

# Пролог

Я вышел из книжного магазина, так и не найдя необходимую мне книгу, в которой по-человечески просто и доступно было бы написано о лидерстве, тайм-менеджменте, построении команды и так далее. Уже на пути домой, сидя в машине, я понял, что такой книги попросту не существует, а значит, мне придется писать ее самому. Тем более что история моей работы в «Блондкопф» действительно уникальна и вполне тянет на хорошую и увлекательную книгу.

За три с половиной года мы прошли чертовски интересный, хотя и непростой путь к сияющим вершинам успеха. Мы создали такую команду, о которой многие даже и не мечтают, а мы не только мечтали об этом — мы этого достигли.

В самом начале у нас было все необходимое: персонал, получающий достойную по рыночным меркам зарплату, приличный офис, удобные рабочие места, — и мы топтались на одном месте.

«Чего им не хватает? Что им еще дать, чтобы все наконец заработало?» — думал я тогда.

Оказалось, что самое главное — и самое трудноуловимое, нематериальное — это отношение людей в компании к собственной работе, и как раз с этой «метафизической» составляющей успеха команды мы и работали с 2003 по 2006 год включительно.

Задача эта только кажется простой — а вы попробуйте спровоцировать и поддержать подобную эволюцию у сотни профессиональных

менеджеров самых разных уровней, равно убежденных как в собственной опытности и «крутизне», так и в том, что от каждого из них ничего не зависит! Как зажечь и вдохновить взрослых, «бывалых» людей, чтобы те не исполняли трудовую повинность с девяти до восемнадцати, а играли, жили, творили на своих рабочих местах как единая, увлеченная, азартная команда?

Мы смогли в корне изменить свое отношение к работе и именно поэтому стали лучшей командой в своей сфере, добившись фантастических успехов там, где, даже по самым смелым прогнозам, нас ждали успехи вполне заурядные.

Российское представительство «Блондкопф» получило номинацию «Страна года» в мировом конкурсе «Блондкопф» за наибольший прирост продаж и прибыли — в два раза, в 2005 и в 2006 гг.; мы дали новый толчок к развитию компании вплоть до 2010 года, мы смогли продавать вопреки введению нового закона о спиртосодержащей продукции, который мог стать временной помехой успешного роста; мы сплотили вокруг себя увлеченных, ярких, сильных и смелых людей, которые добиваются такого результата, о котором другие могут только мечтать.

Соавтор этой книги Владимир Герасичев, тренер компании Business Relations, внес неоценимый вклад как в создание команды мечты, так и в написание истории возникновения и развития этой команды. Именно его профессиональные формулировки ключевых понятий и категорий — по сути, своеобразных законов создания идеальных команд — вошли в состав книги. Мы убеждены, что идеи, которые содержит эта книга, помогут вам и вашей команде не только поверить в успех, но и реализовать свои планы и идеи, какими бы фантастическими они ни казались на первый взгляд.