

12 декабря 2009

## Данил Краснов

Постоянный адрес этой статьи: <http://kopchenkov.com/2009/12/16/danil-krasnov>



Данил Краснов, CEO РТС (Региональная Торговая Система) Ульяновск.

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

Пожалуй, две главных вещи. Нужно иметь страсть, любовь к тому, чем занимаешься. Если это металлургия, то надо любить печи, расплавленный металл и станки. Если это торговля, надо любить клиента и товар, который продаешь. И вторая важная составляющая - энергия. Глава компании это атомный реактор, который питает тысячи потребителей в лице сотрудников компании. У руководителя не может быть периодов, когда можно выключиться, расслабиться и сделать паузу. Постоянное движение и постоянная эффективность. Если руководитель непрерывно передает энергию в команду, то его эффективность вырастает в 10 раз. Напротив, демонстрация расслабления и снижения темпа – дает такой же отрицательный эффект на всю компанию, но уже с коэффициентом 100.

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

Так же, как нет единой последовательности действий для достижения успеха, так нет и единого набора качеств, который бы обеспечил успешность менеджеру. Есть много примеров, когда, казалось бы, малоподготовленные люди добиваются успеха, и наоборот, вроде бы прирожденные лидеры терпят неудачу. Но с уверенностью можно сказать, что ничего сверхъестественного, чего не было бы у большинства людей, главе бизнеса для средних результатов не нужно. Системное мышление, трудолюбие, уважительное отношение к подчиненным и партнерам – все эти вещи не требуют особой генетики. Но как в любом деле, для достижения выдающихся достижений пригодятся и приобретенные и врожденные качества и немного везения.

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

Это вещи взаимовлияющие. Бизнес зависит от человека, который им управляет. Но менеджер, затрачивая большую часть времени жизни на работу, разумеется, также находится под влиянием компании. Если человек находится в гармонии с работой, от этого и бизнесу лучше и человек получает удовольствие.

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

На сегодняшний день это то, что люди получают сервис, который раньше им был недоступен. Покупатели получают комфорт в наших магазинах и при этом имеют возможность экономить при покупках. Это поднимает уровень жизни. Когда клиенты говорят и пишут, что им нравится наш магазин, это доставляет большое удовольствие.

Одним из главных факторов, благодаря чему это стало возможным – это подбор команды из амбициозных, «пробивных», людей для которых эта работа интересна.

**Какая была Ваша первая работа и когда это было?**

Это был сбор лекарственных трав и сдача их в приемные пункты аптек. Очень хорошо помню эффект от соотношения затрачиваемых усилий и достигаемого эффекта.

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

Чтобы руководить другими людьми, надо прежде научиться руководить собой. Важно, чтобы ответственность и дисциплина были основой вашей профессиональной личности. И будьте готовы к стайерской дистанции. Рвануть по-быстрому к вершине и почивать на ней не получится. Приготовьтесь сочетать личную жизнь и работу. При полной отдаче делу это не последний вопрос.

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

Самые чувствительные ошибки с большими последствиями – это ошибки в людях. Одно из важных наблюдений – если на собеседовании смущают какие-то малозаметные черты, манеры, то будьте уверены, в работе они расцветут в полной мере и могут затмить те плюсы, ради которых Вы берете человека. Поэтому урок – если хоть что-то вызывает сомнения, не стоит надеяться что это не проявится в работе, а нужно раскопать и понять размеры потенциальной проблемы до приема человека на работу. Люди определяют успешность проекта, поэтому хорошо подобрать людей это половина дела.

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

Кто не хочет – найдет 1000 причин, чтобы оправдаться, кто хочет – найдет 1000 возможностей, чтобы победить.

**Какие у Вас планы?**

Не хочется смешить Бога и рассказывать о планах. Но пока моя миссия помогать акционерам зарабатывать деньги, я буду это делать наилучшим образом. До тех пор, пока сам не стану владельцем бизнеса :)