



Гена Олейник

ОФИСНЫЙ ПЛАНКТОН



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Геннадий Олейник

Офисный планктон

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70004398

SelfPub; 2023

Аннотация

История офисного клерка, разворачивающаяся в течение одной рабочей недели. Кажется бы, семь дней, но сколько необычных событий может произойти за это время. От борьбы за повышение и игнорирования дня рождения коллеги до корпоратива и поиска новой работы. История офисного работника, мечтающего сменить белый воротничок менеджера по продажам на клетчатую пижаму программиста.

Содержание

Часть 1. Понедельник	4
Часть 2. Вторник	20
Часть 3. Среда	36
Часть 4. Четверг	53
Часть 5. Пятница	68
Часть 6. Суббота	83
Часть 7. Последний день	98

Геннадий Олейник

Офисный планктон

Часть 1. Понедельник

Обычно все начинается во время перекура, еще до начала рабочего дня. Мы – я и еще несколько менеджеров из отдела продаж – стоим на балконе и теребим в руках сигареты. Они курят, а я разрываю свою и сбрасываю мелкими кусочками вниз на мокрый асфальт.

– Запарный будет день? – спрашивает Гоша.

На вопрос можно и не отвечать, ведь он был задан исключительно ради приличия. Негоже хвастаться новеньким айфоном без прелюдий. Да и дело было вовсе не в айфоне. Все мы знали, что к концу недели Гоша нас покинет. Каждое сказанное слово, каждый поступок, взгляд или шутка были наполнены нескрываемым высокомерием и уверенностью в своей высокой квалификации, которая неожиданно оказалась востребована в IT-контуре где-то за Атлантикой. Такое поведение вполне свойственно всем студентам выпускных курсов. Молодые, амбициозные, наивные.

– Нужно отчеты по продажам за прошедший месяц закончить, – отозвался я, не отрывая взгляда от разлетающегося по ветру табака.

– Валить тебе нужно, брат, отсюда, валить, а не отчеты дописывать. Я тебя уверяю, есть десятки мест, где с твоими навыками и знаниями будут платить в три, а то и в четыре раза больше. Кстати, о деньгах. Потратился я все-таки на «прошку» тринадцатую, – и Гоша начал свою тираду о превосходстве «яблочного» продукта над андроидом.

Засветился экран моего LG. Возле папки с сообщениями горела «1» – уведомление от баристки с первого этажа о том, что директор купил большой капучино и направился к лифту. А это означало, что у меня осталось не более двух минут, чтобы добраться до кабинета и занять рабочую позу. Классическая Камасутра насчитывает шестьдесят девять поз, в офисной же их бесконечно много.

Несколько раз хлопнула дверь офиса, и менеджеры вернулись к своим обязанностям – имитации рабочей деятельности. И только табличка с названием будет дрожать еще некоторое время, предательски выдавая чье-то разгильдяйство.

«Малум-Юнион» – так называется наша фирма. Довольно броско для конторы, занимающейся оптовой торговлей, с обязательным окончанием «общереспубликанского уровня». Всего в нашей обители корпоративного зла работала без малого сотня человек, из которых по-настоящему трудилось меньше десяти. Энтузиасты вымерли с появлением карьерной лестницы и внеочередного продвижения по ней через родственников и знакомых.

Сквозь стенку я услышал, как остановился лифт и разве-

хались в стороны его стеклянные двери. Я поспешно включил ноутбук и открыл первый попавшийся файл – заметки по недавнему собранию.

Чаще всего мы, менеджеры среднего звена, имитируем рабочую деятельность. И, если нам это удастся хорошо, получаем премии, если нет – темы для разговоров на курилке на следующий месяц.

Как и еще дюжина менеджеров, я занимался продажами. Продавал коробками сигаретную продукцию во всевозможных формах региональным торговым сетям и частным предпринимателям, надеясь, что в следующей жизни карма не вернется ко мне в форме легочной болезни.

– Ты видел план на следующий месяц? – спросила Машка, соседка по рабочему месту.

– Мне казалось, что его еще не прислали, – отозвался я, припоминая, что еще накануне должен был посмотреть его и присоединиться ко всеобщему недовольству в чате «Телеграма».

Дверь открылась, и в офис вошли двое. Первым всегда входит Игнат, наш директор. Старший планктон, или black boss, – такими прозвищами и многими другими мы звали его между собой. Внешне приятный парень (чего не скажешь о его характере), порой напоминающий героя Гэри Коула из «Офисного пространства».

Пальто от Boomboogie, костюм от Hugo, а на ногах у Игната надеты Vagabond. Неужто менеджер, чья зарплата не пре-

вышает среднюю по стране, может знать все эти бренды? Конечно, если одна из любимых привычек директора – озвучивать названия брендов на своих трусах, а его подчиненных – разглагольствовать на тему того, как жирует руководство. Почти шесть тысяч подписчиков в «ТикТок» и «Рено Твинго» 2008 года, припаркованное на подземной стоянке, – главные предметы гордости Игната.

– Работаешь?

Не люблю начинать день со лжи.

– Уже с полчаса, – но все же я вру.

– Молодец.

Порой мне кажется, что он знает о моем вранье и хвалит меня исключительно за умение сохранять при этом непроницаемое выражение лица. Игнат даже не попытался заглянуть в мой ноутбук, ведь знал, что увидит там вовремя открытую Excel-таблицу. Мы жмем руки, после чего он заходит в свой кабинет с прозрачными дверьми. Следующие полтора часа я его не услышу, а когда услышу, он будет раздавать новые указания и мотивировать команду к плодотворной работе – обязательный элемент давно изжившей себя планерки.

Второй вошедшей в кабинет была Светлана, моя коллега и по совместительству старший менеджер по продажам. Как-то раз наш экономист описала мое ежеутреннее выражение лица при появлении Светы как нечто среднее между выражением лица человека, поцеловавшего жабу и совокупившегося с ней.

Изображая наигрannую суматоху, Света запихнула куртку в шкаф, старательно игнорируя вешалку, – ей так не терпится включиться в работу. На деле же Света обычно прибывала на работу за полчаса до приезда Игната и все оставшееся время просиживала в кофейне на первом этаже, чтобы позже, якобы случайно, столкнуться с блэк-боссом. Об этом знали все ее коллеги, и не исключено, что и Игнат тоже.

– Здравствуй, Кирилл, – несмотря на свою внешнюю привлекательность, Светин голос вызывал те же чувства, что и скрип пенопласта.

Вспомнили, каково это? Продолжим.

Теперь, пожалуй, стоит представиться и мне. Меня зовут Кирилл, и я не двадцатидевятилетний мажор на дорогой машине с годовой зарплатой с пятью нулями. Нет, я обычный офисный менеджер со средней по стране зарплатой в пятьсот баксов и чрезмерно раздутым эго. Настолько раздутым, что задняя часть подошвы моих туфель давно треснула, а крышка ноутбука держалась лишь за счет главного изобретения Henkel.

– Здравствуй, Кирилл, – повторила Света.

Я что-то брякнул в ответ и, откинувшись на кресло стула, прикрыл глаза. Что может быть хуже понедельника? Разве что понедельник, на который намечена планерка.

Традиционная планерка – мероприятие полезное, позволяющее руководству припомнить сотрудникам, где они отстают. Наша же планерка заключалась в обсуждении предло-

жений, которые мы должны были предоставить Свете к началу рабочего дня. Самые «передовые» идеи позже преподносились от ее имени Игнату, отчего мы быстро смекнули забрасывать Светин почтовый ящик письмами с несурзной чушью в содержании.

Однако до планерки наш офис ждало еще одно представление. Света, зажавшая в зубах скрепку, вышла в центр кабинета и заняла «Игнат-позу»: широко расставила ноги и засунула руки в карманы.

– Гоша, скажи, почему я получила твой отчет только в одиннадцатом часу? Почему все выслали мне отчеты, как и положено, до шести вечера, а ты не соизволил даже предупредить о задержке?

Скрепка выпала из ее рта и потерялась где-то под столом.

Я обожаю подобные сцены, конечно, когда они не касаются меня лично. В такие моменты Света высказывает Гоше все, что думает о нем, Гоша же доходчиво объясняет Свете, в какое место та может засунуть свое недовольство. Появляется Игнат и высказывает свое мнение о них обоих. В какой-то момент его телефон звонит, и он преждевременно покидает поле битвы. Чуть позже сквозь поток матерных эпитетов можно услышать что-то вменяемое. Такое происходило редко – чаще всего в конце квартала. Но на этот раз Гоша, подпитываемый бесстрашием, что вселило в него подписанное заявление об увольнении, дал себе волю сделать то, о чем мечтал каждый из присутствующих, – перестать притворять-

ся и послать Свету куда подальше. Без цензуры.

Зрители гоготали. Про себя, разумеется, даже не подавая виду.

– Света, все, прекрати. Сядь и отдышись, – я вступаю в разговор всегда в нужный момент. Не раньше и не позже, а ровно тогда, когда требуется мое присутствие. Умение выловить этот момент я возвел в степень навыка.

Я усадил ее на место и, налив в стакан воды, поставил его рядом с ноутбуком девушки. Кто-то со стороны мог бы удивиться неожиданной демонстрации сочувствия. Но на деле мне было глубоко плевать и на нее, и на Гошу, да и в целом на все, что происходило в том кабинете, но в такие минуты я должен был играть роль сочувствующего коллеги.

Потому что знал, что подобное возвращается в виде дополнительных дней отпуска, сговорчивых клиентов и возможности занять место Светы, когда она пойдет на повышение. Собственно, лишь с расчетом на последнее моя любезность и давала о себе знать. Дружба начинается с улыбки, а плодотворные отношения с боссом – во времена, когда он еще не занял, несомненно, заслуженную должность.

– Ладно, нужно вдохнуть и выдохнуть, – сказала Света сама себе, – я выше этого. Спасибо, Кирилл.

На ее лице появилась одна из тех гримас, которые перевариваются с трудом, – фальшивый самоконтроль. Человек уверяет себя, что может все контролировать, что инцидент был единичным и больше не повторится, произволь-

но подготавливая таким образом почву для еще большей бури.

Обычно Света ударялась в рефлекссию о несправедливом круговороте денег в мире, но на этот раз решила превзойти себя и сконцентрироваться на планерке.

«Скорее бы ее назначили директором по продажам. Гляди, и успокоится так!» – в левом углу моего экрана появилось новое сообщение от Маши.

Я рефлекторно выдал дежурную улыбку и вернулся к заполнению отчета. Какое кому дело, как звучат наши должности? Раньше невольников клеймили или ставили штамп с серийным номером. Теперь же печати и отметки заменили на трудовые книжки и должности с красивыми названиями.

«Какие гениальные идеи предложим на этот раз?» – я отправил сообщение в ответ и сам задумался о предстоящей встрече.

В меру лени и нежелания проявлять инициативу, которая никак не поощрялась, обычно я преподносил полную чушь вместо толковых предложений. При этом в моменты преподношения идей я старался сохранять невероятно сосредоточенное выражение лица, попутно используя умные слова, которые Свете встречались разве что в толковых словарях. Стоит ли упоминать, что каждый раз девушка впадала в замешательство, пытаясь понять, действительно ли я несущину или она просто недостаточно широко мыслит.

Так было, когда я предложил провести в социальных се-

тях опрос и выбрать, с каким ароматом у них ассоциируется смерть, после чего выпустить подобный ароматизатор для новой кальянной затравки в честь Хеллоуина.

Или когда на нас подали в суд за использование неоплаченных фотографий в промокампании, я так рьяно настаивал, чтобы мы транслировали все происходящее в соцсетях, что Света и вправду предложила это Игнату. Тот, в свою очередь, лишил ее премии – за предложения, способные навредить имиджу и финансовому благополучию компании.

В школе, когда отличник дает списать, он просит не делать это точь-в-точь. Как жаль, что не все выносят уроки из детства.

Главным же источником идей на миллион был Рома – наш маркетолог, который появлялся в офисе самым последним и уходил даже раньше Игната. Единственный человек, которому удалось сохранить возможность трудиться из дома после окончания пандемии. И единственный из всей нашей команды, кто открыто признавал бесполезность своей работы.

Когда он появился в офисе, мы уже заканчивали обсуждение предложений по улучшению работы. Света собрала самые viable, по ее мнению, идеи, которые можно было реализовать, и отправилась с ними к Игнату.

Рома старался появляться в офисе незаметно, чтобы при необходимости сказать, что он приехал ранним утром. Однако его появление мы всегда замечали. По крайней мере, я, с кем он любил пропасть в курилке и обсуждать количество

просмотров роликов в «ТикТоке».

Десять метров до моего стола.

– Успели вчера сходить на предпоказ нового фильма про «Человека-паука»? Я вот успел. Представляете, там появляться сразу три Человека-паука! Ох, извините за спойлеры.

Семь метров.

Главное, чем занимался Рома, – выступал моральным успокоением для Игната. С тех пор как крупные бренды успешно убедили владельцев даже самых зашарпанных бизнесов в том, что им нужны специалисты по социальным сетям, в команде Игната единственным стабильным звеном оставался Рома.

Пять метров.

У Ромы было два рабочих костюма. Первый – серые слим-брюки, темная рубашка и такой же серый пиджак. Второй состоял из тех же серых слим-брюк и серой кофты. Сия одежда была куплена в фирменном бутике отечественного производителя «Калінка», чье качество он считал лучшим среди всех представителей богатой на вычурных производителей модной индустрии.

Три метра.

Особенность Ромы заключалась еще и в полном отсутствии рабочей субординации. Послать на три буквы, обозвать или попробовать опустить самооценку собеседника ниже плинтуса для него не составляло труда. Сомнительная привилегия одного из первых сотрудников компании. Прав-

да, в свою очередь, мы могли общаться с ним так же, отчего не чувствовали каких-либо угрызений совести.

– Привет, оральные торгаши! – он встал возле моего стола и окинул взглядом коллектив.

Владимир Знаков, русский психолог, отмечал, что одинокие люди в поисках внимания готовы пренебрегать любыми нормами морали и приличия, чтобы их приняли в коллектив.

– И тебе привет, Орша.

Когда я понял, что Роме нужно чем-то отвечать, то не нашел ничего лучше, чем тыкать носом в его иногороднее происхождение. По правде говоря, я так и не узнал, сильно ли его это задевало или же он даже не обращал на мои слова внимания.

Рома вернул одолженную мною книгу и завел разговор о новых публикациях в соцсетях. Я и глазом не успел моргнуть, как мы оказались в курилке.

– Представляешь, вчера весь вечер писал в техподдержку соцсетей, чтобы они отменили удаление постов.

– Много удалили?

– Три. Но у меня заготовлены еще два поста, которые, по их логике, тоже удалят, – Рома выбросил окурок и потянулся за следующей сигаретой. За рабочий день он мог запросто выкурить полпачки, отчего его коллеги гадали, когда парнишка сляжет с раком легких. Я же гадал, когда он заведет себе собеседников, понимающих, в чем заключается его ра-

бота.

В кармане у меня завибрировал телефон – Света вернулась от Игната и хотела обсудить поднятие цен на ряд товаров. В подобных ситуациях обсуждение сводилось к обычной констатации факта, но присутствовать при этом должны были все менеджеры по продажам.

Рома разочарованно выдохнул. Казалось, что он был готов часами рассказывать о различиях в подготовке контента для «Ютюба» и «ТикТока» – так он демонстрировал не только увлеченность своими обязанностями, но и значимость выполняемой им работы. В последнем, к слову, сомневались все сотрудники «Малум-Юнион», отчего неуверенностью порой заражался и Игнат, и наш генеральный директор.

Прошло обсуждение предложений, а за ним миновал и обед, и я, превозмогая лень, стал обзванивать областных торговых представителей, которые еще не определились с объемом для новой закупки. Ленишься на работе пусть дело и нехитрое, но все же имело свои правила. И главное из них заключалось в том, чтобы о зреющем под носом у начальства разгильдяйстве не заподозрили.

Ведь стоит только застать сотрудника за тем, как он прохлаждается без дела, как сразу появляются неотложные дела, выполнить которые нужно было еще за день до их появления. И потому лентясь, особенно по понедельникам, стоило придерживаться установленных «норм приличия»: назы-

вать перекуры сменой формы деятельности для улучшения концентрации на первоочередных задачах, а поход за кофе – обсуждением текущих дел.

– А почему так тихо? – единственный вопрос, ответить на который, кроме как честно, мы не могли. Его задавал Игнат, когда выглядывал из своего офиса и слышал тишину в колл-центре – в отделе, кредо которого должны быть «шум», «гам» и «неимоверные счета за телефонную связь».

Но стоило только возгласам снова наполнить кабинет, как Игнат возвращался в свой, словно Супермен в крепость Отчуждения. Директор по продажам не любил покидать свои укромные девять квадратных метров, где он проводил время, начиная с прибытия и вплоть до шести вечера. Там же он и обедал, и дремал, а установи архитекторы здания персональный санузел в офисе, то и вовсе не покидал бы его.

До конца рабочего дня оставалось еще несколько часов, когда я начал собираться домой: по понедельникам и четвергам я с чистой совестью отправлялся на курсы по программированию, пусть и в ущерб части зарплаты.

Каждый уважающий себя офисный сотрудник рано или поздно задумывается о том, как бы выглядела его жизнь, убежи Господь его от поступления на работу в то место, где он оказался. И чаще всего эти размышления приводят или к нескончаемому самобичеванию, или к желанию что-то исправить. После очередных размышлений о жизни и с деся-

ток увиденной рекламы школы веб-программирования я выбрал направление, которое, как надеялся, избавит меня от рутинности должности менеджера по продажам и погрузит в рутинность жизни программиста.

– Вечно ты убегаешь. И что такого на твоих курсах? – Света особенно любила комментировать мои уходы.

– Верно, и что такого в том, чтобы получить нормальную специальность и сбежать отсюда? Хотя, если ты вот-вот станешь директором по продажам, то да – можно сидеть на пятой точке ровно.

В такие минуты Света старалась сохранить невозмутимость на своем лице, но я и мои коллеги, кто не стеснялся в выражениях, точно знали, что колкости о страстно желаемом Светой рабочем месте достают до нужной нам цели – до ее эго.

Наслаждаться стараниями Светы сохранить невозмутимый вид можно долго или до того момента, пока Игнат не попросит зайти к себе.

Табличка «Директор по продажам» дребезжит от каждого хлопка дверью – давно следовало прикрутить ее плотнее, но Игнат все не решался, ожидая, когда сменит ее другой, с указанием должности выше.

– Какого черта, я тебя спрашиваю, мы так просели по Барановичам? Там же все было на мази. А теперь я узнаю, что они не получили документы и будут работать с другим поставщиком.

Демонстрируя плохо отрепетированное замешательство, я старательно озвучил заготовленный отмаз. Проще было признать себя виноватым, выслушать то, какой я ленивый и некомпетентный и вернуться обратно за рабочий стол. Но, прежде чем в моей голове родилась здравая мысль, я умудрился ляпнуть:

– Это не моя вина.

– А чья же?

Я завис. Пауза из нескольких секунд перетекла в минуты.

– Если честно, к этому вопросу я как-то не подготовился.

Тяжелый вздох, суровый взгляд.

– Кирилл, почему я должен это терпеть? Каждый раз у нас с тобой какие-то проблемы.

– Как будто только со мной одним, – я возразил и сразу пожалел об этом.

За следующие двадцать минут я выслушал все цитаты из «Волка с Уолл-стрит», что подходили под сложившуюся ситуацию, узнал, как бедно живет страна и что я с окончанным техническим колледжем должен радоваться тому, что работаю в комфортном офисе на престижной должности sale-менеджера.

Обычно я дополнял: «В офисе, на двери которого даже не висит табличка с названием, где в кабинете на шестнадцать человек один чайник и кулер с водой, а о том, что суббота бывает выходной, менеджеры уже и забыли». Но в тот раз я понимал: чтобы уйти с работы вовремя и не опоздать на

курсы, следовало промолчать.

– Тебе есть что сказать?

Я молча покачал головой.

– Реши проблему. Мы не должны сдавать по оборотке, особенно в регионах.

Часть 2. Вторник

Перед нами выступает Филипп Эдуардович Тройтеньков – некий русский коуч с тридцатилетним опытом ведения бизнеса, о существовании которого никто не слышал ровно до того момента, пока интернет не заполонили сотни рекламных объявлений «эксклюзивного» тренинга для менеджеров по продажам. Он просит называть себя Филом, добродушно улыбается и следует главным тезисам учебника Ильи Богина по бизнес-мотивации.

– Скорость и качество оказания услуг – то, над чем вы должны работать ежедневно.

После каждого предложения Фил делает затяжную паузу в несколько секунд. То ли он пытается вспомнить текст, то ли старается растянуть сорокаминутный материал на заявленные три часа.

Обычно я не против внерабочих мероприятий, особенно тех, где можно отоспаться или заняться своими делами. Но встречи, которые сводятся к саморекламе лектора, в то время как у меня висят незакрытые сделки, по которым нужно срочно созвониться, никогда не входили в перечень моих увлечений.

– Представьте ситуацию. Вы проводите презентацию для клиента, уже успели впечатлить его своим предложением, закрыли текущие и возможные боли, оговорили сроки плате-

жей, показатели КРІ и вдруг, – он делает очередную паузу, – в кабинет входит ваш конкурент с аналогичным предложением, но с более выгодной ценой. Что вы будете делать?

Я едва сдерживаюсь, чтобы не заснуть. Света, не отрываясь от телефона с самого начала мероприятия, активно смахивает фотографии парней вправо в «Тиндере».

– У него же глаза косят, – замечаю я недостаток очередного кандидата на одноразовую встречу.

– Не хуже, чем у Крида.

– Думаешь, это хорошее сравнение?

– Это как посмотреть. Смотри, какие красавчики мне пишут, – и Света показывает вкладку со взаимными симпатиями.

По залу проходит очередная волна аплодисментов, но из-за телефонов в руках мы ее не поддерживаем. Света зевает, и я заразно подхватываю. К сожалению, это замечает Фил. Он замолкает, выходит из-за кафедры и останавливается возле нашего ряда.

– Вот вы, – еще в пути он выбросил вперед руку с распухшими пальцами и указал на меня: – Что бы вы стали делать?

Он хотел было придрататься к нам обоим, но Света за долю секунды из зевающего пофигиста превратилась в сконцентрированного слушателя. Я даже не успел заметить, как на ее носу появились очки, а блокнот с ручкой заменили телефон.

– Что-нибудь да и стал бы.

Сформулировать четкий ответ я не мог, да и лектору он

не был нужен. Во мне Фил разглядел возможность хоть как-то разбавить лекцию, а значит, бэканьем-мэканьем я бы не отделался.

– Давайте вы для начала подниметесь и представитесь. Как-никак вы разговариваете с человеком старше вас.

Грамотный ход. Он не только поставил на место невнимательного слушателя, но еще и свой авторитет приподнял.

Дерьмовое чувство. Вроде бы ты не в том возрасте, когда вынужден выслушивать нравоучения от незнакомого тебе человека, но из-за того, что твой босс наблюдает, приходится наступить на горло гордости.

– То есть вы, наемный работник, в которого ваше руководство вкладывает деньги, заранее не готовитесь к борьбе за клиента? Просто что-нибудь да придумаете?

Но не успел я собраться с мыслями, чтобы ответить, как Фил взорвался новой тирадой.

– В этом и кроется проблема большинства отделов продаж, господа! Безынициативность. Безынициативность и стабильность. Ваша зарплата включает в себя процент от чека сделки? – и, не дав мне возможности ответить, продолжил: – Конечно, если бы включала, вы бы так себя не вели. Вы бы сражались за клиента, как американские морские котики, и жаждали новых сделок, как шлюхи с Бродвея.

Фил окончательно ударился в лирику, забыв обо мне и описанной ранее ситуации. Отличительная черта нашего лектора – американизированность. Доллар, а не рубль, мор-

ские котики, а не ОМОН, проститутки с Бродвея, а не студентки на Ленинском проспекте.

– Так что же, молодой человек, вы бы стали делать, если бы вашу презентацию прервал конкурент?

Я забываю представиться и перехожу сразу к ответу.

– А можно узнать, как часто на переговорах появляются конкуренты? Вы и вправду думаете, что я захочу привести в компанию партнера-сумасброда, который устраивает из тендера цирк, прерывая выступление одного потенциального исполнителя выступлением другого?

Я завелся не на шутку, но, словив на себе осуждающий взгляд Игната, понял, что следует уступить.

– С другой стороны, я лучше признаю, что не знаю, как поступить правильно, и надеюсь, что, дослушав вашу лекцию, Фил, буду знать, как достойно выйти из сложившейся ситуации.

Фил был явно не готов к моей сдаче и потому выдохнул набранный для гневного монолога воздух.

– Что же, садитесь.

Он вернулся за кафедру и продолжил выступать по запланированному материалу.

– Денежные потоки – миф для тех, кто думает, что это миф. А для тех, кто принимает эти потоки как за само собой разумеющееся, они становятся обыденными вещами.

Не проходит и пяти минут, как я и Света снова зеваем от навалившейся порции шаблонов, взятых Филом то ли из

интернета, то ли на семинарах его же коллег.

Оставшаяся часть тренинга проходит как по маслу. Фил рассказывает очевидные фундаментальные вещи, мы хлопаем, а кто-то даже задает вопросы, лишь бы прервать нагнетающее тоску звучание его голоса.

– Прежде всего вы должны уметь правильно ставить перед собой цели. Правильно поставленная цель – половина успеха, – на этой фразе я снова обращаю внимание на лектора. Он уже успел взобраться на стул с ногами и занять позу самой известной бразильской статуи.

– Спорим, сейчас он начнет нас учить правильно формулировать цели, – шепчет Света.

– А теперь я попрошу вас разбиться на пары. Если вы пришли с коллегой, то желательно стать с ним же в пару. Сейчас я научу вас правильно задавать цель.

Света издает победный смешок и поднимается с места.

Тренинг проходил в соседнем с нашим бизнес-центром здании. До последнего надеясь, что после его окончания Игнат отпустит нас домой, я, Света и еще несколько моих коллег вышли в курилку перед центральным входом.

– Ну как, преисполнились чувствами собственной значимости, готовы ставить новые рекорды в продажах? – Света, которая обычно молча проглатывала необходимость присутствовать на подобных мероприятиях, неожиданно для нас дала волю чувствам и принялась критиковать как самого

спикера, так и организацию мероприятия.

– Конечно, конечно, – Маша, взявшаяся за вторую сигарету, больше всех возмущалась, когда ее имя оказалось в списке слушателей.

– Если бы не повышение, в жизни бы на эти курсы не пошла, – Света метко забросила окурочек в урну и включила звук в телефоне, который тотчас принялся разрываться от уведомлений.

– И долго тебе еще строить из себя пай-девочку?

– В конце недели Игната переводят на новую должность, после чего моя очередь. О... Господи, я уже дождаться не могу, когда прекращу все эти обзвоны.

– И утонешь в горе бумажек. Тебе это надо?

– Что ты, конечно! В моем возрасте и стать директором по продажам. Дальше только должность в руководстве фирмы, но для этого придется пахнуть. Да и декрет нужно куда-то всунуть.

– Декрет?

– Да, мы с парнем думаем над этим. Но прежде всего карьера. И только она.

Я улыбнулся про себя и заметил, как дрогнули уголки губ на лицах моих коллег. Все мы недолюбливали Свету. Ее превозношение значимости работы менеджером и должности, на которую она метила, казалось нам настолько нелепым, что ожидание момента, когда кто-то выйдет с табличкой «Розыгрыш», было оправданным.

Все мы воспринимали «Малум» как перевалочную базу – место, где можно получать необходимый минимум, параллельно с этим занимаясь поиском работы с настоящими перспективами, учась чему-то новому или заводя необходимые знакомства.

Гоша мечтал укатить в США, Маша – открыть свой ресторан, я – окончить курсы и перебраться куда-то на острова. Но Света грезила, как самолично повесит табличку с указанием высокой должности на входной двери. Камера в девять квадратов, которую она называла кабинетом, была столь же желанной, как и возможность работать на час дольше и попутно объяснять такую необходимость высоким карьерным статусом. Статусом, который отличался от моего или девчонок, стоявших рядом, лишь другими цифрами в СМС о зарплате и возможностью свалить на кого-то нагоняи, получаемые от руководства. Будет ли Света по-настоящему получать от этого моральное удовлетворение, не знал никто.

Для нашего отдела по продажам грядущие изменения в руководстве и вовсе изменениями не казались. Помимо того что Света все так же будет следить за выполнением планов и вовремя сданными отчетами, именно на ее плечи лягут обязанности толкать мотивирующие речи и обрезать премии.

Оставался лишь вопрос в том, кого она выберет на свое прежнее место. За возможность быть приближенным к начальнику чуть сильнее других боролись Кирилл и Олег. Они регулярно входили в двойку лучших продавцов месяца, пе-

риодически меняясь местами. И каждый из них обладал той стервозностью, желанием прессовать и умением прогибаться, которые были нужны Свете, Игнату, да и любому другому руководителю, ценившему превыше всего практичность и умение экономить ресурсы. Как личностные, так и корпоративные.

– Думаю, у тебя все получится, – язвительно прокомментировала Маша, но адресант послания не услышал.

Света пыталась параллельно с разговором ответить на нескончаемый поток сообщений, но вскоре сдалась и спрятала телефон в сумку. Вместо девайса в руке у нее появилась стопка визиток. Одна из них досталась мне.

– Решила подготовить, – объяснила моя будущая начальница.

Я согнул визитку, убедившись в низком качестве печати, после чего убрал ее в карман. Выбросить ее в первую попавшуюся урну казалось чем-то логичным. Лишнее напоминание о том, кто будет моим руководителем и как с ней связаться, было для меня излишним.

Вернуться в офис нам все же пришлось. Кто-то из коллег не упустил возможности подшутить на тему тренинга и поинтересоваться, насколько теперь вырастут наши продажи.

– Настолько, что Свете придется переживать за свое повышение! – отшутилась Маша, но тотчас замолкла. Рядом

прошел Игнат.

– А разве Свету собираются повысить? – спросил он с выражением лица, полным удивления.

Маша запнулась и, не найдя, что ответить шефу, направилась в переговорную, где нас попросили собраться. Делать вид, что о Светином повышении никто и не догадывается, порой было настолько же сложно, как и смириться с кандидатурой следующего босса.

Когда все из списка приглашенных оказались в переговорной, Игнат запер дверь, погасил свет и включил проектор. На экране высотой во всю стену появилась круговая диаграмма с цифрами, а на следующем слайде – график.

Похожая презентация сопровождала каждую нашу встречу. Картинки со стоковых сайтов вперемешку с цитатами из бизнес-книг, входящих в топ-25 бестселлеров OZON, должны были продемонстрировать всю серьезность намерений Игната сделать из нас машин-убийц. Последним термином он особенно любил бросаться так же сильно, как и пересматривать фильмы про людей, склотивших состояние на продажах ценных бумаг.

Уорен, Джефф, Лирой – фотографии этих и других малоизвестных в наших кругах людей сменяли друг друга в качестве фона рабочего стола на компьютере шефа.

Попробуй уловить энергетику этих людей, и тогда ты зарядишься ею, что, в свою очередь, направит тебя на путь успеха. Подобное оправдание мог бы высказать Игнат, поинте-

ресуйся его жена заставкой на экране. Но жены у Игната не было, зато были все книги про поиски своего внутреннего «я», абонемент на квантовую йогу и скидочная карта в продуктовый магазин для активистов-вегетарианцев – все, как и полагается человеку, застрявшему между саморазвитием и самоудовлетворением.

– Как нам увеличить продажи? – Игнат принялся расхаживать из стороны в сторону.

Он то скрещивал руки на груди, то, напротив, складывал их по швам, демонстрируя свою новую покупку – кашемировый пиджак от Balantiego, стоящий полугодичного труда Кирилла или Олега в зависимости от того, кто из них занимал верхнюю строчку в списке продавцов месяца.

– Усерднее трудиться.

– Верно. А как нам усерднее трудиться? Что является ключевым фактором усердного труда?

У многих на языке вертелось «деньги», но все мы знали, что Игнат ждет ответ цитатой из одной из книг, которые он в добровольно-принудительном порядке раздал нам для чтения.

В принципе, я поддерживал мантру шефа о том, что читать нужно. Классику, современных авторов и даже время от времени профильную литературу. От авторов, которые добились чего-то большего, чем родили шестьсот часов пустословия и плохо сформулированных мотиваций в духе «работай больше, и ты обогатишь своего работодателя».

– Деньги! – наконец-то ответил кто-то смелый, скорее всего, из новичков отдела.

Игнат продолжил расхаживать из стороны в сторону, продумывая свои следующие слова. Достаточно было проработать в «Малуме» больше полугода, чтобы выучить привычки шефа, среди которых были и собрания по продуктивности, стоило только произойти чему-то будоражающему деловитую душу директора по продажам.

Раз в месяц под совершенно разными предложениями Игнат собирал часть персонала в переговорной и изливал на присутствующих все умозаключения касательно дел в компании и того, как мы должны работать.

Предугадать, о чем будет очередная лекция, вдохновленная то инфоцыганами, обещающими миллионы за небольшую плату, то скупленными оптом бизнес-бестселлерами от авторов без бизнеса, было трудно.

На этот раз предвестником темы стал семинар, куда в добровольно-принудительном порядке загнали меня, Машу и еще половину отдела, чьи показатели Игнат хотел повысить.

– И если деньги – это ваша главная мотивация для продуктивной работы, в чем я вас, конечно, ни разу не осуждаю, то давайте подумаем, как это использовать! – Игнат отряхнул рукава пиджака и сделал такое выражение лица, словно сам ни разу не ставил прибыль на первое место.

Игнат принялся прохаживаться по переговорке, обдумывая следующие слова. Маша же, которая, как и все присут-

ствующие, не горела желанием засиживаться допоздна, встала и озвучила то, что вертелось на языках у каждого из менеджеров с момента последнего несостоявшегося повышения зарплаты.

– Чтобы стимулировать нас работать лучше, надо платить больше. Когда нам платят достаточно, то наши головы заняты мыслями о работе, а не о том, как бы прокормить себя и гадать, какую премию мы получим в следующем месяце, – высказавшись, Маша обвела взглядом всех присутствующих, собрав немало одобрительных кивков.

Игнат, обладающий невероятной способностью слышать только то, что ему выгодно, ухватился за последние сказанные слова и стал раскручивать другую мысль, основную из всего его послания. Мысль, которую с порога не вываливают на сотрудников, чьи планы по продажам регулярно равняют на самый продуктивный месяц в году, отчего премия, как отопление в сентябре, где-то есть, но тебе не достается.

– Понимаю, вам нужна стабильность. Стабильно высокий доход. Именно поэтому я пересмотрел политику зарплат во всем отделе по продажам. Мы повышаем план всего лишь на десять процентов, а зато премию по плану – на тридцать.

Некоторые присутствующие захлопали и одобрительно закивали головами. Новички не знали, что, пока Игнат не произнес «но», новости не заканчиваются.

– Но, – Игнат выждал паузу после сказанного, – я был вынужден снизить аванс на десять процентов. Да-да, как

нетрудно посчитать, ваша итоговая потенциальная сумма все равно остается выше, чем то, что вы получаете сейчас. И мы перекроили план по определению бонусов от каждого что нового, что старого клиента. Света введет вас в курс дела.

Никто не осмеливался ничего произнести. Кто-то подсчитывал в уме, сколько мы потеряем, кто-то все никак не мог закипеть от злости, чтобы вылить на директора весь поток негодования.

– Коллеги, послушайте, давайте мы обсудим новшества между собой, а после, когда соберем воедино основные вопросы и предложения по новой зарплатной политике, я донесу их до Игната, – Света знала, когда требовался ее выход – за мгновение до всеобщей детонации. Внутренний динамит должен был вот-вот сгенерировать и разнести на мелкие щепки ту хлипкую конструкцию, которую застройщики называли офисом.

Предчувствуя бурю, Игнат вывел на экран слайд с новыми правилами подсчета зарплат и, передав пульт Свете, покинул зону поражения.

– Свет, что это вообще было?

– Нас поймали, вот что, – Маша взяла на себя роль спикера фракции недовольных.

Света промолчала. Возможно, она надеялась, что мы примем произошедшее, как нечто неизбежное, молча и покорно. Но такой милости никто ей не оказал.

– Никто вас не имел. Изначально Игнат и вовсе хотел вве-

сти для каждого персональные правила расчета премии, так бы вы потеряли больше. Я верю, что никому из вас не хотелось бы сталкиваться лицом к лицу с перечнем недочетов по работе, за которые и вовсе можно снять премию целиком. Или вы все считаете, что работаете безупречно?

Обрезать зарплаты – целое искусство. Нельзя просто взять и свалить эту новость, как снег на голову, работникам, которые только и ждут, когда им пересчитают нагрузку. Следует подготовиться заранее, завести файл на каждого менеджера, где будут перечислены все его опоздания, сорванные сделки и жалобы, которые в свое время никак не сказались на премиях. А уже после этого, зная, что ты сможешь заткнуть каждого, кто посмеет возникнуть, объявлять о сокращении авансовой части.

Игната нельзя было назвать наивным или потерявшим связь с реальностью – именно потому он и решился поднять премию. Он знал, что, если не даст никакого пряника в ответ на кнут, кто-то да и откажется проглатывать подобное и уволится, попутно сея раздор и смуту. А терять сотрудников накануне повышения он не мог, как не мог и оставить отдел, не сократив расход на зарплатный фонд.

Потому-то он и поднял как план по продажам, так и выручку за его выполнение. Ведь знал: чтобы повысить результаты на десять процентов, менеджерам придется выкладываться на все тридцать. Это знали и мы и потому не испытывали даже намека на восторг.

– Блядство какое! Плюс десять процентов к плану, минус десять процентов к окладу. И всего лишь тридцать процентов к премии. Это шутка такая? – Маша негодовала громче всех. – Да мы едва закрываем текущие планы. О каких премиях может тогда идти речь, если план увеличится?

– Компания сейчас переживает не самое лучшее время, – Света пыталась сохранить уверенность в голосе, в то время как сидящие рядом с ней менеджеры видели, как тряслись ее ноги.

– Настолько не лучшее, что нас отправляют на все эти бесполезные тренинги? Нет уж, – теперь Маша заменила Игната возле стены с экраном, расхаживая из стороны в сторону.

Я откинулся на кресло и прикрыл глаза. Высказывать что-либо Свете было бессмысленно – ее подло оставили в качестве мешка для битья принимать недовольства сотрудников, в то время как высказывать все требовалось человеку в кабинете со стеклянными дверьми.

– Вот что мне интересно: как давно ты знаешь об этом?

– Два дня. Меня поставили в известность позавчера.

– И ты ничего нам не сказала? Просто молчала!

– Я... я... Вообще-то, я не должна ничего вам объяснять! – вскрикнула Света. – Как начальство решило, так и будет. Смиритесь! А не нравится – дверь вон там!

И, схватив вещи со стола, Света покинула переговорную, оставив нас в недоумении. Впервые мы видели ее в таком состоянии: она дала слабину, не выдержав нашего напора.

Раньше Света усмиряла недовольства еще в зародыше, стоило кому-то начать возмущаться, как она припоминала все косяки и промахи. Возможно, именно за это Игнат и ценил ее – за охрану спокойствия.

Сейчас же она не смогла продержаться и десяти минут. Ретировалась с поля боя, отказавшись защищать вверенное ей. И мне хотелось верить, что сделала она это лишь по одной причине – из-за отсутствия желания.

Часть 3. Среда

Работать в сфере продаж, где конкуренция заложена в основе основ, подразумевает досконально изучать не только будущих клиентов, но и коллег – тех, чьи успехи могут стать причиной твоих неудач. Рано или поздно ты привыкаешь к фокусам одних и смиряешься с комплексами других.

Кто-то может весь обед потратить на то, чтобы сочинить балладу, как руководство несправедливо подсчитывает зарплаты, но стоит получить минимальную прибавку или единовременную премию, как риторика меняется в кардинально противоположную сторону.

Кому-то достаточно сделать легкое замечание, чтобы вывести из рабочей колеи. А кто-то может годами работать и не подавать виду, но в один день положить на стол руководства заявление об уходе и сверху несколько листов с перечнем причин.

Маша относилась к тому типу менеджеров, кто неустанно напоминает окружающим о своей квалификации и о том, что стоит только обновить резюме, как ее с руками и ногами оторвут другие компании. Конечно, в подобных заявлениях всегда фигурировало «но», после которого шло объяснение, почему работник с потенциалом на миллион предпочитает трудиться за тысячи.

И именно Маша поджидала Игната в его кабинете на сле-

дующее утро после семинара. Она сидела в кресле, положив лист бумаги перед собой, и отвлеченно листала новостную ленту в телефоне.

Никому из ее коллег не требовалось объяснять, почему начало дня, когда следовало бы отвечать на письма и досылать недостающие документы по заказам, Маша просиживала, игнорируя работу. Не требовалось и объяснять, что за лист лежал перед ней.

– Думаешь, Игнат ее отпустит?

– Накануне повышения? Размечталась! Скорее всего, он уговорит ее работать и дальше, пока не перейдет на новую должность.

– Может, нам всем тогда стоит написать заявление? Если уж появляются уступки ради одной, то пусть и всем достаются.

– Так, разговорчики! Работайте! – Света, которая ко всеобщему удивлению не стала поджидать Игната в кафетерии, а пришла в офис одной из первых, не покладая рук, перedelывала документы с перечнем обязанностей, корректируя планы по продажам и меняя цифры в графе с полагающимися к выплатам суммами.

Нередко дни начинаются с какой-то новости или происшествия, которое задает тон следующим восьми часам, проведенным в офисе. Если это день рождения кого-то значимого, то до обеда коллектив суетится, чтобы вовремя получить заказанный подарок, преподнести его, а после не ме-

шать в переговорной с организацией сладкого стола. Если же это чье-то увольнение, то день наполняется атмосферой негодования.

Когда Игнат появился в офисе, то сразу уловил всеобщее возбуждение, а взглянув на поджидающего в кабинете менеджера, догадался о причине. Интуиция и многолетний опыт доведения сотрудников до увольнения подсказывали ему, к чему стоит готовиться, когда он перешагнет порог своей обители. Эти же интуиция и опыт подсказали ему и то, как следует выстроить разговор.

– О таком следует предупреждать заранее.

Игнат не был настроен терять сотрудника за несколько дней до передачи дел. От того, в каком состоянии останется отдел после повышения black boss'a, зависели его премия и стартовое пособие на новой должности.

– О пересмотре условий сотрудничества также следует предупреждать заранее.

– Это другое.

– Не думаю. Все сводится к деньгам.

Игнат промолчал. Наконец-то он сообразил закрыть дверь, чтобы все, кому смелый поступок Маши был в разы интереснее обзвона новой базы покупателей, вернулись к работе.

Вопреки нашим предположениям их разговор затянулся. Вряд ли его можно было назвать разговором: больше всего выступал Игнат, эмоционально жестикулируя и то вставая

из-за стола, то возвращаясь за него.

Когда Маша покинула крепость одиночества Игната, наши взгляды были прикованы к ней. Она молча вернулась за рабочее место и включила компьютер. Вопросы остались без ответов.

Вскоре атмосфера всеобщего любопытства и желания придаться распусканию сплетен сменилась необходимостью искать козла отпущения. Обнаружив целый ворох незакрытых задач по перспективному для торговой экспансии направлению, Игнат собрал причастных лиц – Свету, Машу, Гошу, Олега – и принялся выстраивать цепочку действий, повлекших проваленное расширение в выбранном регионе.

– Я сразу делегировала задачу сотрудникам!

– Из твоего описания ничего не понятно. Мало того, что ты пишешь с ошибками, так еще и мысли свои не можешь нормально сформулировать.

– Если тебе что-то не понятно, ты всегда можешь меня спросить.

– Я спрашиваю, но ты ведь отправляешь меня в «Битрикс».

– Конечно, в «Битриксе» нужно дублировать информацию. У меня слишком много задач, чтобы все держать в голове.

Перекидывание ответственности сродни игре в пинг-понг, только с привкусом корпоративных особенностей: иг-

роков должно быть больше двух, каждый последующий удар должен быть сильнее предыдущего, признавать свою ошибку категорически запрещается.

Введя мяч в игру, Света точным ударом отправила его в дальний угол стола, намереваясь забить первый гол. Буквально в последний момент Маша успела направить его обратно, на вражескую половину стола, победно выдыхая и радуясь, что с проблемой теперь разбираться придется кому-то другому.

Главное правило рабочего перекидывания ответственности – поскорее передать эстафету кому-то другому, следя при этом, чтобы на твоей корпоративной совести не осталось ни намек на невыполненную задачу.

Маша переводит мяч на Гошу в надежде, что менеджер, которому нечего терять, благородно примет удар на себя. Тем не менее Гоша, не признающий своих поражений и ошибок до самого конца, задулил мячик Олегу, который не мешкая, вернул его Свете.

– Так что я здесь ни при чем! – чуть ли не хором гаркнули Олег и Света.

Игнат молча выслушал каждого из присутствующих, после чего назвал ряд двухзначных цифр – количество процентов, на которые был оштрафован каждый из членов провинившейся команды. Меньше всего досталось Олегу – лучшему продавцу месяца, который лишь косвенно отвечал за ее выполнение – следить за статусом готовности документов.

Ближе к кофе-паузе, когда работа из стадии «надо было сделать еще вчера» перешла в стадию «срочная», Маша позволила себе выйти на балкон, где впервые за долгое время закурила. Следом за ней в курилку вывалилась и самая любопытная часть отдела. Узнать, чем закончился разговор девушки с Игнатом, присутствующим хотелось куда сильнее, чем работать.

– О чем вы договорились?

– Я увольняюсь. Только не сейчас, – Маша старалась казаться довольной, но скрыть свое негодование ей не удалось – было заметно, что прошедший разговор закончился для нее не на тех условиях, что она хотела. – Слушайте, тут нечего рассказывать, – сдержанно хладнокровие у нее не получилось. – Я уйду через две недели, как и полагается по законодательству. Раньше он меня не отпустит.

– А с новыми планами-то что?

– Ничего. Работаем, видимо.

Маша отвечала односложно, а когда ее спросили про отпускные, она и вовсе выбросила сигарету и, предложив всем заняться работой, вернулась в офис. Шоу не состоялось. Менеджеры, которые в поступке Маши увидели возможность выторговать себе условия получше, разочарованно разошлись. Они нервничали и всячески пытались придумать, как можно склонить шефа к отмене нововведений, если даже угрозы увольнения одного из лучших менеджеров

оказалось недостаточно.

И только Игнат был спокоен, ведь был уверен, что та минимальная надбавка, которой он купил молчание, избавит его от волны всеобщего недовольства. Так же как он был уверен, что тот, кто его заменит, с легкостью выполнит распоряжение касательно Маши – припомнить при увольнении каждый косяк, каждую незакрытую по вине девушки сделку и каждую минуту опоздания за все три года работы.

– Вовремя ты свинтишь! – бросил я Гоше.

– И не говори. Хотя мне невероятно сильно хочется узнать, чем все это закончится, – Гоша не скрывал свою радость от увольнения. Ему оставалось лишь получить подпись у Игната в углу расчетного листа и за следующие два дня привести всю документацию в порядок.

Чье-то увольнение всегда переносится сложно. Руководству – из-за необходимости искать замену. Бухгалтерии – из-за многочисленных справок и актов. А коллегам – из-за ощущения нереализованной свободы.

Когда кто-то увольняется, а ты остаешься, то невольно начинаешь представлять, как прошел бы твой день, будь он последним. И от этого состояния, когда ты находишься на границе со свободой, начинают покалывать кончики пальцев. Вот он – твой шанс для fresh-start. Уйти с кем-то за компанию, после чего слоняться несколько недель по собеседованиям в надежде, что новый шеф будут руководствоваться ценностями, близкими к твоим.

– Валить тебе нужно отсюда, – повторил свою мантру Гоша.

Чаще, чем рассуждения о превосходствах «яблочных» смартфонов над всеми другими устройствами, от Гоши можно было услышать о необходимости сменить место работы. Легко говорить об этом, когда ты уже одной ногой на новом месте.

– Как твои курсы?

– Как и у большинства, – я пожал плечами и бросил взгляд на экран смартфона, где высветилось очередное уведомление, в заголовке которого значилось название нашей группы по программированию. – Сложно. С заваленными домашками и ночами, наполненными переделыванием курсовых работ.

– Как и у меня в свое время. Хотя, признаюсь тебе, у меня и сейчас нередко случаются такие ситуации. Сижу, корплю полночи над задачей, а потом выясняется, что я в самом начале допустил ошибку.

Гоша окончил курсы еще полгода назад и почти сразу нашел работу. Но, в отличие от большинства моих знакомых программистов, не сразу окунулся в новую жизнь. Каким-то невероятным образом ему удавалось совмещать работу в «Малуме» и зарубежном стартапе. И пусть следы от бессонницы были заметны невооруженным глазом, новая работа смогла вселить в Гошу то, чего не удавалось никаким самым дорогим курсам, которые так любил Игнат, – уверенность в

себе.

– Над чем вы хоть работаете?

– Нас разделили на две команды и выдали задачу по дипломной работе – мы делаем CRM-ку.

– Типа «Битрикса»?

– Типа него.

Гоша присвистнул. Мне хотелось верить, что он оценил уровень сложности задачи и таким образом выразил свою поддержку.

– Будешь способствовать распространению корпоративного зла?

– Ага. Окончу и предложу Игнату купить программу, – я отшутился, хотя знал, что black boss мог запросто пойти на подобный шаг. Стоило только предложить ему то, что могло позволить еще строже следить за сотрудниками. Тем более на новом посту директора по развитию.

Чего нам только стоил «Битрикс». Источник невероятной прибыли для одной интернет-компании стал непередаваемой головной болью для нас. Каждое поручение обязательно дублировалось в программе. Близится конец квартала – и в твоём списке дел появится новая задача. Со строгим дедлайном, который нельзя нарушать. Никогда. Ни при каких обстоятельствах. Иначе рейтинг сотрудника, формирующийся из результатов выполненных задач, будет снижаться. А следом за ним будет снижаться и премия.

Порой задачи даже не озвучивались. Игнат просто ста-

вил их с расчетом, что наша внимательность и необходимая для плодотворной работы регулярная проверка списка задач оправдают себя.

И временами это оправдывалось. А временами выходило боком, и не только обычным менеджерам, но и самому Игнату. Как-то раз Гоше нужно было заменить заболевшую Свету и подготовить за нее презентацию к встрече с директором компании. Поставленная с вечера задача была замечена лишь накануне и только потому, что Игнат собрал задействованных в мероприятии менеджеров. Презентация так и осталась неподготовленной, из-за чего Игнат лишился ежемесячной премии, а Гоша — квартальной.

От рейтинга в «Битриксе» зависела и наша премия. По результатам месяца Игнат смотрел не только на выполнение плана продаж, но и на суммарный объем разговоров за месяц, а также на среднюю длину звонка, количество отправленных сообщений и, конечно же, на личный рейтинг в «Битриксе».

По необъяснимой причине он полагал, что именно персональный рейтинг отражает реальные успехи сотрудника. И когда мы это поняли, то стали заносить в «Битрикс» каждую мало-мальски значимую задачу.

Нужно распечатать за кого-то документы – прежде поставь задачу в «Битриксе». Нужно собрать всех в переговорной комнате – прежде поставь задачу в «Битриксе». Даже когда кто-то задерживался на обеде, мы ставили задачу в «Бит-

риксе», прежде чем отправиться на поиски коллеги.

Несколько раз Игнат выражал свое недовольство, отчего мы научились завуалированно обозначать задачи. И вскоре единственным, кто остался в проигрыше от находчивости рядовых менеджеров, была Света. Именно на нее Игнат спихнул контроль за корректным обозначением названий задач, и если он находил несостыковки, то лишал премии не нас, а ее.

Первое время Света пыталась контролировать нас и даже провела «разговор по душам». Но ситуации это не помогло. Справиться с потоком задач она не могла, а мы и не планировали сдавать обороты. Наши премии были нам дороже, чем Светина. Последнее, к слову, мы и не скрывали.

Обычно Игнат покидал офис не раньше пяти часов вечера. Тем не менее в тот день он решил уйти сразу после обеда.

Гоша, который выжидал удачный момент для разговора все утро, сразу оказался рядом с входной дверью.

– Подождите. Мне нужно подписать обходной лист для бухгалтерии и обсудить зарплату за последний месяц.

Игнат замер. Он взглянул на Гошу, после чего на дверь. Было заметно, что предстоящий разговор был ему малоприятен, и, возможно, именно от него он ретировался из офиса раньше обычного. Слишком много неприятных разговоров за один день.

– Света, ты же в курсе дел. Займись Гошей!

Очередная малоприятная работа была свалена на правую руку Игната. Отказать Света не могла, ведь знала, что каждое выполненное за Игната поручение приближает ее к заветной должности.

Пожав руки сидящим у выхода менеджерам, Игнат закрыл за собой дверь. Света же направилась в свой будущий кабинет, жестом показав Гоше следовать за ней.

– Давай ты подпишешь, и я пойду в бухгалтерию. Ты же знаешь их, если я сегодня не занесу ведомости, то до конца недели они меня не рассчитают.

– Присядь, пожалуйста, – Светин голос дрожал. Она не умела и не хотела выполнять грязную работу.

Гоша присел по другую сторону стола от Светы и придвинул ей бумаги.

– Для начала давай пройдемся по этому месяцу, – она включила планшет и открыла файл с именем Гоши, который Игнат прислал накануне. Сначала девушка не поняла, где ей пригодится содержимое письма, но теперь все встало на свои места.

– Кажется, у меня все хорошо в этом месяце, – Гоша закинул ногу на ногу и откинулся на спинку. Своим видом он старался выражать уверенность, хотя и испытывал тревогу. Будь у него все хорошо, этот разговор не состоялся бы.

– Ты не закрыл две сделки.

– Я передал их Маше.

– Ты не закрыл две сделки, – повторила Света, – и еще четыре в прошлом месяце были закрыты с опозданием. Неделя, два дня, два дня и пять дней.

Гоша сглотнул. Задачи, никогда не учитывающиеся при выплате зарплат и премий, вдруг обрели значимость при итоговом расчете сотрудника. К примеру, сроки закрытия сделок, которые Игнат обычно называл условностью, наконец-то стали важной составляющей премирования сотрудника.

– Ты не был на двух мастер-пятницах.

– Я болел. Мне помнится, что больничный освобождает и от работы, и от мероприятий.

– Ты болел только в одну пятницу. В другую ты закрывал больничный и должен был явиться в офис. Игнат разрешил тебе поработать дома, но мастер-пятницы это не касалось.

– То есть, чтобы поработать, я не должен был приезжать, но ради обсуждения какой-то книги следовало явиться? Так?

Света выдержала паузу. Она понимала, как глупо звучала описанная Гошей ситуация, но сумма, на которую нужно было сократить выходное пособие, не позволяла ей ответить иначе как согласием.

– Ладно, что дальше? – Гоша уже смекнул, что предстоящий отпуск у него пройдет не настолько шикарно, как он запланировал.

– Суммарное количество звонков за месяц не дотягивает до нормы.

– А план продаж?

– План продаж на уровне. Плюс три процента от объема за прошлый месяц.

– Но при этом количества проведенных разговоров недостаточно?

Света опять почувствовала себя глупо. Как же она ненавидела Игната за необходимость прикидываться душой. И стервой. Когда она была маленькой, то представляла, что станет хирургом и будет руководить командой опытных врачей, спасая жизни. Спустя двадцать лет она и вправду орудовала скальпелем в виде бланка со штрафными санкциями, отрезая от чьей-то зарплаты целые куски.

Гоша выругался. После чего рассмеялся и снова выругался. В отличие от Игната, Света не закрывала двери, когда предстояли сложные разговоры, и потому содержимое разговора стало достоянием общественности.

– Далее, – Света выждала паузу, после чего продолжила: – у тебя не доработано свыше шести часов за этот месяц. Это почти целый рабочий день.

Гоша тяжело вздохнул. Каждое телодвижение менеджеров фиксировалось в системе: даже если кому-то требовалось выйти из кабинета, он должен был приложить пропуск к терминалу возле двери. То же касалось перерывов на обед и сигаретных пауз. Пришел на работу – отметил, ушел – отметил.

– Да это же ерунда. Посмотри банально по общему коли-

честву рабочих часов в «Битриксе».

– А я посмотрела. Они как раз-таки проходят по норме. И, в принципе, их можно было бы засчитать, но я видела, как коллеги включают за тебя компьютер, в то время как ты только подходишь к офису.

Гоша взвыл. Всегда в радость слушать рассказы об идиотизме других и давать мудрые советы, как следовало бы поступить. «Будь я на твоём месте, то нагнул бы систему», – примерно такой совет дал бы Гоша, окажись кто-то из его окружения в подобной ситуации. Но на этот раз Гоша не был слушателем истории, он наконец-то получил шанс «нагнуть систему».

– Ладно, хватит, – парень сдался. В какой-то момент он понял, что продолжать пререкания со Светой можно долго: о своих рабочих недостатках он знал лучше других и мог предположить, что пройденный перечень проступков был лишь частью длинного списка.

– Вот твой расчетный лист. Игнат его уже подписал, – Света вынула из папки два экземпляра знакомого каждому менеджеру документа и протянула сидящему напротив парню.

Гоша не сразу взглянул на цифру в графе «Итого». Прежде он пристально посмотрел на Свету, а потому задал вопрос, который вертелся на языках у большинства его коллег.

– Оно того стоит, выполнять за Игната всю самую дерьмовую работу? Неужели ты хочешь заниматься подобным всю

жизнь?

Света сглотнула. Она бы предпочла, чтобы Гоша материлась и проклинал ее и место, где он провел несколько лет. Но сидящий напротив парень был подозрительно спокоен. Гоша видел, как внутри Светы идет борьба между желанием посочувствовать и необходимостью придерживаться идеологии компании.

– Если все в порядке... – Света запнулась, смекнув, насколько неуместно прозвучало сказанное.

– В порядке, можешь не продолжать, – Гоша успел посмотреть на итоговый расчет. Сумма была почти в два раза меньше того, на что он рассчитывал.

Света поднялась, а следом за ней и Гоша. Они еще раз взглянули друг на друга – один с усмешкой, другой с сожалением, после чего разошлись. Один – в бухгалтерию, где вскоре узнает, что компенсация за неиспользованный отпуск также будет меньше, а другая – за рабочий стол, где будет стараться избегать презрительных взглядов коллег.

Каждый из них вышел из офиса, изменившись. Света – став черствее, наконец-то научившись отделять профессиональный долг от личной симпатии, Гоша – дав зарок, что больше никогда не станет работать в компаниях с глубоко развитой корпоративной культурой.

И хотя условия контракта предполагали, что Гоша должен проработать еще два дня, чтобы передать дела сменщику, на следующий день поклонника «яблочных» продуктов в офи-

се не было. Как и в пятницу. В бухгалтерии приняли его заявление на выходные за свой счет, из-за чего его коллеги, посчитавшие обдираловку Игната несправедливой и собравшие недостающую к расчету сумму, принялись возвращать деньги жертвователям.

Часть 4. Четверг

Утро не задалось – порой некоторые дни можно описать только так. А, как известно, если начало дня выдается паршивым, то и все рабочее время вплоть до самого вечера – сплошной геморрой. То тут, то там выскочат проблемы, решить которые нужно было еще накануне и последствия которых не заставят себя ждать.

– Эта суббота будет рабочей!

Света, которую, по всей видимости, уже не заботил имидж в глазах коллег, преподнесла эту новость сразу, как только менеджеры заняли свои рабочие места.

Формально все было выполнено по правилам: объявлено не позже, чем за два дня, приказ был вывешен на доску объявлений, а уведомления в «Битрикс» разосланы еще накануне.

– Дебильное правило. Я-то думала, что это просто формальность, – отозвалась Маша.

Предстоящая суббота должна была стать рабочей далеко не в первый раз. Случалось такое обычно раз в два месяца. В такие субботы мы приводили в порядок дела, устраивали планерки по текущим делам и корректировали работу на следующий месяц.

В наших контрактах был пункт, согласно которому одна суббота в месяц должна была становиться рабочей. Поэтому

мы не удивлялись порой неожиданным объявлениям. Но и не сильно возмущались – вместо ежемесячной трудовой субботы шестой рабочий день случался в два раза реже предписанного.

– А мне религия не разрешает работать в субботу, – возмутилась Маша, – давай я напишу заявление на выходной за свой счет.

Но такое решение не устраивало ни Свету, ни Игната. Суббота нужна была для наведения рабочего порядка, и заменить или перенести это мероприятие руководство позволить не могло.

– А еще твоя религия предписывает трудиться в остальные дни, – встрял Игнат. – Вот когда нареканий не будет, тогда и поговорим.

Маша тяжело вздохнула и вернулась к работе. А я принялся отписываться коллегам по курсам. Наши занятия приближались к завершению, и срок сдачи дипломной работы становился виден все отчетливее с каждым днем.

Рабочее время тянулось медленно, хотя задачи возникали с невероятной скоростью. Стоило только утрясти все огрехи с одними поставщиками, как недовольство начинало сыпаться от других. То в договоре со старейшим клиентом найдутся ошибки, то у кого-то товар все никак не примут на складе. Кто-то же, напротив, оборвал все контакты в самый нужный момент.

– Когда уже этот обед? – Маша, у которой день также был

наполнен сплошными испытаниями, откинулась на спинку кресла и вскинула руки вверх.

– Будто обед может что-то решить, – я бы с радостью променял десяток обедов на решение хотя бы половины скопившихся дел.

Нет ничего грустнее, чем утрясать проблемы, высосанные из пальца. Порой решить их можно было одним телефонным звонком, но в меру развитой корпоративной культуры, бюрократии и банального нежелания уступить согласование типичного договора о поставке могло растянуться на недели.

– Как думаешь, корпоратив перенесут?

– Он ведь на субботу планировался. Думаю, что да.

Корпоратив, намечавшийся в честь повышения Игната и, соответственно, перевода Светы на его должность, был запланирован на вечер субботы. Теперь же, после объявления шестого дня рабочим, проведение мероприятия казалось маловероятным.

– Я не пойду. Даже если они перенесут его в караоке, – Маша произнесла это так громко, чтобы сидящие рядом коллеги могли услышать ее. Сказанное было адресовано даже не окружающим, а Игнату, который заперся у себя в кабинете и что-то живо обсуждал со Светой.

– А ты?

– Я? – я задумался. Как следует посвятить себя курсам у меня уже все равно не получилось бы, но проводить единственный выходной, мучаясь от похмелья, мне не хотелось. –

Я пока не решил.

Маша кивнула головой. Казалось, что она хотела продолжить разговор, но подоспевшая Света не дала ей и рта открыть. Наша будущая начальница выглядела взволнованной. С каждым днем, приближающим ее к повышению, она все чаще выглядела так.

– Маша, у нас остался открытым вопрос по ИП Куриенчику. Он позвонил и сказал, что мы до сих пор не выслали ему согласованный договор.

– Да, так есть заминка.

– Нет там заминки, – оборвала ее Света. – Я ведь сама ходила подписывать его к Илье. Почему договор все еще не у Куриенчика?

– Если ты мне дашь хоть слово сказать, то узнаешь, что его не согласовала бухгалтерия. У Куриенчика два юрлица и в договоре указаны разные сроки выплат по каждому из них.

– То есть виновата бухгалтерия?

– Бухгалтер сказала, что договор нужно переделать, внести правку.

– Внесли?

– Раз ты спрашиваешь, видимо, нет.

– Тогда почему ты стоишь здесь, а не занимаешься договорами?

– Потому что у нас для этого есть делопроизводитель. Договоры – ее зона ответственности, – Маша тяжело вздохнула. – Или ты забыла, что Игнат запретил нам заниматься до-

говорами?

Света вздохнула еще тяжелее.

Девушки принялись играть в главный корпоративный вид спорта – перебрасывание ответственности. Словно шарик для настольного тенниса, ответственность оказывалась то на одной стороне поля, коим был бескрайний пласт задач, то на другой. И чем дольше длился поединок, тем искуснее мяч отправлялся оппоненту.

Маша перекладывала ответственность на делопроизводителя, которому было поручено вести всю документацию отдела. Тогда Света вспоминала, что ответственный за документы человек должен помогать менеджерам, но не делать за них работу. В ответ Маша вспомнила слова Игната, которые как раз-таки и обязывали делопроизводителя выполнять всю бумажную работу.

Стоит только попробовать проследить логическую цепочку, как тотчас накатывает зевота.

– Тем не менее ты ведешь этого клиента, а значит, на тебе ответственность за закрытие сделки. Не на бухгалтерии или делопроизводителе. Если ты видишь, что-то не получается, то должна взять и сделать.

– Что сделать?

– Да что-нибудь.

Девушки замолчали. И Света, и Маша – обе понимали, что спор можно было продолжать до самого вечера и все равно правого не нашлось бы.

Наконец на экране телефона высветилось «13:00» – начало обеденного перерыва. Не теряя времени, я схватил кошелек, телефон и, подгоняя Машу, направился в столовую.

Одна из традиций нашей компании – совместные обеды. Как по расписанию, в час дня весь наш офисный табун спускался на второй этаж, где оккупировал итальянское кафе. И даже в таком простом на первый взгляд деле были свои потаенные игры.

За одной из сторон составленных друг с другом столов обычно сидело руководство и те, с кем они хотели что-либо обсудить. Если таких не находилось, то места занимали по принципу «кто успел – тот и сел».

Чем ближе ты сидишь к «дирекции», тем выше возможность выторговать что-то для себя. На худой конец мелькнуть перед руководством всегда было приятнее, чем безучастно оставаться за соседним столиком. Стоит ли говорить, что за места возле и напротив больших боссов велась борьба с невиданной прыткостью. Со стороны происходящее всегда казалось комичным, но ровно до тех пор, пока ты сам не оказывался на месте борющихся.

Я, Маша и еще несколько менеджеров по продажам заняли отдельный стол и тотчас принялись за обед. До того наши животы синхронно урчали, свидетельствуя о пропущенном завтраке. Кто-то в меру лени, кто-то из-за не сработавшего

будильника пропустил прием пищи. Потому он и стал одной из тем для разговоров. Как и будущее отдела.

– Думаешь, при Свете нам будет легче работать?

– Что ты, я думаю, все станет хуже, – я искренне рассмеялся. – Мы же помним ее неопытной дурочкой, а такого никто не потерпит.

– Как же она будет радоваться, когда мы уволимся. Наберет новеньких, кто не будет ей перечить и не будет знать, какой она была несколько лет назад, – мне казалось, что Маша впервые завела разговор про увольнение уже на второй день работы.

– А не думаешь, что она попробует что-то изменить? – спросил один из наших соседей, пришедший в «Малум» не так давно и имя которого еще никто толком не успел запомнить.

– Конечно, изменит. Видел наши коробки впечатлений? – съязвила Маша, из-за чего я снова рассмеялся.

Когда Игнат только-только завел разговор про возможное повышение, Света тотчас разделила его увлечение бесконечными семинарами по повышению качества работы.

Игнат и раньше старался не пропускать ни одного мало-мальски важного собрания предпринимателей или тренинга, хоть как-то связанного с его областью работы, но готовящийся перевод на новую должность обострил его желание результатов, что, в свою очередь, дало ему еще больше поводов для информационной мастурбации. Результатом та-

кой активности становились многочисленные нововведения в нашем отделе. Чаще всего не имеющие с реальной продуктивностью ничего общего.

В последний раз Игнат установил возле кулера с водой две картонные коробки, назвав их коробками впечатлений. Смысл заключался в том, что в конце рабочей недели мы должны были писать на одном листке бумаги положительные впечатления, а на другом – отрицательные и помещать каждый в соответствующий ящик. В начале следующей недели Игнат проверял оба ящика, и на внеплановом перерыве мы обсуждали сильные и слабые стороны работы нашего коллектива за минувшее время.

После другого тренинга у нас появилась полка для буккроссинга, которую руководство пополняло тематической литературой. Мы же должны были каждый понедельник приносить книгу, прочитанную за минувшую неделю, со вкладышем, где в паре предложений описывали сильные и слабые стороны произведения.

После семинара от молодых онлайн-предпринимателей Игнат попытался посадить весь коллектив офиса на ютьюб-блогеров, которые сыпали умными фразами и несбыточными предложениями по оптимизации работы. Даже секретарю он предписал прослушать курс по продажам.

Именно над оптимизацией нашей работы Игнат трудился не покладая рук. Он вносил идеи и предложения, а Света принималась их реализовывать. Правда, когда наступал мо-

мент реализации задуманного, все действия сводились к одной схеме. Света получала несколько предложений от Игната, выбирала то, что казалось ей наиболее реалистичным для выполнения, обсуждала его с коллективом, находила хотя бы одно толковое возражение, раскручивала его и аргументированно блокировала инициативу Игната. Последнее заставляло босса самому реализовывать задуманное. Именно так и складывался прочный круг корпоративного безделья.

Однако время от времени некоторые идеи Игната все же приживались, несмотря на наши усилия и Светину несостоятельность.

Когда с обедом было покончено, а время возвращаться в офис неумолимо приближалось к отметке «опоздание недопустимо», мы сдали посуду и направились к лестнице. Из-за Машиного то ли желания прожить дольше, то ли любви к здоровому образу жизни мы каждый раз поднимались в офис по лестнице. И хотя отдышка исчезла через несколько месяцев после введения фитнес-хобби, я каждый раз расходовал треть бумажных полотенец из уборной, чтобы вытереть вспотевшую спину.

– Постой! – окликнула меня Маша, когда я толкнул дверь в мужской туалет. Она замерла в дверях женского.

Из глубин женской половины туалета доносился чей-то плач. Тихий, но в меру акустики слышный на коридоре. Мы переглянулись, и тут на экране моего телефона высветилось

сообщение от нашего секретаря: «Все быстрее в офис. Жопы!»

Я показал сообщение Маше, и, как бы нам ни хотелось узнать источник плача, мы вернулись в свою обитель. К тому моменту в кабинете собрался почти весь штат менеджеров.

Возле кабинета Игната стоял Олег. Было заметно, что он нервничал. Игнат, заканчивающий с кем-то разговор, махнул поджидающей его команде, дав понять, чтобы все оставались на своих местах – он вот-вот освободится.

– Ты знаешь, в чем дело? – спросила Маша у новичка, с которым мы сидели во время обеда.

Он покачал головой. Олег тем временем перекатывался с ноги на ногу. Он старательно сдерживал улыбку и пытался не поднимать взгляд на собравшихся. Я осмотрел коллег, и тут меня осенило.

– Маш, кого-то здесь не хватает, – прошептал я коллеге, продолжая взглядом поиски недостающего элемента пазла.

Она тоже посмотрела на присутствующих.

– Светы нет, – я еще раз окинул взглядом собравшихся, среди которых пробежала волна перешептываний.

– Ты думаешь о том же, о чем и я?

Я уже хотел было открыть рот, чтобы озвучить свое предположение, но в этот же момент хлопнула дверь и к нам вышел Игнат. Телефонный разговор наконец был закончен, и он смог переключиться на нас.

– Господа! – начал он и тут же добавил: – И дамы. Как

вы все знаете, в нашей фирме предстоят некоторые кадровые изменения. Для вас всех не секрет, что в следующем месяце я займу должность директора по развитию. Соответствующий указ уже подписан.

Среди собравшихся раздалась вялые хлопки.

– Не стоит, не стоит, – Игнат отмахнулся, но тем не менее отметил проявивших инициативу менеджеров. – Так вот, освобождение моей должности должно было породить немало слухов и домыслов. Кто же меня заменит? После долгих раздумий и взвешивания всех за и против я пришел к выводу, что могу доверить эту работу только самому перспективному менеджеру из вас.

И, положив руку Олегу на плечо, Игнат подтолкнул его вперед. Среди собравшихся снова пробежала слабая волна аплодисментов.

– Олег, мои поздравления!

Кто-то ахнул. А я по необъяснимой причине почувствовал, как внутри меня все сжалось. Почему-то в момент объявления моего нового руководителя вместо облегчения я испытал разочарование. А может, между мной и Светой установилась невидимая связь и я уловил ее настроение? Ответа на этот вопрос я не знал.

Взглянув на Машу, а после и на других моих коллег, я догадался, что не один испытывал смятение. Многих захватило разочарование от выбора Игната. Возможно, дело было в том, что мы уже свыклись с неизбежностью работать под

руководством Светы.

Олег станет ей заменой куда лучше – он будет по совести вознаграждать и наказывать. В этом никто не сомневался. Но в то же время каждый из собравшихся знал, что Света будет неистово ненавидеть парня и всячески вставлять ему палки в колеса. Так просто она не отступит.

– Поздравляем, поздравляем нового начальника отдела продаж! – скомандовал Игнат.

Все по очереди принялись подходить и поздравлять Олега. Пожав ему руку и пожелав карьерных высот, я и Маша направились к туалетам. Из-за двери женской части все еще доносились всхлипывания. Света и не думала сбавлять обороты. Возможно, она просто ждала, пока кто-то обратит на нее внимание и не проявит сочувствие. И, к нашему собственному удивлению, этими людьми оказались мы с Машей.

– Свет, надо успокоиться.

Девушка сидела на подоконнике, поджав под себя ноги и уткнувшись лицом в стекло. Света никогда не перебарщивала с макияжем. Напротив, временами ей бы не помешало чуть сильнее налечь на тени, тональный крем и пудру. Но сейчас от ее глаз до подбородка тянулись две волнистые темные линии – все, что осталось от подводки.

К моему удивлению, Маша села рядом и обняла ее за плечи. Света вздрогнула, замерла, а потом положила голову ей на грудь. Вскоре всхлипывания прекратились.

– Он ведь обещал мне эту должность, вы понимаете?

– Понимаем. И не понимаем, как так вышло, что не ты ее получила.

– Олег, видите ли, лучше себя проявил.

– Какая глупость. Он отличный продавец, но ни разу не был на твоём месте, – и, запнувшись, Маша добавила: – Административном месте.

– У него, видите ли, есть какие-то идеи, – едва сказав это, Света снова разразилась плачем.

Я стоял рядом с двумя обнявшимися девушками и чувствовал себя лишним. Вся неприязнь, которую я испытывал по отношению к Свете, испарилась, оставив место чувству разочарования.

Нередко я испытывал восхищение от выдержки девушки и способности с удовольствием выполнять за Игната самую грязную и неблагодарную работу. Временами завидовал ее целеустремленности. И нередко мечтал найти такую же желанную цель, как повышение для Светы.

Black boss мог с легкостью свалить на девушку увольнение или чье-то депремирование. Вместо того чтобы лично заниматься подготовкой к встрече с генеральным директором, Игнат делегировал большую часть своей работы Свете. Так же, как и свои рабочие субботы. Отказаться она не могла то из-за амбиций, то из-за обязательств.

– Я думала, что здесь смогу чего-то добиться.

– Свет, ну это же не «Амазон», где нужно рвать жопу ради должности повыше. У тебя не будет семизначного бону-

са при увольнении, и о тебе не напишет никакой локальный журнал. Это просто очередная коммерческая контора, которая занимается тем, что набивает карманы руководства.

– Я понимаю. Но ведь это место особенное, – Света провела руками по щекам, еще сильнее размазывая потекший макияж. – Я столько сюда вложила. Отдала всю себя.

– И никому это не оказалось нужным, – Машины слова были болезненными, но правдивыми. – Теперь нужно думать, что ты будешь делать дальше. Во-первых, ты останешься в «Малум»?

Света едва заметно пожала плечами.

– Я не знаю, что теперь делать.

– Может, ты займешься творчеством или попробуешь себя в другом направлении?

– Я же ничего не умею толком. Даже готовлю невкусно, я живу в основном на доставках.

– Ну так походи на курсы или попробуй поступить в университет, – Маша продолжала озвучивать варианты, которые были ближе всего ей, а не девушке, которую следовало успокоить.

– Я не знаю, что делать. Совершенно, – повторила Света.

Я бы тоже не знал. С одной стороны, не хочется быть идиотом, который бесконечно бьется головой о стену, которая называется повышением. С другой – жалко спускать столько потраченных усилий в унитаз.

– Свет, скажи, а Игнат предложил тебе какую-то компен-

сацию или альтернативу? – зная Игната, я бы очень удивился, выяснишь, что он внаглую опрокинул Свету, ничего не предложив ей взамен.

Света, которая уже закончила вытирать лицо, слабо кивнула. Ее нижняя губа снова задрожала, предвещая новый поток слез.

– Он предложил назвать моим именем переговорную.

И слезы снова хлынули наружу. Будь обстоятельства другими, у меня бы они хлынули тоже, но уже от смеха.

Две наши переговорные носили чьи-то имена. Два малых зала были названы в честь Олега и Виктора – лучших продавцов месяца. Большая переговорная носила имя генерального директора. Игнат подсмотрел эту идею в другой компании и взял на заметку в качестве вознаграждения для сотрудников – никаких вложений, зато сильное влияние на самолюбие менеджеров по продажам.

– Переговорная комната имени Светланы Топтовской, – тихо выговорила Света. – Какая чушь! Будто меня можно этим купить.

Теперь и до меня, и до Маши дошла настоящая причина Светиной истерики. Дело было вовсе не в несостоявшемся повышении, а в том, что Игнат воспринимал Свету настолько недалеко, что посчитал, будто сможет откупиться от нее столь формальной компенсацией.

Часть 5. Пятница

Пятницы бывают разными. Иногда ждешь ее сильнее, чем свой же юбилей или встречу с давним другом. А порой и во все каждую минуту смотришь на циферблат часов и думаешь, как много еще остается до момента, когда можно будет перешагнуть за порог офиса и на шестьдесят четыре часа не думать о месте, о котором ты бы с радостью не вспоминал и оставшиеся сто четыре.

А бывают пятницы, которые ты никак не ждешь, ведь знаешь, что на следующий день после нее тебе все равно предстоит вернуться в офис. Объявление субботы рабочей делает пятый день недели самым ненавистным в календаре.

И пока все знакомые врываються в заслуженный отдых, ты стараешься не утонуть в бурлящем котле зависти и обещаний сменить работу на следующей же неделе.

Но дополнительный рабочий день не единственное, что может испоганить представление о пятнице. Бывают новости, которые могут омрачить и последующие выходные, а желание сменить место работы сделать настолько сильным, что не оставит места другим мыслям.

– Сегодня аванса не будет. В бухгалтерию не поступили деньги, – предупредил Игнат незадолго до обеда, когда большинство сотрудников офиса активно обновляли в смартфонах вкладки с интернет-банкингами.

Словно волна, возмущение прокатилось по офису. За чьими-то столами она становилась меньше, и казалось, что вот-вот стихнет, а где-то она, наоборот, набирала силы, и, дай ей волю, могла принести немало хаоса.

К последней группе присоединился и я. Во весь голос я разглагольствовал о том, что при первом же случае найду работу в стабильной компании и ноги моей не будет в «Малуме». Услышь это Игнат, он бы рассмеялся и подметил что-то в духе «но пока что ты еще здесь».

– В качестве компенсации в этом месяце я буду подсчитывать показатели КРІ в вашу пользу, а также не поскоплюсь на премии, – Игнат знал, чем можно было утихомирить волну недовольства. И со скрипом в сердце использовал свой козырь в надежде, что он сработает.

Про премии Игнат не врал. Правда, будут они от силы десять процентов и только после того, как бухгалтерия решит все свои проблемы, что, в свою очередь, не избавляло нас от необходимости искать выход из сложившейся ситуации.

Первой взвыла Света, а за ней и вся женская часть нашего коллектива. Отдел контроля качества и логисты молчали, а вместе с ними молчала и сама бухгалтерия – они получили аванс за день до произошедшего и потому старались не выделяться, чтобы обделенные не направили свой гнев на них.

– А как же резервный зарплатный фонд? – поинтересовался менеджер, с которым мы разговорились накануне в столовой. Он работал еще неполный месяц и, как «зеленый» член

нашего коллектива, мог допустить резкие замечания в адрес Игната.

– Поймите, нам сейчас приходится выплачивать крупный кредит. Мы инвестировали большую сумму в новый проект.

Игнат не называет, на что был взят кредит, но мы-то знали – на покупку склада. Дирекция решила расширить источники доходов и скупила по дешевке два заброшенных склада – довольно прибыльное вложение, как мы позже узнали.

– Но а нам-то какое дело до ваших инвестиций? – не унился новенький. – Инвестируйте свои деньги, почему вы вкладываете наши зарплаты? Или в таком случае делитесь, пожалуйста, прибылью.

Никто его не перебивал, но и никто его не поддерживал. Я хотел было посмотреть его имя на бейдже, но потом передумал – все равно в ближайшее время Игнат от него избавится. Новичок говорил о правильных и справедливых вещах. Но разве бывает дело руководству до правильных и справедливых вещей, когда речь заходит о прибыли?

– Итак, расходимся, если появятся новости, я их сообщу!

Новичок попробовал задать вопрос про примерные сроки поступления аванса, но Игнат заперся у себя в кабинете и демонстративно опустил жалюзи.

– Ну что ж, в таком случае будем ждать выплаты с пеней, – новичок поделился с окружающими своими мыслями, хотя о последнем его никто и не просил.

Кто-то прислал в чат нашего отдела картинку юриста с

подписью «Конечно, конечно, ваши права защищены». Автором сообщения была Маша. Она лучше других знала, что пункты контракта исполняются только тогда, когда это выгодно нанимателю.

Я улыбнулся, вспомнив, как в первый же месяц работы в «Малуме» она пыталась добиться оплаты за переработку. В итоге в бухгалтерии выкрутили все так, что переработка была вынужденной, ведь Маша не справилась со своей работой в основное время. И, чтобы преподать урок девушке, кадровики предложили и вовсе выписать ей выговор за работу во внеурочное время без ведома руководства.

– Я бы тебе не советовала возмущаться так громко и уж тем более озвучивать свои планы, – Маша остановилась возле стола с новеньким и, склонившись над монитором, прошептала совет так, чтобы его услышал только адресат.

– С чего бы? У меня есть права, и я их знаю.

– В корпоративной этике у всех есть права. Но работают обычно только обязательства.

– Вот потому что вы молчите, только обязательства и работают.

Маша ничего не ответила и вернулась за свое место. Мы переглянулись и пожали плечами. На этот раз стратегия Игната нанимать молодых и амбициозных девятнадцатилетних парней себя не оправдала.

Раз в квартал Игнат набирал четверку молодых, жаждущих заработать все деньги мира менеджеров и взваливал на

них все те обязанности, благодаря которым настоящие работники (так он любил называть тех, у кого был оформлен контракт) могли сосредоточиться исключительно на продажах.

Обычно через пару месяцев эти менеджеры с некогда горящими глазами, но не получившие обещанных золотых гор начинали заговаривать о том, что не будут подписывать контракт после истечения испытательного срока.

В ответ на это Игнат лишь пожимал плечами, произносил из раза в раз не меняющиеся реплики про свободу выбора и сожаление о не найденном контакте, после чего возвращался в свой кабинет и давал распоряжение отделу кадров найти им замену. Замена, как каждый раз и случалось, находилась быстро и ничуть не уступала в наивности тем, на чье место они приходили.

Ассортимент рынка труда, как выражался Игнат, позволял ему не задумываться о репутации и потраченных месяцах жизни молодых людей.

Иногда же появлялись те новички, которые выдерживали несносный ритм испытательного срока, после чего вливались в коллектив и уже вместе с нами ни о чем не предупреждали следующее поколение «расходного материала».

Одним из таких «расходников» в свое время был и Олег – менеджер, который сначала выполнял за Свету всю грязную работу, вскоре стал ее главным конкурентом, а после недавнего назначения и вовсе лично готовился переписать ее кон-

тракт.

«У тебя будет занять до получки?» – сообщение от Маши пришло вместе с улыбающимся смайликом.

«Конечно. Сейчас только сам займу, и дальше все будет на мази!»

Я вынул кошелек и с прискорбием посмотрел на единственную в нем пятирублевую купюру. Сто пятьдесят российских рублей, два доллара, полтора фунта. Кажется, что можно купить на пять рублей? Но на деле пять рублей превращались в шаурму средних размеров или полкилограмма куриной грудки, в две пары китайских наушников и многое другое, стоит только пораскинуть мозгами.

– Ты хоть еще со мной, – я рассмеялся и, убрав купюру в кошелек, забросил его на полку.

Бедность романтична только в ремарковских романах, и то, герои Эриха Марии всегда находили деньги на сливянку, сигареты и застолье в каком-нибудь пабе.

Еще одной сложностью стали контролеры. За несколько месяцев до того я привычно ехал зайцем и не заметил, как в автобус зашли ревизоры. Квитанцию для оплаты штрафа я потерял, а о самом долге благополучно забыл. Прошло время, накопили пени, и мне пришлось уже не напоминание об уплате штрафа, а уведомление от судебных исполнителей. В нем меня обязали в течение пяти рабочих дней погасить задолженность. Пять дней, чтобы оплатить тридцать долларов – больше, чем было у меня было.

Нужно было срочно искать деньги. Я открыл несколько сайтов с поиском работы и стал просматривать возможные подработки. Но не одна из них мне не подходила из-за учебы, которая заканчивалась поздним вечером. Начался период, когда преподаватели активно задавали домашку, а мы так же активно затягивали сроки по их сдачам.

Конечно, можно было устроиться на подработку с оплатой день в день и надеяться, что я смогу наверстать программу в свободные выходные, но, прикинув, что с каждой неделей темы на курсах будут становиться все сложнее, я вычеркнул этот план из головы.

– Так сдай кровь, – предложила мне Маша.

Маша рассказала, что за сдачу крови платили почти сорок долларов – больше, чем мне было нужно для оплаты контролеров. Сквозь непрерывные гудки, означающие «занято», я все же смог записаться и тем же вечером отправился в поликлинику, чтобы сделать справку.

Мне повезло, что за месяц до того я проходил обследование и для сдачи крови мне не пришлось посещать малоприятных врачей еще раз. Правда, записаться на сдачу день в день было невозможно, и я с прискорбием принял тот факт, что следующие пару дней пройдут так же, как и в начале учебы в университете – без денег, зато с лапшой быстрого приготовления.

И пока мы обсуждали и осуждали бухгалтерию, Олег вышел в курилку, жестом показав нам следовать за ним. Рань-

ше курилка была местом, где мы свободно собирались подале от руководства и обсуждали его, не опасаясь, что нас услышат. Теперь же нашим руководством стал один из самых главных завсегдатаев этой самой курилки.

– Такой херни я не допущу, – первые слова, произнесенные Олегом после того, как за нами закрылась дверь, сразу нашли отклик у собравшихся.

– Ты про аванс?

– Да, про его отсутствие. При мне такого не будет, – Олег сильно затыкнулся, после чего выпустил столб пара изо рта.

Раньше никто не приближался к нему ближе, чем на пару метров, ведь выдержать запах табака и кариеса было трудно. Но, после того как Олег променял «Винстон» на электронные аналоги, едва ли напоминающие сигареты, он снискал симпатию коллег и не упускал момента, чтобы похвастаться силой воли.

Он еще раз затыкнулся и выпустил изо рта большой клуб пара. Курилку наполнил аромат печенья и молока.

– Не будет таких задержек оплаты. Бухгалтерии будет дешевле найти деньги на выплаты, чем позже разбираться с пенями и процентами.

– Звучит здорово.

– Это еще не все, – Олег снова затыкнулся, задержал дым во рту дольше обычного и медленно выдул его через нос.

Со стороны казалось, что в этот момент он ощущал себя настоящим революционером – героем мифов, который на-

конец добился власти и, преисполнившись мудростью, был готов начать золотой век в истории своего маленького государства.

– Более того, я исправлю ситуацию с КРІ. Все будет как раньше.

– Да ты гонишь! – присутствующие начали выражать то восхищение, то недоверие, то оба чувства одновременно.

– Да. Зарплат, которые вам пообещал Игнат, я обещать не стану. Но давайте честно, – Олег выдул еще один клуб дыма, – их бы у вас и так не было. Я не позволю своим сотрудникам работать за минималку и думать, как подзаработать на стороне.

– Но Игнат на это не согласится!

– Через два дня Игнату будет плевать на то, как выстроена работа в нашем отделе. Он получит жирную премию за урезание расходов и займется какой-то умной херней. И меньше всего ему захочется снова вникать в дела своего бывшего отдела.

Олег самодовольно улыбнулся, после чего выдул очередную волну дыма. Кто-то воодушевленно начал поддакивать, после чего разговор сошелся к формату «мы предлагаем новшества – новоиспеченный начальник обещает их реализовать».

Все как в политике. Главное – задобрить избирателей и пообещать им ровно то, о чем они просят. Хотите послабление штрафов – получите, хотите отмену рабочих суббот –

получите, так же как и дополнительную кофе-паузу в пятнадцать минут и обязательные корпоративы раз в квартал.

И чем больше Олег обещал, тем сильнее собравшиеся раскрепощались в своих желаниях. Ни разу не подумав о том, как новоиспеченный директор по продажам будет их реализовывать.

О том, что Олег, некогда такой же, как и мы, менеджеры, может перестать воспринимать своих боевых товарищей как коллег и начать относиться к ним как к подчиненным, почему-то никто и не подумал. В тот момент все собравшиеся ощущали одно – возможность повлиять на ситуацию в отделе.

Теперь-то, когда один из нас стал руководителем, с нашим мнением будут считаться. Ведь мы не хуже Олега знаем, как надо организовать работу в кабинете и что наши промахи – это стратегические ошибки перед крупной победой.

Так думали все собравшиеся, кроме одного. Когда Олег объявил собрание оконченным и проводил всех в офис, Света так и осталась стоять, облокотившись о балконную раму. Она смотрела далеко вперед, словно не замечая происходящего.

– Знаешь, я бы говорила то же самое, – в отличие от Олега, Света курила настоящие сигареты. На смену аромату печенья с молоком пришел знакомый едкий запах дешевого табака.

– Не сомневаюсь, что так и было бы, – я встал рядом с ней,

вытянул из пачки сигарету и принялся разрывать ее на части и сбрасывать на мокрый асфальт.

– Удивительно, как мы похожи.

– С Олегом?

Света кивнула.

– Он не разговаривал с тобой о случившемся?

– А нам есть о чем говорить? – Света искренне удивилась моему вопросу. И вправду, о чем им было говорить? Олег мог пообещать не дискредитировать Свету. Она же могла с таким же успехом соврать про то, что не будет вставлять ему палки в колеса.

Я был готов к тому, что Света начнет и дальше язвительно комментировать речь Олега. Но вместо этого она задала вопрос, который я никак не ожидал услышать:

– Как ты думаешь, я потяну курсы по программированию?

– Вроде моих?

Девушка кивнула.

– Думаю, что да.

И, вытянув еще одну сигарету, я принялся рассказывать Свете про преимущества разных направлений в веб-разработке. Света внимательно слушала, иногда задавая вопросы. А когда я закончил, загуглила название школы программирования, один из офисов которых находился в соседнем с нашим зданием.

– Ты веришь Олегу?

Не зная, что ответить, я пожал плечами.

Олег был приятным человеком. В рабочих ситуациях он всегда был готов прийти на помощь, но без ярого фанатизма, что было уместно. В спорах он умел отстаивать свое мнение, при этом не ущемив точку зрения оппонента. А на следующие дни после мероприятий старался не напоминать разбушевавшимся коллегам об их непристойном поведении.

И тем не менее я не раз видел, как люди разворачивались на сто восемьдесят градусов в своих убеждениях и корпоративном поведении, едва почувствовав власть. Света была тому ярким примером. От отзывчивой и стеснительной коллеги не осталось ни следа, стоило только Игнату назвать ее своей правой рукой и пару раз закрыть глаза на управленческий беспредел в отношении кадров.

Конечно, встречались в «Малуме» начальники отделов, не потерявшие связь с реальностью. Те руководители, которые сохранили в памяти моменты, когда они сами были подчиненными. Их было немного, но тем не менее их ценили и знали даже те, с кем по рабочим вопросам не пересекались. С такими боссами ищешь встречу ради лишнего контакта с позитивным человеком. Такие контакты помогают выдерживать встречи с теми, кого ты бы обходил стороной, будь на то твоя воля.

Были еще в «Малуме» и боссы-пряники. В паре с ними всегда работали боссы-кнуты. Принцип, которым они руководствовались в управлении кадрами, послужил основой для их «классификации». Один такой начальник всегда был ря-

дом, готовый протянуть руку помощи. Другой же только и ждал, пока его коллега-пряник покинет жертву. Довольно часто «пряники» и «кнуты» находили общий язык, стоило затронуть личные вопросы. И все так же часто босс-пряник и босс-кнут был одним и тем же человеком. Про биполярное расстройство в таком случае шутили даже чаще, чем про бро-боссов.

Таких в «Малуме» было всего несколько. Чаще всего они быстро адаптировались в должностях с приставкой «начальник» и становились отстраненными руководителями с правильным циферблатом ценностей. Или становились кем-то сродни Свете, обиженными, что их дружбой воспользовались.

Еще одним отличительным типом боссов были «крикливые незнайки». Так Маша называла начальницу отдела маркетинга и ее заместителя, которые заняли свои должности, только потому что учились в школе вместе с генеральным директором.

Их манера разговора сводилась к повышенному тону и выкрикиванию реплик, когда следовало обсудить возникшие задачи, и кокетливому смеху, когда требовалось дать четкий ответ на вопрос, которого у руководительниц не было. Обе дамы использовали все доступные способы, дабы отвести от себя подозрения в некомпетенции и создать образы руководителей, вовлеченных во все возможные рабочие процессы. В свободное же время они были всецело поглощены подси-

живанием сотрудников, задававших неудобные вопросы или проявлявших недоверие в методах проведения маркетинговых исследований.

– Так ты веришь Олегу? – повторила свой вопрос Света.

Я опять пожал плечами. И пока я соображал, как выразить сомнения, на экране телефона всплыло сообщение от Олега. Он искал меня и интересовался, не видел ли я Свету.

– Ты иди. Я скоро догоню, – Света закурила уже третью по счету сигарету.

– Не торопись. Пусть Олег тебя поищет.

Но она так и не догнала. Света вернулась в офис только через час, когда я уже уехал. Под недовольное бурчание кого-то из менеджеров о сорванном отпуске она написала заявление об увольнении, поставила внизу подпись Игната и с этим листиком направилась в отдел кадров.

О том, как Света сама себя уволила, не предупредив Игната и, более того, мастерски подписав за него свое же заявление, разговоры ходили еще несколько недель. Отчасти, потому что Игнат никак не отреагировал на произошедшее, позволив Свете уйти с миром.

Приятно, когда тебя обсуждают и восхищаются проявленными изобретательностью и наглостью даже после увольнения. И еще приятнее, когда через некоторое время ты узнаешь, что руководитель, променявший тебя на кота в мешке, все-таки ошибся. И ошибся именно так, как ты его и предупреждал – доверив руководство одного из ведущих оте-

лов по продажам эгоцентричному нарциссу, додумавшемуся
проводить оплаты через свое же ИП.

Часть 6. Суббота

И сказал Господь: шесть дней трудитесь, а на седьмой отдыхайте. Видимо, наше руководство в одночасье прочло Святое Писание и, узнав, что работать предписано на день больше, чем длится традиционная рабочая неделя, объявило не только текущую субботу рабочей, но и следующую тоже.

– Я даже не христианка, – едва сдерживая желание зевнуть, пожаловалась Маша.

На самом деле рабочая суббота была вызвана вовсе не желанием Игната соблюдать условия наших контрактов, а банальным несоблюдением дедлайнов по сдаче отчетов и документации. И если со сдачей отчетов мы затягивали, потому что цифры в них менялись с каждым днем и каждой новой проведенной сделкой, то документооборот страдал по причине того, что мы, менеджеры по продажам, были просто не расположены к его ведению.

Вместо того чтобы нанять еще одного менеджера заниматься документооборотом, Игнат решил, что мы и сами сможем справиться с оформлением документов. Он уповал на ответственность нашего штатного юриста, который перед подписанием каждого документа, вне зависимости от его содержания, должен был внимательно изучить содержимое.

На деле же юрист редко досконально изучал приносимые на подпись документы – договоры, акты и приложения к ним

заполнялись в основном по шаблону и допустить какую-то ошибку было сложно.

Но мы допустили ее. В договоре с одним из крупнейших поставщиков. И как назло юрист проглядел ее, как и единственный менеджер по документообороту. В оправдание последнего сыграло то, что официально он находился в отпуске. Ситуацию исправили, точнее, сторона поставщика удивилась оплошностям в документах и направила запрос напрямую Игнату, а тот, в свою очередь, устроил проверку работы нашего коллектива. И утвердил проводить рабочие субботы согласно нашим контрактам.

– Я думала, что не встану сегодня, – пока мы ехали в лифте, Маша опустила голову мне на плечо, – как же сложно делать это в свой выходной.

Те, кто далек от мира корпоративной этики, бестолковых заседаний и вечной гонки за повышением результативности, слабо представляют, насколько горестно осознавать, что мы сами виноваты в необходимости дополнительного дня для наведения порядка в бумажках, которые если и прочтает кто-то, то разве что из команды ревизоров какого-нибудь министерства важных, но непостижимых рядовым обывателям дел.

– Понимаю, Маш. А еще это дурацкое расписание транспорта, не совпадающее с будними днями.

Я еле сдерживался, чтобы не признаться, что в тот день я встал без будильника выспавшимся и бодрым. У меня был

свой рецепт, как пережить рабочую субботу и при этом не впасть в депрессию.

В первую очередь я избавлялся от чувства приближающихся выходных, поэтому в пятницу вечером я не смотрел сериалы, не играл в PlayStation и даже не читал – в общем, делал все, чтобы не дать себе расслабиться. Придя после работы, я наводил порядок в доме и готовил ссобойку. После я старался сразу лечь спать. Горячая ванна, успокаивающий чай, взбитая подушка – и в начале одиннадцатого вечера я уже спал слаще, чем младенец. Хороший сон помогает пережить ранний подъем и дает заряд бодрости на целый день.

Я всегда старался назначить на вечер субботы какое-нибудь активное мероприятие. Поход в боулинг или в зал виртуальной реальности прекрасно компенсировали лишние часы работы.

И последним в моей инструкции значилось заранее разгрузить себя от работы, чтобы, придя в субботу в офис, больше уделять внимания личным делам, а не корпоративным. Узнай Игнат рецептуру моего дня, назвал бы меня безалаберным, я же, напротив, гордился умением распределять свою работу среди коллег.

Тех заказчиков, которые никак не отразились бы на моем KPI, я передал стажерам и менеджерам на испытательном сроке. Такой подход помогает им с не ахти насколько выполненным планом, а меня разгружает от лишней работы. Вместо этого я сосредотачиваюсь на крупном заказчике, подпи-

сания договора с которым хватило бы, чтобы я остался с премией в конце месяца.

– Всем доброе утро, – войдя, поздоровался Олег.

Я удивился, ведь он был один.

– А где Игнат?

– Игнату нездоровится. Он сегодня будет удаленно.

По кабинету пробежала волна одобрительных возгласов и смешков. Кто-то, оставив рабочие места, направился к курилке, хотя был там несколькими минутами ранее.

Я тоже радостно выдохнул. В редкие дни отсутствия Игната работы меньше не становилось, зато необходимость нахождения в офисе переносилась проще. Не было того, кто ежечасно требовал отчет о проделанной работе за день.

Игната можно было причислить к тому типу людей, которые старались контролировать каждый шаг своих сотрудников. Особенно ярко это проявилось в работе Ромы, нашего маркетолога. Ему приходилось согласовывать каждый шаг с начальством: какое эмодзи выбрать или какой комментарий оставить. Именно что согласовывать, а не утверждать. Игнат не всегда-то и вчитывался в текст постов для соцсетей, которые Рома ему присылал. Но тот факт, что без его одобрения ни одно мало-мальски значимое действие не могло совершиться, лишь усиливало его чувство собственного значения и подчеркивало количество сосредоточенных на нем задач.

– Но это не означает, что его не будет сегодня с нами, – Олег повысил голос и привлек всеобщее внимание. Своей

интонацией он дал понять, что следующее его действие разочарует нас.

И, как по команде, он вынул из сумки камеру для Skype-конференций, подключил ее к ноутбуку Игната и направил на кабинет. Встав позади устройства, Олег жестами дал понять, что Игнат следит за каждым нашим шагом.

Здание, где расположились офисы нашей компании, выкрашенное в коричнево-красные тона, мы за глаза звали башней Мордора. Теперь же к нам прибыло и всевидящее око Саурона.

Когда до присутствующих дошло, что внимание со стороны Игната нам будет уделено не меньше, чем в обычные рабочие дни, повисла гробовая тишина. Чувство неожиданно обретенной свободы улетучилось, словно его и не было.

«Пошли покурим», – прилетело мне сообщение от Вики, куратора отдела контроля качества.

С Викой и ее подопечными мы договорились вечером куда-нибудь сходить, чтобы и развеяться, и просадить оставшиеся деньги.

Ответив, что я скоро присоединюсь, я вышел из кабинета, нарочно оставив открытой экселевскую таблицу с отчетом, чтобы Игнат через двенадцатипиксельную камеру видел – я полностью погружен в работу.

– Так куда мы вечером завалимся?

Она закурила и протянула мне сигарету.

– Поедем в «Титан». Там на подземном этаже открыли

картинг-клуб, так что готовься к гонкам, а после поднимемся в боулинг. Если кто-то захочет – там же есть и бильярд.

– Главное, чтобы там был бар, так хочется расслабиться.

Мне нравилось ее настроение. После вечера я намеревался отвести Вику к себе. По крайней мере ради этого я ее и позвал.

– Гребаная рабочая суббота.

– Гребаная, – соглашаюсь я.

– Как думаешь, это колесо когда-нибудь остановится?

Я безразлично пожал плечами и оторвал от сигареты фильтр. Я догадался, что она имела в виду, но не хотел думать ни о чем серьезном. Впервые за последнее время мне не было дела до монотонности моей работы. В тот момент меня больше заботило, будут ли вечером на Вике чулки – уж очень мне понравилось, как она выглядела в них на одном из фото.

– Если тебя это приободрит, Олег обещает отменить рабочие субботы.

Я разорвал большую часть сигареты и выбросил остатки с балкона. Вика укоризненно посмотрела на меня, но ничего не сказала. Все уже привыкли к этому. Я же мог только загадочно улыбаться.

Через несколько минут в курилку выглянула Маша, прервав наш разговор. Она жестом показала нам вернуться в офис. Причиной был день рождения юриста компании.

– Сможешь сдать денежку или мне заложить за тебя? – именно Маше поручили организовать сбор денег на подарок. Занятие, которое никто не любил и которое обычно доверяли моей коллеге.

– А он сдавал на мой?

– Кажется, да.

Маша ответила неуверенно, но ей нужно было собрать с нас возможный максимум. Я достал кошелек и засунул в подарочный конверт пару купюр, понадеявшись, что Маша не заметит их номинал.

– А когда будем поздравлять?

– Прямо сейчас. Все уже там.

Поздравление кого-то из соседнего отдела, пусть даже и знакомого тебе, всегда выглядело как посещение добровольно-принудительных мероприятий. Сначала приходится слушать банальные пожелания руководства и хлопать, затем вдумываться в дежурные реплики тех, кто рангом ниже, и снова хлопать. И в заключение мы хлопали после благодарственных слов именинника.

Как нетрудно догадаться, все происходящее сводилось к своевременному хлопанию. Со временем у многих моих коллег выработался рефлекс, позволяющий им не сосредотачиваться на происходящем. Не обошло это стороной и меня. Думая о своем, я не замечал, как мои ладони соприкосались.

– Кстати, какого юриста поздравляем?

– Андрея.

– Это который?

– Брюнет.

– А ему-то сколько исполняется? Двадцать пять?

– Тридцать, вообще-то, – Маша издала что-то наподобие смешка, а после растворилась в толпе людей, собравшихся возле маленькой коморки без окон – кабинета человека, отвечающего за мир и спокойствие в компании.

– Дорогой Андрей, сегодня такой замечательный день. Но замечательный он не потому, что мы заключили договоры с новыми клиентами, а потому что у нашего дорогого, всеми любимого и бесконечно ценного юриста сегодня день рождения.

Я сразу узнал поздравление. Именно этими словами Маша некогда поздравляла меня, Олега, Свету и еще нескольких коллег. И если вначале у меня закрадывалось подозрение, что тексты с поздравлениями были заготовлены заранее и девушка их просто чередовала в зависимости от повода, то теперь я был в этом уверен.

Периодически коридор и офис юриста наполняли аплодисменты. Когда раздалась третья, я и еще часть нашего отдела зашагали обратно в свою обитель. Барщина была отработана на славу.

У меня завибрировал телефон – кто-то из менеджеров, оставшихся в офисе, написал в нашем чате: «Олег жжет. Скорее сюда». Мы поспешили и как раз вовремя, чтобы стать свидетелями очередного увлекательнейшего эпизода нашего

корпоративного шоу.

Не раз мы подсчитывали количество из ряда вон выходящих событий, выпадающих на рабочую неделю. Ни дня без происшествия, словно мы были не офисными клерками, а героями британского ситкома начала 2000-х.

После увольнения Светы все административные задачи легли на плечи Олега: отгулы, штрафы и, конечно же, отпуска. Уволившись, девушка оставила после себя целый ряд незакрытых вопросов, среди которых были и готовящиеся уйти в отпуск менеджеры без подписанных на то заявлений.

Вернувшись в офис, мы с Викторией стали свидетелями того, во что не могли бы поверить днем ранее. Олег, занявший кресло Игната, по привычке прошлого шефа, не закрыв двери кабинета, отчитывал одного из проект-менеджеров по продажам за его попытку подписать заявление на отпуск.

– Я не могу начать свою работу с того, что отправлю ведущего проект-менеджера в отпуск!

– Но Света мне обещала отпуск.

– Со мной этот вопрос не обсуждали, так что ни о каком отпуске не может быть и речи!

– Конечно, не обсуждался. Ты же в должности второй день.

– И с Игнатом этот вопрос тоже не обсуждался.

– Правильно, я неоднократно говорил об этом со Светой. Мы никогда с Игнатом не решали даты отпусков. Ты же и сам это прекрасно знаешь, – менеджер перевел дыхание и

продолжил, заметно понизив голос: – До моего отъезда больше месяца, так что с юридической точки зрения я делаю все правильно.

– С юридической точки зрения ты должен согласовывать свой отпуск на год вперед.

Все присутствующие заволновались. Неужели Олег, за которым мы никогда не замечали и намек на умение шутить, попытался передразнить менеджера?

– Олег, послушай, я ведь могу поступить и по-другому. У меня не отгулян еще отпуск за прошлый год, так что я могу просто взять компенсацию за него и написать заявление за свой счет на целый месяц.

– А я тебе не подпишу это заявление.

– Подпишешь. Я студент, почитай мой трудовой контракт. Ты обязан меня отпускать на сессии и прочие обязательные учебные мероприятия. То, что я не пользовался этим правом раньше, не значит, что его у меня нет.

Олег молчал. Он не знал, было ли это прописано у менеджера в контракте. А прописано не было. Но позвонить Игнату и спросить об этом он не мог – меньше всего ему хотелось дергать руководство по таким пустякам. Знания – сила, а незнание твоего врага – твое преимущество. В каком-нибудь бизнес-учебнике было бы написано именно так.

– Олег, я в любом случае уеду. Предстоящая поездка мне важнее, чем работа, чем что-либо еще.

Повисла очередная пауза. Со стороны была заметна борь-

ба, что развернулась внутри Олега: остаться тем, в ком его вчерашние коллеги видели шанс изменить рабочую атмосферу, или оправдать возложенные на него Игнатом надежды.

– Я впервые слышу про твою стажировку! Она точно есть?

– Есть.

Но Олег просто так не поверит. Он попросит сбросить номер приемной факультета, после чего прервет разговор, чтобы созвониться с куратором менеджера и убедиться в правдивости его слов. А после того, как закончит разговор с заведующим кафедрой, все-таки позвонит Игнату убедиться в правдивости слов требующего отпуск менеджера.

Прискорбно, но Олег, как выяснилось вскоре, принадлежит к той породе людей, которые никогда не сомневаются в правоте своих взглядов, но готовы сомневаться в любой другой точке зрения – это и делает его не только скучным, но и опасным. Из таких, как Олег, и состоит основная масса нашего офисного планктона – слепых к очевидным вещам, глухих к отрезвляющим возгласам.

– Ладно, Игнат подтвердил. Ты ему всю голову задурил своей поездкой.

– Вот и славно, – менеджер положил на стол своего нового босса заявление и поднялся, чтобы уйти.

– Постой, – казалось, что он на ходу придумывал способ не отпустить бедолагу в отпуск. – Как бы то ни было, работу нужно сделать. Ты уходишь, и из проект-менеджеров остается

ся только Ира.

Ира была новичком в команде. Ее взяли в «Малум» в качестве офис-ассистента прямо перед началом череды повышений, в ходе которых Олег занял место Игната, а Игнат – место кого-то в руководстве группы компаний. Так, девушка, пришедшая ассистентом, всего через месяц уже искала себе ассистента и вживалась в новую роль, попутно поднимая градус стервозности и развивая навык прикидываться дуручкой, когда этого требовала ситуация.

Правда, назначение Иры на должность, на которую метил с десятков рядовых менеджеров, заметно повлияло на общее настроение в офисе. Игната поливали матом и осыпали проклятиями до работы, пока поднимались в лифте, во время кофе-пауз и перекуров и после работы, по дороге к метро или на парковку. Ире же достались порции слухов касательно причины выбора ее на должность, для которой она еще не была готова.

– Из проект-менеджеров остается только Ира, а она новенькая и за двоих не справится, – повторил Олег.

– Логично, что новенький человек не справится. Но Игнат должен был предвидеть подобную ситуацию. Он ведь босс, – на последних словах менеджер специально сделал акцент.

– Я попрошу тебя сделать работу по текущим лонгам наперед.

– На целый месяц?

– На целый месяц.

Лонгами мы называли клиентов, сделки с которыми тянулись месяцами. Они долго рассматривали коммерческие предложения, еще дольше обдумывали их и почти никогда не давали положительного ответа.

Олег же хотел, чтобы менеджер за месяц привел общение со всеми своими лонгами к какому-то логическому концу. В такой ситуации общение могло закончиться только отказом. Чтобы лонг согласился, нужно было не спеша, аккуратно, а главное – долго общаться и закрывать один вопрос за другим. Все как в рыбалке. Поспешишь – и рыбка сорвется с крючка.

– Олег, ты же знаешь, что если я поспешу с ними, то они откажутся. Откажутся – упадут мои показатели производительности и рейтинг. А без них у меня не будет премии.

– Какая жалость, – расслышать фальшь в его голосе можно было, не прилагая усилий.

– Это исключено. Я не стану так сильно торопить лонги.

– Тогда я не подпишу заявление.

– Опять двадцать пять, тебе же Игнат сказал!

– Игнат может мне что-то диктовать только сегодня. С понедельника я всецело сам отвечаю за организацию работы в отделе.

Менеджер замолчал. Он первым понял, почему Игнат выбрал Олега на свое место. Просто, в отличие от нас всех, black boss сразу рассмотрел в молодом человеке, часто лидирующем в общем зачете офиса по результативности, свою

копию.

– Ну хорошо. Я постараюсь.

– Уж постарайся. Справишься – отпущу. Даю слово, – последнее он произнес специально громко, чтобы все присутствующие услышали. – Но, если останутся незакрытые задачи, не видать тебе отпуска. Уволю за прогулы.

На этом их разговор закончился. Менеджер вернулся за свой стол и спрятал заявление в стопку с документами. В ближайший месяц его ожидало много работы. А нам предстояло еще не раз убедиться в том, как быстро люди могут совершить разворот в своих убеждениях – достаточно изменить название должности в трудовой книжке.

Лифт спускался непривычно медленно. Сорок секунд, нужных для преодоления восьми этажей, тянулись так же долго, как и самая нудная лекция, которые обожал Игнат.

– Копия Игната, только с большим запалом! – Маша негодовала.

– Представь себе, что будет, если Игнат даст ему карт-бланш.

– А ты думаешь, он его ему не выдал? Смотри, как ловко он сегодня расправился с тем бедолагой.

– Я не думаю, что Игнат подарит кому-то такую щедрость, как свобода действий. В этом весь Игнат.

Девушка рассмеялась. А следом и я. И Рома, маркетолог, которому за час до ухода Олег предложил начать искать но-

вую работу. И Вика, которая когда-то встречалась с Олегом. И еще несколько человек, которым хватило восьми часов, чтобы понять, что, как раньше, ничего уже не будет, что привычный рабочий уклад изменился.

И только Олег, задержавшийся допоздна, расхаживал по офису и обдумывал стратегию оптимизации работы его новой команды. Ему было не до смеха. Смех он предпочитал оставить тем, у кого на то было время.

Свободное время! Именно этим он и займется в первую очередь – сделает так, чтобы каждая рабочая минута была потрачена на работу. А для этого нужно будет отправить часть коллектива на очередные курсы Филя – те лекции, где он загорелся идеей стать заменой Игнату. Лекции, которые порекомендовал ему black boss и которые себя оправдали.

Босс умер. Да здравствует новый босс!

Часть 7. Последний день

Увольняться всегда трудно. Чаще всего ты озвучиваешь причину, никак не связанную с действительностью, дабы не давать руководству лишних поводов для выяснений настоящей мотивации «неожиданного» увольнения.

Труднее разрывать отношения с работодателем, когда срок завершения контракта так же далек, как и потенциальное повышение. Игнат не раз повторял: «Я никого не держу. Коль хотите – увольняйтесь». Его преемник Олег придерживался той же политики, однако стоило дойти до дела, как он тотчас «переобувался в полете» и припоминал условия контракта:

– Согласно контракту после подписания заявления на увольнение ты обязана отработать еще шестьдесят дней.

– Какая чушь! – вскипела Маша.

Накануне подачи заявления Маша тщательно, несколько раз перечитала свой контракт. Каждую вызывающую сомнение формулировку она досконально изучила в интернете. И только пометка «Спорные вопросы регулируются внутренним положением» вызвала у нее опасение о возможном сюрпризе со стороны отдела кадров.

«Положение» тотчас было вынуто из шкафа, пыль с него протерта, а статья, предписывающая отработку, продемонстрирована. Маша издала нервный смешок.

«Положение» представляло собой толстый том пожелтевших страниц, с которым каждый сотрудник обязывался ознакомиться перед подписанием контракта и который никто не изучал в меру непосильного объема.

Маша хватала ртом воздух, дабы озвучить все ругательства, крутящиеся у нее в голове, но стоило ей только набраться смелости, как Олег захлопнул «внутреннее положение» и откинулся на спинку кресла.

Уже вжившийся в роль директора по продажам, Олег перестал казаться душой компании. Нередко мы сравнивали его со Светой и Игнатом и предполагали, что подобное очерствение ждет каждого на этом посту.

– Маша, это все из-за корпоратива?

– Я не понимаю, о чем ты.

Олег поравнялся. Со стороны было заметно, что тема минувшего мероприятия была ему неприятна. Как она была бы неприятна каждому, кто позволил себе больше предписанного.

Преподнесенная как внутренний тимбилдинг для отдела продаж, прошедшая пьянка вылилась в выяснение отношений. Олег, успевший к тому времени настроить против себя треть коллектива нововведениями и штрафами за несуразные проступки, в какой-то момент удостоился чести выслушать все, в чем его обвиняли бывшие коллеги и текущие подчиненные.

Настоящим же фиаско для Олега стала попытка соблаз-

нить Машу. Подробностей не знал никто. Собравшимся оставалось лишь предполагать, что означала брошенная перед всеми фраза «Держи потные ручки при себе», и гадать, станет ли Олег мстить Маше.

Стал. Как выяснилось, помимо неподчинения, он еще не переносил публичное унижение. И пусть через несколько минут произошедшее стало не более чем предлогом для шуток, а через несколько дней мутным воспоминанием, Олег запомнил отказ и прилюдное высмеивание, отчего следующие несколько недель придирался к Маше настолько рьяно, насколько не позволяла себе даже Света.

– Мы еще с Игнатом договаривались, что я уволюсь через некоторое время.

– Некоторое время – понятие неопределенное, – съязвил Олег. Он отодвинул заявление девушки и уткнулся в телефон, демонстрируя пренебрежение к поднятой теме.

– У нас шла речь про две недели. Прошло почти два месяца.

– Замечательно. Значит, ты умеешь ждать. Отработаешь еще шестьдесят дней, и свободна, – Олег положил одну руку на грудь, другую – на сердце. – Обещаю. Честно.

– Олег, ты шутишь? Я не собираюсь торчать тут еще два месяца.

На лице Олега тотчас расплылась ехидная ухмылка.

– Шестьдесят рабочих дней, а не календарных. Это почти три месяца.

Маша застонала. Он достала телефон и, несколько раз тыкнув по экрану, положила его на стол. Из динамика донеслись гудки, и через несколько секунд на другом конце провода раздался голос Игната.

– Игнат, привет. Это Маша. Надеюсь, я тебя не отрываю от дел.

– Здравствуйте, Игнат, – тотчас встрял в разговор Олег, давая понять, что он рядом.

– Игнат, нужно поговорить о моем увольнении.

Маша сразу перешла к делу. Но Игнат также сразу оборвал ее, сославшись на то, что руководителем девушки является Олег, а не он, и именно Олегу предписано решать все вопросы, связанные с увольнениями.

Олег был доволен подобной поддержкой. Однако он знал, что при первом же случае Игнат прочитает ему лекцию об организации труда и о том, что сотрудники не должны перепрыгивать через руководство в решении организационных моментов.

– Я не буду здесь дальше работать, – Маша в очередной раз озвучила свою позицию.

– Так какая причина?

– Нет причин. В этом-то и дело, что нет причин тратить свои лучшие годы на такую отрасль, как продажи.

Олег рассмеялся. Наигранно, специально, чтобы сбить серьезный настрой Маши.

– Какой бред. Когда тебе нужна была работа, ты не заду-

мывалась о растрате лучших лет жизни, ты с благоговением обменивала месяцы жизни на зарплаты. Так что не надо мне лицемерно рассказывать про прозрение. Ты собираешься начать свое дело? Займешься бизнесом? Нет? Значит, уйдешь на другую работу, где будешь также обменивать время на деньги.

– Но на этот раз я выберу место, где буду получать удовольствие от того, что делаю.

– А от зарплаты ты не получаешь удовольствия?

– Можно получать его не только раз в месяц, но и в самом процессе.

На лице Олега застыло непонимание. Он приподнял бровь и потер виски. Машины высказывания казались ему наивными, а убеждения не свойственными его мировоззрению. Олег, умевший получать удовольствие только от результата работы, коим была зарплата, не мог, да и не хотел представлять удовольствие от самого процесса работы.

– Я не подпишу твое заявление сегодняшним днем. Шестьдесят дней, и ты свободна, – вердикт Олега был предсказуем. Непоколебимый. Бескомпромиссный.

– Тогда по статье.

– Испортишь себе трудовую?

Маша встала, на самодовольно улыбалась.

– Я уже предупредила эйчара на новом месте, что в моей трудовой, возможно, будет запись про увольнение по статье. Им все равно.

Но меньше чем через неделю выяснилось, что им было не все равно. Будущий руководитель Маши с нового места связался с Олегом и тщательно расспросил про обстоятельства увольнения девушки. Олег, который не упустил возможности поквитаться, рассказал о проступках, которые так или иначе могла совершить Маша.

Увольнение по статье, казавшееся незначительным затруднением на пути к новому месту работы, стало для Маши причиной поиска еще не одного собеседования и трудоустройства в компанию, которую можно было с легкостью обозвать «Малум номер два».

Когда очередь дошла до меня, Олег успел пообедать, отчего настроение у него значительно улучшилось. Место едких ухмылок заняла сосредоточенность. Я дожидался встречи с пустыми руками – так бывает, когда ты решаешь прекратить сотрудничество по истечении срока контракта. Ни заявлений, ни объяснительных.

– Итак, Кирилл, у тебя заканчивается контракт.

– Верно. Заканчивается.

– И что ты решил?

– Я благодарен за опыт, но я хочу попытать счастье где-то еще, – рассказывать о смене специальности я не хотел. Во-первых, меня еще не приняли на новое место. Во-вторых, чем меньше знал Олег, тем меньше было шансов, что меня сглазят.

– Признаюсь честно, я такого же мнения, – интонация моего босса изменилась. С дежурно-дружелюбной она перешла на откровенно агрессивную. Так случается, когда ты вынужден демонстрировать свое превосходство над кем-то. Олег не мог допустить даже мысли, что это с ним не хотят продолжать работать. Только он был вправе решать, позволять продолжать или прекращать сотрудничество. В картине мироздания Олега не было места вольностям от подчиненных ему людей.

Порывшись в папке, Олег вынул бумагу и протянул ее мне.

«...В связи с окончанием контракта... бла-бла-бла... компания приняла решение не продлевать сотрудничество... бла-бла-бла... выплата компенсации...»

Про себя я улыбнулся. Если бы я согласился на продление контракта, то Олег точно так же рылся бы в папке, но вынул бы соглашение о продлении сотрудничества. Такое в свое время проделывал Игнат. Поэтому выставление ситуации как нежелание компании продлевать сотрудничество с работником, а не наоборот, не было чем-то новым. И в то же время вызывало жалость.

Я сложил бумагу вчетверо и убрал ее во внутренний карман пиджака. Через четыре недели я буду так же сидеть напротив Олега и ждать, пока он подпишет обходной лист – последний документ в «Малуме», связанный со мной.

– Что насчет отпуска? – вопрос застал меня уже в дверях.

По внутренним правилам Олег должен был отправить меня в отпуск, ведь за минувший год я не потратил ни одного дня. Но слабые показатели отдела за последний месяц показывали Олегу необходимость в присутствии всех членов команды на рабочем месте.

– А мне необходимо идти в отпуск?

– На твое усмотрение.

– Тогда я выберу компенсацию.

Я бы мог написать заявление на отпуск, но не видел необходимости в отдыхе. Компенсация за неиспользованные дни отпуска позволила бы мне купить новый ноутбук и пару кроссовок.

Закрыв за собой дверь, я почувствовал облегчение. С приближением разговора, который ничем мне не грозил, мое беспокойство только усиливалось. Олег оказался тем руководителем, от которого можно ожидать чего угодно. Настанет период ретроградного Меркурия или лунного затмения, не сложится с новой пассией или показатели отдела не позволят претендовать на премию – все это сказывалось на отношениях с сотрудниками. Казалось бы, оправданно. Но даже такая мелочь, как недостаточно громкое утреннее приветствие со стороны отдела, могла послужить причиной демонстративной обиды. Нет ничего разрушительнее для компании, чем руководитель-ребенок. И Олег на своем примере доказал это.

Разговор миновал, и я, довольный его результатом, напра-

вился в курилку, где предстояло пересказать его во всех подробностях собравшимся, обсудить с Машей ее несостоявшееся любовное увольнение и подбодрить коллег, чьи контракты заканчивались еще нескоро.

Увольняться трудно, но и вливаться в новый рабочий коллектив не легче. Приходится привыкать к новым людям, прятать дурные привычки, приобретенные на предыдущих местах, и учиться поддерживать разговоры, которые раньше никогда не вел.

Пока системный администратор настраивал мой компьютер и подготавливал рабочее место, я сидел в отделе кадров, который делил большой кабинет вместе с бухгалтерией, и старательно вчитывался в контракт.

В преддверии обеда в кабинете царили разговоры про еду, а ведущие беседу менеджеры старались продемонстрировать свои глубокие познания в широком ассортименте располагавшегося в том же здании ресторана. Я бы с радостью прочитал свой контракт в курилке или переговорной, но и то и другое помещения были заняты, а иных укромных мест я еще не знал.

- Морковный крем-суп. Обязательно его попробуйте!
- А что у них на десерт подают?
- Ох, меню там богатое, но ты же знаешь, я сладкое не ем.
- Точно. Мне вот интересно, а рыба у них хорошая?
- Хорошая, мы брали семгу на прошлой неделе. Превос-

ходно. Но не рекомендую овощи к ней. Я взяла, а они оказались переваренными.

– Переваренными?

– Да, представляешь. К примеру, морковь была рыхлой-рыхлой. Хотя кто подает морковь к рыбе? Тоже странно.

– Очень странно.

В отличие от сотрудников «Малума», местные индивидуумы не меняли манеру поведения из-за появления новых сотрудников. Производить хорошее впечатление им не требовалось – и такая честность подкупала.

– Но брать лучше «Игнор», оно светлое, полусладкое. Или «Бо’рис». Тоже светлое, но сухое. Я предпочитаю «Бо’рис», в нем меньше калорий. Хотя, если вы начнете с «Адмиральсён», то стоит взять «Чате Кутет» девяносто восьмого.

– А что такое «Адмиральсён»? – спросила блондинка, которая ждала, пока я не подпишу контракт.

– «Адмиральсён» – это паштет. Хотя, если вам принесут «Медусеван» или «Дорада Карточчо», то тогда стоит остановиться на «Померол», – пояснила высокая девушка в бордовом костюме.

Блондинка уже не спрашивала, что такое «Медусеван» и «Дорада Карточчо», а просто слушала об обыденных пятничных вечерах коллеги в дорогом костюме.

Последняя принадлежала к тому типу женщин, про которых говорят «идеальная». По общественно принятым меркам она красивая, потому что регулярно ходит к дорогим

косметологам и профессионально прячет свои прыщи, умная, потому что окончила престижный вуз и в ее разговоре не прорезается колхозный говор, идеальная жена, потому что регулярно выкладывает совместные фото с мужем, где тот выглядит счастливо.

А вот кадровик, хоть и была ровесницей собеседницы, несмотря на все свои попытки запрыгнуть в высшее общество, к какому причисляла свою коллегу, оставалась женой обычного госслужащего, растящей не без помощи свекрови шестилетнего сына с буйным характером. Кадровика можно было понять: у нее не было ни дорогих витаминных капсул для волос, ни легкого искусственного загара из spa, и потому послушать про багетную жизнь коллеги для нее становилось своего рода отдушиной.

Меня же от разговоров о мире вин, паштетов и сервировки клонило в сон. Хотя предложенные документы требовали внимательного вычитывания.

Контракт занимал всего два листа – основные условия, обязательства и контакты. Остальные тридцать восемь были посвящены внутренним правилам, моя должностная инструкция и меры безопасности. Но большей же частью приложения являлись штрафные санкции. Это меня повеселило. Два абзаца про права и вознаграждение и почти полтора десятка страниц про нарушения и возможные санкции.

– Если у вас есть вопросы, лучше озвучить их сейчас, – казалось, что блондинке хотелось поскорее разделаться со

мною, чтобы с головой уйти в обсуждение обеденного меню.

Дочитав контракт и оставив подписи везде, где требовалось, я лишил сотрудницу отдела кадров удовольствия отвечать на мои вопросы и направился туда, откуда стоило начинать знакомство с любым новым местом, – в курилку.

Официальный перекур закончился, и потому, кроме меня, там была всего пара человек, не подверженных соблюдению строгого внутреннего расписания. Среди них был и сидмин, занимавший моим рабочим местом.

– Я уже закончил с настройками, так что можешь располагаться, – пожав мне руку, он протянул пачку сигарет.

– Спасибо.

– Успел уже с кем-то познакомиться? – спросил его коллега.

– С кадровиком. Блондинка такая нервная. И дамочкой в костюме. Кажется, она все знает про местный ресторан, – я по привычке принялся разрывать сигарету на мелкие кусочки.

– Такая высокая и с выражением на лице, будто королева мира?

Я кивнул.

– Это Люба, начальница тестировщиков.

Я сглотнул.

– То есть мой куратор?

– Ого, вот это тебе повезло. Она милая, но... скажу, между нами, кажется, ничего не понимает в своей работе.

– Она чья-то жена? – я сразу предположил худшее. Боссов-жен в моей практике не было, и я не хотел сталкиваться с теми, кто воспринимал работу как хобби.

– Нет. Она чья-то дочь.

Я нервно рассмеялся.

Собеседование со мной проводил руководитель отдела. Куратор на тот момент еще не был назначен, и меня сразу предупредили, что знакомиться и срабатываться с ней мне придется вместе со всеми, с нуля.

– Я бы на твоём месте не прохлаждался тут, – сисадмин показал рукой на дверь. – Мне она показалась странной.

И, прислушавшись к совету, я направился в кабинет, где меня ждало новоиспеченное руководство. И знакомство с новым коллективом. И старт в новой профессии, в которой я как никогда раньше хотел преуспеть.

А ведь новое место и свежий старт, как ничто другое, вселяют уверенность, что все получится. Даже если на момент подписания контракта выясняется, что ты толком не знаком с непосредственным начальником и коллегами. Но несмотря на это, щекочущее чувство неопределённости подталкивало поскорее оказаться в кабинете и узнать, что меня ждет. Ведь это так волнительно, и так захватывающе. Начинать что-то новое.

Конец