам і студентам економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка, де я почув як норму: «Стартують багато, а ми маємо успішно фінішувати!» (чи це не настанова для кожного топ-менеджера?). Добра всім вам і успіхів!

*Віталій Нечипоренко*