

В 2012 году у меня возникла мысль:

— Какие идеи и подходы в управлении собой и другими ты передал бы САМОМУ СЕБЕ в 1994 году, будь у тебя такая возможность?

Жаль, нет машины времени... Ведь в 1995 году мы с приятелем, будучи студентами, уже имели «бизнес» и зарабатывали свой управленческий опыт, набивая шишки. Хорошо, что эти шишки благоприятно сказались и количество повторённых ошибок сокращалось... Но не сразу и не всегда!

Вот поэтому я писал это пособие тому парню в начале своей карьеры, самому себе. Но и для вас! Для вас, если:

- Вы допускаете мысль, что можете лучше управлять собой;
- Вы задумываетесь о том, что хватит быть просто исполнителем и пора становиться управленцем;
- Вы уже управляете другими и понимаете, что точно можно лучше.

Если вы узнаёте себя, то эта книга будет вам полезна.

Но стоит ли тратить своё время на книгу?
Даже на очень полезную книгу?

Я расскажу историю.

Шёл 2004 год. Я сидел в яме.

В семье, на работе. У меня было чёткое ощущение, что вокруг — одни лишь чёрные стены и я цепляюсь за них руками, силясь выбраться. Но всё валится мне на голову сверху. Как комья земли.

На работе меня, супервайзера, как-то несвоевременно быстро «принудили» стать начальником отдела продаж. Я был не готов.

Представьте, — сначала у тебя шесть торговых представителей в подчинении, а через полгода — уже 12 супервайзеров, у которых ещё банда торговых. И всеми надо как-то управлять, желательно эффективно. Но такого опыта не было. Естественно, как управленец я сел в функциональную яму.

Собственник, чтобы помочь мне восполнить недостающие компетенции, рекомендовал купить книжку «Семь навыков высокоэффективных людей».

Думаете, помогло?

Правильно! НЕТ!

Книжку я, правда, купил. Первый шаг сделал. Но до 26 страницы дочитал, закрыл и убрал.

Прошло ещё 3 месяца.

Моя управленческая яма глубже не становилась, но и выбраться из неё я не мог. Тогда я пришёл к начальству со словами: «Я вам больше вреда наношу... *Авторитет* свой я здесь расшатал так, что даже те, кого я сам привёл в компанию, меня не воспринимают всерьёз».

Так мы, обсудив детали, приняли решение расстаться. А я — начать всё с чистого листа. Сознательно месяц приходил «в себя» и пересматривал жизненные цели, чтобы потом реализоваться в другой компании, с другими людьми.

Мы часто так делаем, да? Не получилось в одном месте, собираем вещи, идём в другое.

И вот, после запланированного отдыха и ряда встреч с потенциальными работодателями, я — уже в самолёте. Лечу по приглашению международной компании Gillette на заключительный этап собеседования.

Денег, к слову, на билет до Москвы не было. Пришлось занимать у друга. А в полёт взял ту самую книжку, которую не осилил однажды: «Семь навыков...», Стивена Кови. Тогда она, ещё в первой редакции, называлась «Семь привычек...».

Делать в самолёте было нечего, поэтому книжку прочитал быстро. Проглатывал главы и тут же применял!

В Красноярске нас пересадили в огромный Ил-96. И к нам присоединилась труппа московских актёров, а среди них — Светлана Крючкова, Владимир Конкин. Сидят, общаются в нескольких рядах от нас.

А я в книге читаю: «Будьте проактивны. Проявляйте *инициативу*».

И сразу же внедряю — по сторонам спрашиваю: «А вы откуда? а вы куда?», уже со всеми соседями перезнакомился. Тут женщина в соседнем кресле произносит: «О, это моя любимая актриса!».

Я ей: «Идите, берите автограф!».

Она: «Да вы что? Она меня пошлёт, кто я такая?».

Я ей: «Слушайте, ну у вас сейчас нет автографа, пошлёт — тоже не будет, но *шанс* же появляется!».

А в голове слова книги: «Начинайте *с конца*, уделяйте внимание главным вопросам». Прикольная такая книжка!

Вот я под её влиянием побуждаю женщину сделать то, что она хочет, но боится. Привожу ряд аргументов, она прислушивается. Народ весь вокруг вовлечён! Наблюдают! Всем интересно, чем дело закончится!

Поклонница Крючковой мне последнюю отговорку выдает: «Писать не на чем!».

Я ей журнал «Аэрофлот» вкладываю в руки: «На!!!».
Она: «Ручки нет!».

— Люди, у кого ручка есть?
Я ж перезнакомился уже со всеми... Протягиваю ей ручку: «Ну? Что теперь вам дать? Ну вы вообщееее»...

Всё. Пошла.

Бочком-бочком... к Крючковой. Возвращается, раскрасневшаяся, с автографом:

— Аркадий, спасибо...

Я это к чему?
Может ли книга *побуждать*?

Да! Может!

Она может побуждать, пробуждать, она может показывать, как брать и что делать. Она может менять взгляды, идеи, подходы, поступки.

Но это ж столько факторов должно совпасть, чтобы книжка вштырила?!

1. Книга должна быть полезная. Как минимум, из мягкой бумаги (шутка).
2. Должна легко читаться.
3. Должно появиться время на её прочтение.