

КОМАНДА, КОТОРУЮ СОЗДАЛ

Александр Ермак



 АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Александр Ермак

Команда, которую создал я

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=435235
Команда, которую создал я: Альпина Бизнес Букс ; Москва; 2008
ISBN 978-5-9614-0847-8*

Аннотация

Эта книга – первый экономический роман в России, который сразу же после выхода стал культовым в отечественном бизнесе. Здесь есть все, с чем сталкивается человек, стремящийся стать лидером, сделать успешную карьеру, создать эффективную команду сотрудников в любой компании. Это откровенный рассказ о рекламном бизнесе, основанный на реальных событиях, в котором все как в жизни: поражения, успехи, конфликты, лицемерие, цинизм...

У кого-то эта книга вызовет восторг, у кого-то возмущение, но никого не оставит равнодушным.

Содержание

От редактора	4
Часть первая.	8
1. «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...»	8
2. Образование должно быть лучшим	16
3. Выбор работы	25
4. Первые успехи	31
5. Перемены не к лучшему	42
6. Повышение, чтоб его...	49
7. Новая метла	59
8. В любом бою есть место для маневра	66
Конец ознакомительного фрагмента.	73

Александр Ермак

Команда, которую создал я

От редактора

С Мамонтовым мы учились на разных факультетах. И, наверное, никогда бы не познакомились, не сведи нас студенческий кооператив. В нем мы стали напарниками и вплоть до окончания университета вкалывали вместе. Сергей был энергичен, в глазах – огонь. Работать с ним – одно удовольствие. Но на выпускном вечере мы пожали друг другу руки, и каждый из нас пошел своей дорогой. Он думал о рекламе, я – о журналистике.

Мне пришлось перебраться в другой конец города – ближе к редакции, с которой сотрудничал. Сергей тоже переехал. Очень быстро я с головой ушел в свою работу и все реже вспоминал о его существовании. Мало ли с кем сводит нас жизнь на время. Но года через два Мамонтов позвонил:

– Давай встретимся, дело есть.

– Давай.

Я согласился. Согласился охотно. Конечно, не из-за дела, о котором упомянул Сергей. Ведь у меня уже по работе все вполне ладилось. Пробился в штат журнала «Мировой бизнес». А это – одно из самых авторитетных деловых изданий. У меня была приличная зарплата. И шеф намекал на перспективы для дальнейшего роста. Мамонтова же я хотел увидеть просто так: поболтать, вспомнить университет, кооператив. Теперь можно было позволить себе немного расслабиться.

Мы встретились в баре рядом с моей редакцией:

– Привет.

– Привет.

У Сергея все так же горели глаза:

– То, чем мы занимались раньше в кооперативе, это так, ерунда, мелочь. А сейчас настоящее дело намечается... Да, если ты не в курсе – я работаю в агентстве «Лидер Интернешнл». Надеюсь, знаешь такое?

– Как не знать, одно из крупнейших. Рад за тебя.

Сергей махнул рукой:

– Дело не в вывеске. Да и должность моя там пока мизерная, но у меня грандиозные планы. И виды на тебя, между прочим. Ты ведь умеешь вкалывать. Я помню. Так что есть отличная работа...

Я несколько растерялся:

– Да, но у меня и так хорошая работа.

Сергей снова махнул рукой:

– Да, возможно, хорошая. Но я тебе предлагаю отличную. Перспективы просто потрясающие. Можно и карьеру сделать, и денег кучу заработать. Очень быстро... Сейчас тебе все вкратце обрисую...

Я слушал Сергея и чувствовал, что начинаю заражаться его возбуждением, его верой, энтузиазмом. Но мой разум не дремал: менять то, чего добился упорным трудом, на нечто туманное, существующее только в голове этого вчерашнего студента – нет, это просто сумасшествие.

Конечно, я отказался:

– Извини, но мне нравится то, чем я занимаюсь...

Мамонтов тут же скис, вздохнул, схватившись за голову:

– Эх... Ты не понимаешь...

Я не согласился:

– Да нет, все понимаю, просто...

– Ладно, – кивнул он, – Закрыли тему...

Мы попытались переключиться на что-нибудь другое, вспомнить, как мне собственно и хотелось, университет, кооператив, но разговор, увы, не клеился. Мамонтов, видимо, жил своими грандиозными проектами и ни о чем другом говорить просто не мог. Минут через пятнадцать мы разошлись. И я подумал, что на этот раз уж точно навсегда. Вряд ли я еще его увижу. Да и, наверное, уже ничего не услышу о нем – сколько таких охваченных гениальными идеями университетских выпускников перемолола в своих деловых жерновах столица. Перемолола, пережевала и кого – проглотила, а кого – выплюнула. В провинцию.

Но я ошибся. Крупно ошибся. Мамонтов очень быстро напомнил о себе. Видимо, мысли его оказались не такими уж и бредовыми. Через некоторое время читая деловую хронику, я увидел знакомую фамилию. Сначала подумал: «Однофамилец, наверное?» Но речь шла именно о моем бывшем студенческом напарнике. Детали этой и следующих публикаций не оставляли в этом никаких сомнений. От года к году фамилия Сергея все чаще появлялась в экономических колонках газет и журналов. Дела его явно шли в гору – тон публикаций становился все более уважительным. Кто-то из моих коллег даже назвал его «Человек, перед которым нет преград»...

Я ошибся дважды. Сергей не только не затерялся, но и вот – снова нашел меня. Сколько же лет прошло?... Телефонный звонок, голос секретаря:

– Соединяю с Сергеем Петровичем.

И голос самого Сергея (Петровича):

– Привет, заходи в гости...

«Зачем? – думал я, отправляясь к нему в офис. – Зачем, я понадобился Мамонтову? С чего это вдруг президент преуспевающей корпорации вспомнил о своем студенческом напарнике? Он ведь теперь среди крупных бизнесменов, известных политиков...»

Секретарь взглянула на часы и на меня:

– Александр Николаевич? Проходите. Сергей Петрович ждет вас...

Мне показалось, что он не так уж сильно изменился. Конечно, появились морщины на лбу, но все такой же поджарый, энергичный. И все так же горят глаза.

Сергей (Петрович) сжал мою руку:

– Здорово, Ермачище... Как сам?... Семья?... Чай, кофе, виски?... Вера, один кофе... Садись в кресло. Дополнительным заработком интересуешься?..

Я усмехнулся, усаживаясь:

– Кто же не интересуется? Но...

Он знакомо махнул рукой:

– Тебе понравится мое предложение, не сомневайся... Сколько ты там в своем журнале сейчас зарабатываешь? В месяц?

Я не без гордости назвал. Мамонтов на пару секунд задумался:

– Понятно... Значит, есть такое дело – как раз для тебя. Думаю, уложишься месяцев в... шесть... А гонорар, гонорар получишь как за полных пять лет твоей работы. И это без отрыва от нее. Как тебе?

Я уже не улыбался:

– Достаточно заманчиво. А что за работа?

Сергей опустил руку на толстую стопку бумаг на столе:

– Вот смотри... Это рукопись моей книги. Вернее здесь пока только мысли, факты, всякие документы, вырезки, из которых нужно сделать книгу. Возьми это все с собой. Почти-

тай... Суть, думаю, поймешь по ходу... Во всем разберешься, и, не сомневаюсь, книга у тебя получится что надо. Мне доложили, ты – один из лучших в этом деле...

– Ну... – затянул было я.

В это время на переговорном устройстве загорелась лампочка, и Мамонтов перебил меня:

– Минуту...

Нажал кнопку под лампочкой:

– Да, слушаю.

Раздался голос секретаря:

– Сергей Петрович, через пять минут телефонный разговор с мэром...

– Хорошо, Вера...

Я покачал головой:

– Красивая девушка...

Сергей добавил:

– Главное – умная... Значит, договорились?

Я развел руками:

– Да, от такого предложения действительно не откажешься. Договорились.

Мамонтов снова нажал кнопку под той же лампочкой и, глядя на меня, продолжил:

– Будут вопросы, обращайся к секретарю... Жду тебя ровно через полгода. С тобой свяжутся...

Из переговорного устройства вновь раздался знакомый голос:

– Я записала, Сергей Петрович...

– Спасибо, Вера... – Мамонтов отключил связь и протянул мне руку. – Ну, рад был тебя повидать. Пока...

– Пока...

Я вышел от него несколько ошарашенный, как бы оглушенный потоком информации, впечатлений, которые обрушились на меня за каких-то пятнадцать-двадцать минут нашего общения. Да, Сергей все-таки здорово изменился. Это, конечно, далеко не тот увлеченный фантастическими прожеками вчерашний студент, каким я его запомнил с нашей последней встречи. Это воистину президент компании, человек, способный улаживать любые дела просто и быстро. На деловом языке это называется «работать эффективно».

Нельзя было сказать, что предстоящая работа особенно вдохновляла меня. Я уже имел опыт редакторского труда над опусами удачливых бизнесменов, и данная ситуация представлялась мне достаточно стандартной. Человек заработал кучу денег. Добился признания в деловых или даже в политических кругах. Но вот ему хочется еще большего – быть на устах абсолютно у всех, стать эдаким солнцем над планетой. И в голову его приходит очень простая мысль – написать о себе популярную книгу. Пусть и чужими руками. Самостоятельно ведь не получается: нет ни природного дара, ни дорогого, в буквальном смысле, времени. Но можно заплатить, и книга – в шляпе.

Работать над такими вещами несложно. Просто описываешь, как человек заработал свой первый миллион. Потом – второй. И так далее... А чтобы клиент был безоговорочно доволен, все принципиально важные решения и действия окружающих его людей приписываешь исключительно ему – великому и гениальному. Вкладываешь в уста заказчика также и пару-тройку философских изречений на общие темы. Он будет в восторге.

Да, творчества в такой работе – ноль. Но гонорар... со многими нулями. Гонорар... Именно он приободрял меня в подобных случаях, настойчиво подталкивал к рабочему столу, помогал справиться с унынием и зевотой. Увы, их неизбежно навевают все эти литературные перлы, наносимые охваченными творческим огнем бизнесменами на отменного качества бумагу авторучками стоимостью в двухнедельный отпуск на Канарах.

Листая документы Мамонтова, я, однако, обнаружил, что в этот раз мне не придется бороться со скукой, разгребая банальные сентенции и прописные истины. В заметках, в набросках мыслей, в зарисовках ситуаций, сделанных рукой Сергея, я нашел массу действительно нового, интересного. К тому же у этой книги была оригинальная идея, выгодно отличающая ее от других «деловых романов». Эти два обстоятельства позволяли создать по-настоящему полезное, увлекательное произведение. И немудрено, что работая с таким любопытным материалом, я здорово увлекся. Да, начал трудиться уже не просто как профессиональный литературный наемник, но и как человек, который делает свое дело с настоящим удовольствием.

Мне действительно работалось достаточно легко. И не только потому, что меня вдохновлял творческий (и финансовый!) интерес, но и потому, что на переработку авторского материала не требовалось больших трат времени и сил. Мысли Мамонтова были изложены кратко, четко, последовательно. Все документы – выстроены по порядку событий, помечены датами, ссылками на источники. Я без особого труда нанизывал события на придуманный самой жизнью сюжет. Правил языковые ошибки, менял узкопрофессиональные термины на общепринятые слова, сокращал до минимума неизбежное в деловой литературе нагромождение цифр.

Днем я занимался своей работой в журнале. Вечерами, а также все выходные дни напролет корпел над рукописью Мамонтова. У меня было шесть месяцев... Книгу я сдал вовремя.

Сергею (Петровичу) мой труд понравился, и положенный гонорар я получил сполна. Но не только деньги грели мне душу. Впервые я испытал удовольствие от самой подобной работы. На хорошем жизненном материале получилось, по-моему, действительно неплохое чтение. Настолько неплохое, что, визируя эту работу, я не стал скрываться под псевдонимом, как делал обычно в таких случаях. Книгу о Мамонтове и его команде я подписал своим подлинным именем. И можно сказать, сделал это даже с некоторой гордостью.

Александр Ермак

Часть первая. Один

*Всем, чего мне удалось добиться, я обязан своей команде,
команде, которую создал я...*

Сергей Мамонтов

1. «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...»

Люди уезжают от себя. Я уезжал за собой. Увозил свое тело, свою душу, свои мысли из Воронежа. Увозил в город, который, по моему разумению, должен дать применение моим силам. Огромным силам. Я ощущал их в себе давно. Никем другим не замечаемые, они просто переполняли меня, распирали, рвались наружу. Рвались, но не вырывались. В этом городе. Уроки в школе, игры во дворе, работа по дому порой утомляли меня, но никогда не давали выхода тому, что сидело внутри. И это волновало, беспокоило. Чем старше я становился, тем чаще задумывался над предназначением своих внутренних сил. Мне хотелось куда-нибудь приложить их, освободиться. Но что за силы таились во мне и на что их можно было направить? Этого я себе совершенно не представлял.

Мама, видимо, чувствовала, что ее сына что-то тревожит. Время от времени спрашивала:

– Сережа, у тебя ничего не болит? Может, к доктору сходим?

– Ничего у меня не болит, – отмахивался я.

Отец же, слыша такие разговоры, успокаивал мать:

– Просто растет пацан. И силенки прибавляются, и мозги шевелятся все больше. Вот и мается. Жизни хлебнет – успокоится...

Мне же как-то, когда матери не было рядом, сказал:

– Вот что, Серега. Пока глупость какую-нибудь не отчебучил, занялся бы ты чем-нибудь для себя полезным. Спортом или другим каким делом...

Спортом... Это была идея, над которой я тут же задумался. Может быть, действительно во мне есть какие-то скрытые физические способности, о которых я не догадываюсь? И это именно они мне покоя не дают, рвутся на волю? Вдруг, я будущий чемпион района или даже области? Мне ж тогда тренироваться вовсю надо, а я тут дурака с пацанами во дворе валяю, время свое драгоценное транжирую.

После разговора с отцом я так разволновался, что решил прямо на следующий день записаться в спортивную секцию. В нашем квартале их было две. Одна – «по бегу» – была ближе к дому. Другая – «по борьбе» – дальше. Сначала я направился туда, где ближе. Может, там и есть то, что мне нужно. Зачем тогда далеко ходить?

Почти год я бегал. Сначала на короткие дистанции. Безуспешно.

Тренер, глядя на мои рывки и ускорения, заметил:

– Порох в тебе, Мамонтов, определенно есть. Но горит он как-то медленно. Давай-ка попробуем тебя на длинные...

Три, пять, десять километров. По лицу текут пот и сопли, ноги – как ватные, перед глазами – дорожка, дорожка, дорожка. И ты, как пони в цирке: по кругу, по кругу, по кругу. День за днем, день за днем, день за днем...

Наконец, в один прекрасный вторник тренеру показалось, что из меня что-то может получиться. Он объявил:

– На следующей неделе районные соревнования. Ты, Мамонтов, победишь «пятерку». Я растерялся:

– Я... я... я...

И как-то неожиданно даже для самого себя выпалил:

– Я не побегу. Я ухожу из секции...

У тренера и пацанов-бегунов глаза полезли на лоб. Но я же не мог им объяснить, что на меня как-то вдруг разом навалились и скука от тех километров, что уже пробежал, и тоска от тех, что еще предстояло бежать. Ох, эта ровная дорожка без конца и без края! А ты как пони в цирке: по кругу, по кругу, по кругу. День за днем, день за днем. Всю жизнь...

До спортивного зала, где занимались борцы, идти было на двадцать минут дольше. Но там было намного интереснее. Одни названия приемов чего стоили: «бросок через бедро», «мельница», «двойной нельсон». К тому же мне казалось, что по жизни борьба гораздо более полезная штука, чем бег. Не будешь же все время убегать в неприятных ситуациях, наверняка придется и бороться, и драться. Впрочем, после первых же тренировок я сказал бегу «большое спасибо». Он научил меня рассчитывать силы, двигаться так, чтобы тебя на всю дистанцию хватало, а не только на первые десятки метров. В борьбе мне это здорово пригодилось. Схватки ведь длятся не по одной минуте. Да еще часто идут друг за другом. Поборолся с одним противником, не успел толком отдохнуть, а тебе уже встречаться со следующим. И со следующим, и еще, и еще. И так важно сохранить в себе силы к завершающей, самой важной схватке соревнований.

Месяц за месяцем я осваивал приемы и контрприемы, укреплял специальными упражнениями мышцы, изучал тактику борьбы. Занимался увлеченно. Было к чему стремиться. Пацаны, пришедшие в секцию на год-два раньше меня, уже выступали на соревнованиях не только в нашем Воронеже, но и ездили в соседние города, и даже в Москву. А наш тренер в свое время соревновался и за границей.

Меня ужасно тянуло побывать еще где-нибудь, кроме родного города. И особенно хотелось посмотреть Москву. Мои друзья Вовка с Гариком там уже были, их родители возили в отпуск. Вовка рассказывал:

– По Красной площади иду, и тут из ворот сам президент выезжает на «Мерседесе»...

И Гарик тоже кое-чего видел:

– Ага, я в Большом театре был...

Да, а я вот еще не был ни в Москве, ни в каком другом месте. Ничего не видел, и рассказать мне друзьям нечего.

Желание попасть на соревнование в другой город придавало мне дополнительные силы. К тому же на тренировках я уже ощутил настоящий вкус победы. Пусть небольшой, но действительно победы. А это вдохновляло. И я тренировался на совесть. Ведь победить равного тебе по силе и умению человека не просто. Это не гол забить в ворота сопливой сборной соседнего дома. Здесь нужно напрягаться по полной. Причем и телом, и головой. Да, я заметил, что часто побеждаю именно за счет мысли. Иногда, столкнувшись с равным по силе, по владению приемами парнем, прикидывался уставшим, «раскрывался». Когда же противник, поверив, шел напролом, ловил его на контрприеме. В других случаях усыплял бдительность соперника медленным темпом, а потом вдруг взрывался. Этим уловкам тренер учил нас всех, но, похоже, я их осваивал быстрее многих. Да и использовал на практике чаще. Через полтора года занятий я сдал на свой первый полноценный спортивный разряд и впервые в жизни выехал за пределы Воронежа – в Курск. Тренер направил меня на межобластные соревнования:

– Смотри, Сергей. Не подкачай.

Как я мог подвести его? Тренер на меня – только начинающего борца – столько времени угробил. Поверил в меня. И еще я думал: если проиграю, то наверняка он меня больше уже

ни на какие соревнования не отправит. И других городов я не увижу. Впрочем, увидеть что-либо, кроме борцовского кожаного ковра, тарелки в спортивной столовой и койки в гостинице, мне не удалось. Времени и сил на экскурсии просто не было. Да и все мысли крутились исключительно вокруг очередной предстоящей схватки. Те, кто расслабился, отвлекся, те проиграли – вылетели с соревнований в первые же два дня. А я боролся и в третий, и в заключительный четвертый.

Боролся изо всех сил, из всех своих умений. Но занял только третье место. Для такого новичка, как я, это было, конечно же, большое достижение. Но мне хотелось быть первым. И особенно досадным было то, что ребята, которым я проиграл, ни в чем меня не превосходили. Ни в силе, ни в хитрости, ни в опыте. А вот ведь, выиграли. Почему?

Ответ на этот вопрос я нашел позже. После того, как на одной из тренировок сломал ребро. Пришлось сидеть дома. Было время подумать. Я перебирал в памяти случаи травм знакомых мне ребят, известных спортсменов. Глядел в окно и размышлял над тем, что мой случай – это еще очень ничего: ребро заживет достаточно быстро. А ведь бывает так, что человек полжизни потратил на тренировки, а потом одна серьезная травма и он – никто. Ничего, кроме борьбы, не умеет, а ею уже заниматься не может вовсе.

Мне стало жутко от возможности такого финала. И подумалось, что я не из тех, кто будет продолжать спортивную карьеру, несмотря на риск получить серьезную травму. Да, борьба не была для меня делом всей жизни. Я вполне мог переключиться на что-то другое. И вот тут-то до меня дошло, почему занял лишь третье место, почему проиграл на соревнованиях тем ребятам. Конечно, мы были одинаковы и по силе, и по умениям. Но у них было больше желания. Они именно жили борьбой. А я-то, оказывается, по-прежнему жил непонятно чем.

Ребро мое срослось... Но в секцию борьбы я уже не вернулся. Мама, видимо, обеспокоенная моей борцовской травмой, предложила:

– Может, тебе каким-нибудь искусством заняться?

А что? Если к спорту я охладел, то вполне стоит попробовать себя в искусстве. В школьном хоре меня развернули с порога:

– Слух у тебя вроде бы есть, а вот голос... Впрочем, не переживай: в таком возрасте голос может измениться, так что заходи года через два...

Но не мог же я и в самом деле ждать два года. А если мой голос вообще не изменится? Или изменится в худшую сторону? Пошел в кружок рисования. Туда брали всех желающих. Однако не все там долго задерживались. Преподаватель был строг необычайно и рисовать, что хочется, не позволял:

– Сначала научитесь правильно карандаш в руках держать.

Он все время заставлял нас рисовать кувшины. А они у меня выходили кривобокие, уродливые. Когда же, наконец, перешли к животному миру, то оказалось, что и здесь мне радоваться нечему. Животные у меня тоже не получались. Соседка запросто рисовала даже кенгуру, жующего морковку. А мои слоны походили на больных бездомных собак, которым кто-то оттянул носы и прищемил лапы. Преподаватель только вздыхал, глядя на них. Наверное, этих собак ему было жалко больше, чем меня. Иначе бы он не докапывался постоянно:

– Мамонтов, где ты видел фиолетовую корову?.. Ну, полюбуйте на Мамонтова – раскрасил облака в полоску...

Когда же он ехидно поинтересовался:

– А солнце у тебя почему зеленое? Оно что, мхом поросло?..

Я пробурчал:

– Мохом...

И перешел в фотокружок. Там оказалось веселее. Руководитель кружка разрешал нам снимать все, что захочется. Я щелкал аппаратом налево и направо. Фотографировал маму,

чистящую картошку. Отца, сидящего в кресле. Голубя, клюющего крошки на подоконнике. Пацанов, гоняющих мяч. Девчонок, прыгающих по «классикам». Учителей, стоящих у доски.

С гордостью вывалил я на стол руководителя кружка несколько десятков своих первых фотографий. Он долго-долго рассматривал их, потом вздохнул:

– Технику ты, Сережа, похоже, освоил, а вот с творчеством у тебя пока не очень.

– Как так, – не поверил я.

Руководитель кружка объяснил:

– Ну что интересного в твоих фотографиях? Кто на них еще обратит внимание, кроме тебя и меня? Мы же говорили об этом на наших занятиях: нужно снимать так, чтобы люди, мельком взглянув на твою фотографию, задержали на ней свой взгляд и как-то отреагировали: задумались, улыбнулись, нахмурились...

Я кивнул:

– Понял.

И начал снимать «творчески». Мать, увидевшую двойку в моем дневнике. Отца, глотнувшего чая, в который я вместо сахара бросил соль. Голубя, отчаянно рвущегося из когтей кошки. Пацанов, играющих в классики, и девчонок, гоняющих мяч. Молодого учителя физики, прямо на уроке ковыряющего у себя в носу. Пожилую учительницу литературы, подкрашивающую губы за углом школы.

Уже через пару месяцев занятий в кружке я получил приз в школьном конкурсе (не за учительские фотографии, конечно). А две мои работы даже опубликовала наша городская газета. В рубрике «Будущие звезды».

Родители были горды. Еще бы, ведь не у каждого ребенок такой талантливый. Но мне вдруг расхотелось «фоторазгораться». Расхотелось – и все. Я забросил объективы, проявители и фиксажи. Пошел дальше по искусству – в поэтический кружок. Там несколько мальчиков и девочек декламировали друг другу:

Пусти меня, отдай меня, Воронеж:
Уронишь ты меня иль проворонишь,
Ты выронишь меня или вернешь, —
Воронеж – блажь, Воронеж – ворон, нож...»

Хотелось написать что-то подобное. И я напрягся:

Осень. Ветер. Серые тучи
Льются дождем на меня.
Тихо иду я, ступая на кучи
Листьев последних, имя шумя.

Мысли тревожные гонят и гонят...

Гонят и гонят. Гонят и гонят, черт бы их побрал...

Порифмовав недельку «палка»-«галка», «кровь»-«любовь», я отступился. Нет, поэзия – это не мое. Хотя в сердце засело «Пусти меня, отдай меня, Воронеж...» И еще несколько строк того же автора.

Заметив, что я снова маюсь над тем, куда бы себя приложить, свое слово опять сказал отец:

– А чего бы тебе электроникой не заняться? Если что, я помогу...

Что ж... Я чертил схемы, паял. Собрал свой первый радиоприемник. Потом – простейший компьютер. И еще соорудил будильник с тихой музыкой и ароматом кофе. Я не любил резко вставать по утрам. И вот сконструировал специальное медленно пробуждающее устройство. Программируешь время подъема, определенную мелодию и уровень звука. Засыпаешь в лоток горсть кофе. Нажимаешь рычажок, и в нужное время включается тихая музыка, а на специальной спирали поджаривается одно зернышко кофе. Его запах вместе с музыкой будили меня самым лучшим образом. Я просыпался довольным и гордым.

Эту мою игрушку так же, как и раньше фотографии, выставили на школьный конкурс. Выставить выставили, но обратно мне так и не вернули. Сказали, что пошлют еще куда-то. Но, по слухам, никуда дальше квартиры школьного «завуча» мой будильник не ушел. Впрочем, меня это уже мало интересовало, я перекинулся вдруг на «чистую» науку.

Полгода посещал факультатив по химии. Еще полгода – по физике. Год увлеченно занимался математикой. Но, увы, – теоремы, логарифмы, матрицы и прогрессии вдруг опротивели мне так же, как до этого всякие бензолы, карбонаты, паскали и джоули.

Наша классная руководительница горевала:

– Сережа, у тебя же определенно есть способности... Мог бы быть круглым отличником по всем предметам. А ты ни к чему серьезно не относишься. Были «пятерки» по химии – теперь сплошные «тройки». По физике последние оценки – «четверки». И с математикой – такая же история...

Я опускал глаза. Чувствовал свою вину перед ней. В классе – три отличника. Я мог бы стать четвертым. И тогда ее класс был бы лучшим в школе. Но я никак не мог пересилить себя, заняться зубрежкой того, что мне не интересно. И потому по всем формальным показателям оставался середнячком.

За что бы я ни брался, почти всегда быстро добивался каких-то результатов. Но как только чувствовал, что не получаю от дела достаточного удовлетворения, тут же охладевал, думал о новом для себя занятии. Неудивительно, что к моменту окончания школы я перебрал уже все секции и кружки, которые мне были хоть в какой-то степени интересны. Больше выбирать было не из чего, да и некогда. Настало время уже совершенно серьезно задумываться о своем будущем.

Самым простым решением было пойти после школы в техническое училище, стать классным работягой, таким как дед. Про него все мужики уважительно говорили: «слесарь от бога», «золотые руки». А можно было отправиться и, так сказать, по стопам родителей-инженеров. Отец к этому постоянно подбивал:

– Поступай в наш политехнический. За электроникой будущее. А ты уже кое-что в этом деле соображаешь...

И еще я думал о дяде Косте. Он был гражданским пилотом. Полжизни провел в небе. Повидал кучу городов. Когда дядя Костя приезжал в гости, то каждый раз такие интересные истории рассказывал! Как двигатель при посадке загорелся. Как во время полета сразу две пассажирки рожали. Как штурмана забыли на земле, и пришлось лететь без него. Я даже представлял себя в форме пилота гражданской авиации. За штурвалом самолета. Горит двигатель. Орут рожаящие пассажирки. А где штурман?..

Но может быть, и врач из меня вышел бы неплохой, как тетя? Или военный офицер, как двоюродный брат? Капитан дальнего плавания, как друг отца? Железнодорожник, лесничий, криминалист, преподаватель, артист...

В каждой из профессий, известных мне по книгам, по рассказам родственников и знакомых, было много привлекательного. И, наверное, в каждой из них я мог бы добиться каких-то успехов. Но то, что я чувствовал в себе, как-то равнодушно относилось ко всем вариантам. А это означало только одно: есть еще какая-то работа, профессия, о которой, видимо, просто не задумываюсь. Не знаю почему, но я был абсолютно уверен в этом. Для чего-то же пред-

назначен. Не может быть, что все мои силы, которые я в себе ощущал, пропали впустую. И если ничего не могу найти рядом с собой, то, наверное, мое предназначение находится где-то дальше, за пределами моего района, моего города. Я любил свой Воронеж, но не питал особых иллюзий насчет его значимости.

Мысль о Москве, появившись однажды еще во время увлечения спортивной борьбой, больше не покидала меня. Я все чаще думал о том, что в столице уж точно каждый может найти подходящую работу, занятие по себе. Наверное, именно Москва поможет мне определиться, обрести, наконец, себя. Я твердо решил поступать в московский ВУЗ. Вот только в какой? Пришлось размышлять. В конце концов решил, что, когда точно не знаешь, чего хочешь, будет верным получить не конкретное, а общее образование. В процессе такой учебы можно широко взглянуть на жизнь и тогда уже прицельно определиться с собственным будущим. К тому же, имея за плечами хорошее общее образование, всегда можно немного подучиться и заняться дальше чем-то специальным.

Хорошее общее образование означало учебу в университете. Я полистал справочник московских высших учебных заведений и остановился на лучшем из них – МГУ. В этом-то университете наверняка узнаешь все обо всем: и в стране, и в мире. Набираясь знаний здесь, будешь уже абсолютно уверен, что ничего не упустил, что больше уже нигде искать. И тогда я окончательно смогу определиться, чему же в итоге мне следует себя посвятить.

И факультетов в МГУ было завалилось. Выбирай – не хочу. После школьных опытов технические факультеты меня не привлекали. Читая же программы обучения гуманитарных, я постепенно сузил круг до трех: юридического, экономического и философского. Поскольку вопрос, чем заниматься, был для меня философским, то в конце концов и остановился на философском факультете. Подумал, что с таким образованием можно потом заниматься практически всем: преподаванием, наукой, политикой, религией, в конце концов.

То, что сидело во мне против такого выбора не возражало. А это значит – решено.

Как меня занесло, однако... Еще ни один отличник из нашего квартала не учился в МГУ, не то что такой «хорошист», как я. Но то, что сидело внутри меня резонно замечало: кто-то же должен быть первым, почему не ты? Да, почему не я?

Долго собирался с духом, чтобы рассказать о своем намерении родителям. Когда же наконец решился, то неожиданно не услышал ни возражений, ни даже слов удивления. Отец, высказался, не отрываясь от телевизора:

– Если поступишь, то мы с матерью, конечно, деньгами поможем. А не получится с МГУ, тогда в этом же году в наш политехнический институт пойдешь. Будешь инженером...

Мама махнула рукой:

– Лишь бы поступил куда-нибудь. На завод, как дед, всегда успеешь...

Я понял, что они явно не относились к моим намерениям серьезно. Мало ли каких мыслей у меня ранее не возникало...

Стараясь выглядеть как можно беззаботнее, объявил о своем решении Алене – моей девушке и невесте:

– Знаешь, Аленька, я, пожалуй, подам документы в МГУ...

Вот для нее-то мое сообщение прозвучало как гром среди ясного неба. Она тут же расплакалась:

– А я? Мы же должны быть вместе...

Попытался ее успокоить:

– Ты, как и хотела, поступишь в воронежский медицинский... Будешь приезжать ко мне в Москву на каникулы, я к тебе – в Воронеж на выходные. Конечно, пока учимся, будем видеться немного реже...

Она спросила сквозь слезы:

– А потом...

– А потом? У-у!!! – ушел я от ответа, как-то вдруг не сообразив, что же должно быть потом.

Мы стояли на Каменном мосту. Сюда в день свадьбы приезжают новобрачные. Жених переносит через мост невесту на руках, благо мосток-то всего – десяток шагов. Потом бьют на счастье бутылку шампанского, а еще его пьют и целуются. Я поцеловал Аленку.

Слезы ее высохли быстро. Она даже как бы успокоилась и не настаивала на конкретном ответе насчет нашего будущего. Аленка, как и родители, видимо, не сильно верила в мои московские планы. Вовка же с Гариком, выслушав меня, не то чтоб не поверили, но отнеслись скептически:

– Съездишь-прокатишься и вернешься. Туда же одни блатные поступают, с волосатыми лапами, с деньгами... Пошли в наш политехнический...

Дался им всем этот политехнический...

Желание учиться в столице нарастало во мне с каждым днем. Так же нарастало и нежелание учиться в Воронежском политехническом. Стоило только подумать о том, что придется пять лет корпеть над тем, что тебе неинтересно, а потом еще этим неинтересным всю жизнь заниматься, тут же становилось тошно донельзя. В Москву! В Москву!

Столица манила меня. Я был на сто процентов уверен, что именно этот город – самый подходящий для моей будущей жизни. И понятно, что к экзаменационной подготовке отнесся более, чем серьезно. Отдавал себе отчет в том, что просто тех знаний, которые останутся у меня в голове после школы, вряд ли хватит для поступления в МГУ. Клянчить же у родителей деньги на репетитора самолюбие не позволяло. А вот на дополнительные книги я денег попросил. И мне их дали.

Все свое свободное время я сидел над учебниками и пособиями. Мама кивала головой:

– Молодец какой. Это лучше, чем по улицам шариться с утра до вечера...

Удивленно хмыкал отец:

– Хм, чего это на него нашло... Смотри, не переусердствуй там, извилины побереги...

Алену я видел очень редко, и она дулась:

– Чего пришел? Иди целуйся со своими учебниками...

В ее словах была обыкновенная досада. Алена быстро отходила. Но если бы она только знала, что, даже целуя ее, я продолжаю думать о Москве...

На вступительные экзамены я уехал втайне от всех, кроме родителей и Алены. Боялся сплзнуть. Не было торжественных проводов. Но была торжественная встреча! Я сдал все экзамены и прошел по конкурсу. Я был принят в МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ.

Это был потрясающий успех. Весть обо мне мигом облетела весь квартал. Я стал героем семьи, героем школы, героем двора. Впервые – НАШ человек в МГУ.

Мне, конечно же, грели душу восторги родственников и знакомых. Но главным было то, что впервые в жизни я почувствовал настоящее внутреннее удовлетворение. То, что сидело во мне, было определенно довольно. Целую неделю я ходил просто счастливым человеком. Рядом со мной радовались родители:

– Наш сын поступил в МГУ...

Гордились мои друзья Вовка и Гарик:

– Серега-то отмочил, в Москве учиться будет... Мы всегда знали, что у него получится...

Школьные учителя недоумевали:

– Надо же... Парень, конечно, способный. Но чтобы в МГУ...

Вокруг только и говорили обо мне. Даже на улице рядом с домом совсем незнакомые люди показывали пальцем вслед:

– Тот самый парень, сын Мамонтовых-инженеров...

Недовольна была лишь Алена. Она, как и хотела, поступила в воронежский медицинский институт:

– Уедешь... Найдешь там себе другую, москвичку...

Я успокаивал ее. Но ничего не обещал. Я и сам не знал, что ждет меня там, в этой Москве.

Да, в Москву, в Москву понес меня – уже студента МГУ – наш фирменный поезд «Воронеж». Я теребил свои юношеские усики и считал километровые столбики за окном. Быстрее! Быстрее! Быстрее!..

2. Образование должно быть лучшим

Я въехал в Москву с гордо поднятой головой. С уверенностью, что после того, как поступил в университет, все мои сложности остались позади. Быстренько во всем разберусь и, без всякого сомнения, окончательно обрету себя. Здесь. В столице.

Моим соседом по комнате в студенческом общежитии стал Михаил – неплохой парень. Первые дни, пока у нас не было других знакомых и особых дел, мы с ним резались в карты. Играли не на деньги, которых было немного, – на наши юношеские усики. Мне своих не было жалко. На фоне роскошных бород старшекурсников они смотрелись не очень.

Мишка играл здорово. Сначала я проиграл левую половинку усов. Следом и правую. А вместе с усами закончилась и игра.

Так и сказал:

– Все, Миш, больше не играю.

Не за тем я сюда ехал. Меня ждали великие дела. Чтобы освоиться в Москве, ясное дело, нужно не дурака валять, а много-много учиться, работать, биться.

Мишка на мои слова пожал плечами и пропал из комнаты. Он быстро нашел себе нового партнера по картам. Учеба его, кажется, не очень-то волновала.

Я вздыхал, глядя на окружающих меня студентов. Будет нелегко: ведь в МГУ поступает самая умная, самая талантливая молодежь со всей страны. И это просто невероятное везение, что мне удалось пробиться сюда. Впрочем, вздыхал я недолго. Действительно вокруг меня были сплошные школьные отличники. Но немногих из них я мог бы назвать людьми действительно умными, талантливыми. Все они, почти поголовно, мыслили как-то механически. Легко заучивали любой материал, легко его излагали, но при этом в их головах не было ни одной собственной мысли. Все выводы, все заключения брались либо из учебников, либо из лекций преподавателей. У большинства студентов не было никакой собственной позиции. За нее они всегда выдавали мнение какого-нибудь уважаемого классика:

– Я думаю так же, как и Ницше...

– Мне близка позиция Маркузе...

– Нет, Гегель определенно не ошибался по этому поводу...

Слушая такое, я даже стал думать: может, и отличниками они стали потому, что не имели собственного взгляда, во всем соглашались со своими школьными учителями. Поддакивали им. И этим Ницше, Маркузе и Гегелю...

А ведь чем был чертовски приятен университет, так как раз тем, что здесь можно было запросто спорить почти со всеми преподавателями. С любым ученым. И конечно с Ницше, Маркузе и Гегелем, также как и с Аристотелем, Платоном и Сократом. Я сам себе удивлялся. В школе на уроках обычно помалкивал, а тут язык развязался. На семинарах тяну руку, ввязываюсь в дискуссии с другими студентами и даже иногда нападаю на позиции своего научного руководителя.

Тот с улыбкой слушал мои разглагольствования. Но не останавливал меня. Наоборот – поощрял:

– Что ж, коллега, продолжайте в том же духе. Философ должен быть свободным от догм. Только не переусердствуйте. Постарайтесь не впасть в полное отрицание всех и вся...

Такое отношение научного руководителя было большой поддержкой. Благодаря ей уже к концу первого курса я стал намного спокойнее смотреть на окружающих меня студентов. Был уверен, что не глупее их. А многих – точно умнее. Однако то, что я ощущал себя равным сокурсникам по уму, почти не сблизило меня с ними. Каждый день мы приветливо здоровались, после занятий вежливо прощались, и на этом наше общение заканчивалось. Мы

были слишком разными. Я не принадлежал и не хотел принадлежать ни к одной из четырех основных групп, на которые незримо раскололась студенческая масса.

Первая группа – «золотые» – была относительно небольшой. В нее входили сынки и дочки влиятельных и богатых родителей. Те самые, про которых Вовка с Гариком говорили «блатные с волосатыми лапами и деньгами...» На занятия эти студенты приезжали на хороших машинах. Одеты были иногда модно, но чаще просто богато. Общались в основном друг с другом, просто не замечая всех прочих. Так, блуждали взглядом сквозь все, что не принадлежало их кругу. Учились «золотые» (с детства обставленные лучшими репетиторами) хорошо, но с ленцой. Вокруг них вообще всегда была атмосфера богемной скуки. Будущее им было абсолютно ясно в мельчайших деталях. Успешное окончание учебы. Престижная и высокооплачиваемая работа, обеспеченная родителями. Унаследованные развлечения, унаследованный круг лиц, унаследованная скука и зевота.

Вторая группа была гораздо больше. «Серебряные» кучковались по недорогим клубам, по дешево снятым квартирам или прямо в общежитии – по известным тусовочным комнатам. Эти как бы не скучали – при любой возможности сбивались в кучу, читали стихи на иностранных языках (выученных, видимо, к поступлению), много и глубокомысленно курили, вели беседы о бренности бытия, о разрушительной силе низменных человеческих чувств.

«Серебряные» с презрением отзывались о деньгах, о власти. Очевидно потому, что не имели ни того, ни другого. Родителей хватило лишь на поддержку при поступлении в университет. Будущее «серебряным» предстояло обеспечивать самостоятельно. А они об этом, похоже, старались не задумываться. Как будто поступление в МГУ и было их основной целью в жизни. Поступил, перед родителями отчитался, и дело сделано. От них веяло тоской. «Серебряные», видимо, интуитивно предчувствовали свою будущность: безденежность и безнадежность.

Третью группу составляли «ботаники». Они добросовестно зубрили все, что полагалось, от корки до корки. При этом совершенно не думая, действительно ли это так уж нужно.

Все свое время «ботаники» отводили учебникам и занятиям. Они больше походили не на людей, а на какие-то наукопоглощающие машины. У «ботаников» всегда были испуганные глаза – а вдруг что-то упустил, вдруг что-то не прочитал. Поэтому говорить с ними о вещах, не связанных самым прямым образом с учебой, было невозможно. Они просто не понимали, о чем еще можно говорить, кроме как об учебе. Будущее «ботаников» также было относительно предreshено. Часть сразу поступит в аспирантуру и посвятит себя науке. Часть сначала уйдет в школьные и институтские преподаватели, а потом будет поступать в аспирантуру. Снова и снова, пока, наконец, не поступит или не выйдет на пенсию.

Четвертую группу составляли «разгильдяи». Те, кто поступил в университет наудачу, случайно или за счет каких-то социальных льгот. «Разгильдяи» учебу в университете принимали как шанс весело провести пять лет жизни. На занятия ходили редко, после ночных вечеринок целыми днями беззаботно спали. Экзамены сдавали долго и трудно. Часто уходили в академические отпуска, чтобы протянуть в университете еще лишние два-три годика. Будущее их совсем не заботило – кривая куда-нибудь да вывезет. Часть «разгильдяев» существовала на деньги родителей. Часть подрабатывала самостоятельно, где придется.

Михаил – мой сосед по общежитию – как раз был из «разгильдяев». Мы с ним мирно сосуществовали. Всю свою веселую жизнь он вел за пределами комнаты. В ней только отсыпался, брился и чесал затылок:

– И где же я так свою рубашку вчера уделал? А?

– No comment, как говорил Заратустра...

И для «золотых», и для «серебряных» я был эдакой «медяшкой». Большинство и тех, и других редко нисходили до общения со мной. Но я как-то и не переживал по этому поводу. Быстро догонял по уровню знаний всех самых интеллектуальных «серебряных». И был уве-

рен, что догоню по уровню жизни «золотых». И еще я думал о том, что «золотые» никогда не узнают, какое это наслаждение – добиваться всего самому, а «серебряные» никогда не поймут, что это такое – подняться на ступеньку выше. Мне их было жаль.

От «разгильдяев» я отгородился сам. С «ботаниками» было общаться сложно, да и просто по-человечески скучно. Конечно, меня несколько угнетало то, что остался как бы один. Ведь дома в Воронеже я привык быть окруженным друзьями, приятелями. А здесь... Сколько ни искал среди сокурсников, соседей по общежитию, с кем бы сблизиться, у меня ничего не выходило. Мне ни с кем не было интересно. Отдушиной было лишь общение с научным руководителем, да еще с некоторыми факультетскими преподавателями.

Впрочем, действительно умные и интересные люди среди студентов все же попадались. Но дело было в том, что вели они себя довольно-таки странно. С другими студентами внутри университета общались достаточно мало. Заниматься предпочитали в одиночку. О помощи никого не просили. Да и сами никому особенно не помогали. Обычно имели какие-то дела вне университета. Поэтому, собственно, эту группку «умников» и трудно было угладеть. Но я их заметил и попытался наладить с ними хоть какие-нибудь контакты. Так, мне удалось однажды познакомиться с одним из интересующих меня людей, зажав его для разговора в углу студенческой столовой.

Круглов был старше меня на два курса. По словам моего научного руководителя, преподаватели считали его одним из самых оригинально-мыслящих студентов. Ну с кем, как не с ним, мне стоило общаться.

Два часа Круглов терпеливо отвечал на мои философские вопросы. Сам же в конце разговора задал только один:

– У тебя все?

При всех дальнейших встречах Круглов обходил меня за десяток шагов.

Из того, что он мне рассказал, я не все понял и не со всем был согласен. Но эта беседа заставила меня глубоко задуматься. И главным итогом моих размышлений стало то, что нужно не бояться мыслить самостоятельно, смелее делать такие шаги, каких до тебя никто не делал. То, что кто-то в стандартной ситуации поступил необычно и непрвычно, не обязательно означает, что он не прав. Может быть, такой человек как раз единственный, кто прав. И тогда этот человек делает открытия или добивается известных результатов гораздо быстрее или с наименьшими затратами, чем другие.

Интуитивно я и сам подходил к этой мысли. Книги и занятия подводили меня к ней. Но окончательно согласился с этим выводом именно после разговора с Кругловым. Стоящая встреча, ничего не скажешь.

Мои мозги, с аппетитом проглотив разговор с Кругловым в качестве закуски, требовали новой вкусной и полезной пищи. Я попытался переговорить еще с несколькими «умниками». Но даже и пары часов мне больше никто не уделил. Все ссылались:

– Извини, старик. Поговорить – дело хорошее, но мне сегодня еще 240 страниц дочитывать, а вечером – на работу в подшефную школу, лекцию читать учителям...

Или:

– Брат, у меня сегодня еще два дополнительных семинара и факультатив.

– А завтра?

– Завтра очень интересная лекция на юридическом факультете. Послезавтра в научном центре – конференция, будут современные философы из Италии, Германии, Франции, Зимбабве ...

Постепенно я перестал искать встреч с «умниками». Но последовал их примеру. Еще больше налег на учебу. Мне удалось серьезно «прибавить» за счет индивидуальных занятий. Я и раньше замечал, что когда занимаюсь один, то все дела идут быстрее. А здесь пример Круглова и других «умников» окончательно убедил меня в этом. Только самые интересные

лекции и семинары. Больше книг, пособий, времени за компьютером. Университет позволял. Здесь каждый мог выбрать себе нужный режим: групповой или индивидуальный. Спрашивали за результаты. А за них меня научный руководитель только хвалил.

Но концентрируясь на учебе, я не становился «ботаником». Опять же, следуя примеру «умников», стал присматриваться к тому, что происходит вне стен университета, к тому, что имело отношение к настоящей жизни. Ведь студенческий мирок искусственен, тепличен и, несмотря на юношескую розовощекость, достаточно затхл. Несколько сотен одних и тех же людей все время крутятся в одних и тех же стенах факультета, библиотеки и общежития.

Я серьезно задумался о своем послеуниверситетском будущем. У меня не было в Москве ни влиятельных покровителей, ни каких-либо самых захудалых родственников, у которых можно было бы остановиться на время. Я должен рассчитывать только на себя, на те силы, что по-прежнему чувствовал в себе. Университет не истощил меня. Наоборот.

Да, я должен работать здесь в Москве. Мысль о возможном возвращении в Воронеж просто бесила меня. Поэтому, когда подчас накатывала лень, я представлял себе, что возвращаюсь. Меня с распростертыми объятиями встречает Алена. Свадьба, торжественный перенос невесты через Каменный мост, разбитая бутылка... Рашу своих детей и преподаю в школе чужим... После занятий иду по улицам города, а мне вслед шепчут:

– Это тот самый, что учился в Москве... В МГУ... Далеко мог пойти... Мог... мог... мог...

Такие мысли здорово меня встряхивали, заставляли яростно шевелить мозгами. Можно было, конечно, вкладываться не в учебу, а в поиски хорошей невесты. Соблазнить дочку столичного бизнесмена или политика. Таких охотников из числа «разгильдяев» у нас на курсе было немало. Каждый вечер вместо учебников они приносили к зеркалу. Прихорашивались, шли на те дискотеки, где развлекаются «золотые», а также на выставки, в хорошие театры. Там хотя и зевали, но иногда добивались результата. Кое-кому удавалось влюбить в себя богемное чадо. Получить вместе с женой хорошую должность или приличный капитал.

Один из приятелей моего соседа по комнате Мишки полгода ходил в консерваторию, дарил цветы одной скрипачке. И влюбил-таки ее в себя. Она была и неталантлива, и некрасива. Но ее родители – музыканты мирового уровня – подарили им на свадьбу отличную квартиру, роскошный автомобиль. Не промахнулся, паразит.

Мишка причитал:

– Ну почему не я? Ну почему? Почему?

Мое самолюбие с глубочайшим презрением отвергало такой путь. Я не представлял себе, как можно жить с человеком, который тебе совершенно неинтересен. Видеть его лицо утром и вечером. Разговаривать с ним ни о чем. Равнодушно целовать. Но главное, мне хотелось добиться всего самому. Чтобы никто не мог сказать:

– Ты благодаря мне... Нам... Им... Тем... Этим...

Люди, глядя на меня, должны говорить с уважением:

– Мамонтов. Какой молодец: сам себя сделал. А парень-то из Воронежа, из небогатой семьи, без связей...

Ощущение внутренней силы убеждало меня, что я действительно всего могу добиться сам. Только чего «всего»? Я по-прежнему никак не мог определиться.

Варианты? Можно было вовсе не выходить за стены университета. Мне вполне по силам было ступить на научную стезю. Научный руководитель так и сказал:

– Мамонтов, из ваших курсовых работ может получиться прекрасный диплом. А если захотите, то над этой темой можно работать и дальше. Я могу рекомендовать вас в аспирантуру...

– Спасибо, – поблагодарил я.

И задумался. Научная стезя позволяла в будущем рассчитывать на приличный заработок, положение, признание. В научных кругах. Но я хотел двигаться именно по жизни, а не по ее обочине. Наука ведь практически всегда в значительной мере оторвана от всех реальностей. И увлекшись, можно запросто выпасть из жизни, принимать за нее научный мирок – такой же крохотный, как и студенческий. А жизнь намного шире, и слишком узкие специалисты в ней беззащитны перед глобальными изменениями, которые все чаще происходят в мире. Кризис в экономике или реформа в министерстве образования запросто могут привести к урезанию финансирования науки. Бац – и расформирована кафедра. И ты со своим научным трудом на улице без работы, без зарплаты, без будущего и даже без настоящего.

Думая о возможной научной карьере, я вспоминал о своих занятиях борьбой. Ее бросил потому, что во мне не было такого желания, что пересилило бы боязнь риска. И та же ситуация складывалась с наукой. Только теперь я думал о будущем еще более серьезно. Не только о своем, но и будущем своей семьи. Пусть она будет не совсем уж завтра, как того хочется Алене, но в один прекрасный день обязательно будет. И я не должен подвергать свою семью риску.

Не слишком ли Мамонтов предусмотрителен и осторожен? Но нет, дело даже не в семье. Главное – я не был уверен, не чувствовал, что именно наука есть объект применения моих сил, что именно она позволит мне освободиться от внутреннего напряжения, получить столь желаемое удовлетворение.

Может быть, бизнес?.. Над этим стоило подумать. Ведь именно бизнес дает человеку большие возможности. Да, он требует огромной отдачи, но и вознаграждает соответственно. Деловые люди делают головокружительные состояния и карьеры в считанные годы. И что важно – в бизнесе все зависит только от них самих: от их сил, от их веры.

Да, я верил в себя. Хотя никогда раньше и не занимался бизнесом. Так уж получилось, что за школьные годы мне не пришлось нигде поработать за деньги. Родители разрешали заниматься всем, кроме денег. Может быть, зря. А может быть, именно благодаря этому запрету я теперь ощущал в себе всевозрастающее желание почувствовать себя бизнесменом, заработать кучу денег самостоятельно: на собственную жизнь, на свою семью, на старость моих родителей, на личную независимость, на всеобщее признание и уважение.

Бизнес. После того как пришло ощущение, что с учебой у меня полный порядок и можно позволить себе заниматься чем-либо еще, я решил поработать на свое деловое будущее. Но действовать осторожно: не пускаться в авантюры, да даже и в фирмы серьезные не устраиваться, попробовать себя пока тут же в университете. При нем существовало несколько предприятий, в которых трудились студенты, не имеющие какой-либо квалификации. Зашел в ближайший университетский кооператив:

– Мне бы работу какую-нибудь, чтобы не сильно от учебы отрывала.

Начальник, такой же молодой, как и я, парень, кивнул:

– Мороженщиком пойдешь? График работы можешь сам выбрать. Твердой зарплаты нет. Но сколько заработаешь – все твое...

Я согласился. Мне все равно было, кем работать и сколько получать. Важно попробовать. Начать.

Через пару дней я тихонько выкатил свою тележку в прилегающий к университету сквер. Встал в тенечке, поправил свой белый халат. Налетай, народ, покупай. Но народ шел мимо и не обращал на меня никакого внимания. В этот первый день я продал всего три мороженных. Какая-то молодая женщина, читавшая в сквере книгу, сжалась надо мной. Сначала купила одно. Потом, уходя, внимательно оглядела меня, вздохнула и купила еще два. Наверное, сама была студенткой и, может быть, вот так же когда-то пыталась продавать мороженое.

Сдавая сменщику тележку, полную мороженого, я хотел сказать ему, что завтра не выйду на работу – мой эксперимент закончен. Но тут же внутри меня все воспротивилось: сдать так быстро? Вечером, проанализировав свою работу, я понял главную ошибку: нельзя продавать там, где нет покупателей. Нужно идти им навстречу. И на следующий день я выкатил тележку в центр сквера, туда, где пересекаются потоки прохожих.

На солнце было жарко, зато мороженое стали покупать. Я продал целых двадцать семь штук. И хотя такой результат не очень обрадовал моих работодателей, меня, тем не менее, окрылил. Я стал соображать, что можно придумать еще. И придумал. В свой следующий «выезд» стал привлекать к себе внимание тех, кто проходил мимо, не замечая меня. Бормотал им сначала стеснительно:

– Мороженое. Хорошее мороженое.

Но потом разошелся, стал выкрикивать в полный голос:

– Купите себе пять минут удовольствия!

– Юноша, угостите девушку, и она ответит вам взаимностью!

– Красавица, «клубничное» так идет к вашему платью!

Я улыбался. Мне улыбались. И у меня покупали. За несколько часов я распродал половину содержимого своей тележки.

В этот день я получил приличный гонорар. А мой начальник Женя Сорин – тот, что принимал меня на работу, удивился:

– Молодец, философ. Я думал, ты у нас не удержишься. А у тебя пошло...

И заработанные деньги, и похвала начальства означали, что заниматься бизнесом у меня получается. Пусть совсем маленьким бизнесом, но это ведь только начало. В последующие дни мне удалось добиться стабильности. То есть, чтобы продавать достаточно много мороженого не от случая к случаю, а всегда: и когда есть настроение торговать, зазывать, уговаривать, и когда его нет.

Теперь я регулярно получал весомую прибавку к стипендии. И даже подумывал попросить родителей присылать мне меньше денег. Но побоялся, что напугаю их, и они запретят мне работать. А меня торговля захватывала все больше и больше. Это было интересно – работать с людьми: с покупателями, с начальством, с «коллегам». Общение с другими работниками предприятия здорово отличалось от обычного студенческого. В кооперативе все было намного проще. Разговаривали без обычного выпендрежа, «по-деловому». Здесь расслаблялись даже «серебряные», многим из которых приходилось подрабатывать на билет в клуб или на бутылку пива, не предусмотренные родительским бюджетом.

Как-то незаметно я довольно-таки близко сошелся с одной из представительниц «серебряных» – моей однокурсницей Ликой Дорониной. Она окончила школу в небольшом южном городке, где администрировали ее родители. Странно, но Лика, в отличие от многих «серебряных», не была заносчивой. Ее отличал живой ум, аккуратность, добросовестность. А еще Лика была довольно красивой. Я волей-неволей засматривался на нее, сравнивал с Аленой.

Мы часто вместе возвращались из кооператива. Обсуждали покупателей, торговые успехи. Говорили довольно-таки откровенно. Но при всех наших хороших отношениях с Ликой я, конечно, не был ей парой. Мысли ее были о принце:

– Окончу университет. Выйду замуж за солидного мужчину. У нас будет большой собственный дом. Я нарожаю мужу кучу детей...

Хотя Лика и не думала в таком своем будущем работать, это ей не мешало отлично трудиться в кооперативе, хорошо учиться... И помогать мне. Несмотря на все свои старания, я долго не мог решить одну старую проблему с английским языком. Как теперь выяснилось, учительница в моей школе имела совершенно отвратительное произношение. То ли слуха у нее не было, то ли она в институте плохо училась, в общем произношение у нее было ужас-

ным. И нам она такое же поставила. Университетские преподаватели, слушая меня, морщились как от зубной боли. Иностранцы, с которыми я пытался говорить, вообще ничего не понимали. И вот Лика два раза в неделю по полтора часа ставила мне произношение. Я повторял за ней:

- What is this?
- What is this?
- This is a pencil.
- This is a pencil.
- Whose is this pencil?
- Whose is this pencil?
- This pencil is mine.
- This pencil is mine.

Я повторял до тех пор, пока не смог заниматься самостоятельно с помощью магнитофона:

- What is this?
- What is this?..

Я тоже помогал Лике, чем мог. Не в учебе, конечно. Там у нее все было в полном ажуре. «По хозяйству». Переносил посылки, которые часто ей присылала мама. Таскал книги из библиотеки и обратно. Литературы нам приходилось читать много. Каждый поход в библиотеку означал переноску восьми-десяти килограммов.

В кооперативе, на улице, в моей или ее комнате за учебником английского мы были почти друзьями. Но в стенах факультета проходили друг мимо друга как малознакомые люди. Там я чаще бывал один. А Лику всегда окружали «серебряные». И даже некоторые «золотые». Да, кое-кто из мальчиков – будущих «солидных мужчин» всерьез посматривал на нее. Мое соседство могло ей помешать.

Таковы были правила игры. Я не думал обижаться на Лику. Был благодарен ей за английский. Теперь не только правильно писал, но и произносил. И «серебряные», и «золотые», и «ботаники», и даже преподаватели смотрели на меня с удивлением:

- Мамонтов, ты что, в Оксфорде на стажировке побывал?
- Почти, – гордо отвечал я, – Why not, как говорил Заратустра?

Впрочем, о языковых успехах мне как-то не очень думалось. Голову занимали более серьезные мысли. Я прикидывал, как продавать мороженого еще больше. Становилось очевидным, что мой личный ресурс исчерпан. Ну ничего из себя я уже не выжму. А вот с помощью сменщика вполне можно было увеличить продажи. Дело в том, что парень, который работал на моей тележке, все время оставлял ее грязной. И поэтому каждый раз прежде, чем начать торговлю, мне приходилось мыть ее – тратить время, не говоря уже о нервах. Когда же делал ему замечания, он огрызался:

- А по-моему чисто. Хочешь, давай вызовем комиссию из санитарной инспекции.

Я не хотел раздувать скандал из-за мелочей. И продолжал сам мыть тележку. Ведь если она будет грязной, то люди будут покупать меньше. Вместе с тем мириться с такой ситуацией я не собирался. Стал искать другого сменщика. Но неожиданно для меня это оказалось не так-то просто. С одной стороны, почти всем студентам не хватает денег. А с другой, не все из них готовы по-настоящему работать. Многим хотелось получать деньги, как можно меньше работая или не работая вовсе. Пришлось долго приглядываться к работающим в кооперативе, чтобы выбрать себе в сменщики кого-то подходящего. Но и предварительное изучение все равно не дало стопроцентного результата. Так, я приглядел себе одного, как мне показалось, аккуратного парня – Борьку. И действительно, он сдавал мне тележку в идеальной чистоте. Но через неделю нашей совместной работы стали происходить странные вещи. Количество оставшегося после его смены мороженого не совпадало с указанным в

накладных документах. Мороженого оставалось меньше, чем должно быть. Ненамного, на две-три штуки, но меньше.

Обычно я принимал у сменщика товар, не пересчитывая. А он, видимо, воспользовался моим доверием. Борька обманывал и меня, и кооператив. Подумав, сказал ему:

– Шума поднимать не стану. Просто вернешь мне деньги, и чтобы уже завтра ты со мной не работал...

Он ушел. А я вновь принялся подыскивать себе сменщика. Конечно, с радостью бы взял Лику, но она работала в торговом зале магазина. И ей там нравилось больше, чем на открытом воздухе. К тому же у нее была твердая зарплата, которая не зависела, как у меня, от погоды: жарко – покупают товар, холодно – никакой выручки.

Я всегда с удовольствием заходил в студенческий супермаркет, чтобы посмотреть на ладную фигуру Лики, на ее ловкие движения, на то, как она вежливо разговаривает с покупателями. Вздыхал:

– Мне б такую сменщицу...

Но, оказывается, на одном человеке свет клином редко сходится. Неожиданно нашелся мне замечательный сменщик. Так как я сам никого не мог присмотреть, мой кооперативный начальник Сорин предложил одну кандидатуру:

– Ты у нас лидер по продажам. И мы хотели бы, чтобы Мамонтов был доволен. Попробуй поработать вот с этим парнем. Саша Ермак, он тоже ищет себе сменщика...

Парень был с факультета журналистики. И это мне не очень нравилось. Я не доверял студентам-журналистам. Несколько раз с ними сталкивался, и все время они оказывались трепачами. Однако этот Ермак работал на удивление: без лишних слов, добросовестно. И со временем я почти изменил свое мнение о журналистах: наверное, в любой профессии есть и трепачи, и работяги.

Саня был даже лучше Лики. Такой же, как она, сообразительный, аккуратный и вежливый. Но к тому же еще и мужчина, мужик. Он не таял, не расклеивался в любую погоду и без усталости мог толкать тележку, ища самое «рыбное место». И я очень быстро уверился, что приобрел себе, наверное, лучшего работника в кооперативе. Мы с Ермаком стали не просто сменщиками – напарниками. Подменяли друг друга в любое время. Особенно это было важно во время сессии. Обычный график работы трудно подладить под идущие один за одним зачеты и экзамены. Но мы выручали друг друга.

И еще, когда кому-то из нас позарез нужны были деньги, то работали не как обычно – по полдня в одиночку, а весь день вдвоем. Один становился за тележку, другой зазывал. Потом через какое-то время менялись. Это было тяжело – восемь-десять часов на ногах. Но в такие дни каждый из нас зарабатывал как за две-три обычных смены. Мы подсчитывали выручку и шутили. Ермак говорил:

– Создадим совместную фирму по продаже мороженого...

Я добавлял:

– Только изменим кое-что в ценообразовании и организации доставки...

Я все чаще задумывался о бизнесе. Ведь любая компания – это, в сущности, тот же кооператив. Любой товар – это, в принципе, то же мороженое. Его производят и продают.

В своих деловых фантазиях я торговал то компьютерами, то туристическими путевками, то картошкой оптом. Как полагается, рассчитывал себестоимость, продумывал систему продаж, подбор кадров. И всегда видел себя хозяином своего собственного дела... Чтобы организовать его так, как хочется. Чтобы распоряжаться, как посчитаю нужным. Чтобы можно было вложиться всеми силами и получить, соответственно, все возможное.

Представляя себя на руководящем посту собственной компании, я невольно оглядывался на моего кооперативного начальника Женю Сорина. Он тоже был студентом. Учился на курс младше меня. Но – на экономическом факультете. И меня просто завидки брали.

Сорин так здорово разбирался в налогах, в схемах кредитования предприятий, во всех прочих экономических загогулинах.

Всматриваясь в Женю, я понимал, что мое отношение к деловому миру какое-то романтическое что ли. Я хотел броситься в бизнес, как в море. Но был ли готов, чтобы удержаться на плаву, не утонуть в тот же миг? На этот вопрос я не мог ответить себе утвердительно. И, кажется, понимал почему. Во-первых, настоящему руководителю нужен профессиональный опыт. Во-вторых, для организации собственного дела не обойтись без начального капитала. У меня не было ни первого, ни второго. И если опыт – дело наживное, то без денег уж точно ничего не поделаешь. А где взять этот самый капитал? Просить у родителей, которые и так отдали все свободные средства, чтобы я мог учиться в университете?.. Кредит? Но какой банк отважится мне его дать...

Самым же убедительным доводом против самостоятельного плавания были наглядные примеры предыдущих выпускников. Тех ребят, что сразу после окончания университета бросились в свой собственный бизнес. Без чьей-либо существенной организационной и финансовой поддержки. Ни у одного из них дела не шли хотя бы относительно хорошо. Большинство разорились. Остальные балансировали на грани банкротства.

Что ж, я решился на компромисс. После окончания университета поработаю некоторое время на какую-нибудь хорошую фирму. Получу практические профессиональные знания, опыт, необходимые связи. А уже после этого, имея ясное представление о том, что и как делать, займусь собственным бизнесом. Решено.

Прежде всего нужно было выбрать сферу деятельности. С продажей мороженого я свое будущее не связывал. Товар большей частью сезонный. Да и на общем рынке, казалось мне, непременно должно быть что-нибудь еще более интересное, захватывающее. Надо только поискать.

3. Выбор работы

Я заканчивал университет очень вовремя. Страна понемногу очухивалась после длительного экономического застоя. Люди на улицах становились улыбчивее, чаще заворачивали в магазины. По улицам понеслись сумки, пакеты, коробки с покупками. На телеэкранах расслабились лица президентов компаний, переживших смутные времена. Голоса экономических аналитиков наполнялись оптимизмом:

– Есть основания говорить о том, что застой остался в прошлом, нашу экономику ожидает определенный рост...

Никто, однако, не говорил какой именно рост и в каких отраслях прежде всего. В электронике? В пищевой промышленности? На транспорте? В гостиничном бизнесе?..

Свои вопросы я задавал не только себе, но и знакомым по кооперативу:

– Куда лучше всего пойти работать после окончания?

Каждый тут же начинал расхваливать ту область, в которой сам собирался трудиться. Ту, которую в определенной степени себе представлял. Но для меня практически все они были чистым листом. И тогда, чтобы лучше понять ситуацию на рынке, в дополнение к своей учебной литературе я начал читать книги по бизнесу и финансам. Одни были очень интересны и полезны. Так, «Основы маркетинга» Котлера я прочитал как детектив, на одном дыхании. Другие не читались, хоть убей. Сколько ни пытался врубиться в «Мифорекламу» профессора Варлоу, ни черта не понял. Отбросил ее – наверное, еще не дорос до таких умных книг.

Стал регулярно просматривать деловые газеты и журналы. Кооперативный начальник Сорин, увидев меня, изучающего биржевые котировки, головой покачал:

– Ну-ну... Наверное, далеко пойдешь.

И в книгах, и в газетах мне попадалось много интересного. Больше же всего поразила одна простая мысль: «совокупный рыночный оборот относительно пропорционален совокупным расходам на рекламу». Эти слова означали, что теперь, после преодоления застоя, когда в экономике увеличится общий оборот денег, пропорционально будут увеличиваться и расходы на рекламу. Ведь чтобы увеличить сбыт своей продукции, деловые люди будут в первую очередь планировать именно эти расходы. В том или ином секторе экономики. Не важно, в каком. Главное – это расходы на рекламу. И, следовательно, развиваться будет прежде всего именно рекламный бизнес. Реклама, как паровоз, потянет за собой вагончики с табличками «электроника», «связь», «металлургия», «сфера услуг» и т. д., и т. д., и т. д.

Ага... Я нашел в экономической библиотеке и быстренько проштудировал финансовые отчеты основных рекламных агентств. Документы подтвердили: обороты этих компаний действительно начали расти. Именно в последнее время. Пока незначительно. Но мне уже было очевидно: с каждым днем этот рост будет набирать силу. Самое время войти в рекламный бизнес.

Я задумался. Что еще было в пользу занятия этим делом? Во-первых, реклама будет существовать всегда, покуда существует сам бизнес. Она его неотъемлемая часть. Реклама хоть и скукоживается, но продолжает существовать даже во время самых тяжких кризисов. И эта отрасль не исчезнет со временем, как может исчезнуть какая-нибудь другая, например, в силу технических или научных достижений. То есть реклама всегда сможет обеспечивать своего работника куском хлеба. Всегда. М-да...

Во-вторых, на специалистов по рекламе существует значительный спрос. Рынку их требуются десятки тысяч. Ведь в любой приличной фирме есть соответствующее подразделение. К тому же реклама – это составная часть маркетинга, и в крайнем случае всегда можно переквалифицироваться в маркетолога, перейти на работу в смежную область.

В-третьих, это достаточно творческая работа. Она связана и с наукой, и с искусством, и с экономикой, и с людьми – в общем, со всем тем, что мне лично действительно интересно по жизни. Я ведь чем только не занимался: и борьбой, и рисованием, и поэзией, и фотографией, и математикой, и химией с физикой, и философией вот.

В-четвертых, рекламная работа достаточно высокооплачиваема.

В-пятых, она вполне престижна.

В-шестых, реклама – это всякие фестивали, конкурсы, конференции и симпозиумы...

В-седьмых... «В-седьмых» не потребовалось. Все во мне пришло в полное согласие. Я чувствовал, был уверен, что сделал правильный выбор: моя будущая работа – реклама. Именно там моим силам найдется применение.

Решившись, я тут же предложил своему напарнику по кооперативу:

– Саня, пойдем в рекламу вместе.

Но Ермак отказался:

– Может быть, ты действительно найдешь себя в рекламе. Зазывать народ к мороженому у тебя здорово получается. Но я человек больше писучий, чем говорливый. Все-таки пойду туда, куда готовился – в журналистику.

Жаль было, конечно, терять такого напарника. Вместе с Ермаком мы, наверное, здорово поработали бы и в рекламе. Но ничего не поделаешь. It's life, как говорил Заратустра.

Само место работы я выбирал недолго. Для того, чтобы хорошо разобраться в рекламе, конечно, нужно было идти в рекламное агентство. В хорошее рекламное агентство. И чтобы отыскать такое, я вновь взялся за деловые газеты и журналы. Прочитал несколько подшивок специализированных рекламных изданий. Поговорил со всеми знакомыми, кто мог знать хоть что-нибудь о рекламных агентствах.

Самыми интересными из них, на мой взгляд, оказались три: «Бонза», «Прометей» и «Лидер Интернешнл». На работу в них, однако, было сложно попасть с улицы. В эти агентства люди набирались через специальные фирмы-рекрутеры. Я сходил в одну из них под названием «Мобил пипл». Мне молча указали на табличку:

«Принимаются документы специалистов, имеющих стаж не менее трех лет»

«Охотники за головами» до разговора со студентами, выпускниками даже и не опускались.

Все это выглядело как заколдованный круг: чтобы получить работу, надо ее уже иметь. И мой опыт рекламирования мороженого на улице вряд ли кого-нибудь убедит.

Не берут... Но надо как-то пробиваться. Не через парадную лестницу, так по черной. Я ведь не собирался претендовать на должность какого-либо специалиста. Был готов наняться на любую работу. Лишь бы она позволила мне подобраться к самым знаниям, получать их между делом, пусть даже и каким-нибудь примитивным. А вот потом, поднабравшись ума-разума, можно поискать действительно стоящее место.

В какое из трех агентств? Все они примерно одного уровня престижности. Почти одинаковый уровень зарплаты. Чуть меньше платили в «Лидер Интернешнл». Но именно на этом агентстве я и остановился. Меня привлекало то, что «Лидер Интернешнл» – наиболее творческое агентство. Так о нем в печати отзывались рекламные специалисты. Успехи этой компании они объясняли тем, что она была самой молодой по среднему возрасту своего персонала. Энергичные, смелые специалисты этого агентства не боялись пробовать что-то новое и, как следствие, побеждали в различных творческих конкурсах. И еще, конечно, весьма подходящим оказалось то, что в «Лидере» трудился выпускник нашего факультета Круглов. Тот самый «умник», который когда-то подтолкнул меня к большей самостоятельности мышления.

Круглов окончил университет двумя годами раньше. Я уже было совсем забыл о нем, но вот, когда расспрашивал всех о рекламном бизнесе, мне неожиданно подсказали:

– С Кругловым поговори. Он же как раз в рекламе окопался...

Я нашел его в «Лидере». Занимал он там ничтожную должность – курьер. Большую часть рабочего времени бегал по офисам, передавал бумаги из одной компании в другую, из одного отдела в другой. Но Круглову, как оказалось, ничего другого и не нужно было:

– Для меня пока лучшего места, чем здесь, не придумаешь. Я же над диссертацией работаю: «Современные информационные потоки». Можно сказать, прямо на материале сижу, бегаю. И зарплату еще мне за это платят...

Не знаю, как для агентства, но для меня он оказался человеком просто бесценным. Как и все технические служащие, Круглов знал о своей конторе очень многое. Выслушав меня, посоветовал:

– Если хочешь разобраться в рекламном бизнесе, тебе надо прямиком в службу клиентов идти. Там, правда, одни ненормальные работают. Им ведь перед заказчиками приходится отвечать за все: и за исследования, и за программы, и за производство, и за расчеты, и за сроки, и за идеи, и за результаты, в общем, за все – за все. И они, соответственно, должны все знать, во всем разбираться. Меня, конечно, в этот дурдом не тянет. Но ты, если действительно хочешь удариться в рекламу по-серьезному, попробуй. Подойди к их начальнику службы. Протасов – деловой мужик. Он, кстати, на эту должность недавно назначен. Разгоняет сейчас там всех, и ему, говорят, нужны свои люди. Может, тоже курьером возьмет...

Хотя я уже решил, было все же как-то жутковато обращаться в такое агентство, к такому человеку. Промаялся один день, второй. На третий, однако, заставил себя взять телефонную трубку:

– Попытка – не пытка...

Набрал номер, который мне дал Круглов. Услышав девичий голос:

– «Лидер Интернешнл»...

Выпалил:

– Мне нужен Протасов. По поводу работы...

– Минуту...

Меня переключили. Боясь, что оборвут в самом начале, я снова застрочил как из пулемета:

– Здравствуйте, вам звонит выпускник факультета философии МГУ. Знаю, что вам нужны новые энергичные сотрудники. Я как раз такой: готов много работать и мало получать...

– Хм, – послышалось с другой стороны трубки, – Кто тебе сказал, что нам нужны новые энергичные?

– Ну, – замялся я и подумал: «Все, привет тебе, Мамонтов».

Однако услышал другое:

– Много работать и мало получать, говоришь. Ладно, запишись на прием у Нонки...

– У кого?

– У секретаря...

Я записался. Все оставшиеся до встречи сутки волнение не отпускало меня. Сердце билось часто и сильно. Так же, как в тот день, когда я ехал в Москву поступать в университет. Получится – не получится? Да или нет? Да или нет?

Протасов принял меня почти точно в назначенное секретарем время. Выслушал мой лепет про любую работу. Заметил:

– Образование у тебя хорошее, ничего не скажешь. И желание работать, похоже, действительно есть. А вот то, что опыта нет совсем... – тут он задумался, – Ладно, могу взять тебя на испытательный срок референтом. Будешь возиться с бумажками, бланками, отчет-

тами. За пивом пошлю – побежишь за пивом. Плохо будешь бегать – расстанемся. Хорошо – возьму на постоянную работу. Опять же референтом... На это место знаешь, сколько желающих! Но мне не нужны те, кто будет штаны протирать или дурака валять. Мне трудяги требуются. Такие, чтоб без палки работали, чтоб каждое мое слово на лету схватывали и землю рыли...

Если бы я рассказал об этом предложении своим воронежским одноклассникам или Вовке с Гариком, они подняли бы меня на смех: «Стоило МГУ кончать, чтоб с бумажками возиться да за пивом бегать...»

– Согласен, – твердо ответил я.

Мне было наплевать на мнение одноклассников и друзей. Я хотел серьезно работать. И думал: «Все равно, с чего начинать. Хоть с уборщика. Лишь бы этот шаг позволил сделать следующий...»

На работу я вышел через несколько дней после окончания университета. У меня не было времени съездить домой и отпраздновать еще одну свою маленькую победу – успешное окончание учебы. Да, теперь на фоне предстоящего эта победа действительно казалось маленькой. А домой – домой съезжу, когда отпуск будет. Неизвестно, правда, когда мне его дадут.

Матери и отцу по телефону я отрапортовал, что благодаря успешному окончанию университета предо мной раскрылись все двери:

– Просили побыстрее выйти на работу... Да, большая, уважаемая корпорация... Нет, не удобно отказывать. Без меня им точно трудно приходится...

Родители мне, кажется, не очень верили. Но не возражали. Потому, что хотели верить.

Алена рвалась приехать ко мне. Но я отговаривал ее по телефону:

– Не сейчас... У нас большая запарка, я каждый день на совещаниях. Меня ни на минуту не отпускают до позднего вечера, советуются... Но скоро, скоро...

Она тоже хотела мне верить. А я не сильно задумывался над своим враньем. Можно сказать, вообще ни о чем не думал, кроме своей новой работы. Шел ли на нее, возвращался ли: в голове снова и снова прокручивались мысли об увиденном, услышанном, прочитанном в агентстве.

На своем рабочем месте я сортировал различные бланки, чертил, клеил, упаковывал клиентские отчеты. А еще летал с бумагами по этажам, по службам и отделам, собирал подписи, составлял списки. За несколько дней перезнакомился со всеми курьерами, секретарями, машинистками, а также другими референтами. Все они были не прочь поболтать и поучить новенького. Рассказывали мне о делах агентства, о его различных отделах, о взаимоотношениях разных начальников и сотрудников. Жаловались между прочим на небольшую зарплату, на маленький отпуск, на то, что и минуты спокойно посидеть не удастся:

– Каждый тебя так и хочет припахать, чем-нибудь озаботить.

Не жаловалась, пожалуй, одна Катя – общий секретарь дирекции «Лидера». Она была одной из трех сотрудниц, работавших на этом месте посменно. Молодая замужняя женщина, лет на пять старше меня. Симпатичная такая. Катя всегда с участием относилась к моим просьбам, помогала мне. При этом не болтала ничего лишнего, не относящегося к делу.

Я был благодарен ей за помощь. Вернее, не только за помощь. Еще и просто за то, что она есть. Катя казалась единственным спокойным островком в этом озабоченном проблемами, раскаленном офисе. Мне всегда было приятно заскочить к ней на минутку, пусть даже и с каким-нибудь надуманным вопросом. Послушать ее неторопливый, чуть картавый и от того слегка забавный голосок:

– Сер'гей, не пер'еживай... Как только пакет будет вр'учен, я пер'едам тебе уведомление... Оно не затер'ется... Не беспокойся...

Я знал, что все будет именно так, как она говорит.

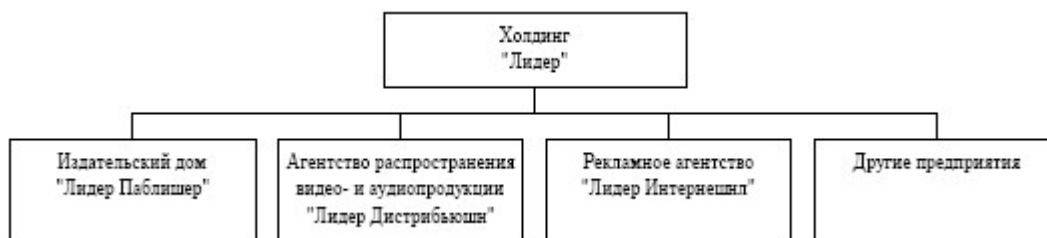
В Катины обязанности входило отвечать на все звонки, идущие по каналам высшей инстанции агентства – дирекции. Общий секретарь владел всей информацией о происходящем «в верхах». Пожалуй, только он всегда знал, кто из начальников где находится, когда и каким образом можно решить ту или иную бюрократическую проблему. С таким человеком всегда стоило дружить. И я был рад, что у меня установились хорошие отношения по крайней мере с одним из трех сменных секретарей.

Сошелся я и с Нонной – секретарем Протасова. Если только это так можно так назвать – сошелся. Казалось, она делала свою работу, совершенно при этом не думая, не испытывая никаких эмоций. Ей, похоже, никто ни нравился, ни не нравился. Нонна одинаково безучастно выслушивала от Протасова и нагоняи, и похвалы. Все время посасывала карамельки:

– Да (чмок-чмок)? Почему (чмок-чмок)?

Эдакая полуспящая красавица. Да, Катя определенно была интересней.

Дни, наполненные бумажной суетой, беготней, пролетали совершенно незаметно. И хотя я еще абсолютно ничего не почерпнул из собственно рекламной работы, мне казалось, что удалось не потерять времени даром. Постепенно в голове складывалась общая картина устройства корпорации, в которую входило наше агентство. Теперь висящая в приемной дирекции схема холдинга «Лидер» была для меня уже не просто абстрактными квадратами. Работающим механизмом.



Как работал весь этот механизм, я точно еще не знал. Но он работал. В разговорах моих коллег – референтов, секретарей и курьеров – постоянно слышалось:

– В издательском доме зарплату курьерам на десять процентов повысили...

– Да, а в агентстве распространения снизили. Пока на пять...

– В управление холдинга еще двух машинисток взяли...

Я думал, что когда-нибудь обязательно разберусь, как функционирует вся эта огромная организация – холдинг «Лидер». А пока меня больше занимала моя структура – рекламное агентство «Лидер Интернешнл» и его подразделение – служба продаж, в котором я, собственно, и работал.



Я занимал в этой структуре весьма скромное место. Да даже и не занимал еще. Рядом с моей фамилией стояла приписка – «временно». А это значило, что хотя я и есть, меня как бы и нет. Неизвестно, кто на этом месте будет завтра. Так, мог ли я «шланговать», как это делали большинство референтов и секретарей, когда рядом не было начальства? Конечно, нет. Мне необходимо было стать незаменимым работником. Доказать, что лучше меня на

этом месте никто работать не сможет. Что именно меня нужно брать на эту должность. На постоянной основе.

Если выдавалась свободная от поручений минута, то я не расслаблялся, как мои «коллеги». Тут же брался за изучение всего, что мне было доступно в этот момент. Попадались под руку должностные инструкции – читал должностные инструкции. Упаковывал отчеты менеджеров – значит, изучал их. Переносил незапечатанные планы, результаты исследований – обязательно просматривал. Брал домой специализированную литературу, стоящую на полках, валяющуюся на столах офиса.

Я понимал, что бессистемное поглощение знаний не лучший способ обучения. Но для себя и не называл это обучением. Читая все, что попадется, просто обозревал поле своей будущей деятельности, расширял представления о ней.

Моя «начитанность» принесла неожиданный результат. Так как я понимал служебные поручения быстро, без лишних разъяснений, а также выполнял их точно и в срок, многие сотрудники стали выделять меня среди других референтов. Предпочитали иметь дело именно со мной. Я не отказывался. Таким образом узнавал еще что-нибудь. Да и опять же подчеркивал свою полезность. По-моему, это было выгоднее, чем просто лезть на глаза начальству. Многие из моих коллег по поводу и без повода старались подойти к своему начальнику, переспросить его о чем-нибудь – показать таким образом, что работают. Я же, наоборот, старался избегать Протасова. Вдруг он спросит что-нибудь такое, чего не знаю? И тогда в миг моя фамилия исчезнет из квадрата «Служба продаж рекламного агентства «Лидер Интернешнл»:

– Езжай-ка ты в свой Воронеж, парень...

4. Первые успехи

Прошло три месяца. Как три дня.

С утра ко мне, покачивая своими широченными бедрами, подошла Нонна. Лениво-карамельно произнесла:

– Шеф сказал (чмок-чмок), чтоб ты заявление написал (чмок-чмок). Будем тебя (чмок-чмок) на постоянную работу оформлять...

То, чего так долго ждешь, всегда случается неожиданно. Я был на седьмом небе. Теперь Мамонтов – штатный сотрудник «Лидер Интернешнл»! У меня есть постоянное место, зарплата, страховка и главное: БОЛЬШАЯ ПЕРСПЕКТИВА.

Окрыленный, я думал о том, как бы организовать свою работу так, чтобы все у меня двигалось еще лучше. Прежде всего проанализировал свои обязанности. Свел в единый список все поручения, которые мне дают, время, когда мне их дают. При всей внешней непредсказуемости объемов и видов моей работы, я обнаружил определенные закономерности, цикличности. Заметил также и кучу накладок, дублирования, устранив которые, можно было сэкономить собственные время и силы.

Так, с незапамятных времен было заведено, что референт по вторникам должен собирать еженедельные планы от менеджеров, передавать их секретарю службы. А она уже их передавала дальше начальству. Протасов, по словам Нонны, просматривал эти планы исключительно накануне собрания менеджеров в среду. А менеджеры в полном составе собирались в офисе за два-два с половиной часа до планерки: пользовались случаем и обсуждали общие дела. Значит, я мог не разыскивать, не выслеживать их всех во вторник, а собрать у них планы минут за тридцать-сорок до того, как они действительно понадобятся Протасову. Таким образом я сэкономил себе немало времени.

Поговорил с Нонной о своих намерениях. Она пожала плечами:

– Хорошо (чмок-чмок), собирай планы в среду. Раньше, чем за час, Протасов (чмок-чмок), конечно, их не запросит. Но если что (чмок-чмок), отвечать будешь ты...

– Конечно, конечно, – заверил ее.

Так же я нашел, как сэкономить на разноске различных бумаг, материалов. Когда менеджер давал мне какой-нибудь пакет, я его вежливо спрашивал:

– Срочно?

И если тот отвечал утвердительно, тут же относил. Но в большинстве случаев никакой срочности не было. И тогда я разносил накопленные материалы два раза за смену: перед обедом и перед концом рабочего дня. Причем по заранее рассчитанному маршруту: двигался по адресатам как бы по кругу, чтобы обойти всех и вернуться за минимальное время.

Интересно, что такой мой подход не встретил возражений менеджеров. Наоборот, они стали подгадывать сроки работ к моей дневной или вечерней рассылке. Таким образом я их даже как бы дисциплинировал: некоторые пакеты они не откладывали до бесконечности, а готовили к «вечерней разноске Мамонтова».

Такая организация работы позволила мне высвободить не меньше двух часов в день. Это не осталось незамеченным Кругловым. Как-то он подошел ко мне:

– Пообщаемся. Мою диссертацию будущую обсудим. Я тебе говорил, у меня тема – «Современные информационные потоки»...

Долг платежом красен. Я уделил ему несколько часов. Рассчитался за то время, что он мне подарил когда-то в университете, и за то, что помог здесь.

Курьеры, узнав, что у меня образовалось свободное время, тянули меня в свою курилку:

– Хочешь анекдотов свеженьких?

Но я отмахивался. Лишнее время было для меня отнюдь не лишним. Я стал приглядываться к работе менеджеров нашей службы – людей замученных и, одновременно, немного надутых от важности. Их, безусловно, уважали – именно менеджеры по работе с клиентами в первую очередь обеспечивали агентство работой и прибылью. Они вели переговоры, получали заказы, обеспечивали поступление денег на счета «Лидера». Их и уважали и их же постоянно распекали начальники. Несмотря на то, что большинство менеджеров вертелось, как белки в колесе, им всегда не хватало времени. Они всегда с чем-то опаздывали, что-то недоделывали. Клиенты раздражались – начальство ругалось.

Когда в очередной раз один из менеджеров Козин не успевал оформить как следует уже готовые предложения нашего агентства, я предложил ему свою помощь:

- Давай, я подберу листы, сброшюрую.
- Да, – удивился Козин, – Но это же не твоя работа...
- А мне все равно сейчас делать нечего...
- Ладно, брошюрой...

Ко мне тут же повалили и другие менеджеры. Они с радостью сбрасывали на меня всякую техническую работу. В основном приходилось оформлять их предложения, сметы, отчеты. Но еще я делал и работу для себя. По ходу сортировки копированных экземпляров расспрашивал о деталях содержания. И менеджер в знак ответной благодарности разъяснял:

– Видишь, здесь клиент решил сэкономить на исследованиях, бухнул все деньги сразу в черно-белые газеты. А оказывается, надо было рекламироваться в первую очередь в глянце-вых журналах, именно их большинство его покупателей читают...

Многие менеджеры оказывались мне полезны:

– Это график продаж товара нашего клиента. А это график его рекламы. Как видишь, они здорово расходятся. То есть клиент тратит деньги тогда, когда потребитель его товаров не покупает. А значит, большая часть его бюджета тратится впустую...

– Понятно...

– Посмотри, изначально объявление было сделано на красном фоне. Но такие мелкие буквы на нем было очень трудно читать. Попробуй. Тебе легко?

– Нет. Рябит в глазах.

– Вот и у других читателей-покупателей рябит. Они не читают и, значит, не покупают. Вот мы и изменили фон...

– Ясно...

С каждым таким мини-семинаром я все больше входил в курс работы менеджеров. Стал понимать суть проблем и подходов к их решениям. Но мне перестало хватать высвобожденного времени на помощь менеджерам, и незаметно для себя я начал частенько засиживаться на работе допоздна. Впрочем, меня это мало волновало. Спешить мне было некуда и не к кому.

Накопленные знания позволили мне сформировать направление, в котором необходимо было развиваться дальше. Теперь я знал, какие специальные книги и пособия мне следует читать в первую очередь. Большинство из них лежало на полках библиотеки агентства.

Было жутко интересно разбираться в новых для себя вещах. Реклама находится на стыке различных наук и искусств – экономики, социологии, психологии, фотографии, литературы... Глотая одну книгу за другой, пособие за пособием, я как будто заканчивал дополнительный, специализированный курс университета, получал второе образование.

Теперь с особенной тщательностью просматривал возвращенные менеджерам материалы клиентов. Пытался разобраться в замечаниях, сопровождающих их, и даже пробовал на основе этих материалов и замечаний разработать новые, уже собственные предложения. Не для клиентов, исключительно для себя. Я понимал, что мне далеко до наших опытных менеджеров. Но мне было приятно пытаться поспорить с ними. Пусть даже и тайно.

Как-то, закончив разработку очередного предложения, я с удовольствием написал на титульном листе:

«Подготовлено С.П. Мамонтовым».

И чуть не умер от неожиданности, когда за спиной у меня эхом раздался голос Протасова:

– Подготовлено С.П. Мамонтовым...

Я вздрогнул. Во-первых, потому что не думал, что в этот час в офисе есть еще кто-нибудь, кроме меня. Во-вторых, потому что, надо же: именно начальник накрыл меня за не моей работой.

– Дай-ка гляну...

Я протянул папку дрожащей рукой. Протасов начал листать страницы.

«Ну, вот и все, – думал я. – Сначала он посмеется над моими мыслями. А потом скажет, чтобы в дальнейшем не лез в чужие дела...»

Протасов строго спросил:

– Точно подготовлено С.П. Мамонтовым?

– Точно...

– Ну, тогда держи... – вернул он мне папку. И ничего больше не сказал. Молча вышел из комнаты.

Настроение продолжать работу этим вечером у меня испарилось. Я выключил компьютер и поплелся домой – в свою снимаемую на окраине Москвы каморку. Это была комната в огромной квартире, где жили еще около двух десятков человек. Приезжие строители, разведенный учитель школы, повариха, какие-то безработные алкаши. Компания еще та, но денег на лучшее жилье у меня не было. В Москве жизнь дорогая.

Я клял себя за неосторожность. Надо же было проверить, действительно ли остался в офисе один. А я только глянул по сторонам, но посмотреть, горит ли свет в кабинете Протасова, не догадался.

И еще несколько дней не оставался в офисе вечерами. Ждал вынесения приговора. Но его все никак не было. Через неделю решил, что, наверное, и я сам, и тот случай со мной для Протасова оказались настолько мелки, что он попросту забыл обо мне. И тогда решил продолжить работать в офисе над предложениями клиентам. Но теперь, конечно, сначала проверял: ушел Протасов или еще у себя. Если его не было, то я спокойно работал. Если он был в кабинете, то брал какие-нибудь материалы с собой домой. Работал под шум скандала, перемещающегося за стеной от кухни к туалету и обратно.

Где-то через месяц после вечернего разговора с Протасовым, когда я уже окончательно решил, что мой начальник все забыл, он неожиданно вызвал меня к себе:

– Заболел один из менеджеров. Тот, что у Козина стажировался. Похоже, серьезно и надолго. В общем, подменишь его месяца на три-четыре...

Я знал, что в штатном расписании есть две должности стажера. На них брали перспективных молодых работников, чтобы готовить резерв на случай расширения штата или ухода кого-нибудь из основных специалистов. Вышел от Протасова просто обалдевшим. Я был почти менеджером! Да, стажером. Да, временным. Но работа-то по сути были самая настоящая менеджерская! Теперь смогу заниматься интересным делом вполне свободно, на законных основаниях, в любое время суток.

– Растешь, – удивился Круглов.

– От коллектива отрываешься, – зевнули референты и курьеры.

– Поздр'авляю, – улыбнулась Катя.

– Ап-чхи, – чихнула Нонна, чуть не выплюнув карамельку.

– Будь здорова, красавица!

Наконец-то я мог похвастаться дома и перед друзьями своей настоящей работой. Впервые позволил себе вырваться на два выходных дня в Воронеж. Не сказал, конечно, ничего ни про «временно», ни про «стажера». Только:

– Работаю менеджером. В самом главном отделе одного из лучших рекламных агентств.

– Ну, ты даешь, – восхищались Гарик с Вовкой. – Надо к тебе в гости нагрянуть...

– Чувствую, что так и останешься в своей Москве... Отрезанный ломоть... – вздыхал отец.

Впрочем, это не мешало ему с гордостью рассказывать о моей работе соседям.

– Не ждать тебя, значит, обратно... – переживала мама.

– И чего ты там нашел? Ты бы и здесь прекрасную карьеру сделал... И мы бы вместе были... – убеждала Алена. И тут же спрашивала: – Ну и что, как мы дальше?..

Я накрепко залепил ее рот поцелуем. Прощаясь же на вокзале, Алена, видимо, побоялась переспросить.

«Ну и что, как мы дальше?..» Это был воронежский вопрос. В Москве я о нем не задумывался. Мне это было совсем неинтересно. Мысли мои по-прежнему были заняты работой. Приставленный к менеджеру Козину, я просто изводил его вопросами:

– А какой галстук лучше надевать на встречу с клиентом?

– А что делать, если ему сразу наши предложения не понравятся?

– А если он скажет, что в другое агентство переходит?

– А он будет проверять наши расчеты или просто поверит?

– А если он сам нам неверные данные дал, и мы из-за него ошиблись?

Козин поначалу спокойно отвечал на мои вопросы. Думал, видимо, что они когда-нибудь иссякнут. Но чем больше я входил в работу, чем больше непосредственно соприкасался с теми или иными сторонами дела, тем больше вопросов у меня возникало. Утром Козин заходил в офис и с порога, видя мой молящий взгляд, вздыхал:

– Ну, спрашивай.

Вечером говорил:

– Спрашивай сейчас. Домой мне не звони, дай хоть там от тебя отдохнуть.

Со временем я все же стал задавать меньше вопросов. А Козину, думаю, пришлось по душе, что на меня теперь можно свалить уже не только абсолютно всю техническую работу, но также и часть организационной. Многое из того, что раньше приходилось делать ему, я добровольно взял на себя. Он только распоряжался:

– Сделай это так. А то эдак. К такому-то числу...

Разумеется, большей частью это была черновая работа. Я перелопачивал горы исследований, составлял таблицы, вычерчивал по ним графики. Используя архивы, сочинял письма недовольным клиентам. А еще от имени Козина писал поздравительные письма к дням рождения и к праздникам. Да, я уже делал почти всю его работу. Козин только непосредственно общался с клиентами, вручал им все планы и предложения. Доводил их замечания до меня. Я не имел ничего против. Чувствовал, что мне это на пользу – делать все от «а» до «я» самому. Нужно, нужно разобраться во всем этом деле до конца. А для этого следует очень хорошо знать всю подноготную своего бизнеса.

Второй штатный стажер, видимо, получая упреки от своего менеджера, подзуживал:

– Ну ты и развратил своего Козина. Он же тебе на шею сел. Вообще ничего не делает...

– Да... Как-то так получается... – мямлил я что-то в ответ. Но не обращал никакого внимания на эти замечания. Мне было приятно ощущать, что понимаю в рекламе все больше и больше. В процессе работы у меня рождались свои, по-моему, весьма интересные мысли. И я их высказывал Козину:

– У меня тут соображение возникло вот по этому продавцу зубных щеток... Может, стоит уменьшить сроки общей телевизионной трансляции, но давать ролик чаще. Ведь это предотпускное время. Последние телевизионные показы рекламы могут вообще аудитории не собрать. Люди же в отпуска разъедутся...

– Может быть, может быть, – задумывался Козин, и добавлял, – Хотя исследования подтверждают наличие необходимой аудитории и на последнем этапе. Но может быть, может быть...

На всякий случай он сделал дополнительный запрос в отдел медиапланирования. В этом подразделении знали все про все, касающееся телевидения, радио, газет и журналов. Вплоть до того кто, когда, сколько раз и почему читает ту или иную страницу в любом журнале. Этот отдел, собственно, и составлял план рекламной кампании. Ошибки его сотрудников дорого обходились агентству. И поэтому они всегда очень щепетильно относились к замечаниям нашего отдела. И – ура! – по моему запросу они действительно чуть сократили сроки кампании зубных щеток. Я был горд: значит, и впрямь, начинаю понимать что-то в рекламе.

Козин, глянув на меня, покачал головой:

– Вот развеселился...

Я его не слушал. Меня распирали новые идеи. Хотелось провести какую-нибудь действительно классную кампанию. Я думал над этим и на работе, и после по пути домой. И даже во сне.

И меня осенило. Я предложил Козину:

– У нашего клиента – производителя сейфов «Супер-форт» мало денег. Но мы можем более эффективно их использовать. Только надо убедить его не рекламировать офисные сейфы в деловой газете. Вместо двух маленьких объявлений, лучше пять сотен писем разошлем. С фотографиями. С заключениями экспертов из милиции. Или даже можно запросить мнение кого-нибудь из сидящих в тюрьме воров – специалистов по сейфам. Давай, я свяжусь с тюремным начальством – найду подходящего «медвежатника»...

Козину направление моей мысли почему-то не понравилось. Но я не отставал. Излагал ему все новые и новые «гениальные» идеи:

– А что, если объявить конкурс фокусников по открытию сейфов? А если сбросить сейф клиента с крыши небоскреба и показать потом журналистам, что и после такого падения он работает, как нужно? Или набить его деньгами и подорвать. Или посадить туда...

Козин остановил меня:

– Тебя туда надо посадить, запереть и сбросить в глубокое синее море...

Я не понял:

– Почему?

Козин вздохнул:

– По кочану... После работы, мой друг, пойдем-ка поговорим.

Я был удивлен. Странно, что Козин захотел поговорить со мной вечером. Он всегда спешил к семье:

– Возраст у меня уже не тот, чтобы одной работой жить. Два сына, дочь... Я и так полжизни в командировках провел. Надо же им меня не пенсионером увидеть...

И вот после работы Козин привел меня в «Репу», в знаменитый клуб «Рекламный пир» на соседней улице. Я еще никогда здесь не был. Вход в «Репу» – только по клубным картам.

Козин кивнул охраннику:

– Со мной.

И меня пропустили.

Мы шли через зал. Козин на ходу жал руки, здоровался:

– Привет...

– Как сам?

– Созвонимся...

Со стен на меня смотрели рекламные плакаты всех времен и народов. С потолка свисали огромные муляжи мыла, шампуней, пива, известных по роликам. Из невидимых колонок доносилась рекламная песенка:

«Купите «Три пельменчика»
С огромнейшей скидкой.
Купите «Три пельменчика»
Вы выиграете приз.

«Три пельменя», «Три пельменя» – все, что в этой жизни надо.
«Три пельменя», «Три пельменя» – вы одна в жизни отрада.
«Три пельменя», «Три пельменя» – никогда не изменяют.
«Три пельменя», «Три пельменя» – налетаем, покупаем...

Я втянул в себя воздух – здесь пахло рекламой.

Козин хлопнул меня по плечу:

– Садись.

Я сел, завертел головой, стараясь рассмотреть все поподробнее. Козин тем временем заказал нам пива. Внимательно посмотрел на меня:

– Значит, говоришь, конкурс фокусников по открытию сейфов объявить... Это хорошо, что в тебе так много идей. Вот только направить бы их, куда надо. Реклама – это не трюк, не идея, которую можно прицепить к любому товару. Реклама – это как бухгалтерия, все должно точно просчитываться. Разве ты делаешь рекламу для того, чтобы все сказали, какой ты умный, творческий?

– Нет, конечно. Для того чтобы продать товар клиента.

– Правильно. Знаешь, какая самая страшная беда нашего бизнеса?

– Какая?

– То, что в него лезут неудачники из других сфер. Реклама – штука денежная, и в ней подвизалась целая армия людей, не могущих заработать в других местах. Да, не надо иллюзий. Зачастую в рекламе работают творческие отбросы. Те, кого отбросило большое искусство. Голодные неудачники-писатели пишут тексты «а ля рекламные рассказы». Бездарные дизайнеры в рекламе создают «а ля картины». И по их разумению, этим «а ля творчеством» все вокруг должны любоваться, восхвалять гениев-творцов. А ты только что сказал, что задача рекламы заключается совсем в другом. Повтори.

– Продать товар клиента.

– Вот, а у неудачников, окопавшихся в рекламе, задача другая – раскрутить себя, сделать значимым. Причем за деньги самих же клиентов... Станные они, эти клиенты. Когда платят зарплату сотрудникам или арендуют офисы, то считают каждую копейку. А на всякое творческое отребье выбрасывают тысячи. Нанимают модных дизайнеров. Не хороших дизайнеров, а именно модных... Ты слышал когда-нибудь, чтобы говорили «модный бухгалтер», «модный офис-менеджер», «модный грузчик»?...

Модные неудачники-режиссеры «создают» клипы. Модные неудачники-дизайнеры «творят» постеры и объявления. Модные неудачники лингвисты и семиотики лепят тексты. Модные неудачники поэты и писатели крутят-вертят слова, сочиняют «творческие» головоломки, шарады, перевертыши: «Вкус имеет форму», «Легкость, опережающая время». Вот, положим, нужна реклама сигаретам «Парламент». Ты с чего начнешь?

Я немного задумался:

– Как с чего... Узнаю, для кого предназначен этот продукт? Кто его пользователи? Где живут? Сколько зарабатывают?..

Козин удовлетворенно кивнул:

– Правильно, начнешь с вопросов. Потому что ты, хоть и начинающий, но профессионал. А «творцы» сразу начнут крутить карусель из букв «Пар костей не lament», «Par la ment», «При – парламент – нись!» Как будто в игре слов и есть смысл рекламы. Они не понимают сути нашего дела. Не знают, что реклама – штука сложная, многокомпонентная. Повтор, удачное время или место могут вбить идею в голову лучше любой творческой прибаутки. Но это все остается за кадром. «Творцы» этого не знают и «творят», «творят», «творят». Транжируют деньги клиентов. Льют «творческие» помои на головы бедных обывателей. Зачем заниматься рекламой всерьез – тратить время, усилия. Легче придумать трюк, примазаться к рекламе. Посмотри по сторонам.

Я оглянулся. Козин кивнул в сторону столика у окна:

– Видишь эту компанию? Самый высокий, спиной к нам сидит Борзов.

– Это же клипмейкер из «Бонзы». У него куча наград с фестивалей.

– Точно. Рядом с ним с большим брюхом – это Налимчик.

– Президент Союза российских рекламных агентств.

– Молодец, знаешь... Лицом к нам, рыжий – это профессор Варлоу.

– Да, читал.

– Тот, что наклонился в сторону Налимчика, это Гребнюхин из журнала «Реклама России».

– Тоже знаю – известный журналист, про рекламу пишет.

Я смотрел на этих известных людей. Я был совсем рядом. Выдохнул:

– Могучая кучка.

Козин усмехнулся:

– Вот именно – кучка. Не такая уж, правда, могучая. Скорее дерьмовая.

Я не понял его иронии:

– Дерьмовая кучка?

Козин кивнул:

– Эта кучка весьма показательна для бизнеса, в котором мы с тобой работаем. Это те люди, о которых я тебе только что говорил. Это те самые, что не смогли выделиться, заработать себе на жизнь на своем профессиональном поле. И пытаются сделать это в рекламе. Возьмем Налимчика. Физик по образованию. Но ученый из Налимчика оказался никакой. А уважение ему иметь хотелось. И мелькать желалось на страницах журналов, на радио и на телевидении. Физики его отвергли как непрофессионала. Он помыкался, помыкался по разным делам, да и вполз в рекламу. Пришел администратором в Союз рекламных агентств. Лебезил, лебезил, и гляди-ка, вылебезил – президент.

Я перевел взгляд:

– А Борзов?

– Клипмейкер? Он не смог поступить в кинематографический вуз, ума не хватило. А хотелось в красивую жизнь, в богему. Полез через рекламу. Сначала осветителем на съемочной площадке был. Присмотрелся, как камера работает и все прочее. Нахватался по верхам. Потом обманул клиента, выдав чужой ролик за свой, и так снял свою первую рекламу. А имея один ролик (не важно, какого качества), уже легче обманывать других рекламодателей... Борзов самоучка, человек не без таланта. Но на самом-то деле ему хочется заниматься не рекламой, а кино. Посмотри его ролики, он их снимает как красивые фильмы. У него все «как бы кино» А ведь ролики, как и кино, показывают по телевизору. Они примелькаются, а потом будет конкурс, а на конкурсе жюри, в котором такие, как прикормленный в «Репе» Налимчик, присуждают призы, награды. А журналисты, вроде Гребнюхина, пишут об этом.

Видишь, как писака ловит каждое слово Борзова. Ему в кайф, что он рядом с таким человеком. И он будет писать еще и еще, преумножая славу Борзова. А тот в нее все больше и больше верит...

Я заметил:

– Гребнюхин и на Налимчика влюбленными глазами смотрит.

– Еще бы... Налимчик, как президент Союза, входит в оргкомитеты и жюри фестивалей, конференций, круглых столов. Может легко попросить кого-то исключить из списков приглашенных, а кого-то, наоборот, внести. Гребнюхину пропустить любое заметное мероприятие смерти подобно. Он из кожи вон лезет, чтобы только оказаться в тусовке. Обписать – обслужить, облизать... Придворный журналистик.

– А профессор Варлоу в их компании случайно?

– Отнюдь. Думаю, еще будешь иметь счастье с ним познакомиться. Такие профессора кислых щей накрутят всяких как бы умных слов, навертят, закружат голову. «Для обеспечения коммуникативной парадигмы слоганного функционального бессознательного восприятия позиционированных целевых адекватно-амбивалентных респондентов...» Человек, читая такое, думает, что ему что-то умное сказали. И довернется «профессорам»...

– То есть тот, кто умным прикидывается, сам ничего не понимает?

– Ну да.

Тут уж я блеснул своим образованием:

– «Кто ясно мыслит, тот ясно излагает». Шопенгауэр.

– Мудрый человек, ничего не скажешь.

Я вспомнил:

– Пробовал читать «Мифорекламу» этого Варлоу.

Козин покачал головой:

– Я тоже не смог, потому что это бред. Варлоу ни черта не понимает в рекламе. Но напускать на себя ученый вид он мастак. Видишь, какой солидный. «Профэссор»...

У меня зароились вопросы:

– Но почему люди покупают книги Варлоу? Почему клиенты тратят деньги на Борзова? Почему имеют дело с Налимчиком, с Дымпшиком?..

Козин грустно улыбнулся:

– Потому что бездари умеют убеждать. Замаскированным враньем или мощным напором. Энергию свою им ведь больше некуда приложить – приличного таланта бог не дал. Вот и вкладываются в собственное продвижение. Тусуются, болтают, обещают, предлагают, заворачивают, насаждают. Давят, давят, давят и продавливают...

Я огляделся вокруг и заметил еще одну знакомую фигуру:

– А это, это же Дымпшик из «Дымпшик и партнеры»...

– Угадал, – улыбнулся Козин, – он самый, только с партнерами у него не очень. Как впрочем и с клиентами...

– Но, почему? – не понимал я, – Дымпшик же должен большую компанию иметь, море клиентов. С таким-то именем. Он же, как говорят, «король пиара»...

– Вот именно поэтому... Видишь ли Дымпшик готов пойти на все что угодно, лишь бы о нем говорили. Грязью кого-нибудь полить, скандал раздуть, склоку устроить...

– И действительно же о Дымпшике говорят.

– А результат? – поморщился Козин, – Видишь, один сидит. От него теперь так этим «пиаром» воняет, что приличные люди его за километр обходят...

Я отхлебнул пива:

– М-да...

Козин тоже сделал несколько глотков:

– Так вот, что я хотел от тебя услышать. Зачем ты пришел к нам в рекламу, в «Лидер»? По тусовкам тусоваться, по фестивалям фестивалить или дело делать?

Я твердо поставил бокал на стол:

– Дело делать.

Козин удовлетворенно хлопнул ладонью по столу:

– Так тогда делай, а не придумывай как бы позабавней свой «Супер-форт» представить... Знаешь, у меня один клиент рекламу посмотрел и спросил: «А не скучновато получилось?» А я ему в ответ: «Вы разве клоуном в цирке работаете?» Реклама не цирк, чтобы развлекать, забавлять. Хорошая реклама – та, о которой люди не думают, что она реклама, а просто следуют ей, покупают нужный им товар... Мы с тобой просто продавцы, торговцы. Обычные ремесленники...

– Угу...

– Учиться тебе надо дальше. И ведь есть у кого. Столько ребят хороших работает. Давтян, Проничев... Лучшие профессионалы. Здесь они, правда, как и я, бывают редко. Им некогда тусоваться...

В это время Налимчик, сказав что-то Гребнюхину, встал со своего места, подошел к нам:

– Здравствуйте. Как поживаете?

Козин представил меня:

– Наш новый менеджер.

Пожалел меня, сказал: не «стажер», а «менеджер».

Мы пожали друг другу руки:

– Очень приятно.

– Очень приятно.

Налимчик поинтересовался у Козина:

– Как «Лидер Интернешнл»? Как клиенты?

– Все нормально.

Они перебросились еще парой слов, и Налимчик снова протянул руку:

– У меня там еще один разговор.

– Счастливо.

– Всех благ.

Хо-хо, я познакомился с президентом Союза российских рекламных агентств! Захотелось сказать что-нибудь приятное Козину:

– Он тебя так уважает.

Козин снова усмехнулся:

– Если бы. Он бы меня вместе с дерьмом сожрал. Профессионалы ему как кость в горле. Они же видят его насквозь! И у них к нему нет того уважения, почитания, за которым он и полез в это дело.

– А зачем он тогда подошел?

– Потому что я работаю в «Лидер Интернешнл». Наше агентство многое решает в Союзе. Будут новые выборы президента, и для него наш голос важен. Поэтому он и с тобой так любезничал. А будь ты из мелкого агентства, Налимчик бы тебе руки не подал...

Козин вытер ладонь о штанину. Наверное, ему было противно прикосновение Налимчика. Я тоже вытер свою. М-да... Я снова втянул в себя воздух – запах рекламы показался на этот раз мне «не очень»...

Помнится, когда прикидывал, в какую сферу бизнеса податься, то выбрал рекламу в том числе и потому, что подумывал о фестивалях и прочих приятных мероприятиях. Прикидывал, что буду среди известных людей. Вращаться. Тусоваться... Мне стало стыдно перед профессиональной мудростью Козина. Я был ему благодарен. Вовремя он меня одернул.

Повернул в правильном направлении. И еще был благодарен Протасову. Он ведь мог отдать меня другому менеджеру, а отдал именно Козину.

После разговора в «Репе» я принялся тщательно изучать потенциальную аудиторию покупателей сейфов. Мне нужно было знать все об этих людях. Чего они хотят в целом от сейфов? Защиты? Уверенности? Гарантий? Я сравнил сейфы нашего клиента с сейфами других производителей. Оказалось, что они принципиально не различались. И значит, нашему клиенту не так-то просто чем-либо зацепить покупателей. Но мне, кажется, удалось нащупать кое-что...

Я увлеченно барабанил по клавиатуре компьютера, когда Протасов, проходивший мимо, позвал:

– Эй, юный гений, зайти-ка ко мне...

Я, предчувствуя взбучку из-за медленного продвижения по сейфам (больше не из-за чего), поплелся следом за ним в кабинет.

– Садись... – кивнул на стул Протасов, – Знаешь, дошли до меня любопытные слухи. Говорят, ты себя слишком умным считаешь...

Я растерялся:

– Нет... Кто такое мог сказать?... Мне еще многому учиться нужно...

– Ну-ну... – засунул Протасов себе в нос палец, – Видишь ли, мы Козина в филиал в Уфу переводим, заместителем директора по рекламе. На повышение идет человек, так сказать... А тебя вроде как берем на его место. Менеджером. Но с испытательным сроком...

Язык меня в этот момент совсем не хотел слушаться. Или ему просто нечего было сказать. Из меня выдавилось только:

– Я... Да я...

– Ты неплохо зарекомендовал себя, – продолжал ковырять себе в носу Протасов, – И на сегодня, хотя и с определенной натяжкой, но соответствуешь этой должности. По ходу работы, конечно, еще поднатаскаешься. Ну, что? Согласен?

Он еще спрашивает!

– Конечно, – подскочил я. И подумал: наверное, это Козин рекомендовал. А тогда в «Репе» во время разговора он меня прощупывал. И, видимо, не случайно представил Налимчику менеджером. Он уже знал, что я им стану. Ай да Козин...

– Садись. Мы еще не закончили, – Протасов вытер палец шелковым носовым платком и продолжил, – Есть одна закавыка, которая кое-кого смущает. В том числе и меня. Понимаешь, ты как-то больше на робота похож, чем на человека... Делаешь все слишком правильно. Даже ругать тебя вроде не за что. Это, конечно, замечательно, но как-то неуютно с тобой. На шутки, говорят, не реагируешь. И вообще с коллегами практически не общаешься. Мне лично на это в общем-то насрать. Но это может помешать твоей карьере. Тебе ведь придется стать не просто деловым партнером нашего клиента, не компьютерной машиной при нем, но приятным собеседником, даже где-то товарищем, может быть, другом. На время контракта. Так что подумай, подумай над этим...

Меня берут на постоянную работу! Испытательный срок – ерунда. Берут. Теперь у меня будет настоящая работа. И клубная карточка «Рекламного пира»! Я сам смогу ходить в «Репу», водить туда знакомых. Как Козин...

Только у этих радостных мыслей был горьковатый привкус. Протасов прав. Действительно, как-то незаметно для себя я настолько погрузился в работу, что попросту перестал обращать внимание на людей, связанных с ней. А ведь мог бы и сам задуматься раньше. Ведь слышал же как-то через дверь в коридоре обрывок разговора о себе:

– А чего это Мамонтов так напрягается? Перед начальством выслуживается?

– Похоже... А мы вроде как и не люди уже, вчера даже не поздоровался. Занят был. Великий гений. Попросит он у меня что-нибудь. Я ему сделаю, ага.

Я не понял, кто это говорил. И не придавал тогда этому особого значения. Напрасно! Да, я стал неплохим специалистом. Но хорошим работником компании – по сути своей большого коллектива – определенно нет. Придется срочно исправляться. Надо постараться сблизиться с окружающими меня людьми, хотя бы внешне стать таким же, как они. Это, наверное, не самая трудная задача по жизни.

Теперь, когда я заходил в офис, обязательно здоровался со всеми:

– Добрый день... Привет... Как дела...

Сталкиваясь с кем-либо из знакомых в коридоре, в лифте, интересовался тем, что в принципе мог бы узнать и сам из газет или теленовостей:

– Как «Спартак» сыграл?..

– Что у нас завтра с погодой?..

Людям, видимо, приятно сообщить хоть кому-нибудь новость из своих уст. Мне с удовольствием отвечали:

– «Спартак» чуть не продул. Судью, блин, как будто подкупили. Но за две минуты до конца наши сравнивают счет. А в дополнительное время «Спартак» забивает еще и выигрывает! Ты бы видел этот гол...

– Завтра солнышко обещали. С семьей выберемся за город. Шашлыки пожарим...

Поразительно, у меня тут же начались складываться хорошие отношения со старшим компьютерщиком агентства Игнатуком, с заведующей отделом исполнения заказов Авериной. Менеджер отдела филиалов Носов вообще проникся ко мне таким доверием, что иногда жаловался на непонимание начальства.

Я не ожидал такой реакции. Всего несколько ничего незначащих слов, а люди стали относиться ко мне намного приветливее. Теперь те, кто вчера вообще не разговаривали со мной, стали вдруг подсказывать что-то по работе. Причем даже тогда, когда не просил их об этом.

И я развивал успех. Вступил в теннисный клуб, куда ходили многие из наших мужчин. Шепотом советовался с женщинами:

– Никак не могу подобрать себе галстук... Какие сейчас в моде?..

Я улыбался нашим дамам. В ответ улыбались они. В том числе и Катя – секретарь дирекции:

– Жениться тебе нужно, Сер'гей, для полного счастья...

Я думал об этом. Но, увы, отдалился от Алены не просто географически. Иногда я вообще забывал о ее существовании. Вспоминая, виновато торопился позвонить. Но каждый раз с трудом находил, что ей сказать, о чем спросить. Со своими планами тихой семейной жизни в приличном пригороде Воронежа Алена была мне просто неинтересна. Москва пугала ее.

Во время разговоров по телефону больше говорила она. А я – я делал вид, что слушаю. Алена подмечала это. Конечно, обижалась:

– Ты какой-то совсем чужой стал, Сергей...

– Что ты, Алена...

Но она была права. Я стал ей чужим. Она стала мне чужой. Я не знал, что делать в этой ситуации. Алена столько ждала меня...

Не находя выхода, я решил постараться вообще не думать об этом. Ведь в остальном у меня все так замечательно складывается. На работе мной теперь все вполне довольны: и шеф, и коллеги. И оттого я сам доволен и полон сил, желания работать еще больше, еще лучше. Да и есть у меня еще о чем, кроме Алены, серьезно подумать.

5. Перемены не к лучшему

Козин уехал в Уфу. На прощанье крепко пожал мне руку:

– Успехов. Надеюсь, я в тебе не ошибся.

И я надеюсь, что в себе не ошибся:

– Успехов тебе в Уфе...

Рекламный рынок, как я и рассчитывал, рос прямо на глазах. Компании все шире раскрывали свои кошельки, выделяли на рекламу все больше денег. Вовсю шевелились старые, пережившие кризис рекламные агентства. Появились совсем новые.

Компаниям и агентствам было на кого работать. Безработица снижалась, зарплаты ползли вверх. Людей при деньгах становилось все больше. И все больше становилось рекламы на телевидении, на радио, в газетах и журналах, на улицах. С экранов, со страниц, с бортов трамваев и троллейбусов на людей обрушивалось:

– Купите лучшие памперсы... Купите путевку на двоих... Купите автомобиль новой марки... Купите... Купите... Купите...

Этот подъем на рынке ощущался и внутри «Лидера». Увеличился объем работы. Зашустрили, задвигались все отделы. Менеджеры клиентов, и раньше не знающие особого покоя, теперь летали по коридорам как реактивные снаряды. Они раскалялись от проблем, то и дело взрывались:

– Где моя справка?

– Опять отдел исследований меня подставил!

– А меня не волнует, что у вас мало людей!

И у меня было полно забот. Мой клиент – производитель сейфов «Супер-форт» также оживился. У людей появились деньги, их надо где-то хранить. Значит, на рынке должно быть больше сейфов. Для банков, для офисов, для домашнего пользования.

«Супер-форт» принялся наращивать производство. Для того, чтобы больше сбывать, он, конечно, усиливал рекламу. А значит, работы у меня прибавилось. Но я не жаловался. Мне было интересно. Работалось в удовольствие.

В один из дней по агентству пронесся слух:

– Будет реорганизация.

И действительно вечером Протасов собрал всю службу на общее собрание, объявил:

– В целях повышения эффективности работы холдинга ликвидируется филиал агентства. Его служба продаж сливается с нашей.

Еще со времен своего референтства я знал о существовании этого московского же филиала. Не раз бывал там, выполняя различные поручения. И никак не мог понять, зачем этот филиал нужен. Там занимались абсолютно тем же, чем и у нас. Я спрашивал втихую у наших менеджеров:

– Зачем нам этот филиал? Почему мы не работаем вместе?

Никто мне не мог толком разъяснить, все отмахивались:

– Спроси у начальства. А лучше не бери в голову.

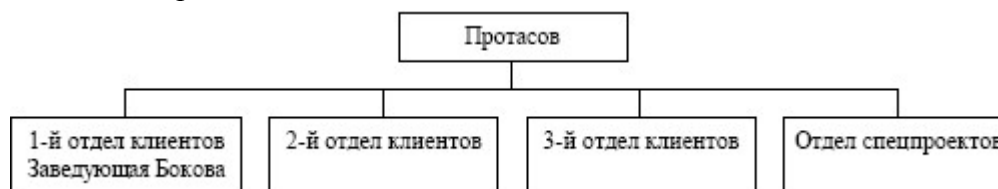
У начальства спрашивать я не торопился. И последовав совету, постарался забыть о существовании странного филиала. А теперь вот нас объединяли.

Получившуюся единую службу продаж разбили на несколько отделов. Втайне я надеялся на то, что буду назначен заведующим одним из них. Мне эта работа казалась вполне посильной. Я же освоил работу референта. Теперь уже вполне справлялся с работой менеджера. Почему бы меня не назначить и заведующим отделом? Как всегда во всем быстренько разберусь, поставлю дело наилучшим образом и стану образцовым начальником.

Каждый день я ждал: вот сегодня Протасов пригласит меня в кабинет и скажет:

– Да, Мамонтов. Мы тут подумали и решили: пора тебя выдвигать на руководящую работу...

Однако не то что разговора о моем выдвижении, даже намека на него не было. И более того, в результате всех подвижек и перестановок я не только не пошел вверх, но даже опустился вниз. Перед реорганизацией, будучи простым менеджером, я напрямую подчинялся Протасову и мог обращаться к нему в любое время и по любому вопросу. Теперь между нами стояла заведующая отделом – Татьяна Бокова. И уже с ней в первую очередь я должен был обсуждать все свои проблемы.



Я уныло изучал новую структурную схему нашей службы. Глубоко сомневался, что мой новый непосредственный начальник будет лучше Протасова. И не ошибся. Бокова оказалась не толкачом, который двигал сотрудников вперед, а наоборот – тормозом. Тормозом, тормозящим все и вся.

Ей было «под пятьдесят». С виду такая милая тетка. На самом же деле Бокова оказалась весьма властной, подозрительной и ограниченной натурой. Чтобы понять это, мне оказалось достаточно информации, полученной от всезнающих курьеров, а также личных наблюдений в течение нескольких первых недель, проведенных в совместной работе. В филиале, где Бокова работала до перехода к нам, она, как и я, занимала должность менеджера по работе с клиентами. Там ее за глаза называли «священной коровой». Это прозвище прилипло к ней из-за того, что Бокова совершенно безболезненно переживала всех своих непосредственных начальников. Любые пертурбации в компании были ей нипочем. Ничто не могло поколебать ее позиций.

– Кондитерская фабрика «Сладо», – поднимали вверх указательный палец курьеры, – этого клиента Бокова ведет уже больше десяти лет. Чем она его удерживает, неизвестно (то ли родственник там какой-то работает, то ли старый любовник), но если Бокова уйдет из агентства, то и «Сладо» может уйти вслед за ней. А это около пяти процентов оборота нашего агентства...

По идее заведующий отделом должен был распределить всех клиентов между сотрудниками. Его же основная функция – контролировать менеджеров, помогать им. И я, хоть и не очень надеясь, подумал: может быть, «Сладо» достанется мне? Ведь старые сотрудники Боковой пришли также со своими клиентами. И чтобы не нагружать их еще больше, она самого крупного из всех клиентов – «Сладо» – свалит на меня. А моего производителя сейфов «Супер-форт» отдаст кому-нибудь другому.

Я с любовью относился к своему клиенту, но уже видел, что интересный, творческий этап работы с ним заканчивается. Рынок сейфов мы изучили, основные подходы наметили, планы создали, рекламную кампанию практически организовали. Дальше нужно будет только выполнять все в срок, ну и, конечно, реагировать на какие-то непредвиденные обстоятельства. А в целом все наперед ясно. Рутинно. И несколько скучно. А мне бы еще чего-нибудь интересного, новенького. Например, «Сладо». Огромный клиент, различные товары, различные подходы. Это было бы не только интересно, но и поучительно – в работе с такими клиентами получаешь новые знания.

Но Бокова не отдала «Сладо» ни мне, ни другим сотрудникам. Несмотря на свою должность, оставила клиента за собой. Продолжала вести «Сладо» как обычный менеджер. Я

только облизнулся. Все остались при своих. Бокова со «Сладо». Я при «Супер-форте». Дамы, перешедшие вместе с Боковой из филиала, со своими клиентами.

Да, неожиданно для себя я оказался в женском отделе. И в связи с этим обстоятельством первое время, как единственный мужчина, рассчитывал стать неформальным заместителем заведующей отделом. Но и здесь мне ничего не светило. Неформальным замом Боковой стала на пару лет уступающая ей в возрасте Суркина. Профессионально она мне явно проигрывала. Но эта дама являлась для Боковой своим проверенным человеком – «филиальским». А еще Суркина была женщиной. Женщиной примерно того же возраста, что и Бокова. И кроме того, их сближала общность судеб – и Бокова, и Суркина были разведены, бездетны, одиноко существовали в своих квартирах.

Таким образом я остался рядовым сотрудником. Равным остальным «дамам». Эти ни на что не претендовали. Безропотно подчинялись Боковой и ее административному продолжению – Суркиной. Они дорожили своим местом и были убеждены, что только хорошие отношения с непосредственным начальством могут им обеспечить сносное существование. Поэтому «дамы» не только соглашались со всем, что произносили Бокова и Суркина, но и подлизывались, кто как мог:

- Ах, как вы это тонко подметили...
- И как мне самой это в голову не пришло...
- Ну и повезло же нам с начальством...

Смотреть на такое было довольно-таки противно, но я к этому времени уже знал, что в коллективе надо жить по его правилам. Итак, чтобы существовать в этом «монастыре», я должен был принять его устав. Высказать свою лояльность.

Я не стал подхалимничать. Как мужчина, мог позволить себе наладить хорошие отношения другим путем. Неизбалованные мужской заботой Бокова и Суркина легко покупались на комплименты, на любые признаки внимания другого пола. И я с подчас очевидно наигранным пафосом заявлял Боковой и Суркиной:

- О, мадам, вы сегодня просто великолепны...
- Новый костюмчик? Какой интересный фасон...

Да, это было примитивно. Но, как и примитивная дубина – эффективно. Бокова и Суркина покупались на раз. А я не забывал и других сотрудниц отдела, которые, кстати, также были значительно старше меня. Им я тоже делал мелкие комплименты. Но обычно тогда, когда рядом не было ни Боковой, ни Суркиной.

По праздникам дарил цветы всем. Но по очереди. Сначала Боковой, потом Суркиной, потом остальным. Еще двигал столы. Помогал переносить пачки исследований и прочих бумаг. В общем, делал «мужскую» работу.

Все это мне давалось без особого труда. Как люди, «дамы» мои были весьма неплохие, невинные. Особенно если им не перечить, не спорить. Мне это удавалось. Понаблюдав за мной, «дамы», все хорошо знакомые между собой по работе в филиале, приняли меня в коллектив. Я стал своим отдельским «мужиком», которому прощается принадлежность к другому полу в обмен на лояльность, комплименты и необходимую в хозяйстве грубую физическую силу.

Таким образом мы нашли общий, устраивающий всех язык. И это безусловно помогало мне в работе. Если я торопился с отчетом, «дамы» помогали вычертить графики. Когда заканчивалась моя квота на исследования, а мне нужны были еще, то они заказывали, оформляя их на себя. Я был уверен, что если мне вдруг понадобится отлучиться по личному делу, девицы всегда прикроют меня от начальства:

- Мамонтов? К клиенту поехал. Передать что-нибудь, когда вернется?

Таких личных дел, которые могли бы оторвать меня от работы, я по-прежнему не имел. Но ощущать надежность «тыла» было все же приятно. Я знал, что в других отделах бывают

склоки. То новый стол не могут поделить, то кто-то чью-то чашку уронил и разбил, то кто-то начальникам «стучит»:

– Мы вкалываем, а «этот» все время в курилке анекдоты травит, и никто его на место не поставит...

У нас такого не случалось. В отделе сложилась почти домашняя обстановка. Видимо, потому что у Боковой и Суркиной не было нормального дома, они его как бы воссоздали на работе. И наш отдел был для них обеих маленькой семьей. «Родители» – Бокова и Суркина. Первая играла роль, скорее всего, «папы» – добытчика, защитника и карателя. Вторая была мягкой, жалостливой, лишь в очень редких случаях строгой «мамой». Мы же – остальные – являли из себя их послушных детей.

По пятницам после работы весь наш отдел направлялся в какой-нибудь из ближайших баров. Не в деловую «Репу», а так, куда-нибудь попроще. Несмотря на то, что подчиненные «дамы» были замужними «дочками», и их ждали настоящие семьи, они не могли не соблюдать традиций, установленных никуда не торопящимися «родителями». Вместе со всеми шел и я. Мне, как и Боковой с Суркиной, живущим работой, некуда было спешить. Конечно, я бы с большим удовольствием посидел не за бокалом, а над какой-нибудь толковой книжкой по рекламе. Но смиренно следовал традициям, утешая себя тем, что таким образом продолжаю укреплять свои отношения с коллективом. Также я старался побольше узнать своих «дам». В полупьяных разговорах языки их развязывались больше обычного. И какая-нибудь новая информация могла вполне помочь мне в работе, в дальнейшем построении карьеры.

Мы пили ликер и пиво, пиво и ликер, ликер с пивом, пиво с ликером. Клялись друг другу в наилучших чувствах. Однако, как достаточно умные люди, все понимали, что это «понарошку». У каждого были свои заботы, свои планы. К тому же, несмотря на все мои усилия, между мной и «дамами» всегда сохранялось определенное напряжение. Видимо, из меня все же прорывалось что-то настораживающее. И к этому, возможно, добавлялись какие-то сведения со стороны: от тех же курьеров, референтов, секретарей, других менеджеров. И вся эта информация внушала «дамам» подозрения, что Мамонтов не так прост, как старается казаться, что вряд ли он собирается навсегда оставаться в таком подчиненном положении, как сейчас. Он молод, образован, энергичен. Быстро продвигается по служебной лестнице: еще позавчера – референт, вчера – стажер, сегодня – менеджер. Наверняка метит завтра стать заведующим отделом. Вон как вкалывает, старается, гад.

Бокову, конечно, несколько беспокоила мысль о возможной угрозе с моей стороны. Но, думаю, она не очень тревожилась – слишком была уверена в своих позициях. Более насторожена была Суркина, которая в случае повышения или перевода Боковой рассчитывала унаследовать ее должность. Она чувствовала, что я – молодой да ранний – вполне могу ее обставить. И потому Суркина была заинтересована в сохранении сегодняшнего положения. Лучше быть неформальным «замом», чем простым подчиненным. Понятно, что она ревниво относилась к всплескам моей активности – не свергаю ли я Бокову, чтобы занять место, «полагающееся» Суркиной «по выслуге лет».

В определенной степени обеспокоены были и остальные «дамы». В роли начальников их вполне устраивали и Бокова, и Суркина. Ни та, ни другая многого от подчиненных не требовали. А вот стань начальником Мамонтов? Он ведь заставит работать так же, как это делает сам: на полную катушку. А «дамы», даже если когда-то так и умели, теперь уже не хотят. Лучше, как сейчас – потихоньку, помаленьку, как-нибудь до пенсии.

Все это напряжение лишь ощущалось, не выходило наружу. Ведь я только потенциально угрожал, но в общем никаких действий по захвату власти не предпринимал. Поэтому для всех «дам» проблема с будущим начальником была все-таки неактуальной. До пенсии Боковой времени еще выше крыши. Seriously задумываться нужно будет где-то в далеком будущем. Им. Но не мне! Я не мог сидеть и ждать, когда уйдет на пенсию Бокова, а потом

еще и Суркина. И я размышлял. Но концентрировался не на том, как убрать Бокову, а как развивать дело. Наша заведующая отделом над этим совершенно не думала. Счастливая оттого, что стала начальником, полная величия Бокова совсем не замечала, что обстановка в отделе все меньше соответствует ситуации на рынке. Рынок развивается, клиенты все больше расширяют свой бизнес и требуют соответственного подхода к рекламным проблемам. А «дамы» топчутся на месте. В отделе все, кроме меня, как работали во время экономического спада – не торопясь, особенно не напрягаясь, – так и работают.

Даже в очень хорошие времена менеджеры озабочены привлечением новых клиентов – про запас, на будущее. Потому что клиенты – как дети капризные: часто переходят из одного агентства в другое. (Случай со «Сладо», хранящим верность агентству и Боковой редкое исключение). В нашем же отделе никто и не думал о поисках новых клиентов. Более того, мы отказывались, когда нам их находило руководство. Так, после одного из совещаний Бокова пришла совершенно возмущенная:

– Протасов хотел нас облагодетельствовать! Клиента нового, видите ли, нашел! Мы что, здесь без работы сидим? Пусть его второй отдел возьмет...

«Дамы» в один голос поддержали ее:

– Все на нас валят, как будто мы в агентстве одни...

– Правда, «благодетели». Все беспокоятся, как бы мы без работы не остались...

– Да нам не клиентов надо давать, а еще человека в отдел! Работы все больше, а людей столько же...

«Дамы» действительно не успевали качественно обслужить имеющихся клиентов. У них просто не хватало квалификации. Бокова же им ничем не помогала. Профессиональных знаний у нее было ненамного больше. Организаторских способностей – никаких. Все свое время она уделяла работе со «Сладо» и представлением нашего отдела на планерках и совещаниях.

Я понимал, что у моих «дам» нет нужной квалификации, нет желания делать лучше, делать больше, что их всех вполне устраивает сложившееся положение: уровень работы, уровень зарплаты. Понимал, но не мог не попытаться расшевелить их, пробудить мысль:

– Наташа, может, поменять этот старый рисунок на фотографию классную, современную. Пусть творческий отдел с нами поработает. Посадим двух детишек в джинсиках на один стул. И снимем их, когда они потянутся к бабушке. В руках у нее – наше фирменное печенье...

Наташа вертела в руках объявление:

– Кому это надо... Дает клиент пять лет такую рекламу и пусть дальше дает. Претензий у него нет. Печенье покупали и покупать будут. А на рисунок этот уже давно никто не смотрит...

Я загорался:

– Вот именно – никто не смотрит. Заглядываются на рекламу других компаний. Ты же знаешь по мониторингу: на рынок сейчас еще две других компании с таким же печеньем рвутся...

Наташа отмахивалась:

– Даст бог, не прорвутся...

Я замолкал. Боялся продолжать спор и, не дай бог, испортить отношения с Наташей. Это бы автоматически поставило меня в оппозицию всем остальным дамам.

Оставаясь спокойным внешне, внутренне я, конечно же, просто бушевал. Как-то незаметно для себя привык относиться к рынку, как к живому существу. Он постоянно меняется и требует изменений от тех, кто на нем работает. А наш отдел не меняется. Он делает плохую, не отвечающую современной жизни рекламу. Мы отстали от рынка. Мы делали рекламу для людей, которые жили вокруг нас десять лет назад. С теми доходами, которые были у них

тогда, с теми представлениями о жизни, с теми взглядами на то, что и по какой цене покупать. А на людей сегодняшних работали наши конкуренты. И у них будут расти продажи! За счет наших клиентов, конечно.

Я представлял себе, как наше маленькое подразделение все больше не соответствует требованиям современного рынка, как тянет за собой всю службу. Вот от нас уходит один клиент, второй, третий. Сокращаются доходы. Не успевают за расходами. И вот итог: агентство «Лидер Интернешнл» – банкрот.

Воображая себе такое, я с замиранием сердца изучал показатели продаж наших клиентов. Если они уменьшатся, то рекламодатели в первую очередь начнут винить нас – агентство. И в данном случае это будет вполне справедливо.

Но финансовые показатели не указывали на приближающееся банкротство. Доход нашего отдела был стабильным: не падал и не рос. Хотя на самом-то деле все-таки падал. Ведь если рынок развивается, компании больше тратят, значит, и мы должны почти пропорционально получать больше. А мы не получаем. То есть ситуация в нашем отделе действительно становится все хуже и хуже. Нужно было решать: или по-прежнему делать вид, что все нормально, и ждать, когда наш отдел упустит клиентов, и мы себя признаем непрофессионалами, или вмешаться в дела и таким образом нарушить мир, навлечь на себя непредсказуемые последствия.

Чувство самосохранения подсказывало второй путь: лучше надежда, чем постоянное ожидание неотвратимого краха. Я собрался с духом и предложил Боковой помочь разработать план реорганизации работы отдела:

– Нужно заинтересовать наших сотрудников в более творческой работе над кампаниями клиентов. Надо преодолеть застой. Иначе мы потеряем клиентов...

– Да-да... – с глубокомысленным видом ответила она, – Наверное, ты прав. Но только нельзя так вот сразу. Нужно очень серьезно подумать. Вернемся к этому попозже...

День проходил за днем, я ждал, когда она решится на реорганизацию. Но Бокова как будто забыла о нашем разговоре. И тогда я решил напомнить ей:

– Мы говорили о реорганизации. Если что, я могу помочь с разработкой плана...

Бокова выкатила на меня глаза:

– О какой реорганизации? Какой план?

Тут уже удивился я:

– Как какой? Реорганизации отдела... Помнишь, я говорил...

Бокова поджала губы:

– Мамонтов, займитесь тем, что вам положено. А в дела начальства не лезьте...

Впервые она ответила мне так резко. Впервые мы перешли на «вы». И это был сигнал к тому, чтобы я не искал себе неприятностей. Бокова, возможно, ощущала, что нужны преобразования, но не могла реорганизовать дело из-за лени и профессиональной ограниченности. И одновременно она не осмеливалась поручить создание плана мне. Ведь это означало бы признание ее некомпетентности. И признание компетентности моей.

Я мог бы, конечно, подготовить план самостоятельно. И даже начал корпеть над ним. Заткнув свое самолюбие, написал на титульном листе: «Разработано Т.Боковой». Но после описания рыночной ситуации и обоснования необходимости преобразований в нашем отделе остановился. Нет, так ничего кардинально не изменишь. Ведь в случае принятия плана мне и дальше придется решать все вопросы таким же методом. Стать тенью своего начальника. Бокова же при этом явно не всегда обязательно будет принимать мои «свои» предложения. Если она не поймет суть проблемы, то вряд ли примет положительное решение. Возьмет и упрется просто из самодурства:

– Я так сказала, и точка.

И тогда хоть тресни. Не станешь же ее учить, подтягивать по каждому вопросу. А она не желает учиться. Да и не может. На семинары от нашего агентства всегда ездит с явной неохотой. Возвращаясь, заявляет:

– Ну хоть бы что-нибудь новое сказали. Я и так все знаю. Только от работы зря отрывают...

Я не видел другого выхода, кроме как пойти к Протасову и объявить:

– Наш отдел совершенно не привлекает новых клиентов. И боюсь, мы можем упустить большую часть старых. За свой «Супер-форт» я не беспокоюсь, но за остальных, в том числе за «Сладо», переживаю... Рынок развивается, а денежный оборот отдела практически остается на одном уровне. Вот отчет. Мы работаем неэффективно. Наш отдел надо срочно реформировать. Бокова не хочет этим заниматься. Значит, этим должен заняться кто-то другой... Хотя бы и я... Я справлюсь. Я знаю, что и как надо делать...

Протасов не удивился и даже не заинтересовался. Взял со стола маленькое зеркальце и, оскалившись, осмотрел свои зубы:

– Ты прав, мой друг Горацио. Давно пора разворошить ваш курятник. Но подумай, как я тебя – вчерашнего студента – назначу начальником отдела? Как ты будешь руководить этими стервами?

Я был готов к ответу:

– Кто сможет работать нормально, тех оставляю. А кто не сможет, тех уволью...

– Вот-вот... – пощелкал зубами Протасов и бросил зеркальце на стол, – Этого-то я и боюсь. Разрушить все легко. А где гарантии, что ты сможешь построить что-то лучшее? И как много мы потеряем в период между разрушением и строительством? Ты мне гарантируешь, что агентство получит больше, чем получает сейчас?..

Я растерялся. Да, я ручался за себя, как за специалиста – менеджера по работе с клиентами. Но как за руководителя, конечно, никаких гарантий дать не мог. Опыта управления людьми у меня действительно не было. Конечно, я читал книги по менеджменту – по управлению. Но это книги! Там все кажется легким и простым. В такой-то ситуации скажи это, а в такой-то поступи так. Но вот, кстати, про мою ситуацию я нигде ничего не читал.

– Не гарантирую, – выжал я из себя и вышел от Протасова, как побитая такса.

Весь вечер я думал над его словами. Даже представил, что будет, если меня действительно назначат начальником нашего отдела. Итак, мои подчиненные – взрослые, действительно умудренные жизнью, пережившие многих руководителей женщины. Как они будут реагировать на мои замечания, как будут выполнять мои распоряжения, приказы? Скорее всего так же, как и сейчас. Если им не нравится какое-то указание начальника, то они впрямую не выступают против, а тянут резину, ссылаясь на какие-нибудь трудности, на нехватку времени, каких-либо материалов и т. д. А сами втихаря подсмеиваются:

– Подождет, подождет, да и отстанет...

Не раз наблюдал как «дамы» динамили и распоряжения Боковой, да и самого Протасова. Вместе с ними и я порой подсмеивался над начальством. Но будет ли мне забавно, когда они точно так же поведут себя и по отношению к моим приказам? И что мне тогда делать? Увольнять за смешок, за улыбку, за недоказуемые проволочки? А можно ли вообще поменять дело, не меняя уже не способных измениться людей?

Вопросов на меня нахлынуло много. И я понимал опасения Протасова. Но одновременно не был согласен с ним в том, что лучше иметь меньше, чем пытаться приобрести больше.

Несколько последующих дней я ходил на работу притихшим. Ломал голову, как же мне разрешить возникшую проблему. Выхода не находил. Но все уладилось вдруг вовсе без моего прямого участия. Вот уж воистину: не можешь порой разрешить проблему, подожди немного, возможно, она элиминируется сама.

6. Повышение, чтоб его...

После очередной планерки Бокова, как сорока на хвосте, принесла новость:

– Протасов-то уходит от нас...

Как выяснилось в дальнейшем, наш начальник уходил не из агентства, а на повышение. Руководство ли оценило проведенную им реорганизацию или что-то другое было причиной, но Протасов действительно с достаточно престижной должности начальника службы продаж переходил на уже очевидно высокую должность первого заместителя генерального директора агентства. Теперь ему, кроме нашей службы, подчинялось большинство остальных подразделений агентства.

Я, конечно, облизнулся на освобождающееся место начальника службы продаж. Но это было так, несерьезно. Если уж меня заведующим отделом не назначают, то о значительно более высокой должности и думать не приходилось. Ее займет кто-то другой. Но кто? Логично было бы, если кто-то из действующих заведующих отделами также пошел на повышение. Если вдруг Бокова, то у меня появлялся шанс, переиграв Суркину, стать заведующим отделом. Но вряд ли Бокову назначат – ее профессиональная слабость уж слишком очевидна.

Я думал о заведующих вторым и третьим отделами клиентов. Размышлял, чем лично мне может обернуться их назначение. Ничем хорошим. Новый начальник будет думать о продвижении «своих», а меня, скорее всего, забудут в отделе Боковой. И все будет продолжаться из года в год. До пенсии Боковой или Суркиной.

Но, как оказалось, я размышлял ошибочно. Место Протасова не унаследовал никто. В приказе по агентству было написано: «Должность начальника службы продаж экспериментально ликвидируется... его функции исполняет заместитель генерального директора Протасов...» Таким образом для отделов нашей службы ничего не менялось – начальник остался прежним. Только внимания нам он теперь наверняка будет уделять меньше: у него и других забот стало пруд пруди: дополнительные десятки дел и сотрудников.

Я было скис от безвыходности, но дней через десять после нового назначения Протасова мне позвонила его карамельная секретарша:

– Зайди (чмок-чмок), Протасов тебя хочет (чмок-чмок) видеть...

«Не забыл», – обрадовался я в мыслях. Чуть ли не бегом бросился по коридорам. Но сделав несколько шагов, остыл: «И чего так радуюсь?» Протасов, бывало, вызывал меня из-за какой-нибудь ерунды, никак не связанной с моей работой. Когда грузчики были заняты, просил помочь тяжеленный сейф передвинуть из угла в угол. Или вдруг спрашивал: кто у меня в университете был научным руководителем. «И сейчас, наверное, вызывает, чтобы помог какие-нибудь папки в новый кабинет перенести, – думал я, – мужики-то у нас, гляжу, сегодня все в разъездах. А я, как на грех, в офисе...»

Но кабинет Протасова был уже полностью устроен. Сам он, раскинувшись в новом роскошном кожаном кресле, грыз ноготь:

– Садись.

Сплюнув в мусорную корзину, заглянул в нее:

– Ты знаешь, у нас тут всякие усушки, перетряски по агентству идут. Во втором отделе исследований осталось всего три сотрудника. Тоже бабы, как у тебя сейчас, но молодые. И надо бы укрепить этот отдел. Разобраться, как там дела, что и как можно сделать. Запустили мы его, кажется. Хотелось бы, конечно, видеть этот отдел в более работоспособном состоянии. Чтоб он нам прибыль давал. Или по крайней мере не был убыточным. Тебе, думаю, такая работенка должна приглянуться.

– Э... – начал соображать я вслух.

Но Протасов перебил, еще раз плюнув в корзину:

– И должность у тебя будет поинтереснее – исполняющий обязанности заведующего отделом. Практически заведующий отделом. Сразу мы тебя им не можем назначить. Но если с исполняющим обязанности справишься...

Я вскочил со стула:

– Я готов. Когда приступить?

Протасов отодвинул ногой корзину:

– Да хоть завтра. Только у Боковой свои дела по уму сдай и Нонке скажи, чтоб мне приказ подготовила...

Я передал поручение секретарю. Нонна записала. Перекатила во рту карамельку. Как рыба медленно шевельнула своими пухлыми губами:

– Растешь, Мамонтов (чмок-чмок).

Ошарашенный, я никак не мог поверить в свое назначение. Боялся сказать о нем кому-либо. Но новости разносятся быстро. Уже через час в коридорах меня начали останавливать знакомые:

– Ну, ты даешь. Не забывай нас там, в начальниках...

В обеденный перерыв меня поздравила Катя – секретарь дирекции:

– Не сомневалась, что тебя должны повесить...

Бокова была безумно рада:

– Молодец. Так держать...

Конечно, она радовалась, что я больше не являюсь претендентом на ее должность. Теперь вроде бы никто больше не угрожал ей. Она могла спокойно досидеть на месте до пенсии.

Рада была и Суркина:

– Орел... Сокол ты наш...

Ей отныне можно было не конкурировать со мной за наследство Боковой. Теперь она могла безмятежно ждать этой должности.

Родовались и остальные «дамы» – в обозримом будущем им не грозил энергичный, работающий начальник.

Да, все мои соотдельницы могли расслабиться. Но я-то им бы этого не советовал делать. Не исключено, что все равно стану их начальником. Если не прямым, то каким-нибудь другим вышестоящим. Не завтра, конечно. Но еще до пенсии Боковой. Определенно.

Конечно, я был счастлив, что мне удалось выйти из боковского тупика. Радовало и то, что придется осваивать новую для меня деятельность – исследовательскую. Это было очень полезно. Ведь именно на исследованиях держится вся реклама. Если не знаешь рынка – людей, компаний, на нем работающих – никогда не сможешь правильно действовать, добиваться результата. Конечно, я кое-что уже соображал в исследованиях. Но не очень глубоко, на уровне знаний, достаточных для менеджера клиента среднего уровня. А теперь могу изучить эту область досконально.

И еще: мне доверялась организаторская работа. Впервые. Это была возможность получить тот самый недостающий мне опыт управления людьми. Я мог стать настоящим руководителем. Таким образом, в случае успеха можно было выйти на совершенно новый для себя уровень – стать уже не только менеджером клиентов, но также специалистом по исследованиям и заведующим отделом. То есть я мог выступать в роли любого из трех специалистов. А значит, получал преимущество перед другими менеджерами. Я стану человеком еще более ценным для клиентов и для своего агентства. А может, и для других компаний?

Как важный плюс я отмечал и то, что теперь вновь подчиняюсь Протасову напрямую. Это давало возможность больше общаться с ним. Полезно общаться. От него я часто получал интересную профессиональную информацию – то, чего мне совершенно не давала Бокова. К тому же, в отличие от нее, Протасов не стоял, а двигался вверх. И тащил за собой тех, кто

хотел двигаться. К такому начальнику надо было держаться поближе, постоянно быть в поле его зрения. Чтобы он по-прежнему видел успехи и способности. Чтобы двигал дальше при первой же возможности. Так же, как продвинул меня в этот раз.

Я загорелся от раскрывавшихся перспектив. У меня тут же появилась мысль: сделать из второго отдела – первый. Мой второй был в агентстве как бы вспомогательным. Но ведь можно было, наверное, раскочегарить его так, чтобы он стал основным. Пусть неформально, но чтобы все знали, что на самом деле именно у Мамонтова ПЕРВЫЙ отдел исследований. А после того, как все признают это, можно будет объединить два отдела (слили же нас с филиалом). Наверное, лучше иметь один, в котором в общей сложности будет меньше людей, а работать он станет эффективнее. Благодаря профессионализму начальника... Господина Мамонтова, конечно...

Мне не терпелось броситься в работу, навстречу успеху. Но Протасов, вызвав меня еще раз, посоветовал:

– Только не спеши. Хотя бы первую неделю не принимай никаких решений. Эти девки лучше тебя знают, что там у них в делах сейчас творится. Поэтому приглядишься, изучи обстановку. Поговори о том – о сем. Купи какой-нибудь торт что ли. Чайку попейте вместе. Глядишь, и контакт быстрее завяжется, и тебе будет легче понять, как к чему подойти...

Потерять целую неделю было для меня безумством. Но я если и не понял, то по крайней мере почувствовал разумность, мудрость предлагаемого Протасовым подхода. Убеждал себя: «Он ведь зря не скажет. Протасов знает, как лучше. Сам он вон как вверх идет. Уже первый заместитель генерального директора...»

Хотя мне очень хотелось показать в первый же день, кто здесь начальник, я не стал отдавать никаких указаний. Все сделал, как советовал Протасов. Листал документацию, присматривался к девицам. Удивлялся: все три были как на подбор смазливые, грудасто-ногастые. Я и раньше с каждой из них в отдельности сталкивался то в коридоре, то на выходе из агентства. Но тут видел их всех трех в одном месте. Прямо-таки в малинник попал!

Но отметив назойливую длину ног и короткость юбок, я сосредоточился на том, чтобы оценить, в какой степени профессиональна каждая из этих ного-юбконосительниц. Думал, как повести наш первый разговор, чтобы побольше узнать о них. Все-таки личные впечатления не заменишь никакими бумагами из отдела кадров. Что, например, можно написать про меня: «Окончил университет. Принят стажером... Менеджером... И.о. заведующего отделом исследований...» Отсюда не поймешь, как я умею работать.

После окончания официального рабочего дня, как и советовал Протасов, выставил тортик:

– Девчата, попьем чайку.

С утра я беспокоился, а захотят ли они остаться во внерабочее время. Но потом подумал, что не станут же они сразу восставать против своего руководителя. Да и им, наверное, также интересно изучить меня: что и как думаю, что могу предпринять.

Я разрезал торт и произнес первое в своей жизни выступление начальника:

– Вы, конечно же, хотите нормально работать и нормально зарабатывать. Я постараюсь сделать для этого все от меня зависящее...

«Красотки» ободрились:

– Да, а то нас без начальника постоянно зажимают...

– С нашим отделом вообще не считаются...

– Все в последнюю очередь достается. И зарплаты маленькие...

Их как откупорили: жалобы полились потоком. Видимо, давно никто их не выслушивал. И теперь они облегчались в начальственный сосуд. Я слушал и думал: вот она, оказывается, какая первая обязанность руководителя – просто выслушать. И уже только за это

сотрудники будут тебе благодарны. Да, именно благодарность я увидел в глазах «красоток». Им стало легче оттого, что кто-то заинтересовался их проблемами.

Ободренный успешным первым шагом, я поделился своими планами:

– Думаю, скоро мы сможем наш «второй отдел» сделать «первым». Если вы, конечно, хотите?

Я ожидал радостных подтверждений: «Да-да, конечно, хотим... Наконец-то, мы сможем стать первыми...» Но «красотки» как-то вяло покачали головами. Меня это не обеспокоило. Я думал: «Наверное, не верят, что действительно умею и хочу работать. Ничего, посмотрят и поверят в меня. И поддержат...»

Итак, я погрузился в дела своего нового отдела. Досконально прояснил его функции, обязанности. Проанализировал все исследования, материалы, подготовленные им за последнее время. Изучил запросы смежных отделов. Прочитал пару учебников по управлению персоналом. Бу-бу-бу... Все было страшно запущено. Работа, конечно, какая-то велась. Но делалось нечто не совсем нужное на рынке. Проводились исследования, о которых, похоже, уже забыл сам заказчик. Да, все действительно актуальное делал первый отдел. И было похоже, что во второй никто уже ни за чем не обращается. Как будто все просто рукой махнули на него. Тогда зачем он вообще нужен? Ага, поэтому Протасов и выдвинул меня, чтобы возродить его.

После анализа я стал продумывать план развития. Хотя этот отдел функционально не был похож на тот, в котором я работал раньше, все же кое-какие наблюдения за организацией труда мнегодились. Так, сначала я наметил первоочередные мероприятия, которые позволили бы завершить слишком долго тянущиеся проекты. Затем нужно будет переходить на работу над новыми исследованиями. Для этого можно устроить встречу с руководителями других отделов. Рассказать им, что наши возможности в их распоряжении.

Мои сотрудницы – Лена, Вика и Алла – наблюдали за мной, увлеченно расписывавшим планы мероприятий, чертившим графики и таблицы. Сначала они смотрели с любопытством. Но чем дальше, тем с большей настороженностью. «Красотки», кажется, начали понимать, что я не остановлюсь на самих планах, что буду работать над их реализацией. Мы будем работать.

Еще пару первых недель я не трогал девиц. Мы мирно сосуществовали. Но когда закончил анализ ситуации и разработку программы, решил, что пора задействовать и их потенциал. Утром намеченного к началу новой эры дня я вошел в офис воодушевленный, полный энергии и уверенности в фантастических успехах нашего отдела. Все четыре человека будут работать как единое целое. Мы добьемся всего, что я заложил в программе.

Потирая руки, произнес:

– Внимание всем...

Девушки вылупились на меня в недоумении. Я же выложил точно, как предписывалось учебниками по управлению:

– Каждый вторник, начиная с сегодняшнего дня, мы будем собираться на небольшую планерку. На ней будем обсуждать планы и отчеты. Это позволит нам работать эффективнее. Итак, вот мой план на предстоящую неделю...

«Красотки» смотрели на меня, как на идиота. Шепотом переговаривались:

– Планерки...

– Планы...

– Отчеты...

Они все-таки надеялись на продолжение «банкета»: ждали новых тортиков, чаев и разговоров. Работать, похоже, они совсем не рвались. Чем дальше я озвучивал наши планы, тем сильнее они поджимали свои раскрашенные губки.

Закончив выступление, спросил:

– Все понятно?

Как сговорившись, девицы ответили в один голос:

– Все непонятно зачем. Мы и так хорошо работаем...

Уф... Подумалось: «Неужели все повторяется? Опять женский отдел. И опять не желают работать. Но эти же молодые, такие же, как я, им должно хотеться что-то сделать, чего-то добиться...» Увы, в дальнейшем подтвердилось, что, несмотря на молодость, работать мои девицы действительно не хотят. Все, что бы я ни предлагал, они принимали в штыки, всячески отлынивали и затягивали любое дело.

Я давал новое задание Лене, но она, оказывается, была слишком занята старой работой:

– Я просто не смогу, не успею все это выполнить...

Пытался убедить ее:

– Лена, но это же нужно сделать... Клиент ждет...

В ответ она пыталась убедить меня:

– Но это нереальные сроки...

Я настаивал, пока Лена, наконец, не сдавалась:

– Послезавтра... Может быть, к концу следующей недели я и управлюсь...

Еще тяжелее приходилось с Викой. Когда я поручил ей элементарное: отослать клиенту с курьером результаты исследования, она ответила:

– Хорошо, отошлю это исследование. Но оно же не влезет в конверт...

Я развел руками:

– Хорошо, отошли в пакете...

Она уставилась на меня:

– Обычным письмом?

Я удивился ее непонятливости:

– Сказал же – курьером...

Вику аж передернуло:

– Я поняла. Не кричите на меня. Я вам не жена. Я полноценный сотрудник. Начальник должен уважать своих подчиненных... Тем более и не начальник еще, а всего лишь «и.о.»...

Я опешил. Как-то не задумывался, что «и.о.» имеет такое большое значение. Для меня эти две буквы олицетворяли всего лишь необходимую бюрократическую процедуру, испытательный срок перед окончательным назначением. А в том, что это испытание пройду, я нисколько не сомневался. Но зато очевидно, в этом сомневалась Вика. Для нее мое пребывание на должности начальника казалось временным. Она верила в то, что меня обязательно сменят на менее приставучего начальника. Вика не понимала, что я не собираюсь отступать. Она вообще многого не понимала. Об ее интеллекте можно было судить по документу, который я обнаружил приколотым к стене за ее спиной. Он содержал в себе цифры для обсуждения стоимости исследований в переговорах с клиентами. То есть, в какой ситуации какую скидку или льготу мы можем дать, какая сумма обязательна к оплате. Если бы клиент видел этот документ, он выжал бы из нас максимум возможного, снизив прибыль до минимума. И наши конкуренты по этой бумажке могли вести более «зрячие» переговоры с клиентами, заранее зная, как могут переиграть нас.

Естественно, что этот документ имел на себе гриф «исключительно для служебного пользования». Хранить его полагалось в специальной папке в запираемом ящичке стола. Но поскольку в эту бумажку приходилось время от времени заглядывать, Вика вытащила ее из папки и, не найдя места на столе, повесила на стену. Там им могли любоваться все заходящие в отдел. В том числе и клиенты, и сотрудники конкурирующих рекламных агентств...

Когда я попросил снять этот документ и положить его в папку, Вика в очередной раз разобиделась. Я ей создавал неудобства:

– Делать вам больше нечего. Ходите тут, шпионите за нами...

Третья «красотка», к моей радости, оказалась достаточно энергичной и вменяемой. Это обуславливалось ее безумной меркантильностью. Алла была согласна на любые реформы, лишь бы получать побольше денег. Ради премий она была готова работать даже во вне рабочее время. Но только если видела, что получит деньги не позже следующего месяца. Если же речь шла о работе, результаты которой могут принести плоды через квартал, полгода, год – то это ее уже не интересовало. Алле все нужно было здесь и сейчас. Привлечь ее к работе над долгосрочными проектами было невозможно. Как и другие девицы, она тут же становилась чрезвычайно занятой:

– Я еще прежнее задание не выполнила.

Но и при работе над краткосрочными проектами толка от Аллы было мало. Как специалист она ничего собой не представляла. Слова «контент-анализ», «репрезентативность выборки» вызывали у нее искреннее недоумение:

– Чего-чего?..

Я поражался, как ее могли взять на работу в этот отдел. Однако не спрашивал об этом. Просто брал книгу с полки над ее головой:

– Вот тебе пособие, завтра расскажешь мне что такое «ротация респондентов»...

Алла вертела книгу в руках:

– Зачем мне это? Клиенты наши сами ни черта в исследованиях не понимают. Что им напишешь в бумажке, в то они и поверят...

Я качал головой:

– А если на грамотного попадешь?

Она фыркала:

– Выкрутимся как-нибудь...

Несмотря на все старания, я ни на йоту не продвинулся с обучением Аллы. И основательно застрял с требованием работы от Лены и Вики. Увы, мы срывали намеченную мною программу. Это меня раздражало, и я все больше отдавал новых приказов. Стал требовать отчета по каждой мелочи. Это мало чем помогало. Обычно разговоры кончались скандалом. Причем последнее слово всегда оставалось за «красотками»:

– Начальник нашелся – без году неделя. Сам еще ни в чем не разбираешься, а с нас требуешь...

Все это напоминало ту ситуацию, которую представлял себе, еще работая в отделе Боковой. Я – молодой начальник, а они – тертые подчиненные. Я отдаю приказы, а они меня нагло динамят.

Пойти к Протасову и потребовать их уволить? Но он же ответит мне как в тот раз:

– Этого-то я и боюсь. Разрушить все легко. А где гарантии, что ты сможешь построить что-то лучшее? И как много мы потеряем в период между разрушением и строительством? Ты мне гарантируешь, что агентство получит больше, чем получает сейчас?..

«И кто их только на работу принимал на мою голову?» – в очередной раз вздыхал я. Не видя другого выхода, большую часть работы старался делать сам. Надо же было хотя бы поддерживать дела на приличном уровне.

На какое-то время страсти в отделе угасли. Я особо не задираю девиц. Вежливо просил делать то, что они умели и точно успевали. Сам же брался за срочную работу, если таковая обрушивалась. Если ее не было, то делал несрочную, но квалифицированную, ту, которую «красотки» могли запороть. Я был уверен: если действительно испорчу такую работу, меня немедленно уволят. А вот «красотки», похоже, совершенно не переживали за свое будущее. Это было странно, но мне особенно некогда было над этим задумываться. Я ушел в работу. Весь. С головой и потрошками.

Готовил опросники:

«Что вы думаете о названии стирального порошка «Иван Грозный»?

Оно:

- соответствующее;
- многообещающее;
- настораживающее;
- неприемлемое...»

«Вы можете купить этот автомобиль:

- с помощью накоплений;
- с помощью кредита;
- на имеющиеся в наличии средства;
- с использованием имущественного залога...»

«Вы предпочитаете путешествовать:

- по близлежащим окрестностям;
- по историческим маршрутам внутри страны;
- по зарубежным маршрутам...»

Согласовывал эти опросники с нашими менеджерами клиентов или с клиентами напрямую. Потом нанимал интервьюеров – подрабатывающих студентов и домохозяек. Растолковывал им суть задания, контролировал их. Рабочий день пролетал как воробей из пушки.

Когда все расходились, брался за книги по маркетингу и исследованиям. Если чего-то не понимал, то на следующий день консультировался у заведующей первым отделом – Цацкевич. Не сказать, чтобы меня там принимали с распростертыми объятиями (конкурирующее подразделение все-таки), но в помощи не отказывали. Нет, хорошая женщина эта Цацкевич. Мне бы ее в отдел. А не этих крашенных крыс.

Постепенно я не только обрел новые знания, но и расширил свой деловой кругозор. Познакомился со многими менеджерами, которых раньше не знал: и из самого нашего агентства, и из его региональных представительств, и из конкурирующих компаний. Все, кроме «красоток», для меня в этой новой работе было очень интересно. Вот только времени не хватало. Даже несмотря на то, что я приходил на работу раньше, а уходил позже всех. Надо было заставлять девиц работать. Все вытянуть мне одному невозможно. Протасов вот вызовет через какое-то время и скажет:

– Времени прошло достаточно, чтобы проявить себя. Но вижу, вы, «Господин И.О.», не справляетесь... Наверное, работа руководителя тебе, Мамонтов, не по плечу...

И я снова насел на «красоток». Сражение вступило во вторую, решающую фазу: или они меня, или я их. Отступать мне было некуда, и я подумал: может быть, они поймут, что сопротивление бесполезно. И начнут работать. Или уволятся сами, и мне не нужно будет просить Протасова об их увольнении. А вместо «красоток» придут действительно работоспособные люди. Но ни работать, ни увольняться они не хотели. Каждый день у нас были то маленькие пикировки, то грандиозные скандалы. Я не отступал – раздавал новые задания, требовал отчета о выполнении старых.

В один из дней они вдруг как бы притихли. И я даже подумал, что «красотки» сдались. Но нет, оказывается, они зашли мне в тыл. Секретарь дирекции Катя, передавая мне еженедельную сводку распоряжений по агентству, шепнула:

– Сер'гей, на тебя пр'иходили жаловаться... Ср'азу две твои сотр'удницы... Лена и Вика...

Я был поражен и возмущен. Жаловаться на меня за то, что сам хорошо работаю и заставляю хорошо работать других? Как так?

Хотя я был поглощен осмыслением происходящего, но о поступке, о подвиге разведчика Кати не забыл. Это была настоящая информационная помощь. Ее следовало оценить.

И когда в приемной дирекции возле стола Кати никого не было, я вручил ей конверт с шоколадкой:

– Взятка... Не откажите в любезности.

Катя не отказала. Улыбнулась. А во время обеденного перерыва в буфете села за мой столик и, отпивая кофе, поделилась со мной некоторыми весьма интересными подробностями:

– Сер'гей, тебе будет очень тяжело в этом отделе. Лена – дочь др'узей финансового дир'ектора... Вика – племянница одного из акционер'ов агентства... Алла – бывшая любовница твоего непосредственного начальника...

Я чуть вилку не уронил от изумления:

– Протасова?

– Пр'отасова... Алла р'аньше была его секр'етар'шей. Но пр'ошло вр'емя... Может, потому что она слишком многого хотела от него – поездок, под'арков... Он ей пр'едоставил эту нехлопотную р'аботу. А сам тепер'ь живет со своей новой секр'етар'шей Нонной... Каждый выходные они ездят на загор'одную дачу Пр'отасова, в гор'одской квар'тире у него семья. В агентстве об этом знают все, навер'ное, кр'оме тебя...

Я во все глаза смотрел на Катю, не веря:

– Не может быть...

– Здесь все может быть, – качала головой Катя, – будь, пожалуйста, внимательнее...

Я был ошарашен. Какого черта Протасов засунул меня в этот отдел, в это змеиное гнездо? Эта его Алла наверняка рассказывает ему о каждом моем шаге, о каждом слове.

Теперь, сравнивая старый отдел Боковой со своим новым, я задумался: «А стоило ли бежать оттуда сюда. Из огня да в полымя...» И что же теперь делать? Отдел не развивается. И не будет развиваться. И не по моей вине! Уволить мне, естественно, никого не дадут. Что кому докажешь, если ничего из себя пока не представляешь? А за спинами моих сотрудниц – такие покровители.

Я пошел к Протасову:

– Прошу перевести меня из этого отдела.

– И куда? – с любопытством посмотрел он на меня.

– Куда-нибудь...

Протасов постучал пальцами по столу и покачал головой:

– Нет, дорогой. Не могу я этого сделать. Я ведь тебя уже переводил. Если помнишь, из отдела Боковой... Теперь – не прошло и трех месяцев – ты уже и из этого отдела бежишь. Похоже, ни с кем не уживаешься. И из следующего отдела наверняка попросишься перевестись... И что, уже управлять своим отделом не хочешь? Надоело быть начальником, за других отвечать? Ошибся я в тебе, значит...

Я молчал. Не мог же сказать ему: заберите от меня хотя бы вашу любовницу.

Протасов, ничего не дождавшись от меня, продолжил:

– Ну, уж если ты все окончательно решил, то тогда только обратно в менеджеры отдела продаж. Бокова постоянно жалуется, что ей тебя не хватает...

Перспектива вновь попасть в болото отдела Боковой меня встряхнула:

– Нет, пожалуй, я еще подумаю...

– Подумай... – сказал Протасов и, вытащив из кармана носовой платок, смачно высморкался, – а если у тебя есть конструктивные предложения, можешь мне в служебной записке изложить.

Я шел по коридору и думал, что он опять прав. Наверное, везде есть проблемы. И нельзя от них постоянно бегать. Все равно не убежишь. Не одна, так другая встанет перед тобой. Нужно учиться преодолевать препятствия, иначе никогда и никуда не пробьешься.

Но как решать проблему, если нужно противостоять своему собственному руководству? Задача...

Я вновь и вновь листал умные книжки по управлению. Но черт, нигде ничего не написано, как вести себя в моем случае, как бороться с сотрудниками – любовницами начальства. Не зная, что делать, в первую очередь я решил исполнить пожелание Протасова. Не очень, правда, понимал, зачем нужна служебная записка, если ему и так все изложил. Но раз уж он сказал...

Что ж, я письменно изложил отчет о проделанной мной работе, программу реформы отдела, в которой предлагал функциональное разделение обязанностей среди сотрудников (до этого оно не было закреплено никакими инструкциями). При более узкой специализации работа каждой из моих сотрудниц была бы видна как на ладони. Первый сотрудник Алла (или кто-то другой) отвечал бы за проводку заказов от клиентов и партнеров, Лена (или кто-то другой) – за проведение исследований и обработку данных, Вика (или кто-то другой) – за техническую работу. Я, естественно, – за организацию всего дела. А для полноценной работы нам, конечно, нужны были еще и новые люди. Под них необходимы вакансии в штатном расписании.

Подготовленные материалы я отдал Протасову в сопровождении служебной записки:

«В настоящий момент в отделе сложилась критическая ситуация. Отдел не только не развивается в соответствии со складывающейся на рынке обстановкой, но и не успевает удовлетворять запросы смежных отделов, что грозит напряжением отношений с нашими партнерами и клиентами.

Это происходит в первую очередь из-за отсутствия работоспособного коллектива. Имеющийся сегодня коллектив деморализован, развращен длительной бездеятельностью. Новое руководство, в моем лице, воспринимается как временное.

В связи с вышеизложенным предлагаю:

1. Рассмотреть отчет работы отдела и предложения по его развитию;
2. Обсудить состояние дел в отделе;
3. Утвердить штатное расписание, предусматривающее введение специализации сотрудников, набор новых сотрудников;
4. Оказать помощь в подборе новых кадров.

С уважением,

С.П.Мамонтов

P.S. Отчет, предложения и штатное расписание прилагаются.»

Когда я отдал записку секретарю Протасова, мне стало легче. Хотя и не решил проблемы, но теперь по крайней мере меня никто не упрекнет в бездействии.

Сочиняя служебную записку, неожиданно ощутил полезность этой, казалось бы, бумажной работы. Записывая мысли, ранжируя их, я еще раз проанализировал ситуацию, более четко, детально представил ее себе. Интересно...

Отдав записку, я подумал: «Ну, прочтает ее Протасов. Ну, положит под сукно. И только-то...» Однако все оказалось не так. И даже совсем, совсем не так. Опять же между делом мне сообщила Катя:

– Сер'гей, твою служебную записку вынесли на дир'екцию. Будут обсуждать.

Вот те на. Значит, есть отличие между бумажкой и разговором. Записка – это документ. Она не пропадет бесследно, как разговор. «Будут обсуждать...»

Позже, однако, у меня появилось подозрение, что Протасову зачем-то нужно было вынести обсуждение этой записки на дирекцию. И, возможно, дело здесь не столько во мне. Слишком уж мала фигура Мамонтова. Но, сколько я ни задумывался о происходящем

вокруг меня (или вокруг моего отдела), ничего толком понять не мог. И меня это беспокоило. Весьма.

7. Новая метла

Не мудрено, что по моей записке, которую обсуждали аж на дирекции, были приняты меры. И теперь, – думал я, – если уж меня не уволят, то наверняка утвердят полноценным заведующим отделом. Уберут эту приставку «и.о.». И я реформирую подразделение в соответствии со своей программой.

Приставку «и.о.» действительно убрали. Только стал я не заведующим отделом, а... заместителем заведующего отделом. Я ведь предусмотрел такую должность в предлагаемом штатном расписании. Но не мог подумать, что сам на ней и окажусь.

Встретив в коридоре Протасова, робко спросил его:

– А почему меня не утвердили заведующим?

Тот бросил на ходу:

– Юн еще слишком. Юн...

– Юн?.. – изумился я. Мне казалось, что мой возраст – это достоинство. Именно молодость двигает все вперед. Я так и хотел объявить Протасову, но он уже входил в свой кабинет.

«Если бы Протасов сказал, как раньше, что, мол, опыта не хватает, еще бы, может быть, согласился. А то – юн...» – не мог успокоиться я. Хотя понимал, что не стоит после драки кулаками махать – дело-то решенное. Раньше надо было думать. Когда программу писал, штатное расписание. Если бы помягче как-нибудь написал и сидел бы себе спокойненько в отделе, не рыпался, тогда бы, может быть, назначили со временем заведующим. Бокова же досидела.

Но не мог ведь я в самом деле спокойно смотреть на плесневение отдела. Не по мне это было. Да и Протасов меня туда посылал именно разобраться, наладить работу подразделения, даже несмотря на то, что каждая из сотрудниц имеет покровителя. Специально дал такое трудное задание, чтобы проверить меня.

Выходит, не справился я. Юн еще для серьезной работы. И когда дорасту, неизвестно. И поэтому Протасов махнул на меня рукой, не став даже ничего объяснять. Просто отдал меня другому руководителю. Чтобы он со мной возился.

Я смиренно ждал появления нового начальника отдела. Он вошел в нашу комнату уже через неделю:

– Здравствуйте, я ваш новый начальник. Корзунков Вячеслав Владимирович.

«КВВ» выбрал лучшее место в отделе, в углу возле окна. Сдвинул немного в сторону стол Вики. Та, конечно, была недовольна:

– Есть же еще место в комнате...

Корзунков коротко ответил:

– Я так решил...

И никто не возразил ему. Если бы я так поступил, на меня бы тут же бы накнулись эти «красотки». А тут только рожицы корчат. Подумалось: вот это, наверное, и есть возраст. Я – юн. А Корзунков выглядит внушительно, солидно. Ему «за сорок». Разговаривает не спеша. И слов вообще не много говорит. Только смотрит на тебя, слушает. И ты вроде все сказал, сказал даже то, чего не хотел, а продолжаешь: говоришь, говоришь. И чувствуешь огромное облегчение, когда он наконец шевельнет губами:

– Ладно. Понял. Делай.

Мне он показался серьезным, умным человеком. И я с некоторой завистью подумал, что ему-то, конечно, удастся поставить дела, как надо. И я был готов помочь ему. Спросил его:

– Протасов, наверное, передал вам мои предложения по реформированию отдела?

– Ну, – смотрел он на меня, не мигая.

– Если вам там что-то непонятно, или нужно что-нибудь еще доработать, то я готов помочь...

– Хорошо...

Мне было не жалко, что новый начальник может воспользоваться моими мыслями. Главное, что отдел заработает. И я займусь своим делом. Пусть не как начальник, а как заместитель. Но уж как настоящий заместитель. Судя по тому, что я видел в агентстве, именно такие вот заместители исполняли большую часть работы. Опытные начальники лишь контролировали, подсказывали. Мне это сейчас и нужно – научиться все организовывать, набраться опыта. А когда почувствую себя начальником, то смогу уйти с этой должности заместителя. Сменю Корзункова, который, возможно, пойдет еще выше.

Впрочем, об этом рано было думать. Сейчас следовало стать хорошим заместителем заведующего отделом. А это оказалось не так-то просто. Мой новый начальник совсем по-другому смотрел на дела нашего отдела. Отнюдь не более профессионально, чем я. Даже наоборот. Чтобы раскусить низкую профессиональную квалификацию Корзункова оказалось достаточно дать ему план одного из исследований:

– Посмотрите, пожалуйста. Завизируйте, если посчитаете, что можно засылать заказчику...

Он сказал:

– Хорошо, погляжу...

И как будто забыл. Через несколько дней я напомнил:

– Как там план...

Корзунков как будто припомнил:

– Ах, план, да, погляжу...

Когда я напомнил вновь:

– Пора засылать план. Сроки поджимают...

Он вернул мне бумаги:

– Поглядел. Действуй.

Было странным, что начальник не сделал ни одного замечания. Я листал план, думая, что увижу правки по тексту или хотя бы письменные замечания на полях. Но не нашел ничего. Это не означало, что я такой гениальный (перечитывая, нашел пару мелких ошибок, незамеченных мною ранее). Нет, это указывало на то, что Корзунков план вообще не читал. Спрашивать почему, я не решился. Мне показалось, что Корзунков побоялся высказать свое профессиональное непонимание. И чтобы окончательно убедиться в своих подозрениях, я вновь подошел к нему с планом:

– Может быть, лучше проводить исследование не в двух районах, а в трех? Немного дороже, но результаты будут точнее...

Корзунков раздраженно отмахнулся:

– Я же сказал, действуй. Все уже решено. Делать мне больше нечего, как по сто раз одно и то же обсуждать...

После нескольких подобных разговоров, а также наведения справок у различных знакомых в агентстве и вне его, я выяснил некоторые подробности. Корзунков представлял из себя по жизни эдакое «перекати-поле». Он умел подать себя как организатора, реформатора и новатора. Однако за его респектабельным, внушительным видом не было абсолютно ничего. Когда-то очень давно он устроился в одно рекламное агентство, поработал там и благодаря этому попал в кандидатские списки компаний, занимающихся подбором кадров. Теперь, когда кто-то искал сотрудника, то Корзунков, наравне со всеми, занятыми в нашем бизнесе, попадал в поле зрения новых работодателей. Долгое время он кочевал по агентствам как менеджер клиентов. Потом, приняв во внимание выслугу лет, которая должна была сви-

детельствовать об опыте, очередное агентство пригласило его уже как заведующего отделом. И далее Корзунков стал переходить с одного руководящего поста на другой.

Несмотря на долгие годы, проведенные в рекламе, он ничего не понимал в ней. Но умел делать умное лицо. Придумать что-нибудь или оценить придуманное подчиненными ему было просто не дано. Когда со временем работодатели понимали это, то потихоньку избавлялись от него. Узнав, что им интересуется какое-нибудь кадровое агентство, компания не пыталась удержать его как какого-нибудь другого ценного сотрудника обещанием повысить в зарплате или в должности. Нет, Корзункова легко отпускали. И более того, порой даже давали рекомендации – только чтобы ушел, освободил место для дельного человека.

Так, переходя из одного агентства в другое, Корзунков добрался до нас. Видимо, внутри «Лидера» никого не нашли на эту должность и поэтому прибегли, как я теперь узнал, к помощи кадрового агентства «Мобил пипл». Оно и поставило нам этот «ценный кадр»: «...пятнадцать лет в рекламе, ... в известных агентствах, ... занимал рядовые и руководящие должности...»

Меня удивило, как плохо сработал наш отдел кадров. Он ведь тоже, как и я, мог собрать информацию. Понять, что Корзунков ничего не стоит. Или они очень торопились? Или?..

Корзунков ничем не мог помочь нашему агентству, нашему отделу. День проходил за днем, а начальник не вносил никаких предложений. Практически ничего не делал. Только ходил на все планерки представлять наш отдел. Мне так и показалось, что в его понятии начальник – это представитель своего подразделения. Эдакий манекен-заседатель.

И я по-прежнему делал большую часть работы отдела. Мне было обидно, что этот манекен, человек ничем не лучше меня, занимает более подходящую для Мамонтова должность. И я не мог сдержаться, время от времени обращался к Корзункову, чтобы несколько побесить его:

– Не подскажете ли, какую выборку здесь лучше сделать: сто пятьдесят или триста человек?..

– Пора бы знать самому, – отвечал он. Корзунков ничего не знал о зависимости погрешности результатов от количества опрошенных людей.

Он чувствовал, что я в своих вопросах подсмеиваюсь над ним. И безусловно, тяготился моим пониманием его непрофессионализма, моим превосходством в этой области. Когда в очередной раз я выпендрился, Корзунков бросил:

– Что ты все нарываешься? Умней всех, что ли, Мамонтов?

Но это меня не остановило. Я снова и снова предлагал:

– Может, вы подумаете, как нам поступить в данной ситуации?.. А что вот здесь лучше сделать?

Корзунков перестал отвечать мне. Он просто отворачивал голову, как будто не слышал меня. Или как будто вовсе не замечал. Я подумал, что вряд ли он будет долго терпеть такие выпады со стороны молокососа. Но ведь уволить Мамонтова он не может. Кем меня заменить? В отделе толковее никого нет. «Красотки» делать ничего не умеют. А кроме того, у Корзункова с ними также складывались не лучшие отношения. Не из-за работы собственно. Корзунков, в отличие от меня, и не хотел их особенно загружать, так как, во-первых, не понимал, как это делать, а во-вторых, сам работать не хотел. Но ему нужно было определенное признание его – Корзункова – как начальника. А «красотки» не торопились с этим. «Поставив» на место меня, они, видимо, хотели сделать то же самое с Корзунковым. Не уволить его, но сделать так, чтобы жить, как и до меня, вольготно, быть самим себе начальниками.

А вот это очень не нравилось Корзункову. Он болезненно реагировал на неподчинение, на внешнее непризнание его статуса. И мне даже показалось, что Корзунков рано или поздно откажется от отдела – от меня и от «красоток». Но мы недооценили его опыт. Через некоторое время он взял в отдел сразу трех работников, с которыми работал раньше в другой

(разорившейся) компании. Взял, кстати, на должности, которые я предусматривал в своей программе.

Мне все-таки было досадно, что он пользуется моими наработками. Но и приятно: значит, мои предложения чего-то стоили.

Протасову новые кадры Корзунков представил как суперспециалистов в области маркетинговых исследований. На самом деле они ненамного больше него понимали в рекламе. Глядя на этих людей, я задумывался: не они ли, собственно, разорили ту компанию, в которой до нас работали? Однако от них Корзункову и не требовался профессионализм. Ему просто нужны были именно «свои люди». Они ставили на него и, естественно, Корзункова поддерживали. Один же из них пользовался его особенным доверием и явно претендовал на мое место – заместителя заведующего отделом.

Корзунков начал укрепляться дальше. Так как я признавал его начальником, а «красотки» нет, то первый бой он дал им. В один из дней самая глупая из них, постоянно огрызаящаяся Вика, окончательно распоясавшись, закатила Корзункову истерику:

– Что вы мне командуете? Я в этом отделе уже три года работаю! А вы вообще ничего не понимаете! Я, как специалист, на голову выше! Это вы меня должны слушать!..

Я глядел на Корзункова и завидовал белой завистью. Какая выдержка! Пока Вика орала благим матом, он с совершенно каменным лицом глядел на нее. Ни один мускул не дрогнул. Минуту, две, три, четыре...

Потом Вика выдохлась. А Корзунков продолжал молчать. Одну минуту. Две. Три. Четыре...

Я видел, как Вика вдруг испугалась. Испугалась непонятно чего. И тогда он сказал:

– Я тебя уволью.

«Шутишь...» – подумалось мне. Я знал, кто был ее покровителем. Усмехнулись и Алла с Леной. Но Корзунков исполнил угрозу. Не знаю, что и как говорил наш новый начальник Протасову, но через несколько дней Корзунков вручил Вике выписку из приказа дирекции. Она прочитала вслух:

– «Уволить в связи со служебным несоответствием...»

Все онемели. Вика в ужасе смотрела на Корзункова. Тот все с тем же каменным лицом проговорил:

– Я же сказал: уволью...

С этого дня и Лена, и Алла стали тише воды, ниже травы. Всем своим видом они высказывали полную лояльность новому заведующему отделом. Но, чтобы сделать отдел совсем монолитным, Корзункову нужно было пойти еще на один шаг: избавиться от меня – постоянного профессионального упрека. Несмотря на увольнение Вики, я продолжал работать, а не валять дурака. И еще позволял себе ворчать Алле:

– Людей стало больше в два раза. А работы делаем столько же. Никто особо не горит рвением. Квалификация низкая. Специализацию не ввели. Только путаницы прибавилось! Одну работу то сразу несколько человек делают, то за нее вообще никто не берется...

Я был уверен, что она все доложит новому начальнику. И тогда, может, он все же займется делами отдела. Как бы и не по моей прямой подсказке. Мне было тошно оставаться здесь. Я с ужасом смотрел на происходящее, не мог осознать, что все это творится в одном из лучших агентств страны – «Лидер Интернешнл». И с каким-то отчаянием сам приближал конец моей работы в этом отделе. Увидев, что Корзунков не реагирует на мои сигналы через посредников, я обратился к нему напрямую:

– Протасов, наверное, передал вам мою программу развития отдела. Кроме увеличения штата нужно ввести специализацию... Если хотите, я новую программу составлю, соответствующую сегодняшнему положению...

Корзунков выпятил губу:

– Видел я твою программу. Бред. Фантазии какие-то... Делом надо заниматься, а не писульки стряпать... Если еще что-либо захочешь начальству написать, то сначала у меня разрешения спроси. Ясно?

– Ясно, – ответил я, хотя на языке вертелось: «Так точно, ваше благородие!»

Пошел было к своему столу, но Корзунков остановил меня:

– Подожди.

Он порылся у себя в шкафу, вытащил из него, вернул мне все мои предложения, которые ему для информации передал Протасов. Я хотел демонстративно выбросить их в мусорную корзину. Но потом передумал и отнес в домашний архив. (Наткнувшись через пять лет на эти документы, я порадовался за себя тогдашнего – голова у меня работала в правильном направлении.)

Конечно, Корзунков не мог терпеть меня дальше. Я ему уже не был нужен. Откуда ветер в агентстве дует, он разобрался. Отдел себе подчинил. Заместитель теперь есть свой. Необходим только повод, чтобы избавиться от меня.

Корзунков стал придирается ко мне по мелочам:

– Где ты был с утра? Что-то я тебя не видел...

– Со сроками не успеваешь. Чему тебя только учили...

– Я вижу, ты вообще не любишь работать...

Все это было бы смешно, если бы не было противно. Я понял, что мы окончательно разошлись и он начал меня выживать из отдела. Ищет версию, которая убедит Протасова избавиться от меня. Все во мне закипело. Я не держусь за свое место. Если со мной не хотят работать, то не буду упираться. Поэтому, когда Корзунков в очередной раз придрался:

– Чего это ты так разбрасываешься средствами? Такой большой гонорар пообещал интервьюерам...

Я ответил:

– Во-первых, это совершенно обычная, стандартная ставка гонорара. Об этом знают все специалисты, профессионально работающее на этом рынке...

У Корзункова по обыкновению ничто не дрогнуло в лице. Но в глазах заблистали молнии. Он раскрыл рот. Я его опередил:

– А во-вторых, наверное, мне лучше уйти из этого отдела по собственному желанию...

Молнии мягко притухли. Корзунков лишь буркнул:

– Как хочешь...

Несмотря на уже принятое решение, меня обуревали сомнения. Неужели действительно может быть так, что я один прав, а все вокруг меня не правы. Может, я не прав? Или все-таки прав? That is the question, как говорил Заратустра.

Хотя я верил в себя, мне нужна была хоть какая-нибудь поддержка. Увы, в Москве у меня не было ни одного человека, с кем бы я мог серьезно посоветоваться. Раз за разом перебирал в голове знакомых. Позвонил Ермаку, с которым работал в студенческом кооперативе. Он-то вроде разделял мои взгляды раньше. И сейчас мог бы подсказать, изменился я или нет, правильно ли гляжу на дела. Но Ермак уехал в командировку. Нужно было дожидаться, когда вернется. А из меня так и рвались вопросы. Я был как пороховая бочка. В обеденный перерыв, вновь оказавшись за одним столом с секретарем дирекции Катей, спросил ее:

– Катя, скажи: Мамонтов – действительно ничего не понимающий, неуживчивый человек?

Я практически ничего не знал об этой молодой женщине. Но она не раз помогала мне без всякой корысти. И по мелочам, и по более серьезным делам вроде того предупреждения, что на меня жаловались сотрудницы моего отдела. Сейчас я внезапно проникся к ней отчаянным доверием:

– Понимаешь, сам не могу ответить на этот вопрос. А ты, мне кажется, можешь быть справедливой к людям...

Катя очень удивилась:

– Спасибо за довер'ие... Но кто тебе сказал, что ты ничего не понимаешь, неуживчив? Я ковырял ложкой в супе:

– Так получается...

Катя очень серьезно высказалась:

– Не слушай никого. По-моему, ты совершенно нормальный молодой человек. И оставайся, пожалуйста, таким же...

На этом весь наш разговор и закончился. Но я был благодарен Кате за то, что она так серьезно отнеслась ко мне. Сомнения улетучились из моей головы. Я был готов делать новые, может быть, судьбоносные шаги.

А Катя с этого дня как бы взяла надо мной шефство. Теперь мы, если получалось, всегда вместе ходили в буфет на обед. Обсуждали какие-то мелочи из жизни агентства. Видя, что я ничего не понимаю из происходящего вокруг и нервничаю из-за этого, Катя стала объяснять мне подоплеку некоторых событий:

– Пр'отасову нр'авится власть. Вот он Вику уволил – племянницу человека, имеющего хоть и небольшое, но влияние на р'уководство нашего агентства. А своего человека оставил. Себя таким обр'азом еще немного укр'епил.

– Да ну? – искренне удивился я.

Катя улыбнулась, видимо, моей наивности:

– Вот и Козин ему мешал. Он мог пр'етендовать на место Пр'отасова или по кр'айней мер'е на должность его заместителя. Вот Пр'отасов и сделал все возможное, чтобы отделаться от Козина.

– Его же на повышение послали... «поднимать» Уфу, – не понял я.

– Не послали, а услали. Козин – человек уже в возр'асте... Обычно, когда хотят от немолодого человека избавиться, его начинают постоянно отпр'авлять в командир'овки. Если тебе не двадцать пять, то это очень утомительно. Помотавшись, вымотавшись, человек отказывается от всех своих амбиций, только бы его никуда не посылали. Козин в последнее вр'емя умудр'ялся от командир'овок отвер'теться. Но тепер'ь ему пр'идется из Уфы в Москву ездить. Часто...

– Иезуитство...

– Здесь это называется бизнесом...

Я задумался:

– Но неужели кроме Козина никто больше не способен составить Протасову конкуренцию? Может же и со стороны кто-то прийти...

Катя кивнула:

– Вот поэтому и должность начальника службы пр'одаж «экспер'иментально» ликвидир'овали. Ты знаешь.

– Да, но не думал, что это из-за Протасова...

Катя кивнула:

– По его инициативе. Обычная подковер'ная бор'ьба за власть...

Я был ошарашен. Козина убрал. Меня поднял. А потом, видимо, почувствовал, что я не во всем подчиняюсь, чересчур самостоятелен. И вот решил отделаться от меня, загнал в этот «второй исследовательский». Но какой, к черту, я ему конкурент? Нет, этого не может быть.

А Катя продолжала:

– Пр'отасов очень любит власть. Любит быть в избр'анном круге, общаться с сильными мир'а сего. Для этого может пойти на пр'оведение какого-нибудь пр'оекта, даже если агентству это экономически невыгодно. Пример'ов сколько угодно...

Я с большим интересом слушал Катю. Ведь это были не сплетни, которыми обычно обмениваются сотрудники агентства от нечего делать. Нет, Катя подавала мне факты. Пригодится. Между делом она пересказала мне историю «Лидер Интернешнл». Сводила в музей агентства, в который я все никак не мог дойти из-за занятости.

Мы рассматривали призы, награды, фотографии людей их выигравших. И я почувствовал гордость от того, что работаю в «Лидер Интернешнл». Почувствовал вновь, как тогда, когда только-только пришел в агентство и работал референтом на испытательном сроке. Я листал толстую книгу «Почетные работники агентства». Конечно, фамилии Мамонтов в ней не было. Но мне думалось, когда-нибудь будет.

Я слушал Катю, и фигуры Боковой, Корзункова на фоне работавших здесь ранее становились настолько мизерными, что тратить на них свои нервы было просто глупо и смешно. На душе моей снова становилось светло. Я вновь почувствовал в себе уверенность и желание работать.

Я уходил из отдела легко. Уходил, совершенно не жалея проведенного в нем времени. Я здорово поднабрался опыта по части исследований. А чего стоил опыт общения с тремя «красотками»? А Корзунков? Кое-что из его методов общения с подчиненными мне наверняка в будущем пригодится. Вот только куда Мамонтов уходил? Ведь, объявляя об уходе Корзункову, я не держал в голове никакого плана, никакого нового места. Впрочем, начальник меня не торопил. Корзункову было достаточно того, что я обещал уйти. Он вел себя так, как будто меня уже нет. Мы не обсуждали никаких общих дел, только здоровались и прощались. Как работники разных подразделений.

Заканчивая свои дела в отделе, передавая их новому заму Корзункова, я раздумывал, прикидывал. Надо было заняться чем-то таким же стоящим, как и я сам. Заняться чем-то исключительно своим, чтобы не отбивать чей-либо хлеб – Боковой ли, Корзункова или еще кого-нибудь. Лучше свои силы направить не на борьбу с кем-либо, а на достижение чего-либо. Мне казалось, что только так можно достичь ощутимых результатов достаточно быстро. А раз Протасов не дает мне возможности пробиться общепринятыми путями, значит, нужно действовать нестандартно. Если мне не доверяют готовый отдел, значит, нужно создать новый. Но для этого следует найти предпосылки его существования, т. е. обосновать необходимость создания и дальнейшего функционирования такого подразделения в структурных рамках агентства. И еще этот отдел обязательно должен заниматься делом перспективным, чтобы, работая над ним, можно было продвигаться дальше. И дальше. И дальше...

8. В любом бою есть место для маневра

Увлеченный происходящим в отделе, я несколько отвлекся от наблюдения за рынком. Наш второй отдел был эдаким болотом. А на рынке все сильнее штормило. Рынок продолжал расширяться: компаний становилось все больше, и все больше они производили, продавали. Наши агентские отделы по работе с клиентами вкалывали просто на пределе. И работы все прибавлялось. Все время возникали проекты, ориентированные именно на новые возникающие на рынке ситуации. В таких проектах – краткосрочных или длительных – могли участвовать и старые клиенты, и новые. Для того же, чтобы не отрывать менеджеров от основной работы по постоянному обслуживанию клиентов, в службе продаж существовал специальный отдел. Он работал как раз по временным проектам, организованным на стыке интересов различных подразделений, агентств и клиентов.

Хотя всяких разных специальных затей было море разлитое, вакансии в отделе спецпроектов никогда не заполнялись до конца. С одной стороны, работа была слишком ответственная, чтобы брать кого попало, а с другой, хорошие, стоящие менеджеры не рвались на нее. В спецпроектах не было стабильности: изначально никогда не известно, насколько успешным окажется дело. А большую часть зарплаты менеджеров службы продаж составляют именно премиальные: будет прибыль – будет и хороший гонорар, не будет прибыли – получишь утешительный голый оклад.

Здесь ни на минуту нельзя было расслабиться: в каждом проекте участвовали новые клиенты, партнеры, каждый раз все строилось по различным технологиям. Все снова и снова надо было обговаривать, уточнять, согласовывать. Всегда где-то что-то происходило, грозило сорвать проект и лишит агентство дохода, а менеджера, соответственно, премиальных.

При всем этом такая безумная работа не способствовала служебному росту. Множество проектов проваливалось по независящим от менеджера причинам. Просто проект не был удачным, ситуация на рынке оказалась неблагоприятной, подвел кто-то из внешних партнеров или случилось еще что-то. А всех собак обычно вешали на менеджера. И если вставал вопрос о его повышении в должности, то всегда кто-нибудь вспоминал:

– А это тот самый, помните, замечательный проект провалил...

Понятно, что как только предоставлялась хоть какая-нибудь возможность перевестись на более спокойное местечко, кадры из «спецпроекта» мигрировали. И туда постоянно приходилось набирать новых людей. Меня в спецпроект взяли бы без проблем. Если бы я захотел. А я очень захотел. Понял, что спецпроект – это как раз то, что мне нужно в создавшемся положении. Пошел к Протасову:

– Думаю, Корзунков дальше и без меня прекрасно справится с отделом исследований. Он уже со всеми делами разобрался, людей для работы набрал... А я хотел бы испытать себя еще чем-нибудь серьезным. Хочу поработать в отделе спецпроектов. Там, вроде бы, и свободная вакансия менеджера есть...

– Хм... – удивился Протасов. Конечно, это был экзотический случай. Чтобы человек вот так вот, по собственной воле, просился в «спецпроект».

С минуту Протасов думал, видимо пытаясь найти какой-то подвох с моей стороны, но потом, ничего не сказав по поводу ухода из отдела исследований, кивнул:

– А что? Попробуй, – и только, когда я взялся за ручку двери, спросил, – Не жалко уходить с руководящей должности?

Я остановился:

– Лучше уж руководить своим маленьким участком работы, чем делать вид, что руководишь отделом...

Протасов непонятно кивнул.

Да, работа в спецотделе была намного безумнее, чем в простом отделе клиентов. А отдел исследований отсюда казался вообще тихим райским местечком.

– Для начала подчистишь хвосты, – дал мне работу заведующий спецотделом Самохин, – у нас просто гора незакрытых проектов накопилась. Возьмешь материалы из этого шкафа, из того, и еще оттуда ...

Я завалил свой стол папками, бумагами, рекламными проспектами, сувенирами. Менеджеры переходили из агентства в агентство, из отдела в отдел, а их проекты оставались, зависали здесь без «хозяина». Вот теперь мне-то и предстояло с ними разобраться.

Кроме бумаг, на меня тут же обрушились и телефонные звонки по зависшим делам. Звонила масса людей, все требовали отчетов, денежных проводок, выплаты гонораров. С чем мне только не пришлось столкнуться! Раньше я и не подозревал, что в рекламном агентстве придется заниматься такими проектами как «Презентация региональной правительственной программы в Улан-Удэ», «Спонсоры московского шахматного турнира», «Пеший переход женщины через Аляску», «Реклама на собаках» и проч. Е-е...

– Откуда взялись эти проекты, кто их придумал? – спрашивал я своих новых коллег. Но никто толком не мог ответить. Никто уже не помнил. Но, тем не менее, доводить проекты до конца было нужно. Странно, что нас еще не засыпали судебными исками, не заставили оплачивать убытки и неустойки. Так все было запущено. Я даже не мог представить, как бы выкрутилось агентство, не приди Мамонтов на эту работу. Я глядел на гору бумаг, то и дело отвечая в трубку:

– Перезвоню вам позже... – я не знал с чего начать.

За весь день так ничего и не сделал. Лишь когда окончился рабочий день, все разошлись, и я остался со своими бумагами один на один, – тогда решился приступить. Принципиально определился, что не буду сразу хвататься за дела, по которым меня больше всего тормозят (что было бы вполне логично). Нет, сначала разберусь в том, что у меня есть – упорядочу, организую свою работу. Стал просто просматривать все материалы подряд, чтобы понять, что вообще здесь имеется. Попутно раскладывал все документы по соответствию друг другу, чтобы не было в папке одного проекта материалов из другого.

– Ты что, домой не уходил? – спросил меня неожиданно возникший за спиной Самохин.

Я посмотрел в окно. Действительно было утро. Разбираясь с делами, я не заметил, как пролетела ночь.

Весь день продолжал сортировать бумаги и закончил эту работу только к самому концу рабочего времени (второго дня, получается). Домой шел на ватных ногах, с мутной головой. Но довольный. Теперь я себе достаточно хорошо представлял себе общее количество дел, их специфику, приблизительное состояние каждого проекта. Выявил информацию, которой мне не хватает, чтобы получить окончательную ясную картину.

На следующий день я консультировался с Самохиным. Нужна была помощь прежних менеджеров, но я знал, что никто не захочет вспоминать «похороненные» для себя спецпроекты. И потому подготовил бумагу, которую Самохин должен был подписать у Протасова:

«При необходимости привлекать менеджеров других отделов, ранее отвечавших за конкретные спецпроекты...»

Самохин прочитал и засмеялся:

– А ты соображаешь.

Бумагу подписали. И я принялся отлавливать в коридорах агентства менеджеров, перешедших в другие отделы. С теми из них, с кем я был уже знаком и имел неплохие отношения, не было проблем:

– Геннадьич, вспомни, пожалуйста, с кем ты обговаривал сроки действия контракта в компании «Росбизпрод»...

– Очень надо? – морщился Геннадьич.

– Очень.

– Сейчас припомню, – чесал Геннадьич затылок, – Громов... Грымов... Крыков... Точно Крыков. Пойдем, я тебе его прямой телефон дам...

С менеджерами, с которыми я только сейчас по ходу дела знакомился, было сложнее:

– Привет. По договору «1512» нам должны были выслать два экземпляра. Но я их нигде не нашел. А без них мы не можем выставить счет...

– Договор «1512»? – вытягивал лицо менеджер, счастливо забывший о нем, – Не помню...

– Надо вспомнить.

– Мне это не надо...

– Не уверен, – говорил я и показывал бумагу Протасова, – Иначе придется тебя прикомандировать в спецотдел вплоть до закрытия этого проекта.

Лицо менеджера кривилось, и хотя он меня в эти минуты ненавидел, но помогал. И так, где мытьем, а где катаньем мне удалось собрать всю необходимую информацию.

Постепенно я четко обрисовал себе уже детальную картину. Она оказалась не такой уж страшной. Да, дела были запущены, да, их было много, да, кое в чем из них я не очень разбирался. Но, поднапрягшись, вполне мог справиться с этой работой. Спасибо моему первому наставнику Козину. Хотя и недолго проработал с ним, но научиться успел многому. Как он там теперь в Уфе? Вот разберусь с делами, позвоню.

М-да... Интересно, что количество проектов превосходило количество имеющихся контрактов. Невероятно, но некоторые сделки велись даже без оформления договоров. Кто-то где-то когда-то договорился их заключить, по рукам ударил, но по каким-то причинам документально не оформил, а проекты-то тем не менее воплощались! К сожалению, часто не на пользу нам. А теперь мы не могли погасить убытки. У нас не было юридической зацепки. Нет договора – не будет никаких денег. Подобные дела после консультации с начальником отдела и юридической службой, а также с клиентами, приходилось закрывать и сдавать в архив. Увы, таких убыточных проектов было немало, так что уже через месяц я значительно сократил объем бумаг на своем столе.

На следующем этапе взялся за проекты, по которым договоры имелись. Изучил все документы. И также немало изумился. Многие договоры не исполнялись потому, что были неграмотно составлены. Я орлом налетал на заведующую юридическим отделом Мандрову:

– Чем вы думали, когда составляли?

Мандрова указывала глазами наверх:

– А ты там спроси, чем они думали. Через нас эти договоры не проходили. Глянь, на них нет нашей визы. Так что какие могут быть претензии?..

Действительно, визы Мандровой нет. Какие могут быть претензии...

Для меня это было открытием. Как можно подписывать договоры без согласования с юристами? Это же прямое нарушение регламента! Но, очевидно, следовать ему должны только подчиненные. Начальникам регламент не писан. Они заключают договоры, как им хочется.

– Но сейчас вам все же придется над ними поработать, – говорил я Мандровой, встряхивая стопкой контрактов.

– Придется, так придется, – не возражала она.

Мандрова зауважала меня. Видимо, ей было профессионально приятно, что я так въедался в документы. И она помогала мне разобраться в формулировках, в правовых закатах. И в дальнейшем я легко получал от нее любые консультации.

Вместе с Мандровой мы изучили все «слабые» договоры. В значительной части из них нам ничего не светило. И я закрыл эти спецпроекты так же, как и те, на которые не было договоров вовсе. Сдал в архив.

У меня освободилось еще больше места на столе и заметно снизилось количество телефонных звонков. Это говорило о том, что моя работа дает результаты. Пока правда не та, что надо. Основной показатель – это ведь прибыль. А денег я пока не принес. А то, что благодаря моей работе удалось избежать определенных убытков, это никого не интересует. Премию мне за это не дадут.

Наконец я взялся за оставшиеся проекты, за те, по которым имелись нормально составленные договоры, но по которым почему-то не было прибыли. Как оказалось, ее мы не получали по двум причинам. Первой было то, что конъюнктура рынка изменилась и проект загнулся в связи с объективными обстоятельствами. Такие дела я тоже закрыл и сдал в архив. Вторая же причина оказалась весьма забавной. Так, некоторые проекты принесли определенную прибыль, но деньги не приходили на счета агентства просто потому, что никто ими не интересовался. Наши партнеры, не получавшие от нас никаких распоряжений, не торопились отдавать причитающуюся «Лидеру» долю. Как только я подготовил необходимые документы и отослал им – деньги пошли.

Это был результат. Причем неплохой – я получил весьма солидные премиальные. У меня в кармане была просто куча денег, которых никогда в жизни не получал раньше. Конечно, понимал, что в принципе их не заработал. Проекты разрабатывал не я. Не я вел. Я лишь завершил дела. И получил деньги за тех менеджеров, которые когда-то эти дела разрабатывали. Но не переживал по этому поводу: в конце концов кто успел, тот is not hungry, как говорил Заратустра.

Получив премиальные, я ощутил энтузиазм. Съехал с обрыдшей мне безумными соседями комнаты. Хлопнул дверью:

– Прощайте, алкаши!

Никогда, никогда я не вернусь сюда. Снял отдельную квартиру. Набил холодильник всякой вкуснятиной, которой ранее не мог себе позволить. И у меня еще оставались приличные деньги. Это было замечательно. А еще приятно было осознавать, что я становился асом спецпроектов. Когда брался за распутывание очередного клубка проблем, сходу распознавал перспективность или бесперспективность дела. Будут деньги или не будут. В первую очередь это зависело от того, кто запускал проект. Хотя за все дела «спецотдела» номинально отвечал его начальник, а каждый проект вел соответствующий менеджер, курировал этот самый отдельный проект именно запустивший его руководитель: начальник финансовой службы, директор по маркетингу и прочие. Всем им удавалось на каком-нибудь официальном приеме или торжественном ужине познакомиться с новым деловым партнером, родить с ним совместную идею, подписать договор и кинуть его на исполнение в «спецпроект». Подавляющее большинство таких дел оказывалось мертворожденными. Видимо, эти проекты начальники затевали, чтобы, как объясняла мне Катя, завести нужные знакомства, потешить свое самолюбие, выпендриться перед другой стороной. Ну и, конечно, поймать премиальных, если менеджеру удастся все-таки что-нибудь выколотить.

Также мертвые договоры заключали некоторые штатные менеджеры спецотдела. Эти люди здесь не задерживались. Им – не начальникам – не прощали отсутствия прибыли.

Разбирая материалы очередного проекта, еще только увидев фамилию «отличившегося» ранее начальника или менеджера, я уже предполагал, что здесь нам ничего не обломится. И не ошибался. И каждый раз не мог не поражаться тому, в какие совершенно необдуманные авантюры пускалось наше агентство. Даже поделился однажды с соседом-менеджером:

– Может, сходить к административному директору, показать ему этот договор. Спрошу, на что он рассчитывал, когда заключал его.

Менеджер выпучил глаза:

– Ты что, рехнулся? Бабаев же на тебя все свалит. Скажет, что это по твоей вине мы в убытках. Никто разбираться не станет – тебе или выговор объявят, или вообще уволят. Неси в архив. Там таких дел...

Сосед был прав. Начальники сплошь и рядом подписывали договоры на заведомо убыточных условиях. И никто из них за это не ответил. С начальников какой спрос?

Несмотря на встречающиеся глупости, мне было интересно разбираться во всех этих проектах, затрагивающих самые различные аспекты жизни. Это оказалась очень интересная, расширяющая мои представления о бизнесе работа. Новые знания накладывались на опыт, полученный мной при работе в отделах клиентов и исследований. Теперь я был в одном лице и бухгалтер, и юрист, и финансист, и копирайтер, и менеджер. Большинство зававок были стандартными. И если я поначалу советовался с профильными специалистами других отделов, то в дальнейшем легко решал все вопросы самостоятельно. Беспокоил спецов только уже в действительно сложных случаях.

Я проверял соответствие договоров исполненным работам и поступившим в разное время из разных источников и на разные счета деньгам. Также с помощью специальных агентств отслеживал размеры и количество рекламы, вышедшей на телевидении, радио и газетах. Еще подсчитывал затраты на все проводимые мероприятия, сравнивал их с приходом денег от партнеров, клиентов, спонсоров. Готовил для них отчеты. Собирал фильмы, фотографии, газетные публикации, финансовые документы.

Часть проектов была низкорентабельной. То есть работы по ним было много, а денег мало. Но несколько проектов были весьма удачными. Именно благодаря им, собственно, и держался наш отдел на плаву. Как только заходил вопрос о состоянии дел в «спецпроекте», то тут же кто-нибудь из начальства доставал платежное поручение и потрясал им:

– Вот какие деньги принес нам этот отдел, работая над запущенным мною проектом...

По моим же прикидкам выходило: если за год от доходов по нескольким крупным проектам отнять кучу убытков от всех остальных, то останется весьма скромная прибыль. Едва ли овчинка стоила выделки. Но говорить мне об этом не было никакого смысла. И не потому, что нельзя задевать интересов начальства. А потому, что мне нужен был этот отдел. И именно в таком виде, в таком состоянии. Чем дольше работал в спецотделе, тем больше убеждался, что не ошибся, когда переходил сюда.

Здесь я был полностью самостоятелен. Начальник отдела, скинув на меня весь накопившийся хлам, подумал, что Мамонтову этой работы хватит на ближайшие десять лет. И ничего с меня не требовал. То есть я мог заниматься, чем угодно, лишь бы не напрягал начальника по переданным мне делам. И никто не обратит внимания, что именно я делаю, если только напротив моей фамилии в отчетах будет фигурировать какая-никакая прибыль. Неважно, чем и как я занимаюсь. Кто и зачем из руководства полезет в эти путанные спецпроекты? У менеджеров своих дел по горло, и поэтому вникать в дела соседа никакого желания нет. Да и помыслы их всегда направлены в одну сторону – как бы перевестись в какой-нибудь другой отдел. Поэтому раздолье мне здесь было полное.

Я радовался своей свободе. И еще тому, как растут мои профессиональные познания, как расширяется круг знакомых. Моя новая работа требовала массы новых контактов. Собирая информацию по проектам, я перезнакомился со многими людьми в холдинге, со специалистами, с которыми не сталкивался, работая в отделе клиентов и исследований. Так, мне пришлось много общаться с людьми из филиалов в других регионах страны. Встречался я и с сотрудниками других организаций: бегал, ездил по редакциям, радио и телестудиям, агентствам, типографиям, кабинетам чиновников разного калибра.

Если раньше, работая в отделе исследований и службе продаж, я выполнял определенную часть общей работы агентства, то здесь мне приходилось отрабатывать проект от начала до конца. Я как бы сам в себе стал маленьким рекламным агентством. И, вкалывая по полной, за короткое время, проведенное в спецотделе, полностью изучил творческую, финансовую, юридическую, организационную подоплеку рекламного дела. На практике. Прямо так, как оно и есть в жизни.

Конечно, я не забывал читать книжки по специальности. Но в первую очередь моими учителями были документы, казуистически составленные юристами партнеров, а также споры с умными, скользкими представителями заказчика, всячески старающимися открититься от не принесшего им прибыли проекта.

Я считал, что получаемый в спецотделе опыт стоил многого. И готов был платить своим рабочим временем, своим трудом. Рано или поздно это должно принести мне соответствующую, действительно значимую отдачу.

Практический опыт, знания по смежным специальностям сливались в моей голове с потоком самой различной информации, стекающей ко мне от клиентов, партнеров, коллег, из газет, журналов, из совершенно случайно попавших на глаза материалов. В таком объеме информации другой, может быть, давно бы захлебнулся. Но голова моя как-то сама собой отвергала все лишнее, ненужное, а полезное – сортировала, раскладывала по полочкам, по мозговым папочкам. Ежедневно обозревая эти полочки и папочки, я все четче представлял себе положение на рекламном рынке. Его тенденции. Долгосрочные и краткосрочные. Теперь, если я какое-то время не получал информации о происходящем на рынке, то начинал ощущать беспокойство. Незаметно привык быть в курсе того, что происходит вокруг меня, предполагать, как будут развиваться события далее.

Сначала я следил за положением дел на рынке интуитивно. Потом понял, что таким образом прошупываю почву для своего собственного будущего проекта. На какую сферу он должен быть направлен, чтобы быть наименее затратным, быстро приносящим прибыль.

Я отдавал себе отчет в том, что не все так просто. Чтобы прибыль была большой, в проекте должно быть задействовано больше, чем один человек. Пусть даже и такой разумный и энергичный, как я. В голове появилась мысль: «Кого еще можно было бы привлечь, если появится возможность запустить свой проект?»

Конечно, в первую очередь я вспомнил Козина. Он бы мне помог. Но он далеко (географически) и высоко (номенклатурно). И до таких профессионалов, как Давтян и Проничев, о которых Козин говорил, мне тоже не добраться.

Я стал приглядываться к работающим рядом. Как ведут себя эти люди, что говорят, что думают о своей работе, о будущем. Странно, но в нашем – одном из лучших – агентстве, я как-то не нашел человека, которого бы пригласил без сомнений. Тот казался мне слишком высокомерным, этот ленивым, тот рассеянным, этот нервным, та много курит, а эта болтает. Раньше как-то я и не задумывался над тем, что в «Лидере» достаточно много людей, работающих впосилы, недостаточно эффективно. Так и не остановившись на ком-либо, решил, что вернусь к подбору кандидатур после разработки проекта. Может, под конкретное дело будет проще подобрать конкретных людей.

С каждым днем во мне все более крепла убежденность в том, что нужно, не говоря ничего коллегам и начальству, отрабатывая текучку, концентрироваться на одном долгосрочном проекте. Простор для его придумывания, как я это уже давно понял, был полный. В нашем отделе можно было заниматься чем угодно, лишь бы было хоть сколько-нибудь разумное обоснование проекта. Вновь и вновь пробегая по полочкам и папочкам в своей голове, я разрабатывал его. Мой проект должен был позволить мне и получать стабильную прибыль, и продолжать расти профессионально.

Перебирая варианты, я все больше и больше склонялся к проекту работы с иностранными компаниями, с теми, что имели представительские офисы в Москве. С подобными клиентами в агентстве сейчас практически никто толком не работал. Такое положение было обусловлено последствиями предыдущего экономического застоя. На каком-то его этапе иностранцы решили, что скоро разразится кризис, и прекратили давать рекламу. На неопределенный срок. А в агентстве тут же на неопределенный срок сократили отдел, который отвечал за продажи рекламных возможностей этим самым иностранным компаниям. Менеджеров разбросали по обычным отделам. А теперь, похоже, никто не замечал, что иностранцы снова начали проявлять интерес к нашему рынку. Пока еще не заказывают рекламу, но покупают исследования, следят за ростом платежеспособности населения, подбирают подходящие газеты, журналы, телевидение. Когда они решат, что пора, то сразу выбросят на рекламный рынок большие бюджеты. Ведь маленькие компании в Москве представительства не открывают. Вот здесь мне и надо оказаться рядом с этими большими бюджетами, отхватить необходимую мне большую прибыль.

Но чтобы компании доверили мне ведение их рекламы, они должны меня знать, доверять мне. Если бы я все еще был в отделе исследований, то сейчас весьма подходяще было бы предложить им провести какой-нибудь мониторинг. Но нельзя предлагать услуги отдела Корзункова, который я сам знаю, как работает. И ненадежно это – выступать просто в роли посредника. Надо делать что-то свое.

И я придумал. Придумал так, что в предложенном проекте никто, кроме меня, не видел его стратегической перспективы. Я писал:

«Суть проекта состоит в проведении стажировок отечественных молодых специалистов на высокоразвитых зарубежных предприятиях.

Так, эти компании организывают и полностью или частично финансируют стажировки.

Также в проекте участвуют образовательные учреждения федерального и городского подчинения.

«Лидер Интернешнл» организует информационное сопровождение проекта в прессе и на телевидении, готовит рекламные материалы для зарубежных компаний и отечественных образовательных структур.

В процессе внедрения проекта:

- специалисты отечественных предприятий получают новые знания;
- зарубежные предприятия укрепляют связи с отечественными, в дальнейшем через прошедших стажировку специалистов продают свое оборудование и ноу-хау;
- представители образовательных структур в рамках проекта ездят с делегациями за рубеж и проводят пресс-конференции в Москве. Составляют отчеты о своей хорошо проделанной работе, ссылаясь при этом на организованные нашим агентством отзывы стажеров, зарубежных предприятий и материалы в прессе;
- агентство получает гонорар от зарубежных предприятий, а также от образовательных структур...»

Мысленно я дописал: «Мамонтов получает связи среди зарубежных компаний, а заодно и в отечественных образовательных структурах». У меня не было сомнений в том, что наладив такие связи во время стажировок, я потом с их помощью смогу получить бюджеты на проекты, близкие именно к рекламе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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