

Эдуард Колотухин

Постоянный адрес этой статьи: <http://kopchenkov.com/2009/05/28/kolotukhin>



Эдуард говорит про себя, что он менеджер, которому в радость делиться опытом. Если же смотреть с точки зрения истории деятельности — Эдуард успешный руководитель с очень интересным и ценным опытом, консультант и бизнес-тренер, автор книги Точки роста — системный подход. На мой взгляд, к мнению этого человека стоит прислушаться как начинающим управленцам, так и руководителям со стажем.

Очень рекомендую к изучению [блог Эдуарда Колотухина](#).

Какими качествами должен обладать глава компании, чтобы быть эффективным на своем месте?

Сто лет назад Форда спросили: "Какую способность менеджера он считает самой дорогостоящей?". Он ответил, что тому, кто может действительно хорошо обращаться с Сотрудниками, он заплатил бы любую цену.

Через век Клаус Кобьёлл заметил, что опыт проведения семинаров для Daimler Benz, IBM и других компаний с мировым именем свидетельствует о том, что у всех одна и та же проблема, а именно, обращение с людьми. И больше ничего. Продукты — они все-таки несущественны.

Видно, что человек на вершине управленческой пирамиды не сильно изменился за все это время. Российская специфика только ухудшает общее положение дел.

"99 процентов всех Сотрудников хотят выполнять работу хорошо. Как они ее исполняют, зависит от того, на кого они работают", — сказал Боб Хазард, президент сети отелей Quality International. И расхожая фраза: "Люди приходят работать в компанию, а уходят от начальника", — лучшее тому подтверждение. Любый бизнес делают люди, без них глава компании никто! Отсюда эффективный руководитель должен уметь строить отношения со всеми стейхолдерами компании, заботясь о реализации их интересов. У нас же на практике часто руководитель оценивается по умению удовлетворять интересы либо акционеров, либо менеджмента. Фактически по умению формировать финансовые потоки в интересах узкой группы лиц. Сотрудники, партнеры — зачастую изгой. Про социум я просто молчу.

Какие качества должны быть присущи человеку, стоящему во главе бизнеса? Можно ли таким стать или это врожденные качества?

Должна быть потенция! Если ее нет, вообще ни за что нельзя браться. А еще нужно уметь ее вызывать у других. Вот эти и становятся Руководителями с большой буквы. Остальные руководители просто чья-то прислуга.

Не знаю, рождаются ли с харизмой. Но то, что окружающая атмосфера воспитывает нас — факт.

Как влияет бизнес, которым Вы занимаетесь, на развитие Вашей личности?

Как деловое Бытие определяет Сознание? Уже появились те, кто ищет выхода из кризисного тупика. Таких мало, хотя помощь требуется многим. Но не думаю, что в большинстве случаев надо помогать людям против их воли. Поэтому решил систематизировать свои знания и передать их тем, кто об этом просит. Снова сел за книги, взялся за ум.

Что вы считаете самым главным результатом вашего текущего бизнеса? Благодаря чему он был достигнут?

В последние годы меня больше всего радуют изменения в людях, с которыми я работаю. Их осознание того, что можно жить по-другому. Их блеск в глазах. Именно с такими и добиваются успеха. Благодаря чему мои коллеги поменялись? Доверию, эмпатии, и всему остальному, что некоторые называют эмоциональным интеллектом каждого человека и компании в целом.

Какая была Ваша первая работа и когда это было?

Первая работа за денежное вознаграждение у меня была на ТОКу летом в совхозе у бабушки, лет так в 8-9. Там мы помогали сушить зерно. В летние каникулы в старших классах работал уже помощником комбайнера, а в студенческие годы в стройотряде плотником-бетонщиком.

О чем Вам бы самому хотелось сказать людям, которые хотят стать руководителями?

Учите матчасть. И не давайте себе успокоиться.

Какие у Вас были ошибки и какие уроки вы извлекли из них?

Ошибался, ошибаюсь и буду ошибаться. Ошибки разные. Одни связаны с неверными прогнозами, вторые с доверчивостью, третьи - по не знанию... Интуиция – великая вещь, надо учиться ею пользоваться.

Есть ли у Вас основные правила или принципы, которые помогают двигаться вперед? Какие?

Моих правил не много.

Лучше сделать и жалеть, чем не сделать и жалеть. Марк Твен говорил: “Через двадцать лет вы будете больше сожалеть о вещах, говорил: “Через двадцать лет вы будите больше сожалеть о вещах, которые вы не испробовали, чем о том, что попробовали”. Как следствие этого жизнь нам частенько демонстрирует правило: проще добиваться прощения, чем разрешения.

Я стараюсь быть первым, и всегда надежный второй, но не могу позволить себе быть третьим. Иногда, первыми мы не можем стать по субъективным причинам, с которыми бороться бессмысленно. В любом случае я пытаюсь быть уникальным.

Лучше иметь обязанности, чем быть свободным от них. Как следствие этого правила один из мой девизов: Обязан лично.

Что отдал – то твое. Когда я передаю знания своим коллегам – это “освобождает” меня для движения вперед. Я могу не бояться, что меня перегонят те, с кем я делюсь. Пока они осваивают то, что им мною передано, я успеваю познать что-то новое. При этом люди, как правило, не забывают, кто их обогатил.

Какие у Вас планы?

На какой срок? Если на ближайшее время, то подготовить два семинара. Один о клиентоориентированности, второй – о роли в бизнесе эмоционального интеллекта. Есть планы сроком на год и дальше.

В семье. Родить еще одну дочь или сына, а может и дочку и сына. Сделать счастливой любимую женщину. Мне нравится дарить свою любовь тем, кто бескорыстно отдает свою.

В бизнесе. Если в ближайший год не найду такую компанию, в которой я смог бы полностью реализовать себя, как управленец буду запускать проект с подарочным бизнесом.

Для себя. Издать книгу по физическим явлениям в нашей жизни “Аттракцион Природы и Разума”. Есть планы на пару книг о менеджменте. Все в работе.