

Наталья Куркчи

Постоянный адрес этой статьи: <http://kopchenkov.com/2009/11/17/nataliakurkchi>



Наталья получила экономическое и банковское образование в РЭА им. Г.В. Плеханова, окончила Академию Народного Хозяйства при Правительстве РФ в Москве и Middlesex University в Лондоне. С опытом развития розничной сети хрустального завода, с позиции начальника отдела продаж компании, продающей офисную технику, Наталья пришла в рекрутинговую компанию Antal Russia на должность консультанта по подбору персонала. За три года доросла до позиции партнера, возглавила и успешно развивала Банковско-Финансовый департамент. В 2009 году возглавила проект по развитию бизнеса Antal Russia в Казахстане

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

Глава компании должен быть самостоятельным. Пусть это звучит банально, но он должен уметь делегировать полномочия, ведь очень многие главы компаний, которых мы знаем, не могут делегировать – не доверяют людям. Они пытаются все делать сами, а в итоге ничего не успевают. Глава компании должен быть абсолютно уверен в том, что он делает. Как только подчиненные видят какую-то слабость или неуверенность, можно забыть о том, что они будут выполнять его поручения.

Глава компании должен просчитывать все на два, три, пять, пятнадцать... На много шагов вперед. На много лет вперед. Поскольку каждое решение и каждый шаг когда-то принесет свой результат. Глава компании должен иметь за плечами серьезный опыт, чтобы уметь анализировать, просчитывать и принимать решения.

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

Качества, о которых я говорила, на мой взгляд, приобретенные. Если посмотреть на карьерный путь многих хороших руководителей, мы видим, что эти люди постепенно приобретают опыт и нарабатывают эти навыки. Менеджерские качества приобретенные. Принципы ведения бизнеса, принципы жизни, принципы принятия решения - это результат воспитания. Но я бы разделяла профессиональные и личностные качества.

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

К счастью (или к сожалению), напрямую. Чем более высокую должность занимает руководитель и чем дольше он руководит, тем сложнее становится характер. Под словом «сложнее» я подразумеваю напористость, жесткость. Ты привыкаешь принимать самостоятельные решения, ни с кем не советуясь. Ты становишься более сильным человеком. Руководящая позиция очень влияет на личность. Ты понимаешь, что от тебя очень многое зависит, у тебя другой уровень ответственности и совершенно другие цели и задачи. Начинаешь мыслить другими категориями и в других масштабах, открывать другие горизонты.

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

Я считаю, что огромным результатом является выход Antal Russia на рынок Казахстана. Мы давно сотрудничаем с компаниями, работающими на территории этой страны, однако теперь мы готовы более активно развивать там бизнес. Еще несколько месяцев назад об этом никто не думал. Я вышла с предложением, убедила в этом своего непосредственного руководителя, сказала о том, что я готова и хочу это делать. Я презентовала эту идею главе международной группы компаний, частью которой является Antal Russia, а также совету директоров. И сейчас я возглавляю этот проект.

Этот результат был достигнут благодаря возможности принимать самостоятельные решения, благодаря пониманию, что это зависит только от тебя и ты готов взять на себя эту ответственность. (Хотя и не всегда все зависит только от тебя, ты должен с кем-то что-то согласовывать). Ты больше не ждешь, что за тебя кто-то примет решение или что-то тебе предложит. Ты хочешь сделать карьеру? Делай ее! Тебе что-то не нравится и ты хочешь заниматься чем-то другим? Предлагай! «Мне это не нравится, дайте мне что-то еще» - это не тот подход, не уровень руководителя. Я считаю, что Казахстанский проект - это серьезное достижение, хотя это только самое начало и предстоит много работы. Но как много людей решаются на открытие регионального офиса в период экономического спада? Иногда бывает страшно, но нужно делать бизнес и бояться будет просто некогда.

Какая была Ваша первая работа и когда это было?

Я работала официанткой в японском ресторане в лондонском Сохо. Мне было 20 лет, я получала мастерскую степень в области банковского дела в Лондонском университете, и в какой-то момент у меня кончились деньги. Не хотелось постоянно просить денег у родителей, а в Лондоне были сумасшедшие затраты. Я поняла, что нужно работать. Я работала днем, а по ночам писала диссертацию.

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

Если человек хочет быть хорошим и правильным руководителем, хочет, чтобы его уважали и выполняли задачи, которые он ставит, он должен, оглянувшись на свой опыт, сказать: «Я все сделал правильно». Конечно, мы все не идеальные и все совершаем ошибки (иногда совсем глупые). Но «все сделал правильно» - это значит исправил ошибки, перешагнул через свои страхи. Если ты хочешь стать руководителем, всегда смотри на себя со стороны. Оценивай каждый свой шаг, взвешивай каждое слово, которое ты говоришь, как ты это говоришь, как ты преподносишь информацию коллегам. Делай качественно свою работу. Это хоть и банально, но очень важно. Твои сотрудники должны понимать, что они тебе подчиняются потому что ты правда знаешь, что делаешь и делаешь это правильно. Подчиняться идиоту не нравится никому.

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

Я делала те же ошибки, что и практически все руководители. Не понятно, к сожалению или к счастью, у меня не было возможности делать карьеру постепенно. Она была крайне скачкообразной, быстрой и бурной. Людям моей возрастной категории, которые росли на подъеме рынка, приходилось перешагивать, перепрыгивать и даже перелетать через несколько карьерных ступенек. Нужно было очень быстро хвататься за возможность, а потом думать: «могу я это сделать или не могу». А уже взявшись, не отступишь. В такой ситуации совершаешь неизбежные ошибки: зачастую, в силу возраста и опыта, твои подчиненные оказывались профессиональнее тебя, и это приводило к стрессам и конфликтам. С опытом, конечно, это все решается совершенно по-другому.

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

Не ждать помощи сверху или сбоку – рассчитывать только на себя. Четко разделять профессиональное и личное огромной и непоколебимой стеной. Не доверять устным договоренностям - доверять только документам с подписями и печатями. Не стоит рассуждать так: «этот клиент – мой хороший друг, мы с ним вчера пили пиво, он точно заплатит». На это нельзя полагаться и этому учишься на очень болезненных ошибках. И я не исключение.

Еще один жизненный принцип, который переносится и на бизнес: нужно играть по правилам. Мне важно знать что я правила соблюла, как правила бизнеса так и морально-этические. Я далеко не ангел, но я точно могу сказать, что мне не стыдно за свои поступки.

Какие у Вас планы?

Меня интересует только управленческая карьера. Еще много лет это будет Antal Russia. По разным причинам. Эта компания дала мне очень много, всегда возвращала мне с лихвой все, что я вкладывала. Мне интересно развитие бизнеса в регионах, за пределами Москвы. Казахстан – это первый опыт. Мне интересно открывать, запускать, создавать. Посмотрим, что будет дальше, но это то, что дает мне очень серьезный драйв.