

# Хорошие ребята могут финишировать первыми

## Командная работа против раздражения

Похоже, я произвожу впечатление «хорошего парня». Так или иначе, мне часто задают непростой вопрос: могут ли хорошие парни прийти к финишу не последними в нашем волчьем мире бизнеса?

Вот типичная формулировка: «Я пытался раскрутить свое дело и довольно агрессивно общался с поставщиками. Я не люблю агрессию, но пришел к выводу, что только так можно пробиться. Еще больше мне не нравится, когда моему успеху (и выживанию) угрожают люди, которые ведут себя неподобающе. Как вы решали эти проблемы в Virgin?»

Есть много способов добиться своего и привести бизнес к успеху. Не забывайте, что вы любите свое дело и ваша задача — убедить окружающих полюбить ваш бизнес и, следовательно, захотеть работать с вами.

Мне нравится мысль, что успеха в бизнесе мы добились благодаря бесперебойной работе и вовлеченности, а не агрессии, противостоянию и негативу.

Если компании или люди, с которыми вы имеете дело, не отзываются на ваш позитивный подход, спросите себя:

действительно ли вы хотите с ними сотрудничать. На каждого агрессивного поставщика приходится еще пять, готовых работать с вами, — с ними у вас сложится более содержательное и взаимовыгодное партнерство.

Я согласен, сильная личность — ценный актив, особенно когда вы только открываете бизнес. Однако «сильный» не значит «агрессивный». Гораздо важнее не изменять себе, уметь слушать людей и делегировать полномочия.

Часто нелегко абстрагироваться от собственных переживаний и страхов. Делегируя какую-то задачу члену вашей команды, вы получаете свежую пару глаз и ушей, а часто и новый подход и взгляд на проблему.

Многие годы я собирал вокруг себя людей, которые дополняют меня и благодаря которым мы имеем полноценный набор навыков, позволяющих вести наш бизнес к успеху. Наши руководители в Virgin Group, Virgin Active, America, Atlantic, Trains и Money создали сильные компании, увязав свои навыки и личностные особенности с культурой Virgin, которую я помог сформировать.

Пару слов о переговорах: главное — сохранять спокойствие и собранность. Если вы чувствуете, что начинаете выходить из себя, глубоко вдохните, вспомните, что не стоит принимать все так близко к сердцу, и отступите. Положитесь на окружающих — они помогут. Команды обычно берут верх.

Вести переговоры можно и без агрессии. Для этого следует понимать, чего вы хотите добиться и на какие рычаги можете нажать, чтобы достичь своей цели. Агрессия в данном случае гораздо менее полезна, чем настойчивость.

Нередко после тяжелых переговоров приятно зайти в бар с коллегами и немного выпить, чтобы сбросить заботы с плеч. Может, утром и будет болеть голова, но положиться на свою команду и открыться ей очень полезно — это помогает разложить все по полочкам.

Предпринимателям приходится принимать трудные решения. Необходима ли для этого жестокость? Не думаю, что я жесток (хотя есть люди, с которыми я никогда не встречался, но которые считают именно так!). На самом деле жестокость непродуктивна. Люди обычно продолжают работать с вами, если им комфортно. Многие годы такое отношение помогало мне привлекать и удерживать хороших партнеров и сотрудников.

Моя готовность прислушаться к чужому мнению и принять предложения, которые лучше моих, неизменно помогала мне все 40 лет, что я занимаюсь бизнесом. Моя гордость никогда не мешает мне признать свою неправоту.

Помните, что вы должны получать удовольствие. Не стоит заниматься бизнесом, если он вам не в радость. Получайте удовольствие от общения с вашей командой, поставщиками и компаниями, с которыми работаете. Хорошие отношения принесут вам больше удовлетворения, чем постоянная борьба. Не берите на себя слишком много. Позвольте себе иногда расслабиться.

И так ли важно, кто приходит к финишу первым, а кто последним? Сам я предпочел бы быть приятным парнем, который работает с приятными людьми и получает удовольствие от небольшого успешного бизнеса, чем тем несчастным, что управляет огромной прибыльной мегакорпорацией. Но это дело вкуса.