

КОРОТКО  И ПО ДЕЛУ

# КАК СТАТЬ ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ

*Правила восхождения  
к вершинам власти  
в любой организации*



ДЖЕФФРИ ДЖ. ФОКС

  
АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

**Джеффри Дж. Фокс**  
**Как стать генеральным**  
**директором. Правила**  
**восхождения к вершинам**  
**власти в любой организации**

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=4245485](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4245485)*

*Как стать генеральным директором. Правила восхождения к вершинам власти в любой организации: Альпина Бизнес Букс; Москва;*

*2007*

*ISBN 978-5-9614-2102-6*

### **Аннотация**

Книга «Как стать генеральным директором» стала бестселлером в США и переведена на многие языки. Ее успех обусловлен редким сочетанием богатого делового опыта Джеффри Фокса и его своеобразного стиля изложения. Сложные задачи и проблемы, с которыми сталкивается человек в организации, Фокс сводит к простым наблюдениям и правилам, позволяя себе при этом подчас резкие и парадоксальные замечания и выводы. Все это заставляет читателя по-новому взглянуть на, казалось бы, очевидные вещи и открыть в них для себя реальные возможности управлять своей карьерой.

Для всех, кто стремится подняться по карьерной лестнице, а также для тех, кому интересны правила восхождения к власти в любой организации, эта книга – уникальный источник информации. Собранные в ней наблюдения, замечания и советы по управлению своей карьерой будут, безусловно, интересны прежде всего рядовым менеджерам и менеджерам среднего звена, однако и руководитель компании найдет здесь для себя немало ценных и оригинальных мыслей.

# Содержание

Предисловие к русскому изданию	7
Введение	9
I. Всегда выбирайте работу, которая лучше оплачивается	12
II. Избегайте вспомогательных функций, ищите работу, прямо связанную с бизнесом	14
III. Не надейтесь, что о вашей карьере позаботится отдел кадров	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# Джеффри Дж. Фокс

## Как стать генеральным директором. Правила восхождения к вершинам власти в любой организации

Руководитель проекта *Н. Хонякова*

Редактор *Н. Хонякова*

Технический редактор *Н. Лисицына*

Корректор *М. Савина*

Компьютерная верстка *К. Лунь, Ю. Юсупова*

Художник обложки *К. Лунь*

© Jeffrey J. Fox, 1998.

Впервые издано в Hyperion. All rights reserved. Перевод  
издан по лицензии Doris S. Michaels Literary Agency, Inc.,  
New York, USA

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО  
«Альпина Бизнес Букс», 2004

*Все права защищены. Никакая часть электронного эк-  
земпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой  
бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами,*

*включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

# Предисловие к русскому изданию

Почему вы открыли эту книгу? Скорее всего, вас привлекло ее название. В самом деле, в психологии любого человека заложено стремление или, во всяком случае, интерес к власти. Стремление к власти не должно быть слепым. Нельзя просто взять и сказать: «Я хочу стать президентом страны или генеральным директором крупной организации». Помимо желаний требуется понимание определенных правил этой игры, своей ответственности и – некоторые действия. Каждый человек может стать профессионалом в своей области, но это не значит, что он может стать руководителем организации. Для этого необходимо нечто иное. Именно об этом рассказывает книга.

Здесь изложены, на первый взгляд, простые и понятные любому человеку правила. Некоторым какие-то из них могут показаться настолько примитивными и банальными, что они, скорее всего, не дадут себе труда подумать над ними и попробовать следовать им. И сделают большую ошибку. Эти правила отражают суть того, что делает человека реальным кандидатом в генеральные директора, тот строй мышления и поведения, которые помогают продвигаться на вершину власти в организации. Может быть, именно поэтому книга стала бестселлером в США и переведена на несколько языков.

О том, как сделать карьеру в компании, написано немало,

выбор здесь достаточно широк. Почему мы решили представить российскому читателю именно эту книгу?

Во-первых, это честная книга. Автор говорит о том, что он видит в действительности, которая часто далека от идеала, и не старается построить сложные теоретические конструкции там, где должен работать здравый смысл. Во-вторых, несмотря на то что автор опирается прежде всего на свой личный опыт, на реальность американских компаний, здесь собраны наблюдения, справедливость и точность которых, как нам представляется, не ограничены этой реальностью. Во многих описанных здесь ситуациях российские менеджеры увидят знакомые черты. В-третьих, эта книга может быть полезна далеко не только тем, кто во что бы то ни стало решил занять кресло генерального директора. Чем бы вы ни занимались, вам приходится работать с другими людьми, и, чтобы работать успешно, надо уметь выстроить отношения с ними на правильной основе. Желаем вам успеха!

*Андрей Хоняков*

*Издательство «Альпина Бизнес Букс»*

# **Введение**

## **Почему вам следует прочитать эту книгу**

Если вы купили эту книгу – вы человек честолюбивый. Если эту книгу вам кто-то подарил или дал почитать, то определенно этот кто-то считает вас таковым. Честолюбие, которое заставляет человека узнавать что-то новое, совершенствоваться профессионально, думать о том, как внести вклад в стоящее дело, стремиться к успеху и финансовому благополучию или к тому, чтобы возглавить организацию, – это здоровое честолюбие.

Генеральный директор – это человек, имеющий стратегическую и оперативную ответственность за будущее своей организации и ее процветание. Генеральный директор может выступать в разных лицах. Это может быть, например, ректор колледжа, управляющий партнер, директор завода, генерал армии, римский папа, королева или губернатор...

Если стать большим начальником – это именно то, чего вы хотите, книга будет вам полезна. Существует великое множество факторов, которые могут серьезно повлиять на путь к достижению поставленной вами цели: рабочие привычки, удача, расчет времени, соперники, сторонники, тип личности, талант, различные обстоятельства и т. д. Эта книга по-

может вам улучшить рабочие навыки, увеличит шансы подняться по служебной лестнице, упорядочить временной график, превзойти соперников и использовать ваш талант искусно.

Это книга советов и рекомендаций. Все идеи, изложенные в ней, основаны на реальных ситуациях в деле бизнеса и управления организациями и не являются частью какого-либо курса MBA. Эти идеи откровенны, ясны и понятны, они в основном бесспорны. Книгу будет легко читать, и материал хорошо запомнится.

Многие советы сформулированы в виде правил или указаний, отражающих порядок вещей, как он есть, а не каким он должен быть. Несмотря на то что главная цель этой книги – помочь вам в карьерном росте, многие советы и замечания будут полезны и в повседневной жизни.

Самый верный способ стать президентом или генеральным директором корпорации – купить или начать дело. Но если вы планируете сделать себе карьеру в большой корпорации, эта книга – для вас. Впрочем, вам ее стоит прочитать и в том случае, если вы намерены вести свой бизнес.

Рукопись была тщательно отредактирована Лори Абкемайер (Laurie Abkemeier) в издательстве Hyperion и представлена агентством Doris S. Michaels Literary Agency, Inc. в Нью-Йорке. Я с интересом жду ваших отзывов, комментариев, идей, сообщайте мне о любом положительном результате, которого вы достигли, руководствуясь этой книгой. Пи-

шите мне: c/o Hyperion, 77 West 66th Street, 11th Floor, New  
York, New York 10023-6298.

*Благодарю Вас.*

*Джеффри Дж. Фокс*

*Посвящается Лезу Ф. Ноулсу (младшему)  
(1919–1997)*

*Председателю Правления Bealieu  
Vineyard, Напа, Калифорния*

*Музыканту – он играл на трубе в оркестре  
Гленна Миллера,  
суперспециалисту по продажам,  
истинному руководителю  
организации, наставнику.*

# **I. Всегда выбирайте работу, которая лучше оплачивается**

Если вы уже решили, чем собираетесь заняться, то, что бы это ни было – банковское дело, реклама, производство или что-то другое, – идите работать в ту компанию, где больше платят. Если вы еще не выбрали, в какой области хотите делать карьеру, ищите работу, где больше платят. Работая в корпорации, всегда стремитесь получить такой проект или назначение, где больше платят.

Существует несколько важных причин, почему именно деньги должны определять ваш выбор. Во-первых, весь пакет дополнительных благ и выплат (бонусы, премии) и его рост всегда будет основываться на вашей заработной плате. Все дополнительные вознаграждения корпорации дают исходя из процентных соотношений. Следовательно, десятипроцентная надбавка к зарплате в \$22 000 на \$200 больше, чем такая же надбавка к зарплате, составляющей \$20 000.

Во-вторых, чем больше вам платят, тем более вы заметны для высшего руководства компании.

В-третьих, чем больше вам платят, тем большего от вас ждут. Это означает, что поле вашей ответственности будет шире, число задач и проблем, которые вам предстоит решить, больше. А чем больше возможностей показать резуль-

тат, тем короче путь к успеху.

В-четвертых, если есть два кандидата на должность с зарплатой в \$50 000 и при этом зарплата одного составляет \$30 000, а другого – \$40 000, место непременно получит тот, у кого в данный момент заработная плата больше. Работник, который оплачивается выше, всегда получает лучшую должность. И здесь неважно, талантлив он или нет, и действительно ли он внес заметный вклад в работу компании. Корпорации всегда и во всем ищут наиболее простые решения. А какое решение может быть более простым, нежели решение продвинуть по службе высокооплачиваемого работника?<sup>1</sup>

И наконец, деньги в бизнесе – это своего рода табло, где отражаются набранные вами очки. Чем больше вы набираете, тем лучше у вас идут дела. Все просто.

---

<sup>1</sup> Продвижение по службе работника с более высокой зарплатой во многих организациях происходит почти автоматически. Кто-то решает повысить высокооплачиваемого сотрудника корпорации, другие – соглашаются. Прыжок через голову сотрудника, оплачиваемого выше вас, ставит под сомнение решение руководителя, который его в свое время продвигал. А этот руководитель, в свою очередь, относится к группе еще более высоко оплачиваемых работников. Каждое продвижение вышеоплачиваемых есть лишнее подтверждение мудрости высшего руководства.

## **II. Избегайте вспомогательных функций, ищите работу, прямо связанную с бизнесом**

Основные подразделения – это те, что делают деньги. Наиболее важные работы – те, от которых прямо зависят доходы и потери.

Различия между основными и вспомогательными функциями в компаниях бывают иногда размыты, но во всех случаях главные дела делаются именно в основных подразделениях.

Получить место в таком подразделении означает получить возможность участвовать в ведении собственно бизнеса. Работники и руководители отделов продаж, менеджеры по продукции, менеджеры по производству, директора по маркетингу, контролеры, менеджеры проектов и генеральные директора – все это позиции, непосредственно включенные в основную деятельность компании. Вспомогательные, поддерживающие бизнес работы сосредоточены в юридических, информационных, исследовательских и административных службах. Задача основных работ – привлечь и удержать клиентов. Все работы, прямо не связанные с этой задачей, по большому счету – лишние.

В большинстве компаний, основная масса работников со-

средоточена либо в сфере продаж, либо в административных структурах. Сами по себе администраторы могут быть плохи или хороши, но это не имеет особого значения. Как бы даже талантливы они ни были, их место – не на передовой. От их работы компания не так уж сильно зависит.

Соглашайтесь на работу второго плана, только если это совершенно определено временная работа, промежуточный шаг, и если там платят намного больше.

Вы должны четко понимать, какие работы в вашей компании основные, а какие – вспомогательные. Сделайте правильный выбор и сумеете получить место там, где следует.

## **III. Не надейтесь, что о вашей карьере позаботится отдел кадров**

Забавно, но многие менеджеры действительно считают, что отдел кадров должен обеспечить им благополучные условия для карьерного роста. Такие менеджеры полагают, что у их фирмы есть на их счет грандиозные планы. Некоторые думают, что в компаниях движение по служебной лестнице происходит почти автоматически, примерно так же, как в армии или полиции. Молодой менеджер хорошо выполняет свои обязанности, а всеведущая корпорация продвигает его или ее на следующую ступеньку вверх.

Все происходит совсем не так.

Корпорация вовсе не собирается вырастить из вас президента, и сомнительно, что такие планы существуют для кого-либо вообще. Ваша судьба и карьерный рост – это исключительно ваше дело. Вам необходимо знать, чего именно вы хотите достичь, и придумать план воплощения этого замысла в жизнь. Вам самому следует определить, какие навыки и опыт необходимы для того, чтобы занять высшую из руководящих должностей в вашей компании. И приобрести их – исключительно ваша забота.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.