

От партнера русского издания



С литературным творчеством легендарного CEO General Electric я впервые столкнулся при достаточно необычных обстоятельствах. В нашей компании появился иностранный сотрудник, имеющий привычку почти ежедневно радовать весь офис зажигательно-мотивирующими сообщениями по электронной почте. Высказывался он по широкому кругу вопросов: лидерство, предпринимательство, продажи, отношения с клиентами — практически ни одна сфера бизнеса не осталась вне зоны его внимания. И почти во всех его письмах использовались цитаты из книги Джека Уэлча. Сами сообщения были иногда интересными, иногда банальными (извини, Ричард!). А вот цитаты из Уэлча — всегда оригинальными, остроумными и афористичными.

Уже потом я прослушал аудиоверсию книги в исполнении самого автора и смог оценить его откровенность, юмор, а главное — способность осознать сложный и противоречивый мир бизнеса и свести свое понимание к простым и ясным принципам и правилам. И речь тут не об упрощении в привычном смысле этого слова. Уэлч обладает редким умением выделить в многообразии и сложности мира главное, сформулировать это главное и на его основе построить стратегию бизнеса, мужественно отсекая все второстепенное. Отсюда, думаю, берет начало его принцип развития

только тех направлений бизнеса, в которых GE может стать лидером, и избавления от любого балласта. Отсюда его постоянное стремление искать, отсеивать и оставлять в компании только лучших сотрудников, вплоть до введения корпоративного правила: ежегодно увольнять определенный процент людей. Как сложно это было реализовать его менеджерам после увольнения явных бездельников и бездарей! На какие только ухищрения они не шли — вплоть до включения в списки «мертвых душ»...

Ясное осознание важности человеческого фактора в бизнесе, постоянное внимание к поиску, отбору и развитию сотрудников — это своеобразная визитная карточка Уэлча и, похоже, одна из ключевых составляющих его успеха как лидера и бизнесмена. Не случайно, вспоминая свою работу CEO, он написал, что на 75 процентов это работа с людьми и лишь на 25 — все остальное.

В России, думается, эта книга будет и актуальной, и востребованной. Ведь у нас за пятнадцать лет развития капитализма так и не сформировался класс профессиональных наемных генеральных директоров — а именно таким наемным CEO, выросшим с должности обычного инженера до руководителя огромной корпорации, и был Уэлч. Всем известны имена крупнейших российских предпринимателей, построивших свой бизнес с нуля; практически сложился в России и класс профессиональных менеджеров: продавцов, финансистов, маркетологов. А вот о легендарных генеральных директорах что-то не слышно. Отчасти, наверное, потому, что у нас управленцы-лидеры, подобные Уэлчу, недолго остаются на наемных должностях: такие люди быстро создают свой бизнес. Отчасти — потому, что генеральные директора в России уделяют мало внимания продвижению собственного имиджа (а ведь это одна из ключевых функций CEO, который по самой сути своей позиции является лицом компании!).

Но главная причина, думаю, в том, что должность наемного генерального директора действительно уникальна в том плане, что она требует от человека редкого дара — вести себя как хозяин бизнеса, формально таковым не являясь.

И многим здесь опыт и практические советы Уэлча очень пригодятся. Ведь успешные генеральные директора всего мира, несмотря на сильные различия в манере ведения бизнеса, имеют почти одинаковый круг обязанностей и схожие личностные черты. Это тем более важно, что, по точному замечанию профессора бизнес-школы INSEAD Станислава Шекшни, «применительно к России профессия генерального директора — это та область, в которой несколько тысяч человек в течение следующих 5—10 лет могут в значительной степени изменить лицо страны».

Приятного чтения и новых успехов в бизнесе!

*Евгений Воронин,
директор подразделения Microsoft Business Solutions
Microsoft в России*