

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ



НАЙДИ МЕНТОРА

КАК ПЕРЕЙТИ

НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ОГЛАВЛЕНИЕ

11 \ Вместо предисловия

ГЛАВА 1. КТО ТАКОЙ МЕНТОР

19 \ Откуда берется успех

20 \ Сила одиночки

23 \ Как заглянуть за горизонт

27 \ О роли личности в истории

30 \ И так было всегда

31 \ Мономиф, или Как сделать блокбастер

34 \ Кто приводит в движение колесо фортуны

35 \ Сакральное знание

39 \ Как работает социальный лифт

ГЛАВА 2. КТО НЕ МЕНТОР

43 \ Мода на менторов

47 \ Учитель

49 \ Бизнес-тренер

52 \ Коуч

54 \ Консультант

56 \ Идеальный ментор

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ГЛАВА 3. КРИТЕРИИ МЕНТОРА

59 \ Как узнать ментора

60 \ Превосходство

62 \ Близость

64 \ Майкл Блумберг и Уильям Саломон

67 \ Важное дополнение

68 \ Ричард Брэнсон и Фредди Лейкер

ГЛАВА 4. ЧТО ДАЕТ МЕНТОР

73 \ Слово и дело

75 \ Наставник

76 \ Взгляд из стратосферы

78 \ Уоррен Баффет и Бенджамин Грэм

81 \ Ресурсы

83 \ Леонардо да Винчи и Андреа дель Верроккьо

84 \ Вдохновение

86 \ Марк Цукерберг и Стив Джобс

88 \ Контроль

90 \ Два Стива и Майк Марккула

92 \ Покровитель

95 \ Джек Уэлч и Рубен Гугофф

97 \ Тайный код

100 \ Репутация

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- 102 \ Дональд Трамп и Рой Кон
- 106 \ Связи
- 108 \ Анатолий Карачинский и Эстер Дайсон

ГЛАВА 5. ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ДАТЬ МЕНТОРУ

- 111 \ Quid pro quo
- 114 \ Один в поле не воин
- 116 \ Поддержка
- 118 \ Шерил Сэндберг и Ларри Саммерс
- 122 \ Энергия молодости
- 126 \ Марк Цукерберг и Дональд Грэм
- 128 \ Стимул для развития
- 131 \ Заклятые друзья — Ларри Эллисон и Марк Бениофф
- 134 \ Сохранение наследия
- 136 \ Ив Сен-Лоран и Кристиан Диор
- 138 \ А деньги?

ГЛАВА 6. КАК НАЙТИ МЕНТОРА

- 141 \ Мне нужен ментор — где его найти?
- 142 \ В интернете?
- 144 \ В закрытых сообществах?
- 146 \ Пять сценариев
- 146 \ Сценарий 1. Обратитесь к ментору

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- 150 \ Философ и царь
- 153 \ Сценарий 2. Создайте близость
- 159 \ Джеки Чан и Брюс Ли
- 161 \ Сценарий 3. Установите контакт
- 165 \ Билл Гейтс и Эд Робертс
- 168 \ Сценарий 4. Чужой ментор
- 170 \ Барак Обама, Мишель Обама и Валери Джаррет
- 173 \ Сценарий 5. «Мне повезет!»
- 176 \ Илон Маск и Питер Николсон

ГЛАВА 7. ПОЧЕМУ В РОССИИ МАЛО МЕНТОРОВ

- 181 \ Где все?
- 182 \ Причина первая, очевидная: менторам это не нужно
- 185 \ Причина вторая: им нечего сказать
- 187 \ Слишком уникальный опыт
- 188 \ Недостаток экспертных знаний
- 189 \ Им тоже не хватает менторов
- 190 \ Систематическая ошибка выжившего
- 193 \ Глубине они предпочитают широту

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- 197 \ И напоследок
- 198 \ И совсем напоследок

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Рано или поздно это происходит.

Вы добились успеха. Обошли многих, кто начинал вместе с вами. У вас хорошая должность, любимое дело, стабильный доход. Семья, положение в обществе. Все, о чем вы мечтали в начале пути. Или почти все?

Вы стоите на вершине. Но вот вы оглядываетесь вокруг и спрашиваете себя: «А что дальше?»

Или смотрите на следующую вершину. Она выше и круче. Она вас вдохновляет, и вы хотите туда. Но перед вами глубокое ущелье. Чтобы добраться до этой вершины, надо рискнуть его пересечь. Вы стоите на краю пропасти и думаете: «Как?»

Бывает и так — вы смотрите назад и задаете себе вопросы: «Зачем все это было?», «Что я тут делаю?».

Да, вы успешны. У вас есть амбиции и драйв. Вы умеете задавать себе правильные вопросы — те самые, которым учат высокооплачиваемые тренеры и о которых пишут в умных книгах:

- Что для меня значит успех?
- Что мешает мне достичь его?
- Что произойдет, если я не сделаю следующий шаг?
- Где я хочу быть через пять лет?

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Что еще важнее, вы уже умеете на них отвечать.
Иначе вы не смогли бы забраться сюда.

Поэтому вы действуете. Прикладываете усилия,
ищете обходные пути, работаете больше, работаете
лучше...

...Но результат разочаровывает.

Вы просто получаете то же самое, только
в бóльших количествах: более престижная машина,
более дорогая квартира... Глобально ничего
не меняется.

Раньше вам легко хватало пары лет, чтобы удвоить
свой доход, а сейчас вы тратите втрое больше
энергии, чтобы вырасти на какой-то десяток
процентов. Или не вырасти вообще.

Иными словами, вы уперлись в свой потолок.

С этой проблемой рано или поздно сталкиваются
все успешные люди. Очередной этап пройден,
очередная вершина покорена. И что делать
дальше — непонятно. Или понятно, что делать,
но непонятно как. Или ясно как, но не получается,
сколько ни бейся.

Я видел такое не раз. Ко мне приходят люди,
добившиеся больших высот — за счет ума, таланта,
знаний, энергии, упорства...

Но при этом они не знают, что им делать дальше.
Их ум и энергия никуда не делись. Их знания

и опыт только выросли. Но с какого-то момента их усилия перестали приносить ожидаемые результаты.

Почему так происходит?

Ответ, который мне подсказывает мой личный опыт и профессиональное знакомство со многими историями успеха, таков: как правило, проблема заключается в недостаточной силе окружения.

В молодости мы прокладываем себе дорогу наверх благодаря личным качествам: сообразительности, трудолюбию, решительности, упорству. Потому что ничего другого у нас в начале пути нет. Выбрав свой путь в жизни, мы начинаем идти, постепенно накапливая знания и опыт. В результате к тридцати годам основными драйверами роста становятся наши компетенции и опыт. Именно личные качества и компетенции позволяют добиться первых значимых успехов в жизни. Какое-то время мы можем двигаться вперед на опыте и славе прошлых достижений.

Но для того чтобы сделать качественный рывок, этого недостаточно. Индивидуальные возможности человека имеют свой естественный предел, который, как правило, исчерпывается примерно к тридцати годам. Дальнейший рост возможен только за счет их объединения с возможностями других людей.

Неважно, каким образом это достигается — принуждением, убеждением или примером. Вся мировая история и наш собственный опыт учат

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

нас: никакое серьезное дело не может быть решено в одиночку. Как писал Владимир Маяковский:

*Плохо человеку,
когда он один.
Горе одному,
один не воин —
каждый дюжий
ему господин,
и даже слабые,
если двое...*

Любой значимый результат всегда является результатом действия группы. И чем организованнее группа, тем бóльших результатов она может достичь.

Иными словами, после тридцати главным драйвером роста для вас становится окружение. А если говорить еще точнее — качество ваших социальных связей. Для того чтобы перейти на следующий уровень, необходимо научиться их правильно развивать и применять.

Проблема в том, что большинство людей этого не осознает. Про важность образования им говорят еще родители. Наличия опыта от них требуют работодатели. Но о фундаментальной роли нетворка они обычно догадываются лишь тогда, когда его слабость становится проблемой. Или не догадываются — им кажется, что это они уперлись в свой потолок, хотя на самом деле предела возможностей достигло их окружение.

Я написал об этом книгу, которая так и называется: «Следующий уровень. Книга для тех, кто достиг своего потолка»*. В ней я рассказал, как системно подойти к процессу наращивания социального капитала и сформировать окружение, которое даст вам качественно новые возможности для роста.

Книга, как говорится, «зашла». Она и сейчас успешно продается, хотя с момента ее выхода прошло несколько лет — для современной деловой книги это редкость. На последней странице книги я указал свои контакты — и по-прежнему получаю ваши отзывы и вопросы.

И самый популярный из них звучит так: «Есть ли еще какой-нибудь более эффективный способ добиться успеха?»

Такова человеческая природа. Мозг — самый энергозатратный орган нашего тела: на его долю приходится до четверти всех потребляемых нами ресурсов, поэтому основной его программой является энергосбережение — он все время ищет способы облегчить себе задачу. Срезать путь. Сделать меньше, но получить больше.

Если бы не эта особенность нашей психики, наши далекие предки никогда бы не слезли с деревьев. Именно она побуждает нас кооперироваться и договариваться. Завязывать отношения и строить иерархии. Все достижения

* *Кравцов А.* Следующий уровень Книга для тех, кто достиг своего потолка. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

цивилизации — от колеса и письменности до атомных реакторов и принципов корпоративного менеджмента — результат решения задачи: как добиться большего с меньшими усилиями. Тот, кому это удается, как правило, и оказывается на вершине, обойдя всех остальных.

В предыдущей книге я сформулировал необходимое условие успеха и показал, как найти оптимум Парето — на что направить те 20% усилий, которые и обеспечат 80% результата.

Можно ли провернуть такой трюк еще раз? Найти «оптимум от оптимума» и получить квинтэссенцию формулы успеха? Иными словами — 4% усилий, затратив которые вы решите задачу на 64%?

Говорят, правильно заданный вопрос — уже половина ответа. В этом случае так оно и есть. Существует универсальный способ достижения быстрого успеха в любом деле. Он одинаково актуален как для тех, кто еще стоит у подножия своей первой горы, так и для тех, кто уже смотрит на следующую вершину.

Более того, я утверждаю, что это единственный способ добиться по-настоящему выдающихся результатов. Не тех, которые тешат самолюбие и вызывают зависть коллег, а тех, что попадают в учебники и остаются в истории.

Формула короткого пути к успеху такова: найди ментора.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

В этой книге я расскажу вам, как пройти по этому пути.

Но хочу сразу предупредить вас. Мою первую книгу — «Следующий уровень» — можно было прочесть за несколько часов: удобно для тех, кто стремится скоротать время в «Сапсане» или при перелете в какую-нибудь из европейских столиц.

С этой книгой так не получится. Концентрация знаний тут выше, и читать ее придется внимательно и вдумчиво. Поэтому выберите для знакомства с ней подходящее время и место, где вас ничто не будет отвлекать. Возьмите бумагу и ручку. И приготовьтесь к тому, что к некоторым местам вам придется возвращаться — и не раз.

Итак, начнем.