

Меньше думать – больше действовать

Учредитель SKV Group Кристина Счастливая – о тех, кто отвечает за успех в бизнесе, и неконкурентном рынке «внедрятинга»

Материал подготовила Анна Чапли

Кристина, в чем заключается основная задача SKV Group?

Создание «команды мечты с высокой прибылью». Одиннадцать лет в переговорах и шесть лет в управлении подарили мне четкое представление о том, как должен строиться бизнес с точки зрения персонала. Наши клиенты – это профессионалы с большим опытом и амбициями. SKV Group помогает воплощать новые идеи и модернизировать существующие компании в кризисных ситуациях. Основная задача – создавать команды, не теряющие со временем своей продуктивности.

Вы даете 100% гарантию успеха компаниям-клиентам?

Успех гарантировать может исключительно лидер. Однако если клиентская компания функционирует под руководством управленца, которого внедрила я, ответственность, конечно, на мне. Вообще два человека начинают любой бизнес, а значит, и отвечают за его развитие. В крупных предприятиях – это исполнительный директор и директор по персоналу. В небольших фирмах – руководитель отдела продаж и рекрутер. Приходя в компанию, мы обучаем отдел HR, после чего наем сотрудников становится гораздо эффективнее. Я всегда повторяю: «Я пришла для того, чтобы уйти. Для того чтобы научить вас всему, что знаю».

Таким образом, за 50% успеха компании отвечает специалист по подбору персонала?

Безусловно. Многие учредители допускают огромную ошибку, делегируя эти обязанности просто «хорошему» человеку, например, неудавшемуся менеджеру по продажам. Рекрутер, по сути, бизнесмен, задача которого – оптимизировать работу путем подбора компетентных сотрудников. Потенциальным рекрутерам я обычно задаю вопрос: «Влияет ли напрямую ваша деятельность на прибыль компании?» Многие кандидаты отвечают «нет», что категорически неверно. От того, насколько эффективные кадры в компании, зависит ее прибыль.

Если сравнивать вашу компанию с конкурентными, в чем ее главное преимущество?

У нас особая ниша. Мы не кадровое агентство и не занимаемся линейным персоналом. Есть интересное правило: «Не хлеб бежит за животом, а живот за хлебом». SKV Group – хлеб. В нашей команде большой экспертный состав по построению бизнес-структур, найму и обучению

персонала. Это «бизнес-спецназ», готовый к труду и обороне при любых внешнеэкономических условиях. Кто-то называет это консалтингом, я считаю, что подобный метод работы – «внедрятинг». Мы не только консультируем, но еще и воплощаем рекомендации в жизнь. Аналогов на нынешнем рынке бизнес-услуг нет.

Конкурентов нет, значит, компания уникальна. Чем?

Личностный рост – основа философии компании. Ведь 80% состоятельности профессионального управленца – это личностное развитие. Кроме того, у нас нет проблем, есть исключительно решения. Один из самых ценных уроков, который я получила, будучи когда-то руководителем отдела продаж, – «меньше думать и больше действовать». Это не значит подходить к решению задач необдуманно. Просто, как известно, «у страха глаза велики», и на боязнь сделать хоть что-нибудь тратится много времени, что нерационально.

КТО-ТО НАЗЫВАЕТ ЭТО КОНСАЛТИНГОМ, Я СЧИТАЮ, ЧТО ПОДОБНЫЙ МЕТОД РАБОТЫ – «ВНЕДРЯЛТИНГ»

Какие цели вы ставите перед собой и компанией на будущее?

Планы грандиозные. В первую очередь, продолжать строить «команды мечты» в России, дальше – в мире. Развивать направление SKV Family, куда входят детский центр «Счастье», семейный клуб и центр психологического развития. Исходя из этой же концепции развития общего понимания человеческих взаимоотношений: утвердить дисциплину, посвященную психологии отношений, в школьной программе 9–11 классов. Также в списке дел на ближайшее будущее числится открытие онлайн-канала.

Моя первоочередная задача в жизни – счастье и успех лидеров. Причем я убеждена, что менять мир и мотивировать людей возможно только через свое личное счастье. Однако не стоит забывать, что «причинять пользу и наносить добро» следует исключительно с согласия или по просьбе того, в чью сторону направлены благие намерения. ♦