



Михаил Воронин, Дарья Кабицкая, Наталья Тихонова

HR-КВЕСТ

КАК СДЕЛАТЬ СОТРУДНИКОВ АДВОКАТАМИ БРЕНДА

БИЗНЕС-РОМАН О СОЗДАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

**Наталья Тихонова
Михаил Воронин
Дарья Кабицкая
HR-квест**

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6191460

*HR-квест. Как сделать сотрудников адвокатами бренда / Михаил Воронин, Дарья Кабицкая, Наталья Тихонова: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2014
ISBN 978-5-91657-897-3*

Аннотация

Как сделать так, чтобы самые лучшие люди стремились работать в вашей компании? Искренне старались выполнять свои обязанности как можно лучше и стали настоящими патриотами фирмы?

Перед вами первый отечественный бизнес-роман о том, как переосмыслить и усилить бренд работодателя, причем сделать это внутренними силами компании, с помощью инструментов построения эффективной корпоративной культуры.

В нем удивительным образом сочетаются увлекательный сюжет и бизнес-кейсы. Десятилетний опыт практической работы авторов обобщен в универсальную систему, которая позволит любой компании, вне зависимости от ее масштабов, стать Компанией Мечты.

Для сотрудников и руководителей HR-служб. Для всех, кто занимается внутренними и внешними коммуникациями компании, формированием корпоративной культуры и HR-бренда.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	6
Глава 2	24
Глава 3	34
Глава 4	47
Глава 5	68
Глава 6	85
Глава 7	104
Глава 8	120
Послесловие	147
Об авторах	148
О «Подъёжиках»	151

Наталья Тихонова, Михаил Воронин, Дарья Кабицкая HR-квест

© ООО «Подъёжики»/Воронин Михаил, Кабицкая Дарья, Тихонова Наталья, 2014

© Издание. Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

Предисловие

Субботнее утро. Пасмурно. В уютном московском кафе за столиком сидят трое. На столе – чистый лист, на котором написано «HR-квест». Книги еще нет. Есть только название. И 7 лет за плечами, на протяжении которых мы создавали неуловимую, но вполне измеримую субстанцию – корпоративную культуру.

За это время мы провели более 900 мероприятий совместно с российскими и международными брендами. Мы участвовали в жизни сотни корпоративных «домов» и узнали, почему в одних сотрудники улыбаются, а в других – нет. Так родилось название книги.

В то дождливое столичное утро мы решили написать книгу. Пришел момент поделиться нашими знаниями с широкой аудиторией.

Работа на книгой длилась три года. Мы не могли закончить ее из-за постоянного цейтнота и еще по одной глобальной причине. Наш клиент стремительно эволюционировал. Росла роль social media в построении внутреннего бренда компании. Кардинально изменилась модель коммуникаций с аудиторией. Как сказал руководитель рекламного агентства Saatchi & Saatchi Кевин Роберт: «Старые модели коммуникаций бренда – односторонние, а сегодня люди хотят участвовать во всем сами – писать твиты, блоги, фотографировать, делиться мыслями и впечатлениями.

От эпохи потока информации мы переходим к эпохе вдохновения. Сегодня мы должны вдохновлять людей на действие».

Мы наблюдали за этим, изменяясь и развиваясь вместе с нашими клиентами. У нас была возможность понять и проанализировать, какие инструменты внутреннего маркетинга работают, а какие – бесполезны.

Перед вами – первый отечественный бизнес-роман с практическими советами, о том, как переосмыслить и усилить бренд работодателя.

Как сформировать работающие Employee Value Proposition.

Как сделать сотрудников адвокатами бренда.

Как, повышая их лояльность, поднимать продажи компании.

Эта книга – не универсальная формула. Это выжимка нашего 10-летнего опыта работы с крупнейшими брендами.

В нашем романе мы расскажем, как проблемы бренда могут быть решены внутренними силами компании с помощью конкретных бизнес-инструментов.

*Михаил Воронин,
Дарья Кабицкая,
Наталья Тихонова*

Глава 1

Вызов

Субботин нажал кнопку вызова. На его лице читалось крайнее раздражение. Единственное, что как-то скрашивало это мгновение, было осознание, что вечеринку в честь дня рождения его свояченицы сегодня, видимо, придется пропустить.

Секретарша появилась мгновенно, догадываясь, что босс, скорее всего, недоволен.

– Вызывали, Николай Сергеевич? – тоненький голосок секретарши был почти не слышен.

Николай Субботин, генеральный директор российского представительства крупнейшего производителя японской электроники «Киото», восседал за массивным столом красного дерева с вычурной инкрустацией. Сшитый на заказ костюм, золотые запонки с ониксом в белоснежных манжетах, эксклюзивный Rolex выдавали в нем хозяина жизни.

На вопрос секретарши он также ответил вопросом. Риторическим.

– Это что? – в голосе читалось явное раздражение.

– Что-то не так, Николай Сергеевич? – Побелевшие губы секретарши едва двигались.

Субботин кивком головы указал на стоящую перед ним коробку с новой кофеваркой.

– А то. Ты что купила?

– Кофеварку. Для сестры вашей жены. На день рождения. Как вы просили.

– Я тебя о чем просил?

– Вы сказали... Кофеварку... – лепетала секретарша.

– Ага. Это значит – последнюю модель, с крутыми прибабками. А не это...

– Да, конечно... Я... Давайте я поменяю, Николай Сергеевич...

– Когда тут менять? У нее сегодня день рождения. Я уже и так на тусу опаздываю.

Он хмуро посмотрел на часы. Без пятнадцати семь.

– Ладно, сам заскочу по пути. Все, я уехал.

Субботин приоткрыл окно Mercedes, щелчком выбросил окурок на мокрый осенний асфальт. Порыв холодного ветра заставил его запахнуть воротник дорогого пальто.

Виктор, водитель Субботина, взяв с пассажирского сиденья коробку со злополучной кофеваркой, повернулся к боссу.

– Николай Сергеевич, я тогда...

Субботин кивнул, даже не взглянув на него. Виктор торопливо направился к ярко освещенной витрине. «Электромир» – гласила светящаяся фиолетовая вывеска.

В голове Субботина носились мысли о предстоящей вечеринке. Подруги свояченицы, их мужья... Чужие люди...

...Через пятнадцать минут Виктор вернулся. С той же самой коробкой.

Брови Субботина взлетели.

– Я разве непонятно объяснил, что нужно сделать?

Виктор хмыкнул:

– Так, Николай Сергеевич, не меняют они.

– Как – не меняют?

– Да вот так...

Субботин резко вырвал коробку из рук Виктора и с силой толкнул дверцу машины.

Субботин стоял в центре зала, с неприязнью оглядываясь по сторонам и щурясь от ослепительно яркого света. Мысль, что ему самому, генеральному директору представитель-

ства «Киото», приходится заниматься подарком на чей-то день рождения, омрачала все. Увидев секцию с нужным названием «Обмен товара», Субботин решительно устремился к ней.

Стоявший за стойкой молодой человек лет двадцати сухо поздоровался.

Субботин, не говоря ни слова, поставил перед ним коробку.

– Извините, но товар я вам обменять не смогу.

– Это еще почему? – раздражение в голосе Субботина готово было уступить место гневу.

– Потому что не положено, – равнодушно ответил молодой человек. – Упаковка у вас испорчена, сами посмотрите.

Кровь резко прилила к голове Субботина.

– Почему не положено? Я хочу вернуть ненужный мне товар, который в течение двух недель на гарантии, кстати.

Молодой человек смотрел Субботину прямо в глаза.

– Мужчина, я вам еще раз объясняю: с поврежденной упаковкой нельзя. Не положено.

– И что я должен делать с товаром, который мне не нужен?!

– Откуда я знаю? – пожал плечами молодой человек. – Это уже ваши проблемы...

Субботин даже отступил на шаг, настолько подобное обращение было ему неприлично. Щеки горели, он уже набрал в легкие воздуха, чтобы вызвать старшего менеджера, как вдруг...

Субботин заметил, что «умные» чайники «Киото» «три в одном: кипятят, согревают, сохраняют тепло» – топовый товар его бренда – задвинуты в самый дальний угол одной из полок. Он оглянулся, внимательно изучая зал. Раздражение исчезло, его сменил холодный анализ опытного бизнесмена.

Субботин подошел к полкам. Скучающий консультант равнодушно оглядел его дорожное пальто.

– Молодой человек, хочу узнать про чайники «Киото». Что за фирма? Стоит брать?

Консультант, замаявшись, начал бормотать что-то невнятное. Субботин, все еще надеясь, что столкнулся с единичным случаем некомпетентности, попросил позвать менеджера.

– Да, в чем проблема? – Менеджер появился минут через пять, не раньше.

Субботин широко улыбнулся, разыгрывая лояльного покупателя.

– Вы бы мне про чайники «Киото» рассказали...

Менеджер беспомощно взглянул на консультанта. Тот пожал плечами, как бы говоря: «Я уже рассказал все, что знаю!» Менеджер что-то залепетал...

Субботин почти машинально провел ладонью по коробке с чайником – она оказалась вся в пыли.

Достав из кармана айфон, он быстро пробежался по своей записной книжке в поисках нужного номера.

«Алексей Громов».

Для Алексея Громова, основателя, владельца и генерального директора компании «Электромир» сегодняшнее утро началось вполне привычно.

Его разбудил стук крупных капель дождя по оконному стеклу. «Холодная осень в этом году...»

Часы на столике у кровати показывали, что в постели еще можно понежиться как минимум двадцать минут. Громов, приложив ладонь ко лбу, перевернулся на спину, пролежал секунд десять, глядя в потолок.

– Пора вставать! – произнес он вслух, хотя в спальне кроме него никого не было.

А дальше все как обычно – холодный душ, завтрак (тост, йогурт, кофе, апельсиновый сок), телефонные звонки, проверка личной почты... И перед самым выходом – последний взгляд в большое зеркало в коридоре.

Сегодня Громов задержался у зеркала чуть дольше обычного. Через месяц ему исполнилось сорок пять. Он пристально вглядывался в глубокие линии на лбу, в опустившиеся углы рта, в ожесточенное выражение некогда блестящих глаз. «Вот она, старость», – подумалось вдруг.

И ведь странная вещь: в тот момент, когда его бизнес начал успешно развиваться, когда по всей России выросли филиалы его компании, он почувствовал, что устал, утратил цель в жизни.

Он, Алексей Иванович Громов, вместе со своим другом Владимиром Кольсбергом создавший маленький кооператив «Электромир» в 1990 году, не знал, куда идти дальше. Тогда вся его компания помещалась в маленькой скромной палатке на Рижском рынке, где продавалась первая импортная техника. А они с Володькой мечтали... Мечтали, что когда-нибудь мир будет принадлежать им... Что ж, кажется, его, генерального директора и владельца крупнейшей в России сети по продаже электроники, мечта осуществилась...

Громов нажал кнопку мобильного телефона.

– Ваш автомобиль у подъезда, Алексей Иванович, – немедленно последовал ответ личного водителя.

...И Громов окунулся в круговорот повседневных дел. Встречи, обеды, переговоры, вечером – офис. Свой кабинет Громов любил, ему было очень комфортно в этом просторном помещении овальной формы с прозрачной дизайнерской мебелью, простыми стенами, украшенными несколькими черно-белыми оригиналами Ansel Adams.

Отправив последнее письмо и выключив ноутбук, Громов, усталый, с удовольствием откинулся на спинку кожаного кресла. Все. Теперь – домой.

Резкий звонок мобильного разорвал умиротворяющую тишину кабинета.

– Это Субботин. Разговор есть. Срочный. Через час в «Пушкине». Жду.

Несмотря на полумрак, Субботина Громов заметил сразу. На столе стояла бутылка виски, тяжелый взгляд выдавал приличную степень опьянения.

И звонок, и раздраженный тон Субботина были для Громова неожиданностью. Обычно с ним Субботин держался на равных. Громов всегда считал, что «Киото» максимально заинтересована в сотрудничестве с его компанией...

Тем не менее... Этот странный звонок. Первой естественной реакцией, конечно, было – не ехать! С какой стати? Однако необычность ситуации разогрела его любопытство.

Оглядевшись, он почувствовал неприятный озноб. Кафе «Пушкинь» (привет из лужковского прошлого) не вызывало у него ничего, кроме презрения ко всей этой извечной российской любви к неуместной роскоши. Ему, во всем предпочитавшему простоту, претила подобная пафосность.

Для Субботина же, как это ясно понимал Громов, «Пушкинь» был, что называется, «своей территорией».

Резко выдохнув, как боксер перед ударом, Громов сделал шаг по направлению к столу Субботина.

– Добрый вечер, Коля! – твердо произнес он, протягивая Субботину руку.

– Добрый, – буркнул Субботин, машинально стиснув в ответ пальцы Громова.

Кивком головы Субботин предложил сесть.

– Прошу вас...

Ловким движением официант положил меню на стол перед Громовым. Тот мгновенно вышел из состояния оцепенения.

- Благодарю, просто воды, пожалуйста.
- С газом?
- Нет.

Во время этого диалога Субботин продолжал сидеть, уставившись на свой бокал.

«Специально заставляет меня поволноваться», – подумал Громов, усмехнувшись про себя. Он хорошо знал все подобные приемы.

Официант поставил перед Громовым стакан и бутылку минеральной воды.

Громов налил воду, сделал глоток.

– Николай, что там у тебя за разговор ко мне?

Субботин неторопливо выпил виски, снова наполнил стакан.

– Да разговор у меня к тебе простой. Через три месяца контракт «Киото» с твоей компанией истекает.

Громов инстинктивно отпрянул назад. Такого поворота он не ожидал. Понимая, что встреча с Субботиным, скорее всего, не сулит ничего приятного, он, тем не менее, рассчитывал, что контракт с его компанией, основным дистрибьютором продукции «Киото», который Субботин исправно пролонгировал уже три раза, останется неприкосновенным.

Субботин тем временем продолжал:

– И возобновлять контракт я не собираюсь!

В его глазах появился злой блеск. По выражению, с которым была сказана последняя фраза, Громов почувствовал, что ситуация доставляет Субботину какое-то садистское удовольствие.

– Николай, я что-то не пойму, чем вызвана такая бурная реакция. Что-то случилось?

Субботин вновь опустошил стакан.

– Случилось.

– Что?

– Наш топовый товар у тебя в магазинах не продается. – Субботин снова сделал большой глоток. – И ведь главное-то что... Я тебе доверяю... А ты меня подставляешь, план ты мне не сделаешь... Никогда. С такими-то продажами.

Тирада Субботина неприятно резанула слух, но, собрав в кулак все свое самолюбие, Громов заговорил как можно непринужденнее:

– Николай, возможно, в каком-то магазине у нас не все в порядке... Есть конкретика? Примем меры... Немедленно.

Однако Субботин распалялся все больше.

– Ты в магазины-то свои заходишь? Имеешь представление, в каком состоянии мои товары содержатся? Товары твоего лояльного поставщика! У меня все пальцы черными от пыли стали, как только я дотронулся до коробки. Не думаю, что контракт я возобновлю. Я уже почти решил. «Дан дил», как говорят америкосы.

Громов встал и, не подавая руки Субботину, четко, медленно произнес:

– Ну, раз «дан дил», то говорить нам больше не о чем.

Громов быстро шел по Тверскому бульвару, с удовольствием вдыхая полной грудью холодный осенний воздух. Мимо стремительно неслись машины, свет вечерних фонарей заливал улицу. Вызывать сейчас Олега, личного водителя, не хотелось. Ощущать привычный холод кожаного сиденья автомобиля, двигаться в напряженном вечернем трафике, быть частью жизни мегаполиса, быть вместе со всеми... Сейчас он хотел побыть в одиночестве. Наблюдать, как пар от его горячего дыхания растворяется в холодном воздухе.

...Карнавал московского тщеславия, бурлящая Тверская, как обычно, пестрела яркими огнями, звучными брендами, длинными точеными женскими ножками на двенадцатисантиметровых шпильках, дорогими и непонятно зачем нужными в российском климате Ferrari

Convertible... Громов, который сам нередко оказывался участником этого безумного действия, сегодня чувствовал себя комфортнее в роли наблюдателя. Пройдя пешком от «Пушки» до Кремля, вернувшись по другой стороне Тверской и дойдя до площади Маяковского, он напряженно обдумывал ситуацию с «Киото».

Потеря столь крупного поставщика в тот момент, когда компания проходила этап национальной экспансии, была, конечно, неприятна, но, строго говоря, не смертельна. Вендерс у «Электромира» достаточно. Однако... Громова беспокоило то, что уход «Киото» мог стать значительным ударом по репутации его компании, повлиять на контракты остальных поставщиков. Что если начнется цепная реакция?

Громов резко втянул воздух в легкие. Опасность его компании угрожала не раз, особенно тогда, в девяностые, когда весь «Электромир» легко помещался в небольшой палатке на Рижском рынке. Но компания процветала, активно развиваясь, и Громов понимал, что на сегодняшний момент его активы защищены.

Прошедшая мимо женщина в ярко-красном пальто оставила после себя терпкий шлейф духов. «Ведьминский какой-то аромат», – машинально подумал Громов.

А что если... Может, все и к лучшему. Он так устал. В последнее время он больше делал вид, будто погружен в дела, встречи, приемы, тусовки. А ведь еще не так давно весь этот круговорот светской жизни доставлял ему удовольствие. Но не сейчас... Громов больше всего хотел покоя.

Казалось, сама судьба толкала его на путь, который он сам уже почти для себя выбрал. Отойти от дел. Уехать.

Метро «Маяковская». Впервые за пять лет Громов решил спуститься в подземку. Ему вдруг захотелось оказаться в московском чреве.

Здесь, на «Маяковке», они встречались тогда с Володькой перед презентацией своей компании первому инвестору. Всего-то нужно было несколько сотен долларов, чтобы раскрутить палатку на Рижском. По тем временам – огромные деньги. Громов усмехнулся, вспоминая. Еще совсем мальчишки, только вчера окончившие мехмат МГУ.

Громов вошел в вагон. Час пик уже миновал, людей было не так много. Сидевший напротив Громова юноша лет двадцати, отрезанный от мира белыми «эппловскими» наушниками и новеньким айпадом в стильном замшевом чехле, чем-то напомнил ему Володьку. Того Володьку, каким он был почти двадцать пять лет назад.

Интересно, на кого парнишка учится? На маркетолога, наверное. Или на дизайнера. Или психолог с заочного отделения 3-го «Заборостроительного», ныне гордо именуемого Свободным гуманитарным университетом. Очередной «офисный хомячок». Таких в офисе «Электромира» было немало.

В другой стране и в другое время Громов со своим мехматовским образованием мог бы стать известным ученым. Об этом он и мечтал, когда двенадцатилетним мальчишкой тайком от матери читал по ночам научную фантастику, книжки по физике и математике, научно-технические журналы, издававшиеся в Союзе. Тогда, в восьмидесятые, Лешка Громов был уверен, что в будущем его изобретения перевернут мир. Однако время распорядилось иначе. Ему не суждено было создать новый двигатель, самолет или космический корабль. Единственное, что он создал, – это маленькая палатка на Рижском, которая со временем разрослась и стала большой компанией. Его компанией. Его и Володьки. Компанией, ради которой он оставил свои юношеские мечты...

...Юноша-хипстер аккуратно сложил айпад с наушниками в стильную кожаную сумку и поправил большие модные очки в широкой темной оправе. Взгляд задержался на сидящем напротив мужчине. Лет сорок, классное пальто, кашемировый шарф в клетку (наверняка из Лондона). Что он делает здесь, в метро? И его взгляд... Почему он так смотрит? Юноша пожал плечами. Под пристальным взглядом мужчины он чувствовал себя неуютно.

В глазах Громова читались решимость и вызов.

Людочка, личный секретарь Громова, влетела в офис в 10:01, на ходу расстегивая легкую кожаную курточку, выгодно подчеркивающую ее симпатичную фигурку. «Слава богу, успела, – думала она. – Одна минута опозданием не считается...» Сам Громов, конечно, вряд ли будет на месте в 10:00, но если директор по персоналу Миронова заметит опоздание хоть на пять минут, могут быть проблемы...

Однако сегодня расчеты Людочки оказались далеки от реальности. Первым, кого она заметила сквозь полукоткрытые жалюзи кабинета босса, был, собственно, сам Громов, сидевший за столом и что-то быстро печатавший на ноутбуке.

Изумленная Людочка постучала в дверь и робко заглянула в кабинет.

– Доброе утро, Алексей Иванович...

– Доброе, – хмуро пробормотал Громов, не отрываясь от ноутбука.

Наблюдательный взгляд секретарши немедленно уловил нечто из ряда вон выходящее. Громов, этот аккуратист и чистюля, никогда не позволявший себе появиться в одной и той же рубашке два дня подряд, был одет точно так же, как и вчера.

«Дома не ночевал!» – догадалась Людочка.

И к тому же босс был явно не в духе.

– Людмила, на 10:30 я назначаю экстренное совещание совета директоров. Оповестите всех немедленно.

«Людмила», а не «Людя», как обычно... Значит, точно что-то стряслось...

– Хорошо, Алексей Иванович. Сейчас все сделаю.

Валентина Александровна Миронова шла на работу, сосредоточенно глядя перед собой. Низкие толстые каблуки старых, но добротных туфель глухо стучали по мокрому асфальту. Сдвинув брови, Валентина Александровна хмуро выхватывала взглядом идущих навстречу прохожих: куда они все так спешат?

Сама она никогда никуда не спешила. Жизнь ее была четко спланирована, следуя давно выбранному направлению к понятной и определенной цели. Валентина Александровна никогда не опаздывала, не суежилась, не забывала завести будильник. Спокойствие не изменяло ей даже в самые, казалось бы, драматические моменты... когда уходил любимый человек, когда умер племянник, когда единственная сестра оказалась на всю жизнь прикованной к постели после инсульта... Что бы ни случилось в ее уже довольно долгой жизни, Валентина Александровна только плотнее сжимала забывшие об улыбке губы, становясь еще спокойнее и неприступнее.

Двадцать лет, проведенные сначала в должности начальника отдела кадров крупного завода, а затем – директора по персоналу ритейловой компании, научили ее защищаться от чужих эмоций, не реагировать на беды других... А удары судьбы, казалось, только закалили ее, спасая от собственных сильных эмоций и переживаний. Подчиненные ее уважали и боялись до потери сознания.

Сегодня Валентина Александровна, как обычно, пришла на работу без десяти десять. Заварила чай, проверила почту.

В 10:05, тщательно вымыв чашку и вернувшись в свой кабинет, Миронова снова села за компьютер. Внимание привлекло новое сообщение от Люды, секретаря Громова.

«В 10:30 экстренное совещание совета директоров».

Громов сидел за большим круглым столом переговорной. Несмотря на то, что совещание должно было начаться еще десять минут назад, в комнате, кроме него, находились

только Миронова, пришедшая ровно к половине одиннадцатого, и Людочка, готовая стенографировать.

– Где все? – бросил Громов секретарше. Явное раздражение, злость в голосе.

Людочка заговорила быстро, пытаясь скрыть неловкость:

– Алексей Иванович, еще просто сотрудников на месте нет. Я всем приглашение разослала, вот, Валентина Александровна подтвердит.

Громов взглянул на Миронову, та кивнула. Злость в глазах генерального директора уступила место доброжелательности и неожиданной теплоте.

– Да, я вижу. Валентина Александровна, конечно, вовремя пришла. Это вот остальные – опаздывают. Похоже, они вообще забыли, что у нас рабочий день ровно в десять начинается?!

Раздражение вернулось. Нахмутив брови, Громов посмотрел на экран компьютера. Мда. А он еще удивляется, что на уровне продавцов у них бедлам, когда сами директора... Десять сорок пять, а на рабочем месте никого нет...

Чтобы чем-то занять себя, почти машинально, Громов набрал в Интернете адрес сайта своей компании. На него он не заходил уже давно, с полгода, наверное. Мелкие белые буквы на жутком черном фоне... Наверняка за этот дизайн большие деньги заплатили...

Громов кликнул на «Отзывы покупателей».

«Полный отстой. Сервис никакущий. Ни разу вовремя не доставили покупку».

«Где они только набирают этих уродов??? В их магазины даже заходить неприятно».

«Цены-то такие откуда? За тот сервис, который они предлагают, они должны скидку давать процентов 50!»

Громов поднял глаза. Директора уже собрались и расселись вокруг стола.

По кривым неловким улыбкам и отведенным в сторону глазам Громов понял: воспитательных бесед на тему, что бывает с теми, кто опаздывает на работу, можно не проводить. Но все же не сдержался.

– Интересно, во сколько у нас на работу приходят рядовые сотрудники, если директора опаздывают на час?... Ладно, это так. Вопрос риторический. Я не для этого здесь вас собрал.

А собрал я вас потому, что ситуация у нас...

И Громов медленно обвел взглядом всех сидящих перед ним руководителей. Он чувствовал, что градус напряжения в кабинете начинает зашкаливать. Кратко, четко и информативно Громов рассказал о вчерашней встрече с Субботиным.

– Так-то вот. Что делать будем?

Отлично – они снова отводят глаза.

Коммерческий директор Басин невнятно забормотал, что надо бы повышать качество сервиса, несколько нестройных голосов поддержало инициативу.

– Повышать качество сервиса надо. Никто не спорит. Вопрос – как.

Тишина. Громов почти с отчаянием смотрел на свой топ-менеджмент, понимая, что никто, кроме него, не сможет найти выхода из ситуации. Никто, кроме...

– А где Белов? – резко спросил Громов.

Басин с характерным астматическим присвистом в голосе ответил:

– Да он на встрече сегодня. В банке. Часам к двенадцати будет, я думаю.

Максим Белов, финансовый директор «Электромира», пришел в компанию три месяца назад.

Его отец, бывший партработник, сколотивший неплохое состояние в начале 90-х, любил называть себя элитой и искренне считал, что представляет собой чуть ли не образец новой русской аристократии. Яблонька от яблони падает недалеко, поэтому и сын Максим, еще до того, как отец оплатил его обучение в бизнес-школе Гарварда, считал, что принадле-

жит к кругу избранной, «золотой молодежи» Москвы. Приехав в Гарвард и обнаружив, что для аристократии Восточного побережья Штатов нет ничего более плебейского, чем вычурные рублевские манеры, Максим резко изменился, изучил стиль жизни и культуру WASP и с тех пор следовал ему даже в самых незначительных мелочах, больше всего боясь, что будет отвергнут самой желанной на свете компанией снобов из Массачусетса.

К своим соотечественникам – будь то бывший советский еврей из Бруклина, который сидит на соцпособии и клянет на чем свет приютившую его Америку, или профессор с мировым именем из Московского университета – Белов относился с нескрываемым презрением. Он всячески пытался оторваться от своих корней и считал, что ему это удалось. По-русски он говорил с легким американским акцентом, то и дело пересыпая речь английскими словами. Всегда и везде он, как истый массачусетский джентльмен, появлялся в безупречном блейзере, футболке поло и мокасинах, с небрежно перекинутой через плечо сумкой из великолепно выделанной кожи. В свободное от работы время он одевался просто, но со вкусом – джинсы, футболка или свитер со скромной надписью HARVARD...

Максим сменил уже несколько фирм, как в России, так и за рубежом, – и везде успешно занимался аудитом. Когда ему предложили должность финансового директора компании «Электромир», он согласился не раздумывая. Это же прекрасный рывок в карьере! Здесь он сделает себе имя!

...Войдя в офис, Белов сразу ощутил напряженную атмосферу. Что-то было не так. Ну, хотя бы озабоченность на обычно безмятежном лице секретарши Людочки, деловито спешившей сейчас по коридору навстречу Белову.

– Здравствуйте, Максим Сергеевич, – голос Людочки звучал озабоченно.

– Здравствуйте, Люда, – улыбнулся Белов. – Что у вас тут стряслось, пока меня не было? Людочка в красках рассказала о случившемся и убежала по своим делам.

Белов прошел в кабинет, сел за стол и глубоко задумался. Ему, финдиректору компании, такая ситуация, конечно, не сулила ничего хорошего. С другой стороны... Интересно, можно ли это как-то использовать?..

Спустя несколько минут Белов уже искал знакомый номер в записной книжке своего мобильного телефона.

Громов сидел у себя в кабинете, невидящим взглядом уставившись в экран компьютера. Встреча с топами показала, что его рыба, то есть компания, гниет – и, как водится, с головы. «Разогнать их к черту! Нанять новых людей! Только деньги умеют получать. А чуть что, при малейшем намеке на кризис никто ничего предложить не может!»

В дверь деликатно постучали.

– Да! – резко буркнул Громов.

Вошла Миронова. Взгляд Громова тут же смягчился.

– Присаживайтесь, Валентина Александровна.

В «Электромир» Миронова пришла почти пятнадцать лет назад, когда компания начала разрастаться, понемногу становясь настоящим бизнесом. Несмотря на то, что Громов и Миронова давно знали друг друга и многое пережили вместе, они общались исключительно на «вы» и по имени-отчеству.

Громов бесконечно уважал Миронову за твердость, принципиальность и необыкновенный талант психолога. Она была первоклассным специалистом и всегда могла безошибочно определить, врет ее собеседник или говорит правду. Собственно, это и привлекло в ней Громова, и он сделал Миронову директором по персоналу своей компании.

Миронова села. Неловко положила перед собой на стол неухоженные руки, не знавшие маникюра. Глубокие серые все еще красивые глаза, обрамленные легкой сеточкой морщинок, смотрели прямо на Громова.

– Что я могу сделать, Алексей Иванович? Чем помочь?

Громов понимал, что вопрос Миронова задает совершенно серьезно и искренне. Да, она была абсолютно верным человеком и хорошим психологом, но предлагать решения в кризисной ситуации... Громов отдавал себе отчет в том, что ее сильной стороной это не являлось.

– Чем можно помочь, Валентина Александровна? Если глобально – нужны квалифицированные сотрудники. Вы прекрасно понимаете, что самая большая проблема у нас сейчас – это сервис. Во всяком случае, самая очевидная.

Миронова согласно кивнула.

– А если конкретно, – продолжал Громов, – то нужна работа над сайтом. Его надо полностью переделывать. Этот дизайн... Неужели мы за это еще и деньги заплатили? Опять же, нужна модерация. У нас на нем сплошные негативные отзывы. И никто, похоже, на это внимания не обращает. Так что вот вам конкретная задача на ближайшее время.

Миронова снова кивнула, на этот раз чуть менее уверенно.

– Только я, Алексей Иванович... То есть я знаю, что сайт переделывать нужно. Но не понимаю ничего во всех этих технологиях, Интернете и так далее.

– Так в чем проблема? Давайте поручим это кому-нибудь под вашим руководством.

Миронова задумалась. На ум тут же пришла Ира Куликова, одна из ее сотрудниц, отвечавшая за внутренние корпоративные события в компании, – вечно в Интернете, на Facebook, без планшета и телефона никуда не выходит. К тому же активная и коммуникабельная, все время в центре общения: конкурсы всевозможные устраивает в офисе, организует дни рождения сотрудников – недавно, например, ко дню рождения сотрудницы Ольги Захаровой в близлежащем парке записали видеоклип на мотив песни «Королева красоты». Слова Ирина, конечно, переписала. Мироновой все это было глубоко чуждо – и планшеты, и дни рождения, и конкурсы, но сама Ирина ей импонировала.

– Думаю, – начала она, – есть у меня в отделе такая – Ирина Куликова. И специалист неплохой, и компьютеры любит, и все эти, как их, социальные сети...

– Отлично, это как раз то, что нам сейчас нужно! – с облегчением произнес Громов.

Ирина Куликова оторвалась от своей страницы на Facebook, куда только что поместила фото офиса службы персонала «Электромира», интерьер которого она вчера обновила своими руками. Похоже, что состояние покоя было Ирине вообще неизвестно. Она всегда была чем-то занята, всегда в курсе последних направлений и актуальных трендов. Везде – и в реальном, и в виртуальном мире – ее постоянно окружали люди. Всегда на позитиве, уверенная, что завтра будет лучше, чем вчера, Ирина была душой коллектива и пользовалась у коллег огромной популярностью. Окончившая психфак МГУ, в свои двадцать семь Ирина жаждала деятельности и карьеры. В «Электромир» она пришла почти девять месяцев назад на должность менеджера по внутрикорпоративным коммуникациям с перспективой дальнейшего роста. Это особенно импонировало амбициозной Ирине.

Правда, Миронова, ее непосредственный начальник, как-то не стремилась к продвижению. Ни службы персонала в целом, ни Ирины в частности. Будучи полной противоположностью Куликовой, Миронова, казалось, не хотела никакого развития вообще. Ее, судя по всему, устраивала сложившаяся ситуация в компании и в службе персонала. Что ж, наверное, такая позиция тоже имела право на существование. Если, конечно, работать по старинке и отмечать дни рождения сотрудников с шариками, свистелками и дуделками. Не говоря уже про отстойный дизайн большинства офисов компании. «Мы же здесь большую часть дня проводим – хоть как-то надо разнообразить голые серые стены! И это задача тех, кто отвечает за комфорт сотрудников, то есть нас, службы HR!» – совсем недавно увещевала Ирина Миронову.

Правда, это было бесполезно. Что такое настоящий HR, Миронова не знала.

– Ира, зайди к Мироновой! – крикнула Куликовой Маша, одна из сотрудниц отдела.

...В просторном кабинете начальницы Ирина чувствовала себя несколько неуверенно. Аскетичная обстановка, голые стены, идеальный порядок на почти пустом столе – только компьютер, телефон, набор ручек, несколько листов бумаги и небольшая фотография какой-то похожей на Миронову женщины. Будь здесь хозяйкой сама Ирина, она бы все сделала по-другому, но...

Ирина уважала начальницу за ее заслуги в компании, за твердость характера, за доброту. И в то же время, как часто свойственно юности, Ирина считала, что Мироновой уже пора уступить дорогу молодым и прогрессивным. «Что она вообще понимает в современных трендах и технологиях?!» – частенько жаловалась Ирина за ужином своему мужу.

Однако муж Ирины, Евгений Куликов, очень хорошо понимал Миронову. Он и сам обладал похожим темпераментом и отношением к жизни – главными для него были спокойствие, стабильность и – особенно – порядок. Работая менеджером в крупном банке, Евгений более или менее обеспечил себе размеренную и предсказуемую жизнь. Единственным ее непредсказуемым элементом была, собственно, Ирина. Она задерживалась на работе допоздна, все время норовила устроить ему и сыну Никите какие-то сюрпризы, постоянно меняла собственную внешность, так что Евгений никогда не мог спрогнозировать, чего ожидать от нее в следующий раз.

Они поженились шесть лет назад, когда Ирина была еще студенткой четвертого курса психфака. Евгений, старше ее на пять лет, в тот момент уже начинал карьеру менеджера в банке и казался Ирине взрослым, надежным, умным. Он столько всего знал! Он учил ее таким полезным вещам, как планирование и тайм-менеджмент. Благодаря Евгению в ее жизни появились программы и сайты, без которых она себя уже не мыслила, – скайп, Outlook, Facebook... Но сейчас, спустя шесть лет, Ирина чувствовала, что дома ей чего-то не хватает. Не хватает драйва, адреналина, без которого она не могла представить свою жизнь.

Со свойственной ей изобретательностью Ирина пыталась расшевелить Евгения, раззадорить его, привлечь внимание. Однажды, вернувшись с работы, он обнаружил в квартире огромный букет цветов, к которому была прикреплена таинственная карточка из дорогого картона «От Д.». А через некоторое время он нашел «случайно» забытый Ириной на столе Moleskin, на открытой странице которого был нацарапан номер телефона некоего Даниила.

Излишне говорить, что на Евгения подобные трюки не действовали. Ирину он воспринимал как естественную часть своей жизни, по-своему любил ее, однако ни при каких обстоятельствах не готов был менять установленный им же порядок вещей.

В последние два года Евгений все больше ощущал, что Ирина уже перестала быть той молоденькой наивной девчонкой, которую он встретил шесть лет назад. Все чаще и чаще она давала ему советы, сама принимала важные для семьи решения, критиковала его и даже слегка подсмеивалась над некоторыми особенностями его характера: излишней серьезностью, стремлением «разложить все по полочкам», как она сама называла страсть Евгения к порядку. Все это крайне раздражало его болезненное самолюбие. Импульсивная, порывистая, так отличающаяся от него Ирина не замечала этого. Пока не замечала. Задетое самолюбие Евгения, однако, готово было взорваться в любой момент и разрушить их тихий мирок. Осталось только поднести спичку...

...Взгляд Мироновой скользнул по сидящей напротив Ирине. Жгучие темные волосы (на данный момент), умные синие глаза, удачно сидящий костюм – стильные обтягивающие джинсы, белая блуза, ярко-синий модный пиджак, красивые туфли на бесконечной шпильке. Вот только крошечную сережку-гвоздик в носу Ирины Миронова никак не могла одобрить.

– Ирина Сергеевна, у меня к вам предложение. – Естественно, своих подчиненных Миронова называла только на «вы».

... Через полчаса Ирина, окрыленная и радостная, уже строчила в скайпе мужу:

- Зай, я буду работать над новым проектом!
- Что за проект?
- По модернизации сайта. На мне все – и дизайн, и контент, и модерация!
- Это, конечно, здорово, но когда ты теперь домой собираешься возвращаться? Тебя и так до восьми, а то и до девяти не бывает.
- Что ты волнуешься, я справлюсь.
- Очень надеюсь. Во сколько будешь сегодня? Не забудь, тебе еще Никиту с английского забирать.
- Да помню я.
- В шесть пятнадцать.
- Я знаю. Ты мне, может, еще время ужина в Outlook вышлешь? ☺
- Только давай обойдемся без сарказма, ладно?
- Никакого сарказма. Правда жизни. ☺

А в семь тридцать Евгений получил эсэмэс: «Слушай, не успеваю, забери сегодня Никиту, плиз».

Хмыкнув и сдвинув брови, что означало «я так и знал», Евгений покинул здание банка, сел в свою «мазду» и поехал за сыном.

Ирина вернулась домой в девять пятнадцать. Она вбежала в квартиру, прижимая к груди огромного плюшевого мишку, купленного по дороге в торговом центре у метро. От души расцеловала бросившегося ей навстречу пятилетнего Никиту и тут же отправила его спать со своим новым плюшевым другом.

А затем, с аппетитом поедая на кухне салат с курицей и сельдереем, она продолжила разговор, начатый днем в скайпе. Евгений сидел напротив и пил чай, аккуратно держа в тонких пальцах белую фарфоровую чашку.

- Ира, не стоит тебе в это ввязываться...
- Но почему?
- Как почему? Первый день работаешь над этим проектом – и сразу задержалась. Мне пришлось Никиту забирать.
- А что, собственно, в этом такого? Ты уходишь с работы вовремя. Каждый день. Почему бы тебе не забрать Никиту?

- Потому. У нас с тобой четкое распределение обязанностей по дому. Каждый выполняет свой функционал. В твой входит обязанность забирать Никиту с английского. Вот и все.

Ирина рассмеялась.

- Зай, ну как же я тебя люблю! А может, нам стоит, это... пересмотреть функционал? Лицо Евгения оставалось непроницаемым, однако внутри у него все пылало.
- С какой стати? Это лучше ты подумай над своей зоной развития и начни работать эффективно.

- Прости, ты о чем?

- О том, что люди, которые задерживаются на работе, делают это потому, что работают неэффективно.

Ирина снова засмеялась, уже с некоторой злостью.

- То есть ты хочешь сказать, что я, блин, вкалываю с утра до ночи, беру на себя новые сложные проекты... И при этом я неэффективна?!

Евгений, поджав губы, забормотал что-то себе под нос.

Злость в глазах Ирины погасла. Завтра трудный день, ни к чему растрачивать силы на бесполезные споры.

- Ладно, пошли спать. Эффективнее сейчас ничего не придумаешь.

Через две недели Громов, Куликова и Миронова собрались в переговорной, чтобы обсудить развитие ситуации.

За это время Громов уже успел заметить на сайте существенные изменения к лучшему. Во всяком случае, сайт явно модерировался, появилось больше позитивных отзывов (написанных, как подозревал Громов, самой Ириной). К тому же сегодня на встрече Ирина показала ему несколько очень даже неплохих вариантов.

Ирина Громову нравилась. Тот самый энтузиазм и блеск в глазах, которые ему всегда импонировали в людях и некогда были свойственны ему самому... «Не приведи бог, конечно, если бы она была моей женой, но сотрудник она идеальный!» – усмехнулся про себя Громов, наблюдая, как Ирина с воодушевлением рассказывает об устроенном ею недавно конкурсе дизайнеров. «И, кстати, я договорилась с ним за существенно меньшую сумму, чем он обычно берет! – с гордостью продолжала Ирина, – расписала ему, какой это интересный проект, челлендж и все такое... На долгосрочные отношения намекнула, он и купился...»

«Грубовата, но вектор мыслей правильный», – заключил для себя Громов.

Миронова в ходе монолога Ирины только кивала, скрывая собственную некомпетентность в вопросах технологий и дизайна. «Вот ведь наивная, я и так знаю», – думал Громов.

По окончании выступления Ирины Громов произнес:

– Ну что, все отлично, я очень рад, что у вас с Валентиной Александровной получилась такая сильная команда.

Миронова улыбнулась Ирине.

– Однако вот что я скажу вам, дамы, сайт сам по себе – дело, конечно, хорошее. Более того, необходимое, но глубинной проблемы он не решает. Глубинная проблема – в сотрудниках. С этим, в первую очередь, нужно что-то делать. Есть ли у вас какие-то мысли на этот счет? Давайте обсуждать, время не ждет.

Взгляды Громова и Куликовой устремились на Миронову.

В конце концов, она директор по персоналу. Ей и решения предлагать.

– Ну, я что думаю... Нам нужны подходящие люди. Можно пойти в вузы, сообщить, что набираем сотрудников. В вузах контингент получше будет...

Миронова затихла. Со всякого рода креативом – менеджерским или любым другим – у нее всегда было плохо. Рутинная, порядочная, соблюдение установленных правил – в этом она была действительно сильна.

Громов взглянул на Ирину.

– А у вас какие мысли?

Ирина заговорила быстро, с энтузиазмом и воодушевлением.

– На мой взгляд, институты – это как-то мелко... Если даже идти туда, то связываться со студенческими профсоюзами, то есть уже бить наверняка. Но, конечно, намного больший охват целевой аудитории мы получим, если будем продвигаться в социальных сетях, на Facebook в первую очередь. Тут, кстати, можно компанию пиарить по самым разным направлениям. Главное, делать это грамотно. И потом еще... мы говорим, что нужно новых сотрудников привлекать. Но у нас и среди старых есть неплохие. Вот самых неплохих и надо удерживать, повышать их лояльность. Какие-то интересные подарки на дни рождения придумывать, сюрпризы всякие. Например, видеоклип записать или спецвыпуск журнала сделать об имениннике.

Глаза Ирины горели, щеки разругались. «Красива, даже очень», – подумал Громов. Однако чувственные размышления о внешности Ирины тут же заглушил голос разума, который молотом застучал в голове: «Перед тобой твой новый директор по внутренним коммуникациям!»

Было уже почти одиннадцать, офис «Электромира» опустел. Почти опустел. Генеральный директор Алексей Громов все еще сидел в своем кабинете, задумчиво глядя в окно на огни пронесившихся мимо машин.

Он хорошо помнил тот день, когда впервые встретился с Мироновой. Громов в тот момент искал человека на должность директора по персоналу. Миронова сразу понравилась ему – своей непохожестью на всех этих теток – кадровичек с накрашенными ногтями и желтыми волосами, иссушенными химией. Миронова была другая. Простой, прямой взгляд еще молодых серых глаз. Губы, не привыкшие улыбаться. Громову, самому склонному к аскетичному образу жизни, это понравилось. Своей аккуратностью Миронова напомнила ему самого себя. Она сразу сказала Громову, накануне всю ночь напролет отмечавшему день рождения Володьки, что не собирается работать на пьющего начальника. «Я не пью. Только по особым случаям. Очень редко», – отрезал Громов. «По особым можно, наверное», – неожиданная, теплая и лучезарная улыбка осветила лицо Мироновой.

С тех пор «Электромир» и Миронова стали неразлучны. Громов полностью доверял ей, бесконечно уважал за цельность натуры. Пока «Электромир» оставался небольшой компанией, Миронова сама проводила все интервью с соискателями, благодаря таланту психолога безошибочно угадывая в них «своих», подходящих для «Электромира». Это делало ее незаменимой. Однако в последние годы, когда компания начала по-настоящему разрастаться, методы Мироновой уже не действовали. Нужно было придумывать что-то другое.

Громов тяжело вздохнул.

Пятнадцать лет назад Миронова была молодой. Современной. А сейчас... Сейчас «Электромир» нуждался в новых людях. Динамичных, креативных, готовых предлагать нестандартные решения. Таких, как Ирина. Что ж, ему придется это сделать.

Громов выключил ноутбук и вышел из кабинета. Завтра он поговорит с Мироновой.

Ирина влетела в офис, на ходу снимая кожаную куртку. На часах – 10:15. Утро, как обычно, было сумасшедшим. Блиц – завтрак, провода Никиты в сад, бесконечная пробка на Садовом, эсэмэски от дизайнеров, звонок от Мироновой, что встреча переносится на два...

«Тебя Громов ждет» – сообщение в скайпе от Людочки.

«Вот блин...» – рассердилась на себя Ирина. – И надо же было опоздать именно сегодня».

Ирина знала, что Громов, как и Миронова, с опозданием сотрудников шутить не любит.

Заскочив в туалетную комнату, чтобы поправить у зеркала прическу и убедиться в идеальности макияжа, Ирина уже через три минуты была у кабинета Громова.

Он сидел за столом, серьезный, без улыбки.

«Ругать, что ли, собрался?... Хотя за что это вдруг...»

Громов поздоровался, предложил Ирине сесть.

– В общем, Ирина, ходить вокруг да около не буду, – начал он, – а сразу перейду к сути.

Она невольно напряглась. Что все это означает...

Громов между тем продолжал:

– У меня к вам предложение. Вы готовы возглавить отдел по внутренним коммуникациям?

Ирина испытала шок. Вот это да... Все что угодно, но этого она точно не ожидала. Хотя... Если по-честному, она считала, что давно заслуживает повышения. Громов смотрел на Ирину, ожидая ответа.

Он видел, как с ее губ уже готово было сорваться уверенное «да»...

Вдруг перед мысленным взором Ирины всплыло лицо мужа. «Ты не сможешь, ты не будешь успевать! – строго уверял ее Евгений. – Подумай о Никите. Он и так почти тебя не видит. Вспомни свой функционал...»

Громов заметил, как искорки энтузиазма постепенно гаснут в глазах Ирины.

– Алексей Иванович... Спасибо за предложение... Это очень многое для меня означает, правда... Но я... я не знаю...

Громов успокаивающе кивнул.

– Я понимаю, Ирина, решение непростое. И не ожидаю от вас ответа прямо здесь и сейчас. Посоветуйтесь с семьей, обдумайте все, взвесьте. Но имейте в виду, что человек мне нужен срочно, поэтому на принятие решения я могу дать вам только один вечер. Завтра с утра жду вашего ответа.

– Нет, это абсолютно исключено! Абсолютно! – Евгений резко поставил на обеденный стол стакан с апельсиновым соком. На белоснежную скатерть обрушился оранжевый ливень.

При других обстоятельствах он немедленно бросился бы ликвидировать последствия своих действий, но не сегодня... Сегодня Ирина преподнесла такой сюрприз, перед которым все обычные заботы Евгения мгновенно померкли.

– Да ладно тебе, вечно делаешь из мухи слона... – Ирина встала. – Лучше порадовался бы за меня, поздравил хотя бы. Это же реально круто, что Громов мне такое предложение сделал. Соглашаться или нет – другой вопрос, но сам факт... Я считаю, это надо отметить!

Ирина достала из бара бутылку отличного бордо 2007 года, сохраненную четой Куликовых для особого случая. Легко выкрутила штопором пробку, достала два бокала. Рубиновая жидкость соблазнительно потекла по стеклу...

– Вообще-то мы это вино на мой день рождения хотели открыть, если ты помнишь, – в голосе Евгения зазвучали непонимание и обида. – Или по поводу приезда родителей... С чего это вдруг сейчас? Бутылка, между прочим, больше ста евро стоила!

Ирина сделала большой глоток. Реакция мужа задела ее.

– Вообще-то твой день рождения каждый год бывает...

О приезде твоей матери я вообще молчу. А вот такое назначение... Такое – один раз в карьере. Может, это мою жизнь навсегда изменит!

Евгений посмотрел на Ирину в недоумении.

– Ты что... Как это «изменит»? Ты же не согласишься на эту работу!

В голосе Ирины почувствовались раздражение и обида.

– Жень, ну почему ты так против, а?

– Я вовсе не против. – Евгений говорил быстро, словно повторяя заученный текст. – Я тебе уже объяснял. Много раз. Ты не сможешь все успевать. Один этот дурацкий сайт тебя уже из колеи выбил. Сколько раз мне приходилось забирать Никиту за последние недели вместо тебя, а? Сколько раз он в сад опоздал? А тут – целым направлением руководить... Руководитель должен быть профессионалом, прежде всего в вопросах тайм-менеджмента. Планирование – это ключ грамотного руководства! Вот... Ну, не будешь же ты спорить, что с планированием у тебя так себе...

Я не хочу, чтобы наша жизнь превратилась в хаос, только и всего...

Поджав губы, Евгений умолк. Он поднял бокал с вином и уже поднес его к губам, но потом снова поставил на стол с видом человека, выполнившего свой долг и не поддавшегося искушению.

Ирина смотрела на мужа – отстраненно, словно изучая его – как психотерапевт пациента, как биолог – вирус под микроскопом.

Наверное, впервые за все годы их совместной жизни она вдруг поняла, что Евгений просто-напросто завидует ей. Он, при всей своей любви к порядку, при всем своем желании контролировать любую ситуацию, никогда не сможет занять руководящую должность, подняться выше менеджера среднего звена. Харизмы не хватает. Ирина же, возможно, не всегда умеющая правильно организовать свое время, иногда импульсивная, действующая скорее

инстинктивно, чем рационально, была при этом настоящим лидером, центростремительной силой команды. И в их семейной жизни тоже было так. Их отношения работали, пока Ирина смотрела на Евгения снизу вверх, пока ее жизненный, профессиональный и карьерный опыт не сравнялись с опытом мужа. Но сейчас, когда Ирина, что называется, «догнала» его, Евгений – и она это хорошо понимала – должен был стать второй скрипкой... Должен был уступить ей, нравится ему это или нет. Так что дело вовсе не том, что у нее плохо с тайм-менеджментом. Это простая зависть. И бессильное осознание того, что контроль над ситуацией теперь в ее, Ирининых, руках.

«С другой стороны, – продолжала думать Ирина, лежа в кровати рядом со спящим Евгением, – действительно, с планированием у меня не всегда все в порядке. Так что независимо от его слов я должна сама для себя решить – потяну или нет».

Евгений, чуть крикнув во сне, повернулся на правый бок, лицом к жене. Ирине стало некомфортно, появилось ощущение, будто муж даже во сне наблюдает за ней и читает ее мысли. Она отвернулась к окну. В свете фонарей крупные капли дождя барабанили по стеклу.

Ирина вглядывалась в них, уже хорошо понимая, что примет предложение Громова. Не может не принять. Иначе она не простит себе этого. Более того, она изменит самой себе, если откажется от новой должности. Так что потянуть придется, как бы трудно ни было. Решение принято. Осознав это, Ирина почувствовала необыкновенную легкость, закрыла глаза и мгновенно уснула, спокойная и счастливая...

Сумасшедший дождь заливал московские улицы.

Директорская планерка подходила к концу. Громову осталось сделать последнее объявление.

– Коллеги, я принял важное для компании кадровое решение. Валентина Александровна уже знает...

Громов пытался смягчить положение Мироновой, которой предстояло сейчас пережить определенное унижение перед всем топ-менеджментом компании. А потому намеренно дал всем понять, что, по крайней мере, сюрприза для нее не будет.

– Я решил назначить на должность директора по внутренним коммуникациям Ирину Сергеевну Куликову!

Громов распахнул дверь в коридор. Вошла Ирина, которая сегодня утром робким кивком головы подтвердила Громову, что согласна...

– Прошу любить и жаловать! – торжественно произнес он.

Повисла долгая пауза. Ирина стояла, потупившись, изредка все же поднимая голову и выхватывая взгляды присутствующих: равнодушный – коммерческого директора Анатолия Басина, дружелюбный – Валентины Александровны, оценивающий, изучающий – Максима Белова, ободряющий – самого Громова.

Громов предложил Ирине сесть.

– Итак, структура управления персоналом у нас теперь будет такая. Директор по коммуникациям – Ирина Сергеевна. Директор по персоналу – Валентина Александровна. Не сомневаюсь, дамы, что под вашим руководством мы преодолеем тот кризис, который имеем сейчас.

Миронова тепло улыбнулась Ирине. Та ответила неуверенной улыбкой. Она пока не могла представить себе, что это будет за сотрудничество. Смогут ли они вообще работать вместе? Они такие разные – во всем: в возрасте, в темпераменте, в жизненных целях...

– Ирина, оставайтесь, пожалуйста, – уверенный голос Громова отвлек Куликову от мыслей.

Планерка закончилась, руководители уже выходили из переговорной.

– Я долго размышлял над нашей проблемой, – Громов сразу перешел к сути, – и понял: чтобы выйти из кризиса с персоналом, нужно подходить к вопросу глобально. Не просто предлагать и принимать единичные – пусть и хорошие – решения, а воздействовать на ситуацию комплексно.

Ирина кивнула. Безусловно, Громов говорит дело.

– А это значит, – продолжал он, – что нам с вами и с Валентиной Александровной предстоит начать в нашей компании то, чего мы еще никогда не делали. Строить корпоративную культуру. Ее у нас пока нет. А от атмосферы в компании зависит так много. Она влияет на удовлетворенность сотрудников, а значит, и на их лояльность к бренду. Лояльность к бренду транслируется на клиентов, то есть напрямую повышает прибыль компании. Почему у нас возникли проблемы с продажами? Потому что наши сотрудники нелояльны к бренду, не продвигают его среди настоящих и потенциальных клиентов. Понимаете?

Ирина снова кивнула, чуть менее уверенно. О корпоративной культуре она, психолог и просто образованный современный человек, конечно, слышала, но профессионально никогда с этим не сталкивалась. Но Ирина была не из тех, кто легко готов признаться в том, что чего-то не умеет или не знает. Уж точно не перед Громовым.

– Ну, в общем, сейчас я ничего конкретного пока не готов обсуждать, – резюмировал Громов, – хотел только показать вам, в чем заключается ваша глобальная задача как директора по коммуникациям. А уж как мы будем строить корпоративную культуру – решать именно вам. Поэтому подготовьте-ка к следующей планерке общий план. Это ваша основная задача на ближайшее время.

Ирина вышла из переговорной, плотно сжимая губы. В глазах читалась решимость.

Придя домой, Ирина первым делом села за компьютер. Набрав в поисковике «лояльность сотрудников», она погрузилась в чтение. Одна статья, в которой приводились факты о бизнесе в США, показалась ей особенно интересной.

Что ж, похоже, лояльность сотрудников, их вовлеченность в бизнес действительно положительно влияет на уровень прибыли компании.

Закрыв ноутбук, Ирина встала.

Знаете ли вы, что...



37%

оптимистично настроенные
сотрудники опережают пессимистов
по объему продаж



300 млрд

в среднем обходится недостаток
мотивации и эмоциональной
вовлеченности американскому бизнесу



20%

составляет разница в акционерной
стоимости компаний с высоким
и низким уровнем вовлеченности
сотрудников



на 27%

выше прибыльность компаний с более
высокими показателями вовлеченности
сотрудников, чем у компаний из второй
группы



1,2 млрд

был оценен Zappos.com, использующий счастье
как бизнес-модель, и куплен Amazon.com. Через
счастье сотрудников компания увеличила
эффективность на **37%** и продажи на **31%**

Повысить лояльность, увеличить продажи, выйти из кризиса... Она вдруг осознала, как много зависит теперь от нее, ее решений, планов, действий.

Она глубоко вздохнула, посмотрела в окно, устремив взгляд вниз – на мокрый, разноцветный ковер опавших листьев.

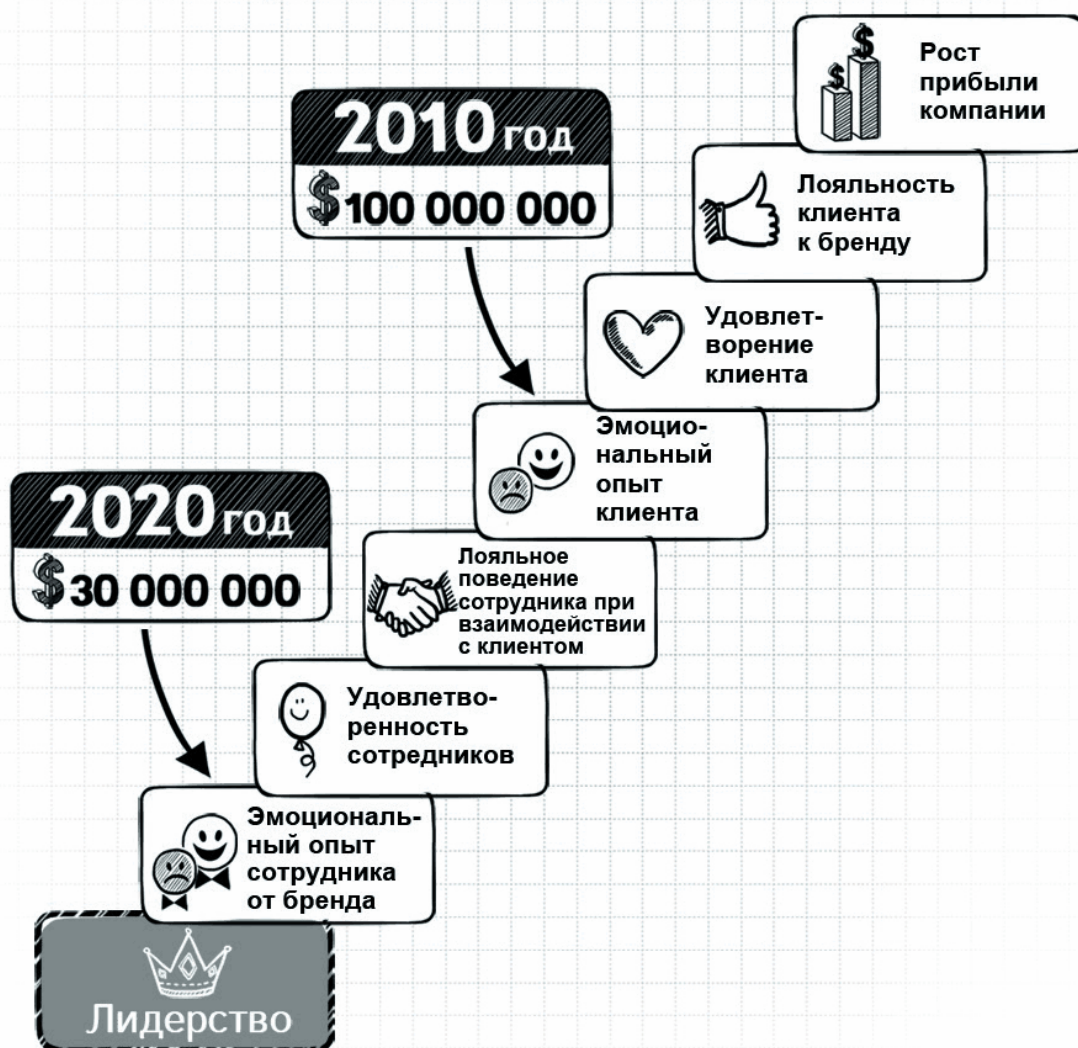
Она приняла вызов.

Выводы Ирины

1. Корпоративная культура влияет на прибыль компании: от атмосферы в компании зависит удовлетворенность сотрудников. Удовлетворенность сотрудников повышает качество их взаимодействия с клиентом, формируя его эмоциональный опыт от бренда. Отно-

шение к компании ее сотрудников – это основной канал, через который бренд транслируется на рынок. Лояльность к бренду повышает продажи, а следовательно – и прибыльность компании.

Влияние HR-бренда на прибыль компании



2. Нередко низкий уровень продаж – следствие низкого уровня лояльности сотрудников к бренду, который они представляют.

3. У современного потребителя выработан иммунитет на классические способы маркетинговых коммуникаций. Один из лучших способов общения бренда с потребителем – через его лояльных представителей. Заражать любовью! Любовью сотрудников к бренду.

4. В борьбе за высокие продажи главная задача руководства – сделать сотрудников компании адвокатами бренда.

Глава 2

Через тернии... в тернии

– Вы уходите?

Благодарно улыбнувшись, Ирина ловко положила сумку на только что освободившийся уютный столик у окна.

Сегодняшнее воскресное утро она решила провести в «Старбаксе» со своим айпадом и чашкой ароматного латте. Мать Ирины согласилась забрать Никиту на все выходные, Евгений отдыхал дома после вчерашней встречи с однокурсниками, затянувшейся до двух ночи. Ирина ощущала удивительную легкость и желание поскорее начать работать. Прошла целая неделя, но в круговороте повседневных дел она так и не успела посвятить достаточно времени заданию Громова.

Ирина отпила небольшой глоток и привычно застучала пальцами по экрану айпада. Можно было не сомневаться, в веб-пространстве найдется информация на тему корпоративной культуры... Ирина пролистывала ссылки – с чего начать?

Интуиция подсказала ей, что начать поиск нужно там, где последние два года она находила ответы на почти все волнующие ее вопросы – будь то подходящий отель для отдыха в Испании или новые направления в искусстве.

Ирина уверенно открыла Facebook.

Еще с детства, со школьной скамьи, ее угнетали теории, общие вопросы и законы. Она любила детали, частности, прикладные дисциплины. И психологию в университете воспринимала не как фундаментальную науку, а прежде всего как конкретный инструмент для личностного и социального роста. Как правильно выбрать профессию, найти подход к противоположному полу, воспитать ребенка... Вот и сейчас, ведомая скорее инстинктом, чем рассудком, Ирина решила идти от конкретики.

Интересно, а что вообще есть на Facebook у конкурентов?

Перед ней запестрели яркие странички. «“Видеолэнд” объявляет конкурс!»...

«Собери наибольшее количество “лайков” и получи суперприз от DigiWorld!»...

Ирина оживилась: «Нам тоже нужна такая страничка!» Интуитивно она почувствовала, что Facebook и вообще социальные медиа – это именно та площадка, где можно развивать корпоративные коммуникации и технологии внешнего маркетинга.

Побродив по страничкам конкурентов, но так и не найдя ничего полезного на тему корпоративной культуры, Ирина допила свой латте.

Она была человеком действия. И какие шаги сделать дальше, она знала. Как минимум: провести конкурс на лучшую рекламу бытовой техники, открыть форум впечатлений покупателей о новинках, организовать публикации эмоциональных и веселых фотоснимков сотрудников «Электромира»...

Завтра же она встретится с дизайнерами и в течение недели создаст свою корпоративную страничку на Facebook!

– Петь, мусор захвати!

Так в очередной раз утром проводила Полина Николаевна Якушина своего сына на работу.

Петя Якушин, девятнадцатилетний бирюлевский юноша, рос как трава, а друзей заводил там, где ему приходилось чаще всего бывать, – в подворотнях своего района. Полина Николаевна, забеременев в шестнадцать лет от одного из таких же юношей, была глубоко

разочарована жизнью, ничего не ждала, ни о чем не мечтала. О будущем сына, которого она не особо любила, задумывалась редко.

Неприятностей из-за сына у нее было много. Когда ему исполнилось двенадцать, матери пришлось заплатить штраф за то, что Петя разукрасил серую дверь подъезда рисунками кислотно-фиолетового цвета. «Да просто скучная она, серая, – объяснял он матери свой поступок. – А я хочу, чтоб было веселее». В пятнадцать лет Пете вдруг пришло в голову затюнинговать BMW соседа: выйдя однажды утром из дома, Алексей Петрович Степашин, хозяин местного автосервиса, основательный и солидный мужчина, обнаружил свой автомобиль разрисованным сценками из комиксов с использованием ненормативной лексики на английском языке. Последствия Петиного креатива Полина Николаевна ликвидировала долго. Возместить ущерб деньгами у нее, естественно, не было возможности, поэтому пришлось на целый год стать бесплатной домработницей в квартире Степашиных.

Кроме склонности к сумасшедшим идеям, до сих пор приносившим только разрушительные последствия, никаких способностей у Пети не проявлялось. По-настоящему он любил и умел только одно – рисовать, постоянно придумывая при этом всякие новые слова и оригинальные выражения на русском и английском языках. Обрывки фраз на английском он частенько слышал в голливудских фильмах – и тут же запоминал.

Дядя Витя, брат матери, подметил в Пете эти необычные способности, когда тот начал подрабатывать у него в гараже. Он даже устроил племянника к своему приятелю в небольшое рекламное агентство, где Петя придумывал слоганы, разрабатывал рекламные материалы для небольших компаний, в том числе и для дядиногo гаража. Именно он создал вывески, которыми дядя украсил въезд в свой гараж. А когда дела пошли в гору, Петя разработал всю наружную рекламу для дядиногo бизнеса. Правда, скоро грянул кризис, и с гаражом дяде Вите пришлось расстаться. То же самое произошло и с рекламным агентством его приятеля. На этом карьере Пети как креативщика, к его большому сожалению, завершилась.

Полину Николаевну тоже вскоре уволили с завода, на котором она проработала много лет. Производство переносили в Подмоскoвье, неквалифицированных работников сократили. Вот тут стало по-настоящему трудно. Денег не было. Вообще. Было ясно, что Пете придется искать работу. Но что может найти парень без квалификации?

Как-то вечером Петя шел домой в раздумьях о том, что делать дальше, и увидел светящийся рекламный щит. «“Электромир”. Скоро открытие», – гласила яркая надпись. Подойдя поближе, он заметил за стеклом объявление: «Требуются продавцы-консультанты». Петя всегда был уверен: уж в чем в чем, а в технике он разбирается. Не задумываясь, записал телефон, указанный в объявлении, и решил, что работа у него в кармане.

Так, в общем-то, и получилось. Компания разрасталась, по Москве и России открывались новые магазины, на позиции продавцов брали кого придется, было бы желание. Зарплата, конечно, небольшая, но в Петиной ситуации выбирать не приходилось...

И он стал продавцом-консультантом магазина «Электромир» в Бирюлево.

Уложив Никиту спать, Ирина села в кресло, положив на колени ноутбук.

– Ты скоро?

Евгений в своей любимой пижаме стоял в дверях, уже готовый отправиться в спальню. Ирина пожала плечами:

– Да нет, я кое-что посмотрю только...

– Ок, хорошо, не засиживайся, завтра вставать рано.

С этими словами Евгений исчез в спальне.

На самом деле Ирина не собиралась ложиться. Как минимум часа два-три придется поработать. Со свойственным ей энтузиазмом и горячностью она так увлеклась созданием странички «Электромира» на Facebook, что задачу по созданию корпоративной культуры,

сформулированную Громовым, пока оставила совершенно без внимания. И к тому же, если быть честной, понятный, конкретный проект по созданию веб-странички, обещающей быстрые результаты, привлекал ее значительно больше, чем достижение глобальной стратегической цели.

Однако дальше тянуть было уже нельзя. Подходило время дедлайна, а с дедлайнами у Ирины отношения обычно складывались не лучшим образом. Но на этот раз оттягивать дедлайн Ирина не собиралась, это было первое задание Громова – самый настоящий тест для нее в режиме реального времени.

Чтобы настроиться на работу, Ирина с удовольствием открыла созданную на этой неделе страничку «Электромира». Здесь уже зарегистрировалось несколько сотрудников компании, в основном люди из HR-отдела, которых Ирина привлекла к участию в новом проекте.

Она уже написала на страничке несколько постов в качестве «корпоративного блогера». Пока их было немного – сообщение об открытии нового магазина в Москве, фотография тортика, собственноручно испеченного Ириной и принесенного в офис по случаю «девятимесячного юбилея» ее работы в компании, и (личная гордость Ирины) первая серия комиксов на тему бытовой техники, отрисованная штатным дизайнером.

Полубовавшись результатом своего креатива, Ирина вышла в профессиональное сообщество HR-portal – <http://www.hr-portal.ru/news/stranitsa-hr-portal-na-facebook>

Немного побродив по сайту, она, как обычно, приступила к решению вопроса практическим путем.

«Доброго времени суток. Я новый директор по коммуникациям крупной ритейловой компании. Передо мной стоит задача построения и развития корпоративной культуры. Не могли бы вы порекомендовать мне подходящую литературу?»

Ответ пришел почти немедленно. Писал некий «Фостер».

«Литературы на данную тему море разлитое. Конкретизируйте задачу».

Ирина поморщилась. Таких заносчивых, кичащихся профессионализмом, уверенных в своей исключительности персонажей в виртуальном пространстве она встречала немало. Ирина, со свойственной ей открытостью и простотой, относилась к ним с достаточной долей скептицизма. Она чувствовала, что за пафосными фасадами анонимных имен прячутся, как правило, типичные «офисные хомячки», строящие из себя суперпрофи.

Однако сейчас времени у нее не было, выбирать не приходилось.

«Конкретизировать сложно. Задача так и поставлена: будем строить корпоративную культуру. Более конкретно сказать не могу».

«Понятно, начинаем с ликбеза. По общетеоретическим вопросам касательно корпоративной культуры могу посоветовать книгу Т. Н. Персиковой “Межкультурная коммуникация и корпоративная культура”, потом еще работу Т. А. Лапиной “Корпоративная культура”. Этого для начала достаточно. Для более продвинутой стадии рекомендую собственную книгу (моя диссертация) “Компания-мечта”. Вот ссылочка, если что...»

Ирина тут же кликнула на ссылку.

«Компания-мечта. Глава 1. Корпоративная культура. Общие принципы. Предпосылки развития».

Абстрактные, ни о чем не говорящие названия она не любила еще с института. Интуиция подсказывала, что полезных, нужных ей сейчас советов она здесь не найдет, но все же... Ирина начала читать.

«Корпоративная культура есть в любой компании. Когда сотрудницы приходят с утра на работу и проводят пару часов за чаепитием вместо того, чтобы выполнять свои должностные обязанности, – это тоже определенный корпоративный культурный ритуал. Проведем параллель с культурами народов мира. В одних культурах до сих пор практикуют канниба-

лизм, в других – считают преступлением малейшее нарушение гражданских прав индивида. Это не значит, что первая культура – не культура. Ведь, по сути, что такое культура? Некий набор правил, обычаев, принципов, которые позволяют данной культуре выживать среди других и осуществлять дальнейшую экспансию. Таким образом, корпоративная культура – это и есть правила, традиции. Надо только добавить, эффективно работающие правила».

Зачитавшись, Ирина не заметила, как подкрался поздний осенний рассвет. Она так и уснула, прямо в кресле, с ноутбуком на коленях, неудобно откинув голову на спинку.

В пятнадцать минут девятого ее разбудил громкий смех Никиты, подбежавшего и обнявшего ее за шею лапами подаренного ею плюшевого медвежонка, с которым сын теперь был неразлучен.

Ирина посмотрела на часы. «Ой! Никита же в сад опоздает!»

Вскочив с кресла, она потащила сына в ванную.

– Мама, я уже умылся!

В прихожей стоял полностью одетый Евгений.

– Никита! Быстро одевайся! Мы опаздываем!

Евгений серьезно посмотрел на Ирину. Обычно Никиту в сад отвозила она.

Ирина чуть заискивающе улыбнулась:

– Я сегодня засиделась...

Евгений продолжал дуться:

– Ты прекрасно знаешь, что мне от сада Никиты до работы намного дальше, чем тебе. Распределяя обязанности по дому, мы рационально подошли к тому, кто что будет делать. Ты отвозишь Никиту, потому что так удобнее. Ты же обещала не засиживаться по ночам!

Ирина, чувствуя себя немного виноватой, подошла к Евгению и осторожно потянула за рукав твидового пальто. Это пальто они вместе купили в маленьком лондонском магазинчике во время их путешествия в Англию два года назад. Ирина вспомнила, как они катались по городу на такси и как она прижималась к плечу мужа, чувствуя виском колючие ворсинки твида, с удовольствием ощущая аромат новой, только что купленной вещи.

Она уткнулась в воротник пальто. Сейчас от него пахло Chanel Egoist, ароматом, которым Евгений пользовался бесценно. Вдыхая этот уже давно ставший родным запах, Ирина улыбнулась про себя и сказала:

– Да, я знаю. Прости.

Евгений тут же обмяк. Он не ожидал, что Ирина вот так просто извинится, не спровоцирует, как обычно, конфронтацию.

– Ну ладно, все же постарайся, чтобы это было в последний раз!

Ирина кивнула и поцеловала мужа в щеку. Он ответил неловким поцелуем.

– Пап, пойдем!

Никита уже энергично дергал за ручку входной двери.

Максим Белов припарковал свой Mercedes неподалеку от недавно открывшегося модного кафе.

Встреча должна была состояться через пятнадцать минут. Что ж, пока можно прогуляться. Заходить в кафе заранее Белов не хотел, все же достаточно публичное место, можно засветиться. А это в планы Белова не входило.

На конкурирующую фирму DigiWorld он начал работать почти четыре месяца назад, собственно, сразу, как только пришел финдиректором к Громову. Зарплата, предложенная в «Электромире», была, конечно, хороша, но совсем не достаточна для Белова с его планами на будущее. А в эти планы входили и домик на Ривьере, и частный самолет, и постоянный доход от надежных акций. Словом, нужно было играть по-крупному, без правил.

Пройдясь по улице, Белов, незаметно огляделся по сторонам и подошел к двери кафе. Человек из DigiWorld, доверенное лицо гендиректора компании, уже ждал его там.

Белов присел за столик.

– Чашку кофе, пожалуйста, – бросил он подошедшему официанту.

Доверенным лицом, сидевшим напротив, была симпатичная, хорошо одетая женщина лет тридцати пяти в дорогом костюме от Chanel. Она задумчиво курила сигариллу, выпуская дым через тонкие ноздри.

– Мои источники уже донесли о положении дел.

Белов кивнул, слегка нахмутив брови. Женщина подалась вперед, приблизившись к нему, и что-то быстро зашептала. Белов продолжал кивать, становясь все мрачнее.

Наконец его собеседница погасила сигариллу и встала, поправляя юбку.

– Значит, я на вас рассчитываю. – Взяв свою изящную сумочку, она мгновенно исчезла из зала.

Белов, продолжая хмуриться, смотрел ей вслед.

– Ваш счет, пожалуйста, – неожиданно раздался рядом голос официанта.

Усмехнувшись, Белов достал бумажник. Судя по размеру счета, он уже был на Ривьере.

«Любая корпоративная культура уникальна, она создается и воспитывается в недрах коллектива в соответствии с грамотной и эффективной стратегией ее построения.

Первый шаг к построению корпоративной культуры – это выработка уникальной миссии компании. Для этого необходимо сформулировать ее идеологию в одном или нескольких простых и понятных предложениях. Любая хоть сколько-нибудь заметная компания обладает своей уникальной миссией. Это основа основ. Это корень, из которого вырастает древо корпоративной культуры».

Ирина продолжала изучать книгу «Фостера». Охваченная энтузиазмом новичка, она почти благоговейно внимала этим, по сути, пустым фразам.

«Миссия компании формулируется на стратегической сессии топ-менеджеров, которая и является отправной точкой построения корпоративной культуры».

«Значит так, теперь я знаю, что надо делать», – вслух сказала Ирина, закончив очередную главу. И внесла в To do list на своем айпаде:

Провести стратегическую сессию топов.

Сформулировать на ней миссию «Электромира».

К завтрашнему совету директоров Ирина была готова. Она уже знала, с чего компания начнет строить свою уникальную корпоративную культуру.

Откинувшись на заднее сиденье, Алексей Громов, слегка опустив стекло, с удовольствием ощущал обжигающие порывы ветра, бившие по лицу. Московский смог, смешанный с острым запахом мокрого осеннего асфальта, был сегодня намного приятнее свежего морского бриза, которым Алексей еще так недавно наслаждался во Флориде. Именно тяжелое дыхание мегаполиса было ему сейчас очень нужно.

Машина остановилась на перекрестке.

– Пробка? – равнодушно поинтересовался Громов.

– Да нет, Алексей Иванович, светофор, – ответил Олег, – Не волнуйтесь, вовремя приедем.

Громов и не думал волноваться.

Большая Якиманка. Аккуратный кирпичный дом, где, еще с советских времен, было кафе «Шоколадница». Здесь жил Володя. Снимал квартиру, тогда, в 91-м, кажется.

Как будто все это было вчера. Палатка на Рижском, Володя, горячо убеждавший его, Алексея, что подделками торговать они не будут. Открытое Володькино лицо. Голубые глаза,

лоб без морщин. Двадцать три года. И он, Лешка Громов, ровесник Володьки, его университетский товарищ, стыдливо убирает с полки сверкающий хромом «Кванасоник», восхищаясь честностью своего друга и партнера пусть по маленькому, но все же бизнесу.

И потом, когда через три месяца в скромную палатку «Электромира» наведались рэкетеры, Володя тоже сказал, что не будет играть по нечестным правилам. Воспоминания Громова о том эпизоде были отрывочными, словно киномонтаж из крупных планов в режиме замедленного воспроизведения. Чей-то крик, золотая цепь на волосатой груди, низкий, как будто измененный с помощью специального фильтра, голос: «Стреляй в этого...», откуда-то выросшее прямо перед его лицом круглое дуло пистолета, оглушительный удар, кровь, брызнувшая в рот, в глаза... кровь, мешающая дышать... «Я умер» – первая мысль. А потом вдруг – странное ощущение тяжести чужого тела. Взгляд вниз – к его ногам сползает Володька, весь в крови, раненый, принявший за него эту пулю...

Володя в гробу. Цветы, строгий черный костюм. Черный цвет Володя всегда любил. Откуда здесь этот кадр? Ведь это будет позже, гораздо позже...

Тогда, после той пули, Володя оправился быстро. Громов вспомнил, что после Володиной выписки они сидели вместе как раз здесь, в квартире на Якиманке, пили водку и строили планы на будущее. Стоя на балконе девятого этажа, обнявшись по-братски, вглядываясь в пыльный и пьянящий июльский рассвет, они были уверены, что неуязвимы...

– Алексей Иванович, приехали! – голос Олега вернул Громова к реальности. – И вовремя! Не опоздали! – с гордостью добавил он, надеясь, что босс отметит его водительское мастерство.

– Да, спасибо, Олег, вот что значит профессионал, – сказал Громов, понимая, что именно это его водитель и хочет сейчас услышать.

Громов сделал глубокий вдох, толкнул дверь машины и вошел в здание своей компании. До заседания совета директоров оставалось десять минут.

Сегодня утром Ирина приводила себя в порядок особенно тщательно. Новый костюм, блузка, выгодно оттенявшая ее ярко-синие глаза, элегантные туфли на шпильке, минимум дорогой косметики... Сегодня Ирина впервые выступала на совете директоров. Это был ее дебют в качестве руководителя HR-отдела.

От размышлений, какой аромат больше подойдет к ее туалету, Ирину отвлек Никита, уже одетый и готовый ехать в сад. Этим утром Ирина опаздывать не собиралась.

– Мам! А сегодня какой день?

– Вторник.

– Ура! Значит, скоро суббота.

– Ага. Уже почти скоро.

– Мам, а мы пойдем в субботу в парк?

– Да.

– Вместе с папой?

– Конечно, все вместе.

– Ура!!!

Никита бросился матери на шею.

Ирина, смеясь, легонько оттолкнула его, подумав, как это будет здорово, когда они всей семьей пойдут гулять в осеннем парке. Уже после всего, когда все закончится. После ее сегодняшней провальной речи на совете директоров, возможно, даже после увольнения.

«Ну и пусть... Значит, получится в другом месте!»

Ирина вышла из комнаты, оставляя за собой нежный, терпко-зеленый шлейф своих любимых духов, которые всегда придавали ей особенную уверенность в себе, делали неуязвимой для внешнего мира. Как раз это ей и нужно было сегодня.

В переговорной комнате собрались все директора подразделений.

Стильный черный круглый стол, ослепительно белые стены, прозрачные стаканы с водой – аскетизм обстановки не добавлял Ирине уверенности.

Исподтишка она пыталась рассмотреть участников предстоящего заседания. По-американски улыбочивый, расслабленный на вид, с иголки одетый Белов. Дружелюбно улыбнувшаяся ей Миронова. Сегодня она была «при параде» – старомодный костюм, блузка с большими рюшами.

Дверь распахнулась. Быстро рассекая пространство, в комнату ворвался Громов. Ни на кого не глядя, кивнул головой и сел за стол.

– Здравствуйте! Как вы знаете, наша компания сейчас в непростой ситуации. «Киото» грозит разорвать с нами эксклюзивный контракт. Проблема при этом не в логистике, дистрибуции или других сложных процессах. Проблема – в людях. Человеческий фактор – это зона профессионального риска для нашей компании. Именно поэтому мы и собрались здесь сегодня. Чтобы решить, что нам делать с проблемой качества человеческих ресурсов. Передаю слово нашему новому директору по персоналу и внутренним коммуникациям Ирине Куликовой, которая должна была подготовить план действий и разработать программу построения эффективной корпоративной культуры. Ирина?

Громов, скупно улыбнувшись, кивнул Куликовой.

Ирина почувствовала, как ладони увлажняются, а горло сдавливает спазм. Надо успокоиться. В конце концов, она подготовилась. Да и в любом случае, что бы ни случилось, в субботу они с Никитой отправятся в парк...

Голос Ирины, неуверенный и тонкий, раздался в тишине большой комнаты.

– Исследовав ситуацию в целом, я пришла к выводу, что нам необходимо внедрить корпоративную культуру, которая будет соответствовать нашим целям, задачам и потребностям.

С каждым словом голос Ирины обретал уверенность. Она подробно пересказывала содержание прочитанных книг, особенно выделив среди них диссертацию «Фостера». С энтузиазмом, вдохновенно убеждала присутствующих в необходимости сформулировать корпоративную миссию компании и закончила предложением как можно скорее провести стратегическую сессию топ-менеджмента, на которой эта миссия и будет определена.

Ирина замолчала. Она не сомневалась, что ее речь произвела большое впечатление на слушателей. И теперь с нетерпением ожидала реакции. Слов одобрения, похвалы...

– Извините, что, возможно, буду резок, но, по-моему, это полная ерунда!

Ирине показалось, что американский акцент в голосе Белова стал еще более заметен.

А его взгляд... Такой колющий, пронизывающий.

– Ирина Сергеевна, – продолжил Белов, – Вы же сами понимаете, времени у нас в обрез. Каким образом нам сейчас может помочь выработка миссии компании? Чтобы создать эффективную корпоративную культуру, нужны годы. Но никак не два с половиной месяца.

Белов снисходительно посмотрел на Ирину. Да, она явно не ожидала такого поворота разговора.

– И тем не менее, – не сдавалась Ирина, – надо же с чего-то начинать! Точнее, начинать надо с главного, а главное – это и есть миссия компании.

Белов сладенько улыбнулся, потирая руки. Ирина заметила на его безымянном пальце большую «гарвардскую» печатку.

– Ирина Сергеевна, только без обид. Вот вы нам тут в красках рассказали о прочитанной литературе. Что ж, домашнее задание вы выполнили хорошо. Но, похоже, совершенно не представляете себе, насколько сложно воплотить все это в режиме реального времени.

Глаза Ирины сверкнули. Словечки вроде «домашнее задание», «без обид» задели самолюбие.

– Максим Сергеевич, ну а вы-то сами что, в таком случае, предлагаете? Я не против критики, наоборот! Только критика должна быть конструктивной!

Ирина с вызовом смотрела на Белова.

– Да я, собственно, в данный момент не готов предложить решение. Уж простите, но корпоративная культура – это ваша епархия. Я только предупреждаю о возможных рисках, которых вы не видите.

Издевки в словах Белова стало заметно меньше.

– А я как раз предлагаю! Готовое решение! Вы совершенно правы, Максим Сергеевич, времени у нас нет. Поэтому начинать действовать нужно как можно скорее.

Лицо Ирины пылало.

Громов постукивал кончиками пальцев по поверхности стола. Тридцать секунд тишины, которую нарушало лишь прерывистое дыхание Анатолия Александровича Басина, коммерческого директора, страдающего астмой и недавно перенесшего инфаркт.

Наконец Громов принял решение.

– Что ж, Максим Сергеевич... Мне понятна ваша точка зрения. И все-таки...

Ирина, уже почти смирившаяся с поражением, со вновь вспыхнувшей надеждой посмотрела на Громова.

– И все-таки, – продолжал он, – я считаю, что проведение стратегической сессии нам не повредит. Мы хотя бы будем знать, где находимся. Сверим наши карты. И миссию сформируем. Действительно, у большинства компаний она есть. Пусть это долгий, но необходимый путь к построению корпоративной культуры.

Присутствующие согласно закивали. Белов улыбнулся. Он не сомневался, что Громовотреагирует именно так. Вот и прекрасно... Это идеально вписывалось в его планы.

Громов повернулся к Ирине:

– Ирина Сергеевна, вы все организуете?

Ирина, окрыленная, кивнула.

– Отлично, – резюмировал Громов, – давайте назначим стратегическую сессию на эти выходные.

Улыбка моментально сползла с лица Ирины.

– Как – на выходные?

Громов пожал плечами.

– Не вижу смысла тянуть. По-моему, единственный консенсус, к которому мы сегодня пришли, – у нас катастрофически мало времени. Так что бронируйте подходящий подмосковный отель. Валентина Александровна – вам в помощь.

– Да, конечно! – мгновенно отозвалась всегда готовая помочь Миронова.

... Через несколько часов Ирина подходила к подъезду своего дома в Трехгорном переулке. Взгляд вверх – в окна свет. Евгений и Никита уже дома.

Холод ключей, лифт, взлет на девятый этаж... Стоя перед дверью квартиры, Ирина слышала громкий, счастливый смех Никиты.

Сейчас она скажет ему.

Дождь. Серые улицы. Побитые временем однотипные девятиэтажки Бирюлево. Сегодня Петя Якушин шел на работу в подавленном настроении. От мысли о десяти тысячах, которые он был должен Диме Проскурину, улицы казались еще слякотнее, чем на самом деле. Мать, естественно, ничего об этом не знала. Она ждала, что сын сегодня принесет домой всю свою хоть и небольшую, но настоящую зарплату... надеялась на него...

«Хорошо, что сегодня премия должна быть», – подумал Петя. Работая в компании меньше месяца, он все-таки всерьез рассчитывал на премию. «Я тогда десятку с премии

Проскуруину отдам, а матери скажу, что премию маленькую дали, зато зарплата полностью будет в моем распоряжении», – успокаивал он самого себя.

В магазине, как обычно в день премии, чувствовалось некоторое напряжение – дадут или нет. Именно эту проблему и обсуждали консультанты, сбившись в кучку и не обращая внимания на покупателей. «Сейчас подойду, подождите минуту!» – заорал Макс Солодов, один из самых старых сотрудников магазина, в ответ на скромную просьбу посетительницы проконсультировать ее по поводу фотоаппарата Nikon. Продав пять минут, женщина возмущенно пробормотала, что «в “Электромир” она больше ни ногой», и устремила к выходу.

Премии не было. Менеджер по продажам объявил, что план выполнен только на 70 %, а потому ни о каких дополнительных выплатах, кроме ежемесячного оклада, речи быть не может. Расстроенный, озлобленный, Петя шел к выходу. Что он теперь матери скажет? Проскуруину-то возвращать долг из оклада придется. А если не вернуть? Нет, с этой компанией шутить не стоит.

Петя вдруг вспомнил усталое материнское лицо. Как ей объяснить, что денег нет? Что не принес домой почти половину зарплаты?

Взгляд упал на дорогой ноутбук. Мгновенно Петю озарило – вот оно, решение проблемы! Нет ничего легче: отнести товар на кассу, как будто для клиента, а потом, когда «клиент» не появится, потихоньку его забрать. Что если попытаться?

Петя резко свернул к полке. Глянцевые новенькие коробки с ноутбуками стояли прямо перед ним. Оставалось только взять одну из них. Петя уже протянул руку...

– Якушин, домой собираешься? – окликнул его знакомый голос Макса Солодова.

От неожиданности Петя вздрогнул. Рука остановилась и повисла в воздухе, так и не дотянувшись до коробки. Петя обернулся и кивнул:

– Собираюсь, сейчас иду.

Опустив плечи, он понуро потащился за Максом. Голова кружилась, неприятно сосало под ложечкой. Петя с утра ничего не ел. Но до ужина еще далеко. По дороге домой надо заскочить в гаражи, вернуть десять тысяч Проскуруину...

В подмосковный отель «Ареал», где должна была состояться стратегическая конференция топ-менеджмента компании «Электромир», Ирина приехала еще с вечера. Она лично хотела убедиться, что подготовка конференц-зала идет по плану, номера для гостей зарезервированы и приведены в надлежащий вид. Все было в порядке.

А машины тем временем прибывали. Ирина, стоя у входа в отель, наблюдала, как из багажника только что подъехавшего Mercedes водитель Белова достает стильную американскую дорожную сумку, в то время как сам финдиректор нарочито медленно выходит из авто. Как всегда, блейзер, классические джинсы, мокасины. «Прямо герой американского сериала, – подумала Ирина. – Ненастоящий какой-то. Как из телевизора».

Тем временем Белов, криво улыбаясь, уже подходил к Ирине.

– Добрый день.

Как обычно, с легким акцентом. Ирина, выдавив из себя радушную улыбку, ответила на приветствие и подробно объяснила, куда пройти на регистрацию.

Белов смотрел в сторону, туда, где рядом с его автомобилем парковался BMW коммерческого директора. Басин, вытирая со лба капли пота и тяжело дыша, устремился к ним. Костюм, неуместный в данной обстановке, нелепо обтягивал его грузную фигуру.

Ирине – искренняя дружеская улыбка, Белову – нехотя протянутая рука и колкий взгляд из-под насупленных бровей. «Что-то погодка нас подвела», – выдавил он из себя. Белов едва заметно кивнул. Говорить было не о чем.

К отелю подъезжала машина Громова, Сквозь капли дождя на стекле Громов увидел чуть искаженный силуэт Ирины. Она улыбается? Нет, как раз наоборот, лицо очень серьезное. Громов вздохнул.

Рука водителя Олега распахнула дверцу автомобиля.

Стратегическая сессия начиналась через час.

В воскресенье вечером Ирина возвращалась домой. Ее Peugeot 107, «пыжик», как она его называла, стремительно летел по трассе. Ветер, врывавшийся в салон сквозь открытое окно автомобиля, трепал волосы. Было холодно, снова зарядил осенний дождь, но Ирина словно не замечала этого.

Выжав педаль газа почти в пол, на скорости 150 километров она мчалась по шоссе.

После двух изматывающих дней, после долгих и часто совершенно ненужных дебатов корпоративная миссия компании «Электромир» была наконец сформулирована.

Мы работаем для людей. Мы предлагаем нашим клиентам лучшие товары, качественный сервис и позитивное настроение.

Наши ценности:

- профессионализм;
- клиентоориентированность;
- надежные традиции;
- устремленность в будущее.

Эта миссия действительно в полной мере отражала устремления их компании. Это была та цель, к которой они шли. Обеспечивать качество сервиса. Оказывать профессиональные услуги. Быть в курсе тенденций рынка. Держать руку на пульсе новых технологий...

Все это было про них. Так почему же Ирина чувствовала опустошенность? Почему летела по мокрой осенней дороге, словно стремясь убежать от чего-то?

Потому что сформулированная миссия как две капли воды была похожа на примеры корпоративных миссий из всех учебников сразу.

Потому что она почти слово в слово повторяла девиз DigiWorld – главного конкурента «Электромира»!

Советы из умных книжек не сработали. Миссия компании была сформулирована. Но после этого не появилось ни малейшего намека на то, какими конкретно методами они будут строить свою корпоративную культуру.

Ирина бессмысленно уставилась в лобовое стекло.

Что делать дальше, она не знала.

Выводы Ирины

1. Корпоративная культура – не гамбургер. Универсальных рецептов ее создания не существует.

P.S. Хотя, судя по многотомным трудам, – они есть. Однако эти теории – устаревшие, нерабочие.

2. Не стоит всецело полагаться на советы из книжек, даже самых «умных». Чужой опыт в создании собственной корпоративной культуры можно использовать, но скопировать его – не получится...

Глава 3

Дом, в котором живет улыбка

Ольга Захарова привычным движением извлекла из сумочки помаду и подвела губы, внимательно всматриваясь в зеркало заднего вида. Как и многие москвички за рулем, зеркало она использовала не только для наблюдения за ситуацией на дороге.

Ольга подалась чуть вперед. Откуда эта морщинка вот здесь, в уголке глаза? Когда она ложилась спать вчера вечером, ее еще не было. По крайней мере, не было заметно...

Звонок айфона заставил Ольгу резко притормозить и снова схватиться за сумочку. Mercedes сзади подал недовольный гудок. Ольгу это не смутило. Уже привыкла.

Она достала телефон. Ну конечно. Миронова. Кто еще мог звонить в двадцать минут одиннадцатого?

Ольга нажала на «ответить» и защебетала, стараясь придать голосу как можно больше радушия.

– Доброе утро, Валентина Александровна! Да-да, уже подъезжаю! Буду буквально через пять минут. Нет, конечно, я помню. К сегодняшней встрече все готово!

Ольга положила айфон обратно в сумочку. Допустим – если судить по пробкам – в офисе она будет не через пять минут, а скорее, через двадцать. Но учитывая, что ее Mini Cooper ни за что не припаркуется на высоком бордюре у соседнего здания... В общем, к собранию в одиннадцать она точно успеет, это главное.

Ольга Захарова пришла в «Электромир» на должность старшего менеджера по персоналу два года назад. Свою работу она любила: для нее не было большего удовольствия, чем общаться с людьми. Управление ими ей тоже давалось с легкостью. Ольга была приятным человеком, хорошим менеджером. Пожалуй, единственным ее недостатком были хронические опоздания, но даже строгая Миронова готова была закрывать на это глаза.

В свои тридцать два Ольга еще не была замужем. Она была из тех женщин, с которыми мужчины предпочитают скорее дружить, нежели заводить романтические отношения. А ведь Ольгу многие считали красивой: мягкий голос, женственные формы, веселые зеленые глаза, всегда – счастливая улыбка... Она хотела иметь семью, детей, и с каждым годом – все больше.

Эти морщинки... Откуда они появлялись – так быстро, так стремительно? Глубокие складки у рта... С ними лицо стало взрослым, даже уставшим. Лицо женщины за тридцать. Дети ее подруг уже ходили в школу...

Но Ольга не отчаивалась. Со свойственным ей оптимизмом она находила радость в каждом мгновении жизни, постоянно занимая себя чем-нибудь: встречами с друзьями, тренингами личностного роста, йогой, кулинарными мастер-классами... Ей некогда было скучать. Муж, дети? И это тоже у нее будет. Возможно, уже очень скоро.

Друзья и коллеги любили Ольгу за позитивный настрой и мягкий характер, она платила им тем же. Стремясь к гармонии с собой и с окружающим миром, она считала себя выше обычных корпоративных споров и ссор.

И ей это удавалось.

До тех пор, пока девять с лишним месяцев назад в компанию «Электромир» не пришла Ирина Куликова.

С того момента жизнь Ольги резко изменилась.

Стоя на балконе десятого этажа, с которого открывался великолепный вид на центр Москвы, и держа в тонких пальцах бокал белого калифорнийского вина, Алексей Громов напряженно обдумывал события прошедшей стратегической сессии.

Он даже не представлял себе, что топ-менеджеры его компании настолько разрознены. Не сотрудники, а настоящие соперники.

Перед глазами всплыло лицо Володи. Соперники... С ним они были больше чем коллеги, больше чем просто друзья. Еще со студенческой скамьи Алексей чувствовал себя частью семьи Кольсбергов.

Семья... Он вдруг ясно представил себе маму. Ее мягкие седые волосы, глубокие морщины, поблекшие от долгой болезни голубые глаза. Отца он помнил смутно. Иван Николаевич Громов ушел из семьи, когда Леше было всего пять. Больше Алексей о нем не слышал. Только однажды, когда ему было шестнадцать, он случайно узнал, что отец погиб в автомобильной аварии...

Пожалуй, по-настоящему Громов понял, что такое семья, когда впервые пришел в гости к Володе. Когда это было? В восемьдесят седьмом? Кажется, да. Сам он тогда, бедный, голодный студент из Екатеринбурга, только начинал свою жизнь в столице. В суматохе дней и событий, между студенческими тусовками и быстротечными, на одну ночь, романами, иногда до боли, до спазма в груди с невыносимой ностальгией он вдруг вспоминал пыльные улицы, неухоженный двор старого дома, узкий коридор коммуналки...

И всегда – с особенным трепетом, самый лучший на свете аромат пирожков, которые мама всегда старалась испечь специально к его приходу из школы.

Почти такой же волшебный аромат свежего, с любовью приготовленного обеда он ощущал тогда в доме у Володи. Красивая, молодая Володина мама, младшая сестренка с пышными розовыми бантами на смешных хвостиках, теплый, милый ужин в уютной домашней обстановке...

Как они начинали тогда, в девяносто первом? Он, Володя, двоюродная сестра Громова из Екатеринбурга, которая до сих пор продолжала работать в «Электромире» главным бухгалтером... Да, втроем они тоже были семьей, новой маленькой семьей, семьей-компанией...

Громов любовался отблесками заходящего солнца в бокале. Почему это простое калифорнийское вино так полюбилось ему?

Тогда, в девяносто первом, шардоне не пили. «Амаретто», кремовые ликеры, «Монастырская изба»... Громов усмехнулся, вспоминая...

Квартира, которую они с Володей снимали на Якиманке, первая прибыль... эйфория из-за того, что им теперь с их тысячей долларов принадлежит целый мир. Рэкетеры, разборки на Рижском, бесконечные споры, как назвать их маленькую палатку... Ему, Громову, хотелось чего-то иностранно-вычурного, ну хотя бы G&K («Громов и Кольсберг»). Но Володя настоял, что все должно быть просто. Понятно каждому покупателю. И палатку назвали «Электромир» – название придумал он, Володя...

Громов сделал еще один небольшой глоток. Определенно, в калифорнийских винах его привлекала глубокая, чуть даже резковатая терпкость, как он ее называл, «деревяшность».

Рестораны, клубы, девчонки, вся безумная круговерть девяностых. Его собственная женитьба, как почти сразу стало ясно, неудачная. Володя, конечно, был свидетелем. Еще простой, совсем советский загс. Невеста из моделей, которая после развода сделала неплохую карьеру на Западе, настояла на венчании. Володя, который был ниже Громова сантиметров на десять, держал венец над его головой, стоя на цыпочках. Потом шумная вечеринка со всеми родственниками в роскошной по тем временам «Праге»...

Первый офис. Его первый личный кабинет. Личный автомобиль. Личный секретарь... Поездка за границу. Чудесный теплый парижский вечер, когда они с Володей, устав от дол-

гой прогулки по музеям и осмотра исторических достопримечательностей, пили в маленьком открытом ресторанчике на Монмартре горячий крепкий кофе ...

Умиротворенное выражение на лице Громова сменилось серьезным, почти суровым. Складка между бровей стала заметна еще больше. Нет. Строить семью он уже пробовал. Это не для него.

Допив вино, Громов вернулся в комнату и плотно прикрыл за собой балконную дверь. Солнце уже село. На московские улицы опустился холодный октябрьский вечер.

Ирина не удивилась, когда, войдя вечером в квартиру, не услышала привычного счастливого смеха Никиты. Было уже одиннадцать. Никита, конечно, спал.

Всю неделю после стратегической сессии она возвращалась домой примерно в это время. Но если бы ее спросили, что она делает на работе, Ирина не смогла бы ясно ответить на этот вопрос. Она пыталась что-то придумать. Она устраивала «мозговые штурмы» в HR-службе, пытаясь привлечь к решению проблемы своих сотрудников. Интенсивность ее труда была крайне высокой. Но вот эффективность...

Ей пока не удалось добиться успеха. Миссию компании сформулировали. А что дальше?

Ирина сняла пальто, сапоги и прошла из прихожей в гостиную. Традиционную перегородку старой советской квартиры между гостиной и кухней Евгений с Ириной снесли. Получилась большая современная «студия», в которой Куликовы и готовили, и принимали гостей.

Евгений сидел, сосредоточенно глядя на большой экран телевизора. Когда вошла Ирина, он даже не повернул головы.

– Привет, – бросила она сквозь зубы, зная, что ее ожидает поток обвинений.

Однако на сей раз она ошиблась. Евгений продолжал смотреть футбол, не обращая на нее никакого внимания.

Ирина подогрела суп, сваренный ею вчера ночью.

Одиночество она не любила в принципе, ей всегда нужна была компания. За обедом – особенно. Даже если это была компания недовольного, ворчащего мужа.

– Куликов!

Ирина всегда звала Евгения по фамилии, когда хотела подчеркнуть независимость и определенную дистанцию.

Евгений не отреагировал.

– Чего молчишь-то? Давай уже, читай мне лекцию по тайм-менеджменту, – попыталась пошутить Ирина, – и про Никитку расскажи, я его весь день не видела!

Не говоря ни слова, Евгений взял пульт и увеличил громкость.

Ирина почувствовала обиду. Да, в последнее время она задерживалась на работе. Да, она не уделяла семье столько внимания, сколько хотелось бы Евгению. Да, она не успевала забирать Никиту из сада. Потому что должна была достойно ответить на брошенный ей вызов. Именно сейчас, в такое трудное время Ирине была необходима поддержка мужа. Его нежность, одобрение, забота. Но, судя по всему, на это Евгений был неспособен.

Ирина смотрела на затылок мужа. Она заметила, что под его редкими темными волосами уже начала формироваться лысинка. Впервые в жизни Ирина почувствовала, что ей не хочется быть рядом с ним, что ее тяготит само его присутствие. Она представила, что было бы, если бы роли поменялись и это он получил новую, интересную должность, если бы ему нужна была ее поддержка и понимание. Ирина улыбнулась. Она вспомнила, как два года назад его назначили на должность менеджера по кредитам. Как он переживал тогда, справится ли. Как перед первой презентацией, когда он наконец заснул перед рассветом в ее

объятиях, она прижимала к груди его голову и нежно гладила по волосам, прислушиваясь к его ровному дыханию.

А сейчас, когда такая же поддержка нужна ей...

Неужели он действительно завидует ей? Он всегда так серьезно относился к продвижению по службе и карьере.

– Лузер...

Она что, прошептала это вслух?

Ирина замерла. Ей казалось, что если не делать сейчас никаких движений, то слово не долетит до Евгения, каким-то образом растворится в воздухе.

Однако надежды были напрасны. Болезненное самолюбие Евгения уже не могло выдерживать напряжения последних лет, когда Ирина постепенно становилась в семье центром притяжения, все больше отодвигая его на второй план. Назначение ее на новую должность, задержки на работе, игнорирование его мнения – это стало последней каплей. И сейчас... это слово...

Внутри все горело.

И Ирина сама поднесла эту спичку.

Евгений медленно встал, выключил телевизор и прошел в спальню.

По звуку открывшегося чемодана и выдвигаемых ящиков Ирина поняла, что он собирает вещи...

Максим Белов заглянул в дверь HR-отдела. Обычная утренняя суeta, сотрудники (в основном женщины) пили кофе, делились впечатлениями вчерашнего вечера, обсуждали октябрьский ливень, бесчинствующий за окнами.

Белов, очаровательно улыбаясь, поймал взгляд Ольги Захаровой.

– Привет! Как дела?

Приятное, мягкое американское «р».

Глаза Ольги, обрамленные густыми подкрашенными ресничками, мгновенно оживились. На лице засияла улыбка.

– Отлично. А у тебя?

После нескольких совместных ланчей Белов предложил перейти на неформальный стиль общения. Ольга, само собой, не возражала.

Белов подошел и присел на краешек ее стола.

– Я-то Ок. Ты как доехала на своем «мини»? В такой ливень?

Ольга засмеялась:

– Я не на машине сегодня. Взяла такси.

Белов склонился к Ольге. Она ощутила приятную хвойную прохладу (интересно, что за одеколон?); закатанный до локтя рукав белоснежной рубашки обнажал мускулистую руку, покрытую золотистыми волосками.

– Слушай, давай я тебя вечером подброшу, а?

Ольга начала невнятно отнекиваться. Что-то насчет того, что не хочет никого затруднять.

– Да никаких трудностей, о чем ты говоришь! Мне все равно в ту же сторону. Ты на «Полежаевской» живешь?

– Да...

– Ну а мне на Кутузовский. Мне так даже удобнее будет – по третьему кольцу – и сразу домой. В общем, возражения не принимаются.

Белов мягко улыбнулся Ольге и встал, едва заметно дотронувшись до ее плеча.

– Всем удачного дня!

Он вышел из кабинета, оставив Ольгу со счастливой улыбкой и затеплившейся надеждой, которая с наступлением тридцатилетия посещала ее все реже и реже.

...Ольга, тихо улыбаясь про себя, встала из-за стола.

– Пойду кофе сделаю.

Она только что добавила контакт Белова в скайпе. Теперь они смогут все время общаться друг с другом.

Часы на журнальном столике у кровати показывали без десяти час. Ирина лежала без сна. Евгений ушел три дня назад, так и не сказав ей ни слова. Как она узнала на следующий день от Никиты, папа позвонил ему и сообщил, что уехал в командировку, что он его очень любит и хочет поскорее увидеть.

Ирина повернулась на правый бок и закрыла глаза. Она вспоминала, как у них с Евгением все начиналось. Как он забирал ее после занятий и катал по Москве на своей «Шкоде», как они заезжали в «Шоколадницу» и выпивали там по коктейлю: Ирина любила шоколадный, а Евгений – ванильный. Он казался ей тогда таким взрослым и мужественным. И еще ей почему-то очень нравилось, что в апреле у него всегда выступали веснушки на лице, совсем как у ребенка. И она, Ирина, любила считать их, нежно прикасаясь к ним губами.

Ирина задремала. Веснушчатое лицо Евгения приближалось к ней, она уже готова была раствориться в этом видении и уснуть окончательно, как вдруг оно превратилось в узкое, серьезное лицо Громова.

– При чем здесь Громов? У него же нет веснушек!

Она что, сказала это вслух?

Ирина снова открыла глаза. Сон прошел, мысли приняли другое направление. Теперь она думала о Громе.

Она попыталась представить Громова в молодости. Меньше морщин, меньше суровости, глаза, наверное, такие же синие, даже еще синее. Она вдруг увидела его – в тренировочном костюме «Адидас», торгующим в палатке контрафактной техникой.

Палатке, которой суждено было стать крупнейшим ритейлером электроники и бытовой техники... От этой мысли Ирина даже приподнялась и села на кровати.

Вот оно. Это было то озарение, которого она так ждала последние полторы недели.

Ирина почувствовала легкий озноб.

Да, ей нужно идти не от общего к частному, а наоборот. Не от создания абстрактной миссии компании к деталям и «фишкам», а от конкретной истории «Электромира» к построению общекорпоративных принципов.

Через мгновение Ирина уже набирала номер Громова. Ни о времени, ни о целесообразности звонка она не думала. Ей было не до этого.

– Алло?

Голос Громова был бодрым: значит – не спит.

– Алексей Иванович, извините, что поздно...

– Да ничего, я не сплю. Что-то случилось?

– Да! Я поняла, что надо делать, как нам строить корпоративную культуру.

– И как же?

– Мы возьмем самые классные «фишки» из нашей истории, посмотрим, на каких принципах строилась компания в самом начале, еще в девяностые...

Короткий смешок Громова перебил вдохновенную речь Ирины.

– В девяностые? Да что же хорошего было в девяностые? Рэкет. Холод собачий на Рижском зимой. Меня бы вы даже не узнали, Ирина Сергеевна, – в спортивном костюме, с золотой цепью... Даже невероятно...

«Надо же, как я угадала!» – подумала про себя Ирина, но вслух произнесла:

– Алексей Иванович, это все внешнее. Рэкетир, спортивные костюмы... Я не про это. Я про то, что позволило «Электромиру» выжить среди сотен таких же палаток, что сделало его розничной сетью бытовой техники. Внутренние принципы, на которых с самого начала стояла компания. Подумайте, вспомните какие-то конкретные истории, которые мы сможем использовать для наших целей.

Громов молчал, очевидно, размышляя.

– Ну вот, кстати... Мы ведь всегда ориентировались на клиентов. Еще в то время. Я уже упомянул про холод. Он действительно был адский. Клиенты так мерзли, что не столько о товаре думали, сколько о том, чтобы согреться... И мы придумали такую штуку: первыми на рынке поставили столики с горячим чаем перед палаткой. Зашел к нам, приобрел товар – бесплатно чашечка чая с пирожным! И клиентов у нас больше стало... намного больше, чем у других...

– Алексей Иванович! Вот именно такие истории нам и нужны! На этом корпоративную культуру и будем строить! От частного – к общему. От истории – к стратегии. На том, что забота компании о клиентах – не идея из интернета или учебника, а лично вами придуманная фишка!

– Ну, идею со столиками не я предложил.

– А кто?

– Володя... Владимир Кольсберг, соучредитель «Электромира». Он умер в 2006-м, несчастный случай.

Ирине показалось, или голос Громова вдруг стал глухим и напряженным? Не концентрируясь на этом ощущении, Ирина попрощалась, взяв с Громова обещание, что тот вспомнит еще какие-нибудь значимые моменты из их истории.

Моменты, которые станут фундаментом их корпоративной культуры.

Аня Маркова остановилась напротив двери магазина «Электромир» в Бирюлево. Это был первый день ее работы в должности директора магазина.

Работу Аня, только что закончившая Плехановский, искала долго. В компании, которые устраивали ее с точки зрения зарплаты и должности, Аню не принимали из-за недостатка опыта, а там, куда брали, она сама не хотела работать.

И вот однажды Аня наткнулась на сайте HeadHunter на вакансию директора одного из магазинов «Электромира». Компания готова была предоставить кандидату уникальный шанс – жесткие требования к опыту отсутствовали. Разве могла Аня пройти мимо такой возможности?

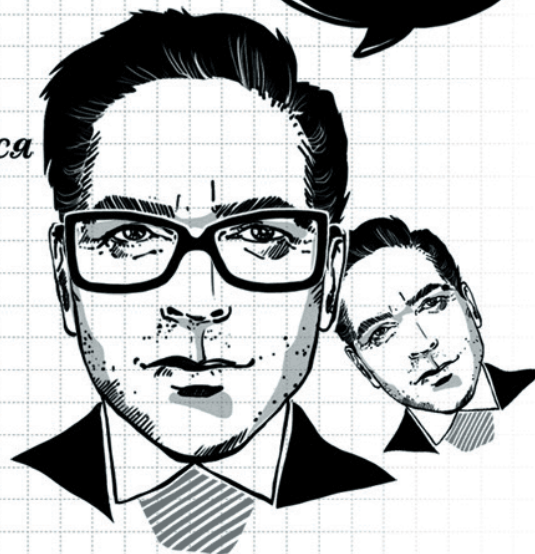
Работай в “Электромире”

Если директора
магазина спросить:

— он обязательно
уточнит:



На этой визитке появится
твое имя, если ты:



- можешь организовать работу команды, как Дэнни Оушен.
Так же как он сможешь выполнить план;
- делал это 2 года на аналогичной позиции;
- ходит слух, что проходя мимо твоего магазина Стив Джобс замедлил шаг.
Вдохновленный выкладкой товара, на следующий день он написал концепцию мерчендайзинга Apple;
- анализ ключевых показателей деятельности магазина, учет товардвижения
и проведение инвентаризации - не просто знакомые слова.
Это - твои таланты!

Если все это - про тебя, пиши на HR@electromir.ru

Магазины этой фирмы Аня, конечно, посещала. Еще бы, одна из крупнейших розничных сетей электроники! Но ей всегда казалось, что персонал там очень некомпетентный: вроде вещи хорошие продают, а консультанты грубые, толком от них ничего не добьешься.

Со смешанными чувствами Аня зашла на страничку компании в Facebook. Посмеялась над комиксами, посмотрела фотографии, сделанные сотрудниками. «Душевно». Объявление о вакансии было размещено и здесь. Но составлено совсем по-другому, чем на сайте HeadHunter.

А ниже говорилось о замечательных перспективах, которые открываются перед сотрудниками компании, новых программах мотивации, системе внутреннего роста лидеров

и многом другом, что заинтересовало Аню – целеустремленную, уверенную в себе и мечтающую о карьере девушку.

Она без колебаний кликнула на иконку «резюме».

– А где все? – громко спросил Петя, войдя утром в магазин.

Уборщица, деловито протиравшая пол, неприветливо взглянула на него из-под нахмуренных бровей.

– На собрании, – буркнула она, кивнув на дверь кабинета директора магазина.

О собрании Петя знал, но, естественно, опоздал.

Дверь директорского кабинета он открыл довольно неуверенно. До сегодняшнего утра начальником Пети был не слишком приятный мужчина лет тридцати, постоянно повышавший на подчиненных голос, но, как правило, ничего этим не добивавшийся.

Сегодня же вместо него собрание вела симпатичная девушка двадцати двух – двадцати трех лет.

– Вы кто будете? – спросила она весело.

– Петя Якушин, консультант, – смутившись, ответил Петя.

– Ну, проходите, Петя Якушин, хоть и опоздали. На первый раз прощается. – Девушка продолжала улыбаться, но при этом говорила очень уверенно, твердо.

Петя сел позади всех. Он исподтишка разглядывал нового руководителя. Лучистые карие глаза, шелковистые каштановые волосы, полные, чувственные, не тронутые помадой губы...

На личном фронте у Пети дела обстояли неважно. Несколько незначительных связей, забытых на следующее же утро. О том, чтобы начать с кем-то постоянные отношения или, скажем, жениться, Петя не думал вообще. Может, когда-нибудь потом, в другой жизни...

Глаза Пети неотрывно следили за Аней, замечая все – разлет ее бровей, мягкую улыбку... Он бы даже не знал, о чем заговорить с ней. И впервые в жизни почувствовал что-то похожее на сожаление. Сожаление о том, что он недостаточно красноречив и образован, что эта девушка, наверное, никогда даже не посмотрит в его сторону, без профессии и цели в жизни.

Он машинально достал из кармана потрепанный блокнот и карандаш. В моменты сильного волнения, да и вообще практически всегда, Петя рисовал – почти бессознательно, не задумываясь о своих действиях. Это успокаивало, придавало душевные силы. Вот и сейчас, под журчащий ручеек Аниного голоса, он автоматически рисовал что-то в своем блокноте.

Через десять минут Петя вышел из состояния транса и посмотрел на свою работу.

Перед ним был портрет Ани. Изящная головка, острый подбородочек... Глаза получились непропорционально большими, какими-то «эльфийскими». Почему – Петя и сам не знал...

Субботним утром Громов сидел в кресле, с удовольствием потягивая кофе и вспоминая. Он же пообещал Ирине «фишки». Придется теперь держать слово.

Как ни странно, воспоминания не вызывали в нем дискомфорта, наверное, впервые за эти годы. Ну что ж, будем вспоминать... Громов закрыл глаза.

В памяти всплыл один случай. Он подойдет, наверное. Они уже перебрались из палатки в свой первый офис. Володя прислал Громову письмо с договором о поставках продукции Sony и попросил отправить партнеру... Громов, не задумываясь, кликнул на Forward – с чувством гордости, что у его компании есть офис, компьютеры, Интернет...

Через час Володя позвонил ему на сотовый. Откинув крышку большой, тяжелой Motorola, Громов услышал вопрос:

– Ну что, ты посмотрел?

- Я отправил.
- А ты посмотрел?
- Нет...

Потом был долгий и тяжелый разговор о том, что контракт не готов, что Володя ожидал, что Громов его проверит перед отправкой.

– Ты же написал: «Отправь партнеру». Ты не просил ничего смотреть.

– Так я без лишних слов рассчитывал, что ты согласишься. Ты же не курьер, который бездумно переносит вещь с места на место!..

С тех пор Громов вообще забыл о клавише Forward. Это стало для него уроком на всю жизнь.

И вот сейчас он подумал... А что если сделать эту историю одним из тех общих принципов, о которых говорит Ирина?

«Не курьер». Забудь о клавише Forward. Не делай ничего механически. Все осмысливай, проверяй, обдумывай!

Тем же утром Ирина тоже сидела за чашкой кофе. Уже третьей. Перед ней стояла неразрешимая проблема: с кем оставить Никиту. Ей обязательно нужно было поработать сегодня в спокойной обстановке. Завтра не получится – Никите обещан поход в цирк. Послезавтра – понедельник, значит, что спокойствия уже не будет в принципе. Остается – суббота.

Конечно, был вариант позвонить матери. Но нет, опыта прошлых выходных Ирине было достаточно. Наталья Александровна, типичная представительница поколения 70-х, любила уют и спокойствие своего домашнего мирка, за пределы которого предпочитала не выглядывать. Как дочь могла допустить, чтобы от нее ушел муж – ушел из-за ее работы, – Наталья Александровна просто не понимала. И все ради чего? Ради премии? Денег? Карьеры? «У тебя есть муж, вот пусть он деньги и зарабатывает», – учила жизни Наталья Александровна свою, как она считала, непутевую дочь.

Кто еще – подруги? Тоже не вариант. Не готова была Ирина показывать им себя в момент слабости. Она всегда должна быть первой. Во всем. В работе. В развлечениях. В семейной жизни.

О том, чтобы просто поработать дома в присутствии Никиты, и речи быть не могло: он с самого утра канючил, просился гулять. А что будет через пару часов...

Поехать с ним в какой-нибудь из магазинов IKEA и оставить в игровой комнате, а самой – поработать в кафе?

Нет, это уже слишком. Придется, наверное, звонить матери.

И тут ее осенило.

Она быстро нашла в айфоне нужный номер. «Позвонить».

Ирина и Никита стояли в прихожей квартиры Мироновой: добротная «сталинка», большая комната, поражающая воображение высота потолков.

Ирина нерешительно мялась на пороге.

– Валентина Александровна, вы уверены? Он вам точно не помешает?

Миронова улыбнулась притихшему Никите.

– Точно не помешает, Ирина Сергеевна. Вы не волнуйтесь, мы тут найдем, чем заняться.

Она добродушно подмигнула мальчику и, взяв его за руку, повела в гостиную.

– Проходите, Ирина Сергеевна. Чаем вас напою.

Ирина проследовала в квартиру. За дверью одной из комнат слышались какие-то звуки, похожие на стоны. Миронова поймала недоумевающий взгляд Ирины.

– Моя сестра, Мария Александровна. Она не встает, два года назад инсульт был, всего сорок два года.

Ирина сочувственно покачала головой.

И через секунду уже снова с интересом оглядывалась по сторонам. Обстановка квартиры Мироновой была старомодной, совершенно без претензий на лоск и стиль. Старинная советская мебель, «стенка» на всю комнату, простой кухонный стол, накрытый пластиковой скатертью в цветочек, повсюду фотографии... Какие-то совсем старые (наверное, родители Мироновой в молодости), какие-то – поновее, примерно семидесятых-восемидесятых годов.

Один черно-белый снимок особенно привлек Ирину: две девушки держат под руки красивого молодого человека. Одной из них была Миронова – на фото ей лет двадцать пять, русые волосы развеваются по ветру, другая немного моложе, очень похожа на Миронову, но красивее, стройнее, привлекательнее.

«Сестра»?

От размышлений отвлек голос Мироновой, зовущей Ирину пить чай.

Никита уже сидел за столом, сосредоточенно водя разноцветными карандашами по бумаге.

– Надо же, какой он с вами спокойный, Валентина Александровна, нет бы дома себя так вести!

Миронова засмеялась, погладив Никиту по голове.

– У меня к детям есть подход, Ирина Сергеевна. Вы почаще Никиту приводите, мне только в радость. Люблю, когда здесь дети играют.

И тихо вздохнула.

А потом было чаепитие – старинные фарфоровые чашки, торт «Прага», только что купленный в кондитерском магазине за углом, шоколадные конфеты «Красный Октябрь» (Миронова признавала только их).

Поцеловав Никиту и предположив, что за время чаепития она, наверное, поправилась килограмма на полтора, Ирина поспешила домой.

Она сидела за письменным столом: компьютер включен, аккуратно разложены бумага и ручки.

Вдохновившись воспоминаниями Громова, она сама хотела попробовать создать корпоративный символ, отражающий историю и принципы бренда «Электромир».

Ирина закрыла глаза и откинулась на спинку кресла, стараясь усыпить логику и включить фантазию.

Громов рассказывал про столики у палатки, про замерзших покупателей... Ирина представила себе их – москвичей постсоветской эпохи, обманутых страной, обманываемых сейчас на каждом шагу новоиспеченными коммерсантами... И холод. Холод не потому, что зима. Холод потому, что он внутри, он – плод равнодушия и неуважения к человеческому достоинству.

Холод – везде. Почти везде, кроме маленькой палатки на «Рижском».

«Электромир». Здесь тепло. Здесь можно согреться горячим чаем...

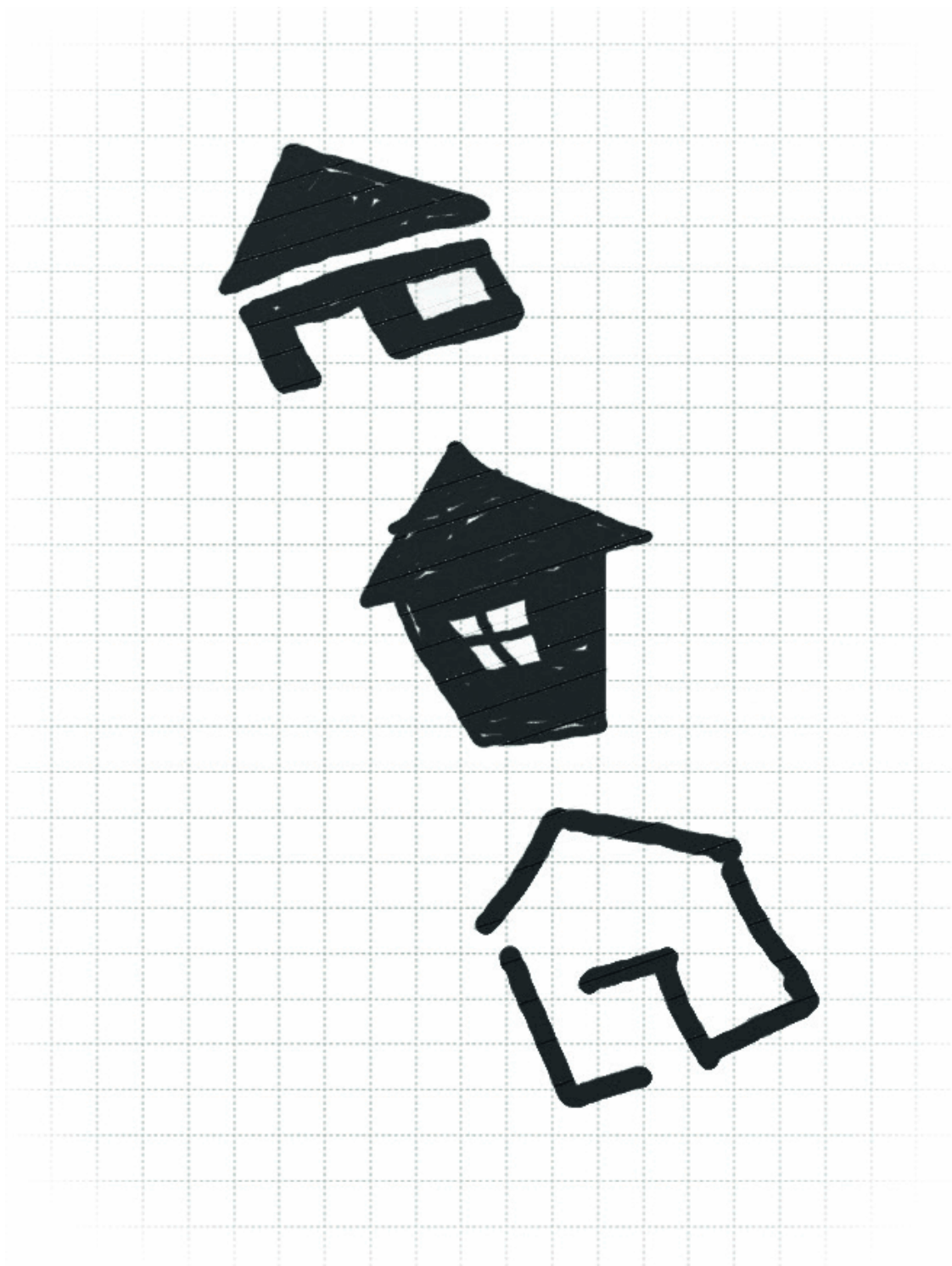
Чай – тепло – уют... Почему-то промелькнуло лицо Мироновой, мгновенно трансформировавшись в образ матери – совсем молодой мамы из собственного детства. «Ирочка, пей чай»...

Дом!

Вот он, тот символ, который она искала! Символ, очень подходящий для продаж бытовой техники.

«Да, дом это хорошо. Это совсем неплохо», – думала Ирина.

Она нарисовала на листе бумаги несколько вариантов логотипа.



И все-таки чего-то не хватало. Того самого тепла. Нужна была какая-то деталь, которая передала бы его. Как отразить душевность? Решение не приходило. Но Ирина не отчаивалась – она чувствовала, что победа близка.

«Надо немного отдохнуть, расслабиться», – подумала она.

Заварила кофе. Взяла в руки чашку, пошла по квартире, рассматривая знакомые вещи, пытаясь увидеть их в новом свете, найти источник вдохновения.

Она выдвинула ящик стола, обнаружила там давно забытую фотографию, которую сделала несколько месяцев назад в пригородном парке. Еще летом, до новой должности.

Улыбающиеся Евгений и Никита, подмосковные березки, корзинка для пикника...

Ирина почувствовала, что у нее подкашиваются ноги. Она присела на стул и не отрываясь долго смотрела на фотографию. Исчезло все: логотипы, корпоративная культура, «Электромир», Громов... Она едва успевала вытирать бежавшие по щекам слезы.

Тот день был таким счастливым...

Беззаботный, радостный смех Никиты, его улыбка... сейчас сын стал меньше смеяться, она это заметила.

Потому что их дом оказался разрушенным.

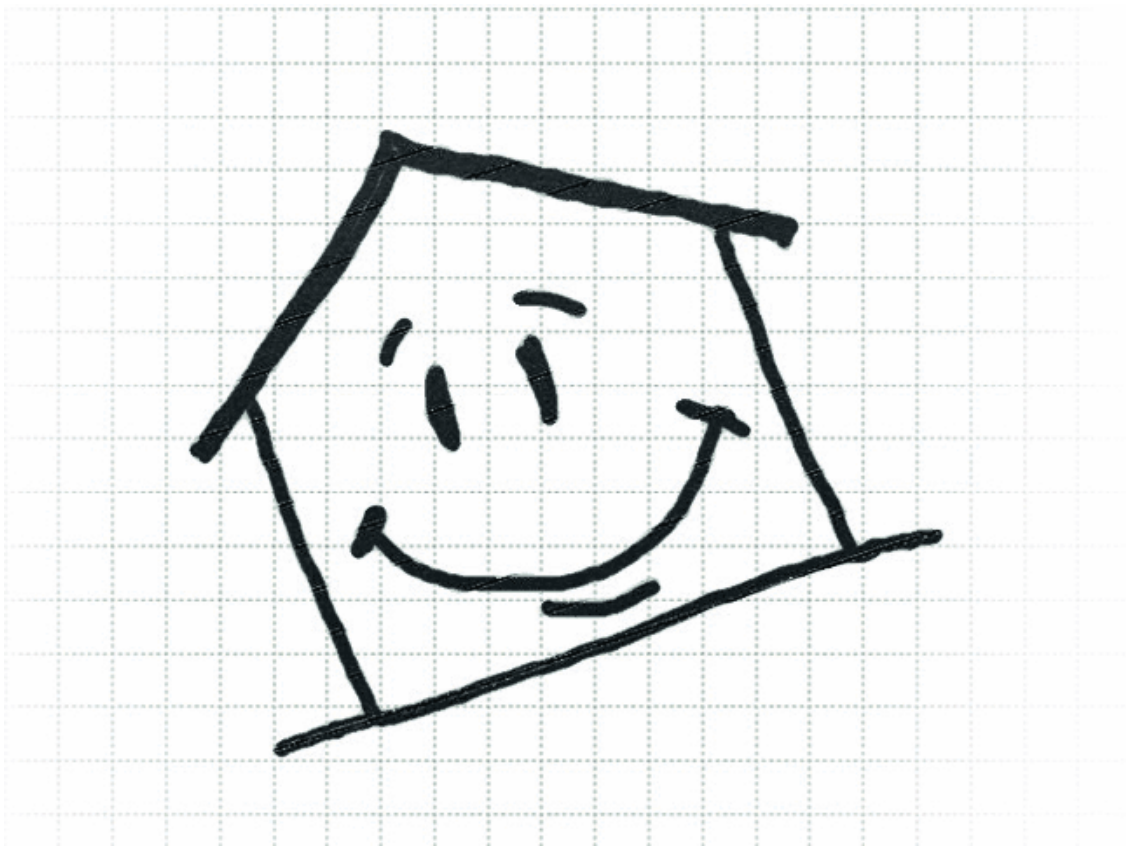
Ее дом.

А дом для нее – это улыбка сына.

Ирина вдруг резко выпрямилась и вытерла глаза.

Улыбнувшись изображению Никиты, она бережно положила фотографию обратно.

Взяв ручку и чистый лист бумаги, Ирина уверенно изобразила на нем новый логотип и слоган компании:



«Электромир. Дом, в котором живет улыбка».

Выводы Ирины

1. Корпоративные ценности, как семейные традиции, формируются внутри компании. На наших индивидуальных историях. На «фишках», которые понятны только нам. На деталях – неповторимых и уникальных.

2. Первый шаг в построении корпоративной культуры и внутреннего бренда – обращение к истории компании. К людям, которые ее создавали. К эмоциям, которые они испыты-

вали. Нужно постараться уловить биение сердца бренда, чтобы, переосмыслив накопленный опыт, воплотить его в конкретных словах и образах.

3. Найти неповторимый символ бренда! Он должен быть уникальным, но в то же время – простым и понятным для целевой аудитории.

4. Чем однороднее внутренняя (сотрудники) и внешняя (конечный потребитель) целевые аудитории, тем легче создать работающий (на обе аудитории) символ. А затем и всю бренд-платформу!

5. В классическом маркетинге бренд воздействует посредством рекламы, акций и других инструментов. Но мы попробуем сделать ставку на сотрудников как на главных носителей коммуникации бренда с конечным потребителем.

Глава 4

Анатомия бренда

Ольга Захарова посмотрела в зеркало. За последний месяц она похудела, что бесконечно радовало ее. Глаза светились, кожа сияла свежестью. Так было всегда, когда у нее начинались новые отношения... Она слегка поправила короткое обтягивающее сиреневое платье, надела модное бежевое пальто и, схватив лакированную сумочку, выпорхнула из квартиры.

У подъезда уже стоял Mercedes Белова. Увидев Ольгу, Максим вышел из автомобиля и предупредительно открыл перед ней дверцу – сама вежливость! Белов мягко сжал руку Ольги, помогая ей сесть. Ольга благодарно улыбнулась. Она вообще была ему благодарна. За то, что больше не чувствовала себя одинокой, что звонок мобильного теперь не обязательно означал проблемы на работе или с родителями, а сообщение в скайпе – вызов на совещание...

Теперь все чаще и чаще в мобильном раздавался его голос – уже такой родной, с легким американским акцентом, что Ольге особенно нравилось.

– Куда мы едем? – улыбнулась Белову Ольга. Сидящий за рулем водитель ее нисколько не смутил.

– Это секрет.

Он загадочно улыбнулся и нежно посмотрел Ольге в глаза.

...Mercedes стремительно летел по вечерней Москве. Ольга откинулась на спинку сиденья, расслабленно наблюдая за яркими огнями столицы. Она почти задремала, когда почувствовала легкое прикосновение пальцев Белова на своей руке.

Ольга глубоко вздохнула и замерла на несколько секунд. Затем, продолжая смотреть в окно, легко сжала в ответ его тонкие теплые пальцы.

Ирина влетела в переговорную. Она, как всегда, немного опоздала. Теперь, когда у них появилась няня, проблем с Никитой стало меньше, однако у Ирины все равно не получалось приходить вовремя. То кофеварку нужно помыть, то тушь в глаза попадет, а уж пробки... Но если в обычный день Ирина еще могла простить себе эти «неизлечимые 15 минут», как она сама называла свои опоздания, то сегодня...

Сегодня Ирина презентовала идеи нового внутреннего брендинга топ-менеджерам компании.

Пытаясь одновременно выполнить несколько задач, она быстро достала из сумки ноутбук и подключила его к проектору. Как всегда в форс-мажорных ситуациях, проектор работать отказался. Еще пять минут ушло на ожидание IT-менеджера, который, осмотрев проектор, авторитетно поставил диагноз: «технический идиотизм». Не у проектора, а у тех, кто отрывает его по пустякам от работы...

Наконец все было подготовлено. У Ирины даже осталась минутка, чтобы выдохнуть и собраться.

Топ-менеджеры уже входили в переговорную...

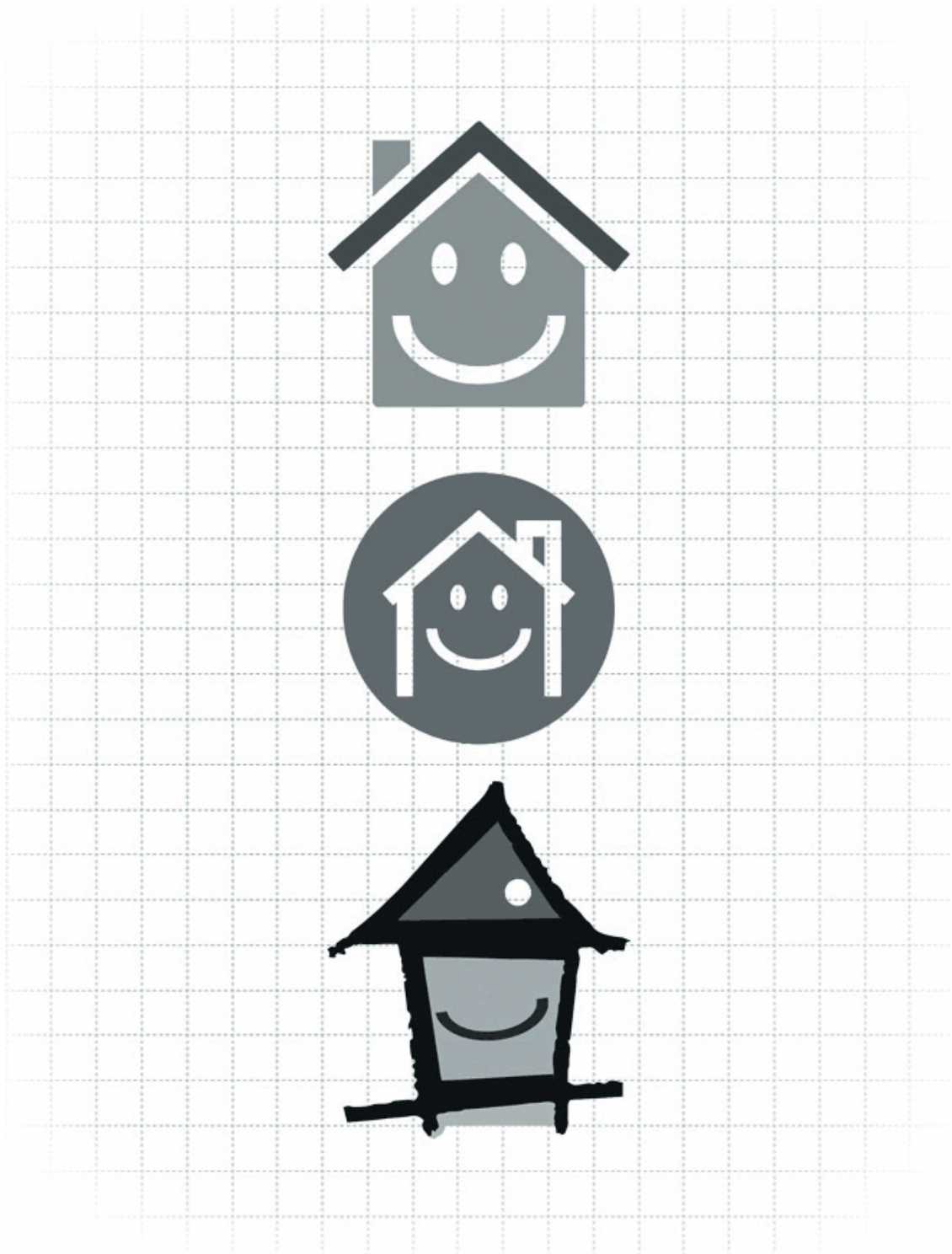
Ирина начала презентацию. Откровенно и просто она рассказала, как пришла к идее построения внутреннего бренда, основываясь на истории компании, ее конкретных «фишках», отдельных событиях... Она призналась, что, вернувшись со стратегической сессии, собрала в Интернете статистику о корпоративных принципах успешных западных компаний. Эти данные убедительно доказывали, что эффективная корпоративная культура отдельно взятой компании строится не на абстрактных идеалах, а на конкретных историях, неповторимых и уникальных. Она пояснила, откуда родился «дом» в качестве корпоративного символа «Электромира». Показала, как идея «дома, в котором живет улыбка» не только отсылает

к конкретной истории, когда в «Электромире» покупателей угощали чаем с пирожными, но и подчеркивает принцип клиентоориентированности компании.

Ирина чувствовала, что аудитория положительно реагирует на ее презентацию. Она заметила, как Громов одобрительно кивал, слушая ее рассказ о статистических данных. Это было подтверждением того, о чем Ирина говорила ему по телефону: корпоративные принципы «Электромира» они должны строить на деталях, частностях...

– А вот какие варианты логотипа я предлагаю...

Ирина перешла к следующему слайду.



По реакции аудитории она поняла, что логотипы не понравились. Громов смотрел в сторону, Басин сосредоточенно стучал карандашом по листу бумаги. Белов, чуть прищурившись, пристально вглядывался в слайд с видом разочарованного ценителя.

И только ничего не смыслящая в дизайне Миронова тепло улыбалась Ирине. Ей логотипы понравились.

Не дожидаясь критики, Ирина взяла инициативу в свои руки.

– Так, все поняла. Логотипы переделаем. Мне они и самой никогда не нравились...

Она снова оглядела сидящих. Громов уже улыбался. Ему очень импонировали смелка и чувство юмора Ирины.

– Но если говорить по сути, – продолжила она, – я считаю, что именно такой подход к созданию и развитию внутреннего бренда является рабочим. Потому что он идет от реальности.

Громов кивнул, соглашаясь с ее последними словами. В его глазах светился огонек энтузиазма.

– Да, Ирина Сергеевна. Полностью согласен. Все, что вы рассказали, – настоящее. Это – про нас. От этого и будем отталкиваться.

Ирина удовлетворенно улыbnулась. Она считала презентацию законченной.

– Разрешите, Алексей Иванович?

– Пожалуйста!

Ну конечно. Подчеркнуто вежливый голос финансового директора.

– Спасибо. Сначала хочу поблагодарить Ирину Сергеевну за прекрасную презентацию. Все замечательно подготовлено. Но я-то, собственно, о чем. Я о стратегии. Точнее, о ее полном отсутствии в данном подходе. Приведу конкретный пример. На моей прежней работе, еще в Америке, проводили новогодний ивент. Была предложена интересная концепция. Все хорошо идеологически привязывалось к корпоративной культуре компании. Но HR-менеджер, которая отвечала за проведение мероприятия, больше всего беспокоилась, чтобы всем хватило еды и чтобы посуда была красивой. В итоге, пока готовились к Новому году, полностью упустили из-под контроля общую концепцию и сосредоточились в буквальном смысле – на «рюмках». Рюмки на столах тогда и правда были хорошие.

А вот в чем заключалась идея мероприятия – не помню.

Белов выдержал внушительную паузу, наливая воду в стоявший перед ним стакан.

– Это я тому, что в программе Ирины Сергеевны я пока только «рюмки» вижу. Детали, конкретные истории – это хорошо... Но лишь тогда, когда есть общая стратегия. И в ее отсутствии я, честно говоря, вижу большую проблему...

Белов умолк. Громов кивнул, соглашаясь.

– Да, Максим Сергеевич, вы абсолютно правы. Спасибо за комментарий. Ирина Сергеевна, теперь вам предстоит перейти от конкретных историй к разработке общей стратегии построения внутреннего бренда. Времени у нас катастрофически мало, поэтому сроки не обсуждаются. Даю вам на это неделю.

Совещание закончилось. Топ-менеджеры выходили из переговорной. Белов удовлетворенно улыбался, наблюдая, как Ирина отключает проектор и убирает в сумку ноутбук. Он хорошо понимал, что в деталях, конкретике, «рюмках» Ирина чувствовала себя как рыба в воде. Но теория и стратегия были совсем не ее стихией.

«Вот на стратегии-то она и собьется!» – подумал он.

В прокативной, лояльной компании Ирине он видел для себя угрозу.

Угрозу, которая могла помешать его планам.

Ирина стояла в вечерней пробке на Садовом кольце. Обычно нетерпеливая и раздражительная, сегодня она была абсолютно спокойной и погруженной в себя. Она даже радовалась, что появилось время подумать. Принять какое-то решение.

Да, Белов был совершенно прав. Ирина любила, понимала и видела «рюмки». Ими она с удовольствием бы и ограничилась в разработке внутреннего бренда. Креативила бы над тем, как внедрить в корпоративную культуру истории из прошлого компании, придумывала «фишки» для их странички на Facebook. Занималась бы чем-то реальным.

Но она понимала, что Громову этого мало. Ему нужна надстройка, идеология, план действий. Иными словами, полноценная стратегия.

Ирина посмотрела в зеркало заднего вида. «Вот бы сейчас в отпуск»...

Проблема заключалась в том, что самой Ирине эта стратегия была совершенно не нужна. Деталей и «рюмок» ей было вполне достаточно.

Но сейчас это неважно. Необходимо разработать стратегию.

Вопрос в том, с чего начать. Как заставить себя сосредоточиться на эмоционально непривлекательном занятии? И, что намного важнее, – получится ли у нее вообще?

Подрезавшая «пыжика» тонированная «девятка» на секунду отвлекла внимание Ирины.

– Блин, вот какой смысл так делать?! Выиграл-то пять метров! Хорошо, что я вовремя заметила, а то застряли бы на два часа!

«Почему водители на дороге ведут себя так глупо? Каждый за себя, а в итоге – пробка на полдня. Нет чтобы действовать как футболисты в момент решающей атаки. Как команда...»

Команда!

Ирина даже выпустила руль...

Сигнал клаксона и недовольная гримаса водителя соседнего BMW вернули ее к реальности. Однако мысль продолжала напряженно работать.

Команда! Вот оно – решение. До сих пор Ирина, по сути, одна занималась разработкой внутреннего бренда. И результат, который получился, отражал ее сильные стороны.

«В общем-то, получилось очень неплохо! – похвалила себя Ирина, – Но нужно больше. Нужен звездный проект».

Она попыталась представить себе, какие условия требуются для реализации такого проекта.

«Во-первых, естественно, должен быть лидер. Ну, с этим все в порядке. Лидер у нас есть. Далее – креатив. Это я тоже беру на себя, тут проблем нет. Во всяком случае, пока. Что еще? Еще должен быть тот, кто осуществляет администрирование и планирование, обеспечивает стратегический подход. Вот с этим у меня так себе. Нужен помощник...»

Ирина подумала о Мироновой. Она воспринимала ее как преданного, абсолютно лояльного компании человека, на которого можно положиться в любую минуту. Хотя с профессиональной точки зрения Ирина считала, что Миронова и ее методы – «прошлый век». Однако сейчас, вспоминая работу в HR-отделе под началом Мироновой, Ирина понимала, что, пожалуй, относилась к ней слишком предвзято.

У них всегда все было четко спланировано, сроки неукоснительно соблюдались, стратегия работы утверждалась на год вперед. Другое дело, что в самой стратегии не было ничего креативного, такого, что задевало бы сотрудников за живое. Но речь сейчас шла не об этом.

«А ведь мы с Мироновой можем создать суперкоманду! Ее навыки администратора плюс мои лидерские качества и креативность! К тому же у нее есть опыт, знание компании, а я здесь года не проработала... Зато у меня другая сильная сторона: я могу круто презентовать любой проект. И грамотно общаться с заказчиком, Громовым в данном случае... Что, в общем, логично. Я же директор по внутренним коммуникациям...»

Закольевав таким образом цепочку рассуждений, Ирина припарковала «пыжика» во дворе своего дома.

Сейчас она увидит Никиту! Но для начала – позвонить Мироновой и договориться о завтрашней встрече...

Ирина сидела в «Старбаксе» на Кузнецком Мосту за своим любимым столиком у окна. В это субботнее утро они встречались здесь с Мироновой, чтобы обсудить стратегию развития внутреннего бренда компании.

Ирина смотрела в окно на спешивших мимо прохожих и тепло улыбалась, вспоминая, каких усилий ей стоило уговорить Миронову на встречу в кафе, а не в ее квартире, как обычно... с чайком и тортиком «Прага».... Но все получилось – Миронова вот-вот должна была подойти.

Чтобы скоротать время, Ирина вышла на корпоративный сайт «Электромира». Погрузившись с головой в разработку стратегии, она всего несколько раз за последнюю неделю заходила на сайт.

С удивлением обнаружив, что в рубрике «Отзывы сотрудников» накопилось 538 новых сообщений, она кликнула на эту иконку.

«Меня зовут Игорь Болотный, я работаю менеджером отдела продаж.

Не собираюсь больше кормиться обещаниями руководства, тем более что это бесполезно. Просто расскажу все как есть, и мне без разницы, какие будут последствия. Руководство нагло врет нам. У нас в договоре черным по белому прописано, что за сверхурочные или работу в выходные мы получаем отгулы. Но это на бумаге. А на деле – я лично жену и дочку вижу только после девяти вечера. И в выходные не всегда. Ну ладно, что ж поделаешь. Мне же отгулы полагаются. За последние полгода целых 5 заработал. Но, видите ли, у руководства сейчас нет возможности дать мне их. Начальство кормит завтраками, типа, отгуляешь на следующей неделе.

И так уже несколько месяцев. Поговорил с ребятами из других отделов, выяснилось, что не я один такой! Поэтому призываю всех НЕ МОЛЧАТЬ! Разве мы – собственность руководства?! Я лично заявляю, что собираюсь начать ПУБЛИЧНУЮ КАМПАНИЮ против “Электромира” в Интернете. Призываю всех – присоединяйтесь!»

Далее следовало более пятисот комментариев в поддержку автора сообщения.

Ирина снова посмотрела в окно – на сей раз в ее глазах читались озабоченность и беспокойство.

Кампания против «Электромира»... Это напрямую угрожало ее детищу – внутреннему бренду... Проекту, в который она уже вложила так много...

И тут Ирина заметила ее, такую «нестоличную», контрастирующую с пафосом норковых шубок, дизайнерских сапог, обтягивающих хипстерских джинсов. Миронова быстро шла по улице – в простом зимнем пальто, старомодной меховой шапке...

– Ирина Сергеевна, простите, опоздала, – тяжело дыша, Миронова стягивала пальто и шапку, – сестре что-то нехорошо сегодня...

Озабоченный взгляд Ирины заставил ее оборвать свою фразу на полуслове.

– Валентина Александровна, у нас тут ЧП.

– Что такое?

Миронова неуверенно присела на краешек стула.

– Вот, посмотрите...

Ирина передала ей айпад.

Она видела, как выражение лица Мироновой меняется по мере прочтения сообщения Игоря Болотного, о котором еще тридцать секунд назад она не знала ровным счетом ничего.

– О господи, вот ведь напасть! Обидно, что ни слова правды, мы специально следим, чтобы этот пункт договора у нас четко соблюдался, выговариваем руководству магазинов,

если видим, что у сотрудников отгулы накапливаются... Не знаю, в чем дело с этим Болотным. Ну ничего, Ирина Сергеевна, вы не волнуйтесь, я разберусь. Если там действительно что-то есть, мы ему компенсируем. Но сомневаюсь я, если честно...

– Спасибо, Валентина Александровна. Я и сама собираюсь вмешаться! Сегодня же вечером напишу комментарий на сайте. Надо только грамотно все сформулировать. Ладно, вечером займусь.

Миронова кивнула.

– Хорошо, тогда об этом все, давайте о главном – о стратегии.

Миронова достала из сумки блокнот, ручку, аккуратно разложила их перед собой на столе.

Движения были спокойными, но Ирина чувствовала – Миронову явно что-то смущает.

– Валентина Александровна, что-то не так?

Миронова нацепила очки и стала просматривать записи в своем блокноте.

– Ну, в общем, я тут посмотрела кое-какие данные... Сравнила уровень зарплат у нас и у конкурентов, соцпакеты, возможности карьерного роста... Все примерно одинаковое. Что особенного мы можем предложить, ума не приложу. На чем строить стратегию, пока непонятно...

Ирина отпила небольшой глоток латте, задумчиво посмотрела в окно, за которым царил московская субботняя суета.

Что мы можем предложить такого, что отличало бы нас от конкурентов?

Вдруг Ирина схватила салфетку и быстро нарисовала на ней человечка.

Несколько минут она вглядывалась в этот забавный рисунок и наконец взволнованно заговорила:

– Валентина Александровна, кажется, я придумала. Смотрите... Представьте себе, что это квалифицированный сотрудник, которого хочет нанять сразу несколько компаний, «замотивировать» его, чтобы он выбрал именно этого работодателя.

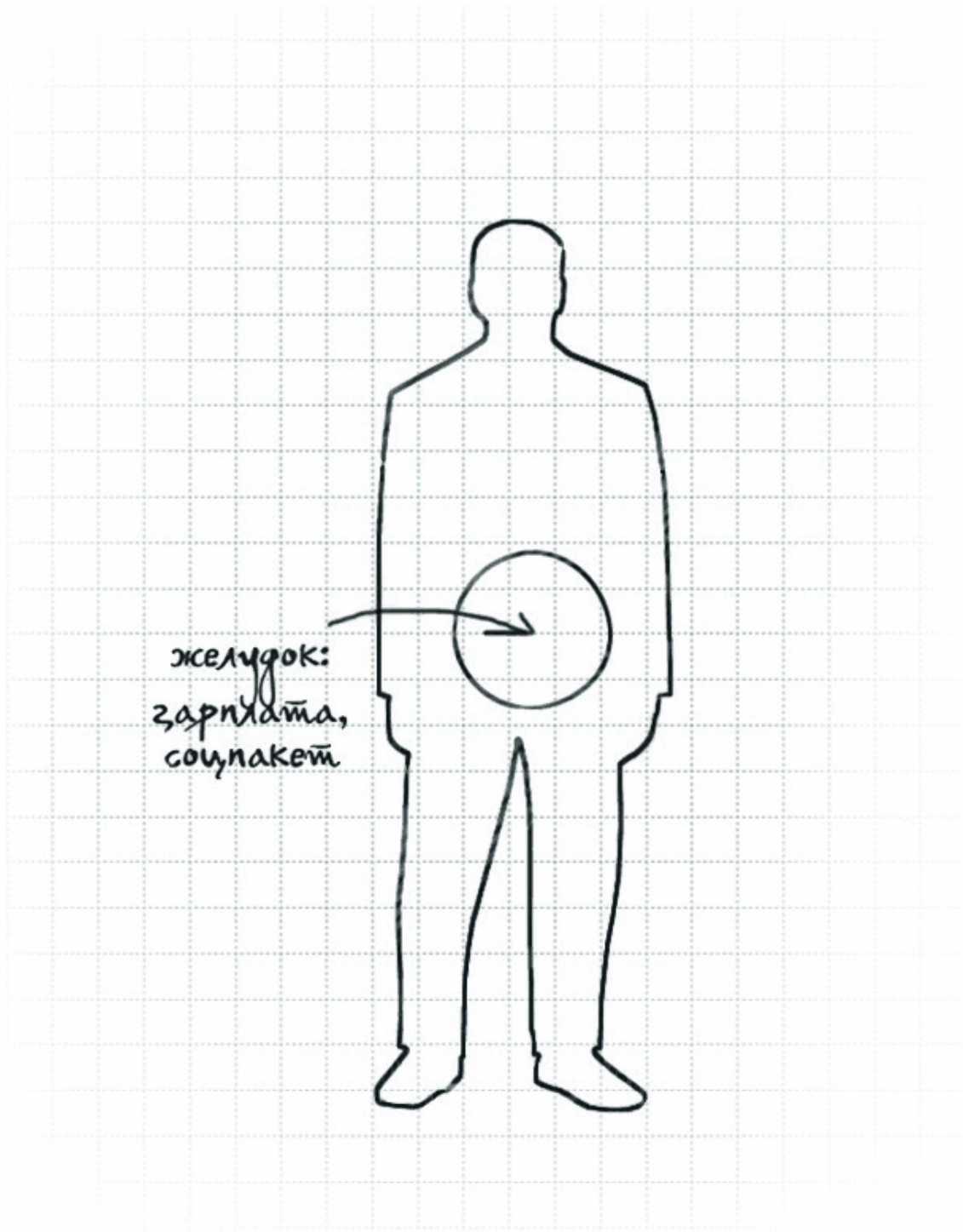
Ирина подумала немного.

– Человеку, чтобы совершить какое-то действие, нужна стопроцентная мотивация, вы согласны? Допустим, я хочу похудеть на пять килограммов. Если я замотивирована на сто процентов, я буду жестко ограничивать себя, регулярно заниматься спортом... И добьюсь результата через месяц. А если я замотивирована только процентом на семьдесят? Тогда я обязательно найду оправдание, чтобы съесть вечером шоколадку или не пойти в тренажерный зал. Я буду вечно говорить всем, что на диете, но результата так и не добьюсь.

Миронова кивнула.

– Я думаю, этот же принцип работает и для сотрудников. Они должны быть на сто процентов замотивированы выбрать именно нашу компанию, работать именно здесь и достигать необходимых результатов. Так вот... – Ирина посмотрела на свой рисунок. – Возвращаясь к нашему квалифицированному сотруднику... Компании, которые борются за него, конечно, должны предложить ему хорошие материальные условия. Это основа.

Ирина нарисовала круг на животе своего человечка.

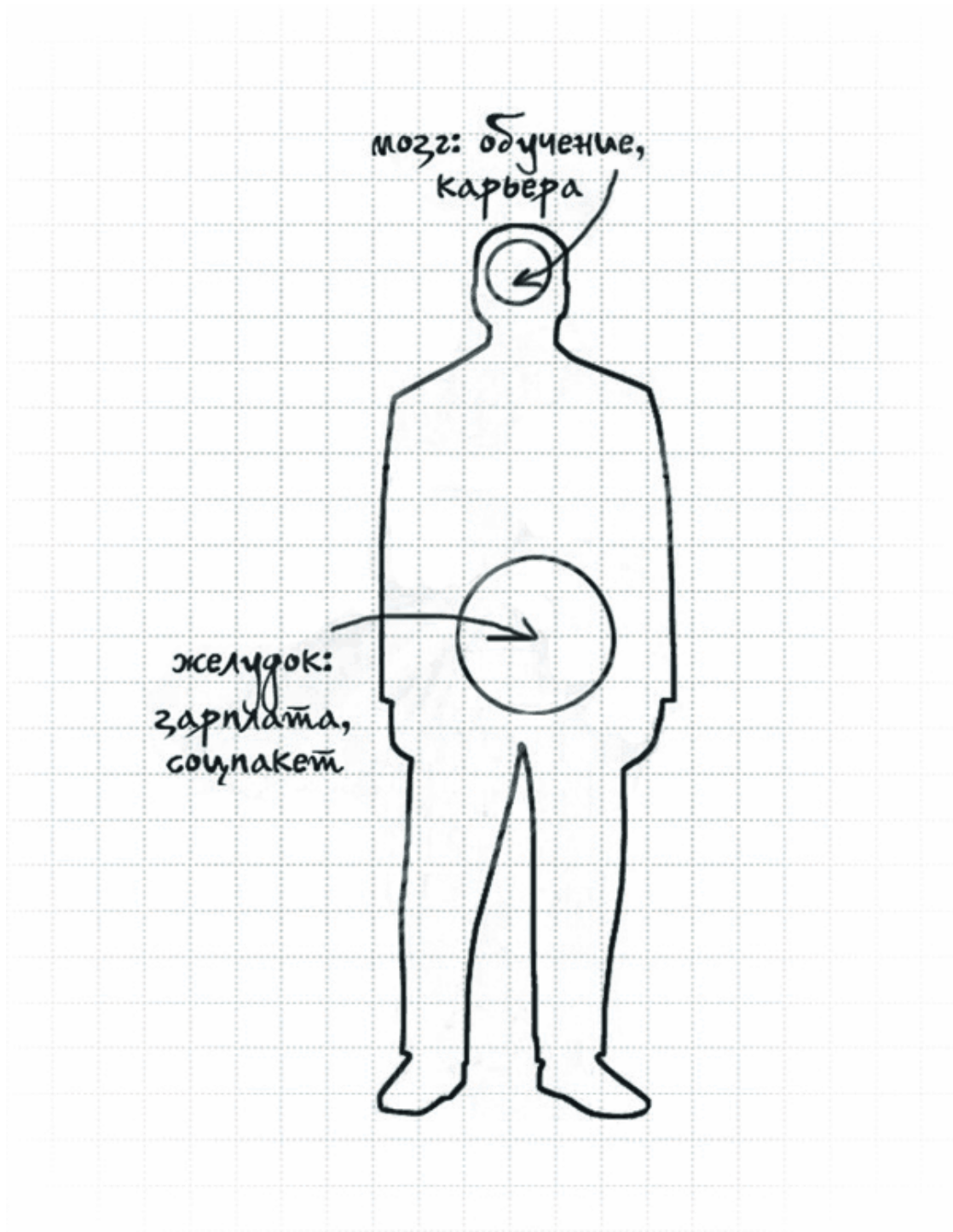


– Понимаете, Валентина Александровна?

Миронова закивала.

– Хорошо. Предположим, это сорок процентов нашей мотивации потенциального сотрудника. Пойдем дальше. Мы удовлетворили потребности нашего соискателя на уровне «желудка», но ему нужно больше. Для него важны карьера, возможности обучения, личного роста и все остальное. Но такие возможности компании-конкуренты тоже готовы ему предоставить.

Ирина очертила круг в голове человека.



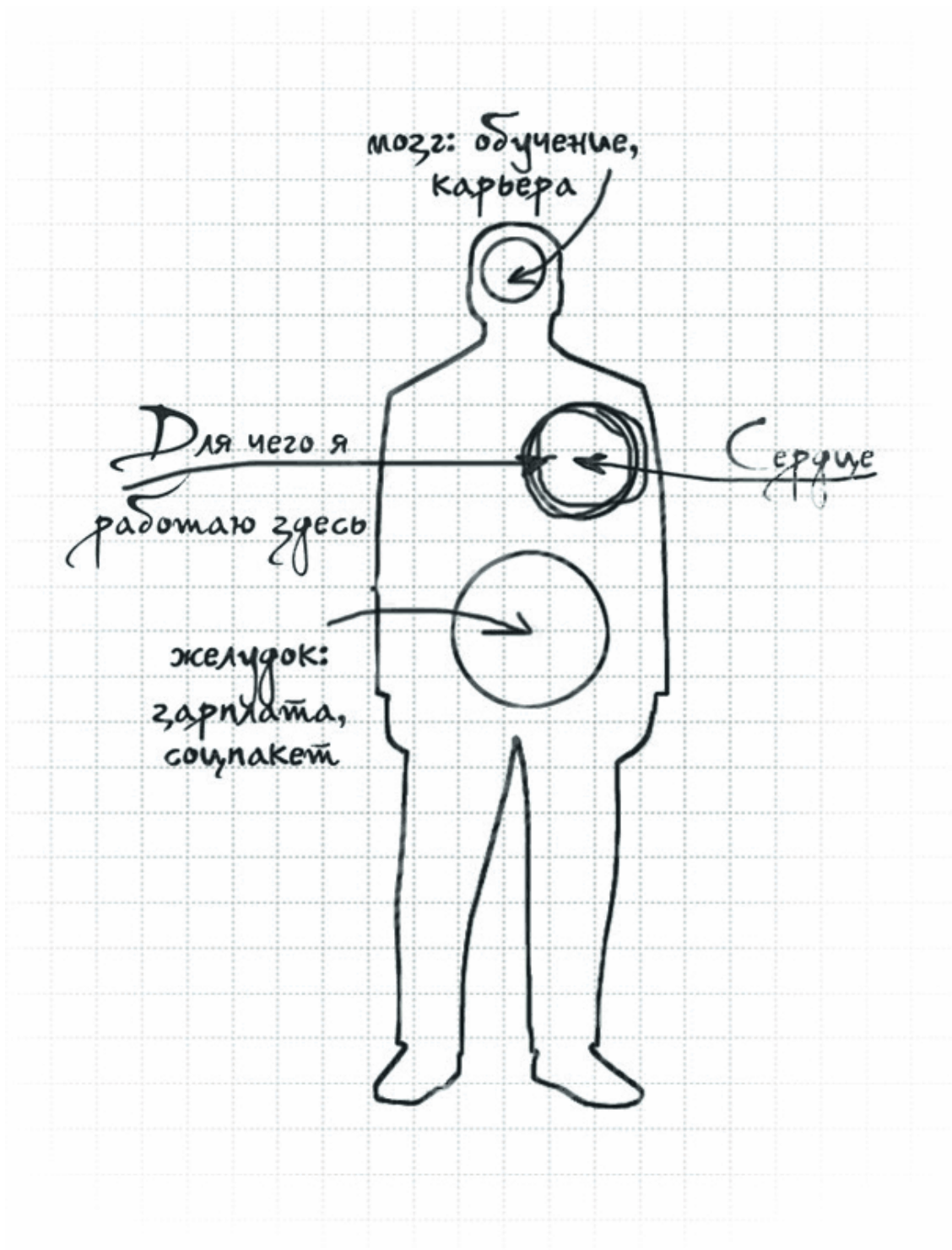
Миронова сосредоточенно наблюдала за Ириной.

– Допустим, «мозг» – это тридцать процентов мотивации нашего квалифицированного сотрудника. А теперь самое главное. Так получилось, что все компании-конкуренты предлагают нашему соискателю примерно одни и те же условия. Одинаковые возможности для удовлетворения потребностей на уровне желудка и головы... Кого из конкурентов сотрудник выберет в этой ситуации?

Миронова неуверенно пожала плечами. Однако Ирина чувствовала, что это не от недостатка внимания. Напротив, она видела, что Миронова полностью погружена в ситуацию и следит за ходом мысли.

– Валентина Александровна, я думаю, сотрудник выберет компанию, которая зацепит его вот на этом уровне...

Ирина нарисовала человечку сердце и обвела его несколько раз.



Миронова недоуменно посмотрела на Ирину:

– На уровне сердца?

– Да.

Миронова продолжала пристально всматриваться в рисунок на салфетке. Ирина чувствовала, что та ее не понимает. Наверное, Ирина и сама еще до конца не понимала собственную мысль...

– Я что имею в виду... Возьмем, к примеру, меня. Допустим, я квалифицированный сотрудник, которого хочет нанять сразу несколько компаний. DigiWorld предлагает мне суперзарплату – лучше, чем у нас, нормированный график строго с десяти до семи, медицинскую страховку, бесплатный абонемент в фитнес-клуб и так далее... В «Электромире» у меня, конечно, зарплата неплохая, медицинская страховка тоже есть. Хотя ни о каком фитнесе речи не идет. Я уже молчу о графике... Прихожу домой то в одиннадцать, то в полночь... И никто не предлагает мне уйти с работы ровно в семь...

Миронова усмехнулась. Ирина улыбнулась ей в ответ, давая понять, что это ни в коем случае не критика.

– Ну так вот, как вы думаете, пойду я работать к конкурентам?

Миронова покачала головой:

– Думаю, нет, Ирина Сергеевна.

– А почему?

– Да потому что... ну... я же вижу, что вы не из-за денег работаете. Та же страховка... Хорошо, что она есть. Но даже если бы не было, вы все равно с таким же энтузиазмом бегали бы, я не сомневаюсь... Вон, выходные проводите со мной, а не с сыном. И я тоже тут с вами, а не с сестрой. Спрашиваете – почему? Не знаю. Что-то такое есть... Оно, наверное, какой-то смысл всему придает... Про себя могу сказать, что я бы из «Электромира» никуда не ушла. Потому что люблю свою работу, и эту компанию, и людей, которые там...

Ирина откинулась на спинку стула. Она чувствовала, как горят ее щеки.

– Во-о-о-от! Валентина Александровна, в точку! Вы сформулировали то, что у меня в голове крутилось, но никак в словах не могло выразиться. Видите? Вы – квалифицированный специалист, но не уйдете в другую компанию на лучшие условия. Потому что «Электромир» удерживает вас на уровне сердца.

Ирина подвинула к себе рисунок и написала:

В СЕРДЦЕ НАДПИСЬ «Для чего я работаю».

– Современный квалифицированный соискатель выберет компанию, которая даст ему понимание того, зачем и для чего он работает, то есть «зацепит» на уровне сердца. И это, как у нас с вами получается, целых тридцать процентов его мотивации! Представляете, как это важно?! А инструментом завоевания сердца сотрудника как раз и является корпоративная культура.

С ее помощью мы создаем атмосферу внутри компании, общаемся с сотрудниками на «сердечном» уровне...

Ирина положила ручку и откинулась на спинку стула. Она вдруг почувствовала сильную усталость. Между тем Миронова снова взяла салфетку, вглядываясь в нарисованного человечка.

– Знаете, Ира, я думаю, у нас есть все возможности, чтобы этот квалифицированный сотрудник выбрал именно нас. Выбрал на уровне сердца.

Ирина улыбнулась. Неужели Миронова назвала ее просто по имени? Ей это было бесконечно приятно.

– Спасибо, Валентина Александровна.

Миронова аккуратно положила салфетку на стол, проведя пальцем по нарисованному человечку.

Парфюмерный отдел ЦУМа всегда действовал на Ирину позитивно: попробуешь несколько новых ароматов – и стресса как не бывало. Поэтому после встречи с Мироновой,

которая оказалась удачной, но напряженной, Ирина из «Старбакса» устремилась в московскую парфюмерную «Мекку».

Познакомившись с новым ароматом от Курджияна, убедившись, что ей не нужен «малевский» Iris Poudre, и в очередной раз восхитившись молочным теплом Cruel Gardenia Guerlain, Ирина присела с чашечкой кофе в кафе «Глобус Гурмэ».

Настало время истинной медитации.

Наслаждаясь кофе, Ирина продолжала размышлять, с чего же начать завоевание сердец сотрудников.

Она прекрасно понимала, что должна самой себе ответить на этот вопрос – иначе невозможно будет двигаться дальше. Собственно, такой вопрос она должна была задать с самого начала. Но не задала, как обычно, ухватившись за детали, за «рюмки», действуя по принципу «главное – ввязаться в бой, а там посмотрим».

Спасибо Мироновой за то, что помогла сформулировать проблему в правильном ракурсе.

Характерное «айфоновское» трезвучие, возвестившее о приходе эсэмэс, показалось Ирине раскатом грома, грубо ворвавшимся в ее мысли.

Сообщение было от Евгения.

«Привет. Набери меня, как сможешь. Надо поговорить».

Ирина положила телефон на стол. Она так ждала этой эсэмэски. Ей и самой очень хотелось с ним поговорить...

Но не сейчас, не сейчас.

Боясь потерять нить рассуждений, она не стала отвечать на сообщение мужа.

Так, продолжим... С чего начать?

Ирина достала айпад, вышла в Интернет. Набрала в Google «corporate culture»...

Почему, собственно, на английском? Языка она почти не знала: могла разве что разобратся с простым текстом да объясниться с консьержем в отеле.

Выплыла ссылка на какую-то статью. Ирина открыла ее.

Не понимая смысла, она тем не менее просмотрела ее целиком. Цепкий взгляд выхватил слово diagnostics, промелькнувшее в статье несколько раз.

Ирина со вздохом отодвинула ноутбук. Нет, со следующего года – срочно на курсы английского!

Она допила кофе, убрала в сумку айпад, блоттеры и направилась к выходу.

Уже заведя «пыжика», Ирина обратила внимание, что у нее из головы не выходит слово diagnostics. «Диагностировать», «диагноз», «поставить диагноз», «страшный диагноз» (к чему бы это?)

И тут ее озарило. Конечно! Прежде чем назначить пациенту курс лечения или, допустим, разработать индивидуальный план обучения студента, нужно поставить «диагноз». Иными словами, определить зоны развития.

Мы собираемся строить корпоративную культуру, то есть, образно говоря, овладевать навыками общения с сотрудниками на уровне сердца. Поэтому, чтобы составить план обучения этим навыкам, сначала нужно понять, что уже умеют и чего не умеют, чего должны хотеть идеальные сотрудники компании. Чего хотят сотрудники реальные. Затем соотнести полученные данные. И исходя из этого разработать стратегию построения корпоративной культуры.

Именно с этого и нужно начать! С диагностики. Потом проанализировать показатели и на совете директоров определить цели, принципы и ценности компании. Но уже отталкиваясь от реальных результатов, а не от каких-то абстрактных рассуждений.

Ирина достала айфон и набрала знакомый номер.

– Валентина Александровна! Хочу с вами поделиться! Вся картинка сложилась.

Стильный пиджак в «диоровскую» клетку, черная обтягивающая юбка-карандаш, черные узкие туфли на бесконечной шпильке, лаконичный, но смелый макияж, капля духов Chanel № 5 – все это придавало Ирине уверенности.

Но самое главное – у нее не было ни малейших сомнений в материале, который она презентовала. В стратегии, которую они создали вместе с Мироновой всего за неделю.

Ирина начала презентацию с глобального представления корпоративной культуры.

– На рынке работодателей при прочих равных условиях наиболее яркими конкурентными преимуществами обладают компании, которые могут «зацепить» сотрудников на уровне «сердца». Если представить, что «желудок» – это конкурентная заработная плата и премии, социальный пакет, комфортный офис, наличие ресурсов для выполнения своей работы, то «мозг» – амбициозные цели, карьерный рост, профессиональное обучение и развитие. Но ведь есть еще и «сердце». Это сама атмосфера внутри компании, понимание того, зачем и для чего сотрудник работает и живет. Это наличие смысла в работе, гордость за свою компанию, согласованность личных и корпоративных ценностей, эмоциональная связь сотрудника и его семьи с компанией, признание и уважение, сопричастность социально значимым проектам, игра в сильной команде, вдохновляющая работа, забота, «живые» традиции...

Самый сильный бренд на рынке работодателей (когда уровень зарплат у всех в отрасли примерно одинаков) – тот, который наиболее эффективно общается с сотрудниками на уровне «сердца». И главный инструмент общения на «сердечном» уровне – атмосфера в компании. Ее как раз создает и поддерживает корпоративная культура.

Ирина, сделав небольшую паузу, продолжала:

– Начну с глобальной цели. Наша цель – увеличение прибыли, качественное развитие и рост компании за счет привлечения новых квалифицированных кадров и сохранения старых. Если конкретно, то в следующем году служба персонала ставит перед собой цель уменьшить текучесть кадров как минимум до 5 %, с учетом, что сейчас этот показатель составляет 20 %. Удовлетворенность сотрудника нашей компании должна достигнуть 9 баллов. А сейчас, по моим предварительным оценкам, она у нас максимум 6 баллов – в офисе, а в магазинах – не более 5.

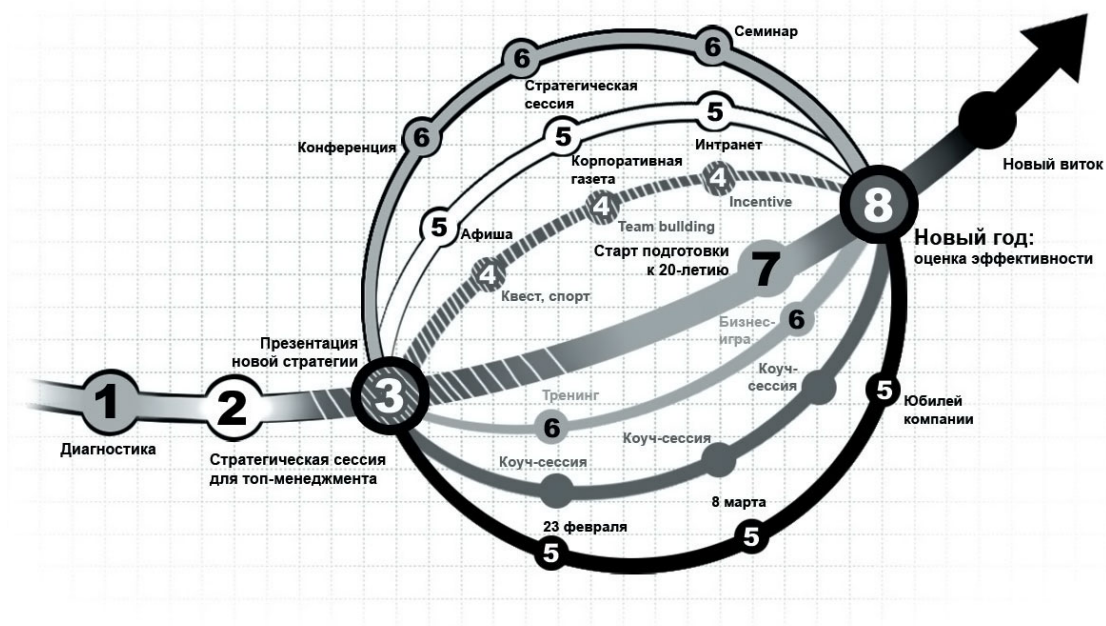
Каким образом, исходя из всего этого, мы можем мотивировать квалифицированных сотрудников не покидать компанию? Как сумеем поднять уровень их удовлетворенности уже сейчас?

Я предлагаю организовать глобальную кампанию по соревнованию магазинов в соответствии с концепцией нашего слогана «Дом, в котором живет улыбка». Каждый месяц мы будем подводить итоги конкурса на звание «Дом месяца» (то есть лучший магазин месяца) и «Хозяин дома» (лучший директор магазина).

А в конце года, на новогоднем мероприятии, определим «Дом года» и «Хозяина года». О проведении конкурсов будет объявлено на стратегической конференции... Сейчас об этом поподробнее...

Ирина переключила слайд и обратилась к схеме на экране.

– Итак, представляю вам годовую стратегию развития внутреннего бренда и корпоративной культуры нашей компании.



Это action plan построения корпоративной культуры на год.

Остановлюсь более подробно на основных моментах.

Во-первых, мы должны провести диагностику текущего состояния компании и определить наши ценности. После этого мы организуем еще одну стратегическую сессию топ-менеджмента. На этой сессии мы определяем цели компании, ее корпоративные принципы и ценности. Только уже без ошибок, совершенных в прошлый раз. Я имею в виду, теперь мы уже будем исходить из реальных, конкретных «фишек» истории нашего бренда. Вот, а после проведения стратегической сессии нам необходимо обеспечить «транслирование» принятых решений сотрудникам. Поэтому еще до нового года мы проведем большое корпоративное мероприятие для всей компании. И ключевая роль на нем будет отведена топ-менеджерам, которые должны выступить проводниками новой стратегии.

Ирина перевела дыхание и с новыми силами продолжила:

– А начиная с января мы проведем серию внутрикорпоративных командообразующих мероприятий, так называемых тимбилдингов, и других выездных событий. Отдельный блок наших мероприятий будет посвящен развитию внутреннего бренда, привлечению новых квалифицированных сотрудников, подходящих нам не только в профессиональном смысле, но и по тому, насколько они готовы разделять наши корпоративные ценности. Здесь мы активно задействуем социальные сети и другие медиаканалы.

Что еще важно. Мы планируем организацию обучающих сессий для сотрудников всех отделов. Будет разработана и предложена специальная мотивационная программа. Наконец, что очень важно. В следующем году, как вы знаете, нашей компании исполняется 20 лет. Этому событию будет посвящено грандиозное мероприятие, к которому нужно начинать готовиться уже сейчас. Предлагаю провести его в сентябре, когда основная часть сотрудников вернется из отпусков, но до Нового года еще будет достаточно времени.

И последнее. На новогоднем корпоративном мероприятии будут подведены итоги года, сделан срез эффективности нашей программы, чтобы мы поняли для себя, что необходимо изменить в стратегии развития еще на год вперед.

Это все, естественно, вкратце.

В заключение хочу сказать, что мы ставим перед собой задачу бороться именно за «сердца» сотрудников – настоящих и потенциальных. Чтобы стать сильнейшим брендом на рынке работодателей.

Ирина умолкла.

Раздались аплодисменты. Ирина переглянулась с Мироновой. Ей показалось, что между ними пролетела искра. Искра настоящей дружбы.

– Спасибо вам большое, – Ирина чувствовала, как пылают ее щеки. – Хочу сказать, что эта презентация – наша совместная работа с Валентиной Александровной, без нее я бы ни за что не справилась!

Новый всплеск аплодисментов. Миронова улыбнулась и благодарно кивнула.

– Ирина Сергеевна, а можно вопрос?

Вкрадчивый голос Белова...

– Конечно...

– Не совсем понял относительно вашей глобальной цели. Вы заявили, что стратегия направлена на увеличение прибыли компании. Это прекрасно, и мы все поддерживаем вас в этом начинании.

Глухой смех со стороны Басина. Издевательская улыбка Белова.

Они что – смеются над ней?

– Но есть одна проблема... Вы не привели ни одного факта, ни одного доказательства, что между лояльностью сотрудников и увеличением прибыли есть какая-то связь.

Это Белов произнес уже без улыбки.

Ирина спокойно посмотрела ему в глаза. К подобной атаке она была готова.

– Максим Сергеевич, вам нужны факты? Пожалуйста. Согласно исследованиям Британского института экономической безопасности, увеличение коэффициента удовлетворенности сотрудников на 5 % приводит к увеличению прибыли на 0,5 %.

Компании с более высоким уровнем лояльности персонала увеличили свою операционную прибыль за 3 года на 3,74 %. Компании с низкой лояльностью потеряли за аналогичный период 2,01 %. А в розничном бизнесе, как наш, рост удовлетворенности сотрудников на 1 пункт по пятибалльной шкале (20 %) соответствует увеличению продаж на 9 %.

Ирина с триумфом смотрела на Белова. Тот попытался выдавить улыбку, но на этот раз не получилось...

Ирина оглядывала аудиторию с чувством победителя. Особенно приятно ей было видеть воодушевление Громова.

Он тепло улыбался ей и Мироновой.

– Что ж, дамы, я вас поздравляю. Блестящая работа. Поддерживаю все от начала и до конца. Могу сказать, что даю вам карт-бланш во всем, что касается идеологической стороны вопроса.

«Ура!» – Ирина была почти готова закричать это вслух.

– Но есть, конечно, еще и финансовая сторона. Я прекрасно понимаю, что все это обойдется нам дорого.

Не вполне понимая, как реагировать, Ирина неловко пожала плечами.

– И тут вам предстоит работать вместе с Максимом Сергеевичем. Финансами он распоряжается.

Ирина посмотрела на Белова. Невозмутимый взгляд. Приятная улыбка.

Вот она, ложка дегтя. Ну ничего, мы победили в главном.

Максим Белов приоткрыл глаза. По льющемуся сквозь жалюзи свету осеннего солнца он понял, что уже не меньше десяти: с каждым днем рассветы наступали все позднее. Что ж, сегодня воскресенье...

– Ты проснулся?

Максим повернул голову и улыбнулся лежавшей рядом Ольге. Она мягко улыбнулась в ответ. Их губы встретились.

Ольга нежно провела рукой по груди Максима. Еще один поцелуй...

– Чем ты хочешь сегодня заняться? – Максим уткнулся носом в теплую, слегка помятую сном Ольгину щеку.

– Не знаю...

Какой-то отсутствующий у нее взгляд.

«Она думает не обо мне»...

Максим с силой притянул Ольгу к себе.

– Оля, что случилось?

– Да ничего, все в порядке.

Попытка улыбнуться, весьма неудачная.

– Не пытайся меня разубедить, я же вижу, тебя что-то тревожит.

Ольга вздохнула:

– Ну, это не то чтобы что-то серьезное. Хотя, конечно, все равно неприятно.

И Ольга рассказала Максиму о проблеме с Игорем Болотным. Проблема, которую Миронова поручила ей решить.

В кратчайшие сроки.

Белов сосредоточенно слушал. Будучи тонким психологом, он понимал, что Ольге, с ее стремлением к гармонии и нелюбовью к конфликтам, сама мысль о выяснении отношений с недовольным сотрудником уже неприятна.

– Такие вот дела.

В глазах Ольги Максим увидел просьбу – поддержи, посоветуй...

Он прижал ее к себе и заговорил, нежно глядя по волосам:

– Глупышка, чего ты разволновалась по таким пустякам? Ну написал кто-то что-то в Сети. Да об этом забудут через два дня. Уже забыли. Seriously. Мой тебе совет – вообще ничего не предпринимай. Если ты сейчас начнешь с этим мужиком какое-то выяснение отношений, это, наоборот, подтолкнет его к раздуванию конфликта. Лучше подожди, пока само рассосется.

Максим посмотрел Ольге в глаза и поцеловал ее.

– Ты думаешь? А как же Миронова? Она ведь спросит, что я сделала.

– С Мироновой все просто. Скажешь, что с ним поговорила. Да через неделю об этом никто и вспоминать не будет, поверь мне!

Ольга уткнулась в плечо Белова и еще крепче прижалась к нему. Да, он рассчитал точно, именно эти слова она и хотела сейчас услышать. Какое легкое и удобное решение!

По ровному дыханию Ольги Максим понял, что она снова уснула. Он продолжал смотреть в пространство, машинально глядя ее волосы. Его мозг напряженно работал.

Наконец-то Белов приступил к выполнению своего плана – использовать Ольгу в собственных целях. Будучи превосходным психологом, видя людей насквозь, он догадался о ее тайне, в которой она боялась признаться даже самой себе.

Ольга до глубины души завидовала Ирине.

Ее семье. Ее таланту. Ее карьере. Всего за десять месяцев Ирина добилась в компании большего, чем Ольга за два года.

И самое главное – Ольга безнадежно завидовала ее возрасту. Пять лет, которые разделяли двух девушек, оказались пропастью, которую она была не в состоянии преодолеть.

Ольга пыталась бороться с этим изнуряющим чувством. Она не могла, не хотела принимать тот факт, что со своим стремлением к гармонии, с такой любовью к людям может испытывать подобные ощущения.

С самой Ириной Ольга общалась даже слишком душевно, надеясь, что внешнее выражение эмоций сможет повлиять на ее внутреннее состояние. Она всегда улыбалась Ирине, никогда не забывала сказать комплимент. Причем, абсолютно искренне. Ей действительно нравилось, когда Ирина делала биозавивку. Она была зачарована синевой Ирининых глаз. Восхищалась ее смелой, дорогой, стильной обувью.

Ольга не могла объяснить, почему она испытывала какое-то странное удовольствие, представая перед Ириной во всей своей беззащитности, обнажая перед ней свои слабости. Однажды, примерно за месяц до того, как в ее жизни появился Белов, Ольга зарегистрировалась на сайте знакомств. Разместила аватарку: роскошные завитые волосы (ей так к лицу эта прическа!), яркие чувственные губы, декольте, выгодно подчеркивающее грудь... Буквально через несколько часов после регистрации (что ж, этого она и ожидала!) посыпались сообщения от потенциальных спутников жизни...

Их количество Ольгу обрадовало, но вот содержание...

«Привет, где катаешься?»

«Классный костюмчик!»

«OMG great mountains! Is this Colorado?»

Обескураженная, Ольга вышла на сайт и обнаружила, что, благодаря каким-то чудесным свойствам интернет-технологий, фото на аватаре заменилось... ее же фотографией, на которой Ольга смело покоряла на сноуборде заснеженные альпийские склоны.

Соответственно, писали ей только любители данного вида спорта.

Ольга попросила Ирину помочь вернуть старую аватарку. Мол, Ир, ты в интернет-технологиях разбираешься, кроме тебя не знаю, к кому обратиться. Да, Ольга показала Ирине свой аккаунт на сайте знакомств. Да, она не скрывала, что, будучи на пять лет старше Ирины, без семьи, без мужчины, пытается найти (что – судьбу, любовь?) в Интернете. Ей был приятен сам факт Ириной помощи: это делало ее ближе к сопернице.

И когда Ирина наконец, вернула старую аватарку со словами: «Ну, ты здесь просто супер!», Ольга искренне поблагодарила ее. Она хотела показать, прежде всего себе самой, что действительно благодарна Ирине.

Однако все было бесполезно. Ольге дышалось спокойнее, когда Ирина была в отпуске. Сердце радостно подпрыгивало, когда Ирину ругали за допущенную ошибку.

Белов распознал в Ольге то, чего ему так не хватало в «Электромире», – потенциального союзника. Оружие, которое он сможет использовать в самый подходящий момент.

И вот такой долгожданный момент, судя по всему, настал. Кампания против «Электромира» со стороны недовольных сотрудников станет неплохим дополнением к его планам. Белов прекрасно знал, что обычно такие иски ничем хорошим для компании не заканчиваются.

...Ольга пошевелилась во сне и повернулась к Максиму спиной, прижимая к груди его руки. Уткнувшись в ее волосы, прислушиваясь к ее ровному дыханию, Максим закрыл глаза и почувствовал, что засыпает...

Ирина и Валентина Александровна сидели в переговорной комнате. Пришло время обсуждения итогов тендера на проведение общей конференции «Электромира». Перед женщинами на столе были разложены красивые презентации и сметы различных ивент-агентств.

Ирина просматривала предложения:

– Всего в нашем тендере участвовало шесть агентств: четыре из них достаточно известны на рынке, два – новички без имени. Каждое предложило по две-три концепции проведения мероприятия. Вы со всеми ознакомились, Валентина Александровна?

Миронова кивнула.

– И что думаете?

Миронова нахмурилась.

– Честно говоря, не знаю, Ира. Не могу сказать, что мне какое-то предложение одно-значно понравилось. Пожалуй, неплохой вариант с темой будущего от агентства Event Time. Еще понравилась концепция «Компания мечты» о том, что каждый сотрудник у нас может добиться чего захочет.

Ирина продолжала изучать предложения.

– Знаете, Валентина Александровна, а мне, если честно, эти концепции не понравились. Потому что они, по идее, могут быть применены к любой компании. Будущее «Электромира», будущее «Газпрома», будущее «Ауди»... Все они будут выглядеть примерно одинаково. Роботы, флуоресцентные декорации и фрики на сцене во время банкета. То же самое – и с идеей «Компания мечты». Так любой о себе сказать может. Нам нужно уникальное предложение. Чтобы про нас.

– И вы такое видите?

– Да. Вот эта концепция от агентства HAPPYning. Кстати, неплохая компания, несмотря на дурацкое название. Они довольно-таки известны на рынке.

– И что они предлагают?

– А вот посмотрите.

Ирина протянула Мироновой презентацию. Внимание Мироновой привлек логотип.



– «Дом, в котором живет улыбка»?

Ирина кивнула.

– А почему бы и нет? Мы предоставили участникам тендера информацию о новом слогане – «Дом, в котором живет улыбка». Ребята разработали на его основе концепцию мероприятия.

И логотип предложили замечательный. Зачем еще извращаться и выдумывать какую-то безликую «Компанию мечты», когда все придумано? Именно это я называю профессиональным подходом.

– Ну, если так подходить, то да, наверное, вы правы. А что конкретно они предлагают?

– Смысл концепции в том, что мы в своей компании – как дома. Так же чувствуют себя и наши клиенты, заходя в магазины «Электромира». Поэтому наша компания – один большой дом – и для сотрудников, и для клиентов. Дом, в котором живет улыбка. Все мероприятие проходит в неформальной, по-настоящему домашней обстановке.

– Как это?

– Ну, например, всем участникам выдаются домашние тапочки. Сидят они на удобных пуфиках, выполненных в наших корпоративных цветах. Желющие могут закутаться в пледы. Сцена декорирована обычной мебелью – диваны, кресла...

Миронова вмешалась:

– Погодите, Ира. Идея с тапочками у меня лично вызывает массу вопросов. Где, например, участники смогут оставить свою обычную обувь? А что, если в зале сквозняк? А если у кого-то носки, извините, дырявые... Нет, просто не представляю! Идея, возможно, и неплохая, но нам нужно думать о том, как это реализовать эффективно.

Ирина нахмурилась:

– Валентина Александровна, мне кажется, все эти вопросы решаемы. Нужно только все как следует продумать.

– Ира, в том-то и дело, что оно того не стоит! Тапочки – это мелкая деталь, которая потребует от нас сложных логистических решений. Давайте лучше о рассадке гостей на банкете подумаем. Вот где все предусмотреть нужно!

Ирина вздохнула:

– Ну хорошо. Но пусть тогда хотя бы Громов произнесет свою речь на сцене... в тапочках.

– Думаете, он согласится?

– Не сомневаюсь.

– Что ж, давайте попробуем. Я с ним поговорю.

Миронова перелистывала страницы презентации.

– Все, конечно, очень необычно у этих ребят. Креативно.

Ирина кивнула:

– Креативно – да. Но не это, прежде всего, зацепило меня в презентации.

– А что же?

– Интерактивность самой программы. Смотрите, Валентина Александровна, они предлагают провести после конференции тимбилдинг в процессе ужина. При этом идею должны предложить сами сотрудники. В ходе предварительного вовлечения сотрудников мы объявляем конкурс идей, и лучшая будет реализована на мероприятии. Мне это очень нравится. Тут даже «вирус» можно запустить по соцсетям – и до, и после конференции.

Ирина заметила, что Миронова не слушает ее. Она внимательно вчитывалась в какую-то бумагу.

– Что-то случилось, Валентина Александровна?

Миронова протянула бумагу Ирине.

– Ира, а вы их смету видели? Самая большая из всех. Я не понимаю, за что такие деньги.

Ирина вздохнула:

– Да, смета большая. Я уже общалась с ними по этому поводу. Сказала, что предложение нам понравилось, но смета... Ребята объяснили, что, так как они делают мероприятия полностью «под ключ», у них большая постановочная группа. И сокращать ее они не будут, поскольку может пострадать качество проекта. В общем, не знаю... Деньги серьез-

ные, конечно. Но мне действительно, нравятся их идеи и вообще подход. Во-первых, они очень грамотно интегрировали наш слоган в мероприятие. Во-вторых, предложили подходящие именно для наших задач решения во время самого мероприятия, начиная от оформления сцены и заканчивая тимбилдингом. А в-третьих, есть реальная возможность запуска вируса, так как программа, которую они предлагают, может быть интересна и за рамками нашей компании. Вот. И никакое другое мероприятие нам не нужно. Это уже точно будет пустая трата денег.

Миронова кивнула:

– Ира, я понимаю вашу логику. Теперь только нужно донести это до Белова. Грамотно донести.

– Это я беру на себя.

Уже две недели прошло с тех пор, как Аня Маркова пришла в компанию «Электромир» на позицию директора магазина в Бирюлево. Работа ей нравилась, магазин был крупным, покупателей много, что создавало постоянный круговорот сложных управленческих ситуаций, для выхода из которых требовались всякий раз новые и быстрые решения. Коллектив, которым пришлось управлять Ане, был совершенно не мотивирован, но она, еще с детства привыкшая быть заводилой в турпоходах, не без труда, но вполне успешно справлялась с ленью и пассивностью своих сотрудников.

И все же она мечтала о большем. С ее целеустремленностью, стремлением к карьерному росту, Ане хотелось не просто справляться с текущими задачами, но и развиваться – как в личном, так и в профессиональном плане. К концу следующего года она планировала стать руководителем отдела, а через пару лет неплохо было бы войти в топ-менеджмент компании.

Поэтому когда из HR-отдела поступило приглашение принять участие в конкурсе на лучшую инициативу по организации тимбилдинга среди магазинов, Аня немедленно ухватилась за эту возможность. В ее силах доказать, что под ее началом работают действительно инициативные, неравнодушные ребята.

Во всяком случае, Ане так хотелось думать.

Однако сейчас, на экстренном собрании сотрудников, инициативность – это, пожалуй, последнее, что Аня читала на лицах своих подчиненных.

Она почувствовала раздражение.

– Коллеги, ну неужели никто из вас не хочет войти в рабочую группу по разработке идеи тимбилдинга? Ведь если мы предложим реально классную идею, наш магазин может победить. А это значит, мы получим награды и привилегии. В HR-отделе намекнули, что рассматривается возможность бесплатного профессионального обучения всех сотрудников победившего магазина!

Молчание. Равнодушие в глазах. Разве только...

Она заметила смущенный, неуверенный взгляд сидящего в самом углу Пети Якушина. Что-то было в этом взгляде такое, что отличало его от остальных. Аню это удивило.

В целом, Петя казался ей симпатичным, но бесперспективным сотрудником. Он ничем не отличался от других ребят, работавших под ее началом: без образования, без определенных целей в жизни. Он, пожалуй, даже больше других был склонен к проявлению пассивности, непослушания, неуважения к покупателям. Аня считала, что в Пете совершенно отсутствовало созидательное начало. И вот сейчас – этот неожиданный взгляд... Или ей это только кажется?

– Якушин, ты что-то хочешь сказать?

Тишина...

– Я? Нет.

Петя откашлялся и смущенно отвел глаза.

«И на что, интересно, я надеялась?»

Аня с презрением посмотрела на Петю.
Только почему он вдруг покраснел?

Сделав глубокий вдох, Ирина громко постучала в дверь кабинета Белова.

– Максим Сергеевич, можно? Мы с вами договаривались на три...

– Да, проходите, Ирина Сергеевна, я вас жду.

Белов сидел за столом, как всегда, лучезарно улыбаясь. На стене за его креслом Ирина увидела диплом Гарвардского университета и массу благодарственных писем от бывших клиентов...

«Как-то его много», – подумала Ирина, вспоминая почти аскетичную простоту кабинета Громова.

Она опустилась в удобное мягкое кресло. К разговору она была готова, но сейчас, находясь в кабинете финдиректора, вдруг почувствовала неуверенность и неловкость.

Интересно, почему? На первый взгляд, ничего угрожающего в Белове не было.

Молодой, очень привлекательный. Даже красивый. Открытое мальчишеское лицо, внимательные голубые глаза, такие милые веснушки. Всегда вежлив, по-американски раскован и доступен. Казалось бы, именно с руководителем такого типа Ирина должна была сойтись в первую очередь. Тем не менее даже с Грозовым, который был старше Белова на десять лет и всегда вел себя подчеркнуто официально, общаться ей было намного проще.

Наверное, потому, что в искренности Громова она не сомневалась.

А в намерениях Белова никогда не была уверена.

– Ирина Сергеевна, вы хотели обсудить что-то насчет конференции?

Ирина кивнула:

– Да, Максим Сергеевич, мы подвели итоги тендера. Вот, хочу утвердить с вами смету...

Белов приподнял брови и усмехнулся:

– Давайте.

Ирина протянула Белову предложение агентства. Тот немедленно углубился в изучение расходных статей.

Мысленно Ирина готовила линию обороны. Она продумала, как защитить каждую позицию сметы. В том, что Белов ее не утвердит, сомнений не было.

Он отложил бумаги. Ирина с вызовом посмотрела на него, готовая ринуться в бой.

– Что ж, предложение выглядит вполне достойным. Я утверждаю все.

Ирина замерла в кресле. Неужели это возможно? Она много раз слышала истории о том, как трудно выбить из Белова деньги даже на весьма бюджетные проекты. Да и сама столкнулась с этим в прошлом месяце, когда зашла речь об оплате услуг дизайнеров по созданию сайта...

Ошеломленная, Ирина несколько секунд сидела неподвижно. Она с удивлением отметила, что к чувству облегчения и радости примешивается странное разочарование: своей логикой и ораторскими способностями ей в этот раз блеснуть не удалось.

– Спасибо, Максим Сергеевич. Я тогда...

«В общем, я пойду», – мысленно закончила Ирина.

– Да не за что, Ирина Сергеевна, – сказал Белов, – Всегда обращайтесь...

Изумленная, Ирина шла к двери, сопровождаемая все той же открытой улыбкой Белова.

Он еще долго улыбался после ухода Ирины.

Все шло по плану. Если ничто не помешает, совсем скоро он уедет на Ривьеру.

Выводы Ирины

1. Мотивация деятельности сотрудника на уровне желудка (зарплата, соцпакет, комфортность офиса) и мозга (обучение, карьера, профессиональный рост) примерно одинакова в большинстве компаний.

2. Поэтому самый сильный бренд на рынке работодателей (если уровень зарплат у всех примерно одинаков) – тот, который наиболее эффективно общается с сотрудниками на уровне «сердца».

3. Компании, неспособные затронуть сердца сотрудников, теряют 30 % их мотивации. Снижается лояльность к бренду, компания теряет в прибыли.

4. Главный инструмент общения на «сердечном» уровне – корпоративная культура.

5. Для внедрения новой корпоративной культуры необходимо разработать action-plan, то есть ряд разнообразных мероприятий для сотрудников, выстроенных в едином стратегическом направлении (схема).

6. В action-plan должны входить:

- диагноз текущего состояния и выявление зон развития. Создание модели новой корпоративной культуры;
- стратегическая сессия топ-менеджмента;
- стратегическая сессия менеджеров среднего звена;
- мероприятие по запуску новой корпоративной культуры;
- мероприятия, поддерживающие основное соревнование года;
- мероприятия образовательной, развлекательной и тимбилдинговой направленности;
- новогоднее мероприятие;
- мероприятие для сотрудников с подведением итогов годового соревнования и презентацией планов на следующий год.

Глава 5

Мероприятие, которое работает

За те несколько недель, которые он проработал под началом Ани, жизнь Пети перевернулась. Об открытии собственного дела по угону машин он уже не вспоминал. Думал только об Ане. Представлял ее шелковистые волосы, умные карие глаза... Легкое придыхание, характерный изгиб чувственных губ, когда она говорила...

Лежа ночью на раскладушке в их однокомнатной квартире, Петя фантазировал, как Аня в легком белом платье бежит к нему на свидание. А он, подтянутый, загорелый, стильно одетый, встречает ее с огромным букетом роз, небрежно открывает дверцу собственного Porsche... Аня целует его, он проводит по ее чудесным волосам ладонью... они садятся в машину и уезжают навстречу солнцу.

В таких мечтаниях Петя иногда проводил целые ночи.

А утром, глядя в серый бирюлевский рассвет, с отчаянием почти физически ощущал, что Аня никогда, ни при каких обстоятельствах не полюбит его. Петя чувствовал, что Аня, очень энергичная и активная девушка, уважала только целеустремленных мужчин. И, само собой, умных и образованных. Совсем не таких, как Петя. Работать консультантом ему не нравилось. Он, если разобраться, не умел ничего.

Разве что придумать какую-нибудь штуку. Петя вспомнил о прежней работе в небольшом рекламном агентстве. Интересно, то, что он там креативил, понравилось бы Ане?

Именно из-за этих опасений Петя промолчал, когда на собрании Аня попросила сотрудников помочь с идеей тимбилдинга. Промолчал, несмотря на то, что Аня нуждалась в помощи.

Но идея у него родилась, хотя он был в ней не совсем уверен. А лишняя возможность опозориться Петю не согревала.

Удобно расположившись на водительском сиденье своего автомобиля, Белов внимательно наблюдал за прохожими.

В воскресенье в Старосадском переулке их было немного.

Белов достал зажигалку, пачку сигарет и с удовольствием затянулся. Курил он крайне редко, только в моменты особенно сильного напряжения.

Разглядывая сквозь пелену дыма мокрые вывески, Белов снова подумал об Ольге.

Он вспомнил блеск ее губ, пряный аромат духов, витавший в осеннем воздухе, когда они шли вчера из театра. Она опиралась на его руку и смеялась – так весело, так жизнерадостно...

Белов усмехнулся.

Ольга, в принципе, не относилась к тому типу женщин, который нравился Белову. Обычно его привлекали красотки с безупречной внешностью, окутанные ореолом таинственности, лишённые обычных женских слабостей, подчас даже жестокие... «Пронзительно сексуальные» – так называл их про себя Белов и близости именно с такими представительницами прекрасного пола добивался.

Однако что-то в Ольге – несмотря на ее простоватую женственность, доверчивую доброжелательность, какую-то даже приземленность – бесконечно привлекало Белова. Хотя при иных обстоятельствах он, скорее всего, вообще не обратил бы на нее внимания.

Сосредоточенно наблюдая за тлеющим кончиком сигареты, Белов погрузился в анализ. Докапываться до сути – это он любил.

Что же так нравится ему в этой женщине «материнского типа», по его собственной классификации? Не слишком красива, зато податлива. Бесхитростна. Вся на поверхности.

Три волшебных слова для нее – «муж, семья, дети». Мечтает о них и не скрывает этого. Обычно такие женщины вызывали у него не страсть, а жалость и даже презрение.

Почему же он вдруг влюбился в мягкие каштановые Ольгины кудри, курносый нос, далеко не безупречную фигуру, звонкий смех... и даже в ее духи?

Белов посмотрел в зеркальце заднего вида. Его голубые глаза. Жестокие глаза.

Ответ был в них.

Чувство к Ольге было не влюбленностью, не страстью, а скорее, возбуждением хищника, готового к решающему прыжку. Азарт Белов любил. Вспомнить хотя бы ту ночь в Лас-Вегасе, когда он спустил все отцовские деньги, присланные на оплату обучения в Гарварде...

Белов криво улыбнулся своим воспоминаниям...

Чувствуя удовлетворение от того, что наконец разобрался в собственных эмоциях, он изящным щелчком выбросил окуроч в окно.

Интересно, чем закончилась вся эта история с недовольным сотрудником и кампанией против «Электромира»? В принципе, такую ситуацию можно использовать в качестве оружия против Мироновой. Уж очень она усиливает позиции Куликовой, как он понял во время презентации стратегии. Надо будет поработать на эту тему с Ольгой...

...От неожиданного хлопка дверцы своей машины Белов вздрогнул.

Рядом с ним сидела жгучая брюнетка из DigiWorld. Не улыбаясь, она смотрела на Белова.

– Ну, что у вас?

Жадно поглядывая на ее черные глаза и алые губы, Белов произнес с хрипотцой:

– Все готово.

– Рассказывайте.

Он придвинулся ближе, испытывая приятное волнение.

Такие женщины ему нравились.

– Ну что, неужели ни у кого нет никаких идей?!

Аня почти с отчаянием вглядывалась в лица сотрудников.

Ее рабочий день начался с телефонного звонка. Мягкий женский голос на другом конце провода.

– Доброе утро, это Ольга Захарова из HR-отдела...

И дальше – очень вежливый, но такой неприятный для Ани разговор о том, что в HR-отделе очень ждут идеи по проведению тимбилдинга от ее магазина. Уже многие магазины прислали свои концепции на конкурс. Нехорошо, что бирюлевский «Электромир» отстает...

И вот сейчас, после рабочего дня, снова собрание.

– Наш магазин среди отстающих! Неужели вам это не противно? Я не привыкла быть лузером. И, честное слово, сама сегодня всю ночь не буду спать, но что-нибудь придумаю. Хотя какие-нибудь идеи. Не для себя. Для вас же. Для всех нас!.. Ладно, собрание окончено...

Аня, ни на кого не глядя, стала собираться – убрала в сумку ноутбук, какие-то бумаги...

– Ну, у меня есть одна идея...

Неуверенный, тонкий голос Пети.

Аня посмотрела на него. Удивленно. Недоверчиво.

Петя?!

«Скорее всего, либо чушь предложит, либо вообще разыграть меня хочет».

– Давай, рассказывай, что за идея?

– Ну, в общем, я тут в Интернете видел... Люди организовали флешмоб. Это когда много народу собирается и все вместе что-то делают.

Аня кивнула. Что такое флешмоб, она себе представляла.

– В общем, они там все вместе танцевали. И я подумал, а может, нам тоже какую-то такую штуку замутить? Ну, типа, куча народа танцует, все мы в специальных костюмах нашего «электромирского» цвета, а потом мы в танце сходимся и образуем логотип компании. Все это должно быть срежиссировано. А логотип, который мы образовали, снимают сверху. Потом можно, как те ребята, в YouTube все это разместить.

Аня была изумлена.

Такая простая, даже в чем-то очевидная, но классная идея спланирующего тимбилдинга.

И от кого – от Пети! А она считала его совершенно бесперспективным сотрудником...

– Петя, это же просто отлично! Идея – супер. Я сегодня же пошлю ее. Ты молодец, правда!

И, улыбаясь про себя, Аня увидела, как Петино лицо предательски заливается густой краской.

Ирина, Ольга и Миронова расположились в переговорной комнате. Нужно было обсудить результаты конкурса на лучшую идею тимбилдинга среди сотрудников.

Делая вид, что рассматривает свои блестящие ярко-красные ногти, Ольга исподтишка наблюдала за Ириной. Та была явно не в духе. Обычно бодрая, улыбчивая, активная, сейчас она сидела, нахмурившись и скривив губы. У Ольги приятно кольнуло сердце: а вдруг она уволится?

Чувствуя вину за эту подсказанную ревностью мысль, Ольга доброжелательно улыбнулась и заговорила с энтузиазмом:

– Ир, у нас практически все магазины прислали идеи. Причем не только московские, но даже из регионов. По-моему, это уже хороший результат!

Ирина оторвалась от ноутбука.

– Оль, ну какой это результат? Количественно – да, молодцы. Точнее, ты конкретно молодец, народ собрала. А вот качественно... Чего-то в меня ни одна присланная идея особого оптимизма не вселяет.

Ольга переглянулась с Мироновой. За подборку идей были ответственны именно они, а потому обе приняли недовольство Ирины на свой счет.

Миронова аккуратно подвернула рукава мягкого шерстяного свитера.

– Ира, мне кажется, ты преувеличиваешь. Есть очень даже неплохие идеи. Вот, например, ребята из Ростова-на-Дону предложили разбиться на команды. И каждая команда в ходе тимбилдинга сделает свой картонный домик «Электромир».

А потом можно устроить выставку этих домиков в центральном офисе.

Ольга кивнула:

– Кстати, да. Мне тоже эта идея понравилась.

Ирина задумалась.

– В принципе, идея, может, и неплохая. Но уж слишком она лежит на поверхности. У нас логотип дом – и на тимбилдинге дом. Как говорится, ассоциация первого уровня. Хочется чего-то не настолько прямолинейного. Но даже не это самое главное... Проблема в том, что идее не хватает масштабности. Я все-таки рассчитываю на то, что эффект от нашего мероприятия будет огромный, прежде всего в соцсетях. Я надеюсь, что участники сразу начнут размещать в сетях отзывы, рассказывать, какое отличное мероприятие у нас получилось. Вообще, хочется какой-нибудь классный вирус запустить.

Я хочу показать Громову, что инвестиции в мероприятия для сотрудников окупаются. Я хочу, чтобы наш тимбилдинг стал не единичной историей, а началом глобального вирусного посева.

«Идее не хватает масштабности»... Ольга вдруг вспомнила один телефонный звонок. Вчера вечером позвонила Аня Маркова, директор бирюлевского магазина. Они все-таки придумали идею и представляют ее на конкурс! Можно ли прислать описание по электронной почте?

Хотя формально срок подачи идей уже завершился, Ольга разрешила Ане выслать письмо, проникшись ее энтузиазмом. Через пятнадцать минут письмо уже лежало в ее ящике. Ольга прочла, но Ирине даже пересылать не стала, настолько не понравилась ей такая идея.

Однако сейчас, анализируя слова Ирины о «масштабности», Ольга подумала, что, возможно, приняла свое решение слишком поспешно.

Странно, но, несмотря на зависть к Ирине (а может быть, как раз благодаря ей), Ольге всегда стремилась произвести на нее впечатление, заслужить похвалу, услышать слова одобрения...

– Ир, ну, вообще-то есть еще одна идея... Я почему-то забыла тебе ее отправить...

Ольга ни за что и никому не призналась бы, что не смогла по достоинству оценить ее «масштабность».

– Рассказывай, хотя, честно говоря, не думаю, что еще одна идея спасет ситуацию.

Ольга, как можно более эмоционально и убедительно, изложила сценарий придуманного Петей флешмоба.

По мере своего рассказа она видела, как разглаживается лоб Ирины, как загораются ее глаза.

– И чего же ты раньше молчала?!

Всё. Ирина снова стала сама собой.

– Оль, ты умничка, понимаешь! Тема отличная!

Ольга почувствовала, как по всему телу разливается приятное тепло.

– А кто предложил?

– Аня Маркова, директор магазина в Бирюлево. А уж кто конкретно придумал – не знаю.

...Через час Аня уже собирала сотрудников на экстренную планерку.

– Коллеги, мы победили!!! Они выбрали нашу идею! Несмотря на то, что прошли все сроки предоставления концепций.

Мертвая тишина. Но совсем не такая, как раньше, когда ребята смущенно отводили глаза в ответ на любые призывы Ани. Именно сейчас – наверное, впервые за все время работы – Аня ощутила, что ее сотрудникам не все равно. Они смотрели на нее. Они улыбались. Они молчали. Молчали, потому, что совершенно не ожидали такого результата.

Первым пришел в себя Макс Солодов:

– Ура!

– Ого... Ух ты!.. Не может быть!

Аня широко улыбнулась:

– Мы умнички, это точно.

Она посмотрела на Петю. Он единственный сидел, не поднимая глаз, и, как обычно, рисовал что-то в своем блокноте.

Аня решила Петю не жалеть. Пусть привыкает.

– Но, конечно, настоящий герой у нас Якушин. Петь, ты супер. Коллеги, я хочу заранее объявить о том, что руководство в качестве поощрения дает Пете возможность бесплатного обучения на менеджера в следующем году. Ты заслужил!

Аня зааплодировала, к ней присоединились остальные.

Петя продолжал сидеть, смущенно уставившись на кончик своего карандаша, машинально рисуя в блокноте какое-то странное существо из своей фантазии. Но с каждым ударом бешено колотившегося сердца его пронзало новое, ранее незнакомое ощущение.

Это была гордость.

В подмосковный отель Ирина приехала накануне. Зная свою привычку всегда и везде опаздывать, в этот раз она решила не рисковать. Спокойно выспаться, позавтракать, ну и, конечно, проконтролировать подготовку мероприятия. Сегодня Ирина сильно волновалась.

Несколько дней назад она стала подвергаться сомнению все. Она не была уверена ни в проекте, ни в своих идеях, ни в подрядчиках...

Сердце учащенно забилося, когда в одном из подсобных помещений, которое подрядчики называли «штабом», симпатичный молодой человек, подчиняясь ее настоятельному требованию, надел ей на пояс рацию и с серьезным видом объявил:

– Вы на первом канале. Можете в любой момент переключиться на второй. Это «режиссерский».

– Ирина, говорит Дьяченко, у нас все готово, ждем в зале, – внезапно прогремел в рации голос Марины Дьяченко, менеджера по работе с клиентами компании-подрядчика.

– Отлично, иду.

– Да вы на кнопку нажимайте, когда говорите. Иначе не слышно.

Молодой человек усмехнулся. Чувствуя себя первоклассницей, с замирающим сердцем Ирина спустилась в конференц-зал.

Вместо обычных стульев – удобные пуфики, выполненные в их корпоративных цветах. По всему залу – баннеры с логотипом мероприятия, на сцене – домашняя мебель. Марина Дьяченко уже шла ей навстречу с улыбкой.

Оказавшись в эпицентре последних приготовлений, Ирина сразу стала сама собой. Внимательная к деталям, она тут же спросила Марину:

– А почему баннер не туго натянут?

– Хм... Сейчас исправим.

Марина Дьяченко отошла к проходу, переговариваясь с кем-то по рации.

– А экраны работают?

Вопрос был адресован проходящему мимо техническому директору, меланхоличному мужчине, который всем своим видом всегда давал понять: «У меня все под контролем».

Но Ирине этого, естественно, было недостаточно.

– Да, все в порядке. Работают.

– А давайте проверим!

Технический директор подошел к своим сотрудникам. Экраны проверили несколько раз. Все было хорошо.

Со звуком – тоже.

«Ну ладно, все вроде ничего», – думала Ирина, наблюдая за тем, как подрядчики туго натягивают ткань баннера.

– Осматриваете поле боя, так сказать? Как полководец перед сражением?

Ирина обернулась. Перед ней стоял Громов, чисто выбритый, в темном строгом костюме. Стильный галстук. Тонкий аромат хорошего одеколона.

– Мне кажется, к моему наряду домашние тапочки будут очень даже кстати, как вы думаете?

Громов улыбнулся. Ирина вздохнула с облегчением. В хорошем настроении, значит, наверное, доволен...

– А ваши тапочки уже готовы, Алексей Иванович.

Ирина улыбнулась и провела Громова за сцену. Там реквизитор Алина выдала генеральному директору пару серых домашних тапок в красную клетку, на которых болтались забавные помпоны.

Громов, не раздумывая, снял свои дорогие кожаные ботинки и нырнул в мягкие тапочки.

– Ирина Сергеевна, по-моему, пора начинать!

В зале уже рассаживались гости...

...Ирине показалось, будто целый день промелькнул за каких-то пять минут. Хотя она точно помнила все события конференции: видеоролик – открытие, в котором были представлены новые слоган и логотип компании; вдохновляющее выступление Громова; анонс нескольких мероприятий на следующий год – конкурсы «Дом года» (на лучший магазин), «Хозяин года» и «Хозяин месяца» (на лучшего директора). Обе инициативы были предложены самой Ириной, и ей было необыкновенно приятно слышать, как владелец и генеральный директор «Электромира» лично объявляет о них со сцены.

Единственное, что ей не понравилось и даже вызвало какую-то обиду, – это упорное соблюдение сотрудниками официального дресс-кода. Ирина просила, чтобы все участники пришли на это мероприятие одетыми в «домашнем» стиле – тапочки, плед, растянутый свитер... Однако большинство присутствующих было в деловых костюмах. Конференция, все-таки...

«Ведь рассылка же была! Два раза!»

Почему сотрудники не выполнили ее требований, Ирина не понимала... Конечно, можно было бы отмахнуться: «Ну и что такого? Подумаешь – дресс-код. Это же просто небольшая деталь. Успех мероприятия от нее не зависит!» Тем более что, кроме Ирины, кажется, этого вообще никто не заметил. Во всяком случае, Громов – точно.

Но требовательная к деталям Ирина восприняла это как поражение. Поражение в данном аспекте мероприятия. Для нее – важно.

Получается, что важность этой детали Ирина почему-то не смогла донести до сотрудников...

Безусловно, самые сильные эмоции ей принесло участие в тимбилдинге: они репетировали больше трех часов, но все-таки в конечном итоге успешно выстроили своими телами огромную композицию – название магазина, плавно переходящее в новый логотип – дом «Электромир» с улыбкой. Спасибо режиссеру агентства HAPPYning Антону Норинскому!

Наблюдая за репетицией, за вовлеченностью участников, их радостью и смехом, Ирина размышляла о том, что «дом» как символ бренда близок не только сотрудникам, для которых домом стала сама компания, но и клиентам. Ведь они приходят в «Электромир», чтобы сделать собственный дом уютнее! Этот образ максимально понятен и сотрудникам компании, и покупателям.

Поэтому, как только будет готово видео флешмоба, необходимо разместить его на YouTube.

С облегчением снимая в «штабе» рацию после окончания мероприятия, Ирина продолжала думать о флешмобе. «Хорошо, что все профессионально сняли. Как только будет готово видео, надо сразу же разместить его в Интернете! Посмотрим, какие будут результаты»...

Громов стоял на балконе отеля и наблюдал, как одна за другой машины топ-менеджеров разъезжаются с парковки. Он и сам уже собирался домой. Минут через пятнадцать. Хочется еще чуть-чуть побыть на свежем зимнем воздухе...

Ирина уезжала последней. Складывая в багажник дорожные сумки, она совершенно не замечала Громова. Так странно было видеть ее не на привычных шпильках, не в модном пиджачке, а в джинсах, обычной ярко-голубой куртке и спортивных ботинках...

Уже садясь в машину, Ирина посмотрела вверх. «Ну наконец-то. Увидела». Громов приветливо помахал ей рукой. Ирина радостно улыбнулась и ответила тем же жестом.

А Громов, продолжая улыбаться, смотрел, как маленький Peugeot Ирины осторожно преодолевает сугробы и неровности зимней подмосковной дороги.

Громов глубоко вздохнул. Да, мероприятие удалось. Он был очень доволен и со смехом вспоминал свое выступление в домашних тапочках, теплый прием аудитории, дружные искренние аплодисменты... А потом тимбилдинг – два часа репетиций, съемка. Да, масштабно. Интересно, чья идея была?

Громову всегда нравились такие идеи.

Он приподнял рукав свитера и посмотрел на часы, которые неумолимо напоминали – надо ехать. Но как же хочется лечь вот прямо здесь, на балконе, и спать, спать... Уже давно он не чувствовал такой удовлетворенности, такого спокойствия в душе. С тех пор как...

Перед глазами немедленно всплыло лицо Володи – молодое, загорелое. Светло-голубые глаза. Выющаяся белокурая челка. Их первый выезд на «совет директоров» (во всяком случае, они так это называли). Комната в недорогом отеле – одна на двоих. Банкет (он же тимбилдинг) прямо в номере, с бутылкой «Столичной» и копченой курочкой...

Нет, нет, зачем это? Зачем вспоминать? Ему сейчас хорошо... Внутри как будто что-то отпустило. Да, пусть пока совсем непонятно, что будет с контрактом «Киото»... Даже если они не продлят... Ему так спокойно сейчас.

К чему думать о прошлом?

Громов вернулся в комнату и начал собираться: электробритва, белье, рубашка, костюм, ноутбук... Внешне он был так же умиротворен и спокоен, как и пятнадцать минут назад.

Если бы только он мог перестать думать о Володе... Эта выющаяся челка... Длинные тонкие пальцы... Золотой перстень на мизинце... Бодрый, уверенный голос...

«Мы потянем. Мы сможем все»...

Ивент-агентство не подвело: уже через три дня после мероприятия видео флешмоба было смонтировано и с благословения Ирины размещено на YouTube.

– Ира, а ты уверена, что нам это нужно – вот так показывать наше внутреннее событие всем подряд? – осторожно начала Миронова.

– Валентина Александровна, я думаю, нужно, – отвечала Ирина, хотя внятно сформулировать причину пока не могла.

Придя в четверг на работу, она включила компьютер, зашла на YouTube и обнаружила... что количество просмотров их ролика перевалило за 220 000...

В это же мгновение ее озарила мысль. Она повернулась к Мироновой.

– Валентина Александровна, а есть какая-нибудь цифра, показывающая, каков охват нашей рекламы среди соискателей?

– Для соискателей такой цифры нет. Есть для потребителей. Можем примерно посчитать. По-моему, в день о нас узнают не менее 1 000 000 человек. Соответственно, часть этих людей может стать нашими потенциальными сотрудниками. Предложение работать у нас любой человек может увидеть на постерах в магазинах. По статистике, около тысячи людей в месяц становятся нашими сотрудниками. С учетом того, что общий штат сотрудников по России у нас 20 000 человек.

Эти цифры не сильно помогли Ирине, интуитивно пытавшейся сделать выводы из данной ситуации:

«Если сотрудники сами рекламируют работу в своей компании... Это же самая эффективная реклама! Как привлекать потенциальных соискателей, как с самого начала формиро-

вать их лояльность бренду? С помощью интересного контента, который создают сотрудники фирмы!»

«Прикольный флешмоб! Молодцы ребята!»

«Ниче так».

«Блин;((((((((((((а в нашей компании из корпоративных мероприятий – только пьянка под Новый год (((

«Режиссура так себе. Хотя идея неплохая».

Ирина откинулась на спинку стула и, глядя в окно на спешащих прохожих, глубоко задумалась. Кажется, еще чуть-чуть, и она готова будет объяснить Мироновой, почему видео контента, который сотрудники создают на корпоративных мероприятиях (флешмобы, фильмы, сценические выступления), размещать на YouTube и в соцсетях не просто можно, а по-настоящему необходимо.

Ирина размышляла над прошедшим мероприятием. В чем – глобально – заключалась его цель? Во-первых, конечно, требовалось анонсировать новую стратегию и активно вовлечь в ее реализацию уже работающих в компании сотрудников. Во всяком случае, тех, в ком они заинтересованы. Поэтому качество мероприятия – любого – безусловно, должно быть на высоте. Оно должно соответствовать ожиданиям. Это правило, работающее во всех сферах жизни. Не соответствующий ожиданиям результат приносит разочарование.

В контексте корпоративного мероприятия плохо организованный ивент не принесет эмоционального удовлетворения сотрудникам. От такого мероприятия не будет никакой финансовой и мотивационной отдачи для компании.

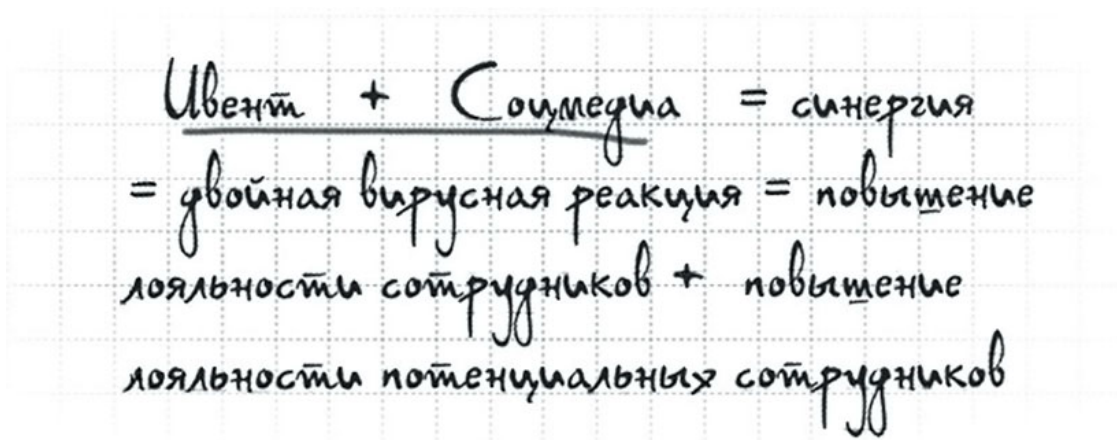
Ну а во-вторых, одной из основных задач (Ирина это понимала) было привлечение новых квалифицированных кадров.

И инструментом этого привлечения были не только объявления, статьи или корпоративный блог, но и такие внутренние мероприятия.

Ирина переходила с одной ссылки YouTube на другую. Видео внутрикорпоративных ивентов различных иностранных компаний – Nokia, LVMH, Bacardi... Необычные, креативные, захватывающие дух ролики. Ролики, в отзывах к которым хочется написать: «Офигенно!»

Именно такой отзыв только что был добавлен и к их флешмобу. И еще – десяток других. Ирина улыбнулась и подумала, что теперь их видео тоже уже почти вошло в число крупных корпоративных ивентов ведущих мировых компаний...

На чистом листе Moleskin появилось:



Стоп! Ведь потенциальные клиенты тоже увидят это видео. Тогда получается так:

~~Ивент + Соцмедиа = синергия~~
~~= двойная вирусная реакция = повышение лояльности сотрудников + повышение лояльности потенциальных сотрудников~~

Ивент + Соцмедиа = тройная вирусная реакция = повышение лояльности сотрудников + повышение лояльности потенциальных сотрудников + повышение лояльности клиентов

Написав это, Ирина задумалась. Казалось, вот она – искомая формула успешного мероприятия.

И все же, вглядываясь в запись, Ирина чувствовала, что формуле чего-то недостает. Чего – она пока не могла понять.

Она вспомнила недавний звонок Марины Дьяченко, которая пообещала, что если следующее мероприятие Ира будет делать с ними, они постараются снизить комиссию, при этом, как всегда, целиком сделав мероприятие «под ключ».

«Тоже видела, сколько просмотров мы набрали. Наши мероприятия нужны им для портфолио». Ого, значит, получается, что удачное мероприятие с правильной «подсветкой» в соцмедиа увеличивает лояльность сразу четырех групп: сотрудников – нынешних и потенциальных, клиентов и... подрядчиков!

...Просмотров и отзывов на YouTube становилось все больше. Да, однозначно, продвигаться в соцсетях нужно как можно активнее!

Проблема в том, как обеспечить постоянный трафик. Ирина прекрасно понимала, что флешмоб – это единичная и, что уж там говорить, недешевая акция.

Нужны идеи. Вот и отлично. Уж с чем-чем, а с идеями у нее всегда было все в порядке...

Ольга с удовольствием потягивала «Мохито», умиротворенно откинувшись на спинку дивана и чувствуя, как надежная рука Белова крепко обнимает ее за плечи.

Они ужинали в «Китайском квартале». Собственно, ужин уже завершился: вегетарианские спринг-роллы, китайский суп с креветками, утка по-пекински... Все – как ей нравилось.

А сейчас – такой приятный, расслабляющий коктейль. И любимый рядом...

Ольге безумно нравилась привычка Белова закатывать до локтя рукава безупречно белой рубашки. И сейчас, глубоко вздохнув, она с нежностью дотронулась до его обнаженного запястья. Наверное, это и есть – счастье?

– Ты еще не уснула случайно?

Он сказал это тихо, почти шепотом.

– Не-а, – промурлыкала Ольга и потерлась затылком о его плечо.

– Кстати, все забываю спросить, как там история с этим Болотным? Ну, который интернет-кампанию против нас начать грозился?

Ольга пожала плечами. Говорить о работе не хотелось. Но раз ОН спрашивает...

– Да истории-то никакой особой нет. Сделала как ты советовал. То есть ничего не делала.

– Правильно, – Белов поцеловал Ольгу в затылок. – А Миронова что говорит?

– Мироновой я сказала, что с Болотным мы в контакте, ситуация под контролем...

– Вот и умница! Не сомневаюсь, что все само рассосется...

Белов осторожно отстранился от Ольги и встал.

– Я сейчас.

Она кивнула и, откинувшись на спинку дивана, сделала последний глоток.

– Еще коктейль?

Вежливый голос официанта. Ольга открыла глаза и с удовольствием оглядела стоящего перед ней симпатичного мальчика лет двадцати.

– Да, пожалуйста.

В ожидании Белова Ольга разглядывала зал ресторана. Ее внимание привлекла пара за соседним столиком. Мужчина и женщина, слегка за тридцать. Так похожи на них...

Ольга наблюдала с интересом. Женщина была очень красива – белокожая, стройная. Стильное «маленькое черное платье», нитка настоящего жемчуга на шее. Мужчина – импозантный, представительный. Хороший костюм, золотые запонки с аметистом. Они были увлечены беседой и казались вполне счастливой парой. Ужин вдвоем, прозрачное шардоне в красивых хрустальных бокалах...

Что же было не так?

Ольга всмотрелась внимательнее. Ну конечно. Они не касались друг друга...

– Соскучилась?

Белов сел на диван рядом с Ольгой.

Улыбнувшись, она обхватила его обеими руками и уткнулась носом в белоснежную рубашку. Как всегда, от него пахло чем-то родным и теплым, почему-то напоминавшим ей запах родительского деревянного дачного домика из детства – после дождя, когда выглядывало солнце...

– Ваш «Мохито», пожалуйста.

Официант поставил перед ней большой бокал. Ольга заворуженно смотрела, как свет преломляется в кубиках льда, сверкающих сине-розовыми бликами...

К реализации плана по созданию лояльного соцмедиа-сообщества Ирина приступила неделю назад. Среди сотрудников были объявлены конкурсы (которые придумала сама Ирина):

«Самая пятница».

«Меня цитируют».

И вот сейчас, неделю спустя, Ирина сидела в кабинете и рассматривала на айпаде творения своих коллег, анализируя результаты.

Фото котов, кошечек, детей, котят, еще котов... Ну наконец хоть что-то новое – аппетитный торт с лесными ягодами...

Да...

Комментарии «друзей» были, конечно, позитивными. «Ольге Захаровой и еще 14 друзьям нравится эта страница».

Ирина вздохнула.

Проблема была в том, что ей – лично ей – ничего не нравилось. И дело было даже не в фотографиях.

Ирине не нравились сами идеи. Прежде всего, ее собственные. Она прекрасно понимала, что в ретроспективе все это выглядело банально и знакомо. Все было уже сделано кем-то до них тысячу раз. Другими компаниями. Другими брендами. Но не теми, которые получают на YouTube миллионы просмотров и восторженные отзывы.

«Нефишечно».

Подумав несколько минут, проанализировав разные варианты, просмотрев в очередной раз странички конкурентов, Ирина отложила айпад и неожиданно для себя сказала вслух:

– Мне нужен креативщик!

Способов найти креативщика было, конечно, много. Но Ирина решила обратиться к проверенному источнику, тем более что времени было в обрез. Взяв у Ольги телефон Ани Марковой, Ирина связалась с ней напрямую.

– Здравствуйте, Ирина Куликова, директор по HR и внутренним коммуникациям.

– Очень приятно.

– Взаимно. Хотела у вас уточнить один вопрос. Можно узнать, кто из ваших сотрудников предложил идею флешмоба?

– Петя Якушин.

– Он у вас кто?

– Консультант...

Ирина взяла у Ани номер Петиного телефона. Хочется лично поблагодарить...

И несколько дней спустя Петя уже сидел напротив Ирины за столиком в кафе «Тануки», куда она пригласила его на ланч (по договоренности с Аней, разумеется). За неимением времени Ирина решила пообедать и поработать одновременно. Что заказать – она уже знала.

– Ролл «Филадельфия» и чай с жасмином, – уверенно сказала Ирина подошедшему официанту.

– А вам?

Вопрос официанта был адресован Пете. Ирина заметила, как сосредоточенно тот всматривался в меню. И немного покраснел от вопроса официанта.

– Мне то же самое.

Откашлявшись, он положил меню на стол.

– Чай принести сразу?

Ирина кивнула.

Официант вернулся буквально через двадцать секунд с большим чайником ароматного жасминового чая и двумя пиалами.

– Спасибо, мы сами нальем.

Ирина аккуратно наполнила пиалы.

– Хорошо, Петя, что смогли со мной встретиться.

Петя, весь красный от смущения, продолжал упорно изучать стол.

– Да. Меня Аня, Анна, наш директор отпустила.

Ирина улыбнулась:

– Я знаю.

Официант принес роллы, соевый соус и палочки. Ирина привычным движением распечатала палочки и ловко подцепила ими ролл, наблюдая, как ее собеседник неуклюже пытается зажать палочки большим и указательным пальцем.

– Если хотите, можно попросить вилку. Петя, в общем, о чем я хотела с вами поговорить. Мне понравилась идея тимбилдинга, которую вы предложили для нашего мероприятия. Вы, кстати, видели, сколько у нас на YouTube просмотров?!

Петя кивнул, сосредоточенно пережевывая рис. Ирина обратила внимание, что к имбирю он не прикасается. «Не слишком аппетитно выглядит, наверное...»

– В общем, Петь...

Слова «мне в команду нужен креативщик» уже готовы были сорваться с ее губ, но...

Какой-то уж он совсем... Неприспособленный, что ли. Неуверенный. Зажатый. Креативщика своей команды она представляла совсем по-другому – активный, раскованный, такой... полухипстер.

Ирина даже засомневалась, действительно ли Петя придумал идею их флешмоба. Или – даже если он – не была ли эта идея единичным, уникальным случаем?

Поэтому с предложением она не спешила. И вообще, проверим-ка мы его!

– В общем, Петь, нам сейчас нужны еще такие же классные, креативные идеи. Может, что-нибудь прямо на ходу придумаешь?

Петя, кажется, впервые поднял глаза и внимательно посмотрел на Ирину.

– Давайте попробую. А какие идеи нужны?

– В общем, смотри, я тут думала... Ничего, что я на «ты»? Ну и отлично. Так вот, я хочу придумать, как бы нам необычно рекомендовать товар в магазине покупателю? У тебя как раз могут быть мысли... ты же все-таки консультант...

Петя задумался. Ирина наблюдала за его расфокусированным взглядом.

Затем он нахмурился и извлек из своего рюкзака с фейковым логотипом JanSport замызганный блокнот и ручку.

Подумав еще секунд десять, Петя нарисовал в блокноте:



– Ну, как-то так.

Ирина смотрела на рисунок с неподдельным интересом.

– Что это?

– Стикер. Я предлагаю к определенным товарам крепить такой стикер – в виде дома с улыбкой. То есть мы как бы приветствуем покупателей у себя дома, то есть клиенты – это наши гости...

Ирина смотрела на него как замороженная. Поразительна была не столько сама идея (которая ей, безусловно, понравилась), сколько то, с какой скоростью она родилась в его голове. Надо же, а с виду не скажешь – нелепая копна рыжих волос, отсутствующий взгляд серых глаз...

– Слушай, это неплохо! Классная идея.

Ирина заметила, что Петя вдруг расслабился, откинулся на спинку стула и машинально взял последний ролл прямо рукой, очевидно, совсем забыв про неудобные палочки.

Улыбаясь, он смотрел на Ирину с видом победителя.

Подстричь его гриву, одеть в приличный пиджак, купить стильные ботинки... И научить есть палочками. Хотя, впрочем, в этом его неумении даже есть какой-то своеобразный шарм. А в том, что Петя креативщик по своей сути, Ирина больше не сомневалась.

Наконец она произнесла ранее замершие на губах слова.

– Петь, мне в команду нужен креативщик.

Улыбка сползла с лица Пети, он уставился на Ирину непонимающим взглядом.

– Пойдешь ко мне в отдел?

Ирина поняла, что Петя явно не ожидал такого предложения. Он, наверное, даже не сообразил, что весь предыдущий разговор был, по сути, проверкой. Его просто порадовало, что он с ходу смог предложить интересную идею. «Надо же, какой бесхитростный... Но оно и к лучшему, наверное».

– В общем, ты подумай, конечно. Взвесь все как следует. С точки зрения зарплаты пока не обещаю, что будет много. Должность-то новая. Но точно не меньше, чем у консультанта. Только, Петь, времени на раздумья у нас нет. Ответ мне нужен уже завтра.

Ирина буквально цитировала Громова, когда он предлагал ей стать директором по коммуникациям. Кажется, это было совсем недавно, а теперь она уже сама набирает персонал для своего отдела! До чего же приятное это чувство – собственной значимости, статуса. Что ж, давно пора признаться себе в наличии амбициозности.

Расплатившись по счету, на корню задушив неуверенные потуги Пети разделить оплату пополам, крепко пожав его вялую руку, Ирина побежала обратно в офис.

Сегодня еще столько дел!

Вечером того же дня Петя под дождем возвращался домой. Сосредоточенный взгляд серых глаз, резкая складка между бровей: мысли о предложении Ирины не отпускали его. Работать в офисе, стать частью креативной команды, придумывать каждый день что-то интересное – еще месяц назад он бы не раздумывая согласился на новую должность.

Но сейчас... Он был не уверен. Совсем не уверен.

Сможет ли он видеть Аню, уйдя из магазина?! Как часто?... В последнее время – и Петя это чувствовал – Аня стала проявлять к нему больше интереса. Особенно после истории с тимбилдингом. Она советовалась с ним по мелочам, взяла за правило здороваться за руку. И хотя Петю удивляло такое приветствие со стороны женщины, прикосновение мягких Аниных пальчиков доставляло ему ни с чем не сравнимое удовольствие. Не изменится ли все это сейчас, если Петя согласится на новую должность?

Хотя... Похоже, придумывать, генерировать новые идеи – это единственное, что у него по-настоящему получается. Петя подумал о своей работе в магазине. Он не стремился к карьере менеджера, его (чаще всего) раздражали покупатели. Бесконечное стояние у полок с техникой по-настоящему угнетало... Не давало понимания, в каком направлении развиваться...

А то, что предлагает Ирина, – это великолепная возможность, упустить которую он просто не имеет права.

Но как же Аня?

В окнах на пятом этаже горел свет. Значит, мать дома. Сколько он уже простоял здесь у подъезда под зимним холодным дождем? Минут десять, не меньше.

Петя достал из кармана телефон. Долго сжимал его в ладонях. А дождь все хлестал.

Наконец он решился.

Зайдя в «список контактов», выбрал знакомое имя.

– Алло?

– Ань, это Петя. Якушин. Хочу с тобой посоветоваться...

Громов проводил вечер с бокалом любимого калифорнийского шардоне. Как обычно, один, но в прекрасном расположении духа. Сегодня он решил побродить в соцсетях и вообще в Интернете. Он зашел на сайт «Электромора». Давно не был там. Интересно... По какому поводу такая дискуссия? Несколько тысяч сообщений...

Спустя полчаса Громов, забыв о шардоне, писал в скайпе Мироновой:

«Валентина Александровна, зайдите завтра ко мне. Прямо в десять, как только придете».

Миронова появилась в кабинете Громова без опозданий.

– Алексей Иванович, вы просили зайти...

– Да, Валентина Александровна, заходите, садитесь.

Миронова присела на стул напротив Громова. Что-то в лице директора говорило о том, что разговор будет неприятным.

– Валентина Александровна, вы о сотруднике Болотном слышали?

Так вот о чем пойдет разговор!

– Конечно.

– Хорошо. Тогда в чем дело, скажите мне, пожалуйста?! У нас на сайте уже почти месяц идет кампания против нас же! Почему вы до сих пор не разобрались?! Один раз Куликова написала там, что, мол, примем меры. А этот Болотный как действовал, так и продолжает действовать! Истерика раздувается, ситуация выходит из-под контроля. А HR-отделу как будто на все наплевать! И это именно сейчас, когда у нас все так сложно. Вы думаете, все закончилось? Все только начинается.

Громов серьезно, без улыбки смотрел на Миронову. Никогда еще он не был так строг с ней.

Она попыталась ответить как можно спокойнее:

– Алексей Иванович, я обещаю разобраться.

Рабочий день давно закончился, а Миронова все сидела в своем кабинете. Слова Громова гулко отдавались в голове, в ушах, в сердце... Такое случилось впервые. Да, она понимала, Громов устал, компания в кризисе, но...

Но «Электромор» для Мироновой – это вся ее жизнь. Почти вся.

Откинувшись на спинку кресла, закрыв глаза, она вспоминала...

Начало восьмидесятых, Крым. Солнечные блики в изумрудной морской воде. Его улыбка, глаза цвета моря, сильные, надежные руки. Валентине было тогда уже под тридцать, но она не была близка еще ни с кем. Она была довольно привлекательной женщиной, но ее неизменная строгость не позволяла мужчинам подойти к ней слишком близко.

Однако здесь, в этом райском уголке, теплом, солнечном и убаюкивающем, Валентина вдруг полюбила, впервые по-настоящему полюбила его – молодого моряка, красивого и стройного, такого уверенного в себе и абсолютно надежного... Представляла, как они поженились, как будут жить вместе, как у них родится сын, который будет похож на ее Андрея.

Она думала об этом и той душной лунной ночью, лежа рядом с ним, чуть касаясь пальцами его влажной кожи, прислушиваясь к ровному дыханию... А потом через неделю приехала Маша, ее сестра. Она была моложе, красивее, веселее. Она всегда привлекала мужчин. И Андрей влюбился в нее с первого взгляда. Андрей, которого она, Валентина, уже считала своим.

Через два месяца Андрей и Маша поженились, а через год у них родился сын Максим, племянник Валентины. Мальчик прожил всего пять дней. Когда он умер, Андрей так и не смог с этим смириться. Он ушел. К другой женщине, от которой у него теперь двое взрослых детей. А Маша и Валя остались вдвоем. После рождения ребенка у Маши начались сильнейшие головные боли. Врачи поставили диагноз – гипертония. Сестер ждала новая жизнь: визиты к докторам, таблетки, больницы, бессонные ночи, а потом – спустя всего пятнадцать лет – инсульт...

Так Миронова и жила – без мужа, без детей, с сестрой-инвалидом. Она не жаловалась на судьбу и была вполне счастлива. Потому что радовалась каждому дню, проведенному вместе с сестрой, и каждой ее маленькой победе (месяц назад Маша начала шевелить левой рукой и последние полгода довольно сносно разговаривала). Потому что у нее была любимая работа.

Компания, которой (это было очевидно) откуда-то грозила опасность.

Но ничего. Она докопается до сути. Она пойдет до конца.

– Валентина Александровна, вы еще здесь?

Миронова открыла глаза. В дверях стояла Ирина.

– Да, Ира. Скоро уже собираюсь. Кое-какие дела были.

Миронова кивнула на ноутбук.

– А, хорошо. Тогда до завтра.

Миронова заметила, что в глазах Ирины промелькнуло удивление, когда та посмотрела на абсолютно черный экран выключенного компьютера.

Выводы Ирины

1. Глобальная задача любого корпоративного мероприятия (помимо его непосредственных задач – информативной, образовательной и т. д.) – повысить лояльность сотрудников. Сверхзадача – распространить эту лояльность на другие целевые аудитории – клиентов и/или потенциальных сотрудников.

Таким образом, корпоративные мероприятия могут стать эффективным инструментом для увеличения лояльности компании со стороны сразу нескольких целевых аудиторий. Для этого должен быть создан интересный и актуальный вирусный контент, иными словами, ролики, фотографии, заметки, которые становятся популярными и распространяются по Интернету людьми, рекомендующими посмотреть их своим друзьям.

2. Каждое из таких мероприятий имеет две составляющие: ивент + социальные медиа. Причем единичное мероприятие, включающее эти составляющие, – не панацея. Каждое мероприятие, входящее в action-plan, должно учитывать это:

Ивент: мощный инструмент для превращения сотрудников в единую команду и решения стратегических целей компании.

Социальные медиа: также являются инструментом решения стратегических задач. Работают на «пролонгацию» сообщения компании и ориентированы сразу на несколько аудиторий – соискателей, потребителей и потенциальных партнеров/подрядчиков. Способствуют созданию имиджа бренда как на рынке работодателей, так и на внешнем рынке.

3. Эффективный результат достигается, когда сотрудники становятся основными действующими лицами любого мероприятия, а затем – вовлеченными распространителями «корпоративного вируса».

Глава 6

Пети решают все

Обычное декабрьское утро. Воздух совсем зимний, хотя до сухих, бодрящих январских морозов еще далеко. Ветер пронизывает до костей, спешащие к автобусной остановке прохожие закрывают лица ладонями, защищаются воротниками шуб и пальто.

Но Петя, выйдя из подъезда, почему-то почувствовал, что утро сегодня какое-то не декабрьское, весеннее. «Будет солнечно!» – подумал он, свернув на соседнюю улицу и присоединившись к толпе идущих на работу бирюлевских жителей.

Сегодня был его первый рабочий день в новой должности. «Креативный менеджер» – так звучало ее название в контракте, который вчера прислали ему из HR-отдела.

«Креативный менеджер... Креативщик... Прикольно», – думал Петя, пролистывая бумаги. Он и представить себе не мог, что именно так скоро будет записано в его трудовой книжке. Зарплата, как и предупреждала Ирина, была небольшая, практически такая же, как у консультанта. Зато название должности, сам факт, что он будет работать в офисе, его обязанности – все это придавало уверенности в себе, рождало чувство собственной значимости. Поэтому сегодня, пытаясь втиснуться в автобус вместе с толпой других московских служащих, Петя не чувствовал ни раздражения, ни озлобления.

Уже стоя в автобусе, Петя подумал об Ане. Он вспомнил их телефонный разговор дождливым вечером, который стал для него судьбоносным.

– Ань, привет, Петя Якушин. Хочу посоветоваться...

– Да, Петь?

– Мне тут это... в офис предлагают перейти... креативщиком. Куликова, директор по внутренним коммуникациям...

Пауза.

– Ань, ты тут?

– Да, Петь, просто думаю.

– Что скажешь?

Снова пауза.

– Петь, а ты сам что скажешь? Ты-то хочешь перейти?

Петя молчал. Все сомнения, чувства и мысли, которые занимали его в последний месяц, пронеслись перед глазами. Аня в белом платье, Porsche его мечты, их страстные поцелуи... Да, это были всего лишь фантазии, но вдруг, вдруг... Если он будет в магазине рядом с Аней, это оставляет хоть какую-то надежду... А если он уйдет...

– Да.

Неужели это сказал он, и к тому же так уверенно?

Аня рассмеялась:

– Ну, так и советоваться не о чем. Ты ведь уже сам все решил.

Нет, он еще ничего не решил!!! И откуда взялся этот его «двойник», так уверенно ответивший на вопрос Ани?

– Ань, я не знаю... С одной стороны, работа интересная, конечно. С другой... А как же наш магазин? Не хочется уходить из команды...

Неправда. Меньше всего Петю волновала «команда» – Макс Солодов, другие бирюлевские юноши. Ему не хотелось уходить от Ани. Но не говорить же ей об этом вот так, напрямую?

К тому же Петя интуитивно чувствовал, что Ане упоминание о команде понравится. Она всегда переживала за нее, за команду.

И он не ошибся.

– Петь, честно, я рада, что ты уже ощущаешь себя в команде. Но все-таки, все-таки... Главное – чего хочешь ты. Ты лично. И еще важно понимать, что у тебя лучше получается. Если хочешь знать мое мнение... Я считаю, что ты намного больше креативщик, чем менеджер. Вот ответь себе на вопрос, хочешь ли ты вообще роста по менеджерской лестнице? Или для тебя важнее креатив? Просто ответь, не задумываясь.

– Креатив.

– Так в чем же тогда ты сомневаешься?!

Сразу после этого разговора Петя позвонил Ирине и сообщил, что принимает ее предложение.

Уже подходя к офису «Электромира» возле метро «Шаболовская», Петя продолжал думать об Ане. У них сейчас там собрание... Как обычно, по понедельникам. Интересно, в чем она сегодня? Может быть, в его любимой бежевой шелковой блузке... Закрыв глаза, Петя представил, как Аня жмет ему руку, как ее нежные пальчики прикасаются к его ладони.

Неужели этого больше не будет в его жизни? Никогда?..

Тем же утром Ирина, как обычно, стояла в пробке на Садовом.

«Блин... На полчаса уже опоздала!» Впрочем, как обычно...

А ведь она назначила своему креативному отделу «летучку» на 10:15 (предполагая, что на 15 минут точно опоздает). И хотя «весь отдел» пока что состоял из единственного сотрудника, Пети, все равно Ирина чувствовала себя неудобно. «Первый день на новой должности, а начальница на совещание опаздывает...»

– Петь, привет. Ты как, нормально? Ну и отлично. Ты где сейчас? Уже в офисе?.. Понятно. Я немного задерживаюсь, ты пока это, кофе себе сделай. К одиннадцати буду.

Гора с плеч.

Мелодичный сигнал айфона известил о новом эсэмэс-сообщении.

«Привет. Нам надо поговорить. Когда ты сможешь со мной встретиться?»

Сообщение было от Евгения.

Ирина задумалась. Она не видела Евгения с тех пор, как он ушел. Они изредка общались по скайпу, Ирина говорила Никите, что «папа еще в командировке», но сама пока не могла найти в себе силы пойти на личную встречу для (очевидно) серьезного разговора.

Однако... Все чаще и чаще Никита, хныча, спрашивал, когда приедет папа. Все чаще и чаще она сама вспоминала, как они любили всей семьей ходить в парк по выходным, как Никита любил играть с отцом в настольные игры... И день рождения у Никиты скоро! Провести его без папы? Ирина понимала, что из-за их разрыва страдает прежде всего ребенок.

Нет, это несправедливо. Никите нужен отец!

«ОК. Давай в четверг в 20:00 в “Якитории” рядом с нашим офисом».

Ирина нажала на кнопку «Отправить».

Ехавший впереди Ford резко рванул вперед. Слава богу, пробка позади.

Такими темпами она успеет в офис еще до одиннадцати!

Ровно в десять тридцать Ольга Захарова вошла в кабинет Мироновой, которая назначила личную встречу еще в четверг и настоятельно рекомендовала не опаздывать. Ольга и не думала ослушаться начальницу, тем более что тон письма не допускал разночтений:

«Будьте вовремя».

Ольга села на неудобный стул, в очередной раз поразившись аскетичной обстановке кабинета Мироновой. Почти как у Громова, даром вместе начинали... Но если в аскетичности кабинета Громова ощущалась эстетика (в стильных декорационных фотографиях,

минималистичной мебелировке), то у Мироновой все было просто... как-то голо, что ли. Разве что фотография сестры в большой рамке разбавляла пустоту интерьера.

– Оля, скажите мне, пожалуйста, как у нас обстоят дела с Болотным? Я просила вас разобраться. Почему кампания против нас до сих пор продолжается?

У Ольги упало сердце. Все же должно было уже закончиться. «Рассосаться», как обещал Белов.

Она набрала в легкие побольше воздуха и с показной уверенностью сказала:

– Валентина Александровна, я с ним общалась. Пыталась донести, что мы со всем разберемся.

– И разобрались?

Странно. Этого же не должно происходить! Миронова не должна задавать ей эти вопросы. Все же «само рассосется».

Тем не менее строгие глаза Мироновой, глубокая складка между бровей говорили о том, что ничего само собой рассасываться не будет.

Нужно что-то отвечать.

Не имея возможности подготовиться к разговору заранее, Ольга пролепетала:

– Да, в общем, нет, наверное...

– Почему?

– Даже не знаю... Понимаете, Валентина Александровна, закрутилась как-то...

Не говорить же ей о Белове?!

– Очень много всего – конкурс, конференция...

Миронова скрестила на столе руки.

– Ну и что? Если вы не успевали выполнить поручение, почему мне об этом не сказали? Вы же понимаете, как это важно!

Ольга почувствовала в голосе Мироновой нотки отчаяния.

– Валентина Александровна, извините! Что я могу сейчас сделать?!

Миронова махнула рукой.

– Да ничего вам теперь делать не надо. Раньше надо было думать. Я сама разберусь.

...Из кабинета Мироновой Ольга вышла с ощущением странной внутренней пустоты. В голове звучал нежный голос Белова, убаюкивающий своим легким американским акцентом: «Ничего не делай... Все и так пройдет... Само рассосется...»

Ольга вошла в HR-отдел, села за свой стол. Вокруг царила утренняя суматоха – кофе, проверка почты, обсуждение погоды и предстоящих новогодних праздников. Она, обычно такая общительная, сейчас сидела молча, ни на кого не глядя, не улыбаясь, не слушая разговоров вокруг.

Она думала о Белове. Впервые смотрела на него как бы со стороны, оценивала, анализировала. Странно, почему он посоветовал ей ничего не предпринимать? Почему? В итоге все обернулось против нее самой. Ничего не рассосалось, и – более того – она же оказалась в этом виноватой. Хорошо еще, что Миронова – человек добрый. Другая начальница на ее месте...

– Привет, девушки, с понедельником!

Знакомый голос!

В дверях стоял Белов. Хотя его приветствие относилось будто бы ко всем, смотрел он прямо на Ольгу – такая теплая улыбка, такой влюбленный взгляд... Впервые за все время их отношений Ольга почувствовала, что ей трудно смотреть на него.

Откуда это неприятное ощущение? Эта гнетущая боль в самом сердце?

Сомнение? Пожалуй, да.

Странные какие-то у него глаза, как будто стеклянные.

Раньше Ольга этого не замечала.

Ирина сидела в своем кабинете и просматривала почту.

Петя заглянул в дверь.

– Ира, можно на секунду?

Ирина, хоть и с трудом, но настояла, что между ней и ее сотрудником должны существовать исключительно неформальные отношения – только по имени и, конечно, на «ты».

– Давай.

Петя вошел с ноутбуком.

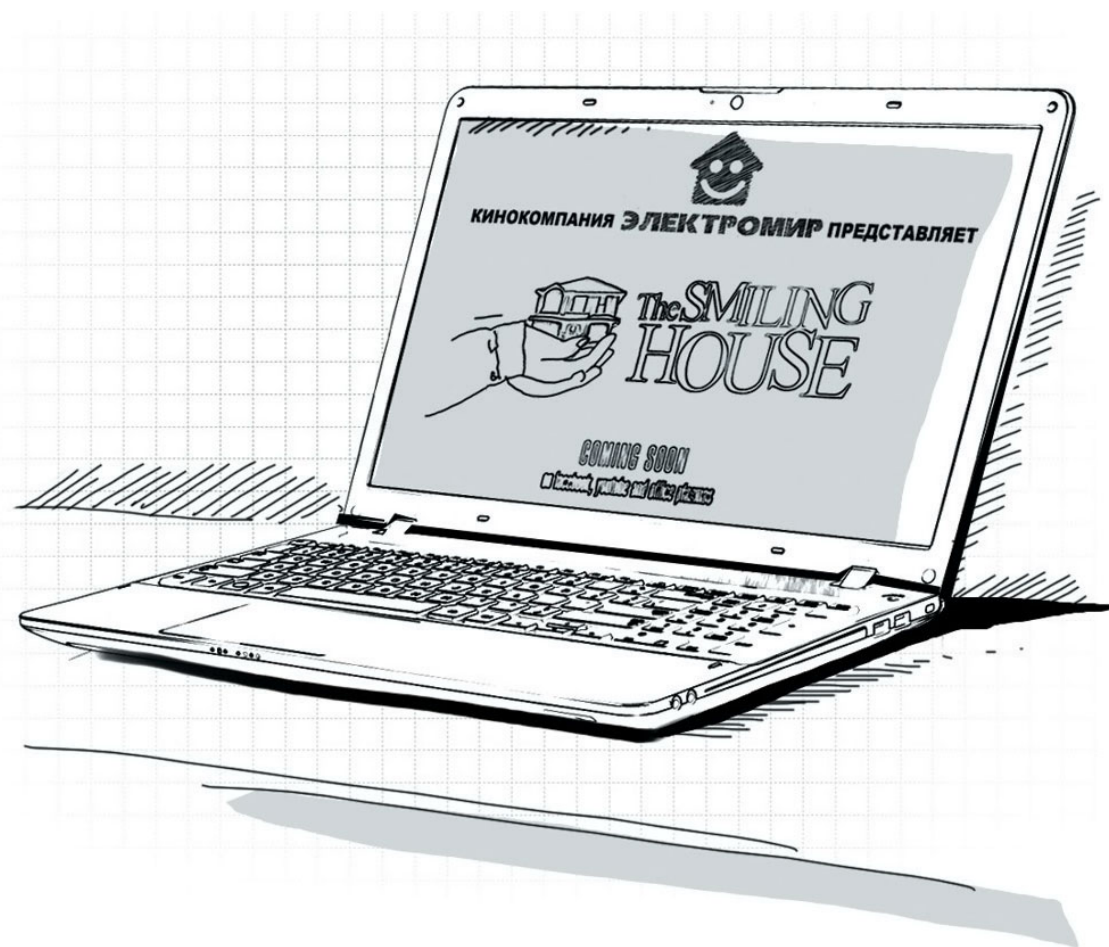
– Вот, посмотри, что мы с Костей, дизайнером из отдела маркетинга, замутили.

Ирина взглянула на экран компьютера. Афиша в стиле голливудских блокбастеров гласила:

Кинокомпания «Электромир» представляет

The Smiling House

Coming soon... on Facebook, YouTube and office plazmas



– А что это?

– Это афиша нашего корпоративного видео с конференции.

– Классно! Мне нравится! – одобрительно закивала головой Ирина.

– Тогда размещаем сегодня на Facebook?

– Да.

– Хорошо.

Петя сделал несколько шагов по направлению к двери.

– Петь, подожди. Присядь на минутку. Ты же в курсе проекта «Домовой»?

Петя сосредоточенно нахмурился. Кажется, что-то слышал...

– Вроде да, но, если честно, не помню. А что за проект?

М-да, действительно не пошло дело, раз Петя не помнит.

– Да пару месяцев назад запустили во всех магазинах и в офисе. Борьба за чистоту...

Петя улыбнулся:

– А-а-а, вспомнил! Каждый сотрудник раз в месяц становится «домовым», да? Его задача – следить, чтобы везде было чисто, выявлять нарушителей (ну, типа, тех, кто немытую чашку в переговорной оставил) и говорить об этом начальству, да?

А потом в конце месяца определяется лучший «домовой» и самый активный нарушитель.

– Да! Хоть вспомнил – и то хорошо.

– И что с этим проектом?

– Да ничего. Не работает. Вот письма читаю, что все это совершенно неэффективно. Короче, нужен свежий взгляд. Потому что, я уверена, сам по себе проект – дельный. Нужно только народ вовлечь!

– Хорошо, я подумаю...

В четверг Ирина встречалась с Евгением в том самом кафе «Якитория», где Пете было предложено перейти в команду отдела внутренних коммуникаций. Место действия было то же, однако вместо смущенного Пети перед Ириной сидел Евгений – холеный, уверенный, – ловко обращаясь с палочками и с видом знатока отпивая маленькими глотками жасминовый чай.

При этом Ирина видела, что Евгений изо всех сил старается держаться и не показывать своих волнений, переживаний, сомнений... Похудевшее лицо, бледные впалые щеки, настороженный взгляд. Более, чем обычно, вкрадчивый голос, который, казалось, так хотел угодить Ирине.

– Так что ты скажешь?

Собственно, главный вопрос был уже задан. Евгений предложил Ирине снова начать жить вместе. Как нормальная семья.

Да, он был неправ, когда ушел. Они оба были неправы. Он понимает это. Будет ли трудно? Наверное. С новой работой Ирины... Но Никите нужен отец!

Да, Никите нужен отец... Ирина, облокотившись на стол, смотрела на Евгения, но как будто не видела его. Перед ней проносились образы, обрывки фраз, воспоминания...

Их первая встреча в гостях у ее подруги. Он – такой взрослый, уверенный, привлекательный... Ирина сразу же влюбилась в его веснушки. Потом были телефонные звонки, цветы (Иринины любимые розы), свидания, прогулки по ночной Москве... Он рассказывал ей о последних моделях сотовых телефонов и компьютеров, о новых фильмах, о философии, бизнесе, экономике... Он научил ее есть китайскими палочками, разбираться в вине, водить машину... С ним она впервые побывала в Париже, Милане, Мадриде, Лондоне...

А та радость, которую они испытали, когда Никита впервые улыбнулся! Ирина сразу заметила: улыбка у него была совсем как у отца. Он смешно тянул уголки рта вниз, отчего на щеках образовывались очаровательные ямочки. Их чудесные прогулки в парке, поездки на море... Евгений учит Никиту плавать, стоять на лыжах, читать, считать...

Ирина смотрела на Евгения. Ее взгляд уже стал осознанным. Да, Никите нужен отец. И все же... все же пока она сама была не готова принять его. Нужен был компромисс.

– Жень, я вот что предлагаю... Давай, может, посмотрим, как оно само пойдет? С Никитой, конечно же, ты можешь видаться когда захочешь и сколько захочешь. А мы с тобой? Мы с тобой – родители, у которых замечательный сын. Вот об этом нам и нужно, прежде всего, беспокоиться. А там... говорю же... как пойдет.

Евгений катал по столу смятую салфетку.

– Ты права, конечно. О Никитке, прежде всего, надо думать. Ну, а мы с тобой... как пойдет...

– Да. Хочешь с Никитой в субботу на каток в парк Горького?

Ольга лежала в постели Белова. Он спал, глубоко и ровно дыша. Ольге не спалось. Она не мигая смотрела в потолок, машинально поглаживая обнаженную спину Белова.

Она размышляла. Может, и не было ничего в той истории с Болотным? Просто Белов дал ей не очень хороший совет, неправильно оценил ситуацию. А может...

Сегодня утром Миронова сказала ей, что у Болотного на самом деле не было никаких оснований для жалоб. Если приходилось работать во внеурочное время – отгул. И все отгулы ему предоставлялись безукоризненно, у Мироновой с этим было строго. Тогда зачем он вообще начал раздувать всю эту истерику? Бунт «офисного хомячка» или подстава какая-то?

Странно все это...

Почему Белов, с его умом и опытом, посоветовал ей бездействовать?

Ее мысли прервал мелодичный звонок айфона. Кому понадобилось беспокоить Белова в такое время? Без пятнадцати два!

Ольга взяла телефон с прикроватного столика.

Звонил некий Un-known. Странно, судя по орфографии, это был не просто «неизвестный номер». Данный абонент был именно так обозначен в записной книжке.

Ольга передала айфон проснувшемуся Белову. Она заметила, как буквально на одну секунду в его глазах промелькнуло что-то – подозрение, недоверие? Ведь она видела, кто звонит.

Этот взгляд был совсем мимолетным, но Ольга не сомневалась – он был.

Белов взял телефон и вскочил с кровати.

Зачем? Поговорить можно и здесь, тем более что Ольга все равно не спит. Он бы ей не помешал.

– Алло? Да. Да, я понял.

Ольге показалось, что в трубке звучал женский голос.

Белов вышел из комнаты.

Прислушавшись, Ольга уловила приглушенное «да, как договаривались». Дальше было неразборчиво.

Через пять минут Белов уже лежал рядом с ней, целуя ее волосы и крепко прижимая к себе. Но сегодня Ольгу это не успокаивало, не приводило в состояние совершенного, всепоглощающего счастья.

Неужели что-то не так? Этот голос... Другая женщина?..

До сих пор Ольга не предполагала ничего подобного. Она безраздельно отдавалась своему счастью, своей любви, не думая о ревности.

Но сейчас...

Нет, это какая-то паранойя. Если разобраться, что, по сути, случилось? Неудачный совет и странный телефонный звонок. Точнее, если бы не первое, на телефонный звонок она, наверное, вообще бы не обратила внимания.

Хватит себя накручивать!

– Ты в порядке?

– Да, да!

Ольга, пытаясь отогнать сомнения и неприятные мысли, обняла и поцеловала его.

– Ир, ты свободна?

Петя заглянул в дверь Иринино кабинета.

– В принципе да, вот кофе сделать собиралась.

– Отлично, давай я с тобой.

Ирина и Петя прошли на кухню, где каждый заварил себе по большой чашке крепкого ароматного кофе. Петя положил на тарелку большой кусок кекса (у одного из айтишников вчера был день рождения).

С удовольствием потягивая горьковатый напиток, Ирина спросила:

– Ты что-то обсудить хотел?

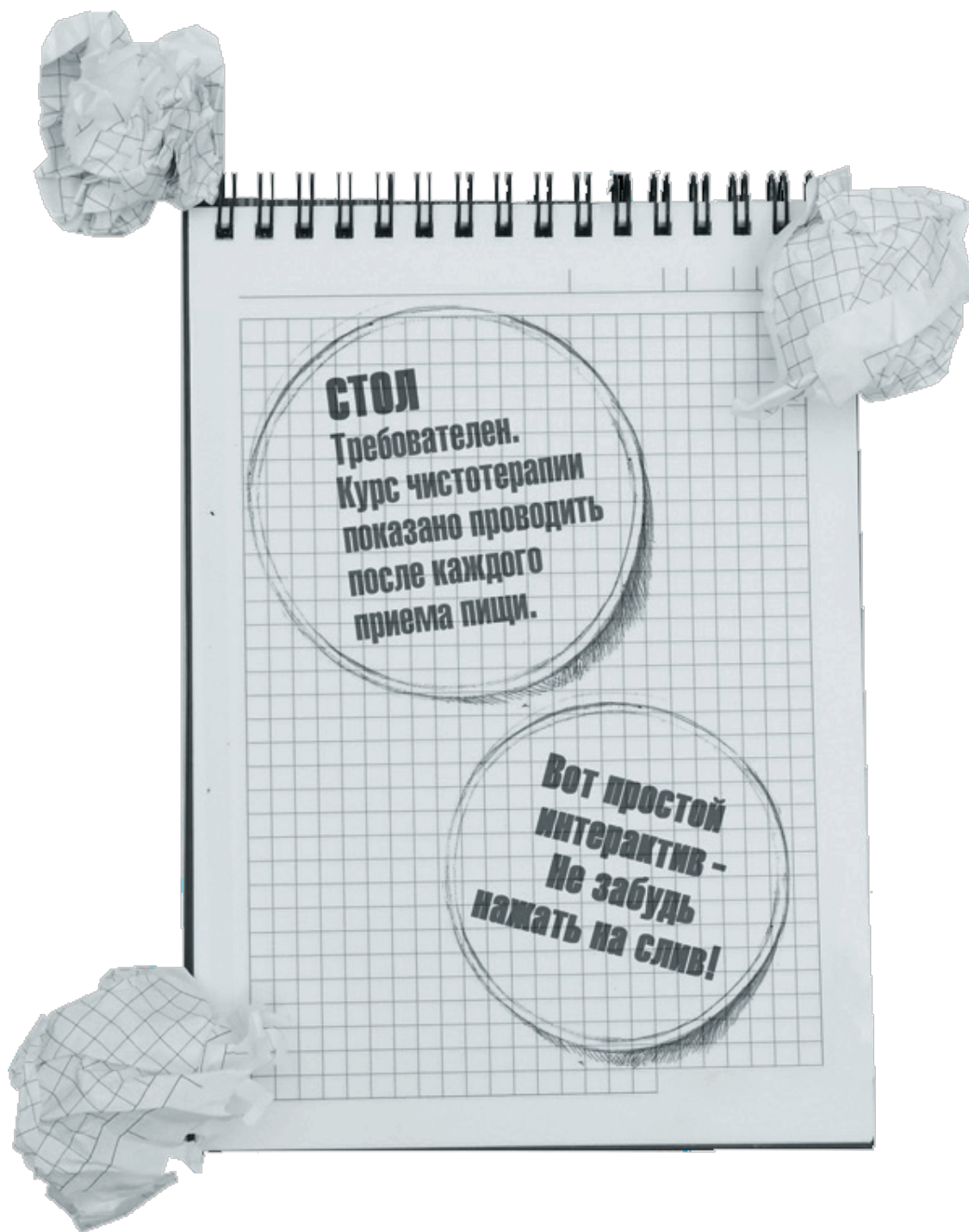
– Да. Я насчет «Домового». В общем, мне кажется, что всю эту историю надо как-то оживить. We need to sex it up, знаешь такое выражение? Короче, я предлагаю сделать специальные стикеры и повесить их на каждый предмет в офисе или магазине. На каждом стикере – описание предмета с информацией о том, каким должно быть его состояние. Только описания прикольными должны быть. Например, «Кухонный стол. Принимает команды только от офис-менеджера. Не любит, когда на нем оставляют грязную посуду. Обижается, если его оставляют в невытертом состоянии...» Ну, это я так, чисто из головы сейчас.

Ирина одобритительно кивнула.

– Это то, что надо! Круто получается! Вот именно об этом я и думала – как оживить саму идею.

– Да, я вот тут даже пример стикера нарисовал.

Петя протянул Ирине свой блокнот.



– И еще я подумал, что «нарушители» – это какое-то – извини, конечно, – дурацкое слово. Я предлагаю называть народ, который мусорит, «чухоморами».

Ирина рассмеялась.

– Как?

– «Чухоморы». Мне кажется, прикольно.

– Ага.

– И выявлять не «нарушителя», а «чухомора» месяца. Это необидно как-то. И в то же время – кто захочет быть чухомором?

– Это уж точно!

– И еще – лучших «домовых» я предлагаю поощрять билетами в кино. А иначе смысл какой?

Словно подбадривая себя, Петя отправил в рот очередной кусок кекса.

– А чтобы это реально было фаном, предлагаю вот что. «Домовой» не ведет расследование, кто, мол, тут «чухомор». Он просто фотографирует нарушение (ту же забытую чашку) и рассылает фотографию всему магазину или отделу с какой-нибудь прикольной надписью. Смысл в том, что «чухомор» должен за собой убрать. А потом, кстати, можно конкурс на лучшую надпись сделать. В любом случае «домовой» отслеживает «чухоморство», но не к начальству идет, а на всеобщее обозрение выставляет. Такая, типа, демократия.

Ирина, пораженная, смотрела, как Петя продолжал уминать кекс.

Вот ведь светлая голова! Точнее, «креативная».

Сегодня же начнем внедрять все его идеи!

– Максим, так мы едем к тебе сегодня? – влетела Ольга в кабинет Белова.

Но финдиректор, как впоследствии узнала Ольга, был на совещании у Громова.

Она нерешительно остановилась посреди кабинета. Странно, когда Максим был рядом, она забывала обо всех сомнениях, просто не думала о них. Но когда оказывалась одна, подозрения и недоверие накатывали с новой силой. Настоящей волной, от которой тошнило и неприятно щемило сердце. Отмахнуться от этого ощущения Ольга не могла. Когда такая волна приходила, ей оставалось только покориться и плыть по течению.

Вот и сейчас, в кабинете Белова, Ольга почувствовала ее приближение.

Она осмотрелась. Все было как всегда – гарвардский диплом, бейсбольный мяч, фотографии семьи Белова, его graduation. Обычно Ольга смотрела на эти детали обстановки его кабинета с любовью и восхищением... Сегодня же... она была похожа на исследователя, изучавшего под микроскопом новую молекулярную структуру.

Движимая какой-то неведомой силой, Ольга подошла к столу Белова и стала один за другим открывать ящики, рассматривая их содержимое. Если в его жизни есть другая женщина... Она не может не знать, она должна убедиться! Куча отчетов, какие-то книги по финансам на английском языке, визитки топ-менеджеров различных компаний, собственные визитки Белова. Все казалось обычным, ничем не примечательным.

...Фотографии... Белов, еще совсем молодой, в компании друзей, явно иностранцев... Карандаши, часы в виде оригинального мраморного камня (наверное, чей-то подарок).

Внезапно ладонь нащупала тонкую папку в нижнем ящике стола. Ольга извлекла папку на свет. Цифры, отчеты.

Все эти данные являлись корпоративной тайной.

На папке никаких идентификационных отметок, неясно, для кого она предназначена. И только на оборотной стороне карандашом записан номер телефона.

Ни имени. Ни фамилии абонента. Никакой информации о том, кто это может быть.

Она? Та женщина?

Ольга сняла трубку телефона на столе Белова. Дрожащими пальцами быстро набрала номер.

– Добрый день. Компания DigiWorld, приемная генерального директора, слушаю вас, – раздался на том конце провода нежный девичий голос.

Дверь кабинет распахнулась. Вошел Белов. Ольга молниеносно повесила трубку.

Заметил ли он что-нибудь?

– Ты здесь? Я у Громова был.

– Понятно.

Губы не слушались.

– Сегодня, как обычно, ко мне, да?

– Да.

С каким же трудом она выдавила из себя это.

Кажется, ее подозрения относительно другой женщины в жизни Белова были безосновательными.

Тут, похоже, что-то другое. Только бы он ничего не заподозрил...

Надо попробовать узнать побольше...

Ирина сидела в кресле у себя в гостиной. Было уже почти двенадцать, Никита давно спал, няня ушла...

Машинально рисуя что-то карандашом в своем блокноте, Ирина размышляла. Она думала о Пете.

О том, что после внедрения его идей по «Домовому» отношение к проекту изменилось в корне. Теперь Facebook пестрел креативными фотографиями и подписями к ним, сделанными «домовыми» на посту. Был объявлен конкурс на лучшую фотографию и лучшую подпись. Сотрудники были по-настоящему вовлечены в проект.

Ирина отложила карандаш. Она вспомнила, как обиделась на сотрудников, которые нарушили дресс-код прошедшей конференции.

«Было же две рассылки»!

Да, но что это были за рассылки? Просто информация о том, что нужно одеться определенным образом?

Очевидно, этого недостаточно. Как и с проектом «Домовой», нужно было придумать нечто более оригинальное, что могло бы реально вовлечь сотрудников в процесс, сделать его соучастниками.

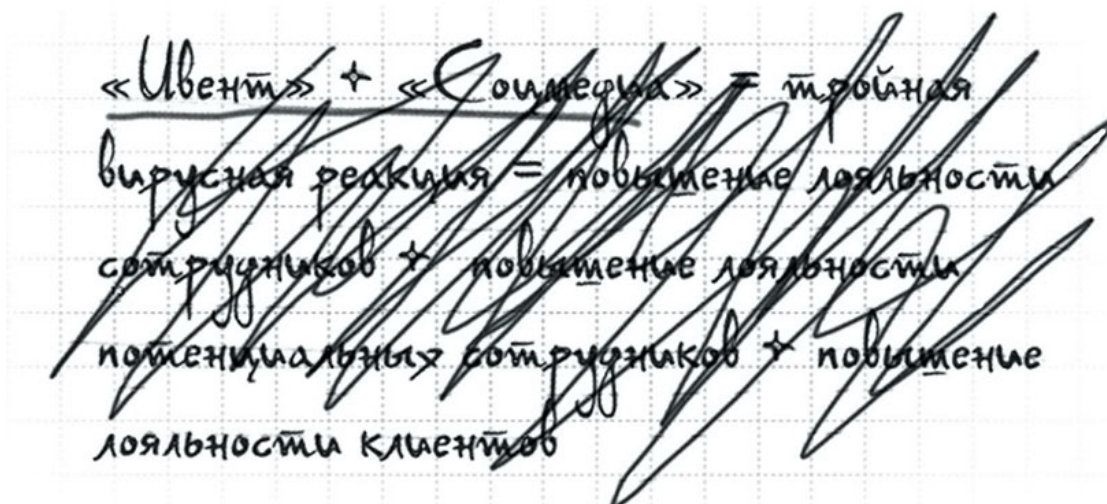
Нужно было придумать, как лучше было бы осуществить коммуникацию по поводу дресс-кода конференции.

«Коммуникацию»...

Это было именно то, чего не хватило прошедшему мероприятию! Без грамотно выстроенной предварительной коммуникации мероприятие не получилось на 100 % эффективным!

Ирина открыла блокнот на той страничке, где была изображена формула успешного мероприятия.

С силой нажимая на карандаш, Ирина зачеркнула ее.



Затем, немного подумав, начала воодушевленно рисовать на чистом листе...

Да, вот так. Так правильнее.



Вечером того же дня Ольга, сидя в квартире Белова, пила Puligny-Montrachet 2008 года. Себе он налил чистый виски.

Белов отметил, что в Ольге сегодня было что-то необычное. Отстраненность, столь нехарактерная для нее молчаливость. Она вся была как будто на взводе. Блеск в глазах, горящие щеки.

Белов непроизвольно подумал, что никогда еще она не была так хороша, как сейчас. Босиком пройдя по мягкому белому ковру, он сел рядом с Ольгой на кожаный диван. Положил руку ей на колено.

Она вздрогнула? Почему... Такого раньше никогда не случилось.

– Как тебе вино?

– Прекрасно. Очень... очень хорошее.

Ольга отпила глоток.

– Да, неплохое. Привезли вот по случаю из Парижа. Хотя я не ценитель вин. Любому такому напитку предпочту виски. Особенно американский.

Белов любовался тем, как играет свет в его бокале.

Ольга молчала.

– Что с тобой?

– Ничего. Все в порядке. Все как всегда.

Белов повернулся к ней, взял за руку, посмотрел в глаза.

– Вот именно, что не как всегда. Что-то случилось. Я это вижу.

...Собираясь к Белову, Ольга чувствовала какое-то опьяняющее возбуждение, она казалась себе роковой красавицей – шпионкой из романов Рекса Стаута. Она узнает правду. Она сможет тонко манипулировать ситуацией. Она сможет...

Но сейчас, глядя ему в глаза, чувствуя его нежное прикосновение, Ольга вдруг каждой клеточкой своего существа ощутила, как накатила реальность. Накатила той самой волной, от которой не хотелось жить. Нет, она не была красавицей-шпионкой, она была просто

доверчивой дурочкой. Которой так хотелось верить в сказку. И которая все еще любила... Все еще любила его...

– Глупышка, ну расскажи мне. Я найду способ тебя успокоить...

Белов обнял Ольгу за шею и нежно поцеловал в губы.

Это... это все. Это был конец. Она понимала всю бесповоротность ситуации... и отчаянно... до боли этого не хотела!

Неожиданно для себя Ольга расплакалась. Она рыдала, даже не пытаясь сдержать слезы. Она бы не смогла.

Белов изумленно смотрел на нее, не говоря ни слова.

Ольга оттолкнула его, вскочила с дивана. Ноги не слушались, она с трудом добралась до прихожей, кое-как натянула шубку, схватила сумку и выбежала из квартиры.

Белов услышал, как хлопнула дверь.

– Валентина Александровна, извините, что поздно! Но мне очень, очень надо с вами поговорить!

Миронова с изумлением смотрела на Ольгу, стоящую на пороге ее квартиры. Вся заплаканная, в расстегнутой шубке... А платье-то под ней какое красивое...

Не говоря ни слова, Миронова кивком головы пригласила Ольгу войти.

Пока Ольга снимала в прихожей шубку, Миронова прошла на кухню, поставила чайник.

– Вы проходите в гостиную, Оля, – шепотом проговорила Миронова, заглянув в прихожую.

И вот они уже сидели в гостиной, Миронова разливала по чашкам крепкий, бодрящий чай, к которому были предложены печенье «Юбилейное» и конфеты «Красный октябрь».

– Вы извините, Оля, что я шепотом там, в прихожей, говорила. Моя сестра Маша только что уснула. Боюсь разбудить.

Ольга вскочила.

– Валентина Александровна, извините, я совсем не вовремя!

– Да вы садитесь, садитесь, Оля. Я дверь в гостиную закрыла, все в порядке. Маша нас не услышит.

Ольга села. Судорожно отпила чай.

– Так что случилось, Оля? Я же вижу, что-то очень серьезное!

Ольга немного помолчала, собираясь с духом. А потом рассказала Мироновой обо всем: про отношения с Беловым, про свою любовь к нему, про то, как он использовал ее, про его роль в истории с Болотным... И про секретные данные, которые он передавал конкурентам...

Все, она выговорила. Миронова, наверное, осудит ее. Она бы на ее месте никогда так не поступила. Никогда бы не поддалась слабости...

Но Миронова... Она просто подошла, села рядом, обняла Ольгу, совсем по-матерински...

Ольга снова расплакалась. Миронова успокаивала ее, гладила по голове.

– Валентина Александровна, простите меня... Простите меня, пожалуйста...

Миронова крепче прижала Ольгу к себе и поцеловала в затылок.

– Оля, тебе на пути встретился очень плохой человек. Ты не смогла противостоять ему. Может быть, и я на твоём месте тоже не смогла бы, кто знает? Кто я, чтобы тебя судить? Самое главное – ты сама себя уже осудила.

Ольга, уткнувшись в грудь Мироновой, энергично закивала головой.

Когда она наконец немного успокоилась, Миронова выпрямилась и произнесла своим обычным деловым тоном:

– Теперь нужно действовать как можно скорее.

Ольга, вытерев слезы, уставилась на Миронову.

– Но как?

– Нужно срочно рассказать обо всем Громову.

Услышав это, Ольга побледнела, в глазах застыл страх.

– Оля, не волнуйся, про твою личную жизнь я ничего говорить не буду.

Миронова сняла трубку городского телефона.

– Надеюсь, он еще не спит.

...В это же время Белов набрал знакомый номер Un-known.

– Белов. Да. Ситуация изменилась. У меня нет всех данных, но я точно уверен, что действовать нужно немедленно. Нет, немедленно. Желательно уже завтра. С моей стороны все готово...

Когда на следующее утро Громов вошел в офис компании, ему показалось, будто что-то изменилось. Он не мог объяснить это странное напряжение в воздухе. Каждой своей клеточкой он ощущал злость. Словно хищник перед решающим прыжком, он чувствовал, как адреналин ударяет в мозг, желание действовать, нанести финальный точный удар переполняло его.

Собственно, известие о предательстве Белова не стало для Громова неожиданностью. Конечно, он не подозревал напрямую, что его финдиректор работает на конкурирующую фирму, иначе он бы уже давно с ним разобрался. Однако какое-то шестое чувство давно подсказывало ему держать Белова на расстоянии, не допускать в круг самых доверенных ему, Громову, людей. Что ж, он был прав, в людях он ошибался редко.

Громов был разозлен до глубины души. Он чувствовал всепоглощающую потребность восстановить порядок вещей, восстановить справедливость. Никому в мире он не позволит так с ним поступать. Предательства он не простит.

Громов, не торопясь, подходил к своему кабинету. В офисе финдиректора, естественно, никого. Интересно, увидит ли он еще когда-нибудь Белова? Громов надеялся на их встречу...

Войдя в кабинет, он сел за стол, включил компьютер. Громов чувствовал, что готов к любым ситуациям. Сегодня определено что-то произойдет. Но что именно?..

Громов вышел в скайп. План действий относительно Белова у него созрел сразу после разговора с Мироновой. Интересно, в сети Питер или нет? Громов просмотрел статус контактов.

Напротив имени Peter Scott горела зеленая иконка.

В сети!

Громов позвонил.

– Hello?

– Hey, Peter!

– Hey you. I see you Russian accent is getting worse.

– I know. Look, I need a favor...

Громов познакомился с Питером во время одного из визитов в США, когда три месяца обучался в McDonough, бизнес-школе университета Goergetown в Вашингтоне. Питера он встретил на вечеринке в доме одного из своих однокурсников и с первых же минут беседы понял, что этот человек очень близок ему по духу. Питер часто шутил, что Алекс Громов – его случайно нашедшийся старший брат. После отъезда Громова в Россию друзья постоянно находились на связи, Громов принимал Питера и его семью в Москве, они звонили, писали друг другу по праздникам и просто так.

Питер был выпускником юридической школы Гарварда, имел двоих детей, проживал в чудесном доме в пригороде американской столицы.

И был специальным агентом Федерального бюро расследований.

– Could you check if you have anything on one Maxim Belov?

I will send you his picture...

Раздался стук в дверь.

– Войдите!

В кабинет заглянул Дмитрий Петрович Панченко, руководитель юридического отдела «Электромира», очень серьезный, корректный, никогда не улыбающийся мужчина сорока лет.

– Алексей Иванович, можно? Дело не терпит отлагательств.

Громов жестом пригласил его войти.

Панченко сел в кресло для посетителей, нервно постукивая пальцами по прозрачному подлокотнику.

– Алексей Иванович... У нас проблема. С нами только что связались владельцы здания на Тверской, которое мы арендуем. Со следующего года они расторгают договор...

Громов подался вперед.

– Как? Как это возможно? У нас же контракт! Еще на три года!

– Алексей Иванович, я сейчас сам лично все перепроверил. Есть у них такая возможность. В любом контракте при желании можно сделать, так сказать, back door, пути отхода. И мой предшественник, при котором заключался договор, очевидно, это проглядел...

Громов покачал головой.

– Ну, хорошо, допустим, мы недосмотрели и такая возможность у них есть. Но зачем им это нужно? «Электромир» – надежный арендатор, мы сотрудничаем уже столько лет!

– Алексей Иванович, у меня есть информация, что новым арендатором будет DigiWorld. Они предлагают лучшие условия...

Вот оно, началось.

В том здании на Тверской «Электромир» находился еще с середины 90-х. Знаковое место. Не только для компании, но и для города, для москвичей. Если там не будет их магазина, это станет сигналом для многих, что компания идет ко дну.

К тому же меньше чем через месяц эту точку продаж арендуют их главные конкуренты!

И все это на фоне кризиса с «Киото». Да...

Раздался звонок мобильного.

– Громов.

Звонил Панченко. Собственники здания на Смоленской тоже расторгли договор.

Этим утром он звонил еще 12 раз. Здания на Маросейке, Цветном, «Белорусской», Таганке... DigiWorld выкупает права аренды. «Электромира» там больше не будет.

Сидя вечером в своем опустевшем офисе, Громов напряженно думал...

Петя собирался домой. Сложил в сумку ноутбук, блокнот, телефон, ручки. Интересно, Аня еще на работе?

Несмотря на сумасшествие первых недель в новой должности, несмотря на интересные проекты и новые клиентские акции, которые он предложил на Facebook и «ВКонтакте», ему так не хватало ее...

Петя вспоминал об Ане каждую свободную минуту. Перейдя на работу в офис, он опасался, что не сможет так жить: не видеть ее каждый день, не слышать ее голоса, не чувствовать прикосновения ее теплой руки. Это оказалось для него неразрешимой проблемой. Присутствие Ани было ему физически необходимо. Эту реальность он больше не мог игнорировать.

Уже выходя из офиса, Петя достал мобильный телефон. Позвонить сейчас Ане? Сказать? Вот просто так сказать, что хочет видеть ее? Пригласить на свидание?..

Петя нашел в записной книжке номер ее телефона. Оставалось только позвонить.

В попытках разбудить в себе смелость и нажать нужную клавишу, Петя дошел до метро. Но так и не смог решиться.

Что же делать? Ему нужно увидеть ее. Прямо сейчас.

Озарение настигло его в тот момент, когда он уже входил в вагон. Сейчас он поедет в магазин «Электромир» в Бирюлево. Благо работают они 24 часа. Как будто для того, чтобы увидеть бывших коллег и друзей (абсолютная неправда), а на самом деле – чтобы услышать голос Ани, дотронуться до ее руки, просто побыть рядом...

Через сорок пять минут Петя решительно входил в стеклянные двери магазина.

– Привет! Макс, как дела? Здорово! У меня все супер. У вас в порядке? Да я просто... проводить...

Так, бросая приветственные и ни к чему не обязывающие фразы своим бывшим коллегам, Петя добрался до кабинета директора. До Аниного кабинета.

– А начальник-то еще на месте? – спросил Петя у проходившей мимо незнакомой ему сотрудницы, пытаясь придать голосу как можно больше равнодушия и спокойствия.

– Она вроде уходит собиралась...

Неужели... все было... напрасно?

– Хотя я не видела, чтобы она ушла, вы на всякий случай проверьте.

Сердце отбивало 180 ударов в минуту. Петя резко выдохнул, постучал в дверь Аниного кабинета и слегка приоткрыл ее.

Аня сидела за столом, сосредоточенно уставившись в экран ноутбука.

– Петя?!

Что это в ее голосе? Удивление, конечно, и... неужели радость? Показалось, наверное.

– Да, я тут это... Зашел ребят навестить... Мне сказали, что ты еще на работе... Я так... проводить... Как дела?

Аня встала. Казалось, она действительно была рада видеть Петю. Подошла к нему, протянула руку.

Эти теплые нежные пальчики... Голова закружилась. Ноги стали ватными.

– Петь, да вроде все отлично. Вот, внедряем новые программы. Seriously рассчитываем стать «домом месяца», ну а я надеюсь на звание «лучшей хозяйки».

Аня улыбалась. Петя тоже пытался выдавить в ответ что-то похожее на улыбку. Получалось неубедительно. Похоже, что он полностью перестал контролировать выражение своего лица.

– Тебя, правда, не хватает. Креативить самой приходится.

Шутку Петя не понял. Или не захотел понять?

– Так вы это... зовите... если что-то придумать надо... я с удовольствием!

Боже, неужели у него появился повод видеть Аню чаще?!

Она рассмеялась:

– Точно? Будем звать, не сомневайся. Я тебе еще надоем!

Петя сделал вид, что тоже смеется. Совершенно неубедительно.

– Ну, в общем, это... Я не буду мешать... Если что – звони!

– Обязательно.

Счастливый, Петя осторожно закрыл дверь Аниного кабинета.

Аня снова села за ноутбук. Только ей почему-то не работалось.

Петя стал каким-то совсем другим. Повзрослел, что ли? Совсем не похож на того Петю, который, будучи консультантом, без дела стоял у полок с товаром.

А какие у него озорные серые глаза... Золотистые выующиеся волосы. Эта новая прическа, которая ему так идет.

Аня закрыла ноутбук.

О работе больше думать не хотелось.

Войдя утром в офис, Громов сразу почувствовал какое-то напряжение в атмосфере. Его не покидало ощущение, что источник этой странной энергии находится где-то рядом. Пристально посмотрев по сторонам, Громов установил его происхождение – к нему с какими-то бумагами в руках бежала Ирина. Ее обычно идеально уложенные волосы были взъерошены, глаза горели.

– Алексей Иванович, мне нужно срочно показать вам кое-что, – с ходу выпалила Ирина. – У меня тут данные от отдела продаж. Это не терпит отлагательств!

– И вам здравствуйте, – улыбнулся Громов. – Что у нас там еще стряслось?

Он действительно чувствовал спокойствие, даже апатию внутри. Он был готов ко всему...

– Да, здравствуйте, Алексей Иванович, извините. В том-то и дело, что ничего! Не стряслось, в смысле!

Громов недоуменно приподнял бровь.

– Ладно, у меня все расскажете.

...Ирина присела в удобное, аскетичного дизайна кресло для посетителей в кабинете Громова. Алексей Иванович расположился на своем месте напротив.

– Ну, выкладывайте, что у вас.

Ирина разложила на столе перед Громовым какие-то графики и маркетинговые отчеты.

– Вот, смотрите!

Это были отчеты по выполнению плана продаж за последний квартал. Громов с недоверием изучал цифры.

– Да, Алексей Иванович, невероятно, правда?! Перевыполнение плана продаж на 10 %!

Громов откинулся на спинку кресла. Голова немного кружилась, все происходящее казалось не совсем реальным. Очевидно, это были плоды их новой программы – ежемесячные конкурсы на лучший магазин, на лучшего директора.

– Это показатель, что ситуация изменилась, да? Дела в гору идут. Правда?

Громов видел, как Ирина хочет услышать, что все хорошо, что они – прорвались. Ну, если продажи действительно поднялись... Первая хорошая новость за прошедшую неделю!

– Да, Ира. Будем надеяться, что в гору.

«Ира»! Не «Ирина Сергеевна»...

Ирина нервно ерзала в своем кресле.

– Алексей Иванович, как действовать будем? Я думаю, «Киото» нужно как можно скорее сообщить эти новости!

Громов достал из ящика стола пачку сигарет и зажигалку. Закурил и глубоко, с удовольствием, затянулся. Ирина с изумлением смотрела на него. Курить в здании запрещалось.

Сделав пару затяжек, Громов погасил сигарету.

– Сейчас позвоню Субботину, – бросил он.

Николай Субботин, генеральный директор российского представительства «Киото», сидел в своем кабинете, изучая бумаги.

– К вам Громов, – заглянула в дверь секретарша.

– Приглашайте, – кивнул Субботин.

Громов вошел, широкими шагами пересек комнату, протянул Субботину руку. Тот жестом пригласил сесть.

Громов заметил бумаги в руках Субботина. Логотип «Электромира» на папке говорил о том, что это были их данные.

Хм, странно... Он лично информации по продажам Субботину еще не предоставлял, хотя и упомянул об этом в телефонном разговоре...

Громов заговорил:

– Николай...

– Знаю, все знаю, – прервал Субботин, – продажи у вас выросли, можно контракт перезаключать.

– Да, как мы и говорили... Вот данные.

Громов протянул Субботину папку. Тот даже не взглянул на нее, продолжая читать свои бумаги. Пауза затягивалась.

Наконец Субботин, отводя глаза в сторону, заговорил:

– Алексей, в общем, дело тут такое. Контракт мы перезаключить пока не готовы. Нам нужен тайм-аут, чтобы до конца во всем разобраться.

– В чем?!

– Это конфиденциальные данные. Большого сказать не могу.

До дома Громов доехал за пять минут. Мысль об ожидающей его пустой квартире не вызывала желания подниматься наверх.

Свет включать тоже не хотелось. Он извлек из холодильника бутылку вина, налил в бокал немного прозрачной янтарной жидкости и плюхнулся в кресло.

Прошло два часа, а он по-прежнему неподвижно сидел в темноте, время от времени отпивая вино. Это ничего, что темно. Картины, пронесившиеся перед мысленным взором Громова, были насыщены цветом, почти ослепляли своей неумолимой яркостью.

2005 год. Их бизнес уверенно растет. Открываются новые магазины, нанимаются новые сотрудники. И этот контракт с «Киото», такой выгодный для них, заключенный так кстати... Они с Володей занимаются любимым делом, общим делом. Это их детище, их творение, их будущее. У них все хорошо. Все очень хорошо...

Согреваемый такими мыслями, Громов наслаждался продолжительной летней поездкой по Соединенным Штатам, сидя за рулем просторного автомобиля, вдыхая воздух аризонской пустыни и предвкушая эйфорию того момента, когда колеса его «мустанга» коснутся дорог Невады, штата без ограничения скорости.

Где он был, когда сообщили новость? В Нью-Йорке? Нет, точно нет – в Чикаго! Из-за этого Чикаго так не понравился ему. Хотя чем, собственно, виновата столица Среднего Запада? Только тем, что именно здесь он узнал о гибели своего партнера и лучшего друга?

«Владимир Геннадьевич погиб. Катался на горных лыжах. Несчастный случай», – испуганный, дрожащий голос секретарши в трубке.

И зачем Володя при каждой возможности неся в эти Альпы? Сам Громов, в отличие от друга, так никогда и не смог проникнуться любовью к горным лыжам, которые в те годы стали всеобщим увлечением.

Похороны. На мать Володи страшно смотреть. Сам Володя – такой молодой, еще сорока нет, – в гробу... Как вчера это было. Неужели уже семь лет прошло?

Тот день он помнил очень хорошо. Нет, не день похорон – другой день, когда все началось. День, когда он, Алексей Громов, еще молодой, еще горячий, еще мечтающий перевернуть мир и изменить его к лучшему, умер. Умер душой.

Как все получилось? Да, финансовые отчеты. Этим всегда занимался Володя. Ему, Громову, все это было скучно, а вот Володе с его скрупулезностью и несколько флегматичным темпераментом, подходило как нельзя лучше. После смерти Володи Громову все-таки пришлось лично углубиться в изучение отчетов. Сидя в кабинете партнера, он не переставал поражаться их точности и аккуратности. Володя не потратил ни одной лишней копейки.

Нигде в отчетах не спрятался купленный за спиной его партнера домик на Средиземном море или новая яхта. Конечно. Ничего иного от своего лучшего друга он и не ожидал.

Когда раздался тот телефонный звонок? Да, он тогда, кажется, уже закончил изучение отчетов. Звонил какой-то сотовый телефон, лежавший на подоконнике, которого он никогда раньше не видел у Володи. Рука непроизвольно потянулась к трубке.

– Алло?

– Сегодня восемнадцатое, – не представившись, заговорил неприятный хриплый мужской голос на другом конце провода.

– Да?

– У нас была договоренность, что все данные будут получены не позднее четырнадцатого числа.

– Данные? – голос Громова – удивленный, непонимающий.

– Кто это? – резко спросил мужчина. – Кто говорит?

– Алексей Громов, генеральный директор компании «Электромир».

На том конце провода послышались резкие, отрывистые гудки.

Все еще ничего не понимая, Громов выдвинул ящики Володиного стола. Какие данные? О чем идет речь?

Ответ нашелся в самом нижнем ящике, в запечатанном конверте с надписью DW.

«DigiWorld, наш главный конкурент», – пронеслось в голове.

Громов вскрыл конверт. Внутри конфиденциальные отчеты, стратегические планы на будущее – все, что они вместе с Володией, споря, смеясь, дурачась, то за рюмкой водки, то за чашкой крепкого кофе придумали вместе за этот квартал. Тогда ему казалось, что вместе. Но на самом деле он был один – всегда, все время один.

Громов еще долго сидел тогда за столом, держа в руках вскрытый конверт. Почему Володя просто честно не вышел из бизнеса? Так бы поступил он, Громов. Он вдруг вспомнил, как несколько лет назад Володя, как будто бы в шутку, спросил у него, за сколько бы Громов купил его долю в ЗАО «Электромир», если бы Володя решил уйти из компании. Громов, тоже в шутку, ответил: «Ты у меня ничего не получишь. Поэтому даже не думай»... Наверное, для Володи это вовсе не было шуткой.

Громов достал зажигалку. Невидящим взглядом он смотрел, как огонь обнимает бумагу, как большие буквы DW растворяются в пламени.

Все, чем он жил, чем дорожил больше всего на свете, оказалось ложью, фальшью, параллельной реальностью. Сколько таких конвертов Володя подготовил за годы их партнерства и дружбы? Сколько секретов передал? Тот неприятный голос в трубке. Голос, обладателя которого Володя предпочел настоящему, прямому, откровенному, простодушному другу.

Вот его реальность. Его жизнь, без пустых надежд и иллюзий.

Громов допил вино и, откинув голову на спинку кресла, обернулся к окну. Сквозь полуприкрытые жалюзи уже пробивался скупой, тусклый декабрьский рассвет.

Он принял решение.

Выводы Ирины

1. Создать компанию, притягивающую талантливых людей, можно только с помощью таких же талантов, которые становятся адвокатами бренда. В вопросах внутренних коммуникаций «Пети» решают все!

2. Формула успешного корпоративного мероприятия: внутренние коммуникации + ивент + соцмедиа, в которой:

Внутренние коммуникации: максимальное вовлечение сотрудников на всех этапах мероприятия, прежде всего в ходе предварительной подготовки. Формирование ожидания, предвкушения события, а также создание «послевкусия» ивента, закрепление достигнутых на мероприятии результатов.

Ивент: мощный инструмент сплочения сотрудников и достижения стратегических целей компании. Успешный ивент работает не только на нынешних сотрудников компании, но и на ее потенциальных сотрудников, а также на бывших ее работников.

Социальные медиа: работа по распространению ключевого сообщения компании (например, «у нас лучшие условия для сотрудников с детьми»), рассчитанная сразу на несколько целевых аудиторий – соискателей, потребителей и потенциальных партнеров/появляющихся.

Глава 7

Глаза в глаза

После рабочего дня Ирина, Ольга и Петя встретились в кафе на своеобразном неофициальном совещании.

К этой встрече Ирина готовилась уже давно, планируя и предвкушая ее. Однако последние события в компании радости не прибавляли. У ее собеседников, насколько она могла судить по хмурому выражению лиц, было такое же настроение.

И тем не менее... Ирина начала.

– В общем, как вы знаете, у Мироновой скоро день рождения.

Собственно, в этом и заключалась тема неформальной планерки: как достойно все организовать.

– Да, уже меньше чем через две недели, – кивнула Ольга.

– Надо замутить что-нибудь, – согласился Петя.

– Оль, у тебя какие предложения? Ты, наверное, лучше всех нас знаешь ее, – без улыбки спросила Ирина.

– Ой, даже не знаю, Ир. Не могу сказать так сразу. Ясно одно: Миронова человек консервативный. Вряд ли ей нужно что-то суперкреативное, – пожала плечами Ольга.

Услышав это, Петя немного поморщился.

Ирина не отставала:

– Что ты имеешь в виду? Что ей, по-твоему, нужно?

– Ну... не знаю... Букет цветов, я думаю, обязательно. И подарок, конечно. Духи или что-нибудь из ювелирки...

Петю передернуло.

Ирина пожала плечами.

– Ну, как-то... пооригинальнее чего-нибудь хочется.

– Пооригинальнее?

Ирина отпила кофе.

– Конечно.

– Подумать надо, – вступил в разговор Петя.

Ирина с завистью посмотрела на Петю. Ей бы сейчас столько энтузиазма!

– Хорошо. Только, Петь, времени, как обычно, ни на что нет. Поэтому думать нужно ускоренно.

– Само собой. Завтра представлю идеи.

Ирина посмотрела в свой план на завтрашний день.

– Нет, давай послезавтра. Завтра у меня важная встреча с Громовым. Неизвестно, насколько затянется.

Петя допил кофе и поставил бумажный стаканчик на стол.

– Давай послезавтра.

– Опять после работы, здесь же. Оль, тебе как, нормально?

– Да.

– Вот и договорились. Ну ладно, все, побежала. Няня через час уходит, мне нужно домой успеть, Никита ждет.

Если бы она только знала, как ранили Ольгу эти слова.

Ее дома никто не ждал.

Громов проснулся без пятнадцати шесть. До звонка будильника оставался целый час. Однако желания укутаться в одеяло и погрузиться в сон не было и в помине. Напротив, он бодро вскочил с кровати, принял душ и через двадцать минут уже сидел в гостиной с чашкой горячего кофе, обдумывая планы на сегодняшний день.

Решение, которое он принял вчера, стоя на балконе, придавало сил и вызывало желание действовать, не откладывая ни минуты. Он словно очнулся от кошмарного томительного сна. Вышел на солнце после долгой зимы. Он ощущал себя молодым и сильным.

Громов решил бороться до конца. Как раньше.

Бороться, чего бы ему это ни стоило.

Через несколько часов он встречается со своей командой. С людьми, которые помогут ему преодолеть этот кризис.

С теми, в ком он уверен. Хотя... Может ли он теперь быть уверенным хоть в ком-нибудь?

Громов подумал о Володе. Но сегодня его образ казался каким-то размытым, без ясных очертаний и четких форм.

Сегодня он думал о синих глазах Ирины. О ее мягком, но всегда таком уверенном голосе. Ее смелых решениях. Ее открытости, горячности, увлеченности.

Мог ли он доверять ей? Доверять уже сейчас? Прошло еще совсем немного времени...

Громов допил кофе, закурил...

Что ж, он готов рискнуть.

Он доверится Ирине.

Тем же утром Аня шла на работу и, казалось, не замечала хлещущего по лицу холодного дождя вперемишку со снегом.

До подведения итогов квартала оставалось совсем немного. На новогоднем мероприятии будет объявлено, какой магазин станет «Домом года», а кто из директоров – «Хозяином года». Причем оцениваться будут не только финансовые показатели, но и инициативы, акции, проводимые в магазине.

Нет, она должна, обязательно должна победить! Это не только хорошая квартальная премия для всех сотрудников, но и профессиональные перспективы для нее. В мечтах о карьере она видела себя как минимум одним из топ-менеджеров компании.

Правда, наметилась одна проблема. Если «Электромир» в Бирюлево показывал неплохие финансовые результаты, то с интересными акциями дело обстояло не так благополучно. Устраивать что-то банальное Ане не хотелось, а предложить оригинальную идею ей было нелегко. Как, видимо, и остальным ее сотрудникам.

Да, жаль, что Петя ушел! Не надо было отпускать его. Хотя... ему, конечно, на новом месте лучше...

И тем не менее... С интересными акциями надо было что-то решать. Иначе они не смогут победить, это очевидно.

Аня вошла в свой кабинет, стянула с головы мокрую шапку, посмотрела в зеркальце, не потекла ли тушь.

Макс Солодов заглянул в дверь кабинета.

– Ань, можно тебя на пару слов?

– Да, сейчас, одну секунду.

Решительно взяла в руки мобильный. Бороться так бороться.

– Алло? Петь, привет. Да, это я. И я тоже очень рада тебя слышать. У меня просьба к тебе. Сможешь сегодня или завтра к нам в магазин заглянуть? Как тебе будет удобно, может, вечером, по пути домой?

Аня вздохнула с облегчением, выслушивая заверения счастливого Пети, что ему очень удобно и он придет к ней сегодня же.

...Вечером Петя уже сидел в кабинете Ани и пил кофе из большой кружки с логотипом «Электромира».

– Петь, слушай, – в голосе Ани чувствовалось некоторое смущение, – в общем, мне очень нужна твоя помощь...

Петя энергично закивал.

– Конечно. Можешь рассчитывать.

– Ты же еще даже не знаешь, о чем я хочу попросить!

– Все равно. Я тебе помогу.

Ане было приятно. Она с радостным удивлением смотрела на Петю, который так изменился, повзрослел за эти несколько недель. Но, судя по всему, продолжал считать себя их сотрудником. Соглашается помочь ей – с такой легкостью!

Или... Здесь что-то большее? Ей бы очень хотелось так думать...

– В общем, – продолжила Аня, чуть сбившись от смущения, – я хотела попросить тебя помочь нам с идеями... Без тебя у нас с креативом совсем плохо...

Лесть? Может быть, немного. Но лесть оправданная. Она верила в то, о чем говорила.

Петя просто, без напускной скромности, спросил:

– Что за идеи нужны?

– Для конкурса «Дом года» и «Хозяин года». Внутренние акции для сотрудников или внешние – для клиентов. Хочется, чтобы небанально, сам понимаешь.

Петя кивнул.

– Конечно.

– Сможешь?

– Само собой!

...Подходя к дому, Петя напряженно думал, где найти свободное время и есть ли у него в запасе еще хоть какие-нибудь небанальные идеи? Он и так взял на себя столько обязательств! Но отказать Ане?! Этого он сделать не мог.

Послезавтра он представит ей идеи, как договорились. И выполнит обещание, чего бы ему это ни стоило.

Народу в клубе было довольно много, но Ольга заметила ее сразу, как только вошла. Девушка сидела за столиком одна, потягивая золотистую «маргариту».

Ольга быстро подошла и присела за столик.

– Привет.

– О, наконец-то. Я уже полчаса жду.

– Извини. Начальница задержала. Мне тоже «маргариту», пожалуйста, – бросила Ольга проходившему официанту.

Девушка напротив внимательно разглядывала ее.

– Слушай, ты изменилась. Похудела, прямо стройняшка.

Это было приятно.

– В тренажерный зал ходишь?

– Нет, это так... Фитнес с помощью жизненных впечатлений.

Девушка хмыкнула.

– Понятно. А как вообще? Работу не ищешь?

Интересно... Наверное, она в курсе событий. Но это хорошо, как раз на это они и рассчитывают.

– Нет.

– А зря. Я бы на твоём месте уже озаботилась. Кстати, если что, нам в HR нужны люди. Так что подумай. Все-таки «Киото» – японская компания, не какой-нибудь там твой «Электромир».

Свету Нагиеву Ольга знала уже давно, лет десять, ещё по работе офис-менеджерами в компании Deloitte. После этого Ольга, получив диплом психолога, начала делать карьеру в области HR, а Света продолжала работать офис-менеджером. За это время она сменила несколько компаний, и вот теперь уже два года была личным секретарём Николая Субботина, генерального директора российского представительства «Киото».

Миронова краем уха слышала о дружбе Ольги и Светы, о чём недавно вспомнила и рассказала Громову. Тот немедленно решил использовать дружбу девушек в своих целях. Ольга должна была встретиться со Светой и попытаться раскопать как можно больше информации.

В целом Ольге, конечно, такая задача удовольствия не доставляла, но разве она могла отказаться?.. Сейчас она была готова на все что угодно, лишь бы хоть немного избавиться от изнурявшего её чувства вины...

Не будучи искушенной в вопросах дипломатии, она решила действовать открыто. В конце концов, Светку она знает уже сто лет. Она ей поможет!

– Слушай, Свет, у меня тут вопрос к тебе.

– Ага...

– Я, в общем... Тебя спрошу... Ты не в курсе, что произошло?! Почему вы с нами контракт не подписали? Вроде бы все на мази было...

Пауза. Что она ответит?

– Оль, ну откуда у меня такая информация? Я просто секретарь...

– Да, но ты личный секретарь Субботина! Не сомневаюсь, ты в курсе очень много чего! Света пожала плечами.

– В любом случае, Оль, ты же понимаешь, даже если бы я была в курсе, я не имею права рассказать тебе об этом. Меня эта работа пока устраивает.

Не поддается! Ольга почему-то думала, что Света сразу расскажет ей все, раньше она всегда любила посплетничать и охотно делилась информацией с подругой. В отчаянии Ольга придвинулась ближе. Она должна все выяснить. Она не сможет сказать Мироновой, что не справилась с задачей!

– Свет, я понимаю, да... Но мы в полном шоке. Вообще не понимаем, в чем дело. У нас уже и продажи вверх пошли... Мне очень нужно знать, очень! Это не потому, что я там работаю. Точнее, не только поэтому. Это... Здесь личное... Пожалуйста, Света, скажи мне!

Ольга, сама того не сознавая, с силой, до боли сжимала руку подруги. Та выдернула руку, с тревогой заглянула Ольге в глаза.

– Оль, чего-то серьезное? Зачем тебе надо знать? Что у тебя личное?

Ольга вдруг как-то обмякла, напряжение покинуло её. Она безнадежно махнула рукой.

– Свет... Потом расскажу...

Снова пауза. По сосредоточенному выражению Светинового лица Ольга догадалась, что та обдумывает, как поступить.

Что она решит?

– Хорошо.

Голос Светы звучал мягко, она говорила почти шепотом. Ольга придвинулась ещё ближе.

– В тот день, когда ваш Громов приходил поговорить о перезаключении контракта, я видела один документ. С утра пришел лично для Субботина. Там была информация о ваших продажах. Совершенно другие данные по сравнению с теми, что официально предоставил Громов. Намного ниже, существенно ниже. У Субботина не было причин этой информации не доверять. Насколько я понимаю, исходила она из вашей же фирмы.

Белов? Возможно. Хотя... Его в тот момент в компании уже не было...

Мягкий шепот Светы прервал Ольгины мысли.

– И еще. Вчера Субботин встречался с представителями DigiWorld. Я приносила им кофе и краем уха слышала, о чем они говорили. Оля, Субботин готов отдать контракт им!

Ольга отпрянула. Света уверенно кивнула.

– Да. Поэтому мой тебе совет – начинай искать работу. Seriously предлагаю – давай к нам...

– Мам, мам, а когда папа придет?

Голос Никиты, полный счастливого нетерпения, оторвал Ирину от неприятных раздумий о положении дел в компании.

Компромисс, которого она достигла с мужем, казалось, себя оправдывал: Евгений виделся с сыном, Никита получал отцовское внимание, при этом домашняя жизнь Ирины обходилась без скандалов и ссор. Евгений обычно приезжал за Никитой, ждал в прихожей, пока он соберется, обменивался с Ириной парой ничего не значащих фраз и забирал сына – иногда на несколько часов, а иногда и на целый день.

Сегодня они собирались в IMAH. До прихода Евгения оставалось десять минут. Ирина не сомневалась, что он появится вовремя.

– Давай, Никита, скорее собирайся. Папа сейчас придет!

Ирина быстро натянула на него джинсы и толстовку. Она хотела, чтобы к приходу Евгения Никита был уже полностью готов. Меньше времени на разговоры с мужем.

И вот – звонок.

– Папа!!!

Ирина открыла. Евгений стоял в дверях, одетый, как всегда, с иголки. Сегодня, конечно же, casual. Стильная кожаная куртка, тонкая толстовка с капюшоном, джинсы... Выглядел он неплохо.

– Привет, заходи.

Неловко улыбаясь, Евгений вошел в прихожую.

Никита вылетел из спальни и повис на отце, болтая ногами в воздухе.

Ирина засмеялась.

– Ну что, готов? – спросил Евгений, целуя сына.

– Ага!

– Тогда пошли. Давай быстро – ботинки, куртку. Нам еще до Химок доехать надо!

Никита завозился со шнурками. Ирина и Евгений стояли друг напротив друга.

– Я после кино с ним пообедать схожу, – прервал наконец напряженное молчание Евгений.

Ирина энергично закивала.

– Конечно! Только позвони, как обратно поедете, чтобы я дома была.

– Хорошо.

Застегнув куртку и натянув шерстяную шапку с большим помпоном, Никита объявил:

– Всё!

– Молодец, поехали.

Евгений открыл дверь квартиры, и Никита тут же выскользнул в коридор.

– Ну ладно, давай...

– Да, пока. Удачного просмотра. Не забудь позвонить!

– Обязательно.

Закрыв дверь, Ирина прошла на кухню и налила бокал красного сухого вина. Она снова была наедине со своими мыслями.

На очередную встречу, посвященную организации дня рождения Мироновой, Петя пришел раньше всех. Это кафе стало для него фактически вторым офисом. Заказав, как обычно, «гранде мокка» на обезжиренном молоке, Петя устроился за столиком у окна и тут же заметил Ирину и Ольгу, спешивших к двери кафе.

Уже через пять минут девушки присоединились к Пете: Ирина – со своим неизменным «латте», Ольга – с чашкой травяного чая (она твердо решила постараться сохранить стройность).

– Ну что, ребята, работаем конструктивно. У меня только сорок минут.

Ольга одобритительно кивнула.

– Да, не хотелось бы задерживаться. Я сегодня к родителям – в Подмоскowie.

Айфон Ирины издал характерный звук – пришло сообщение от няни: «Мы дома». Ирина быстро набрала «ОК» и положила телефон на стол.

– Ладно, Петь, давай. Жги.

Петя достал свой замызганный блокнот.

«Новый блокнот ему купить, что ли? – подумала Ирина, – Ладно пока здесь, с нами. А если он при партнерах или клиентах ЭТО вытащит?»

Но самого Петю, похоже, это совершенно не смущало.

– В общем, у меня несколько идей. Саму концепцию дня рождения можно назвать «Культ Мироновой» и под эту тему подвести кучу всяких фишек.

Услышав фразу «культ Мироновой», Ольга поморщилась.

– Это бред какой-то, если честно! Миронова – серьезный человек, взрослый, ей все эти «фишки» не нужны.

Петя обиженно хмыкнул:

– Но внимание, вообще-то, всем приятно!

– Да, но «культ Мироновой»?!

– А что? Она тетка крутая, в компании уже тридцать лет.

– Петь, нам в следующем году только двадцать будет, – перебила Ирина.

– Неважно. Двадцать, тридцать – какая разница? Суть в том, что она работает почти с самого начала. Все ее уважают, даже Громов. И любят. Потому что она – хорошая. Просто добрый человек. Когда я в первый раз вышел на работу в офис, она мне столько внимания уделила... Познакомила со всеми, все показала... Позаботилась, чтобы я пообедал. Хотя могла бы поручить меня кому-то другому, все-таки начальница.

Ольга прервала поток Петиного красноречия.

– Петь, это все понятно, никто не спорит. Только при чем здесь «культ»?

– При том, что Миронова – это настолько по-настоящему крутой человек, что если кто-то и заслуживает культа – так это она! В этом смысл. Внешне она вроде не очень заметная, но мы нашей идеей как бы говорим, что именно Миронова – наше все, на ней все держится, поэтому она для нас – культовая личность.

Ольга с сомнением покачала головой.

– А что, мне нравится! – поддержала Петю Ирина, – Но важна реализация, как мы конкретно это воплотим.

Петя приободрился.

– Естественно, тут можно придумать кучу фишек.

– Например?

– Например, сделать такую штуку – радио «Миронова FM». Узнаем, какие песни она любит, качаем их и записываем все это в стиле радиопередачи, в которой все посвящено Мироновой. Допустим, мы с тобой ведущие, причем не только делаем подводки к песням, но и берем интервью у того же Громова, у Басина... Можно сделать реально круто!

– Супер! Мне нравится!

Петя вошел в азарт, лицо покраснелось, глаза горели.

– А еще такая тема. Предлагаю сделать для Мироновой фотоальбом «Глаза в глаза». Фотографируем крупным планом глаза сотрудников HR-отдела и вообще всех, с кем она близка в «Электромире», делаем фотоальбом. Под каждым фото делаем такой конвертик, куда человек вставляет свое признание в любви. Ей, Мироновой. Так получится и от всех, и в то же время интимно.

– Да, отлично!

– А еще у меня идея – всем сотрудникам HR и внутренних коммуникаций сделать футболки с фотографией Мироновой. И прийти в этот день в них. Такой у нас, типа, культ. Мы ее фанаты.

Ольга закатила глаза.

– Оль, что думаешь?

– Идея с альбомом еще ничего. Хотя Миронова – человек закрытый, мне кажется, ей не нравятся никакие откровения и интимности. Но попробовать можно, наверное. Все остальное – вообще мимо. Человека всю жизнь поздравляли цветами, всякими торжественными тостами, нормальными, человеческими подарками... Она подумает, что мы обкурились. Еще и Громова в это вовлекать... Вообще жуть.

Ирина вздохнула:

– Оль, вот в том-то и дело, что ее всю жизнь поздравляли одинаково. И что в этом хорошего? У самой такое было. Муж каждый год стабильно дарил «набор счастья»: букет – духи – ювелирку. И на Новый год, и на день рождения, и на Восьмое марта, и на годовщину свадьбы. Я уже в этих подарках запуталась, если честно. И ни одного праздника не помню конкретно.

Ольга протестующе подняла руку:

– Подожди, Ир, это же ты. Если бы мы твой день рождения сейчас обсуждали, я бы на сто процентов все идеи поддержала. Но мы говорим о Мироновой.

– Да. И что? Почему ты считаешь, будто Мироновой не хочется ничего нового? Почему ей неинтересны запоминающиеся события? Вот мы тут сидим, обсуждаем, какая она крутая... Но, получается, это одни слова? Реально, в глубине души, мы считаем, что она косная, консервативная тетка в возрасте, которой уже ничего не нужно?!

Петя зааплодировал.

– Во-о-от! И я про то же. Кстати, цветы, подарки и тосты тоже никто не отменял. Я только *за* то, чтобы подарить какое-нибудь украшение, если ей это понравится. Оль, тут ты эксперт. Я в это даже не лезу.

Ирина, мягко улыбаясь, приобняла Ольгу за плечи.

– Оль, давай, может, хотя бы попробуем, а? Петька прав, подарок все равно нужен. И я хочу, чтобы именно ты подобрала его.

Ольга вздохнула и улыбнулась Ирине:

– Да я чего? Я не против, давайте попробуем. А подарком я займусь, с удовольствием!

– Ну, вот и отлично. Петь, тогда займись материалами для радио. И фотосессию надо провести. Все как можно скорее, времени нет.

– Хорошо. Прямо с утра в понедельник... Нет, уже сегодня займусь!

Сразу после встречи Ольга поехала на Комсомольскую площадь. Машина была в ремонте, к родителям придется ехать на электричке. Боясь не успеть, Ольга бежала по переходу метро. Она думала об Ирине.

Странно, но после того, что случилось, ее чувства к Ирине совершенно изменились. Зависть словно отпустила Ольгу. Она больше не смотрела на Ирину как на соперницу. Един-

ственное, что она сейчас испытывала, было глубокое чувство вины, досады на себя, свою доверчивость, в чем-то даже глупость...

И да, благодарность – всем, кто окружал ее, кто не осудил, не призвал наказать ни словом, ни делом. Благодарность – в том числе и Ирине.

Шел сильный снег, Комсомольская площадь была вся словно в белой дымке. Ольга приподняла рукав дубленки и посмотрела на часы, циферблат тут же покрылся каплями мокрого снега. Надо спешить! Электричка через пятнадцать минут!

Но вдруг... Ольга резко остановилась. Знакомая машина была припаркована у Ленинградского вокзала. Это была ЕГО машина. Mercedes Белова.

Ольга отошла в сторону, стараясь действовать как можно незаметнее. Наблюдая за машиной, она достала из сумочки мобильный и позвонила матери.

– Мам, привет. Слушай, я задерживаюсь. Возможно, сегодня вообще не смогу. На работе. Мам... Мам! В выходные точно приеду, ты же знаешь. Все, ладно, пока, не могу сейчас говорить...

Прошло пятнадцать минут. Машина так и стояла на парковке. Странно, а что вообще Белов делает на вокзале? Он не раз признавался Ольге, что всеми силами избегает железнодорожных путешествий по России. «Грязь, запах вареных яиц и нулевой сервис»...

И тем не менее... Тем не менее вот он, его Mercedes, здесь, на Комсомольской площади.

Ольга увидела, как сзади к машине Белова подъехала старенькая Škoda и начала парковаться. Включились фары, Mercedes немного проехал вперед, давая больше места для парковки Škoda.

Значит, внутри кто-то есть! Белов?... Ну а кто же еще?

Прошло десять минут. Ольга уже начала замерзать, стоя под холодным снегопадом.

Вдруг она заметила, что к машине Белова приближается невысокий полный мужчина в дорогом кашемировом пальто. Что-то в его фигуре и походке показалось ей невероятно знакомым... Но она видела его только со спины... Вот незадача!

Мужчина подошел к Mercedes. Прежде чем открыть дверцу, он на мгновение огляделся и повернулся к Ольге лицом.

Это был коммерческий директор «Электромира» Анатолий Александрович Басин!

Утром в понедельник Ирина без стука влетела в кабинет Громова. Тот оторвался от компьютера и удивленно приподнял брови.

– Ирина Сергеевна?

Ирина чуть стушевалась, но тут же взяла себя в руки.

– Извините, Алексей Иванович. Это срочно.

Ирина слово в слово передала ему разговор, который вчера поздно вечером состоялся у нее с Ольгой. Громов слушал внимательно, нахмутив брови.

– Она уверена?

– Абсолютно.

Громов погрузился в раздумья. Весь его вид говорил о максимальной концентрации мысли.

– Что будем делать? – прервал тишину взволнованный голос Ирины.

Громов оторвался от размышлений, спокойно, даже равнодушно взглянул на нее.

– Вы – ничего.

– А вы?

Громов усмехнулся. Какая же она наивная! Молодая еще...

– А вот об этом, Ира, вам лучше не знать.

...Через минуту Ирина уже выходила из кабинета Громова. Каким необычным тоном он говорил с ней... Он вообще как будто стал другим человеком.

Басин с удовольствием откинулся на спинку стула, отпив глоток янтарного пива. Отлично, идеально с точки зрения температуры, именно такое ему и нравится.

Он обедал в стейк-хаусе «Гудман». Конечно, с его недавним инфарктом, проблемами с холестерином и лишним весом стейк-хаус был, наверное, не самым здоровым выбором. Но... «Что делать, живем один раз», – пробормотал под нос Басин, погружая нож в сочный кусок говядины.

«С кровью, как и заказывал. Хорошо!»

Минут пять Басин наслаждался едой, полностью отрешившись от мира. Наконец, расправившись со стейком, картофелем и салатом, он откинулся на спинку стула. В одной руке бокал свежего пива, в другой – сигарета.

Выйдя из состояния гастрономического транса, Басин осмотрелся. Посетителей, как обычно, было довольно много.

Вдруг он почувствовал себя крайне неуютно, как будто под прицелом чьих-то любопытных глаз.

За соседним столиком сидел худощавый мужчина в старомодном сером костюме. Он пристально смотрел на Басина, вежливо улыбаясь.

Странно... Кто это такой?

К мужчине подошел официант.

– Вы готовы сделать заказ?

– Да. Двойной эспresso, пожалуйста.

Мужчина не отрывал от Басина внимательного взгляда.

Чашка кофе – в стейк-хаусе? М-да...

Мужчина закурил и еще шире улыбнулся Басину.

Черт... Что это...

Мобильный телефон на столике мужчины завибрировал. Старая модель Nokia, таких Басин в своем окружении уже давно не видел.

– Алло? Да, слушаю. Да, все в силе. Это недалеко. Метро «Таганская», рядом с Краснохолмским мостом. Улица Народная, дом 11, 2-й подъезд, квартира 68.

Мужчина произносил все это нарочито громко и четко, чтобы было слышно каждое его слово. И продолжал смотреть на Басина, только уже без улыбки.

Тот, похолодев, прирос к стулу, не в силах пошевелиться.

Народная, 11, квартира 68... Это был его адрес! Квартира, в которой он жил. Жил с женой, младшим сыном-десятиклассником...

Мужчина закончил разговор, допил кофе и, не дожидаясь счета, достал из портмоне 300 рублей – более чем достаточно за одну чашку кофе.

Встав из-за стола, он снова улыбнулся Басину и быстро вышел из ресторана.

– Вам что-нибудь еще?

Вежливый голос официанта вывел Басина из прострации.

– Сто грамм коньяка. И побыстрее.

Официант удалился, а он трясущейся рукой достал из кармана свой новенький пятый айфон.

– Танюша, это я... Димка дома? Слава богу. Ты... ты сегодня куда-нибудь собираешься? Ну и хорошо. Не ходи никуда. Я скоро приеду. Что? Ничего не случилось! Просто хочу побыть с вами дома. И все. Да. И я тебя целую!

Официант поставил перед ним коньяк в красивом бокале.

Басин залпом выпил его.

– Ира, к тебе можно?

– Да, Петь, заходи.

Петя вошел в кабинет Ирины и протянул ей свой любимый блокнот. Мысль об айпаде снова промелькнула в ее сознании.

– Петь, это что?

– Текст объявления о дне рождения Мироновой. Для сотрудников.

«Объявляем подготовку к культовому празднику в честь культовой личности! Продолжение в следующем письме».

– Это так, затравочка. А настоящее объявление будет уже потом, со всеми подробностями. Это – чтобы интерес разбудить. Как тебе?

– Идея классная. А вот сам текст мне не очень. Как-то поизящнее надо, и больше интриги, что ли...

– Хорошо, переделаю, – кивнул Петя и вышел.

Ирина погрузилась в размышления.

Кажется, Петя на каком-то интуитивном уровне уловил то, что она осознала только сейчас.

Ее формула успешного ивента, обязательными элементами которого были внутренние коммуникации, эффективная организация и пост-продакшн, работала в отношении любого мероприятия, независимо от его масштаба. Даже если это Новый год для 1000 гостей. Даже если это подготовка ко дню рождения одного конкретного сотрудника. Участников все равно необходимо было вовлечь в процесс с помощью эффективных внутренних коммуникаций, эффективно организовать сам ивент и эффективно поработать с пост-продакшн.

Интересно, а Петю уже посетила эта мысль?

И тут, словно в ответ на ее невысказанный вопрос, пришло письмо от Пети:

«А потом будет очень круто разместить на Facebook и «ВКонтакте» наши фотки в одинаковых футболках!»

Ирина улыбнулась. Да, мысль, судя по всему, его посетила.

Через два дня после случая в стейк-хаусе Басин подходил к своему дому на Народной улице.

У подъезда стоял неприметный Ford Focus цвета металлик. Басин, не обратив на машину особого внимания, уже достал электронный ключ, собираясь открыть входную дверь.

Из машины вышел мужчина, которого Басин видел в стейк-хаусе, и, подойдя вплотную к нему, преградил дорогу.

Басин непроизвольно отступил на несколько шагов. Колени задрожали.

Мужчина усмехнулся. Ничего не говоря, он достал из кармана какие-то снимки и протянул их Басину.

Дрожащими руками Басин взял фотографии. На снимках были его старшая дочь и внучка – во дворе своего дома, на даче, в парке Горького... На обороте были написаны точные адреса и распорядок дня их семьи.

Сердце заледенело. Перед глазами замелькали разноцветные точки.

Басин услышал свой собственный голос – слабый, дрожащий, неуверенный.

– Что вам нужно?

Ответом был смех. Для близкого к обмороку Басина он прозвучал словно взрыв, внезапный раскат грома прямо над его головой.

– Что мне нужно? Да ничего. Так, развлекаюсь.

Басин отшатнулся и побежал. Побежал прочь, из двора, на стоянку к своей машине. Сердце колотилось, грохотало в ушах, точки перед глазами застилали зрение.

Тяжело дыша, Басин плюхнулся на водительское сиденье. Куда ехать – он знал.

Только бы не попасть в аварию!

...Через двадцать минут Басин уже набирал на домофоне номер квартиры Громова.

– Открываю. Я ждал вас.

Услышав эти слова, Басин нисколько не удивился. Да, он был прав в своих подозрениях.

Громов открыл дверь. Из гостиной доносились нежные аккорды «Концерта для двух скрипок» Баха.

– Немного вина? Хотя вы же за рулем. Тогда чаю? У меня прекрасный молочный улун, специально заказывал из Китая.

Басин, изо всех сил стараясь не упасть, отрицательно покачал головой.

– Ну как знаете.

Громов жестом пригласил его сесть на диван.

О, какое это было облегчение!

Сам Громов опустился в кресло напротив. Он молчал, неторопливо, с удовольствием потягивая вино из хрустального бокала.

Было очевидно, что разговор придется начинать гостю.

– Алексей Иванович...

– Да?

– Я... Пожалуйста, скажите им... Заставьте их прекратить это... Я прошу вас...

Громов пожал плечами.

– Да, собственно, я-то что, Анатолий Александрович? Тут исключительно от вас все зависит!

– Что? Что я должен сделать?

Громов сделал глоток, полюбовался мерцанием вина в тонкой резьбе хрустального бокала.

– Вы и сами это прекрасно знаете. Признаться во всем «Киото». Объяснить, что за деньги, полученные от конкурентов, вы предоставляли им неверные данные. Что истинную картину отражают наши официальные бумаги. Вот, собственно, и все.

– Все... все что угодно, Алексей Иванович.

– Ну и прекрасно. Приятно иметь дело с понимающим человеком.

Громов встал, подошел к столу, взял какую-то бумагу.

Это было письменное признание в корпоративном саботаже и работе на конкурентов. Письмо, адресованное лично Субботину. Басин, не думая ни секунды, подписал его.

– Рад, что вы приняли верное решение.

Громов снова сел в кресло и взял свой бокал.

Басин встал. Голова кружилась. Сердце продолжало грохотать.

– Ну... я тогда... пойду? Это все?

Громов кивнул.

Басин облегченно вздохнул и неверной походкой направился в прихожую.

– Да, и последнее.

Басин обернулся.

Громов, не глядя на него, любовался своим вином.

– Вы больше не работаете в «Электромире».

Басин, не отвечая, вышел из квартиры.

...Через пятнадцать минут на Садовом кольце в районе Краснохолмского моста произошла автомобильная авария. Черный автомобиль BMW 7 потерял управление и врезался в фонарный столб. Медицинская экспертиза установила, что непосредственно перед этим у водителя произошел обширный инфаркт.

Смерть Басина наступила мгновенно.

Белов ужинал в «Китайском квартале» на проспекте Мира. Суп с морепродуктами, утка по-пекински, кувшин китайского сливового вина.

Его столик располагался недалеко от двери.

– Вы будете один? – услышал он вежливый голос менеджера, обращенный к новому посетителю.

– Нет, меня ждут.

Белов напрягся. Голос был очень знакомым.

Интересно... Лично он никого не ждал...

И напрасно. Через несколько секунд к нему присоединился гость.

Это был Громов.

Белов, обычно прекрасно владеющий собой, на этот раз не смог скрыть изумления, но почти мгновенно пришел в себя.

– Да, неожиданно, ничего не скажешь.

Громов, пожав плечами, улыбнулся. Его лицо выражало абсолютное спокойствие, невозможно было догадаться, о чем он думает на самом деле.

– Не так неожиданно, как кажется. Минеральную воду, пожалуйста, – обратился Громов к подошедшему официанту.

Белов отодвинул тарелку.

– Так чем могу служить?

Громов улыбнулся:

– Все очень просто. Вы признаетесь во всем Субботину, прекращаете работать на моих конкурентов и вообще уходите из российского бизнеса. В противном случае...

– Да?

Белов старался улыбаться как можно естественнее.

Громов отпил воды, откинулся на спинку стула. На лице была полная безмятежность.

– Знаете, Максим, я всегда мечтал снять собственный фильм в Голливуде. Представляете, такое вот желание. И сейчас наконец у меня есть история, по которой можно сделать потрясающий блокбастер.

Белов смотрел на Громова. К чему все это? Улыбка постепенно слезала с его лица.

– Хотите, расскажу? Не сомневаюсь, что вам понравится. Действие происходит в Америке. Нью-Йорк, консалтинговая фирма Weston, Brian & Cool. Финдиректор фирмы уезжает в Калифорнию, и на вакантное место приходит новый сотрудник. Некто Евгений Шанцев. Бывший российский гражданин, ныне натурализовавшийся американец, блестящий выпускник Гарварда.

Громов с наслаждением смотрел на побелевшее лицо своего бывшего финдиректора.

– Пока неинтересно? Подождите! Сейчас начинается. Очевидно, не одна сотня тысяч годового дохода была незначительной суммой для господина Шанцева, и он решил заняться собственным бизнесом. Конкретно – продавать коммерческие секреты фирмы Weston, Brian & Cool ее конкурентам. Правда, реалистичный герой у меня получается?

Белов промолчал.

– Неплохая завязка, как думаете? А дальше – чистый экшн. Партнеры фирмы подозревают утечку информации и начинают расследование. Ребята из ФБР с такими делами справляются неплохо, и уже очень быстро становится известно, что наш Шанцев и есть, как говорится, bad guy. ФБР собирается произвести арест, но... господин Шанцев успевает эффектно скрыться из Штатов. Объявлен международный розыск, привлечен Интерпол, но где скрывается Шанцев, не знает никто...

Громов сделал еще глоток.

– И через некоторое время в России появляется успешный гарвардский выпускник и финансист Максим Белов. Как вам такая развязка? Нет-нет, подождите, это еще не окончательная развязка. Развязкой будет звонок некоего Громова (этот герой во многом автобио-

графичен, как вы уже, наверное, поняли) в Интерпол. Как вы думаете, что этот Громов скажет ребятам из Интерпола относительно Белова, то есть, простите, Шанцева?

Белов смотрел на Громова. В глазах – нескрываемая ярость.

– Чего вы хотите?

Громов пожал плечами.

– Да я, вроде, уже сказал. Личное признание Субботину.

И да, убирайтесь из России. Даю вам двадцать четыре часа.

Несколько секунд прошло в полной тишине, Белов и Громов пристально смотрели друг другу в глаза.

Белов отвел взгляд первым.

– Хорошо.

– Через трое суток вас не должно здесь быть.

Белов кивнул.

Громов бросил на стол 500 рублей.

– Это за воду.

Не прощаясь, не говоря больше ни слова, он ушел.

Белов заказал еще вина. Дрожащими пальцами взял бокал.

Да, с Ривьерой, пожалуй, пока придется повременить.

...Через два дня он уже пил кофе в аэропорту Домодедово. Весь багаж – одна кожаная сумка. К чему обременять себя вещами? Новое место – новая жизнь.

– Объявляется посадка на рейс авиакомпании Lufthansa во Франкфурт-на-Майне. Пассажиров просим пройти к выходу номер 18.

Белов не спеша допил кофе, закинул на плечо сумку и направился к указанному выходу.

Это был его рейс. Он летел в Новую Зеландию. С пересадками во Франкфурте и Гонконге.

Вскоре Белов с комфортом расположился в бизнес-классе самолета. Достав ноутбук и айпад, он поставил сумку в отсек для хранения ручной клади. Было немного душно, он снял блейзер и, оставшись в белоснежной рубашке, погрузился в чтение последнего выпуска FT.

– Something to drink, sir?

Стюардесса с модельной внешностью вежливо улыбалась, наклонившись к нему.

– Champagne, please.

Пытаясь сосредоточиться на чтении, Белов все время ощущал на себе чей-то пристальный взгляд. Оторвавшись от газеты, он заметил, что сидящая с другой стороны прохода женщина внимательно наблюдает за ним.

Лет тридцать пять. Тонкие белесые неухоженные волосы до плеч. Джинсы, толстовка. Весит килограмм семьдесят пять, не меньше.

«Тоже в Окленд летит, что ли? Типичная аборигенка, – подумал Белов, – Очень похожа на новозеландку»...

Обнаружив, что Белов заметил ее взгляд, женщина стушевалась и залилась краской.

– Oh, I am sorry!

– It's quite all right.

– I couldn't help but notice your Harvard signet ring.

Белов взглянул на гарвардскую печатку на безымянном пальце левой руки.

Женщина поспешно продолжила:

– You see, my brother goes there. Med school.

Белов улыбнулся:

– Oh, that's great. Congratulations! I am Maxim, by the way.

Белов перегнулся через кресло, протянул ей руку и улыбнулся своей мальчишеской, открытой улыбкой.

– Nice to meet you.

Покраснев, женщина с удовольствием стиснула его ладонь.

– Diane. Very nice to meet you, too!

Стюардесса принесла Белову шампанское.

Тот кивнул в сторону женщины.

– It's for the lady, please. You don't mind I hope?..

Женщина взяла бокал.

– Oh, no! Not at all! Thank you.

Самолет уже набирал высоту. Слушая рассказ Дианы о бизнесе ее отца в Веллингтоне и о том, что им очень нужны топ-менеджеры с гарвардским дипломом, Белов краем глаза наблюдал, как заснеженная российская земля скрывается за облаками.

Вернется ли он еще сюда? Через сколько месяцев, лет, десятилетий? Он вдруг почему-то явственно ощутил запах жженой травы в школьном дворе в апреле...

Впрочем, ностальгия никогда не была свойственна Белову. Уже через несколько секунд, отвернувшись от окна, с удовольствием потягивая шампанское, он оживленно беседовал со своей попутницей.

– Тост! Тост в честь именинницы!

По случаю дня рождения Мироновой переговорную украсили цветами и коллажами, на которых именинница была представлена в компании известных людей – Булгакова, Горбачева, Обамы. Петя хотел добавить к ним еще Мадонну и Джастина Бибера, но Ирина твердо сказала, что это будет уже перебор. Мироновой вполне достаточно и Булгакова.

Собственно, сам праздник сегодня начался с самого утра, когда Валентина Александровна вошла в HR-отдел. Все сотрудники уже сидели на рабочих местах в футболках с ее портретом.

Весь день в офисе звучала музыка в рамках проекта «Миронова FM», в основном песни 80-х, любимые именинницей, – «Море, море», «Вальс-бостон», Malinconia Риккардо Фольи...

И вот сейчас, когда рабочий день подошел к концу, Миронова собрала сотрудников HR-службы в переговорной.

Открыли шампанское. Настало время для первого тоста.

Дверь распахнулась, вошел Громов с фантастическим букетом роз и, конечно, в футболке с портретом Мироновой. Как и предполагала Ирина, на это его не пришлось уговаривать.

Увидев Громова, Миронова от души рассмеялась.

– Валентина Александровна, – начал он, – хоть я и старый солдат, но по отношению к вам у меня всегда найдутся слова любви. Слова благодарности. Уважения. Признательности...

Ирина заметила, как Ольга кивает в такт речи Громова. Ирина подошла к ней.

– Что, Оль, хороший торжественный тост? Как ты хотела?

– Да, все отлично!

Тем временем приближалось время вручения подарка. Ольга незаметно достала из сумки изящно упакованную коробочку и передала ее Громову.

– Валентина Александровна! А это – вам.

Громов улыбнулся и вручил ей коробочку. Ирина почувствовала, как Ольга напряглась: ведь подарок выбирала именно она.

Миронова сняла упаковку, открыла коробочку. В ней были авторские бусы из лазурита – элегантное, но яркое и заметное украшение.

– Умница, – прошептала Ирина Ольге, – то что надо!

Радость на лице Мироновой говорила сама за себя.

Петя встретился взглядом с Ириной. Та кивнула. Он тут же выбрался из толпы и подошел к Мироновой.

– Валентина Александровна, это еще не все. Самое главное – впереди.

Он извлек из-за спины фотоальбом, на обложке которого красовалось: «Валентине Александровне. Глаза в глаза».

– Вот, Валентина Александровна, это от всех нас. Признание в любви. Вы сейчас не читайте, это нужно в одиночестве, там все личное...

Растроганная Миронова обняла Петю.

Громов поднял бокал шампанского.

– За именинницу!

Пока все пили шампанское, на несколько секунд воцарилась тишина.

Миронова первой нарушила молчание. Ее голос дрожал, чувствовалось, что она борется со слезами.

– Дорогие мои! Даже не знаю, как выразить все, что я сейчас чувствую. Я хочу сказать, что люблю вас. И еще, это был самый лучший день рождения в моей жизни!

Миронова посмотрела на Ирину. Та рассмеялась в ответ, подошла к Мироновой и поцеловала ее.

– За Валентину Александровну!

Часа через полтора Ирина сидела в переговорной на диване. После выпитого ранее шампанского голова слегка кружилась, по всему телу разлилось приятное тепло.

Ирина думала об отпуске. Два дня назад «Киото» перезаключила с «Электромиром» эксклюзивный контракт на три года. Теперь можно и отдохнуть...

Куда бы поехать? В Европу холодно, в Египет – надоело... Хорошо бы куда-нибудь в Азию, на Бали, например... Надо сходить в турагентство...

– Мечтаете?

Громов сел на диван рядом с ней.

Ирина улыбнулась.

– Да.

– Это хорошо. Я как раз к вам с таким разговором. Хочу побеседовать о мечтах.

– В смысле?

Громов налил себе бокал вина.

– Вам, Ирина Сергеевна?

– Спасибо, у меня еще есть.

– В том смысле, что у меня для вас новая задача. Во много раз амбициознее предыдущей.

Ирина удивленно приподняла брови:

– Какая?

– Нам нужно скорректировать нашу стратегию развития корпоративной культуры.

Ирина недоверчиво посмотрела ему в глаза.

– Как? Ведь «Киото» подписала контракт. Теперь все в порядке.

Громов усмехнулся:

– Почти. Осталось только утрясти вопрос с арендаторами. Но это моя забота. А к вам я все-таки насчет корпоративной культуры.

Ирина нахмурилась.

– Да не волнуйтесь вы, все решим. Не впервой. Главное сейчас – идти вперед. Дальше. Смотреть глобально. Как нам удержать лидерство на рынке. Как сделать, чтобы каждый сотрудник был максимально эффективен на своем месте, как увеличить ответственность каждого менеджера. Мы уже нашли кое-какие решения. Но это только начало. Маленький отрезок пути. А мне нужно глобальное видение на пять лет. Как минимум.

Голос Ирины прозвучал тонко и неуверенно:

– На пять?!

– Да. В общем, жду от вас предварительные наработки уже через неделю. Валентину Александровну, естественно, в помощь.

– Но ведь... у нас новогоднее мероприятие на носу, нужно готовиться...

– И что? Одно другому мешает?

– Нет...

– Вот и отлично.

Громов допил вино и встал с дивана.

Ирина осталась одна. ...Стратегия на пять лет...

Она посмотрела в окно за заснеженную улицу. Бали... Тепло... Солнце...

Нужно успеть разработать стратегию до отпуска!

Выводы Ирины

1. *Формула успешного мероприятия универсальна, она работает независимо от масштабов и целей ивента. Любой ивент должен включать в себя три составляющих:*

- внутренние коммуникации;
- эффективная организация;
- social media.

2. Контентообразующие элементы у каждого мероприятия свои. Реализация одной и той же концептуальной идеи зависит от того, какие конкретно контентообразующие элементы были выбраны для данного мероприятия. Концепция «Культ Мироновой» оказалась успешной, потому что точно выбранные элементы били прямо в цель. Те же элементы могли бы не подойти, к примеру, для проведения дня рождения Громова. Хотя общая концепция «Культ Громова» могла бы стать такой же.

3. Стратегия построения корпоративной культуры должна создаваться на несколько лет вперед. Планируя развитие корпоративной культуры, нужно пытаться увидеть как можно больше горизонтов.

Глава 8

Когда по спине бегут мурашки

В бирюлевском «Электромире» Петя теперь появлялся почти ежедневно. «Заскочить», чтобы пообщаться с друзьями, обсудить с Аней новые идеи ... Это у него уже вошло в привычку.

Вот и сегодня, как обычно, после насыщенного дня в офисе он приехал в магазин.

– Привет, Макс! – окликнул он бывшего коллегу, войдя в торговый зал.

Тот, однако, никак не отреагировал. Петя не сразу понял, что Макс общался с покупательницей, дамой среднего возраста. Подойдя поближе, он услышал голос Макса, звучавший необычно вежливо.

– Могу порекомендовать вам кофеварку «Киото». Если честно, сам пользуюсь с удовольствием. Делает кофе с настоящей пенкой...

Петя улыбнулся. Да, многое здесь изменилось... Он с гордостью заметил стикеры в виде сердца «Электромир рекомендует», которыми были маркированы некоторые товары, – его идея!

Легко постучав в дверь Аниного кабинета, он заглянул внутрь. Как обычно, Аня была еще на работе. Да, задерживалась она часто.

– Привет!

– Привет, Петь!

Петя уверенно вошел и, не дожидаясь приглашения, сел в кресло напротив Ани.

– Ну как у вас тут?

– Работаем, – улыбнулась Аня, – квартальный план, похоже, перевыполним. Так что есть реальные шансы. Но неплохо бы еще придумать какие-нибудь дополнительные фишки для сотрудников. Я так понимаю, что HR и внутренние коммуникации будут принимать это во внимание чуть ли не наравне с результатами продаж.

Петя рассмеялся:

– Не сомневаюсь!

– Ну вот, видишь! Кофе хочешь?

– Давай. Макс сейчас так вкусно про кофе с пенкой рассказывал клиентке...

Аня улыбнулась:

– Да Макс вообще молодец. В следующем году хочу сделать его менеджером. Но это между нами, конечно.

Петя кивнул.

– Ну, пойдем тогда.

Они прошли в кухню, приготовили себе по большой чашке крепкого ароматного кофе.

Вернувшись в кабинет и удобно устроившись на диванчике, минуты две они просидели в молчании, наслаждаясь кофе и близостью друг друга.

Петя заговорил первым.

– Ну, в общем, насчет внутренних фишек для сотрудников, есть одна небольшая идея.

– Угу? – Аня отпила кофе.

– Ты проект «Домовой» знаешь?

– Конечно, – кивнула Аня, – мы его тут активно продвигаем, правда, не всегда срабатывает.

– Вот в том-то и дело. Я уже несколько раз такие отзывы слышал. Что, мол, проект стоящий, но внедряется с трудом. И у меня родилась идея, как сделать его более эффектив-

ным. В общем, главная проблема в том, что «домовому» не хочется напрямую подходить к коллегам и просить убрать за собой.

И я это понимаю. Мне и самому не хочется.

Аня кивнула:

– Ну, да. Мне это тоже психологически понятно.

– Так вот. Я и подумал, а что если сделать так, чтобы человеку не нужно было обращаться непосредственно к нарушителю? Например, «домовой» может просто снимать нарушение своим телефоном и делать рассылку всем сотрудникам по корпоративной почте. Только и фотографии, и подписи к ним должны быть забавными. А в конце месяца определяем самого креативного «домового».

– Прикольно... – Аня задумалась, – Только... не совсем понимаю, какой будет результат? Ну, допустим, будем мы делать эти фотографии, будет весело и все такое, но заставит ли это нарушителя убрать за собой? Или просто посмеемся – и забудем?

– Почему же, я как раз думаю, что это поможет! Никаких обвинений, никаких наездов, ненавязчиво показываем, что, мол, чухоморы вы, господа. Это, мне кажется, на совесть больше подействует, чем открытая конфронтация. Во всяком случае, на меня бы подействовало. Точно.

– Ну да, наверное... Единственное «но» – не у всех есть телефоны с фотоаппаратами, – засомневалась Аня, – и потом, креативить тоже не все готовы. Я в смысле смешных надписей.

– Ну... насчет телефонов... можно и у коллеги попросить, если что. А по поводу креатива... тут уж извините... и к нарушителям лично подходить неудобно, и креативить влом... Не угодишь...

Последнюю фразу Петя произнес с заметным презрением.

Аня засмеялась:

– Ну да, ты прав. Пусть шевелят мозгами, это на пользу.

– К тому же... – Голос Пети зазвучал доверительно. – Это именно то, чего ждет Куликова. Это я тебе говорю как человек, который проводит с ней в одном офисе по десять часов в сутки.

Петя уверенно посмотрел Ане в глаза. Да, он был инсайдером! Он чувствовал себя прямо-таки героем американского политического триллера, обладающим доступом к тайнам Капитолия и Овального кабинета. Супершпионом. Практически Джеймсом Бондом.

Что ж, в своей стратегии он не ошибся.

Петя с удовольствием читал во взгляде Ани уважение и доверие, с каждым днем становившиеся все более заметными.

– Валентина Александровна! К вам можно?

– Конечно, Ира. Присаживайся!

Куликова и Миронова обедали в офисной столовой. Ирина под села за столик к Мироновой, взяла с подноса греческий салат.

– Приятного аппетита!

– И тебе, – ответила Миронова.

– Ну как дела, Валентина Александровна? Отдохнули от дня рождения?

– Да, уже жить можно, – засмеялась Миронова, – это ведь всё твои идеи, не сомневаюсь.

– Да нет, это в основном Пети Якушина, – улыбнулась Ирина.

– Понятно... Кстати, Ир, все забываю тебе сказать, мне тут огромное количество писем приходит – от бывших наших сотрудников.

Ирина насторожилась.

– А что такое?

– Да ничего, Ира, все в порядке. Наоборот, все хорошо! Пишут о наших мероприятиях, о конференции, ну и о моем дне рождения тоже. На Facebook и «ВКонтакте» видели фотографии, видеоотчеты. Все в восторге. Таких мероприятий у нас, конечно, раньше не было. Пишут, что «Электромир» вышел на другой уровень, ну и так далее. Хотела тебе об этом сказать. Твоя заслуга, прежде всего.

Миронова тепло улыбнулась.

– Спасибо, Валентина Александровна. Спасибо, что рассказали. Это очень приятно. Значит, что-то мы все-таки делаем правильно.

Миронова поднялась из-за стола.

– Ну, пойду работать. Еще раз приятного аппетита.

– Спасибо.

Миронова ушла. Ирина сидела, уставившись в пространство. Аппетит пропал. Ее не покидало ощущение, будто сейчас произошло что-то очень важное. И дело было даже не в том, что мероприятия оказались успешными. Дело не в положительных отзывах. А в чем-то еще.

В чем – она пока не понимала...

Интересно... Интересно, что именно бывшие сотрудники писали Мироновой. Она, Ирина, и не думала, что на них прошедший день рождения тоже окажет воздействие... Да... Получается, аудитория у них намного шире, чем она ожидала...

Вот оно! Вот то важное, о чем она раньше не задумывалась.

Какова реальная структура целевой аудитории их мероприятий? Ведь если знать, на какие конкретно группы воздействуют их ивенты, отдачу от них можно сделать намного эффективнее.

Подумаем... На кого рассчитаны наши мероприятия?... На сотрудников, это понятно. На клиентов – тоже понятно. Еще, как она узнала сегодня от Мироновой, на бывших работников.

Ирина уже подходила к своему кабинету.

– Привет!

Петя столкнулся с ней у двери. Удивленно посмотрел...

– Ир, чего-то случилось?

«Ну и вид у меня, наверное»...

– Да нет, Петь, все в порядке. Просто размышляю. А ты куда?

– Пообедать хочу.

– А, ну давай, хорошо.

Ирина вошла в кабинет, встала у окна, любуясь легкими снежинками, тихо кружащимися в воздухе.

Еще, конечно, есть партнеры, подрядчики. Это тоже группа, на которую воздействуют их мероприятия. Если у «Электромира» будет репутация компании, которая любит экспериментировать с новыми идеями, технологиями, креативными находками, сотрудничество с ним станет мечтой лучших ивент-агентств. Подрядчики будут готовы предоставлять скидки или даже иногда бесплатно сотрудничать для усиления своего портфолио. Ирина отошла от окна, села за стол.

Теперь вопрос: как грамотно воздействовать на каждую из этих групп? Какие инструменты использовать?

Это необходимо было понять именно сейчас. Скоро новогоднее мероприятие, и, чтобы отдача от него была максимальной, надо подумать, какие способы будут самыми эффективными для воздействия на нужные им целевые аудитории.

Ирина достала Moleskin, ненадолго задумалась и стала рисовать диаграмму.

Нынешние сотрудники – от них три стрелочки: внутренние коммуникации, ивент, соц-медиа.

Бывшие сотрудники: ивент, соцмедиа.

Потенциальные сотрудники: ивент, маркетинг, соцмедиа.

Клиенты: ивент, маркетинг, соцмедиа.

Партнеры/подрядчики: ивент, соцмедиа.

Ирина, Ольга, Петя и Миронова сидели за столом переговорной. Новогоднее мероприятие должно было состояться всего через несколько недель.

Ирина начала совещание.

– Коллеги, сегодня нам нужно обсудить техническое задание для подрядчика, которое потом подготовит Петя.

– А подрядчик кто? – Петя пробурчал это себе под нос, перспектива написания технического задания его не привлекала. Придумывать разные идеи он был готов с утра до вечера, но писать... да еще техническое задание...

Ирина с улыбкой посмотрела на Петю. В его реакции она не сомневалась.

– Подрядчик тот же. HAPPYning. Они нам конференцию организовали. Оль, что у нас там планируется по количеству человек?

– Мы думаем, человек девятьсот, может, тысяча. В любом случае, где-то в этом районе. Дата – двадцать пятое декабря, думаю, раньше не успеем.

– Хорошо. Петь, по концепции ты что думаешь?

– В каком смысле?

– Как – в каком? Мы должны дать агентству направление, что мы хотим в концептуальном плане.

Петя откинулся на спинку стула и скривился.

– Ир, вот честно, я вообще не понимаю, зачем мы это агентство привлекаем. Мы что, сами себе концепцию не придумаем, что ли? У нас идей нет? С креативом проблемы? Мы и сами все организовать можем.

– Петя... – резко прервала его Ирина, – вот скажи, ты сам лично будешь обзванивать площадки? Ты лично будешь подбирать кейтеринг для мероприятия? Ты будешь договариваться о скидках с техническими подрядчиками и подбирать хостес, которые не распугают гостей?

Петя недовольно нахмурился.

– Они этим десять лет занимаются. И креативом в том числе. Так что... – Ирина спокойно наблюдала за недовольным выражением Петиного лица. Ничего. Пора поставить на место его непомерно разросшееся эго.

При этом про себя она улыбалась. Дать ему больше ответственности, тогда повзрослеет моментально.

– А твоя задача, Петь, работать вместе с ними, в команде. Ты у нас несешь глобальную ответственность за концепцию мероприятия, то есть за то, чтобы все сотрудники ощутили, что работают в лучшей в мире компании, чтобы церемония награждения была интересной, чтобы она органично была вплетена в концепцию вечера. Это твоя ответственность. Если что-то будет не так, спрошу с тебя. Как уж ты там будешь придумывать эту концепцию – сам или вместе с агентством, мне все равно. Главное – чтобы был результат.

Ирина с удовольствием наблюдала, как недовольство на хмуром лице Пети постепенно сменялось азартным волнением, в глазах загорелся такой знакомый ей огонек.

– Да, Ир, конечно! Я думаю, пусть они тоже разрабатывают концепцию, потом вместе сядем, посмотрим, что у нас получается. А направление, наверное, должно быть связано с нашей общей стратегией: то, что наша компания – это наш дом, а наши клиенты – наши гости.

– Ну, в общем, да... Петь... Ты, главное, глобальную картину не упускай из вида. Важна не просто концепция. Важно, чтобы она способствовала достижению нашей цели. Вот как ты можешь сформулировать цель нашего мероприятия?

– Ну... объединить коллектив... показать, что мы – самая лучшая компания на рынке, что мы лидеры и так далее... и чтобы все это нашей стратегии соответствовало.

– Да. А зачем глобально это нам нужно?

Петя задумался.

– Не знаю... Чтобы люди верили, что у них самое лучшее место работы.

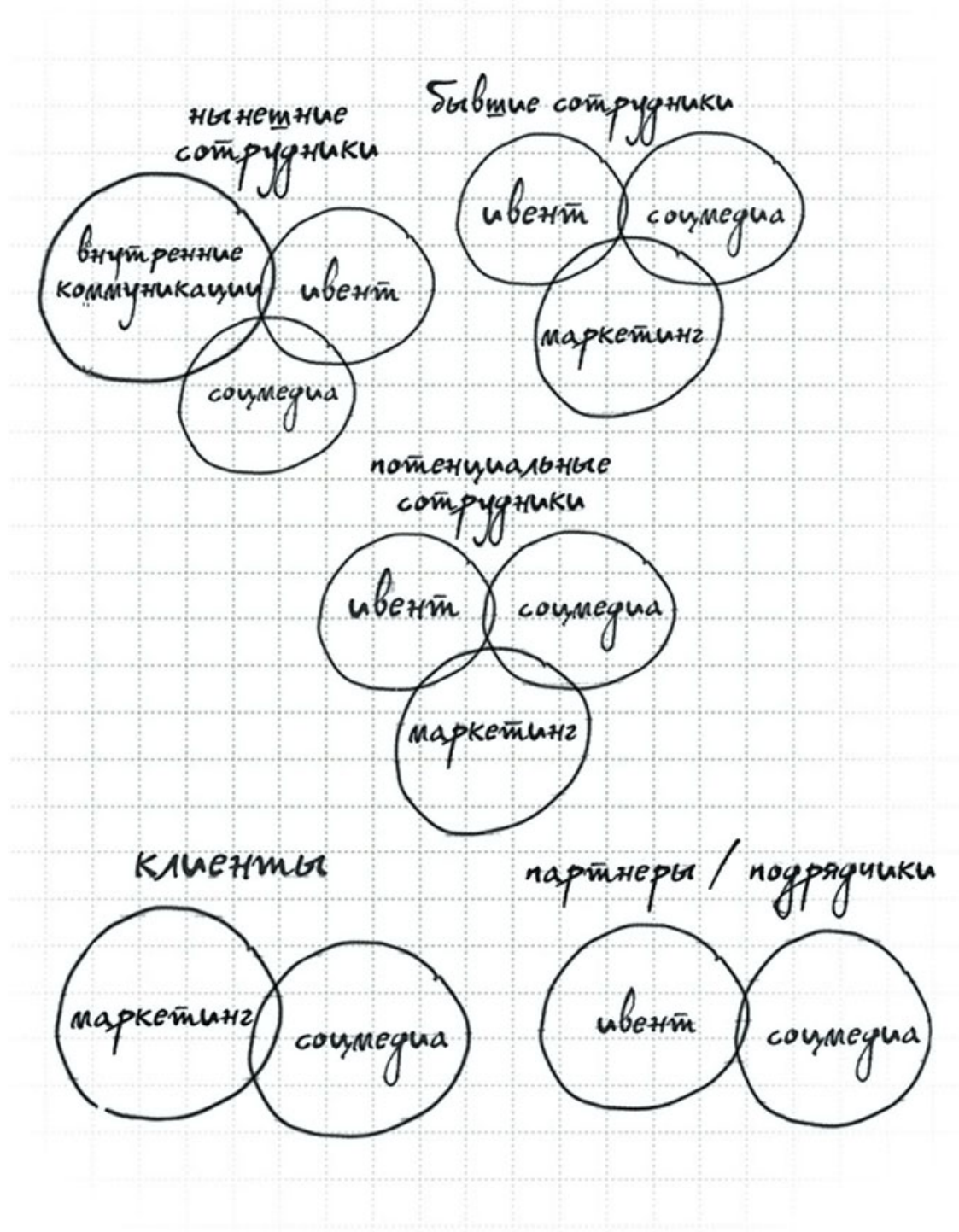
– Так, отлично. И дальше что?

– Тогда они будут держаться за нашу компанию, стремиться к развитию, карьере в ней и так далее.

– Правильно. Они увидят долгосрочную перспективу.

– Да.

– Вот это и есть наша глобальная цель. Долгосрочная мотивация сотрудников. Поэтому нам очень важно... Петь, очень важна престижность церемонии награждения. Мы ее проводим в первый раз, уже сейчас нужно постараться придать ей особый статус. Чтобы на следующий год получить премию «Хозяин года» было так же престижно, как взять «Оскар».



– Понял.

– Поэтому очень важно и концепцию интересную создать, и все организовать на высшем уровне. Она не должна быть скучной, она не должна быть затянутой. Она должна быть органичной. Понятно?

– Да.

– Ну и отлично. Тогда ты сейчас пишешь задание для подрядчиков, отправляешь его Оле. Она может дополнить его какими-то техническими деталями, на свое усмотрение.

Ольга кивала в такт словам Ирины.

– Значит, давайте так. Через три часа готовое задание должно быть у меня и у Валентины Александровны в почте.

Петя вскочил из-за стола.

– Пошел писать.

– Петь, только не забудь упомянуть о том, что подрядчикам нужно продумать, чтобы контент мероприятия воздействовал на все наши целевые аудитории. Помнишь, я тебе рассказывала?

– Хорошо, не забуду.

Ирина, улыбаясь, смотрела ему вслед.

Тем же вечером Ирина шла по тихим заснеженным переулкам в районе Трехгорки. С няней она договорилась: та согласилась остаться с Никитой еще на пару часов.

Ирина же... Ей просто необходимо было какое-то время побыть одной, пройтись по зимней Москве, привести в порядок свои мысли. Свои идеи о стратегии развития корпоративной культуры «Электромира» на следующие пять лет.

Собственно, идей у нее пока никаких не было. Как обычно, в круговороте повседневных проблем – с подготовкой новогоднего мероприятия, субботним походом с Никитой к зубному – думать о главном не получалось.

И вот, наконец, этот долгожданный час в одиночестве...

Стратегия... Стратегия на пять лет. С чего начать... За что зацепиться...

Проблема была в том, что Ирина вообще плохо помнила тот разговор с Грозовым на дне рождения Мироновой. Шампанское, вино, мысли об отпуске, накопленная усталость – он застал ее врасплох... Нет бы официально вызвать в кабинет, дать задание... Тогда она хотя бы записала... А так?

Ирина пыталась вспомнить беседу с Грозовым. Да, она думала о Бали, о теплом пляже, о прозрачном ласковом море...

«Мечтаете?»

Она вспомнила это настолько отчетливо, что ей показалось, будто Грозов был рядом и говорил с ней сейчас.

Мечта... Кажется, он даже сказал что-то на эту тему. Что хочет поговорить с ней именно о мечте.

Это было как озарение. Конечно! С этого и нужно начать. Представить себе...

«Электромир» через пять лет в ее мечтах. Каким он будет?

Ирина шла по Трехгорному переулку. В белых хлопьях начинавшейся метели ее фигура уже была почти не видна.

Через несколько дней Ирина, Петя, Ольга и Миронова встречались с представителями ивент-агентства HARRYning – аккаунт-менеджером Аллой Малининой и креативным директором Дарьей Потье.

Совещание вел Петя.

– Коллеги, наша задача – обсудить и утвердить концепцию. Ребята подготовили презентацию трех идей...

– Мы готовы презентовать. Можем подключить проектор... – перехватила инициативу яркая, порывистая Дарья Потье.

– Ой, Даш, не надо, – улыбнулась Ирина, – давайте проще, чтобы время сэкономить. Я не сомневаюсь, что вы очень красиво все расскажете. У вас есть распечатанный вариант?

– Конечно, – Алла Малинина достала из сумки несколько комплектов презентации, – вот, здесь все – концепции, площадки и сметы.

Она быстро раздала презентации всем участникам совещания.

– Здесь три концепции, – серьезно начал Петя.

– Да, первая из них называется «Электромир. Компания мечты», – снова перехватила инициативу Дарья.

Ирина, незаметно улыбаясь, смотрела на насупленные брови Пети.

– Название мне нравится.

– И смысл в том, что мы попадаем в дом нашей мечты, где сбываются все наши желания. Такая полуцирковая атмосфера...

Ирина листала презентацию.

– Да, вижу. Но это не совсем то, что нужно. Цирк – не про нас. Да и вообще, здесь, по сути, две идеи в одной упаковке. Нет стройности... И как сюда вписывается церемония награждения? Помните, мы обсуждали, что это для нас принципиально важно?

– Да. Церемония награждения сюда как раз хорошо вписывается. Награды как бы символизируют сбывшиеся мечты.

– Ой, нет, Даш. Слишком абстрактно. Давайте к следующей.

– Да, и нам эта концепция тоже никогда не нравилась, – улыбнулась Дарья, стараясь шуткой сгладить ситуацию, – тогда перейду ко второй. Она называется «Миссия Остина Пауэрса». Концепция в том, что Остин Пауэрс открыл секрет счастливой и яркой жизни и теперь ищет агентов по распространению этого секрета во всем мире. В качестве своих агентов он выбирает сотрудников компании «Электромир», потому что их миссия – тоже делать жизнь вокруг счастливой и яркой. Остин Пауэрс приглашает их на грандиозную новогоднюю вечеринку, где собирается открыть им свой секрет. И церемонию награждения мы обыгрываем как посвящение в агенты Остина Пауэрса лучших сотрудников «Электромира». Все мероприятие проходит весело, ярко, в стиле поп-арт, музыка – диско.

Ирина слушала внимательно.

– Нет, не то. Даш, честно, во всем этом какая-то «трешевость» ощущается. И я далеко не уверена, что быть агентом Остина Пауэрса так уж престижно. В общем, дальше.

Дарья уже набрала в легкие воздуха, чтобы начать, но...

– А третью расскажу я, – не допускающим возражения тоном заявил Петя.

Ирина чуть улыбнулась. Ну наконец-то, собрался. Молодец. Давай теперь, руководи.

– Внимательно слушаем.

– Третья концепция (мы, кстати, ее вместе с коллегами придумывали) называется E-Awards. Вот как это выглядит.

Петя быстро нарисовал в блокноте логотип «Электромира» и слово Awards – через дефис.

– Смысл в том, что мы попадаем на крутую новогоднюю церемонию вручения премии, в стиле самых престижных мировых мероприятий. Еще в процессе подготовки мы создаем ажиотаж вокруг этого события и набираем сотрудников для создания собственных выступлений в ходе мероприятия.

Я имею в виду песни, танцы, театрализованные номера, исполняемые сотрудниками на сцене или, например, фильмы, которые они снимают заранее. Мы обыгрываем это как лучшее шоу, которое будет сопровождать награждение лучших сотрудников. То есть, с одной стороны, подчеркиваем престижность, а с другой – активное участие самих сотрудников делает мероприятие более душевным и динамичным. А в конце – это будет кульминация – самые голосистые сотрудники исполнят финальную песню, а зал подпоет им. В следующем году можно будет сделать выступление сотрудников еще более важной частью концепции. Сейчас же – мы закладываем эту традицию. И закладываем ее общей песней.

Ирина слушала, нахмутив брови.

– Тут главное – что мы действительно строим все мероприятие вокруг церемонии награждения. Она – это то, для чего мы здесь собрались. Она, собственно, и есть концепция.

Молчание. Секунд двадцать Ирина сидела, напряженно обдумывая что-то.

– Коллеги, – наконец, начала она, – к сожалению, это все не то. Нам нужна уникальная концепция, которую можно было бы реализовать только у нас, только в «Электромире», а не в DigiWorld, Audi, «Аэрофлоте» или в любой другой компании. Пока все, что представлено, – не то, что нужно.

– Даже третья идея? E-Awards?

– Да, Петя, даже она. В целом, то, что мероприятие строится на престижной церемонии награждения, – это хорошо. Но это только общая канва. Нет фишек, нет деталей, изюминок. Того, без чего не может быть уникального мероприятия.

– Ну да, конечно. Просто фишки потом додумаем.

– Нет. В хорошей концепции общая идея и детали неотделимы друг от друга.

– Нам с коллегами нужна еще пара дней, чтобы придумать новые концепции – уже с деталями и фишками.

Ирина твердо покачала головой:

– Нет. У нас нет на это времени.

– И что ты предлагаешь?

– Придумывать будем здесь и сейчас.

Снова молчание. Никто не хотел высказываться первым. Ну что ж, ладно...

Ирина начала:

– Давайте возьмем за основу вашу идею с E-Awards. Название, конечно, нужно другое, подумаем... Но предположим, у нас есть некая престижная церемония награждения, шоу сотрудников и так далее. Давайте подумаем о деталях. Каким может быть открытие? Или кульминация? Может, Громов как-то необычно появится на сцене, как на конференции, помните, в домашних тапочках? Давайте предлагать любые детали, никого не критикуем, посмотрим, куда нас это выведет. Петя?

– У меня тут была идейка насчет кульминации... Я ее, правда, коллегам пока не озвучивал, потому что, мне кажется, она не очень в концепцию вписывается.

– У нас пока нет концепции. Так что давай – какая идея?

– В общем, смысл в том, что после исполнения общей песни перед самым Новым годом – то есть перед боем курантов – мы поблагодарим друг друга. Поблагодарим за то, что помогаем друг другу быть лучшими, добиваться исполнения своих желаний, получать эти заслуженные награды. И поблагодарим не просто словами.

– А как?

– Идея такая: раздаем всем пластилин и предлагаем вылепить из него маленький новогодний подарок тому, кому хотим сказать спасибо. И обмениваемся этими подарками. Потом куранты, шампанское, конфетти и все дела. Но это такой лиричный момент после церемонии награждения прямо перед Новым годом. Вот как-то так.

По спине Ирины пробежали долгожданные мурашки.

– Петя! Это офигенно!

– Реально?

– Да. Вот именно о таких деталях я и говорю!

Раздался негромкий, но уверенный голос Мироновой:

– Ира.

– Да, Валентина Александровна?

– Ну, вот опять мы за идеями и креативом не видим реальности...

– Вы о чем, Валентина Александровна?

– О том, что это мероприятие на тысячу человек, что кто-то из этой тысячи может остаться без пластилинового подарка или получить его не от того, от кого хочет... Что кому-

то (начальству, скорее всего) достанется с десяток таких благодарностей, а кому-то – одна или вообще ничего. Очень, очень спорно все это!

Ирина задумалась.

– Да, Валентина Александровна, вы правы. Спорно. Но, как и тогда, в случае с тапочками (помните?), я считаю, что все решаемо. И если тапочки, возможно, были и мелочью, деталью, то идея с пластилиновым подарком – это настоящие мурашки, замечательная кульминация мероприятия, которая идет от души, от сердца! Я согласна с вашими замечаниями, поэтому давайте думать. Но идею эту мы реализуем, обязательно!

На несколько секунд установилась тишина, которую внезапно прервал радостный голос Дарьи:

– А знаете, как мы можем сделать! Валентина Александровна все совершенно правильно говорит... Я предлагаю заранее создать какое-то количество подарков, как будто бы от руководства, и раздать тем, кому не достанется подарка от коллег. Наши модераторы будут внимательно следить, чтобы никто не остался без новогоднего сувенира!

Ирина кивнула:

– Кстати, хорошая идея. Как вам, Валентина Александровна?

– Да, это хорошо. Но надо все это как следует продумать.

– Обязательно! Но в целом – принимаете идею?

Миронова мягко улыбнулась:

– Ира, что же с вами делать?! Принимаю!

Ирина улыбнулась в ответ:

– Отлично. Давайте подумаем, что еще у нас может быть в плане режиссуры? И как нам вписать пластилиновые сувениры в церемонию награждения? Потому что идея классная, но она пока никуда не вписана, понимаешь?

Петя закивал.

Все снова замолчали.

– О! Придумала! – глаза Дарьи вспыхнули знакомым Ирине огоньком. – Давайте вообще всю концепцию построим на пластилиновой теме!

– Это как?

– Смотрите, основная идея в том, что каждый сотрудник «Электромира» сам создает, то есть лепит, свою мечту, свой мир, свою карьеру. У него есть все возможности, ему только нужно взять пластилин и – лепить!

– Да-а-а! Отлично!

Ирина снова почувствовала мурашки.

– Даш, вот теперь – уже теплее.

– И пластилин мы используем как лейтмотив всего вечера. Например, открываем мероприятие видеороликом, где все из пластилина. Доносим через него концепцию, суть которой в том, что мы сами можем вылепить из своей жизни все что угодно.

И из нашей компании – тоже. Мы можем вылепить свою команду, свою карьеру, свою мечту.

– Ага, ага, – Ирина удовлетворенно кивала.

– У меня еще идея! – вступил Петя. – Помимо основного ролика, можно видеозаставки сделать, в которых всех номинантов церемонии представить в виде пластилиновых супергероев.

– Неплохо.

Ирина задумалась.

– Коллеги, направление, мне кажется, правильное, и пластилиновая тема – отличная. Кульминация теперь получается по-настоящему «мурашечная»: мы берем пластилин и лепим из него свою реальную благодарность друзьям, свои пожелания на Новый год – супер!

Но... Это все, скажем так, внешние инструменты воздействия на аудиторию – ролик показали, в интерактив вовлекли. Хорошо, но недостаточно. Пока у нас получается, что реально задействованы только те, кто будет выступать. А надо, чтобы все были максимально вовлечены в мероприятие.

– О, а может, так? – воскликнула Дарья. – Допустим, в ходе подготовки мероприятия мы показываем интервью с Громовым, в котором он рассказывает, как лепил свою мечту. И каждый регион, где представлена компания, должен будет сделать собственное видео о том, как ее сотрудники лепят свою мечту. Что-то типа «соревнования добрых дел»...

Ирина поморщилась:

– «Соревнование добрых дел» мне как-то не нравится.

– Согласна. Но назвать и по-другому можно...

– В общем, да. А сама идея неплохая. Так мы действительно вовлечем всю компанию.

Не только гостей вечера, но и вообще всех!

Ирина задумалась.

– Только нужно уточнить, согласится ли Громов на интервью. Я думаю, согласится, но все-таки...

Она тут же позвонила Громову.

– Алексей Иванович, можете говорить? Мы тут обсуждаем новогоднее мероприятие. И тема получается такая...

Ирина рассказала Громову о концепции и об интервью.

И, с радостью услышав, что он, безусловно, согласен участвовать, спросила:

– Алексей Иванович, а о каком случае из истории компании вы можете рассказать в интервью? Может, о том, как «Электромир» переехал из палатки на Рижском в свой первый магазин на Тверской?

– Ну, Ира, про это мне особо нечего рассказывать, – ответил Громов.

– Почему? Даже я, хотя еще маленькой была, помню открытие этого магазина! Помню, как аниматоры раздавали фиолетовые шарики, как в самом магазине посетителям предлагали бесплатно чай и пирожные... Знаете, для девяностых это было необычно. И организовано все было хорошо! Я уверена, что за этим стоит интересная история, которая вдохновит наших ребят...

Громов рассмеялся:

– Ира, за этим не стоит ничего, кроме... дедлайна. У нас было всего четыре дня, чтобы переехать с Рижского на Тверскую, мы не спали, не ели, работали круглые сутки. Вдохновения, мягко говоря, никакого не было, только необходимость сделать все вовремя. Так что...

И снова – мурашки...

– Алексей Иванович! Вы не понимаете, это как раз то, что нужно!

Закончив разговор, Ирина спокойно и уверенно обратилась к коллегам:

– А у меня для вас – название концепции.

– Какое?

– «День 25».

– И что это значит? – пожал плечами Петя.

– Это значит, что только в режиме жесткого дедлайна мы совершаем поступки, которыми гордимся. Как Громов, когда он открыл первый магазин «Электромир» на Тверской. Как наши ребята, которым за двадцать пять дней предстоит «слепить» что-то важное в этом году и представить видеоотчет на мероприятии. В ходе предварительного вовлечения мы рассылаем интервью с Громовым и объявляем обратный отсчет: на двадцать пятый день мы встретимся на новогоднем вечере и посмотрим, кто и как за это время успеет слепить что-то важное...

Воцарилась тишина.

– Ир, по-моему, прекрасно.

Это сказала Миронова.

– Петь, за концепцию у нас ты отвечаешь, – обратилась к нему Ирина. – Предлагай свое решение.

– Я согласен. «День 25» – просто супер. Это про нас и для нас. И добавляем все пла-стилиновые фишки, которые обсудили.

– Отлично. Оля? Валентина Александровна?

Те уверенно кивали.

– Так, хорошо. Концептуально – решили. Теперь вопрос организационного плана: как не затянуть саму церемонию. По опыту знаю, это часто бывает проблемой.

– Организацию церемонии мы уже полностью продумали, – начала Дарья, – чтобы было динамично и нескучно. У нас планируется тридцать номинаций, правильно? Мы делим их на три блока. Перед каждой номинацией даем видеозаставку секунд на 20, которая анонсирует эту номинацию. Потом ведущий приглашает на сцену топ-менеджера для вручения награды. Никаких торжественных речей со стороны топ-менеджера, максимум слово секунд на тридцать. Мы специально оговариваем это с каждым менеджером, доносим до него, как это важно, – иначе церемония может затянуться. Ведущий объявляет номинантов, их фото мы выводим на экран. Затем выносят конверт, топ-менеджер вскрывает его и объявляет имя победителя. Победитель выходит на сцену, мы его ведем камерой, транслируем на экран в прямом эфире. Хостес выносит премию и диплом, менеджер вручает их победителю. Все. И никаких речей со стороны победителя. Тут очень важно ведущему не растеряться и показать себя гибким модератором. Кандидатуры ведущих мы можем сейчас рассмотреть, у нас все готово.

...Потом было обсуждение сметы, площадки, артистов, ведущих – встреча затянулась еще на три часа. Когда она наконец завершилась и все выходили из переговорной, Ирина, уже в дверях, на секунду остановила Петю, положив руку ему на плечо:

– Петь... Спасибо тебе...

После встречи с подрядчиками Ирина вернулась в свой кабинет. Она решила, что потратит этот час на то, о чем ее просил Громов, – на обдумывание стратегии развития корпоративной культуры. Презентация должна состояться через три дня, а у нее же пока ничего не было. Кроме неоформленной мечты.

В поисках вдохновения она, в который раз за эти несколько месяцев, набрала в поисковике слова «corporate culture studies».

Одной из первых появилась ссылка на крупный интернет-магазин. Интересно... Какие книги по корпоративной культуре они предлагают?

Перед глазами замелькали незнакомые имена и названия...

Тони Шей, «Доставляя счастье»;

Джозеф Мичелли, «Правила Zappos»;

Руди Карсан, Кевин Круз, «Компания мечты»;

Кали Ресслер, Джоди Томпсон, «Офис в стиле фанк»;

Рикардо Семлер, «Маверик»;

Иммельман Рэймонд, «BOSS: бесподобный или бесполезный»;

Дэниел Пинк, «Драйв».

«Надо заказать эти книги... И другие тоже», – подумала Ирина.

Но это не сейчас, когда будет время...

А вдохновения пока так и не было.

Минут пятнадцать Ирина просидела, уставившись в окно. Она думала о чем угодно, кроме того, о чем должна была думать.

В воскресенье Никита с отцом идут в парк Горького на каток, надо достать те теплые варежки, которые в прошлом году покупали... Так... Стратегия... Чего мы хотим добиться за пять лет... А варежки, кстати, могут быть дырявыми. Надо проверить заранее, если что, зашить... Смешные такие варежки... фиолетовые...

Ирина вдруг резко выпрямилась и застыла.

Еще минут пять она сидела, напряженно что-то обдумывая.

Затем достала свой блокнот, открыла чистую страницу и написала:



В кабинет заглянула Ольга.

– Ир, обедать пойдешь?

– Нет, не сейчас, может, позже.

– Мам, папа пришел! – раздался радостный вопль Никиты в ответ на звонок входной двери.

Наступило воскресенье. Все было готово к походу на каток. Никита был уже одет, оставалось только натянуть куртку, шапку и те самые фиолетовые варежки.

Ирина открыла дверь. Евгений стоял на пороге в зимней спортивной куртке, с сумкой для коньков за спиной.

– Па-а-апа!

Никита, как обычно, бросился к отцу. Тот крепко обнял и поцеловал его.

– Ну что, готов? Пойдем.

Никита сражался с толстым пуховиком. Ирина помогала.

– Держи рукава, чтобы не закатывались. А я тебе куртку подам.

Наконец операция по надеванию пуховика завершилась.

– Ну ладно. Идите, катайтесь. Только осторожно!

– Мам, а ты?

Ирина посмотрела на сына, потом на Евгения, улыбнулась.

– А я готовиться к выступлению буду. У меня завтра важный день.

– Ну и что! Я хочу, чтобы ты пошла с нами! – канючил Никита, – Ну пожа-а-алуйста!

Ирина покачала головой. Евгений вопросительно посмотрел на нее и взял сына за руку.

– А что, правда, Ир, пойдем с нами? Сегодня день такой хороший! Солнышко, морозно, идеально для катка.

– Жень, не могу.

Евгений не отступал:

– Да почему? Презентация никуда не денется. Еще успеешь подготовиться. Наоборот, развлекаться надо, отвлечься. Тогда и думать лучше будет.

– Мам! Пойдем с нами!

Никита подбежал к матери, схватил за руку и попытался потащить ее к двери.

– Ну хорошо, хорошо! Я согласна.

Ирина взглянула в окно. Снежок сверкал под ярким зимним солнцем. И вдруг остро захотелось полететь по льду на коньках...

...На катке народу было много. Еще бы, выходной, да и погода прекрасная. Ирина, всегда любившая кататься, наслаждалась незапланированным отдыхом, свежим воздухом, легким морозцем, покалывающим губы и щеки.

Завтра она презентует стратегию. Да, конечно, нужно еще готовиться, но общая канва выступления была понятна. Она надеялась, что Громову понравятся ее идеи. Она была в этом почти уверена...

Мысли о завтрашнем выступлении отвлекли ее, притупили внимание. Ирина неловко задела лед мыском конька. Она уже чувствовала, что падает, как вдруг...

Руки Евгения подхватили ее, через секунду она была уже на ногах, в его объятиях.

– Спасибо, Жень...

– Да не за что... Ты чего это падаешь?

– Да так. Отвлеклась. Никитка, давай наперегонки?!

Морозный ясный день в парке Горького продолжался.

– Ну что, начнем? Ира, вы готовы?

В переговорной комнате собрался весь топ-менеджмент «Электромира». Вместо Басина присутствовала его заместитель Марина Сырова, художавая женщина средних лет, финансовый отдел представлял главный бухгалтер компании Елена Бегоева.

Ирина встала. Она произнесла уверенное «Здравствуйте» и, щелкнув парой клавиш ноутбука, легко вывела презентацию на экран.

Яркий фиолетовый костюм, сияющие глаза невольно притягивали внимание. «Ей очень идет», – отметил про себя Громов.

– Коллеги, я хочу вам сегодня представить свое видение развития корпоративной культуры нашей компании на пять лет вперед.

Ирина оглядела сидящих.

– Я начну с того, чем, собственно, меня и вдохновил господин Громов, когда впервые заговорил со мной об этом проекте.

Я начну – с мечты. Мечты о том, какой я вижу нашу компанию через пять лет.

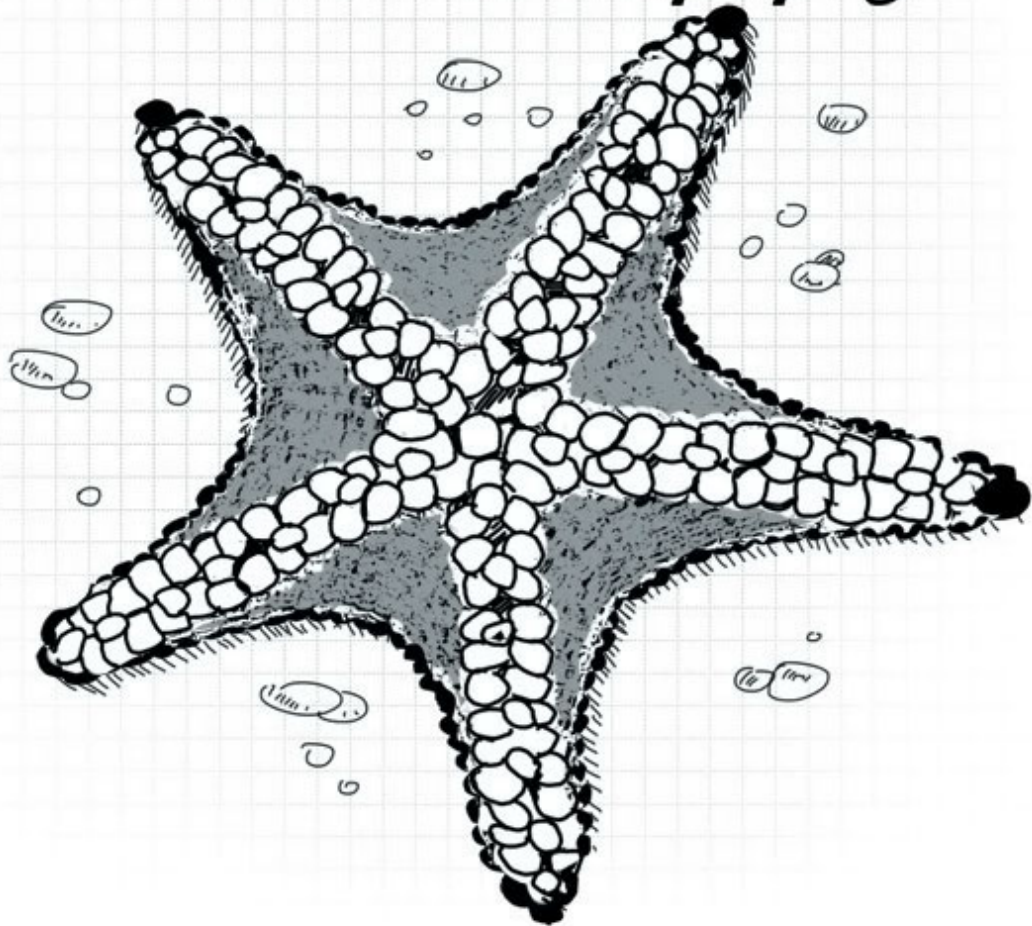


Ирина открыла слайд.

– Я вижу нашу компанию такой. Крупной мировой корпорацией с оборотом не менее десяти миллиардов долларов.

Я вижу, что это будет самый престижный HR-бренд на рынке. К нам будут тянуться самые лучшие кадры. И оставаться с нами навсегда. Мы будем готовить лучших менеджеров в собственной бизнес-школе... Как мы этого достигнем? С помощью новой стратегии развития корпоративной культуры. Сейчас я покажу вам.

Существует ли фиолетовый в природе?



– Коллеги, сегодня – исторический день.

– А для нас это день, когда рождается новый концепт – «фиолетовость». Фиолетовый – наш корпоративный цвет, но мы пока не использовали его в нашей существующей корпоративной культуре на сто процентов. Пора это исправить.

Внезапно раздался неприятный смешок Бегоевой:

– Интересно, а как насчет того, что на сленге «фиолетово» означает «по фигу»?

Ирина молчала несколько секунд.

– Да, такой момент есть. И я говорю вам честно, у меня нет готового ответа на этот вопрос. Я считаю, что «Электромир» – настолько крутая компания, что мы можем себе это позволить. Мы можем дать этому слову новое значение. Ведь мы создаем собственные правила, мы задаем новые тренды. На этом как раз можно поиграть в рекламной кампании... Над этим я еще буду много думать. И с удовольствием прислушаюсь к любым советам. А сейчас, если не возражаете, я продолжу...

– Итак, наш сотрудник, сотрудник 2018-го года, – фиолетовый. Он заражает фиолетовым мир вокруг себя. В первую очередь, наших клиентов и нужных нам потенциальных сотрудников. Он рекомендует нас клиентам – и тоже делает их фиолетовыми, лояльными

нашей компании. Кроме того, лояльность, точнее, фиолетовость, своих клиентов мы поддерживаем клиентскими мероприятиями, нашими аксессуарами, с помощью соцсетей.

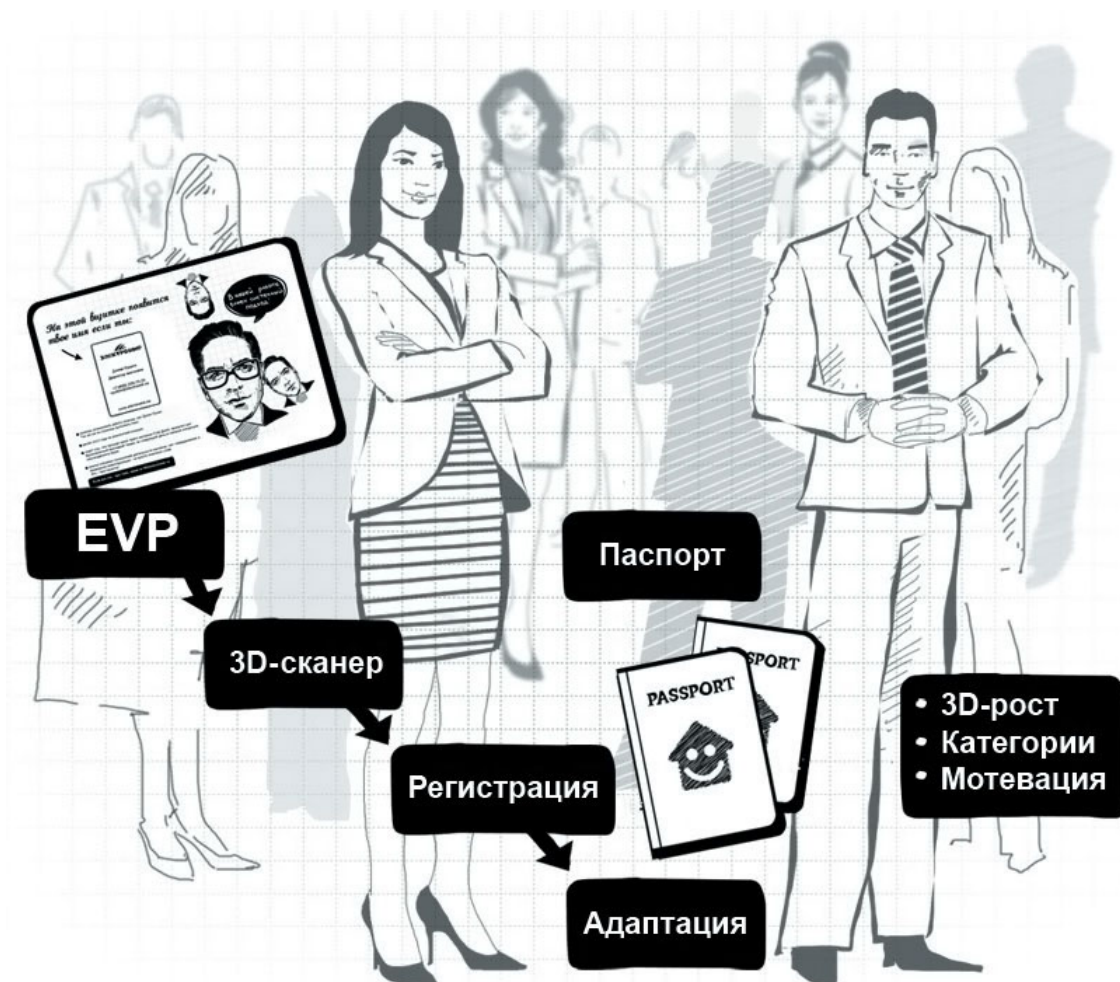
Ирина откашлялась.

– Как же создаются и удерживаются фиолетовые сотрудники? Коллеги, представляю вам новый проект «Фиолетовые». Проект по производству фиолетовых в мировой системе ритейла.

Ирина случайно встретила взглядом с Еленой Бегоевой. На лице главного бухгалтера читались крайнее изумление и растерянность – неужели Ирина все это всерьез?

Еще как всерьез! Непонимание во взгляде Бегоевой только вдохновило ее. Она открыла следующий слайд и бодро продолжила:

– Итак, мы предлагаем потенциальному сотруднику лучшие условия работы – лучше, чем у всех наших конкурентов, – ориентируясь, прежде всего, на «сердце» сотрудника. Не забывая при этом о «желудке» и «мозге», конечно. Нас должны хотеть. Хотеть как работодателя.



Ирина налила в стакан воды и отпила глоток. Глаза горели, энергия переполняла ее. – Каждый попадающий к нам сотрудник проходит через так называемый 3D-сканер, мы проверяем его по трем направлениям: профессионализм, личные качества, управленческие качества. Мы заранее определяем некий набор характеристик для каждой должности. Например, наш руководитель торговой секции должен обладать опытом работы не менее трех лет, иметь

определенное управленческое и финансовое образование, разбираться в специфике продаж. Это с точки зрения профессионализма. В то же время наш руководитель торговой секции – это экстраверт, который открыт, дружелюбен, готов подстраховать в любую минуту, обладает чувством юмора и так далее. Это что касается личностных качеств. Ну и, наконец, он должен быть лидером, вести за собой коллектив, не теряясь в кризисных ситуациях. Он должен уметь организовать работу своего отдела с точки зрения тайм-менеджмента, проявляя себя блестящим управленцем.

Предположим, мы проверили потенциального сотрудника с помощью 3D-сканера и наняли его. После этого ему оформляют регистрацию на время испытательного срока. Если сотрудник проходит его успешно, он получает постоянное гражданство и паспорт «Электромира». Да, настоящий паспорт – фиолетовый, с нашим логотипом на обложке вместо герба. В паспорте зафиксирована его профессиональная категория, которую он получает после прохождения 3D-сканера. Ну а дальше, в зависимости от категории, мы формируем для него программу развития, обучения и личностного роста. Так в паспорте гражданина страны «Электромир» будут отражаться профессиональный рост и достижения сотрудника.



– А теперь о том, почему именно наш HR-бренд будет самым престижным на рынке. Как я уже сказала, мы воздействуем на все самые важные точки: «желудок» – «мозг» – «сердце». Здесь все в комплексе: мы предлагаем нашим сотрудникам достойные зарплаты, различные формы нематериальной мотивации – корпоративные премии, добровольное медицинское страхование, возможности обучения, профессионального и личного роста. Через ценностное предложение для сотрудников нашей компании мы пропагандируем свою особость. Мы гордимся нашей компанией, нашим брендом. Каждый наш сотрудник – его органичная часть и потому тоже им гордится. И он гордится собой. Ведь, в конечном итоге, именно здесь, в «Электромире», реализуются все его самые заветные мечты!

Ирина закончила. Она по-настоящему устала. Ощущалась какая-то неприятная дрожь в ногах. Но она не сомневалась – выступление прошло успешно.

И действительно, все присутствующие аплодировали ей. Громов тоже. Однако он почему-то отводил взгляд. Странно... Неужели что-то не так?

Аплодисменты смолкли. Громов взял слово:

– Ира, от души спасибо вам за презентацию. Вы просто вдохновили... всех нас...

Ирина чувствовала, что сейчас он произнесет такое маленькое, но емкое «но».

– Но, честно говоря...

Вот оно!

– Честно говоря, замечались вы как-то... Я понимаю, что сам настроил вас на эту волну. Но все-таки... Все очень красиво, но настолько абстрактно... Думаю, коллеги согласятся со мной.

Бегоева уверенно кивнула.

– Безусловно, Алексей Иванович. Вы совершенно правильно заметили – абстрактно. Где цифры? Кроме непонятно откуда взявшихся «десяти миллиардов», я не услышала ни одной.

Дрожь в ногах становилась все сильнее. Ирина села, вспоминая вчерашний поход на каток. Ей вдруг так захотелось прижать к себе Никиту...

Вечером того же дня Громов стоял на балконе своей квартиры.

Он думал о выступлении Ирины. «Крупная мировая корпорация», «десять миллиардов», «фиолетовость»...

Громов засмеялся. Действительно, просто мечты. «Где цифры?»

Бегоева была права.

Мысли Громова вдруг переключились на нее. Бегоева работала в компании давно, еще с 90-х. Один из тех самых преданных сотрудников.

«Интересно, а она – фиолетовая с точки зрения Ирины?»

Картинки из прошлого проносились перед мысленным взором Громова. Он вспомнил одно из первых заседаний «совета директоров», еще тогда, в палатке на Рижском. Обсуждали первую стратегию.

Что он сказал тогда? Кажется, что через пятнадцать-двадцать лет «Электромир» должен стать крупнейшим ритейлером электроники в России. Лидером рынка.

Он помнил улыбки... Улыбки тех, кого уже давно не было с ним. Они не верили. Они тоже считали это пустыми мечтами.

Ведь цифры говорили совсем о другом.

Громов резко поставил бокал на подоконник. Капли золотистой жидкости брызнули на пол, но он не заметил этого. Достав телефон, быстро набрал номер Ирины.

– Ира, вы еще не спите? Извините, что поздно! Я просто хочу сказать вам... Я тут думал о том, что вы говорили сегодня...

Я был неправ. Ваши идеи – это прекрасный задел. Задел, который нужно разрабатывать дальше. Который мы будем разрабатывать дальше, Ира!

Через несколько минут, закончив разговор с Ириной, Громов вернулся на балкон.

Мысли о прошлом не покидали его.

Наступило двадцать пятое декабря. Для новогоднего мероприятия Ирина оделась с особой тщательностью. Она выбрала зеленое вечернее платье, выгодно подчеркивающее фигуру, но в то же время достаточно строгое для корпоративного мероприятия. Красиво уложила волосы. Все было готово. Ирина выпорхнула на улицу, кутаясь в норковую шубку.

Она думала, что, прибыв в «Гостиный двор» за три часа до начала мероприятия, будет первой. И тут же поняла, что ошиблась, еще издали увидев в зале Миронову – тоже принарядившуюся, в красном, немного старомодном костюме, тем не менее эффектно оттенявшем ее густые каштановые волосы, чуть тронутые сединой.

– А, Ира, – поприветствовала Миронова коллегу, – что-то ты поздно, – шутя добавила она.

– Здравствуйте, Валентина Александровна, – улыбнулась Ирина, – ну как тут все?

– По-моему, все хорошо, – ответила Миронова.

Ирина кивнула, внимательно оглядывая площадку. Банкетные столы расставлены, зона приветствия гостей полностью готова, декорации смонтированы.

Однако поверхностная инспекция ее не удовлетворила.

– Ладно, Валентина Александровна, пойду все посмотрю повнимательнее.

Ирина помахала рукой приближавшейся к ним на всех парах Алле Малининой.

– Привет, Алла, проводи меня в штаб...

...Петя появился через пятнадцать минут после Ирины. Волнуясь, он оглядывал декорации на входе.

– О, привет, Петь! Ты уже тут?

Ирина подошла, улыбнулась, протянула руку...

– Да, специально пришел заранее, чтобы посмотреть.

– Ну и каков вердикт?

– Все вроде идет...

– А что так неуверенно?

– Да просто... волнуюсь.

Ирина потрепала его за плечо.

– Петь, расслабься и отдыхай. Все, что мог, ты уже сделал. И все будет отлично, я не сомневаюсь!

Тем не менее расслабиться и отдохнуть у Пети не получилось. Самого праздника он практически не увидел, постоянно находясь за кулисами и волнуясь, вдруг что-то в программе пойдет не так. И хотя организаторы вместе с Ириной хором уверяли его, что все в порядке, это же было его первое Событие.

У него действительно побежали мурашки, когда в зале погас свет, стихли голоса и зазвучала музыка.

На экране – заднике сцены демонстрировался видеоролик-открытие.

Ребенок лепит из пластилина забавные фигурки. «Каждый из нас сам лепит свою мечту, свой мир, свою карьеру...» Постепенный наезд камеры на руки ребенка – и зритель полностью погружается в пластилиновый мир, видит, как детские пластилиновые фигурки становятся взрослыми, как растут пластилиновые дома, сады, парки... как на центральной городской площади появляется пластилиновое здание...

«И наши ценности – это то, из чего мы лепим свой характер, свой коллектив, свою компанию». Разноцветные пластилиновые человечки, держась за руки, окружают здание на площади.

В кадр снова «врывается» рука ребенка и вылепливает на здании пластилиновый логотип «Электромира».

На сцене появляется ведущий, приветствует гостей и приглашает генерального директора. Громов, в стильном темно-синем блейзере, без «официального» галстука выходит на сцену с бокалом шампанского в руках.

Первый тост – за сотрудников компании. За их лояльность, стойкость, умение действовать в кризисной ситуации. За потрясающий результат, которого компания добилась всего за

несколько месяцев. Громов благодарит присутствующих – первая благодарность сегодняшнего вечера. С Новым годом!

Началась церемония награждения лучших сотрудников. Петя с радостью и гордостью наблюдал за тем, как гости смеялись, поражаясь сходству пластилиновых супергероев с реальными номинантами.

Наконец он услышал, как ведущий объявил со сцены о подведении итогов конкурса «Дом года» и «Хозяин года». Фанфары, громкие аплодисменты.

Выглянув из-за кулис, Петя заметил Аню: она сидела за столом в изящном нежно-розовом платье, такая красивая, стройная. Ее глаза горели ожиданием и надеждой...

– И наш победитель... Магазин номер 125, «Электромир – Медведково»! – провозгласил ведущий. – А «Хозяином года» становится его директор, Алексей Башилов!

Снова фанфары, аплодисменты... Молодой человек в коричневом костюме взбегают на сцену, Громов лично вручает ему кубок победителя. Он что-то говорит... Спасибо... Что-то про коллектив, команду...

Нет, нет, нет! Это не было запланировано! По сценарию сейчас на сцену должна была выйти Аня. И их магазин, «Электромир – Бирюлево», должен был стать лучшим магазином года! Как же так...

Петя снова выглянул из-за кулис. Как она разочарована! Уголки губ опустились, слезы в глазах... И все равно – она такая красивая... Самая красивая в этом зале. На всей Земле.

Петя уже готов был сорваться с места и бежать к ней, как вдруг услышал слова ведущего:

– Давайте же просто скажем друг другу «спасибо». И подарим друг другу эти маленькие пластилиновые сувениры.

В знак благодарности, в знак дружбы и любви...

Петя огляделся.

– Где пластилин? Есть еще пластилин?

Реквизитор протянула ему коробку. Петя схватил и начал лепить что-то – лихорадочно, быстро.

...Через минуту он уже бежал по залу к столу Ани. Вокруг царил оживление и радость, предвкушение какого-то долгожданного события. Казалось, даже премий и бонусов сотрудники «Электромира» не ждали с таким нетерпением, как этих маленьких пластилиновых сувениров...

– Привет...

Она оглянулась. Разочарование на ее лице сменилось нескрываемой радостью.

– Петя!

Аня встала, неловко улыбнулась.

– «Электромир – Медведково». В другой раз, значит.

– Обязательно... Ань, я...

Голос ведущего прервал диалог.

– Ну что же, дорогие друзья, ваши подарки готовы? Давайте подарим их друг другу! В знак уважения и любви...

Петя, с сильно бьющимся сердцем, взял руку Ани и надел на ее безымянный палец маленькое пластилиновое колечко.

Аня растерянно улыбнулась.

Не говоря ни слова, Петя посмотрел ей в глаза. Голова закружилась... сцена, ведущий, декорации – все куда-то исчезло, когда он, дотронувшись до Аниной руки, почувствовал, как ее нежные пальчики тоже сжимают его руку...

– С Новым годом, «Электромир»!

Послышался бой курантов. С потолка заструился серебристый хоровод серпантина. Зазвенели бокалы, отовсюду раздавались слова приятных пожеланий...

«Уже двадцать пятое, – думала про себя Миронова, – Новый год совсем скоро! Позовем тетю Шуру, купим шампанского, пирогов напеку, а второго Ира с Олей зайдут...» Улыбаясь своим мыслям, Валентина Александровна отпила из бокала. Пузырьки шампанского приятно защекотали нос.

Прозвучал последний удар.

– Алексей Иванович, вы куда? – окликнула Ирина выходящего из зала Громова.

Она отметила, что Громов сегодня выглядел удивительно молодым и привлекательным – темно-синий блейзер и голубая рубашка без галстука прекрасно подчеркивали высокую атлетическую фигуру, необыкновенно шли к его чуть выющимся каштановым волосам, не тронутым временем, оттеняли глубокую синеву совсем еще молодых, искрящихся глаз.

«Интересно, сколько ему? Наверное, и сорока еще нет...»

Громов обернулся.

– Что-то хочу побыть один, – ответил он. – А вы отдыхайте, наслаждайтесь праздником. Он получился просто замечательный. С Новым годом вас, Ира!

– И вас, Алексей Иванович!

Ирина пожала протянутую руку Громова. Тот вдруг притянул ее к себе и крепко обнял.

– Спасибо вам, Ира. За все...

Через несколько минут, откинувшись на сиденье автомобиля, Громов уже смотрел на пронесившиеся за окном заснеженные московские улицы и яркие фонари, делавшие все вокруг каким-то уютным и праздничным. Завтра самолет на Багамы. Он с удовольствием представил себе золотой пляж, синие волны, искрящиеся в бликах солнца, загорелых стройных девушек в соблазнительных купальниках... Откинувшись в удобном кресле, Громов забылся легким приятным сном.

Мягкий декабрьский снег постепенно заносил московские улицы.

Выводы Ирины

1. Общая стратегия развития корпоративной культуры должна создаваться на несколько лет вперед. В рамках общей стратегии формируется ежегодный action-plan мероприятий. При подготовке всех мероприятий этого плана учитываются три составляющих успешного корпоративного ивента: эффективные внутренние коммуникации, грамотная организация самого ивента и поддержка соцмедиа.

2. Планируя каждое мероприятие, необходимо определить целевые аудитории – в зависимости от поставленных целей (например привлечение более эффективных сотрудников или продвижение бренда).

3. У ивента несколько целевых аудиторий: нынешние сотрудники, бывшие сотрудники, потенциальные сотрудники, клиенты, партнеры/подрядчики. Каждый конкретный ивент может быть ориентирован как на все аудитории в целом, так и на некоторые из них.

4. На каждую аудиторию работают свои инструменты:

- Нынешние сотрудники: внутренние коммуникации, ивент, соцмедиа;
- Бывшие сотрудники: ивент, соцмедиа;
- Потенциальные сотрудники: ивент, маркетинг, соцмедиа;
- Клиенты: ивент, маркетинг, соцмедиа;

Два часа ночи. Вечерний снегопад сменился бодрящим морозцем. Воздух в свете фонарей искрился миллионами сухих снежинок.

Ирина шла пешком от «Гостиного двора» до своего дома в Трехгорном переулке. Брать такси не хотелось.

Она наслаждалась морозным воздухом, легким приятным головокружением после шампанского, мыслями о прекрасно прошедшем празднике.

Уже почти Новый год. Невероятно. Кажется, разговор с Грозовым, когда он назначил ее руководителем отдела внутренних коммуникаций, был только вчера... А сейчас? Ирина с удовольствием и гордостью вспоминала его слова перед уходом... «Спасибо вам. За все».

Она тихонько улыбнулась своим мыслям.

А скоро – отпуск! Послезавтра она, оставив сына с няней, улетает на Бали.

Ирина почти физически ощутила прикосновение ласковых солнечных лучей, привкус морской соли на губах, острый запах моря... Столько свободного времени! Надо продумать концепцию «фиолетовости»...

Наконец-то у нее будет время почитать новые книги. О вдохновении, о лучших стратегиях, об интересных мировых кейсах брендов-работодателей...

В ее исписанном вдоль и поперек блокноте оставалась пара страниц. Перед самым вылетом, сидя в терминале аэропорта, Ирина просматривала свои записи.

218 страниц догадок, решений, открытий. Полгода. Целая жизнь.

А сейчас – всего полчаса. И две свободные страницы. Как все уместить? Незаконченные дела она не любила. Нужно успеть выбрать и выписать из всей этой кучи лучшие идеи. Подвести итоги. А по приезде купить новый молескин. Ирине не терпелось нырнуть в новый этап. Впереди долгий путь. Новый челлендж. Много сложностей. Адреналин. Мурашки.

Ирина еще не знала, что через несколько лет она сделает «Электромир» лучшим местом работы в сфере ритейла.

Главное, что я поняла за эти полгода, – мы всегда недооцениваем роль сотрудников в прибыльности бизнеса. Когда мы как клиенты сталкиваемся с некачественным сервисом, грубыми продавцами и безразличными менеджерами, мы не думаем, что с тем же самым могут столкнуться клиенты и нашей компании. Любовь к бренду у клиентов (и как следствие, повышение прибыльности компании) появляется благодаря сотрудникам, которые транслируют свою лояльность во внешний мир.

Нужно создать атмосферу, попадая в которую человек становился бы «адвокатом бренда».

Итак, «запускаем маховик». Что нужно для построения эффективной корпоративной культуры.

1. Осознание того, что корпоративная культура и employer branding – эффективные инструменты для достижения бизнес-целей компании:

- Корпоративная культура влияет на прибыль компании. От атмосферы в компании зависит удовлетворенность сотрудников. Удовлетворенность сотрудников повышает качество их взаимодействия с клиентом, формируя у него эмоциональный опыт от бренда. Этот эмоциональный опыт становится основой лояльности клиента к бренду. Лояльность к бренду повышает продажи. Отношение к компании ее сотрудников – это основной канал, через который бренд транслируется на рынок.

- Нередко низкий уровень продаж – следствие низкого уровня лояльности сотрудников к бренду, который они представляют.

- У современного потребителя выработан иммунитет на классические способы маркетинговых коммуникаций. Один из лучших способов общения бренда с потребителем – через его лояльных представителей. Заражать любовью! Любовью сотрудников к бренду.

- В борьбе за высокие продажи главная задача руководства – сделать сотрудников компании адвокатами бренда.

2. Диагностика и видение:

- Чтобы начать построение корпоративной культуры, компании необходимо понять, «кто она есть»: свои ценности, достижения, зоны развития.

- Далее мы формируем видение – кем мы хотим быть. Это видение раскладываем на конкретные цели. Важно наряду с материальными целями определить цели нефинансовые, связанные с людьми в компании.

3. Стратегическая сессия. Какие мы, какими мы хотим быть:

- Корпоративные ценности, как семейные традиции, формируются внутри компании. На собственных индивидуальных историях. На тех «фишках», которые понятны только нам. На деталях – неповторимых и уникальных.

- Первый шаг в построении корпоративной культуры и внутреннего бренда – обращение к истории компании. К людям, которые ее создавали. К эмоциям, которые они испытывали. Нужно постараться уловить биение сердца бренда, чтобы, переосмыслив накопленный опыт, воплотить его в конкретных словах и образах.

- Найти неповторимый символ бренда! Он должен быть уникальным, но в то же время – простым и понятным для целевой аудитории.

4. Создаем уникальное EVP (Employee Value Proposition) вашей компании:

- Чем однороднее внутренняя (сотрудники) и внешняя (клиент) целевые аудитории, тем легче создать работающий символ. А затем и всю бренд-платформу!

- В классическом маркетинге бренд воздействует посредством рекламы, акций и других инструментов. Но мы попробуем сделать ставку на сотрудников как главных носителей коммуникации бренда с конечным потребителем.

- На рынке работодателей при прочих равных условиях наиболее яркими конкурентными преимуществами обладают компании, которые могут «зацепить» сотрудников на уровне «сердца».

Если представить, что «желудок» – это конкурентная заработная плата и премии, социальный пакет, комфортный офис, наличие ресурсов для выполнения своей работы, то «мозг» – амбициозные цели, карьерный рост, профессиональное обучение и развитие. А есть еще и «сердце». Это атмосфера внутри компании, понимание того, зачем и для чего сотрудник работает и живет. Это наличие смысла в работе, сонаправленность личных и корпоративных целей, гордость за свою компанию, согласованность личных и корпоративных ценностей, эмоциональная связь сотрудника и его семьи с компанией, признание и уважение, сопричастность социально значимым проектам, игра в сильной команде, вдохновляющая работа, забота, живые традиции...

- Самый сильный бренд на рынке работодателей (в случае, когда уровень зарплат у всех примерно одинаков) – тот, который наиболее эффективно общается с сотрудниками на уровне «сердца».

- Учитывая это, необходимо сформулировать конкурентные преимущества компании, особый упор сделав на то, что вы можете предложить сотруднику на уровне «сердца».

5. Разработка стратегического action-plan:

- Главный инструмент общения на уровне «сердца» – корпоративная культура.

- Для внедрения новой корпоративной культуры необходимо разработать action-plan, то есть ряд разнообразных мероприятий для сотрудников, выстроенных в едином стратегическом векторе (схема).

В action-plan должны входить:

- диагноз текущего состояния и выявление зон развития. Создание модели новой корпоративной культуры;

- разработка стратегии Employer Branding: как мы доносим EVP до потенциальных сотрудников, существующих сотрудников, бывших сотрудников, партнеров и СМИ;

- система мероприятий по разъяснению и распространению видения, ценностей и целей компании на всех уровнях: стратегическая сессия топ-менеджмента, стратегическая сессия менеджеров среднего звена, мероприятие по запуску новой корпоративной культуры, мероприятия, поддерживающие основное соревнование года;

- синхронизация информационного поля, свободный обмен информацией между сотрудниками;

- система командообразующих мероприятий;

- система обучения;

- система коучинга и наставничества;

- система развлекательных и социально ответственных мероприятий;

- система нематериальной мотивации;

- новогоднее мероприятие;

- мероприятие для сотрудников с подведением итогов годового соревнования и презентацией планов на следующий год.

6. Каждое корпоративное мероприятие – важная часть построения корпоративной культуры:

- Глобальная задача любого корпоративного мероприятия (помимо его непосредственных целей – информативной, образовательной и т. д.) – повысить лояльность сотрудников.

- Сверхзадача – распространить эту лояльность на другие целевые аудитории – например на клиентов и/или потенциальных сотрудников. Планируя каждое мероприятие, необходимо знать, на какие целевые аудитории мы хотим воздействовать в зависимости от поставленных целей (например привлечение новых, более эффективных сотрудников или продвижение бренда). При этом задачи по всем целевым аудиториям мы определяем на несколько лет вперед (в рамках общей стратегии).

- Таким образом, корпоративные мероприятия могут стать эффективным инструментом увеличения лояльности компании сразу нескольких целевых аудиторий. Для этого должен быть создан интересный и актуальный вирусный контент. Эффективный результат достигается, когда сотрудники становятся основными действующими лицами любого мероприятия, а затем – вовлеченными распространителями корпоративного вируса, например созданными самими сотрудниками в ходе мероприятия видеороликами, записями сценических выступлений и пр.

- Формула успешного мероприятия: внутренние коммуникации + ивент + соцмедиа, в которой:

- Внутренние коммуникации: максимальное вовлечение сотрудников на всех этапах мероприятия, прежде всего в ходе его предварительной подготовки. Формирование ожидания, предвкушения события, а также создание «послевкусия» мероприятия – закрепление достигнутых на мероприятии результатов.

- Ивент: у ивента несколько целевых аудиторий: это нынешние, бывшие и потенциальные сотрудники, клиенты, партнеры/подрядчики. Каждый конкретный ивент может быть ориентирован как на все упомянутые аудитории, так и на некоторые из них – в зависимости от целей мероприятия.

- Соцмедиа: работа по «пролонгации» сообщения компании, рассчитанная сразу на несколько целевых аудиторий – соискателей, потребителей и потенциальных партнеров/подрядчиков.

7. Ежегодная оценка эффективности кампании по построению корпоративной культуры:

- Оценка эффективности выбранной стратегии построения корпоративной культуры проводится несколько раз в год.

- Делаются «срезы»: финансовый (насколько увеличилась прибыль компании), HR (насколько улучшилось эмоциональное состояние сотрудников, насколько привлекательным стал HR-бренд для потенциальных соискателей), маркетинговый (насколько улучшилось восприятие внешнего бренда среди клиентов компании) и т. д.

8. Корректировка стратегии построения корпоративной культуры:

- В зависимости от результатов оценки стратегия построения корпоративной культуры корректируется в ту или иную сторону.

- Вновь проводится стратегическая сессия топ-менеджмента, на которой определяются недостатки существующей стратегии и формулируется ее новая, скорректированная версия, которая может включать в себя проведение новых тимбилдингов, усиление маркетинговой составляющей, переоценку EVP, усиление системы обучения, коучинга и наставничества и т. д.

9. И снова все сначала! Новый виток построения корпоративной культуры.

Послесловие

За столом сидели трое: лирик, практик и стратег.

Наталья Тихонова: Два года, пока мы писали книгу, пролетели, как один день! Особенно для нашей героини. Я до сих пор переживаю, как будут развиваться ее отношения с мужем. Сможет ли она найти баланс между семейной жизнью и карьерой... В любом случае, надеюсь, наши читатели приятно проведут время в ее компании!

Дарья Кабицкая: Наташа, ты вводишь читателей в заблуждение ☺. У нас не любовный, а бизнес-роман!. Мы же сразу договаривались, что художественная линия – только «оболочка», которая не должна перетягивать внимание читателя с самого важного. А именно – инструментов построения эффективной корпоративной культуры. За время, пока мы работали над рукописью, эти инструменты постоянно обновлялись! Будем рады, если некоторые из них окажутся актуальными для наших читателей. Но если этого не произойдет (а мы допускаем, что среди наших читателей найдутся HR-гуру, которые уже успели попробовать все, о чем мы написали) – остается вся надежда на художественную линию романа ☺. Итак, дорогие читатели, добро пожаловать в мир создания EVP, бренд-платформы, каналов обратной связи от сотрудников и самых эффективных ивентов!

Михаил Воронин: Главная задача, которую мы поставили перед этой книгой два года назад – легким, популярным языком описать систему. Да-да, не просто предложить читателям некую сюжетную линию, наполненную конкретными бизнес-кейсами, а универсальную систему, которая позволит абсолютно любой компании, вне зависимости от ее масштабов, стать Компанией Мечты. Когда есть объемное видение процесса (в том числе, построения корпоративной культуры и имиджа бренда-работодателя), подобрать конкретные механики намного легче. Тем более, инструментов на данный момент – множество, и только системное видение, которое мы постарались отразить в книге, позволит сделать стратегически правильный выбор. Что немаловажно, все описанные инструменты, будь то стикеры для внутренних коммуникаций, стратегическая сессия топ-менеджмента или глобальный новогодний ивент, прошли проверку практикой. Многие мы внедрили в «Подъёжиках», так как нам важно работать в коллективе, который охвачен единой страстью. Но одно дело, когда в твоей команде 25 адвокатов бренда, и совсем другое – когда количество людей больше в десятки, сотни, тысячи раз... Вместе с нашими клиентами мы продолжаем искать инструменты, и с радостью делимся с вами. Это наш первый опыт.

Нам важна ваша обратная связь! Критикуйте, комментируйте, рекомендуйте на kda@podegiki.ru

Об авторах



Михаил Воронин

Идейный вдохновитель проекта. Если вам совсем не понравится наша книга – во всем виноват он!

Михаил – генеральный директор агентства стратегических событий «Подъёжики». Выпускник Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, Московской школы управления «Сколково» и Стокгольмской школы экономики. Ввел в ивент-индустрию забавный термин «мурашки».

«Если во время кульминации мероприятия у сотрудников появляются мурашки – значит, мы затронули их сердца, а это лучший индикатор эффективности ивента». Михаил – автор популярного семинара на тему клиентского сервиса «Продажи в ивенте или Прыжок в Мечту!» и учредитель Event-Академии.

Самым главным своим достижением он считает уникальную атмосферу, которую удалось создать в собственной компании – недаром «Подъёжиков» называют «фиолетовым братством» и самой «командной» компанией в ивент-индустрии. «Атмосфера в коллективе – это не только «химия» (она тоже важна) и правильная система мотивации (она важна не меньше ☺) – но и набор конкретных механик и инструментов, которые нам удалось открыть за эти 10 лет вместе с нашими любимыми клиентами».



Дарья Кабицкая

Соавтор проекта. Весь практический инструментарий, описанный в этой книге – ее лепта. Если он вам покажется спорным – нам есть на кого пожаловаться.

Дарья – режиссер, историк и журналист по образованию, автор многочисленных статей на тему HR– и event-маркетинга, а также постоянный спикер event-конференций и форумов.

В сфере ивента – 5 лет. Четыре из них была креативным директором «Подъёжиков» и создала производительный «креативный заводик» (как она сама называет свое детище) – креативный отдел агентства, который разработал несколько сотен корпоративных и маркетинговых проектов, в том числе для ГК «Связной», «М.Видео», Unilever, Bayer, «Газпром» и других. Опыт разработки и реализации этих проектов лег в основу практического инструментария, который использует героиня романа.



Наталья Тихонова

Автор художественного текста романа.

Наталья – сценарист агентства стратегических событий «Подъёжики», профессиональный литературовед, сценарист и кинокритик. Имеет два высших образования, степень Master of liberal arts, полученную в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе), сотни сценариев мероприятий и статей на тему event-режиссуры. Также Натальей разработан авторский курс «Школа сценаристов» на базе агентства «Подъёжики».

О «Подъёжиках»

Агентство стратегических событий «Подъёжики» признано лучшим Event-агентством 2011 и 2012 гг.¹, является лауреатом множества российских и зарубежных премий. «Подъёжики» работают на российском рынке более 10 лет. На счету агентства более 900 реализованных мероприятий в России и за ее пределами, в то числе крупные корпоративные и клиентские ивенты, маркетинговые, стратегические и глобальные игровые проекты.

¹ По версии Ассоциации директоров по коммуникациям и корпоративным медиа России (АКМР).

