

Павел Черкашин

Постоянный адрес этой статьи: <http://kopchenkov.com/2009/11/14/cherkashin>



Павел Черкашин, Генеральный менеджер по потребительской стратегии и онлайн сервисам, Microsoft.

До прихода в Microsoft в октябре 2009 года Павел возглавлял российское представительство Adobe Systems в России.

За 15 лет работы на рынке ИТ Павел участвовал в создании нескольких успешных компаний, включая Actis Systems, AdWatch, Sputnik Labs и ряда других. Начиная с 2007 года Павел также ведет активную деятельность в качестве частного инвестора и бизнес-ангела, вкладывая собственные средства в молодые инновационные компании. Среди его инвестиций такие компании как Tvigle (www.tvigle.ru), Krible (www.krible.ru), Visuvi (www.visuvi.com) и ряд других.

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

У него должно быть желание добиться успеха, трудолюбие и уверенность в себе. Наличие основ здравого смысла и интеллекта также приветствуются. Порядочность и мужество бывают полезны, хотя и не являются необходимыми как показывает практика.

Все остальное он может получить в процессе работы.

Как это ни странно, большинство людей рассуждают по принципу «Не войду в воду пока не научусь плавать» и боятся сделать ответственный шаг в сторону руководящей работы, не хотят брать на себя ответственность. Я лично считаю, что любой человек может руководить компанией.

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

Руководящая работа не является талантом – это навык, которому можно и нужно учиться. Известный социальный закон гласит, что талантливые специалисты в своем деле плохо продвигаются по службе – они нужны на своем месте. Руководителями становятся наименее талантливые в группе – у них обычно шире кругозор, больше стремление проявить себя в организационном плане. Поэтому для того, чтобы руководить компанией, скажем, по вязанию шарфиков не нужно быть самым умелым и талантливым вязальщиком, нужно уметь смотреть широко и организовывать – рынки сбыта, источники сырья, персонал и т.д.

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

Бизнес очень сильно помогает развиваться личности – за счет новых задач, новых горизонтов, испытаний. Этот мир жесткий и несправедливый в большинстве своем и нужно уметь управлять своими желаниями и возможностями, чтобы не только остаться человеком, но и получать удовольствие от жизни, помогать развиваться окружающим людям.

Именно бизнес помог мне сформировать свой собственный набор жизненных ценностей и приоритетов в отношении себя, близких и других людей.

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

Универсальным измерителем успеха любого бизнеса являются заработанные деньги: кто-то согласился эти деньги заплатить в качестве признания важности того, что ты для него сделал. Это не значит, что деньги являются единственным критерием успеха, ведь если ты продал свою душу (или

карму или чувство прекрасного или назовите это как считаете нужным), то деньги, полученные от такой продажи, счастья все равно не принесут. Является ли нужным то, что ты сделал? Скажут ли люди за это «спасибо»? Получили ли люди работу и возможность развиваться за счет твоих усилий? Сможет ли начатое дело развиваться и после твоего ухода? Все эти факторы также играют огромное значение.

Достигается результат в первую очередь упорным трудом. Это та часть бизнеса, которую мало кто видит – разве что самые близкие люди. Изнурительные дни и бессонные ночи складываются в годы прежде, чем люди увидят результат твоей работы и скажут «Ему просто повезло».

Какая была Ваша первая работа и когда это было?

В 1990 году я поступил в МГУ и осознал тяжесть своего финансового положения, помноженного на бедственную ситуацию в стране в целом. Друг предложил продавать книги по бухгалтерскому учету в переходе метро. Меня хватило на 2 дня. После общения с прохожими, милиционерами, бомжами я понял, что нужно двигаться выше по пищевой цепочке, иначе тебя просто используют...

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

Не бояться пробовать. Иногда уверенность и твердость руководителя при принятии решения, даже если решение в результате окажется неверным, важнее, чем длительные и неуверенные метания в поисках наиболее верного решения. В конечном итоге всегда можно в процессе реализации плавно сменить курс на более верный, но сохранить контроль над ситуацией и сплоченность команды.

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

Мир жесток и несправедлив. Каждый из нас понимает это на своих ошибках на самом раннем этапе социального развития – когда попадает в детский сад или школу. В бизнесе мы вынуждены снова проходить этот путь и попадать в те же ямы: слепая вера чужим словам, надежда на сострадание, вера в доброе чудо. Я тоже верил, надеялся, малодушничал там, где этого нельзя было допускать и свои уроки получил. Теперь надеюсь на собственные силы и понимаю цену чужих слов.

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

Остановишься – и трясина затянет, никогда не выберешься. Нужно постоянно двигаться вперед, карабкаться, искать новые возможности, мечтать. Это и есть мой главный принцип.

Какие у Вас планы?

Объединить передовой опыт крупных американских инновационных корпораций с потенциалом российской науки для развития бизнеса, который сможет существенно изменить наш мир, сделать его лучше для наших детей.