

since θ is between
 $\text{rad } 2\pi$, $r = \sin \theta$
Retraces its steps.

Евгения Крупнова

Пауки в банке

$\frac{A}{2B} \leq \theta \leq \frac{A}{2B}$
 $x, y = 5$
 $A + B \leq \pi$
 $\theta + \theta \leq \pi$
 $A - B$
 $\cos \pi = -1$

Евгения Крупнова

Пауки в банке

«ЛитРес: Самиздат»

2015

Крупнова Е. А.

Пауки в банке / Е. А. Крупнова — «ЛитРес: Самиздат», 2015

Ура! Мне привалил подработка мечты: в солидном банке, делать ничего не надо, а деньги сказочные. Только банкиршу - мою работодательницу - тут же убили. И главные подозреваемые пропали. А еще я обнаружила, что у клиентов банка подозрительно часто пропадают родственники. Схемы, оффшоры, киллеры, исчезнувшие люди и удивительные пара-психологические тренинги. Как распутать весь клубок и остаться в живых? А в живых ох как надо остаться: я только что бросила неверного жениха и теперь намерена жить радостно и счастливо.

© Крупнова Е. А., 2015

© ЛитРес: Самиздат, 2015

Содержание

Соблазнительное предложение	5
Вопросы жизни и смерти	8
Судьбоносное решение	13
Работа под прикрытием	16
Везде мошенники	24
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Соблазнительное предложение

– Если я подпишу договор и тут же умру, моим родственникам придется выплачивать кредит? – проскрипело за дверью, как будто вопрошающий и вправду на грани с миром иным.

– И на этот случай все предусмотрено. У нас же очень честный банк, относится ко всем клиентам, и живым и мертвым, с открытой душой. Вот здесь, на сорок первой странице, таблица выплат для ваших родственников, – умиротворяюще отвечал насыщенный баритон.

Тренинг был явно в самом разгаре, и мне, опоздавшей почти на час, было неловко входить в аудиторию, тем более и в коридоре все прекрасно слышно. Я прильнула к двери.

– Выплаты рассчитываются по принципу экспоненциального роста, – продолжал убаюкивать баритон, – в котором сумма выплат на конечную точку отсчёта равна сумме кредита по основанию натурального логарифма...

Внезапно дверь распахнулась, из аудитории на меня вылетела растрепанная девушка с потекшей тушью, всхлипнув «извините» она умчалась в глубь коридора, а я осталась стоять в дверном проёме. Наверное, на лобном месте ощущения такие же: впереди палач у флаппчарта с топором-указкой, и вокруг любопытствующие, жаждущие шоу с кровью.

Палач у флаппчарта лучезарно улыбнулся и дружелюбно протянул ко мне руку с указкой:

– Проходите, пожалуйста. Мы все вам чрезвычайно рады. Вы же на тренинг «Парапсихология продаж»?

Я утвердительно кивнула и по стеночке проскользнула в самый дальний угол аудитории. Как назло, смартфон тут же гулко блякнул. «Как тренинг? Правда, Рудольф супер?» – прочитала я сообщение от Геры, моего друга сердечного, который собственно и разрекламировал мне «уникальный тренинг по энерго-парапсихологическому воздействию на подсознание от компании «Руди-Труди».

«Пока никак», – набрала я сообщение.

Тут же прилетел ответ: «Обязательно останься до конца. Будет нереально феерично. Обещай, что останешься!»

Странная настойчивость. Если честно, подслушанная математическая абракадабра меня совсем не впечатлила. Каким образом логарифмы, даже самые натуральные и свежие, могут быть связаны с продажами? Впрочем, пока я решила не обижать восторженных чувств Геры и набрала короткое «ладно».

Наконец, Рудольф пригласил всех на перерыв. Двери аудитории с грохотом распахнулись, и участники тренинга выкатились в коридор, где уже была организована кофейная пауза. Я направилась туда же и по привычке принялась внимательно изучать ассортимент на столах: по нему всегда можно оценить пафосность мероприятия. Однако Рудольф – молодец! Судя по всему, он не потратил на весьма щедрую кофе-паузу ни копейки. Подле каждого блюда стояли сложенные пополам листы обычной офисной бумаги с наклеенными от руки именами спонсоров: печенье предоставила фабрика «Печень-ко», конфеты – фабрика «СКШМиЛ», даже вода была спонсирована некой водовозной компанией «Верблюжонок». Я нацедила в одноразовый стаканчик с логотипом какой-то кофейни «оригинальный диетический японский зелёный чай», оказавшийся подозрительно жёлтого цвета, и отошла в сторонку понаблюдать за участниками тренинга.

– Ифигениус? Ты ли это? – радостно закричали мне.

Имя Ифигения мне дала моя романтически настроенная мать в честь скалы Ифигения¹ в Крыму, неподалёку от которой и познакомились мои родители. Очень быстро выяснилось,

¹ Ифигения – в древнегреческой мифологии дочь [Агамемнона](#) и Клитемestры.

что имя греческой богини с лёгкостью преобразуется в Фигню и ещё десяток производных. В школе меня звали Фигулькой, в университете Фигли-мигли, а на работе лингвистически подкованные коллеги обозвали Афигевайтунг, или сокращенно Афиген. С восьмого класса я веду реестр всех вариантов имени, которые когда-либо изобретали мои друзья и знакомые. На сегодняшний день он насчитывает восемьдесят один вариант. Ифигениус – восемьдесят второй.

Возле меня материализовалась огромная разноцветная попугайчиха. Нет, конечно, это была не птица, а вполне себе представительница рода человеческого, но от первого впечатления никуда не деться. Ярко-зелёные с золотой аппликацией обтягивающие брюки, бордовая блузка-размахайка, фиолетовые туфли на огромных каблуках в виде римских колонн, на голове лимонно-жёлтая бандана. Я знаю только одного человека, всегда наряжающегося так радикально. Это Дина Бондаренко, генеральный директор «Златабанка».

Мы познакомились около четырёх лет назад. Дина мечтала о своём банке и решила, что, торгуя акциями, сможет заработать так необходимые ей сотни миллионов. А я в то время подвизалась в инвестиционной компании и лично знала человека, который потерял на акциях всё, вплоть до квартиры, остался должен, бегал от своих кредиторов, а потом кредиторы его нашли, сломали пятки, чтобы он больше не бегал, и заставили отрабатывать долг. Дина впечатлилась моим рассказом и отказалась от своей рискованной идеи. Впоследствии она часто благодарила меня за совет и, хотя близкими подругами мы так и не стали, включает мой номер во все праздничные рассылки, а при встрече радостно кидается на шею.

– Я ли это! – в тон ответила я и спросила: – А ты что здесь делаешь? Неужели проблемы с продажами?

– Нет предела совершенству, – Дина заговорщически подмигнула и вкрадчиво поинтересовалась: – Ты сама-то здесь зачем? Хочешь обучиться парапсихологическому влиянию на подсознание?

– Не знаю пока. Я же только что пришла.

– А я вот уже обучилась. Сейчас продемонстрирую. Сделаю тебе предложение, а ты не сможешь от него отказаться.

Дина отошла немного назад, внимательно посмотрела мне в глаза, потом подошла вплотную и зашептала с таким придыханием, что мне стало щекотно в ухе:

– Ифигения Андреевна. Приходи ко мне в банк поработать!

Я удивленно посмотрела на Дину. Она же прекрасно знает, что я уже давно не работаю по найму. Я птица вольная, сама себе директор и, не побоюсь похвастаться, успешный директор. Или Дина всерьёз надеялась, что парапсихологические методы воздействия сработают? Нет, со мной не сработали. У меня не возникло мгновенного желания кинуться впихивать на её банк. Наоборот. Я как представила себе, что вновь придётся вставать ни свет ни заря каждый будний день, что вновь придётся проводить все дни напролёт в душном офисе, что вновь придётся иметь дело с тупым офисным планктоном, так мне тут же захотелось вылить желтоватую жидкость с диетическим японским зеленым чаем Дине на голову, чтобы остудить её пыл.

– Да не смотри ты на меня так, словно я тебе что-то непотребное предложила. Прекрасно знаю, что не любишь офисную жизнь. Но я ж тебе предлагаю супер-условия: приходи, когда проснёшься, уходи, когда нужно. Только сделай работу. Никого другого не могу попросить, только тебя, – Дина сложила руки на груди и жалобно посмотрела на меня, а потом ещё и сказочное предложение сделала: – Вознагражу по-царски.

Сверкнувшая слезинка в жалобных глазах Дины и, признаюсь честно, слова о моей незаменимости, а также обещание царского вознаграждения возымели своё действие. Получается, вставать с первыми петухами не нужно. А душный офис можно почаще проветривать, или вообще, кислород в баллонах приносить, да и сотрудники в банках не все тупые. Хорошее предложение мне Дина сделала, беру.

– Что делать-то надо? – спросила я.

– Я так и знала, что ты согласишься! Приезжай завтра ко мне прямо с утра. Я тебе все объясню. Задача раз плюнуть... – увидев моё вытянувшееся лицо, Дина тут же исправилась: – Приезжай, как будет удобно. Я весь день на работе.

Внезапно завывала сирена. На меня напал животный страх, захотелось сразу убежать от опасности, а чтобы сделать это быстрее, в кровь ударил адреналин, сердце заколотилось в бешеном ритме, мышцы пришли в тонус. Оставалось только ринуться к выходу, и похоже, такое желание возникло не только у меня. У запертой двери на выход бурлила толпа. Истери-ческий вопль «ТЕРАКТ!!! СПАСАЙСЯ!!!» привел толпу в действие. Послышался удар, хруст, еще удар, но массивная дверь не поддавалась.

– Спокойно, это не теракт, это звонок на урок, – проорал Рудольф в непонятно откуда взявшийся рупор. – Теперь, когда мы все взбодрились после кофе-брейка, предлагаю вернуться в аудиторию. Нас ждут обалденные дела.

В обеденный перерыв я не пошла со всеми в кафе, а побежала в магазин восточных сладостей, находящийся неподалеку от Павелецкого вокзала. Обожаю восточные сладости, наверное, сказываются гены. Мой прадедушка был кондитером в персидском² Тегеране. К сожалению, в обычных магазинах сладости совсем не те, да и в специализированных значительно отличаются от того, что можно попробовать прямо с пылу с жару на Востоке. Именно поэтому я очень редко покупаю в Москве. Магазин, в который я направлялась, был мною ещё не изведен. Сайт, гласивший, что «это воистину райский оазис для московских гурманов, куда восточные сладости поставляются прямым рейсом из иранских кондитерских», не обманул. Сладости выглядели аппетитно, а пряная смесь ароматов аниса, корицы, кардамона и бадьяна так и манили сделать пробную закупку на значительную сумму.

В магазине я задержалась немного дольше запланированного, поэтому обратно торопилась. Опоздать на один и тот же тренинг два раза казалось совсем не комично. На подходе к зданию я столкнулась с молодым человеком.

– Не советую вам туда возвращаться, – неожиданно сказал он мне. – Вы же с тренинга Рудольфа?

– Да, а что такое?

– Убили одну участницу. Прямо на выходе из кафе, где был обед. Видите, за толпой жёлтое пятно. Это труп скатертью прикрыли, пока полиция не приехала. Представляете, какая суэта начнётся, когда они придут. Всех надо переписать, опросить. Вечность пройдет. Хорошо, что и вы, и я в кафе не ходили, и получается, сейчас ни при делах. Полицейские потом сверят списки участников и пригласят нас в участок в удобное для нас время. Пошли к метро?

– Я на машине, – на автомате ответила я. Внутри все похолодело, как будто меня поместили в морозильную камеру. – Кого убили? Как? Зачем?

– Тётку в попугайском наряде, – с полным безразличием на лице ответил молодой человек, – убили выстрелом, не знаю из чего, но звук выстрела был. А зачем – понятия не имею. Наверное, есть за что, раз пришлѐпнули. Вы как думаете?

Тётку в попугайском наряде, повторял мой мозг. Я мысленно перебрала всех участников тренинга. Единственным человеком в ярком наряде была Дина. Все остальные были одеты в тусклую серо-чёрную гамму. Неужели у входа в кафе под жёлтой скатертью лежит Дина? Этого просто не может быть.

Мне стало так же страшно, как во время завывания сирены. Страшно и холодно, было ощущение, что даже внутренние органы окоченели от страха. Нужно срочно бежать, спрятаться и не вылезать.

² Персия – древнее название страны в Юго-Западной Азии, которая с 1935 официально называется Ираном.

Вопросы жизни и смерти

Домой я доехала на полном автомате: руки сами переключали передачи, а ноги сами давили на педали. В мозгу же билась только одна мысль: убили. Был человек, и нет человека. Как ни странно, я первый раз в жизни сталкиваюсь со смертью. Мои родители живы, престарелых родственников нет, бабушки с дедушками все умерли ещё до моего появления на свет, ибо я была поздним ребёнком, а среди моих знакомых и друзей все бодры, веселы и отлично себя чувствуют.

В свой подъезд я вошла как в тумане и встала у лифта, даже не нажав кнопку. Через некоторое время лифт сам приехал на первый этаж, из его дверей вылетела блондинка и натолкнулась на меня.

– Что стоишь как столб? Хоть бы извинилась, – более чем грубо сказала она рывкнула она и, ещё раз толкнув, побежала к выходу.

Наглое поведение девицы привело меня в чувство, я повернулась, чтобы ответить грубиянке, но её уже и след простыл. Войдя в лифт, я почувствовала нестерпимо сладкий запах ванили, смешанной с шоколадом. Интересно, это такие духи, или та наглая блондинка просто перемазалась шоколадом?

Я повернула ключ в замке, но дверь не открылась. Странно, я сегодня уходила последняя и я запираю на один замок. Это у Геры паранойя закрывать двери на все обороты. В квартире я учуяла тот же запах ванили с шоколадом. Из ванной вышел Гера.

– А почему ты не на тренинге? – в его голосе звучало не то удивление, не то претензия, а, может, и то и другое вместе.

– А ты почему не на работе? Здесь была женщина? – вопросом на вопрос ответила я.

– Да, была. Ты как определила? По запаху духов? – Гера не проявил ни малейшего смущения, отвечая на этот грозный для любого обычного мужчины вопрос. – Я всегда говорил, тебе с твоим нюхом нужно идти работать на таможню.

Я молча сняла туфли, старательно разгладила гриву на своих меховых тапочках в виде львят и неторопливо направилась на кухню, по пути поправляя и без того ровно висящий иконстас из моих дипломов и сертификатов. Гера последовал за мной.

– Это моя новая клиентка, – решил прояснить неловкую ситуацию Гера. – Живёт через дорогу. Понятное дело, ей удобнее встретиться здесь, а не тащиться в центр в офис.

Я села за стол и внимательно посмотрела на Геру. Гера – уже три года как мой бойфренд по-английски в самом прямом смысле этого слова. Он работает в Лондоне, а в Москве бывает лишь наездами. Его брокерская контора задалась целью ни на шаг не отпускать своих VIP-клиентов, в массовом порядке уезжавших самих и вывозивших свой капитал в Англию, и поэтому решила открыть там своё подразделение. И, конечно же, кому как ни Георгию Ивановичу – руководящему отделом по работе с VIP-клиентами и к тому же прекрасно владевшему английским, можно было поручить открытие лондонского офиса. Надо сказать, с задачей он справился прекрасно. Всего через несколько месяцев его подразделение могло похвастаться оборотами, сопоставимыми с московскими.

Но чем более успешным становилось подразделение Геры, тем более невыносимым становился он сам. Он и раньше проявлял снобизм, по его мнению, вполне обоснованный: сам из семьи дипломатов, учился в МГИМО, работал в инвестиционном банке. А теперь, после переезда в Лондон, его высокомерие начало зашкаливать. Он считал всех, кто работает в России, неудачниками. По его мнению, если ты не стремишься свалить за бугор, ты лузер. А уж если не умеешь разговаривать на английском, то вообще – валенок необразованный. Я уже потеряла счёт тому, сколько раз я ему доказывала, что в России работать гораздо интереснее; что русские люди гораздо изобретательней, остроумнее и просто лучше, чем зануды-англосаксы; что

в Москве можно заработать гораздо больше, чем в Лондоне; что в нынешней мировой ситуации владеть нужно китайским, ну, или, на крайняк, испанским, а вовсе не английским. Но Гера стоял на своём: жить в дождливой и унылой Англии лучше. Он и меня постоянно призывает переехать к нему. Я же отказываюсь и, в свою очередь, постоянно призываю вернуться на родину.

После смерти Дины, которая провела оказавшиеся для неё последними часы в чужом месте, среди чужих людей, я смотрела на Геру другими глазами. А захочется ли мне провести с этим человеком целую жизнь? Захочется ли мне, чтобы он стал последним, кого я увижу перед смертью? Надо будет серьёзно подумать над этими вопросами.

Гера воспринял моё молчание по-своему и, очевидно, решил до конца прояснить ситуацию:

– Естественно, ты можешь сказать, что я мог бы провести встречу дома у клиентки, раз она живёт так близко. Но ты же сама знаешь этих микро-олигархов. Они панически, просто тотально, боятся пригласить незнакомых людей к себе домой. Поэтому пришлось её позвать сюда. Ты можешь возразить, что можно было бы встретиться в близлежащем кафе. Но, опять же, ты сама знаешь, что поблизости нет приличных кафе. Так что, извини, пришлось встречаться здесь. Кстати, очень перспективная клиентка. Готова отдать двадцать лямов.

– Знаешь, Дину убили, – совершенно невпопад произнесла я.

– Да ты что? Бондаренко? Которая «Златабанком» рулила? Вообще не удивлён. Наверняка, каких-то схем в банке намутила. Вот её недовольная клиентура и прихлопнула. – Гера явно был рад переменить тему разговора и стал её усиленно педалировать. – Или, может, ее муж прибил? Из ревности? Хотя нет, кто на такую позарится? Скорее, конкуренты грохнули. Захотели золотце из золотого банка. Хотя, вроде, нет там особого золотого запаса. Просто запасик, можно сказать, запасишка. Так что не зачем ее убивать. Может, ошиблись? Хотели грохнуть кого другого?

Если бы это была киношная смерть из детективных сериалов, которые я так люблю смотреть, я бы, может, и погадала с Герой, кто убийца и каковы его мотивы. Но сейчас мне совершенно не хотелось обсуждать это с Герой, и я, сославшись на то, что нужно срочно забрать позабытые в машине пакеты с восточными сладостями, вышла на улицу. Дуновенье ветерка принесло приятный запах деревьев, пробуждающихся от зимней спячки. В парке напротив громко щебетали воробьи, прямо на дороге играли маленькие котятки, а их мама развалилась под лучами весеннего солнца на капоте чьей-то машины. Всё, на что я смотрела, радовалось жизни, радовалось тому, что наступила весна. А я? Где весна в моей жизни? Я вдруг почувствовала, что мне совершенно всё равно, что именно делал Гера с наглой девицей в моей квартире. Хотя, конечно, благороднее, да и гигиеничнее, было бы делать это в другом месте. Зато мне не всё равно, что практически на моих глазах убили знакомого мне человека. Сейчас я на всё посмотрела по-другому. Я наконец-то поняла смысл расхожей фразы «проживай каждый день, будто он последний». Интересно, так ли собиралась прожить свой последний день Дина – на тренинге в окружении незнакомых людей, которым что-то рассказывал небритый и лохматый дядька из конторы с нелепым названием «Руди-труд». Мне стало жалко Дину. А ещё мне стало стыдно, что я позорно сбежала. Предала память Дины. Нужно было остаться, ответить на все вопросы полиции, и всячески поспособствовать вычислению убийцы. Хотя что я знаю? и как я могла поспособствовать? От мысли, что никак, мне стало жалко Дину ещё больше.

Наутро Гера улетел по-английски, даже не попрощавшись. Я испытала облегчение – мне совсем не хотелось разговаривать с ним. Зато очень хотелось есть. На кухне был полный кавардак: на столешнице тарелка с недоеденным омлетом, там же скорлупа от трёх яиц, на столе и на полу вокруг ровным слоем хлебные крошки, перемешанные с мелкими кусочками орехов с пахлавой, на чайнике размазанные следы от халвы, на плите убежавший кофе. А в мойке воз-

вышлась гора посуды, как будто у меня завтракал не один человек, а рота солдат. Обычно я спокойно отношусь к тому, что, позавтракав, Гера не убирает за собой. Я всё понимаю: утром, когда страшно хочется спать и торопишься, не до мытья посуды или уборки хлебных крошек. Я сама часто оставляю чашки до вечера. Но сегодня меня такое поведение просто взбесило. Интересно, почему нужно перепачкать огромное количество тарелок, чтобы приготовить омлет из каких-то несчастных трёх яиц? Я разве похожа на посудомойку? И вообще, странные у нас взаимоотношения. Видимся раз в квартал. Ведёт себя, как в гостинице: поел, поспал, поразвлекался и уехал. Не о таких отношениях я мечтала, не так я хочу жить до конца дней своих. Может, настало время сказать ему «давай, до свиданья» и начать новую жизнь, новые отношения? У него-то, похоже, новые отношения уже есть. Я вспомнила вчерашнюю блондинку из лифта и пришла в негодование. Непонятно, почему я его вчера сразу не выгнала? Ничего, сейчас я наверстаю упущенное.

Я схватила планшет, чтобы тут же написать Гере всё, что я думаю: и про блондинку, и про его поведение, и вообще про наши дальнейшие взаимоотношения, когда вдруг противно запищал домашний телефон.

– Да, – рявкнула я в трубку.

– Ифигения Андреевна? Вам звонят из компании «Попандополус Инвест». Меня зовут Александр. Вы, несомненно, слышали о нашей компании.

– Нет, не слышала, – довольно резко ответила я. – Откуда у вас мой телефон?

Было понятно, что звонит телефонный спамер. Купил где-то базу номеров и теперь прозванивает всех подряд. Ох, не в добрый час ты мне, Александр, позвонил, подумала я. В другой день я бы вежливо попросила удалить свой телефон из базы и больше не звонить, но сейчас я на таком эмоциональном взводе, что нужно срочно выпустить пар. Так что попал ты, Александр из «Попандополус Инвест», по полной программе.

– Мы самая лучшая компания на российском финансовом рынке, – затараторил Александр на том конце трубки, игнорируя мой вопрос. – В прошлом году мы были лауреатами премии «Лучшее финансовое сооружение», финалистами конкурса «Занимательные инвестиции», заняли первое место в рейтинге «Надежда инвесторов». У нас сейчас акция. От сорока процентов на ваши деньги. Вам интересно наше предложение?

– Это всё очень замечательно, – удалось мне вклинуться в пламенную речь продавца, – но только сначала, Александр, ответьте на простой вопрос: где вы взяли мой номер?

– В нашей компании есть очень высококвалифицированный отдел маркетинга, который выдаёт нам телефонные номера потенциальных клиентов.

– Это прекрасно, что в вашей компании есть высококвалифицированный отдел маркетинга, – язвительно повторила я. – А этот высококвалифицированный отдел где берёт номера?

– А они получают их по рекомендации, – бодро ответил Александр.

– И кто же порекомендовал мне позвонить? – продолжала я свой допрос.

– Кто-то из ваших друзей или знакомых. Сейчас посмотрю. – Александр выдержал небольшую паузу и сообщил: – Вас рекомендовал Сергей. Давайте я теперь расскажу вам о нашей акции. Она называется «Наивысшее ценностное преимущество для наших самых перспективных клиентов». Мы предлагаем повышенные дивиденды. Скажите, вам интересно было бы регулярно получать высокие дивиденды?

Однако какой беспринципный продавец. Понятно же, что наврал про Сергея. Во-первых, у меня, как это ни странно, нет друзей по имени Сергей. Во-вторых, даже если некий Сергей и знает меня, то мой домашний телефон он точно знать не может. Этот номер я не даю вообще никому. Его знают только мои родственники и Гера. Придётся проучить товарища Александра. Не люблю лгунов.

– Да? И как фамилия у Сергея? – саркастически спросила я.

– Иванов, – даже не задумываясь, ответил Александр.

– Иванов? – серьёзно переспросила я. – А я думала, Петров. Или может даже Сидоров. Точно не Сидоров?

– Точно не Сидоров. Сергей Иванов. Давайте теперь, когда мы разобрались с тем, кто вас рекомендовал, перейдём к нашей уникальной акции. Как я уже говорил, мы предлагаем высокий процент. Вам интересен доход в сорок процентов?

– Да, интересен, – коротко ответила я.

– Это замечательно, – явно с облегчением сказал Александр.

Наверняка, он ожидал, что я буду отнекиваться и ему придётся ещё долго уламывать меня послушать про акцию. А я так быстро согласилась и сказала первое «да». Теперь ему нужно быстренько получить ещё два «да». Ведь теория продаж гласит, что если жертва три раза подряд говорит «да», то ей можно продать хоть слона с луны. Погоди же, Александр, тебя ждёт сюрприз.

– Уже сотни людей воспользовались нашим предложением по акции «Наивысшее ценностное преимущество для наших самых перспективных клиентов». Они получают замечательные дивиденды и очень довольны. Вы бы хотели узнать более подробно о нашей акции?

– Да, хотела бы, – выдала я второе «да».

– Это прекрасно. Вы согласны услышать об акции «Наивысшее ценностное преимущество для наших самых перспективных клиентов» прямо сейчас?

– Да, согласна, – радостно сказала я и понеслась в ответную атаку: – Быстрее расскажите мне о вашей акции. Мне очень интересно. Мне так интересно, что я бы даже предложила вам сразу встретиться. Сами знаете, по телефону небезопасно обсуждать денежные вопросы. А у меня действительно есть деньги, которые я не знаю куда деть. Несколько миллионов, которые не работают, а просто простаивают, или вернее сказать, пролеживают у меня под матрасом в прямом смысле этого слова. Так что я очень-очень, просто неимоверно рада, что вы мне позвонили. Прыгаю от счастья то на левой, то на правой ноге, в буквальном смысле слова. Давайте быстрее назначим встречу, а то я волнуюсь. Вдруг не успею воспользоваться вашей замечательной акцией. Завтра в девятнадцать ноль-ноль вам будет удобно?

Александр явно пребывал в замешательстве. За всю его карьеру продавца по телефону, наверное, я была первая, кто с таким энтузиазмом прореагировал на звонок и кто так ревностно пытается сам назначить встречу. А я тем временем решила окончательно перехватить инициативу в свои руки и добить Александра:

– Отвечайте быстрее, а то через пять минут мне нужно идти по делам. Будет вам удобно завтра в девятнадцать ноль-ноль?

– Да-да, конечно, будет, – проговорил Александр.

Он до сих пор не верил в свою удачу – ему так легко удалось добиться встречи с клиентом, который не знает куда деть несколько миллионов.

– Это прекрасно, – весело проговорила я. – Знаете кафе «Три осины и кисель» на четырнадцатом километре Рублёво-Успенского шоссе? Давайте там завтра в девятнадцать ноль-ноль. Я обязательно буду. И не забудьте захватить документы по акции. Я хочу сразу подписать все договоры и передать вам деньги. А сейчас мне нужно срочно идти. Увидимся завтра вечером в «Трёх осинах и киселе». Там, кстати, очень вкусная пахлава. Её готовят по старинному иранскому рецепту. Обязательно попробуйте. Вкус неземной. А ещё там совершенно обалденный шербет, – и я положила трубку, не дав Александру вставить и слова в свою пламенную речь.

Очень надеюсь, что Александр, действительно, попробует что-то из меню кафе «Трёх осин и киселя». Там на самом деле удивительно вкусно. И удивительно дорого. Например, порция пахлавы стоит восемьсот сорок шесть рублей и четырнадцать копеек, а шарик шербета – пятьсот семьдесят три рубля и семь копеек. Кстати, некруглые цены с копейками – часть рекламной акции, которую я в своё время порекомендовала владельцу кафе Меджиту, давнишнему приятелю моего отца. Посетителю кафе предлагается погадать по числам из его чека:

по рублёвому числу предсказывают то, что произойдёт в течение года, а по копеечному – в течение месяца. При этом соблюдается соответствующий антураж: посетитель заходит в специальный шатёр, где его поджидает восточный предсказатель в чалме и накидке с переливающимися звездами, а само число для гадания складывается из стоимости трёх блюд в чеке, на которые, не глядя, ткнёт посетитель. Кратковременная рекламная акция превратилась в удачный бизнес-ход, и теперь в кафе всегда много клиентов, и особенно клиенток, а стоимость среднего заказа – из пятизначных цифр.

А ещё в это кафе удивительно сложно доехать, особенно вечером. Надеюсь, Александр потратит не один час, сначала пытаясь преодолеть пробку на выезде из Москвы, а потом добираясь до четырнадцатого километра по вяло стоящей вечерней Рублёвке. Так что нескучный и дорогостоящий вечер Александру из «Попандополус Инвест» я обеспечила.

Надо, кстати, ознакомиться, что это за контора, чтобы понимать истинное лицо своего противника. Я вбила «Попандополус Инвест» в поисковую строку. На мой запрос высыпалось огромное количество положительных отзывов: «Принёс деньги в «Попандополус Инвест». Всё отлично. Принесу ещё»; «Компания – супер! Сотрудники – супер! Директор – супер! Я с ними навсегда». Тоже врут: сами сотрудники отзывы писали. Не могут у реально работающей конторы быть только восторженные клиенты, должны быть и недовольные, если только это не какое-нибудь закрытое общество, наподобие секты, куда принимаются люди с промытыми мозгами.

Я уже хотела закрыть Интернет, когда заметила, что у меня в почте висят семь непрочитанных писем. Интересно, кто это так рьяно кинулся работать в понедельник утром? Я открыла почту. Среди спамерских писем, которые я сразу удалила, было письмо от Геры и письмо от некоего Бондаренко Д. А.

Гера прислал письмо с извинениями, обещал вернуться в Москву пораньше, написал, что любит, намекнул, что готов перевести наши отношения на новый уровень. Я решила пока ничего ему не отвечать. После разговора с Александром из «Попандополус Инвест» мой эмоциональный запал поиссяк, и я уже не горела желанием послать Геру куда подальше. Не надо забывать, что Гера неплохой вариант: хорошо зарабатывает, не курит, не пьёт, относительно здоров. Периодически говорит, что любит меня. Где я ещё найду такого? Мне всё-таки уже за тридцать. В моём возрасте женихами не разбрасываются. Надо сначала взвесить все «за» и «против».

Следующее письмо было отправлено с корпоративной почты «Златабанка»:

«Уважаемая Ифигения,

Я Дмитрий Бондаренко, муж покойной Дины Бондаренко. Я знаю, что Дина встречалась с Вами вчера на тренинге «Руди-Труди». Я бы очень хотел увидеться с Вами, чтобы прояснить некоторые детали относительно последних часов жизни моей жены. Мне было бы удобно встретиться сегодня вечером после девятнадцати или завтра в обед в офисе «Златабанка». Надеюсь на Ваш скорый ответ.

С уважением, Дмитрий Бондаренко».

Надо сказать, Дмитрий Бондаренко не особенно церемонился: несмотря на обилие сослагательного наклонения, письмо читалось как приказ. Мне надо – а ты приезжай. Начальник до мозга костей. Хотя его можно понять. У него только что погибла жена. Он хочет узнать, о чём она говорила, чем жила в последние часы перед смертью. Наверное, это поможет ему справиться с горечью утраты близкого человека. Я вспомнила жёлтую скатерть на асфальте, свое постыдное бегство...

"Уважаемый Дмитрий,

Приятно познакомиться с Вами заочно. Да, конечно, я готова встретиться с Вами. Я подъеду завтра в интервале с 13-00 до 14-00 в офис «Златабанка».

До встречи, Ифигения"

Судьбоносное решение

Офис "Златабанка" находился в старинном трехэтажном особняке в переулке с говорящим названием Денежный. Собственно клиентский отдел занимал, как и положено, первый этаж, а весь бэк-офис располагался этажами выше.

В дизайне интерьера чувствовалось неукоснительное следование принципу «роскоши не люблю, но золота должно быть много». Позолота на огромном логотипе на стене за операционистами переливалась под направленными на неё софитами, плотно уклеенные стразами огромные золотые рамы с рекламными плакатами сверкали так, что было больно глазам. Даже ручки дверей, ножки стульев и столов, буклетницы и лотки для бумаг были золотистого цвета. Роскошное убранство напомнило мне другой предмет жёлтого цвета – скатерть, которой было прикрыто мёртвое тело Дины. Меня передёрнуло от вставшей перед глазами картинки. Я схватила первый попавшийся рекламный проспект и, плюхнувшись на диван, уткнулась в него.

Единственный клиент, находившийся в отделении, когда я туда зашла, абсолютно не вписывался в сверкающий интерьер. Немолодой потрёпанный жизнью мужчина, сгорбившись и как-то обречённо, стоял у клиентской стойки. Очевидно, оформление документов затягивалось, потому что девушка-операционистка предложила ему подождать на диване, выдав при этом листок бумаги и ручку. Мужчина затравленно посмотрел на диван, на котором уже сидела я, и бочком пошёл в его направлении.

– Извините, прошу прощения, – заикаясь, обратился ко мне мужчина, – можно тут присесть? Я вас не стесню?

Места на диване было человек на пять-шесть, я примостилась в углу, больше никого не было, так что вопрос был явно излишним. Я кивнула и взяла со стоящего рядом столика на толстой ножке из черненого золота рекламный проспект про акцию, призом которой был слиток золота девятьсот девяносто девятой пробы. Мужчина примостился на самый краешек дивана и стал изучать бумагу, выданную ему операционисткой. Потом достал старый телефон «Моторола» в виде кирпича – такие продавались ещё в начале нулевых, и мелко трясущимися пальцами принялся тыкать в огромные кнопки.

– Але. Я в банке, – мужчина практически шёпотом заговорил в трубку, – Мне здесь дали бумагу, называется «Анкета». Заполнять?

Очевидно, на том конце попросили уточнить, что за анкета, потому что мужчина старательно зачитал с листа:

– Здесь написано: «Пожалуйста, внесите свой вклад в оценку качества нашего обслуживания клиентов. Ваше мнение очень важно для нас. Первый вопрос. На шкале от одного до ста, где один – хуже некуда и сто – абсолютный идеал, оцените богатство...»

Я не успела дослушать, о чём богатстве вопрошалось в первом вопросе, потому что подошла секретарша и пригласила меня пройти наверх в кабинет генерального директора.

Мужчина, представившийся Дмитрием Бондаренко, выглядел весьма вальяжно и одет был соответствующе. Никаких строгих костюмов и рубашек с платиновыми запонками, так почитаемых топовыми и нетоповыми менеджерами финансовых организаций. На Дмитрие были удобные вельветовые брюки и чудовищно мятый пиджак изо льна.

– Здравствуйте, Ифигения. Очень рад вас видеть. Проходите располагайтесь поудобнее. Чай-кофе? – мягкий хорошо поставленный голос Дмитрия ласкал моё ухо, сразу захотелось оказаться где-нибудь у камина в уютном плюшевом кресле под тёплым пледом, попить горячее какао и вести неторопливую беседу о погоде, но, увы и ах, в кабинете были только офисные стулья из холодного кожзама, а беседовать мы собирались отнюдь не о погоде.

После того как мы высказали гастрономические предпочтения секретарше и та ушла, Дмитрий сразу перешёл к делу:

– Ифигения, я знаю, что Дина собиралась предложить вам работу в банке. Она хотела вам звонить, а потом увидела в списках на тренинг ваше имя и сказала, что там обо всем и договорится. Что она вам сообщила?

– Ничего не сообщила, – честно ответила я. – Мы договорились встретиться здесь, в банке, на следующий день. Она планировала объяснить суть проекта.

– То есть вы согласились выполнить работу? – уточнил Дмитрий.

– Предварительно согласилась.

– Я расскажу, о чём вас хотела попросить Дина. Но вы мне должны пообещать, что выполните её просьбу.

– Не могу обещать. Я же не знаю, о чём она собиралась меня просить. Между прочим, она обещала супер-условия: гибкий график, царское вознаграждение. Такие условия за обычную работу не предлагают. Даже своим знакомым.

– Дина предлагала такие условия, потому что хотела, чтобы вы занялись её вопросом. Она считала, что только вы сможете справиться, с вашим опытом и знаниями. К тому же она вам доверяла. А суть вопроса достаточно проста. Вы знаете, что в последнее время у «Златабанка» были проблемы?

– Нет, ничего не слышала.

– Проблемы возникли около года назад. В банке стал резко увеличиваться объём просроченной задолженности по кредитам. Дина стала подозревать, что кто-то в банке просто схемачит.

– Как?

– Вот это и надо выяснить. Кто со стороны банка участвует? Как работает сама мошенническая схема? Вернее, суть-то её понятна: кредиты выдаются заведомо некредитоспособным клиентам. Нужно выяснить все детали. Суммы кредитов небольшие, но размах уже поражает воображение. Мошенников необходимо выявить, а схему пресечь. Именно в этом и хотела попросить помощи Дина. Она уже начала копать в этом направлении, но ей был нужен помощник.

– Боюсь, не смогу помочь. Вам нужно обратиться в полицию, в отдел по борьбе с экономическими преступлениями.

– Да вы что, Ифигения! Зачем выносить сор из избы? Это ж будет конец банку, его имиджу. А мы обязаны, ради памяти Дины, вытащить банк, сделать его опять процветающим и прибыльным. Мы можем всё сами выяснить. Вам просто нужно внедриться сюда под видом сотрудника, а дальше, я уверен, всё пойдёт как по маслу.

– А я так не уверена, – возразила я. – Этим вопросом должна заниматься полиция. Может, это звено одной цепи: схема в банке, убийство Дины.

– Всё возможно, конечно, – согласился Дмитрий. – Только полиции совершенно не нужно знать о нашей внутренней кухне. Мы должны сами выяснить, кто схемачит, и сами с ним или с ними разобраться. А если эта ниточка заодно приведёт к убийце Дины, мы обязательно передадим её в полицию. Пока же посторонние не должны знать о проблемах в банке.

– А я, значит, не посторонний? – с сомнением спросила я.

– Ифигения, не буду лукавить. Я о вашем существовании узнал только несколько дней назад. Просматривая список участников тренинга Рудольфа, Дина увидела вашу фамилию и сказала, что вы бы идеально подошли на роль финансовой ищейки. В этом вопросе я полностью доверяю мнению и чутью Дины. Она собиралась посвятить вас во внутренние проблемы своего банка. А «Златабанк» для неё был самым любимым детищем, она в его развитие вложила всю душу и сердце. Так что, Ифигения, давайте соглашайтесь, во имя светлой памяти Дины.

Произнеся сию пламенную речь, Дмитрий выжидательно посмотрел на меня. Я молчала. С одной стороны, у меня сейчас временное затишье, и я могла бы заняться проектом «Златабанка», к тому же, признаюсь, приглашение поработать «ищейкой» было мне интересно. Это

очень отличалось от тех задач, которые приходилось решать до сих пор. С другой стороны, мне было стрёмно. Всё-таки нужно расследовать схему кредитного мошенничества – уголовно наказуемого преступления. Кто знает, как поведут себя мошенники, если почувствуют, что их пытаются разоблачить. А если расследование выведет еще и на след убийцы Дины? Тогда и нас прихлопнут?

– Ну что, по рукам? Я же вижу, что вы согласны. Вам ведь интересно, а то всё со своей рекламой возитесь. А здесь такой проект: многозадачный, необычный, интересный. А если вы боитесь, то напрасно. Никакого риска. В банке надёжная служба безопасности, – Дмитрий сделал паузу и дождал меня финальным аргументом: – Плачу сто тысяч в неделю. Чистыми.

Дмитрий прав, мне действительно наскучили однообразные рекламные проекты, особенно в финансовой сфере, в которой я специалист. Все банки, страховые и инвестиционные компании обязательно хотят сказать своим клиентам, что они надёжные и солидные, а в рекламе использовать тёмно-синий цвет и серьёзных дядек в галстуках. Никакого разнообразия! А Дмитрий предлагает интересную задачу. Даже есть шанс испытать острые ощущения, которых так не хватает в жизни. И деньги, что немаловажно, неплохие.

– Я согласна, – коротко ответила я.

– Вот и отлично, – обрадовался Дмитрий. – Выходите завтра на работу. У нас как раз утром совещание. Представлю вас коллективу.

Ровно в девятнадцать ноль-ноль я набрала номер продавца «Попандополус Инвест» Александра. Начинался первый акт шоу под названием «Проучи телефонного спамера».

– Александр, добрый вечер. Это Ифигения, ваша клиентка по акции. Вы уже на месте? Как щербет? Понравился? Знаете, его готовят на козьём молоке. Не только вкусно, но и полезно.

– Здравствуйте, Ифигения. Да, я на месте. С нетерпением жду встречи.

Ну, естественно, с нетерпением, подумала я. Я пригласила Александра в одно из самых дорогих мест на Рублёвке. А ещё я проговорила о том, что у меня есть несколько миллионов, которые я готова инвестировать уже сегодня. Наверняка, Александр сложил эти два факта, и решил, что я богатая клиентка, которую он сможет развести на крупный контракт, и уже подсчитал причитающиеся ему комиссионные.

– К сожалению, Александр, сегодня встретиться не получится. Я не успеваю, – сладким голосом промурлыкала я. – Придётся перенести нашу встречу. Давайте на завтра? Мне так неудобно, что я не могу сегодня с вами встретиться, поэтому я готова подъехать к вам сама. Скажите, где ваш офис? Заодно я бы хотела бы встретиться с вашим директором. Я же собираюсь занести по вашей замечательной акции большую сумму денег. Хочу убедиться, что в «Попандополус Инвест» все такие же адекватные, как вы, дорогой Александр.

– К нам в офис? Встретиться с директором? – в растерянности повторил Александр, явно не ожидая такого поворота. – Может быть, я вас здесь дождусь?

– Сегодня не дождётесь, – я вложила в голос всю силу убеждения, на какую была способна. – Забиваем стрелку в вашем офисе? Или, хотите, завтра можем опять встретиться в «Трёх осинах и киселе». В шесть утра я там завтракаю. Подъедете?

– Давайте лучше в нашем офисе. Когда вы сможете подъехать?

– В семь вечера. И не забудьте пригласить на встречу вашего директора. Без него ничего обсуждать даже не начну.

Работа под прикрытием

На следующее утро будильник прозвенел ровно в семь. Я со спокойной душой его отключила: через пять минут он прозвенит ещё раз, потом ещё раз, и так с пятиминутными интервалами он будет звонить в течение часа. Только таким мучительным способом я могу заставить себя встать рано утром. К восьми часам, когда будильник успевае́т прозвенеть минимум двенадцать раз, моя совесть окончательно просыпается и начинает настойчиво твердить «просыпайся, нехорошо опаздывать».

В отделение «Златабанка» я вошла в десять ноль-ноль.

– Вы к кому? – спросила меня вежливая секретарша на ресепшене.

– Меня зовут Ифигения Тимофеева. Я новый сотрудник. Наверное, господин Бондаренко давал насчёт меня какие-то указания?

– Да-да, конечно! – Вежливая секретарша стала ещё вежливее.

Очевидно, господин Бондаренко дал какие-то особые указания насчёт моей персоны. Девушка вскочила из-за стойки ресепшена и, бесконечно улыбаясь, повела меня внутрь офиса.

– Вот сюда, пожалуйста. Осторожно, здесь ступенька, не оступитесь. А вот здесь у нас принтер, пожалуйста, аккуратно, можно больно удариться. Ой, извините, пожалуйста, здесь уголок ковролина немного отошёл, не споткнитесь. Аккуратно, слева картина в раме тяжёлой, если задеть, она может упасть прямо на ногу, палец ушибёт.

Заботливые комментарии секретарши начали раздражать. Я не страдаю неуклюжестью. Наоборот, передвигаюсь легко и быстро. Да и с габаритами у меня всё нормально: картину плечом, вряд ли, задену. Или это такие особые указания господина Бондаренко: доведи, мол, новую, очень ценную сотрудницу в целостности и сохранности от ресепшена до переговорной. Это ведь такой сложный путь, прямо-таки квест с непреодолимыми препятствиями: прямой коридор, принтер и поворот направо. Интересно, про дверь в переговорную она тоже будет меня предупреждать? А то ведь я могу и не попасть в дверной проём, ещё сломаю что-нибудь: руку или ногу, а может и саму дверь.

– Вот сюда, пожалуйста. Позвольте открыть вам дверь. А то не все догадываются, что она открывается внутрь, начинают дёргать на себя, а надо толкать от себя. А то можно покалечиться. Палец вывихнуть, или ещё хуже, кисть растянуть. Проходите, пожалуйста.

Я вошла в переговорную. За овальным столом сидели девять человек, все как один пялились в свои гаджеты. Никто не обратил на меня внимания, поэтому я села на ближайшее свободное место и принялась откровенно изучать присутствующих. Это были типичные представители банковского планктона. Костюмы и рубашки от громких модельных домов, обязательные запонки с имитацией бриллиантов и дорогие часы.

У офисного планктона существует негласное правило: носить часы стоимостью в два месячных оклада. Правда, не все это правило соблюдают. В погоне за статусностью менеджеры часто перебарщивают. Например, на руке измождённого сотрудника справа от меня часы с открытым турбиййоном³ марки Бреге. Стоимость самых дешёвых часов этой марки приближается к ста тысячам евро. Сомневаюсь, что наёмный сотрудник в частном банке получает такую месячную зарплату, да даже и в год, скорее всего, не получает. И вот, когда понтов хочется, а денег не хватает, на помощь приходит китайская промышленность. Всего пятнадцать тысяч рублей – и вы счастливый обладатель шикарного турбийюна, который буквально кричит окружающим о вашем статусе. Между прочим, правило двух зарплат действует в офисном мире и по другим поводам. Например, на отпуск вы тоже должны потратить минимум две месячные

³ Турбийон – механическое устройство, созданное для повышения точности хода часов за счет частичной компенсации притяжения Земли. Изобретателем первого турбийюна считается Луи Бреге.. Устанавливают только в элитных часах.

зарплаты, иначе считается, что вы плохо отдохнули, а ещё вы должны как минимум два раза в год полностью сменить свой офисный гардероб.

– Здравствуйтесь, товарищи менеджеры, – прозвучал бодрый голос.

В переговорную энергичным шагом вошёл Дмитрий и расположился во главе стола.

– Извините за небольшую задержку. Давайте сразу начнём совещаться.

Присутствующие с трудом оторвали взгляды от своих смартфонов и посмотрели в сторону Дмитрия.

– Первый пункт в нашей повестке дня – критический уровень невыплат по кредитам, – продолжал Дмитрий. – Насколько я понял из отчёта нашего финансового директора, уровень невыплат достиг семидесяти двух процентов. Пётр Семёнович, доложите нам о ситуации.

Петром Семёновичем оказался измождённый сотрудник в Бреге. Я быстро потеряла интерес к его докладу. И так всё понятно: кредитов навывдавали много, выплат собирают мало, настолько мало, что, при желании, банк можно обвинить в проведении слишком рискованной кредитной политики и отобрать лицензию. Нужно предпринимать радикальные меры по исправлению ситуации.

В переговорной становилось душно. Кондиционер не работал, окон не было. А кто-то из присутствующих явно вылил на себя пол-литра одеколona, горьковатый аромат которого вытеснил весь кислород. Еще минут десять без воздуха, и сначала у меня конечности станут ватными, потом всё поплывет перед глазами, заложит уши, и я медленно, а может и быстро, соскользну под стол. К счастью, совещание подходило к концу.

– Ну и последнее, о чём я хотел сегодня поговорить, – это наш новый сотрудник, Ифигения Андреевна Тимофеева, – Дмитрий показал на меня. – Прошу любить и жаловать. Ифигения – наш новый стратегический директор. Обладает степенями из Бостона и Кембриджа, многолетним управленческим и консалтинговым опытом в финансовых структурах, в том числе зарубежных. Она поможет вывести наш банк на качественно новый уровень по всем показателям: привлекательность продуктовой линейки, клиентский сервис, рекламная эффективность.

– А показатели зарплаты сотрудников она выведет на новый уровень? – подал голос молодой человек, сидевший прямо напротив меня.

– Будет прибыль, будет и повышение, – отрезал Дмитрий и продолжил: – Нам чрезвычайно повезло, что Ифигения согласилась поработать в нашем банке. Ифигения – крупнейший специалист по внедрению системы Кофухредайтцу. Это японская система качества, разработанная специально для финансовых институтов. Крупнейшие банковские и страховые организации по всему миру уже успешно работают по этой системе.

– Что-то я про такую систему не слышал, – пробормотал Пётр Семёнович, с сомнением посмотрев на меня и потом с любовью на свой Брег.

Если честно, я тоже услышала про Кофухредайтцу в первый раз. Я хорошо разбираюсь в тематике управления качеством финансовых услуг и могу с полной уверенностью сказать, что такой системы нет. По-моему, Дмитрий слишком увлёкся, придумывая обоснование для моего появления в банке. Кофухредайтцу! – как вообще могло прийти в голову такое слово?

Тем временем Дмитрий вошёл в раж:

– Ничего удивительного, что вы не слышали про Кофухредайтцу. Это новейшая разработка, которой сами японцы делятся с остальным миром весьма неохотно. Крупнейшие компании заплатили разработчикам огромные деньги, чтобы получить разрешение внедрить систему у себя. Ифигения является единственным в России носителем этой, можно без преувеличения сказать, сакральной информации. И теперь у нас есть уникальный шанс воспользоваться самыми современными технологиями в области управления качеством, естественно, адаптируя лучшие мировые наработки под российскую специфику. Ведь только предлагая высочайшее качество нашим клиентам, мы сможем улучшить наши ключевые показатели эффектив-

ности, что, в конечном итоге, приведёт к росту прибыли, увеличению окупаемости инвестиций и общей доходности для акционеров.

Я всё поняла: Дмитрий начитался переводных учебников по менеджменту. Их тексты изобилуют штампами про повышение прибыльности для акционеров, современные технологии и адаптацию лучшего мирового опыта. И теперь Дмитрий щедро приправляет ими свою речь. Непонятно одно – зачем он это делает. Ведь до этого он разговаривал как совершенно нормальный человек. Неужели он думает, что представляя меня коллективу заумными фразами, он добьётся большего уважения к моей персоне? Скорее, наоборот – никто не любит слишком умных или пытающихся таковыми казаться.

– Ифигения, – обратился ко мне Дмитрий, – может, Вы вкратце расскажете о системе? Какие преимущества получит наш банк, внедрив её в свои процессы?

Такого подвоха я не ожидала. Пришлось придумывать на ходу.

– Эта система – японская система из Японии, – размеренно начала я вещать, параллельно пытаясь вспомнить, а что я вообще знаю про страну восходящего солнца. – Японцы, как вы знаете, отличаются приверженностью высокому качеству. Это касается всего, что они делают. Все мы знаем про отличное качество японских машин, электроники, товаров народного потребления. Одна из составляющих отличного качества – отточенные процессы производства. В случае финансовой услуги – это все процессы, связанные с обслуживанием клиента.

Всё-таки опыт выступления на публике не пропьёшь. Я отлично умею толочь воду в ступе: ещё немного пустых фраз о высоком качестве и речь можно будет заканчивать. Одно плохо – забыла название системы, в которой я являюсь таким уникальным и ценным специалистом.

– А что самое главное в обслуживании клиента? Самое главное – понять потребности и ожидания клиента. Что он ожидает, приходя в наш банк? Хочет видеть приветливое лицо операционистки? поболтать с ней о погоде? или, наоборот, вообще не хочет никого видеть, а произвести все операции в терминале? Именно ориентированность на клиента...

– Нужно всех операционистов убрать, – в мой монолог вдруг вклинился молодой человек, сидящий напротив. – Всё, что нужно, – это хорошая компьютерная система с удобным интерфейсом. Клиент пришёл, кнопки потыкал и, довольный, ушёл. Нашему банку нужен бюджет на разработку новой ИТ системы. Вот обоснование, – молодой человек побарабанил по лежащей перед ним пухлой папке, из которой торчали листы светло-салатового цвета.

– Максим, – сухо сказал Дмитрий, – мы сейчас не будем обсуждать бюджет. Скажите, Ифигения, – обратился он ко мне, – чем принципиально отличается Кофухредайтцу от других систем качества?

Я вспомнила печально закончившийся тренинг Рудольфа «Парапсихология продаж», суть которого сводилась к тому, что на подсознание человека можно влиять не только вербально – то есть словами, но и невербально, и принялась увлеченно придумывать.

– Кофу, а именно так, кратко, японцы называют эту систему, – начала я изобретать на ходу, – программирует поведение потребителя. Программирует, воздействуя на органы чувств. Органов чувств, как вы прекрасно знаете, пять. Это зрение, слух, обоняние, осязание и вкус.

– Вообще-то шесть, – громко сказал Максим. – И если такая супер-пупер продвинутая японская система не учитывает шестое чувство, то она нафиг не сдалась. Лучше потратиться на что-нибудь другое, компьютерное обеспечение, например, – Максим стал демонстративно поправлять свои салатовые бумаги в папке.

– Максим, – Дмитрий раздраженно постучал по столу и сухо скомандовал: – После рассказа Ифигении подготовьте, пожалуйста, объяснение, почему вы делаете свои распечатки на салатовой бумаге. Продолжайте, Ифигения.

Я мысленно поблагодарила Максима за предоставленную мне передышку, во время которой я успела в красках придумать описание Кофу:

– Итак, в Кофу воздействие может происходить через любой из пяти органов чувств. Так, например, в одном отделении японского банка используется запах новых купюр. Японцы выяснили, что запах денег улучшает настроение клиентов, повышает их самочувствие, вызывает ощущение влюбленности. И, действительно, количество клиентов в том отделении выросло в разы. В другом банке использовали динамическое визуальное воздействие. Там проецируют голографическое изображение золотых слитков. Это также увеличило продажи.

– Хотите сказать, клиент войдёт в отделение, пошарит туда-сюда глазами, увидит инсталляцию «куча баблоса» и обязательно оформит кредит? – с ухмылкой спросил Максим. – Это нереально. Чтобы клиент оформил кредит, ему должны предложить привлекательные условия, а не такие, как разработал наш кредитный отдел.

– У нас прекрасные условия, – резко отреагировал на наезд сотрудник, сидевший по левую руку от Дмитрия, очевидно, начальник кредитного отдела. – Очень выгодные. Просто пока наша программа разродится кредитным решением, клиенту надоедает ждать и он уходит в другой банк.

– Намеряете, у нас мало клиентов, потому что отдел ИТ плохо работает? Большой глупости я не слышал, – тут же возразил Максим. – Мало клиентов, потому что продукт дурацкий и обслуживание из рук вон плохое.

– Коллеги, давайте прекратим эти пустые препирательства, – Дмитрий быстро купировал нарождающийся конфликт. – Мы пока не знаем истинных причин плачевного положения в нашем банке. Именно выявлением этих причин и займётся Ифигения в рамках первого этапа внедрения своей системы. Ведь так, Ифигения?

Я молча кивнула. Однако коллективчик паршивенький. Ищут виноватых вместо того, чтобы вместе решать проблему. Интересно, рядовые сотрудники ведут себя так же?

Моё новое рабочее место оказалось в кредитном отделе. Как объяснил начальник отдела кадров Николай Анатольевич, это временно, пока мне не оборудуют отдельный кабинет.

– Максим, наш начальник ИТ отдела, уже сделал Вам почту, – вещал Николай Анатольевич, ведя меня по лестнице на третий этаж, где и располагался отдел. – Я выслал документы, с которыми необходимо ознакомиться. По результатам ознакомления мы проведём беседу. Также нужно будет сдать внутренний экзамен на знание корпоративной этики. Материалы для подготовки Вы получите завтра.

– Экзамен? – я искренне удивилась и даже приостановилась. – А если я не сдам?

– Придётся пересдавать, – на полном серьёзе ответил Николай Анатольевич, не сбавляя шаг. – На пересдачу даётся три попытки.

– Понятно. А если и с третьей попытки не сдать?

– В случае, если сотрудник не сдаёт экзамен, его увольняют.

– Сурово. Первый раз встречаюсь с такими строгими правилами. А если это ценный сотрудник? Высокий профессионал, каких мало на рынке?

– В нашем банке мы измеряем ценность сотрудника не только по его профессиональным, но и по личностным качествам, – нравоучительно ответил Николай Анатольевич. – Если сотрудник не может или не желает ознакомиться с нашей этикой, это означает, что и следовать он ей не будет. А это в свою очередь, значит только одно – такой сотрудник не вписывается в наш дружный коллектив, где все как один придерживаются установленных правил. Вы же сами понимаете, как важно сохранять единый дух в коллективе.

Да, действительно, дружный коллектив важен, но не за счёт же конформизма, подумала я. Понятно теперь, почему в банке напряженная атмосфера. Если даже начальник отдела кад-

ров считает, что самое важное – внешнее соответствие правилам, что уж говорить о рядовых сотрудниках?

Кредитный отдел находился под самой крышей. Комнатка была небольшая, наверное, с мою гостиную. Рабочие столы располагались по периметру так, что менеджеры сидели лицом к стенам и спиной друг к другу. В конце комнаты виднелся кабинет-аквариум начальника кредитного отдела. Звали его Алексей Дубовицкий, именно так гласила бликующая от резкого света потолочных ламп латунная табличка на прозрачной двери со старательно закрытыми жалюзи. Прозрачные перегородки, отгораживающие его кабинет от остальных сотрудников, были залеплены выцветшими рекламными плакатами. Прямо в центре отдела стоял огромный письменный стол из массива дуба. Возле него стоял не менее массивный стул, тоже из дуба. И совсем нелепо на этой тяжеловесной мебели смотрелся миниатюрный ноутбук последней серии.

– А вот и Ваше рабочее место, – Николай Анатольевич указал на стол в центре. – В нашем банке у всех руководителей мебель из массива дуба. Мы солидная организация и наше кредо – быть солидными во всём.

Если хочется быть солидными во всём, то непонятно, почему у других сотрудников столы из дешевого ДСП, подумала я. И потом, солидность – это не обязательно кричащая дороговизна.

Разместившись посередине комнаты, я почувствовала себя весьма неудобно. По левую руку спиной ко мне сидели три девушки, по правую – три молодых человека. Они даже не повернулись. Пока грузился ноутбук, я разглядывала спины моих новых соседей по кабинету. Все как один страшно сутулились, у всех перекошенные плечи от непрерывного использования мышки, на мониторах у всех одинаковая картинка – окно кредитной программы, и все делали вид, что напряженно работают, яростно стуча по клавиатуре. С моего центрального места мне было прекрасно видно, что у всех сотрудников работает онлайн говорилка, и что вместо того, чтобы вводить данные в систему, они болтали. Я не видела, что именно они строчили, но была уверена, что сейчас увлеченно обсуждается мое появление в кабинете. Я достала телефон и сфотографировала ближайший монитор. Увеличив фотографию, поняла, что не ошиблась:

"Очередная звездулина появилась. Типа жизни учить будет #»

«ну флаг ей в руки, барабан на шею и свисток в попу»

«свисток туда не воткнуть, она похожа на тухлую селедку :-o»

Да, трудновато будет наладить контакт с такими, мягко выражаясь, доброжелательными коллегами. Ладно, изучу пока почту. Письмо от Николая Анатольевича Винницкого содержало сто сорок два файла, с которыми, как было написано в сопроводительном письме, мне следует незамедлительно ознакомиться. Я начала с дресс-кода:

«ЗАО «Златобанк» – один из самых динамичных российских банков, работать в котором чрезвычайно престижно. В нашем офисе принят деловой стиль в одежде. Мы ценим сдержанные цвета, высокое качество одежды и отсутствие ярких аксессуаров. Помните, офис не место для флирта...» – интересно, почему динамичный банк пишет так нединамично.

"Обед. Первая группа. 13-00 – 13-25" замигало вдруг на моём мониторе, перекрывая увлекательное объяснение, почему в банке нельзя флиртовать. Мои новые коллеги мигом выключили компьютеры, синхронно встали и как по команде вышли из кабинета. Их серьезный вид и четкие движения заставили меня проникнуться важностью оповещения об обеденном перерыве. Я тоже поспешила выключить компьютер и последовала за ними. На кухне уже толпилось много народу. Одни уминали бутерброды, другие – покупные салаты, третьи подошли к вопросу обеда фундаментально, подогревая в микроволновке принесённые из дома контейнеры, источавшие весьма пикантные запахи. У меня с собой еды не было, социализироваться не было настроения, поэтому я решила покинуть сие ароматоисточающую помещение .

– Да её любовник грохнул, – со стороны микроволновки послышался довольно громкий женский голос.

– Ты что? Какой любовник, – не согласился другой голос. – Ты её видела? Она же корова страшная. Глаза как у рыбы таращатся. На голове три волосинки во все стороны торчат. А фигура? Это ж вообще мама не горюй. Целлюлит сквозь джинсы просвечивал.

Я притормозила на выходе. Это они смерть Дины обсуждают?

– Да она сама скопытилась. Видали её каблучищи? По пол-метра каждый. Всегда ковыляла, как недорезанная кобыла. Вот она с них грохнулась и шею сломала.

– Нет, она в ресторане костью поперхнулась и всё – копец, задохнулась. И никто её спасти не успел, а может, не захотел. Так ей и надо. Она же везде скандалит: так ей не эдак и эдак не так. Небось, и в ресторане всех достала. Вот её и не стали откачивать, когда кость-то поперёк горла встала.

– Да в столб она въехала, на трёхе. Пьяная была. Я точно знаю. Притаранилась сюда ночью, пьяная вдрабадан, порылась у себя в кабинете, а потом уехала. Мне охранник рассказывал. Еле ногами перебирала, за стенки хваталась, вообще не в себе была. Ясное дело, в таком состоянии за руль нельзя. Но ей же все пофиг. Села и поехала, вот и доездила. Сама виновата.

Я с удивлением слушала всё новые и новые версии смерти Дины. Одна нелепее другой. Интересно, отчего мои новые коллеги так не любили свою начальницу? Может, она их работать заставляла, зарплату просто так не хотела платить?

– Оно и к лучшему, – проговорил сотрудник с многоэтажным бутербродом в руке. – Тяжело, наверное, с таким характером на свете жить. Помните, как она доступ к соцсетям отрубала?

– Точно! – незамедлительно согласились откуда-то от микроволновки. – А штрафы за опоздания? Скажите, пожалуйста, уже и опоздать на пятнадцать минут нельзя.

– Сама-то иногда вообще в обед приходила, – с воодушевлением продолжал сотрудник с бутербродом, вытаскивая из него колбасу и отправляя ее в рот. – А прослушка телефонов? Почему это я не могу по рабочему телефону домой позвонить? Я в тюрьме что ли? По-моему, здорово, что её больше нет.

Бедная Дина! Нормальные требования к дисциплине её сотрудники воспринимают как личную обиду. Интересно, а за что убили Дину в действительности? Судя по содержанию детективных романов, которых я за свою жизнь поглотила в огромном количестве, убийство могли совершить только те, у кого есть серьёзные причины ненавидеть Дину. Предположим, кому-то она разрушила жизнь, засадив в тюрьму. И теперь, отсидев положенное, этот человек вышел и решил страшно отомстить. Или она отбила чьего-то мужа, а обманутая жена решила избавиться от соперницы. Хотя мне кажется, в случае с Диной мотив убийства нужно искать на работе. Она посвятила себя работе, банку. У неё и жизни-то другой не было. А уж в роли страстной любовницы Дину представить вообще невозможно. И почему-то мне кажется, что Дмитрий тоже так думает, и что он ожидает от моего расследования в банке гораздо большего, чем говорит вслух.

Я с трудом дождалась конца рабочего дня. Под самой крышей, где я сидела, было жарко и душно, и поэтому голова болела немилосердно. А ведь мне нужно было ещё на встречу в «Попандополус Инвест». Я же должна изобразить из себя ценного клиента с шальными миллионами. Ну что ж, дома мне предстоит сделать реабилитационные процедуры: принять контрастный душ, хорошо поесть, поспать полчаса и потом, отдохнувшей и повеселевшей, поехать обратно в центр, ибо офис «Попандополус Инвест» находился почти на Красной Площади, сразу за ГУМом.

По начавшей складываться хорошей традиции, ровно в семь часов я добросовестно позвонила Александру и сообщила, что еду в пробке, но скоро буду у них в офисе. Далее я зво-

нила каждые двадцать минут, извинялась и просила подождать ещё немного. Искренне надеюсь, что сам Александр, а самое главное, директор конторы с каждым моим звонком приходили в бешенство, ведь я задерживала их после окончания рабочего дня уже минимум часа на два. В начале десятого я, наконец, вошла в офис.

Сказать, что Александр удивился при виде меня, – это не сказать ничего. Его лицо вытянулось, и с таким вытянувшимся лицом он откровенно изучал меня с головы до ног. А изучать было что: из-под выцветших вельветовых штанин виднелись разбитые кеды без шнурков, застиранный свитер с вытянутыми на локтях рукавами висел на мне наперекосяк, а в руках вместо женской сумочки шуршал полиэтиленовый пакетик с заклеенными скотчем ручками. Бомжом я, конечно, не выглядела, но образ сильно экономящей особы мне создать удалось, и Александр никак не мог соотнести мой внешний вид с теми миллионами, которые у меня якобы завалялись. Надеюсь, у директора сложится такое же впечатление, и они оба всю беседу будут мучиться, есть ли у меня на самом деле деньги или нет.

– Вы Ифигения? – уточнил Александр, явно не веря в то, что клиентка, обещавшая принести миллионы, выглядит настолько убогоныко.

– Ещё с утра была ею, – бодро отвечала я, – но пока доехала до вашего центра немного помялась, уж извините. Пойдемте? Где у вас переговорная?

Мы прошли по довольно узкому коридору, одна сторона которого была увешана всяческими дипломами и грамотами в тяжёлых золотых резных рамках. Вдоль другой стоял стеклянный шкаф, в котором громоздились разнокалиберные кубки и награды. Александр преодолел шок от моего внешнего вида и вошёл в привычную роль продавца, перечисляя регалии, мимо которых мы проходили. Наконец мы дошли до переговорной.

Оформление переговорной можно было охарактеризовать одним словом – богато. Все кричало потенциальному клиенту о прекрасно идущих делах в компании: массивный стол из красного дерева, окантованный золотом, книжный шкаф, тоже из красного дерева, с исключительно дорогими подарочными экземплярами книг, тяжёлые кожаные диваны и кресла, картины в золотых рамках, мельхиоровый письменный набор на столе. В переговорной меня уже поджидал директор, который выглядел под стать интерьеру. Дорогой костюм, сшитый на заказ, платиновая печатка на мизинце, запонки с бриллиантовой россыпью и дорожные часы на запястье.

Александр представил нас друг другу. Директора звали Станислав Забейконь, и я была неимоверна рада тому, какое впечатление произвёл мой внешний вид на лощёного Станислава. Он даже не попытался скрыть разочарования: прождал почти три часа, чтобы увидеть перед собой полу-бомжеватую клиентку.

– Вы Ифигения с несколькими миллионами? – довольно бесцеремонно обратился ко мне Станислав.

– А Вы, я так понимаю, директор Станислав, который хочет у меня эти миллионы изъять? Под высокие проценты? – с милой улыбкой ответила я и доброжелательно продолжила: – Давайте, рассказывайте о своей акции. Я вся в нетерпении. Для начала я планирую инвестировать шесть миллионов, наличными.

Услышав о готовности инвестировать довольно большую сумму, да ещё и принести эти деньги наличными, Станислав расплылся в улыбке.

– Ифигения, часто ли вы мечтаете о том, чтобы просыпаться от тёплых лучей утреннего солнца, нежно касающихся вашей кожи, где-нибудь на берегу океана в бунгало эксклюзивного отеля? Только представьте себе: завтрак в постель, после вы спускаетесь к океану, ступаете в тёплую воду кристальной чистоты, а едва ощутимый бриз нежно ласкает ваши волосы. Это рай на земле. Именно такую жизнь ведут многие наши клиенты по акции «Наивысшее ценностное преимущество для наших самых перспективных клиентов». И они абсолютно счастливы. Смотрите на их радостные лица.

Станислав повернул ко мне экран своего ноутбука, где слайды с фотографиями радостно улыбающихся людей на фоне бесконечных пальм, бассейнов и баров быстро сменяли друг друга. Интересное начало продажи инвестиционного продукта, подумала я. Почему они сразу пытаются переключить моё внимание с деталей своей акции на нечто романтическое? В акции явно какой-то подвох. Надо узнать какой.

– Хотите так же? – сладким голосом чуть ли не с придыханием спросил меня Станислав.

В это время у меня запищал телефон, в котором я поставила будильник ровно на десять минут после начала встречи.

– Извините, – сказала я, спешно доставая допотопный кнопочный телефон из своего полиэтиленового пакетика, – это очень важный для меня звонок. Сейчас вернусь.

Я вышла в коридор, закрыла за собой дверь и начала бубнить под нос, имитируя разговор по телефону. Через пять минут я вернулась в переговорную с очень озабоченным видом.

– К сожалению, вынуждена прервать нашу встречу. Совершенно неотложные дела. Можем продолжить завтра. Давайте я подъеду в это же время. А пока вы можете дать мне ваш инвестиционный договор, я передам его на изучение своему юристу.

Просьба посмотреть договор вызвала явное замешательство. В результате невразумительных и сбивчивых объяснений я поняла, что готовых документов у них нет, с каждым клиентом составляется индивидуальный договор, причем он является настолько конфиденциальным, что заранее его никто кроме подписантов посмотреть не может.

Я вышла из офиса «Попандополус Инвест» в раздумьях. Как правило, алгоритм моих действий с телефонными спамерами простой: я назначаю несколько встреч и их динамлю. После этого мне начинают названивать с претензиями, которые я спокойно выслушиваю, и дальше выкатываю свою: перестаньте звонить со своими дурацкими рекламными предложениями. Я прекрасно знаю, что по доброй воле телефонные спамеры никогда не удалят мой номер из базы. Поэтому я придумала такой замечательный способ их проучить. И им урок, и мне весело. Все равно, Геры нет, а мне нужно как-то развлекаться. И главное, я добиваюсь своего – мне больше не звонят.

В ситуации же с «Попандополус Инвест» есть свой нюанс. Меня заинтересовала суть схемы, которую они предлагают. То, что это финансовая махинация, совершенно очевидно. Интересно, какая именно. Вдруг, что-то новенькое, о чём я ещё не знаю. Поэтому я приняла решение встретиться с ними ещё раз, почитать договор, настолько секретный, что его даже нельзя выносить за пределы офиса. А проучить их я всегда успею.

Везде мошенники

Второй день на работе я начала, как и все офисные сотрудники, с проверки почты. В почте было одно новое письмо от Николая Анатольевича со ссылкой на корпоративный фильм. Мне предлагалось внимательнейшим образом ознакомиться с ним, ибо его содержание поможет при сдаче экзамена на знание корпоративной культуры банка. Ещё в расписании у меня на пол-одиннадцатого значилась какая-то встреча в кабинете некоего Бондаренко Д.С.

– Господа, кто такой Бондаренко Д.С.? И где его кабинет? – спросила я у коллег по комнате. – У меня с ним встреча через 10 минут, не знаю, куда идти.

– Ну вы даёте! – из шести человек, сидевших в комнате, ко мне повернулся только один парень. – Это ж наш самый главный. Дмитрий Семёнович. Председателем правления, наверное, теперь назначит себя вместо Дины Валерьевны. Разве не он вас пригласил? Он нам ТАКОЕ письмо про вас разослал. Типа, вы крутая.

– Точно, он, – сказала я и даже покраснела. – Утреннее помутнение рассудка случилось, не распознала имени своего начальства. А где оно сидит?

– На втором этаже. От ресепшена налево, мимо сейфа, за сейфом сразу направо, мимо кабинета отдела кадров, потом ещё раз направо, сразу за туалетом налево и вуаля – перед вашим носом дверь кабинета высокого начальства.

– Спасибо. Я побежала.

Побежала-то я, конечно, побежала, но маршрут по дороге забыла. Наконец, нужная дверь была обнаружена, и я без стука влетела в кабинет. Дмитрий сидел за обычным столом, ничего вычурного или хотя бы похожего на дубовый массив, стоявший у меня.

– Доброе утро, Ифигения. Вы почти точны, – улыбнулся Дмитрий.

– Извините за опоздание, – коротко сказала я.

– Ничего страшного. Вы, наверное, мой кабинет искали? Я дорогу тоже не с первого раза запомнил.

– Это неудивительно. У старинных особняков свои архитектурные заморочки.

– Я был против открытия здесь отделения. Хотел где-нибудь поближе к дому, в районе Ленинского, – продолжал Дмитрий. – Но Дина убедила, что правильнее открыть офис в самом центре. Говорила, что клиентам будет гораздо удобнее добираться сюда, чем куда-то на Ленинский. Да и сотрудникам сюда тоже гораздо удобнее.

– Мне кажется, при выборе офиса Дина ещё думала об имидже, – добавила я. – Офис в центре, да ещё в старинном особняке, – это очень солидно.

– Совершенно верно! – подтвердил Дмитрий. – Дина была молодец. Банк был на грани банкротства, когда мы его купили. И она буквально за три года добила устойчивой прибылью, взрастила отличный коллектив. Относилась к банку как к своему любимому детищу. А потом взяла и уехала в Непал.

– В Непал?

– Да, на целый год. Решила, что она больше не нужна, что в банке всё пойдёт по накатанной. И, действительно, ей присылали отличные отчёты о работе, один красочнее другого. Прибыль росла, клиентская база ширилась, сотрудники становились всё продуктивнее.

– А на самом деле?

– А на самом деле за тот год, что она отсутствовала, банк довели почти до полного разорения.

– Кто довёл?

– Вот собственно по этому поводу я Вас и позвал. Кстати, может, перейдём на ты? Не люблю официоза с людьми, которым доверяю.

– Да, конечно, давай на ты, – согласилась я, а про себя отметила тонкую лесть Дмитрия. Ещё в понедельник говорил, что я ему абсолютно чужая, а в среду он мне уже полностью доверяет.

– Я изучал компьютер Дины, и выяснил, что в последнее время она часто встречалась с некой Ириной Мандариновой. Это директор рекрутингового агентства с весьма странным названием «ХР Тим». Думаю, имеет смысл с ней встретиться, поговорить.

– А сейчас в банке есть открытые вакансии?

– Нет, у нас полный комплект. Вакансий нет. Именно это и странно. Зачем Дина встречалась с рекрутерами? Я думаю, она поняла, кто довёл банк до состояния коллапса, и решила заменить этих людей. Короче, сейчас я распечатаю адрес и контактные данные этого самого «ХР Тима». Съезди к ним и поболтай. Нам в дань уважения к Дине нужно спасти банк и наказать виновных.

В кредитном отделе было без перемен. Скрюченные сотрудники сидели за компьютерами и бешено стучали по клавиатуре. Я набрала мобильный рекрутерши и договорилась о встрече на завтрашнее утро. Записала на бумаге с адресом, которую распечатал мне Дмитрий, подробные указания, как добраться. Лицевой части не хватило, и я перевернула лист. Оказалось, что Дмитрий распечатал адрес на черновике: на оборотной стороне был какой-то график. Я всмотрелась повнимательней: это был график стоимости акций неизвестной мне компании по имени «Нидросель». Дела у компании «Нидросель» шли очень плохо, стоимость акций упала в несколько раз буквально в один день, правда было это почти год назад. Мне прошлогодняя динамика стоимости акций была совершенно безразлична, и я смело дописала описание дороги к офису рекрутинговой компании прямо на графике.

Больше делать было решительно нечего, и я решила ознакомиться с фильмом о корпоративном духе «Златабанка». На экране появился Николай Анатольевич и заунывным голосом начал вещать, какая расчудесная организация «Златабанк». На первой же минуте мне стало скучно. Плохо, когда декларируемые принципы нарушаются на каждом шагу. Если вы говорите о том, что основная корпоративная ценность в вашей компании – командная работа, то почему у вас сотрудники сидят спиной друг к другу?

– Всем здравствуйте, вставать не надо, сидите, продолжайте упорно работать, – в комнату твердым шагом зашел Николай Анатольевич. В руках у него была стопка толстых папок разных цветов, которые он с важным видом разместил на моём столе.

– Вот, Ифигения Андреевна, здесь всё, что вам нужно знать для успешного вливания в наш дружный коллектив. Начните с этой папки, – Николай Анатольевич указал на ярко жёлтую относительно тоненькую папочку. – В ней описывается наша миссия. В отличие от других компаний, которые выражают свою миссию одной фразой, мы пошли дальше и подробно расписали, что имеем в виду под каждым словом. Вы же, Ифигения Андреевна, уже успели ознакомиться с нашей миссией?

– Нет, к сожалению, еще не успела.

– Как же так, – укоризненно покачал головой Николай Анатольевич. – Миссия висит на ресепшене слева от логотипа банка. Также она висит на каждом этаже рядом с переговорными, а на вашем этаже – выгравирована на зеркале в туалете. Вы что, в туалете не были?

– Николай Анатольевич, туалет – дело личное, – миролюбиво ответила я на претензию. – Но я обязательно ознакомлюсь с миссией. И с видением, и с ценностями, и с социальной ответственностью, и с благотворительной программой, и со всем, с чем здесь у вас нужно ознакомиться. Просто дайте мне время.

– Да–да, конечно, Ифигения Андреевна, я Вас не тороплю. Читайте внимательно, вникайте в самую суть, отнеситесь вдумчиво к каждому написанному слову. На разработку этих документов было потрачено несколько миллионов.

А на внедрение сколько было потрачено? – хотела я было спросить, но вовремя одумалась. Не стоит начинать открытую конфронтацию. Хотя и так всё понятно – товарищ Николай Анатольевич с лёгкостью нашёл, как оприходовать несколько миллионов из бюджета банка, а теперь пытается придать своей деятельности как можно больший вес. Отсюда многочисленные тослтенные папки, корпоративные фильмы, презентации и миссии, выгравированные в самых неожиданных местах. Не удивлюсь, если ещё есть гимн банка, флаг и прочая атрибутика.

– А вот в этой папочке, – Николай Анатольевич вытащил из стопки чёрную папку и протянул мне, – наш гимн. Каждый сотрудник знает его наизусть. Вам тоже надо к завтрашнему дню выучить. Мы поём его каждый понедельник утром в ознаменование новой рабочей недели, в начале всех корпоративных мероприятий, а также в дни кадровика, бухгалтера и топ-менеджера.

– Ух ты, даже в день топ-менеджера! – подивилась я. – А в день банкира?

– А на день банкира у нас другая традиция. Сотрудники каждого отдела садятся в круг, и каждый рассказывает, что он сделал для повышения своей профессиональной квалификации. Далее каждый отдел выбирает самого отличившегося сотрудника и посылает его на обще-банковский круг. На нём мы выслушиваем передовой опыт каждого отдела, берёмся за руки, клянёмся внедрить этот опыт в свою работу и поём мантры «удачливого финансиста». После чего исполняем ритуальный танец на прибыль под специальный бубен с логотипом «Златабанка».

– Помогает? – я еле сдерживала ухмылку.

– Зря Вы так скептически настроены. Этот ритуал был разработан великим тантро-шаманом, нумеро-астрологом и финансовым магом ибн Секиром, – Николай Анатольевич выжидательно посмотрел на меня.

– Не слышала о таком. До сих пор я практиковала традиционный подход к финансовому управлению. Но с удовольствием ознакомлюсь и с магическим.

– ибн Секир помогает только избранным компаниям. Его ритуалы уникальны по своей эффективности.

– А где можно ознакомиться с ритуалами? Я с большим интересом их изучу.

– Эти сакральные знания нельзя переносить на бумагу. Они обладают действенной силой, только пока находятся в ментальной сфере.

– Кто же является носителем сего знания?

– Для этого у нас разработана целая внутренняя система управления сакральными знаниями. Сама система называется СУСАКР и детально описана. Она не входит в программу знакомства с корпоративными стандартами для новичков. Но если Вам интересно, Вы можете её изучить. Вы же топ-менеджер. СУСАКР написана от руки и находится в свитках, которые я храню в сейфе. Свитки нельзя выносить из кабинета, поэтому мы можем назначить специальное время, когда вы сможете прийти в мой кабинет и их изучить.

– Система настолько секретна? – я едва смогла удержать язвительный смешок. По-моему, уровень бредистики зашкаливал.

– Естественно. Мы потратили не один миллион на разработку СУСАКРа. Эта система обеспечивает наше уникальное конкурентное преимущество. Вы же сами знаете, в современном информационном мире побеждает тот, у кого знания.

– Всё это очень интересно. Первый раз встречаюсь с такой системой управления знаниями и с удовольствием воспользуюсь Вашим предложением ознакомиться с ней более детально, – сказала я вежливо, а то мало ли, вдруг сакральная система обидится, если говорить о ней неучтиво.

– Конечно, только сообщите мне о Вашем желании заранее. Минимум за полгода, – серьёзно ответил Николай Анатольевич.

– За полгода? Боюсь, мне будет очень сложно запланировать время на знакомство с СУСАКРом настолько заранее.

– Это очень плохо. У настоящего профессионала распланирована каждая минута на десятилетия вперёд. Например, через десять минут у меня запланирован обед в кафе «Чайка и Ко». Я пойду, а вы пока подумайте, когда сможете ознакомиться с СУСАКРом.

Пробил час. Как и вчера, мои коллеги тут же встали и все как один вышли из кабинета. В этот раз я решила сходить пообедать на улицу. На выходе из отделения я столкнулась с Максимом, начальником ИТ отдела.

– Обедать идёте? – поинтересовался он.

– Да. Правда, ещё не решила куда. Где здесь вкусно кормят?

– Хотите, пойдемте со мной. Здесь недалеко есть студенческая столовая.

Я удивлённо посмотрела на Максима. Он, вроде, не похож на студента. Максим правильно истолковал мое недоумение и тут же объяснил:

– Отличная столовая. Кормят отменно, по меню. Оформление зала как в лучших ресторанах. Дина Валерьевна даже своих зарубежных друзей туда водила.

Столовая, действительно, ничем не выдавала в себе студенческий общепит. Зал вполне подошел бы для проведения дорогих банкетов. Накрахмаленные скатерти на овальных столах сверкали белизной, бархат на сиденьях и спинках стульев так и манил его погладить, хрустальная канва на белом диске люстры ярко искрилась под потолком, а лепнина на стенах и колоннах в зале напоминали картины из античной Греции. Витавший в зале аромат телятины, томящейся в духовке, дополнял образ крутого ресторана.

Я заказала салат греческий, бефстроганов и компот. Цены были, конечно, не студенческие, но весьма демократичные.

– А у меня сегодня рыбный день, вернее, морепродуктовый, – пошутил Максим и повернулся к официанту: – Мне, пожалуйста, рикотту с тигровыми креветками и авокадо, тар-тар из тунца и пасту с морепродуктами. А на десерт кусочек вашего замечательного морковного торта. Кстати, – обратился Максим ко мне, – очень советую попробовать что-нибудь из местных десертов. Не пожалеете.

Я просмотрела десертное меню. Набор стандартный: панакота, чизкейк, тирамису, штрудель и мороженое. Не питаю особенных чувств ни к чему из этого, предпочитаю восточные сладости.

– А мне, пожалуйста, штрудель с ванильным мороженым, – решила я сделать хоть какой-нибудь заказ, чтобы не огорчать моего нового дружелюбного коллегу Максима.

– Вам кофе сразу или потом? – спросил официант.

– Мне компот, потом. Я кофе не заказывала.

– Кофе идёт в качестве комплемента от заведения, – объяснил официант. – Он подаётся обязательно, в независимости от того, заказали вы его или нет. Это ведь студенческая столовая. Наш девиз – не дай себе заснуть, – официант вытянулся по струнке, и мне показалось, сейчас он отдаст нам с Максимом пионерский салют. – Поэтому мы всегда подаём кофе – этот бодрящий напиток, который спасал и спасает целые поколения студентов от неминуемого засыпания во время учёбы. После нашего кофе вы ещё долго не сможете сомкнуть глаз, – выпалил заученный текст официант. Очевидно, он уже успел жахнуть не одну порцию сего бодрящего напитка.

– Раз обязательно, приносите сразу, – согласилась я.

– И мне тоже, – сказал Максим.

Официант удалился и тут же вернулся с двумя малюсенькими, миллилитров тридцать, чашечками кофе.

– Максим, я кофе не пью. Хотите мою порцию? – предложила я.

– Да, с удовольствием. Зря не хотите. Здесь его отлично варят.

Максим за два глотка выпил обе чашечки.

– Как вам работается в нашем банке? – начал светскую беседу Максим.

– Пока не успела понять. Николай Анатольевич столько на меня всего навалил.

– Экзамен на знание корпоративной культуры пообещал устроить? – улыбнулся Максим.

– Да, пообещал. Первый раз такое встречаю. Вчера прислал кучу файлов с корпоративными политиками и процедурами. Сегодня принёс огромную стопку папок с корпоративными ценностями, миссиями и ритуалами. Боюсь подумать, что будет завтра.

– Это вы ещё в корпоративный музей не успели попасть, – хмыкнул Максим.

– У вас есть музей? – удивилась я.

Я знаю компании, в которых есть корпоративные музеи, но это компании с многовековой историей. Например, в архиве одной британской финансовой компании можно найти огромное количество раритетов: от первого страхового полиса, выпущенного в семнадцатом веке, до договоров с такими известными людьми, как Ньютон и Черчилль. В этой компании даже есть должность – главный архивариус. Но банку с историей в несколько лет содержать собственный музей представлялось, по меньшей мере, странным.

– Был, – уточнил Максим. – Первое, что сделала Дина Валерьевна после своего возвращения, – закрыла музей.

– А что там экспонировалось?

– Основные, так сказать, артефакты были собраны отделом маркетинга. В музее были представлены все образчики их креативизма. Одни только «Прыгающие таракашки» в качестве новогоднего подарка для клиентов чего стоили.

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.