

## От партнера издания

Два молодых оболтуса, изводивших рабочее время на составление меморандумов в штаб-квартире Procter & Gamble в Цинциннати в 1978 году, отличались от сверстников только тем, что одного звали Джеффри Иммельт, а второго — Стивен Балмер. И еще — они успели заслужить репутацию наименее перспективных кандидатов в руководители.

Вот уже больше года мы спрашиваем у лидеров бизнеса, что делает их успешными, и все они говорят примерно об одном и том же: умение увидеть цель, вникнуть в проблему, сформулировать задачу, слушать и понимать, работать в команде, принимать решения и нести ответственность за них.

Но должна же быть какая-то разница между теми, кто действительно остается лидером в любых условиях, и паралидерами или недолидерами, пожинаящими славу на пике экономики и прячущимися за обстоятельства в период спада? А как быть с теми, кто искренне старается быть правильным лидером, но все равно не справляется с ситуацией, теряет рынок и бизнес?

Мне кажется, что необходимость вникнуть и разобраться в теме эффективного лидерства является самым актуальным вызовом современности. Это важно не только для того, чтобы самому оценить, готов ли ты стать на этот путь, но и чтобы понять, кому из лидеров, которые нами управляют, можно довериться. Атака инфоклонов, глобальная уязвимость экономик, проблемы окружающей среды — масштабы задач, стоящих

перед человечеством, призывают к выдающимся лидерам. Как быть, если мы не сможем их распознать и выдвинуть?

Джефф Колвин в своей книге пишет о том, что мы уже давно о себе знаем, но в чем очень неохотно себе признаемся. Наука действительно вскрыла код выдающегося успеха в любой сфере человеческой деятельности. И в лидерстве тоже. Наш успех — в наших руках. Проблема только в том, что для уникального успеха нужны выдающиеся усилия. Рустам Тарико называет это «сверхусилием»: когда сделал уже все что мог, сделай еще чуть больше. Колвин называет это *deliberate practice*. Тренировка на практике, обратная связь — разбор полетов, чтобы понять, как в следующий раз сделать то же самое еще лучше. И так из года в год много лет подряд — в постоянной неудовлетворенности, в желании превзойти других и себя.

За десятилетия исследований наука не выявила специального гена, который делает человека сверхуспешным. Даже если он есть, биографии многих звезд при ближайшем рассмотрении — это долгие годы оттачивания мастерства. И еще внутренний стержень — драйв, желание обязательно быть лучшим. Именно в мотивации кроется самый большой подвох: откуда берется этот особый вид страсти? Можно ли его разжечь с помощью традиционных методов? Выдающиеся предприниматели и топ-менеджеры (и не только) продолжают работать и добиваться новых высот, уже заработав немислимые состояния и получив неслыханную славу. И не напоминайте мне об иерархии Маслоу — этот огонь не гаснет, даже когда нет хлеба и крыши над головой.

Нам не нужно много любых лидеров. Один выдающийся заменит легионы каких попало. Нам надо научиться отличать настоящих певцов от тех, кто поет «под фанеру». Книжка Колвина помогает разобраться в этом. Вникайте!

*Юрий Барзов, основатель E-executive,  
руководитель проекта «Клуб лидеров Good2Work»*