

Содержание

Предисловие к тому, что будет дальше	8
Вступление	20
Глава 1. С самого начала	24
Мусоровоз моей мечты	30
Моя первая большая, но не очень настоящая работа	31
Качества, без которых не преуспеть в работе	34
Моя первая очень настоящая работа	36
Как понять, что это та самая работа мечты	40
Целеполагание и ретроспективное планирование	46
Глава 2. Выстраданная победа, или Мысли вслух	50
Заново рожденный	54
Сила helicopter view	57
Вперед, в светлое будущее	58
Больше ста собеседований до работы мечты	60
Как я искал работу (и что понял по дороге)	62
Собеседуй меня	66
Финальное впечатление	70

Мое самое странное собеседование, или Как шорты победили галстук	72
Испытание тишиной	76
Глава 3. От выжившего к победителю	82
Заметность	87
Искусство добывать ресурсы	91
Большие проекты — большие перемены	92
Приоритизация: повесь ценник на проект	94
И снова к ресурсам	97
Когда нет людей, но есть ты	101
Команда есть: что дальше?	105
От реализации проекта к реализации миссии	107
Преподавание как путь к себе	109
Глава 4. Небольшое отступление, или Несколько слов о ваших возможностях и силе нетворкинга	114
Вам подвластно многое	118
Таинственный нетворкинг	119
Глава 5. Как заставить дрогнуть титанов	126
Первый день на новом месте: зум вместо офиса	132
Конец не начавшейся эпохи	135
Глава 6. Иллюзия неприкосновенности	138
Предвестники сокращения	144
Действовать, пока не грянул гром	144
Если гром все же грянул	145
Подушка безопасности против хаоса	147

Глава 7. Вне найма. «Приятные» хлопоты	150
«Создавай свой бизнес! Перестань работать на дядю!»	155
Почему нас так привлекает мысль о создании собственного дела?	162
Куда податься?	163
Неприятная правда: большинству лучше остаться в найме	164
Здравствуй, ИИ!	165
Вы следующий: какие профессии заменит ИИ	167
 Послесловие	 173

Предисловие к тому, что будет дальше

В 2012 году я умер и воскрес.

В жизни каждого из нас случается полоса, которую принято называть черной. Кого-то эта линия судьбы выводит на свет, кого-то ломает и навсегда загоняет в темницу.

Самый сложный период своей жизни я помню очень хорошо и вряд ли когда-нибудь о нем забуду. В 2011 году я ощущал себя на пике успеха. За четыре года работы в крупнейшей табачной компании Philip Morris International я прошел более 40 различных тренингов, досконально изучил, как функционируют ключевые отделы в этой сфере бизнеса. Я знал, чем дышит PR, понимал, что может GR¹, научился общаться с журналистами, а также освоил все возможные и невозможные методики коммуникаций и построения отношений.

Результатом наших усиленных четырехлетних тренировок стало то, что в стенах Philip Morris появился настоящий «корпоративный спецназ». Мы были лучшими из лучших и умели делать абсолютно все. Не существовало такой задачи, которую бы мы не могли выполнить, и не было такой проблемы, которую бы мы не могли решить. В бизнесе

¹ GR (Government Relations) — стратегический процесс управления отношениями между компанией и государственными органами.

я чувствовал себя как рыба в воде, и у меня было стойкое ощущение, что я взошел на свой карьерный пьедестал.

И все бы хорошо, но когда ты достигаешь пика Эвереста, ты понимаешь, что выше лезть некуда — впереди только спуск, а он, как говорят знающие люди, намного тяжелее самого подъема. Так произошло и в моей жизни.

Специфика табачной индустрии не предполагает активных действий в PR. Каждый шаг и каждое движение должны быть стократно выверены и максимально точны. Применять суперспособности, которые мы в себе развили, было негде, и я, движимый желанием найти новый Эверест, или хотя бы вершину K2¹, уволился из Philip Morris.

Почти сразу после этого в моей душе прочно обосновалось чувство недосказанности, не дававшее мне покоя ни днем, ни ночью. Ни секунды не сомневаясь в том, что я лучший специалист в области PR, знаю все тонкости и нюансы этого дела, не нуждаюсь ни в чьих советах и даже, наоборот, готов делиться своим опытом со всеми, кому это нужно, я остро ощущал нехватку признания. Я был готов к максимально амбициозным проектам, решению задач любого уровня сложности и думал, что меня сильно недооценивали в компании. И в профессиональном смысле, и с точки зрения моей зарплаты. Не очень верю в эзотерику, но я не раз слышал от людей, что мысли и намерения имеют свойство материализоваться. Если рассуждать в категориях метафизики, то именно это и произошло со мной. Меня пригласили на работу в Mitsubishi Motors Corporation — компанию, которая изменила меня на уровне ДНК (ну или почти так), а значит, и существенно повлияла на всю мою дальнейшую жизнь.

Тогда мне казалось, что здесь, в Mitsubishi (название этой японской автомобилестроительной компании произносится

¹ K2, или гора Чогори, — вторая по высоте (после Эвереста) горная вершина Земли.

по аналогии со словами «суши», «гейша» — через согласную «ш» в последнем слог) я смогу проявить все свои лучшие качества, показать миру, на что я способен, и получить наконец то самое признание. Много ли я знал о том, что уготовила мне судьба?

Попав в новый коллектив, я почти сразу почувствовал что-то неладное, но объяснить себе, что именно меня смущает, не мог. Впечатления от моих первых дней работы в новой компании можно было бы описать двумя максимально емкими словами, каждое из которых на букву «п», — «просто прелестно!». Уверен, вы так и подумали.

На новом месте у меня оказалось два руководителя, один из которых был моим непосредственным начальником, и оба мы подчинялись генеральному директору, что создавало некоторые сложности. На меня свалился ворох задач, никак не связанных с моими реальными компетенциями. Ну и вишенка на торте — прямая конкуренция с внутренним PR-отделом, к которому формально я не имел никакого отношения. Моя зона ответственности — PR и GR электро-мобиля, зона ответственности PR-службы — весь остальной модельный ряд. В итоге мы боролись за одни и те же информационные ресурсы, внимание одних и тех же журналистов, привлечение представителей одной аудитории. Абсурдность ситуации заключалась в том, что внутреннее соперничество было острее, чем вызовы извне. Вдобавок ко всему меня посадили на проходе, на пересечении маршрутов сотрудников всех отделов компании. Если бы проводился конкурс на звание самого неудобного места в офисе, это место получило бы гран-при. И оно досталось мне.

С каждым днем нерешенных вопросов у меня становилось все больше, а понимания, как с ними быть, не добавлялось. Накапливались они хоть и постепенно, но стабильно. Я метался между задачами, и в итоге ни одна из них не была решена. Так в моей жизни начался период под условным

названием «так делать не надо», а мой внутренний супергерой уступил место герою-неудачнику. Я совершал множество самых разных ошибок, просчитать которые было невозможно.

При этом я абсолютно искренне верил, что делал все необходимое для достижения результата. Я на сто процентов был вовлечен в рабочие процессы, у меня были огромные амбиции, и вообще я считал себя большим молодцом и не менее большим специалистом. Но у окружающих было свое мнение на этот счет. В какой-то момент я окончательно перестал понимать, чего от меня вообще хотят. Что бы я ни делал, было не то, не так и вообще зря — по крайней мере, по словам руководства. Корпоративный треугольник, в вершинах которого были я и оба моих руководителя, начал трещать по швам, и рухнуть могла только одна вершина.

Жáру добавлял начальник PR-отдела. То ли из страха, что я займу его место, то ли просто по зову души он бесконечно подставлял меня. Кроме того, он люто ненавидел журналистов как класс, что для человека его должности, мягко говоря, не лучшее профессиональное качество. Кстати, это в итоге его и сгубило. Но об этом чуть позже. Так вот, поскольку функционал у нас с ним был схож, по моему разумению, для блага общего дела мы должны были бы объединить усилия, но директор PR-отдела явно придерживался другого мнения и действовал исходя из своей картины мира, сообразно понятной ему рабочей стратегии. И, надо признаться, до определенного времени эта стратегия работала.

Это был ад. Мой персональный корпоративный ад.

Я чувствовал себя загнанным в угол и даже стал с опаской относиться к стоящим передо мной задачам, заранее ожидая, что сделаю все неправильно. Я боялся проводить встречи вне офиса (хотя это было неотъемлемой частью моей работы), не решался высказывать мнение по тому или иному вопросу и, что сильнее всего меня вводило в стресс,

не выпускал телефон из рук. (В это сложно поверить, но даже в душ я ходил с телефоном.) Каждую минуту я проверял, не пропустил ли звонок от руководителя. И если это вдруг случилось, меня обдавало холодным потом. Состоявшийся звонок тоже не улучшал моего положения: почти всегда звучала критика или задавались вопросы, на которые у меня не было ответа.

Я словно попал в замкнутый круг, из которого не было выхода. Моя жизнь стала невыносимой. Все мои навыки коммуникации, способность устанавливать отношения с людьми, все, чем я гордился и за что уважал себя, испарилось как по волшебству, не оставив и следа.

Время несло с бешеной скоростью, я за ним совершенно не поспевал, и мое положение на работе становилось все хуже. В какой-то момент я понял, что приблизился к опасной черте: впервые в жизни я столкнулся с реальной угрозой увольнения. На это мне недвусмысленно намекнул руководитель в разговоре о моих низких показателях. Показатели и правда были ужасные. По результатам годовой оценки деятельности сотрудников компании я был в числе тех, кто получил низший балл. Трудно было поверить, что все это имеет отношение ко мне, супергерою, «корпоративному спецназовцу», который точно знает, как правильно, а как нет.

Все во мне протестовало против такой несправедливости. Моя профессиональная гордость была уязвлена, и я просто обязан был взять ситуацию под контроль и предотвратить нависшую надо мной катастрофу. Я позвонил руководителю и попросил его о встрече. Это было сразу после получения годовых результатов. Он согласился, но подчеркнул, что должен согласовать день и время нашей беседы с генеральным директором, который тоже будет присутствовать. Так и сделали. В итоге единственное окно в переполненных календарях моих шефов пришлось на раннее утро в ближайшую

субботу. Для человека, который терпеть не может ранние подъемы (то есть для меня), это было равнозначно смертному приговору. Но деваться было некуда — другой возможности исправить положение могло и не представиться.

Помню то утро до мельчайших деталей. Семь утра. Зима. За окном царит мрак, город спит после бурной пятницы, а я сижу за своим ужасным рабочим столом. Офис пуст. Только я и равнодушная тишина. В тот момент все происходящее со мной казалось мне до крайности неправильным. По большому счету, так оно и было, и чтобы это понять, достаточно было взглянуть на сложившуюся ситуацию со стороны. Но тогда я не мог этого сделать.

Так, погруженный в невеселые мысли, я просидел два часа. Естественно, ни один из руководителей не приехал в офис. Около девяти один из них позвонил мне и как ни в чем не бывало объявил, что встреча не состоится. «Планы поменялись, так что давай в другой раз, — сказал он сонным голосом. — Пока!» И повесил трубку.

Это был абсолютный провал. Полнейший. Однозначный. Тотальный. Оглянувшись по сторонам, окинув взглядом офис — пустые столы коллег, грязные окна, через которые даже не собирались проникать робкие лучи восходящего зимнего солнца, я почувствовал, что касаюсь дна. Ощущение было не из тех, которые хочется испытать снова.

Но на этом мои неприятности не закончились. Несколькими днями раньше мне поручили организовать выступление генерального директора на важном мероприятии, которое должно было состояться в ближайший понедельник. Детали подготовки к этому событию я планировал обсудить на субботней встрече, а поскольку она не состоялась, сделать это мне не удалось. Я постарался организовать все максимально хорошо, но, учитывая, что, мягко говоря, был не в ресурсе, упустил из виду какие-то моменты. Вы же знаете, как это бывает: когда ты подавлен и сильно

встревожен, единственное, что ты можешь делать, — бесконечно прокручивать в голове одни и те же мысли. Тут уж точно не до эффективности. Перепроверять себя я, естественно, не стал.

В понедельник утром раздался звонок. Увидев на экране имя начальника, я глубоко вдохнул, выдохнул и нажал кнопку «ответить». Поднеся телефон к уху, я услышал короткое:

— Сергей, я тебя уволю. Это никуда не годится!

Продолжения разговора не последовало. «Ну вот и все», — подумал я тогда. Это был печальный и весьма драматичный момент осознания краха. Знаете, что происходит с человеком, когда он слишком долго находится там, где ему не место? Чтобы точнее передать свое состояние, вернусь к примеру с Эверестом. Человек, оказавшийся у самого пика этой горы, в так называемой зоне смерти, испытывает острую, катастрофическую нехватку кислорода. Каждая клетка его организма страдает от гипоксии, кровь загустевает, сердце бьется часто, но слабее, чем обычно, человек пытается вдохнуть, легкие его сокращаются, но поступающего в них воздуха не хватает для полноценного вдоха, в глазах темнеет, а вспышки сознания становятся все реже. И человек умирает. В прямом смысле этого слова. Медленно, без криков, почти незаметно. Похожие ощущения испытывал я, причем мне для этого не потребовалось подниматься на высоту 8848 м над уровнем моря. Я находился в Москве, где-то в районе улицы Ивана Франко, на девятом этаже офиса Mitsubishi Motors.

Буквально на следующий день после этого я заболел. Внезапно, стремительно и очень сильно. Я слег с температурой 39 °С, которая не сбивалась никакими лекарствами. Врач, пришедший по вызову, не обнаружил симптомов какой-либо серьезной болезни и предположил, что у меня банальный грипп. Результаты анализов тоже не прояснили картины.

В полубредовом состоянии я провалялся две недели. Так тяжело я не болел никогда. Даже воспаление легких в детстве я перенес гораздо проще. На пятнадцатый день температура начала понемногу спадать, но я долго еще чувствовал себя как мертвец.

У меня диагностировали вирус Эпштейна — Барр¹. Болезнь была спровоцирована перманентным стрессом, в результате которого мой организм просто-напросто сломался. Теперь я точно коснулся дна. Двадцать один долгий день я провел в постели в компании со своими невеселыми мыслями и страхом. Страхом перед возможным увольнением и мыслями о будущем.

Говорят, что вместе со сложностями в нашу жизнь приходят перемены. Полностью согласен. Я бы даже сказал, что сложности сами по себе — двери в мир новых возможностей и удивительных событий. А вот болезнь все же штука неприятная. Правда, отмечу, что мой тогдашний спутник, вирус Эпштейна — Барр, пришел не один, он притащил с собой то, чего мне так не хватало тогда, — время.

На протяжении трех недель, проведенных в постели, я думал. Я прикладывал все возможные усилия для того, чтобы посмотреть на себя со стороны и проанализировать ситуацию, в которую попал. В какой-то момент, окончательно запутавшись в собственных мыслях, я понял, что сам вряд ли справлюсь с этой задачей, и впервые в жизни решил обратиться за помощью. Даже несмотря на сопротивление моего внутреннего «корпоративного спецназовца», который по-прежнему был уверен, что лучше других знает, как быть в той или иной ситуации, и вопреки знакомому многим убеждению, что успешному мужчине не пристало проявлять слабость.

¹ Вирус Эпштейна — Барр — представитель семейства герпес-вирусов.

Перебирая имена коллег, я вдруг осознал, что в нашем огромном коллективе не было ни одного человека, готового прийти мне на помощь. Я не мог поговорить о том, что меня тревожит, ни с HR, ни с непосредственными руководителями, ни с кем бы то ни было еще на работе. Конечно, далеко не все окружавшие меня тогда люди были, скажем так, сложными. В компании работали и очень приятные сотрудники, с некоторыми из них я до сих пор дружу и тесно общаюсь. Но тогда я во всем видел негатив, концентрировался на плохом. Такое у меня было восприятие корпорации и всего, что с ней связано.

Поняв, что на работе помощи просить не у кого, я расширил круг поиска. Я перебрал всех людей в своем окружении, тщательно пролистывая записную книжку и вглядываясь в каждую запись. Это оказалось очень интересное упражнение, которое теперь я проделываю ежегодно. Я составил список людей, которые обладали нужными компетенциями, достаточным весом, а также были расположены ко мне, и к первым двум из них обратился за помощью. К моему удивлению, оба сразу откликнулись. Это удивительный парадокс: мы не любим, боимся обращаться за помощью, но при этом часто готовы оказывать помощь сами. То есть получается, что, идя на поводу у этого страха, мы лишаем других людей возможности проявить себя. Я преодолел себя, и в моей жизни появились сразу два ментора.

Моим первым ментором стала руководитель агентства подрядчика, которую, к слову, я сам и привел в нашу компанию. Она не была моей коллегой, не состояла в штате Mitsubishi, но прекрасно знала, что у нас происходит. Вдобавок к своему большому опыту она была проницательна и обладала стратегическим чутьем. До сих пор не знаю, почему она решила мне помочь — может, из сочувствия, видя, какие перегрузки я испытываю в зоне корпоративной турбулентности, а может, поверила в меня больше, чем я сам верил в себя.

Моя наставница обладала helicopter view¹ — способностью видеть картину происходящего целиком, со всеми нюансами, заинтересованными сторонами и рисками (подробнее об этом стратегическом подходе мы поговорим совсем скоро). Практически каждый день у нас проходили сессии, на которых мы досконально разбирали мои рабочие задачи, выявляли суть конфликтов, находили корневые проблемы и разрабатывали маршруты их решения. С каждым шагом ситуация прояснялась для меня все больше.

В соответствии с принципом подобия хорошее притягивает хорошее, и спустя некоторое время в моей жизни появился второй ментор. Им стал человек совсем другого типа — не из PR-индустрии, не из автомобильного бизнеса, не имеющий представления о специфике моей деятельности. Это был самый настоящий mental coach². Он помогал мне не делать, а думать: подсказывал, как считывать собственные реакции, какие поведенческие паттерны саботируют успех, где я сам себе мешаю, а где упускаю возможности, предоставляемые внешними обстоятельствами. И, наверное, самое главное: благодаря ему я научился осознанному целеполаганию. Я узнал, что постановка целей применима не только в отношении бизнес-задач, но и в вопросах личной жизни. Для меня как сотрудника крупной компании целеполагание было не новой практикой, а частью рабочих процессов. Но когда речь зашла о постановке целей в личной жизни, это была уже совершенно другая история.

Может быть, потому, что нас никто этому не обучает, я до сих пор редко встречаю людей, которые ставят себе цели на год по всем направлениям жизни. Тогда же, далекой

¹ Helicopter view (англ.) — «вертолетный взгляд», практика регулярной бизнес-рефлексии, в процессе которой развивается способность видеть общую картину происходящего как будто с большой высоты, что дает точность оценки текущей ситуации и лучшее понимание процессов.

² Mental coach (англ.) — специалист, который помогает людям в развитии психологических навыков, улучшении концентрации внимания, повышении мотивации, учит управлению стрессом для достижения личных и (или) профессиональных целей.

зимой 2012 года, в моем окружении не было ни одного такого человека. Поэтому все, чему меня обучал мой *mental coach*, было чем-то, мягко говоря, необычным.

Очень быстро я вернулся к жизни, и у меня появился четкий план действий на обозримую перспективу. Я знал, куда идти, к чему стремиться и как достичь результатов, которые были столь необходимы моему внутреннему супергерою. Цели, поставленные на три года вперед, дарили мне непривычное чувство спокойствия. Я понимал, что с этой стратегической картой не сойбюсь с пути и не потеряюсь в жизни. Правда, через полгода после этого потерялась сама карта. Проработанный до мельчайших деталей план моей жизни исчез, как будто его никогда и не существовало.

Я уже говорил, что не верю в эзотерику, но все же иногда происходят события, которые иначе как вмешательством свыше не назовешь. Спустя ровно три года после составления плана я обнаружил его в ворохе каких-то старых бумаг. Каково же было мое удивление, когда, сверившись с его пунктами, я обнаружил, что выполнил все поставленные задачи. Абсолютно все! Без единого исключения! Так я осознал силу целеполагания, его способность влиять на наше сознание на совершенно ином уровне. Правильно написанный план становится частью его автора и реализуется, даже если потеряется. С тех пор каждый год я ставлю перед собой цели на следующие двенадцать месяцев и методично двигаюсь к достижению каждой из них.

Я твердо убежден в том, что испытания, через которые мы проходим, не случайны — они даются нам для того, чтобы мы стали сильнее, осознаннее, глубже понимали и воспринимали мир. Правда, в моменте в это бывает трудно поверить: смысл событий, кажущихся неблагоприятными, гораздо проще постигать, когда они уже далеко позади. То, что когда-то казалось непосильным, сегодня не воспринимается столь трагично. Так что не стоит слишком сильно переживать из-за

корпоративных невзгод. Как знающий человек могу сказать совершенно точно: забываются они очень быстро.

Как и сложные события, не случайно в нашу жизнь приходят люди, готовые помочь и оказывающие эту помощь. Таких людей я считаю менторами, хотя двух своих «спасителей» тогда я так не называл. Совсем не обязательно ментор относится к профессиональным наставникам — им вполне может стать ваш друг, родитель, коллега, знакомый. Любой человек, который помогает вам решить сложную жизненную задачу. Просто, когда понимаешь важность такого участника в твоей жизни, начинаешь сознательно искать того, кто может тебя поддержать. Кстати, в роли ментора может выступать и книга.

Книга, которую вы держите в руках, — квинтэссенция моего жизненного опыта, концентрат выводов и наблюдений, сделанных в процессе профессиональной деятельности. Надеюсь, что все, кто хочет получать удовольствие от работы в найме и от жизни в целом, смогут использовать представленный здесь материал как стратегическую карту. Эта книга поможет вам избежать многих ошибок, весьма вероятных на пути к поставленным целям, и мне хочется верить, что она как раз и станет вашим молчаливым ментором и надежным проводником к вершине корпоративного успеха.

А если вдруг вы ее потеряете — ничего страшного. Купите цифровую версию или поищите дубликат на просторах интернета. Кто знает, может, какой-то добрый человек выложил ее в открытый доступ. Я, конечно, против пиратства, но если моя книга, доставшаяся вам бесплатно, повысит качество вашей жизни — да будет так.

P. S.

Доверяйте своим чувствам. И не пытайтесь без должной подготовки покорить Эверест.

Вступление

В мире существует несметное количество книг — подсказок, как действовать в той или иной ситуации, различных руководств и инструкций по управлению своей жизнью. Интернет забит лекциями и мастер-классами, авторы которых, известные и умные люди, в подробностях рассказывают о том, как надо работать и отдыхать, чтобы и от того, и от другого процесса получать максимальное удовольствие. И все бы хорошо, если бы не наша склонность с головой уходить в теорию, забывая о необходимости практиковать. Мне же хочется поделиться с вами не столько теорией, сколько реальными историями и выводами, которые я делал в процессе работы и которые помогли мне покорить корпоративные вершины.

Здесь вы не найдете глоссария, потому что все, о чем я говорю, не имеет границ и четких определений. Здесь вы не встретите перечня из 22 правил личностного роста, описаний 38 ступеней на пути к цели или 100 способов мотивации и т.д. И, конечно, здесь не будет упражнений, таблиц и схем, потому что ничто из этого не помогло мне стать тем, кем я стал, как и многим великим и успешным людям это не помогло стать таковыми. Правила, по которым живет корпоративный мир, не укладываются в схемы, таблицы и упражнения, да и правила эти весьма условны.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru