

Алексей Боярский

МАРС
ФИНАНСОВЫЕ
ВОЙНЫ

Хедхантеры



Центр исследований
платежных систем
и расчетов



Алексей Боярский

Хедхантеры (сборник)

*Текст предоставлен правообладателем
Хедхантеры / А. Боярский: КНОРУС, ЦИПСиР; Москва; 2011
ISBN 978-5-406-01298-7*

Аннотация

Второе издание первой и единственной на сегодня художественной книги о жизни и работе хедхантеров – специалистов по поиску и подбору высококлассного персонала. Главные герои – четверка молодых ребят, совладельцев хедхантингового агентства, в процессе своей работы постоянно ввязываются в авантурные и даже немного детективные истории. Справиться с самыми сложными заказами, решить все попутные проблемы им помогает командная взаимовыручка, авантюризм и, конечно, чувство юмора. Новое издание дополнено ранее не опубликованным сюжетом из жизни главных героев, а также ироничными рассказами о буднях и праздниках работников служб персонала и прочих офисных сотрудников. Книга не только развлечет и добавит хорошего настроения, но и раскроет некоторые секреты жизни и работы «охотников за головами». Тем более что в этих авантурно-детективных сюжетах работа переплетается с любовью. Книга рекомендуется в качестве познавательного и развлекательного чтения для самого широкого круга читателей любых возрастов и профессий.

Имена персонажей и названия отечественных компаний – вымышленные. Совпадения с названиями существующих организаций прошу считать случайными (вряд ли еще в русском языке остались членораздельные слова и сочетания, на которые не зарегистрировали юридическое лицо).

Содержание

Хедхантеры	6
От автора – читателю	6
Глава 1. Игра втемную	8
Глава 2. Выбивание денег	42
Глава 3. Идеал	60
Глава 4. Наперегонки, или лучший рекрутер	78
Глава 5. Страшные люди	92
Глава 6. Сказка про храброго кузнеца	100
Конец ознакомительного фрагмента.	102

Алексей Боярский

Хедхантеры (сборник)

© ООО «Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов», 2011

© ООО «КноРус», 2011

*** * ***

Хедхантеры

От автора – читателю

Уважаемый читатель! Вы держите в руках книгу «Хедхантеры». Это авантурные и даже немного детективные истории из жизни сотрудников хедхантингового агентства. Почему я решил написать именно об этом? Сейчас поясню. В жизни существует достаточно закрытых и от этого еще более романтических и загадочных профессиональных сфер. О них пишут книги, снимают киноэпопеи и телесериалы. И в таком книжно-киношном варианте они уже давно всем хорошо знакомы. Мы читали или смотрели фильмы о романтической жизни частных детективов и агентов спецслужб, благородных бандитов и крутых ментов. Про «охотников за головами» пока ничего не известно. А ведь их профессия не менее интересна и авантурна, чем, например, частного сыщика или агента разведки. Получилось, что хедхантинг так и остался пока не изведанным для широкой аудитории. А значит, еще более загадочным и интересным. Поэтому-то автор предполагает, что предложенное повествование не оставит читателя равнодушным, удержав драгоценное внимание от первой до последней страницы. К тому же все ситуации, описанные в книге, имеют реальную основу.

Образы героев списаны с живых прототипов, многие просто «в лоб». В персонажах же ироничных офисных историй второй части многие читатели с улыбкой узнают своих знакомых, а возможно, и себя самих.

И напоследок. Автор с удовольствием примет комментарии и отзывы читателей о своем скромном произведении. Пишите на e-mail: aboianskiy@bk.ru.

Алексей Боярский

Глава 1. Игра втемную

История эта произошла относительно давно, в годы моей безбашенной юности, когда, хлебнув «Фанты», я мог остановить поезд и самолет... Году, кажется, в 1997-м. Тогда вместе с тремя такими же (х-м, тут и слово не подберешь) мы открыли собственное рекрутинговое агентство. По амбициозному замыслу даже не рекрутинговое, а хантинговое.

«Хантинг» (полное – «хедхантинг») или, в русском варианте, «охота за головами». Поиск высококвалифицированного персонала, как правило, относящегося к руководителям высшего звена, а также редких и даже уникальных специалистов. Иными словами, охота за «умными и ценными головами». Обычно такой поиск осуществляют не сами фирмы-работодатели (собственные службы персонала), а нанятые специальные (хедхантинговые) агентства. В отличие от обычных рекрутинговых компаний «охотники за головами» работают по совершенно иной технологии, основанной на творчестве и авантюризме. В частности, хедхантинговые агентства редко публикуют свои вакансии в специализированных СМИ. На нужных им кандидатов они выходят сами. Одним из основных элементов специфики работы «охотников» является так называемое «переманивание» профессионалов какой-либо фирмы под заказ клиента. Нередко из кон-

курирующей компании. что касается привлечения заказчиков, то зачастую хедхантеры даже не рекламируют свои услуги, оставаясь известными только в определенных кругах.

Название отвечало духу, который мы навевали на себя и пытались донести до клиента: «Знак четырех»! Ничего не напоминает? Бейкер-стрит, гостиная в классическом английском стиле, загадочный человек с трубкой во рту и его невозмутимый помощник с закрученными усами. люди, которые мистическим образом могут то, что неподвластно другим. Однажды, давая интервью для газеты кадровиков, я даже сравнил наше агентство с «роллс-ройсом» рекрутинга (конечно, в перспективе). Передо мной старая фотография из того времени. Мы: Ольга, Витя, Максим и я в черных костюмах (даже Ольга в элегантной брючной паре) очень импозантно стоим на фоне стены, обклеенной стикерами с наминалками и другим бумажным хламом. Помню, кто-то сравнил наш образ с гангстерами 1930-х. Мы были не против...

Но одинаковые по стилю костюмы скрывали абсолютно разных по характеру и представлениям о жизни людей. если бы я составил наши портреты в форме мини-резюме, то выглядело бы это следующим образом.

Максим (он же Максик): 21 год, холост, студент 4-го курса соцфака МГУ (и при этом член Нью-йоркской академии наук), рост около 180 см, вес примерно 90 кг, бодибил-

дер, жим от груди 145 кг, амбициозен, часто отдает предпочтение внешней оболочке перед содержанием, умеет произвести солидное впечатление, носит очки (правда, больше для имиджа), красив, любимец однокурсниц, любит подшутить над окружающими.

Ольга: 25 лет (мы об этом никому не говорим, выглядит-то она на 20!), не замужем (на тот момент факт несущественный), рост около 170 см, вес пера, худая и красивая, в студенческие годы работала фотомodelью и манекенщицей, по образованию детский психолог, в голове ветер, иногда перерастающий в ураган, разбивает сердца всем встречным мужчинам, тайно влюблена в Максима.

Витя: 21 год (самый младший из нас), женат, дочери 1 год, студент 4-го курса психфака МГУ, рост около 175 см, вес около 80 кг, мастер спорта по рукопашному бою, серебряный призер России среди юниоров, очень спокоен, обладает внешностью хитрого крестьянина (или психолога?), нравятся женщинам всех возрастов.

Я (тоша): 23 года (старший мужчина), тогда холост (или уже женат?), рост 186 см, вес 57 кг, лицо голодного волка (соотнесите рост и вес) и горящие глаза, жим от груди килограммов 30, образование губкинского института (физик-нефтяник), в плане внутреннее/внешнее – полная противоположность Максиму (хотя «солидности» я научился именно у него), ас переговоров (сам так считал, окружающие не спорили).

Агентство наше представляло собой две небольшие комнаты, но с отдельным (!) входом из подъезда двухэтажного особнячка в центре города. Комнаты были изолированные, а между ними предбанник, примерно 2 × 2 метра, куда мы впихнули «стол-ресепшн» и посадили секретаря (все как у «больших»). Одна комната стала нашим рабочим кабинетом. Туда мы никого не пускали. Представьте: четыре стола со старенькими компьютерами, заваленные бумагами. Между столами узкий проход. Вдоль стены стояли шкафы с нашей ценностью – базой анкет и резюме. Здесь мы звонили по телефону, печатали резюме, спорили и строили планы, разрабатывали стратегию и т. д. Даже ели (разложившись на половине моего стола, свободной от монитора). Вторая комната была парадной. Там стоял огромный черный круглый стол, почти на всю площадь. За этим столом мы проводили собеседования с соискателями и без стыда провели бы переговоры с заказчиками, если б они до нас доехали. Секретарь была нашим единственным наемным сотрудником, так сказать, персоналом. Мы же – руководством. Как когда-то в банде лаки лючиано четверо равноправных выбрали его боссом для представительства перед внешним миром, так и мы назначили Витю генеральным директором. (Максим настаивал на «президенте», но какой, к черту, президент в компании из четырех человек.) Максим (тайно-то он хотел быть «боссом») стал «первым заместителем генерального директора». Ольга, не долго думая, – «исполнительным

директором». я же рассуждал так. ездить на заказ с визиткой «директора» как-то глупо. что ж это за агентство, где директора выезжают к первому попавшемуся клиенту. С другой стороны, должность должна говорить об определенном статусе и квалификации. Немного поразмыслив, я назвался «главный специалист». Сейчас бы, думаю, постеснялся. А тогда мне казалось, что это созвучно с «главным инженером». Тем более что мы собирались набирать под мое командование простых «специалистов». Правда, до дальнейшего набора сотрудников было еще далеко. На момент истории, о которой пойдет речь, агентство существовало уже целых три месяца. Заказы, которыми мы перебивались, назвать «хантинговыми» было, конечно, нельзя. При закрытии имеющихся позиций использовали не методы «охоты за головами», а вполне стандартные приемы обычных рекрутеров. Соответственно и стоили эти заказы реально дешево. Но мы не унывали и «не роняли марку». Каждый день, в любую жару мы носили наши черные костюмы стоимостью в среднем по \$100 с таким видом, будто одеты в одежду от-кутюр. (Однажды знакомый рекрутер спросил Максима, где он купил костюм и сколько тот стоит. Максим, не моргнув глазом, ответил, что костюм купил в бутике на Тверской, а цену назвать просто стесняется – очень дорого...). К миру мы обращались с воззванием примерно следующего содержания, отправляя его по факсу:

Уважаемые господа! Уже не один день или даже месяц вы безрезультатно ищите необходимого специалиста. Привлеченные агентства проявляют полное бессилие. Время идет, работа стоит, деньги теряются. Обратитесь к нам! Мы сделаем то, что не могут другие. Особая технология работы нашего агентства позволяет найти любого необходимого вам специалиста за две недели. Наши услуги стоят дорого, но время дороже...

Сверху письмо венчал наш логотип (наспех сверстанный Максимом силами редактора MS Word). То, что услуги подобного уровня не рекламируют факсовой рассылкой, тогда в голову не приходило. Разумеется, и откликов не следовало...

Но вот однажды дверь офиса распахнулась, и вошел... Нет, вошел не таинственный посетитель с измятым факсом нашего воззвания в руках. Вошел Витя. И вид у него был вполне обычный: в одной руке портфель и газета, в другой пакет с засахаренными орешками и сумка с супом, вторым и компотом. Витя спокойно прошел в рабочую комнату и вывалил вещи на свой стол. В это время в агентстве царил идилия: Оля искала потерянный договор, Максим, прячась за монитором, блестел очками и что-то печатал, я разговаривал по телефону, а может, лежал «мордой

на столе» – точно не помню. В приемной секретарь разрежала пришедший за ночь моток резюме. Странный человек Витя. я бы при обстоятельствах, о которых пойдет речь ниже, пребывал бы в диком возбуждении и орал с порога. Но наш командор первым делом поставил греться в микроволновку суп. Потом прикрыл дверь в приемную, что случалось редко. И только тогда изрек. Нет, не изрек, а выдал свойственной ему скороговоркой:

– Ну, кажется, у нас появился настоящий заказ. Охотничий.

В этот момент я положил трубку (или «поднял морду со стола»). Максим слегка высунулся из-за монитора. Оля же сказала: «О Витя...» И продолжила рыться в ящиках.

– Цена вопроса 8000 баксов, если, конечно, справимся, – продолжил Витя и посмотрел на меня.

Максим выехал на крутящемся стуле из-за своего стола и собрался пошутить, но, глядя на Витю, передумал.

– Господа, прошу внимания, – обратился Максим, – давайте послушаем нашего пожирателя орешков.

Каждый сел на свой крутящийся стул, принял удобную позу. Началось совещание.

– Знаете ли вы человека по фамилии... – тут Витя называет фамилию известного бизнесмена или даже олигарха тех лет, – Писаревский?

Итак, дело оказывается в следующем. Олигарху нужна секретарша. ясное дело, у него их целый секретариат. Ну-

жен личный секретарь. Такой у него тоже есть, вернее, такая. Но она чем-то его не устраивает. Хочет заменить. (Только она об этом пока не знает.) И здесь возникает проблема. Очень специфичная должность. личный секретарь – фактически тень босса. единственный человек, который находится с ним часто более 12 часов в сутки, сопровождает в поездках, участвует в переговорах, готовит все конфиденциальные документы, в том числе и личные, и т. д. человек ближе и роднее, чем начальник охраны! Так вот, самое страшное, если эта «тень» окажется чьим-то ставленником, агентом влияния, шпионом, наконец. Не только вне, но и внутри корпорации Олигарха найдутся группировки, которые костью лягут, чтобы личный помощник босса был их человеком. И как бы ни доверял Олигарх любимому начальнику службы безопасности, но и «от него» секретаря иметь бы не хотел. Соответственно, дабы не произошла утечка информации, наш потенциальный клиент не может обратиться ни в собственную службу персонала, ни в любимое иностранное агентство (оно-то точно под колпаком), ни к знакомым. С горя наш Олигарх даже пытался заниматься самостоятельным поиском... На этом месте мы все четверо скривили губы в презрительной усмешке, представив, как такой солидный дядя роется в мини-резюме дурочек газеты «Работа для вас» или объявлениях «Из рук в руки» типа «интим не предлагать». Требования-то к секретарю тоже нехилые, хотя, может, и стандартные для такого уровня. Английский

и немецкий языки свободно, хорошее знание ПК, ориентация в куче сопутствующих вопросов типа визы, перелеты, банковские счета, чеки и т. д. Высокий культурный и интеллектуальный уровень. Разумеется, весь набор секретарских навыков из серии делопроизводство, этикет и т. д. И красота. Не просто приятная внешность, а внешность кинозвезды. Как говорится, по секретарше в приемной определяется уровень компании и босса. И как же наш Витя узнал о такой секретной проблеме? Случайно. Воистину, случай правит миром. На тренировке по рукопашному бою. Каким-то боком Витин сенсей связан с Олигархом... Короче, Олигарх платит секретарю \$2000 в месяц. Нам готов заплатить четыре оклада (примерно столько же с него взяли бы в «импортном» агентстве). То есть \$8000. Вот так...

Несложный расчет, который проделал в голове я в этот момент (а Витя пару раз вчера дома с женой), показывал. если мы все четверо навалимся и сделаем заказ даже за месяц, то:

Аренда наша в месяц составляет \$600

З/п секретаря \$300

Прочие расходы еще около \$300

Итого нам останется распихать по карманам \$6800, примерно по \$1700 на брата. При том что до этого мы «платили» себе по \$300 в месяц (как и нашему секретарю, только ей об этом не говорили).

\$8000! На мгновение в голове каждого пронеслись ка-

кие-то свои ассоциации. Витя думал о стиральной машине-автомат и мебели на кухню, Максим о золотых часах и мобильном телефоне (1997 год), я о поездке на двоих в европу. В голове Оли, возможно, промелькнуло «конкретное» посещение салона красоты или что-то подобное, но точно установить нельзя. Позже при подобных обстоятельствах мы бы подумали о новых компьютерах, наборе стажеров, стабилизационном фонде и т. п., но тогда...

Сладостные мысли были прерваны стуком в дверь и появлением на пороге слегка удивленной нашей секретарши. Как бы извиняясь, она сообщила, что к Максиму пришел соискатель. В этот момент в микроволновке «убежал» перегретый суп...

Заседание совета директоров мы продолжили поздно вечером (секретарь ушла, телефоны переключены на факс, заказчики разошлись по домам). Вообще-то личный помощник – позиция не «хантинговая». Ну кто будет «переманивать» секретарш? Обычно охотятся за директорами, топ-менеджерами. Секретари ищут работу сами. Но само по себе \$8000 за секретаря – тут есть чем гордиться! И кроме того, «секретарь» может оказаться хорошим началом для дальнейшей работы с корпорацией Олигарха.

Если ему понравится, то мы сможем получить реальные хантинговые заказы на топ-менеджеров этак тысяч по 10–15 баксов за голову. А потом он порекомендует нас другим олигархам. А потом... На переговоры к Олигарху было решено

отправить сразу двоих «консультантов» – Максима и меня. Витя позвонил и договорился о нашем визите. Олигарх назначил встречу на следующий день, на 21.00 (в целях конспирации, наверное) в его офисе на чистых прудах.

В день переговоров Максим отсутствовал в агентстве. что-то сдавал или посещал какие-то культовые лекции в универе, а может, «готовился» к встрече со «стратегическим партнером» где-нибудь в парикмахерской или библиотеке. Мы договорились, что он подберет меня на машине у метро в 20.45. Уже темно, прохладно. Мерзну в черном костюме. Максима нет. 20.55. Опаздывать неприлично. Ну и хрен с ним, стоит в пробке, наверное. Снимаюсь с места и иду один. 21.05. Подхожу к красивому особняку. В этот момент на пейджер приходит сообщение от Максима: «Стоял в пробке. Не успею. Не жди. Максим». Вот так он всегда... Останавливаюсь перед внушительным подъездом. Достаю из портфеля «мгновенный блеск» и вытираю ботинки. Встряхиваюсь, поправляю волосы, подтягиваю галстук, весь наполняюсь чувством собственной значимости и достоинства. Это, видимо, общее для рекрутинга-консалтинга – вывалиться с оторванной пуговицей из переполненного троллейбуса, отряхнуться и войти к клиенту с таким видом, будто приехал на «мерседесе» с шофером. Итак, вхожу внутрь. Ресепшн с охраной. Пропуск должен быть уже заказан. Антон Петровский к г-ну Писаревскому. Да, частное лицо. (Мы заранее договорились, чтобы не вызвать подозрений старой секретарши

и вообще в целях «конспирации», название агентства и цели визита упоминаться не будут.) Нет, один г-н Максим Купченко не придет. Сдаю охране дискетки и перочинный нож, получаю магнитную карточку-пропуск и прохожу к лифту, четвертый этаж, этаж руководства. У открывающихся дверей лифта появляется охранник и провожает меня к приемной Самого. На «коврике перед дверью» сидят два «бобика» – личная охрана. Внимательные взгляды. – Проходите.

Охранник категории «бобик». личный телохранитель персоны, которой охрана на самом-то деле совершенно не нужна. Но положена по статусу. Соответственно, делать такому секьюрити абсолютно нечего. Отрабатывая свои деньги, он хвостиком таскается за шефом, иногда выполняет мелкие поручения. Фактически единственная его функция – в отсутствие босса в кабинете сторожить стол с бумагами или портфель хозяина: бобик, охранять!

Один «бобик» прикладывает магнитный ключ к двери, я прохожу и попадаю в оазис приемной. Просторная комната. Даже внешне мягкие кожаные диваны и кресла, сидя в которых можно сразу уснуть. Красивый мягкий ковер. Живые экзотические цветы и пальмы, расставленные со вкусом, создают ощущение зимнего сада. Огромный аквариум с подсветкой... Все, как принято. Вообще, приемная первого лица – это действительно всегда оазис в пустыне пласти-

ковых перегородок и серого ковролина. С одной стороны, интерьер состоит из офисных предметов мебели и аксессуаров, но в целом обстановка получается какая-то домашняя и расслабляющая, чем-то напоминающая зал пятизвездочного отеля на курорте.

И жемчужиной такого оазиса, а вернее, живительным ключом, его образующим, является хозяйка приемной – личный секретарь босса...

Одного взгляда на хозяйку этой приемной стало достаточно, чтобы понять всю сложность поиска замены. На вид лет 25–28 (хотя где внешние критерии возраста?), чрезвычайно обаятельная и вместе с тем какая-то строгая, безупречно одета и причесана. Косметика, вероятно, используется, но как-то незаметно. Что касается красоты, то это вопрос скорее по части бабника Максима (жаль, не пришел) или виртуального бабника Вити. Наверное, красивая (иначе не держали бы тут). Приветливый взгляд, улыбка.

– Антон Петровский? Вас ждут. Одну секунду. Андрей Юрьевич, к вам Антон Петровский. Пожалуйста, проходите.

Торжественный и волнующий миг – переступаю порог кабинета клиента. Это чем-то напоминает мне выход на боксерский ринг, когда надо повалить клиента хоть в 15-м раунде. Клиенту же это должно напоминать приход Деда Мороза в детстве, когда ты хоть и знаешь, что чудес не бывает, но так, пусть на миг, хочется поверить в существование настоящего (!) Деда Мороза. «Дед Мороз» – это я. А также я – «шер-

лок Холмс», «Терминатор», «Мефистофель» или кто угодно, кто внушает ощущение мистики и всемогущества в поставленных задачах. (Бред, конечно, но что не придет в голову в 23 года!)

«Повалить клиента в N-м раунде». Дословно это означает добиться необходимого впечатления о себе и своих возможностях. Соответственно, произведенный эффект должен выгодно отличать тебя от всех других консультантов, пришедших до или после. Если в результате переговоров ты заметил, что у взрослого человека, серьезного бизнесмена, владельца и основателя солидной фирмы появилось восторженно-удивленное выражение лица ребенка, то значит – клиент в нокауте. На самом деле в этом есть что-то иррациональное. Твой оппонент создал компанию, сам подбирал персонал, сам решал кадровые вопросы. И вдруг теперь вызвал тебя ему помочь. Да у него и опыта-то явно больше твоего. Все верно. Но как ребенок, увидевший бороду из ваты у «фальшивого» Деда Мороза, верит в то, что где-то существует «настоящий», так и бизнесмену хочется верить в настоящих «консультантов». Важно только ему подыграть. Снять с головы цилиндр, показать, что тот пустой, и достать кролика... Кстати, вместе с напарником Витей я валил клиента намного быстрее. Обычно раунде в третьем.

В кабинете полумрак. Горит только подсветка второго

гигантского аквариума, в котором, кажется, резвятся акулы или что-то еще очень экзотическое, и настольная лампа на рабочем столе Олигарха. Кабинет как кабинет. Большой телевизор в углу, стол для переговоров человек на 15, картины, дверь в следующее помещение (наверное, комнату отдыха с отдельным санузлом, а может, бильярдную). Прохожу через весь кабинет на свет настольной лампы. Огромный дорогой стол. На столе, помимо стандартного набора, ваза с фруктами. За столом, вперившись в ЖК-монитор (в 1997-м вещь редкая), сидит Олигарх. Как бы только увидев меня, поднимается, выходит из-за стола и протягивает руку:

– Андрей.

Ничего общего с портретом в журнале «Деньги». На вид лет 30 (из того же журнала известно, что 34). Странные брюки, странная тонкая рубашка с воротником апаш – общий вид дорогой, но вполне раздолбайский. (А мне-то казалось, что миллионеры ходят на работу исключительно в костюмах и галстуках.) Жестом приглашает сесть в кресло перед столом, сам же возвращается на свое место. Полумрак. Ощущение, что во всем здании, если не считать охрану, кроме нас никого нет. Наверное, так оно и есть – десятый час. Олигарх начинает разговор. Традиционные взаимные представления заказчик – исполнитель не требуются. Корпорация Олигарха в представлении не нуждается, презентация нашего агент-

ства в данной ситуации непринципиальна.

– Итак, мне нужен личный секретарь.

При этой фразе и он, и я автоматически посмотрели в сторону двери кабинета. Дверь была закрыта плотно.

Чем не устраивает старая? Сложно сказать. Но что-то уже не то, ведет себя как-то не так. Да и какая разница? А чтоб не повторить ошибок при подборе новой? Вряд ли. Все претензии скорее личного плана и к профессиональным навыкам не относятся. Наверное, у нее что-то личное, что мешает ей нормально работать. Короче, надо менять...

В этот момент дверь приоткрылась и на пороге появился сам предмет обсуждения. Светлана (а ее звали Светлана) была уже одета в легкий плащик и уличные туфли:

– Андрей юрьевич, до завтра. если не забыли, то сегодня я обязательно ухожу в 21.30. Меня ждут.

– Светлана, ну ты видишь – у меня посетитель, пожалуйста, останься и принеси нам кофе. Или чай? – произнес Андрей юрьевич, глядя на меня. – А потом иди, конечно, если надо...

Светлана безмолвно скрылась за дверью.

– Вот, сами видите. Вот так она в последнее время, – лицо Олигарха приняло выражение обиженного ребенка.

Видимо, желая заесть внезапно нанесенную обиду, Олигарх взял из вазы персик и начал есть. Вообще, на всем протяжении беседы он периодически что-то отъедал из вазы, но, то ли нервничая, то ли считая, что фрукты «детям», забывал

предложить собеседнику.

Минут через пять вновь появилась Светлана. Она была опять в «домашнем». И вид был совершенно спокойный, как ни в чем не бывало. Пьем кофе и продолжаем разговор. Да, актуальны практически все требования, что мы и предполагали в агентстве. Возраст? В принципе неважно... Но, естественно, не старуху и не школьницу! Пусть 25–30.

– Кроме того, в мое отсутствие или присутствие она должна самостоятельно разгребать массу вопросов, не доводя их до меня. Таких обычно называют «генеральный секретарь». И вообще...

Договорить Олигарх не успел, так как раздался робкий стук в дверь и на пороге кабинета замялся персональный водитель. Видимо, Светлана уже ушла и доложить было некому.

– Ну-ну, заходи, давно жду, – благодушно позвал Олигарх.

Если бы я уже не знал, что этот человек водитель, то принял бы его за охранника. Огромный рост, широкие плечи, простодушное лицо боксера-профессионала. Такой в «Жигули» не поместится... Водитель сделал два мелких шага и остановился.

– Ну, что они сказали? – спросил Олигарх.

– Сказали, что все нормально, – тоскливо пробасил водитель.

– Да как же, блин, нормально, я же чувствую – нет компрессии, – заорал Олигарх.

Огромный человек посреди комнаты сразу стал как бы меньше ростом и слегка задрожал. Странно и смешно, но пожиратель фруктов в кресле за столом вызывал в нем неподдельный ужас.

– ладно, гуляй, потом разберемся, – уже спокойным тоном произнес Олигарх и пояснил мне: – Понимаешь, я же чувствую – нет компрессии, послал его в наш автосервис, а он ничего решить не может.

Водитель развернулся, сделал один большой шаг и исчез.

С Олигархом мы тогда просидели до часу ночи. С представлений об идеальном секретаре разговор плавно перешел на представления о жизни в целом. Вернее, о жизни и представлениях самого Олигарха. Он рассказал о том времени, когда был просто Андрюхой и жил где-то за Уралом. О том, как после одной хитрой операции «в стиле Остапа Ибрагимовича» заработал первый капитал, об одиночестве в бизнесе и т. д. я слушал. Короче, как сказал бы наш партнер Аудитор: «Это явно не клиент, а пациент». Но мне все равно. Видимо, проявляя заботу о людях и даже не спрашивая, как я приехал, Олигарх распорядился отвезти меня домой на своей машине. О себе просил не беспокоиться (кажется, он поехал в джипе охраны). Жаль, никто не видел, как меня подвезли к подъезду на 500-м «мерседесе»-лимузине. Во время пути машина шла легко и мягко. Хотя, конечно, там было что-то с компрессией...

На следующее «утро», примерно в час дня, я дал отчет

о посещении «стратегического пациента» моим товарищам. С Олигархом мы достигли следующих договоренностей.

1. Срок подбора – 3 недели.

2. Оплата – \$8000 (обещания обещаниями, а договор, хоть и устный – сила).

3. Представляем одну кандидатуру (где ж мы найдем под такие требования трех на выбор?).

4. Связь с заказчиком буду поддерживать я (раз уж начал общаться), отчеты о ходе поиска в устной форме по телефону каждую неделю.

5. Даже под страшными пытками мы не должны никому раскрывать название компании, куда ведется подбор. Дабы не узнали «враги» и работающий секретарь (в какой-то момент мне показалось, что второе значительно важнее для нашего клиента). В принципе имя компании-работодателя и так никогда не разглашалось. Соискатель узнавал его только в момент направления на собеседование. Но и здесь, по требованию Олигарха, мы тоже не должны его называть. Представится наш «работодатель», только если возьмет на работу.

6. После того как подходящая кандидатура будет найдена, ее резюме Олигарху должно быть отправлено с курьером в закрытом конверте (факсам в приемной мы довериться не можем).

7. Собеседование будет проводиться на нейтральной территории.

8. В случае «неуспеха» кандидатки на собеседовании поиск прекращается. Больше ничего не нужно. Мы друг друга не знаем и не видели. В случае успеха – оплата наличными в день выхода на работу.

9. Требования:

25–30 лет, в/о, ПК – опытный и даже продвинутый пользователь (а вдруг в командировке ноутбук зависнет), английский и немецкий языки – свободно, опыт работы личным помощником руководителя действительно крупной структуры – от двух лет, водительские права (у старой-то они есть; на всякий случай), ну и полная корзинка из интеллектуального уровня, этикета, опыта зарубежных поездок и т. д. Способность принимать решения. И естественно, чтоб «глаз радовала».

Теоретически ничего особенного в запрашиваемых требованиях не было. Мы ежедневно подбирали секретарей, переводчиков, помощников с двумя свободными языками, лицом мадонны или скоростью печати принтера. Но чтоб все сразу! Правда, в одном вру – требований к скорости машинописи Олигарх не выдвигал...

Стратег Максим достал лист бумаги и начал записывать план поиска и распределение обязанностей работы над «Проектом». Первым делом даем объявление в СМИ. Тут можно разориться долларов даже на 50 и дать модуль в газету «Эксклюзив-персонал» (в мирное время мы ограничивались строчками баксов по пять в газету «Работа

для вас»). Кроме того, Максим предложил дать еще объявление в женский журнал «Космо» (видимо, оный читала его продвинутая девушка) еще за \$100, но остальные не согласились. Объявление выйдет только через неделю, а пока мы будем рыть и обзванивать имеющуюся в папках базу.

«Рыть анкеты». О, в рекрутинге можно еще и не такое услышать! чего только стоит, например, фраза: «Нарыл девок, отправил клиенту домой – он их ночью смотреть будет...» Понятно, что означает? Смутно? А смысл ее следующий. Выбрал из папок базы данных анкеты подходящих секретарей и отправил их резюме на домашний факс клиента (допустим, директора компании). Вечером (ночью) после работы он посмотрит и выберет тех, кого пригласит на собеседование. (Почему на домашний факс? чтобы принимающая корреспонденцию на офисном факсе имеющаяся секретарь не слишком волновалась.) Конечно, вся эта терминология больше относится к «каменному веку» 1990-х, когда еще не было реальных электронных баз данных соискателей, а факсовый аппарат воспринимался основным средством связи и производства (сейчас его место занял компьютер с e-mail). Поэтому «рытье анкет», т. е. поиск в огромных папках базы, было одним из основных ежедневных занятий рекрутеров. Сегодня под этим подразумевается то же самое, но в электронной базе, собственной или из Интернета.

Из шкафа тут же достали огромную папку с наклейкой «Секретари с языками» и вручили Оле. Также для подстраховки было решено отправить меня в дружественное агентство порыться в их базе. Теперь по технике работы. Английским языком мы все более или менее владели, по крайней мере, его хватало на то, чтобы определить уровень владения соискателя. В немецком же наши знания ограничивались фразой «Гитлер капут». Вопросы тестирования обоих языков Максим взял на себя и обещал решить до завтра. «Охота» на секретаря началась.

Технологически все выглядело следующим образом. Оля (потом к ней подключился Витя) «нарыла» подходящие анкеты и факсовые резюме секретарей из нашей базы. Получилось не так уж и много. Этот материал распределили поровну для вечернего обзвона (на следующий день добавилась еще пачка от друзей-рекрутеров, еще через неделю вышло объявление в газете и стали поступать свежие резюме по факсу). Все можно узнать у человека по телефону: и свободный ли английский, и даже проверить, но вот спросить про внешность – нельзя. Соответственно, дабы не терять время и сразу отсеивать кандидатов по «внешним признакам», мы договорились так. если пришедшая девушка явно некрасивая, то ее огорчают новостью, что нам неожиданно сообщили о закрытии вакансии. Разумеется, она может заполнить анкету, которая останется до дальнейших вакансий. если же возникают сомнения во внешности (можно сразу-то и не разгля-

деть), то кандидатка усаживается заполнять анкету, а остальные рекрутеры по очереди как бы невзначай заходят в комнату и смотрят: «некрасивая» – «вакансия закрыта», «вроде красивая» – переходим на следующий уровень. Следующий уровень – проверка знания языков. Происходило это примерно так. Для проверки знаний грамматики и чтения Максим раздобыл тесты с ключами ответов для проверяющих. Навыки же разговора мы, теоретически, могли проверить только в английском. Но и тут Максим нашел остроумный ход. Тестируя на знание английского, мы обычно задавали соискателю вопрос типа: «Could you tell me about your work experience?» (Эта фраза была отполирована до блеска.) Таким образом, давая понять, что сами-то знаем хорошо. Соискатель начинал говорить, и по тому, как он говорил, уверенно или запинаясь (даже уже ничего не понимая), можно было сделать вывод о его знаниях. Аналогично поступили и с немецким. Максим попросил нашего секретаря Таню, кстати, по образованию учителя немецкого и английского, дать ему пару вступительных фраз на немецком. Максим отточил их до «баварского» акцента, и мы трое тоже кое-как. Теперь, тестируя немецкую речь, мы как попугаи чекали заученную фразу и следили за рассказом соискательницы с видом людей понимающих, изредка произнося подбадривающее «я-я». В принципе, так можно было тестировать знание хоть хинди.

Как показала практика, красивые девушки языки знают

плохо (про некрасивых ничего не скажу, так как их знания мы не проверяли). Вернее, один иногда здорово, а второй сильно слабее. (Вообще замечено, чем лучше человек знает язык, тем более скептически он это знание оценивает. И наоборот, люди с элементарными навыками после трехмесячных курсов пишут в резюме – «свободно».) Была очень симпатичная переводчица-синхронистка из МИДа. языки – отлично, а вот секретарские обязанности «по нулям». Сначала мы ее даже включили как бы в резерв, но потом решили тоже отсеять. Даже водительские права у нее были... если бы мы отсеивали по принципу наличия прав, то в славном 1997-м мы бы отсеяли почти всех. Мало все-таки у нас женщин с «правами», не Америка, чай. Пусть клиент нас простит, но требование про права на фоне остального мы сочли перебором...

Только одна девушка вроде формально соответствовала всем требованиям, но наш психолог Витя после долгой беседы усмотрел в ее характере скрытую стервозность и истеричность (как звучало по-научному – не помню) и тоже отсеял.

Разумеется, кроме «личного помощника президенту крупной финансово-промышленной группы» мы искали и другой персонал для других клиентов. Но основным был этот заказ. И самое обидное, что ничего не получалось. Вернее, «не находилось». Мы даже повторили объявление в «Эксклюзиве», выбросив еще \$50. И если в первом объявлении, дабы не пугать людей, мы указали зарплату \$1200

(достаточно высокая для таких требований), то в следующем написали \$2000. Звонить и слать резюме вообще перестали. Видимо, оклад \$2000 секретарю настораживал.

Два раза я уже звонил Олигарху с отчетом. Приятный голос Светланы отвечал:

– Приемная Писаревского.

Просить соединить с Олигархом мне было как-то неприятно. Вот работает человек и не знает, что дни его сочтены.

Первая фраза Олигарха полна надежды:

– Ну как?!

Дальше голос скисал:

– ладно, ищите...

Два раза звонил. Соответственно, третий звонок будет последним во всех смыслах. Мы тоже слегка скисли. ясно, что заказ изначально сложный, времени в обрез и от нас мало что зависит. Максим кричал, что мы упускаем «стратегического партнера», который кормил бы нас всю жизнь. Сгоряча Максим предложил переманить секретаря у какого-нибудь «другого олигарха», но, услышав: «Вот ты и перемани», одумался. Хотя «переманить» секретаря мы попробовали. Витя позвонил в приемную вице-президента одной известной немецкой компании (там, как правило, персонал знает два языка). Имя секретарши мы выяснили (есть методы!). Используя стандартный прием, Витя заинтриговал девушку тем, что «ее, дескать, нам рекомендовали... а кто не скажем... а интересно?.. тогда приходите». Она пришла. «Де-

вушке», оказалось, 41 год. Из вежливости на нее потратили более получаса и обещали представить работодателю...

Заканчивалась третья неделя. Кандидатуры не было. На вяло поступающие звонки соискательниц отвечали уже без энтузиазма. За два дня до окончания оговоренного срока казалось, что уже «все». В тот день утром я ездил «на договор» к какому-то новому клиенту, потом присутствовал на собеседовании с нашими соискателями у другого клиента и попал в агентство только к концу дня. С порога я почувствовал, что в воздухе что-то витает. И витает нечто приятное. Действительно, атмосфера необъяснимо отличалась от кисло-вялого налета последних дней. В приемной секретарь Таня встретила меня радостной улыбкой (как выяснилось позже, Максим пообещал ей премию). Явно что-то произошло. Подозрения подкрепились тем, что я увидел в нашей рабочей комнате. Витя по телефону обсуждал с женой модель стиральной машины, Максим, спрятавшись за монитором, копался в каком-то журнале и приговаривал под нос: «„Нокиа“ тоже неплохо...» Ко мне бросилась радостная Ольга:

– Тоша! Звони ему!

Кому «ему» – я догадался сам. Оказалось, что пока меня не было, мои партнеры нашли ту, которую безрезультатно и безнадежно искали почти три недели! Теперь по порядку. Утром в нашей скисшей конторе раздался звонок. Очередная кандидатка на «личного помощника президенту

крупной... и т. д.». Таня вяло уточнила, соответствует ли она всем требованиям, указанным в объявлении, и переключила на Витю. Витя вяло еще раз уточнил про два языка, про опыт и попросил прислать резюме. Девушка сказала, что она на факсе и готова к отправке. Резюме оказалось вполне достойное. Витя слегка приободрился, но, еще слабо веря в успех, спросил, как быстро соискательница сможет посетить нас. Соискательница ответила: «В течение двух часов». Это было утром, а уже около 16.00 мне шли на пейджер назойливые призывы приехать в агентство или хотя бы вый ти на связь (все это я получил только вечером единым потоком – так бывает).

– Вот, смотри! – Витя осторожно, как большую ценность, передал мне упакованное в прозрачный файл уже подготовленное, видимо, самим Витей резюме.

Резюме

Светлана 28 лет

Образование:

1986–1991 Московский государственный институт международных отношений, юрист-международник

1989–1990 Курсы немецкого языка при МГИМО, переводчик-референт

Опыт работы:

1994– н/в Крупный финансово-промышленный холдинг,

личный помощник президента

1993–1994 «Даймлер-Бенц» (московское представительство), личный помощник главы представительства

1991–1993 Торгпредство России в Великобритании (лондон), юрист

Профессиональные навыки:

планирование рабочего дня руководителя организация приемов, переговоров, семинаров и т. д. организация международных командировок (визы, гостиницы, паспорта) сбор и подготовка информации этикет и т. д. и т. п.

Дополнительные навыки:

английский язык (свободное владение) немецкий язык (свободное владение) итальянский язык (начальные знания) ПК (Windows, весь MS Office, пользователь Internet) водительские права

Персональные данные:

1969 г.р., не замужем, пост. моск. проп. Заключение психолога агентства:

стрессоустойчива, уравновешенна, риски в поведении минимальны.

– Оба-на, – говорю, – а почему «просто Светлана», кстати, его старая секретарша тоже Светлана. И что это за таинственный «финансово-промышленный холдинг»? Вы что,

не доверяете нашему Олигарху, думаете, он сам ее вычислит и сэкономит \$8000? (То есть нас кинет.)

– Знаешь, а ведь фишка в том, что мы здесь совсем ни при чем, – засмеялся Витя, – как говорится, каждой твари по паре. Она тоже шифруется! Ну, фамилию-то ее я знаю (паспорт с пропиской смотрел), а вот как называется ее контора – она наотрез отказалась сообщить. Говорит, что Москва – город маленький, все всех знают. Может, ее шеф общается с тем президентом. Короче, она тоже боится утечки информации. Даже нам не сказала. Вот такая у них будет обоюдная игра втемную. Но по ней видно, что работает в серьезной компании. Да и вряд ли человек после МГИМО, лондона и «мерседеса» пойдет в отечественную фирму, только если это не какая-то культовая корпорация. И действительно большая.

– Согласен, – говорю, – а какая причина поиска работы?

– Говорит, что шеф ее, старый пень, не дает развиваться профессионально. Скучно, говорит. Ну а главное, думаю, она сказала, что получает \$1200 и лишние \$800 ей не мешают.

– Ну а вообще, как она тебе? Тут в разговор включилась Ольга:

– Ты знаешь, очень приятная девушка. Этим двум (Ольга кивнула на Максима и Витю) сразу понравилась. Посмотрел бы ты, как Витя искокетничался. Видно, что есть время и средства следить за собой. Ногти в порядке, духи, какие

я давно хочу. Короче, по общему стилю и уровню соответствует.

– И ездит на «восьмерке», – добавил Максим из-за монитора.

– Так что, давай, звони Писаревскому, сообщи о результатах и спроси, когда везти резюме. Да, не забудь, она очень просила организовать собеседование в выходной день, так как с ее шефом рабочие дни непредсказуемы, – подытожил Витя.

– А языки, – я был страшный зануда, – проверили?

– Не волнуйся, звони.

В принципе, уже натикало около 20.00, но отчего ж не позвонить?

– Приемная Писаревского, – Светлана была на месте, а значит, и Сам, скорее всего, тоже.

Судя по голосу, у Олигарха было хорошее настроение:

– Да ладно, не надо ничего везти. лучше прочитай так. Ну... Тоже Светлана зовут? Нет, блин, не возьму. Не могли, что ли, с другим именем найти? шучу. Какое, говоришь, образова...

В этот момент Олигарха отвлек кто-то, находящийся в его кабинете.

– Слушай, времени нет. я вам доверяю. Давай просто назначим встречу. Сейчас подумаю, где и когда, и дам знать. что? На выходных? Не вопрос. Давай.

Утром следующего дня перезвонил водитель Писаревско-

го и сообщил: босс ждет нас в субботу в 12.00 в отдельном банкетном (кажется, он называется «Бархатный») зале ресторана «Монтегю», Сапожный переулок, 4...

Вечером Витя перезвонил Светлане. Собеседование было назначено.

По всем правилам, соискателя на собеседование обязательно сопровождает сотрудник агентства, обычно тот, кто держит связь с клиентом. В нашем случае я кандидатку даже в глаза не видел и представлять мне ее было бы тяжело. Поэтому решили, что пойдем вместе с Витей.

Работая в тандеме с Витей, я мог себе позволить слегка расслабиться в определенных случаях. В отличие от Максима или Оли можно было положиться, что Витя придет вовремя. Поэтому в субботу утром я не напрягался. Транспорт по выходным ходит хуже обычного. Короче, опаздывая примерно минут на 15, я точно знал, что Витя будет как штык.

Итак, в 12.15 подхожу к подъезду ресторана. У входа стоит знакомый «мерседес», за рулем дремлет гигант-водитель. Рядом джип охранников. Ну, думаю, все в сборе, только меня, видимо, ждут. Или не ждут уже... А интересно, наша кандидатка уже пришла? Должна бы, в принципе. В этот момент из высоких дверей ресторана твердой походкой вышла Светлана – секретарь Писаревского! Кажется, даже поздоровалась со мной. Ничего себе, думаю, а она-то что тут делает? Бывает, конечно, иногда к собеседованию с преемником привлекают увольняющегося сотрудника. Но тогда за-

чем шифроваться было? Или это такая форма садизма?.. Рассуждая так, я вошел в ресторан. Поискал глазами «Бархатный» зал, потянул ручку двери и вошел. То, что я увидел, меня насмешило, насторожило и озадачило одновременно. Около одного столика стояли с совершенно растерянным видом нервно улыбающийся Витя и Олигарх – явно в глубоком ступоре. Лицо Олигарха переливалось от мертвенно-бледного к багряному. Под левым глазом у него расплывался свежий фингал. У соседнего столика переминались с ноги на ногу «бобики» и нервно перебирали скрытую амуницию. Ого, думаю. шефу-то в глаз дали, а они куда смотрели? А кто, собственно, дал? Беглый взгляд не нашел застреленного или связанного обидчика. «Неужели Витя?!» – мелькнула и погасла мысль. По-моему, я даже ничего и сказать-то не успел. Олигарх очнулся, поискал глазами дверь и молча вышел из зала, даже не взглянув на меня. «Бобики» заторопились следом.

– Ну и что тут было, – спросил я Витю, – и где наша Светлана?

– Ты ее должен был встретить в вестибюле, – Витя опустился на стул и взял со столика резюме нашей соискательницы.

– В дверях я встретил старую секретаршу...

– Старую секретаршу? Блин, ну тогда все вроде бы становится яснее.

– Так что тут было?

– О, такое было... Зря опоздал, многое пропустил. Короче, прихожу около двенадцати. Никого еще нет. Потом приходит Светлана. Садимся за столик, ждем. Минуты не просидели, она пошла «попудрить носик». Сижу. Входит Писаревский с охраной. Улыбается, жмет руку. Садится за стол. достаю резюме. Даю ему. Он шутит, настроение хорошее. Начинает читать. В этот момент входит Светлана. Немая сцена в «Ревизоре». Олигарх бледнеет, вскакивает. Не помню, кажется, они друг другу что-то сказали. А может, нет. Не помню. И тут она ему как даст кулаком. Вполне профессиональный удар. Разворачивается и выходит. «Бобики» вскакивают, я вскакиваю. Длилось все, думаю, секунд 15. Ну а потом и ты пришел. чуть-чуть не успел...

Мы выпили с Витей пива у метро и поехали по домам. Ольгу и Максима «осчастливили» в тот же день по телефону...

Прошел месяц. Витя купил жене отечественную стиральную машину типа «ведро с моторчиком», Максим вместо часов добавил себе имиджа ручкой «Паркер», я отложил неделю в европе до следующего года, и только Оля, видимо, в качестве утешения посетила салон – сделала новую стрижку и изменила цвет волос. Олигарху больше не звонили. И известий от него не поступало. Витя попытался что-то узнать через тренера, но тот сказал, что Олигарха видит и слышит «раз в сто лет» и тоже ничего не знает. Но ничего, облом-обломом, а жизнь продолжается.

Так вот, прошел месяц. Раздается звонок. Таня сообщает Вите, что его спрашивает госпожа Писаревская. Светлана Писаревская. через полчаса Витя огласил, что у нас новый клиент и получен новый заказ. Вернее, возобновлен старый. Мы опять ищем личного помощника любимому Олигарху. На прежних условиях оплаты, заметьте. И требования те же, кроме одного, в данном случае основного. Секретарь должна быть НеКРАСИВАЯ. Вперед!

Мы достали анкеты некрасивых секретарей и стали приглашать их на собеседование и тестирование. языки-то мы тогда у них не проверяли...

Глава 2. Выбивание денег

С чем у вас ассоциируется фраза: «выбить деньги»? С рэкетом, бандитами, наездами и т. д.? Вы не работали в реальном бизнесе, и тем более в консалтинге-рекрутинге. Клиент, получивший товар или услугу в кредит, зачастую очень неохотно расстаётся с деньгами, которые должен. Смешно наблюдать, как взрослые люди ведут себя подобно детям, съевшим конфету с прилавка, не задумываясь о том, что она стоит денег. Поставленный перед необходимостью оплаты, клиент вдруг начинает интересоваться вопросами, на которые нужно было обратить внимание до начала работы. Например, гарантиями замены подобранного специалиста. Ужасается суммой, на которую он с легкостью согласился несколько недель назад, и т. д. Но «ломая» или «не ломая» себя, а рано или поздно все платят. Случаи «кидания» рекрутинговых агентств крайне редки. Однако иногда происходят. У нас в агентстве «Знак четырех» за почти год работы таких случаев не было. Хотя однажды появился клиент, который решил воспользоваться нашими услугами на халяву. О том, как все произошло, и повествует эта история.

«Выбивание денег». Думаю, этот термин хорошо знаком не только рекрутерам, но и специалистам из многих других сфер бизнеса. Идеальная страховка от недобросовестно-

сти клиента – 100 %-ная предоплата. Однако если для большинства отраслей это норма, то для рекрутинга – экзотика. (В лучшем случае берется аванс в размере 30–40 % от стоимости заказа.) Соответственно окончательная оплата производится только после выполнения работы. Редкость, но нарваться на потенциального «кидалу» иногда можно. Почему потенциального? Потому что кинет он в итоге или нет, зависит в первую очередь от поведения сотрудника агентства. В частности поэтому, если хочешь работать в рекрутинге, нужно отбросить все ложное стеснение и «интеллигентские заморочки». Рекрутер, оказывающийся не в состоянии в разумный срок получить с заказчика оплату, профессионально непригоден. лично в моей практике был случай, когда к директорше агентства, в котором я начинал, пришла заплаканная менеджер. Оказалось, что ее клиент внаглую отказался платить, выдвигая какие-то идиотские причины. Тогда наша «железная мадам» (дочь профессора и сама в прошлом преподаватель математики) сняла телефонную трубку, набрала номер заказчика и спокойным голосом произнесла следующую фразу: «Ах ты, мелкий фраер! Ты не знаешь, с кем связался. Рекомендую серьезно призадуматься: чего это ты...» Рассчитано, конечно, на слабонервных. Но ей повезло. Клиент перезвонил на другой день со словами: «А правда, чего это я...» И заплатил.

Начало было совершенно банальным. Агентство в лице Вити подбирало главного бухгалтера для одной небольшой

компьютерной фирмы. И подобрало. А вот оплата странным образом «зависла». Обычно (и, кстати, согласно договору) клиенты платили нам в течение недели со дня выхода специалиста на работу. А тут прошел уже месяц!

– Сначала этот гад Пасерба говорил, что деньги будут через три дня, потом – чтоб позвонил завтра, потом что-то еще невнятное, а теперь, кажется, просто от меня прячется, – делится информацией Витя, – у меня есть тихое подозрение, что платить он не будет.

Ситуация, надо сказать, критическая. если клиент не платит уже месяц (а человек у него работает), то вероятность нехорошего исхода очень велика. Бывает, правда, что работодатель с первой минуты чувствует, что новый сотрудник ему может не подойти и старается оттянуть оплату до окончательного принятия решения. Но, как правило, хватает двух недель.

– Слушай, – говорю, – а ты с теткой, т. е. бухгалтером, как там ее, разговаривал? Может, он ею недоволен или что-то еще?

– естественно, – заедаю проблему сладкими орешками, отвечает Витя, – разговаривал. Тетке все нравится. И ею наш господин Пасерба вроде доволен. Кстати, уже заплатил зарплату.

Хорошенькая ситуация. Бухгалтером он доволен, деньги на зарплату есть, а нам не платит, гад! Кстати, должен нам господин Пасерба был \$3000 (два оклада главбуха).

Да сколько бы ни был должен, хоть \$100, – чувствовать себя кинутым не очень приятно.

– То есть ты считаешь, что это уже все? – в разговор вступил Максим.

– Думаю, да. Платить он явно не хочет и не будет, – Витя запустил пакетиком от орешков в мусорное ведро, – конструктивизм в нашем общении уже утрачен. И звонить со слезливыми вопросами бессмысленно.

– Вот падла! – Ольга чисто по-женски давала выход эмоциям.

На какую-то минуту мы все к ней присоединились, выпуская импульсивную злобу. Господин Пасерба, думаю, обыкался...

– Давайте подадим на него в суд, – твердый тон нашего первого зама не оставлял сомнений в победе грядущего процесса.

– Ты уже судился с водителем грузовика, – ехидно заметила Ольга.

Академик сдулся и спрятался за монитор. Действительно, несколько месяцев назад «пятерку» Максима сильно помял «МАЗ». Группа разбора подтвердила, что виноват водитель грузовика. Только оплачивать Максиму ремонт стоимостью в полмашины тот отказался. Желая «действовать цивилизованно» (а ничего другого и не оставалось), Максим потащил заявление в суд. И началось. Сразу заявление не приняли. Потом болела судья. Потом его должны были передать дру-

гой судьбе. Максим звонил в суд и, делая строгий басовитый голос, представлялся полковником Зубовым и просил уточнить нахождение на рабочем месте судьи такой-то. Короче, дело развалилось, даже не дойдя до суда. «Пятерку» Максим восстановил за свои деньги...

– Витя, ты, кажется, говорил, что он не владелец компании, а наемный директор. Так почему же жалеет чужие деньги? – спросил я.

– Действительно, он наемный... А хрен его знает. Может, у него эти траты просто не предусмотрены бюджетом, а может, сам экономит, так как участвует в прибыли, – ответил Витя, – да и какая нам разница почему?

– Так если он наемный, то давайте найдем учредителей и пожалуемся на мерзавца, – Ольга не оставляла надежды.

– Думаю – вряд ли, они тебя пошлют к нему же или еще дальше. Учредители-то ему доверяют, типа. Да и если он на нас «сэкономит», им только лучше, и они вроде ни при чем – не они кинули, – пришел в себя Максим.

Фактически ситуация складывалась до омерзения безвыходная. Полное бессилие, как после плевка в лицо из отъезжающей электрички. Теоретически можно было бы еще «наехать» посредством бандитов из Витиной «качалки», но мы, как интеллигенты, такой вариант могли рассматривать только голословно. В качестве определенной мести и компенсации морального ущерба можно еще «забрать» у него нашего главбуха, найдя ей лучшее место, но денег от этого, ясно,

не прибавится.

Короче, было принято риторическое решение: Витя продолжает «трясти» клиента. На том и разошлись. Настроение у всех было паршивое.

На следующий день незаметно возвращаемся к разговору о Пасербе. естественно, спрашиваем Витю об изменениях за день. Изменений нет. Скрывается Пасерба. Вдруг Максим достает распечатанное из нашей базы резюме и машет им перед носом Вити:

Угадай с трех раз, кстати, вопрос всем, чье это резюме? Даю подсказку – самый популярный человек за последние два дня.

– Березовский, что ли? – вяло «угадал» Витя. – Неужели, Пасерба?! – догадалась Ольга.

– Он, родимый! читайте, – Максим бросил резюме на стол.

Пасерба

Борис юлианович

1967 г.р.

Цель:

Поиск руководящей работы в области маркетинга в представительстве иностранного ИТ-производителя или международной компании – дистрибьюторе ИТ-техники.

Образование:

1984–1991 Ростовский педагогический институт, учитель истории

1989–1991 Курсы английского языка при Ростовском педагогическом институте, референт-переводчик

1992–1993 Курсы маркетинга при экономической академии, специалист по маркетингу

1994–1996 Международный университет бизнеса и экономики при гос. академии управления, маркетинг **Опыт работы:**

04.1994–н/в «ИТ-трейд» (дистрибуция компьютерной техники), директор по маркетингу

10.1992–03.1994 «Софт-ком» (торговля ПК, комплектующими и периферией), менеджер по маркетингу и развитию

07.1991–09.1992 Ростовский государственный техникум приборостроения, преподаватель истории

Профессиональные навыки:

#####

Дополнительные навыки:

#####

Персональные данные: холост, коммуникабелен и
#####

Это, по видимости, было старое резюме, которое господин Пасерба рассылал раньше, в итоге найдя сегодняшнее место работы. Генеральное директорство в компании «Принтер&Монитор»... В принципе прочитав чужое резюме, узнать что-то о человеке, да тем более без его ведома, конечно, прикольно, как провести медосмотр. Только для врача это обыденно и кайфа у последнего не вызывает.

– Вот, блин, карьерист провинциальный, – задумчиво произнесла Ольга.

– И заметьте, хочет работать только в иностранных компаниях, – говорит Максим.

– Ага, только согласился на совковый «Монитор&Принтер», – проворчал Витя.

– Зря ты, в общем-то, известная компания на своем рынке, а гендиректорство там не так уж и плохо, – продолжил Максим.

– что-то в этом есть... – мысль, зарождающаяся в моей голове, еще не оформилась во внятную фразу.

Но, похоже, у Максима «эта» мысль уже дошла до презентационной формы.

– А ведь мы можем этим воспользоваться, – сказал Максим.

– Всем расскажем, что Пасерба замаскировавшийся учитель истории? – кисло спросил Витя и уже собрался выйти

из комнаты.

– Постой, Витя, кажется, тут есть что послушать, – я поймал Витю за пиджак.

– Как основная мысль: предлагаю как бы «продать» самого Пасербу! Мы предложим ему хорошую работу в каком-нибудь «Хьюлите» или «епсоне» в обмен на выполнение своих обязательств.

– Хорошенькое дело, кому такой урод нужен? если бы ты этого индюка видел! Да и на резюме посмотри, – Витя все понимал буквально.

– Заметьте, господа, – академик поправил очки, – я ведь сказал «как бы продать», а вовсе не «продать». В этом-то вся фишка...

Под дикий хохот, крики и спор с 15.00 и до 23.00 был составлен План охоты на Пасербу. Приманку рассыпали, загонщиков расставили по местам. Бедный юлианович. Ну что ж, будет знать, на что способны обиженные рекрутеры. Хотя, думаю, ни до, ни после нас никто такого не делал.

Охота началась прямо на следующий день, а что тянуть-то. Итак, первыми вышли ловчие с приманкой. Ольга и я. Пасерба Борис юлианович, думаю, сидел в своем кабинете, когда заметил падающую приманку.

– Борис юлианович, вас Андрей по личному вопросу, говорит, вы его знаете, – конечно, этой фразы секретарши я не слышал, но думаю, что звучало именно так.

У каждого человека может быть приятель или знакомый

Андрей.

– Борис? Здравствуйте, меня зовут Андрей Павловский, я сотрудник хедхантингового агентства SMP (Смерть Мерзавцу Пасербе. – *Прим. автора*). Нет, наши услуги предлагать не буду. Наоборот, хочу предложить вакансию вам. Как узнали о вас? Это же наша работа. Предложение следующее: представительству известного западного производителя компьютерной техники в Москве нужен начальник департамента маркетинга по продуктам периферии. Назвать имя пока не могу. Но вы их точно знаете, один из мировых лидеров. Зарплата \$4000 + бонусы + мед. страховка + автомобиль компании + масса других льгот, ну, сами представляете. Интересно? Тогда давайте встречаться...

Расчет был точен. Как бы там ни было, а работа даже генеральным директором вполне средней отечественной компании – это другой уровень, нежели работа руководителем среднего звена в западном монстре. Для человека 29–30 лет (а Борису Пасербе было тогда примерно столько) – возраст критический. Или ты становишься на твердые карьерные рельсы, попадаешь в обойму, или уже вечно болтаешься в том же болоте. Кроме того, как мы выяснили из резюме, г-на Пасербу всегда тянуло к маркетингу. Деньги же, пожалуй, были большие, чем в «Монитор&Принтер», и еще побелому.

Итак, я теперь «сотрудник» хантингового агентства SMP и зовут меня Андрей Павловский (для тех, кто не помнит, –

в жизни я Антон Петровский). В этом новом качестве я назначил нашему «крутому соискателю» встречу-собеседование, как и принято, в ресторане клуба «16 тонн» на вечер следующего дня. Как приличный человек, я оставил даже номер телефона агентства SMP. Это был номер, который мы никому не давали, так как по нему офисная мини-АТС «выходила» в город. Временно мы переключили его на вход, а нашего секретаря Таню предупредили (и даже отрепетировали), что по этому номеру нужно отвечать «SMP, добрый день» и соединять с Андреем Павловским.

На следующий день загонщики вышли на дичь – мы с Ольгой отправились в «16 тонн». Красивая женщина на переговорах всегда способна отвлечь большинство мужчин, рассеять внимание. Кроме того, хотелось иметь одного наблюдателя. Перед уходом мы клятвенно обещали не тратить на этого гада (а заодно и на себя) больше \$10 и упиться кофе на всю сумму, как в известном фильме.

Пасербу мы узнали сразу (Витя дал хорошее и красочное описание, приправив его профессиональными характеристиками психолога). Среднего роста шатен, полный, почти толстый, модные очки на пухлом лице. Дорогой костюм, пижонские ботинки, хороший кожаный портфель. (Видимо, к такому образу стремился наш Максик.) Хитрый, немного бегающий взгляд. Общий вид такого мальчиша-плохиша. Обмен приветствиями. Кофе? ОК. Разумеется, первым делом соискатель поинтересовался, о какой же такой иностран-

ной компании идет речь. Регламент охоты за головами требовал назвать клиента. Hewlett-Packard.

– Ну что ж, – Пасерба довольно откинулся на стуле и весь как-то раздулся, – это очень интересно. Так что же конкретно они хотят?

Тут я предоставил слово Ольге. Женщине, а тем более рекрутеру, простительно плавать в технических терминах. Кроме того, расслабившись в атмосфере музыки, отдыха, сигаретного дыма и общества красивой женщины, Пасерба слушал в пол-уха, возбуждаясь от собственных мыслей. Думаю, главное он уже понял – его наконец-то заметили, оценили и представляют для работы в Hewlett, он попадет в обойму. Сбываются мечты. Пасерба весь как-то переполнился чувством собственной значимости и при дальнейшем разговоре о себе «гнул пальцы» по полной программе.

Разговор закончился тем, что охотники за головами пригласят кандидата на собеседование в Hewlett на следующей неделе. Пока наши потери составили \$11 (сволочь Пасерба выпил на халяву целых две чашки капучино и сожрал пирожное!).

Следующим номером вступали ловчие. Это был самый сложный момент нашего плана. Устроить собеседование в Hewlett. Данная компания была выбрана не даром. Там специалистом по подбору персонала работал наш старый знакомый, бывший агентский рекрутер Арсен. Максим поддерживал с ним дружеские отношения. До того как Арсен попал

в НР, у нас даже были кое-какие общие дела. Арсен часто приходил к нам в офис. Как мы заметили, ему нравилась наша Ольга (а кому бы она не понравилась?).

Арсен даже пытался ухаживать, но безрезультатно. Устроившись в НР, Арсен слегка зазнался, но дело с ним все еще можно было иметь. Как-то Арсен хвастался, что теперь у него оплачиваемый мобильный телефон с прямым номером, личный кабинет и отдельная переговорная для приема соискателей. Максим ее видел. Хорошая. Вот на эту-то переговорную мы и нацелились. (А «личный кабинет» у Арсена был каморкой без окон на один стул. Видимо, этим фактом и объяснялось наличие отдельной переговорной у такого «большого босса».)

шаг первый. Максим позвонил Арсену:

– Братан-братан, как делишки, толстеем и богатеем? ОК. есть тема, надо перетереть. Давай у тебя в офисе. Буду не один, закажи пропуск Андрею Павловскому и Борису Пасербе. Это со мной. Узнаешь зачем. Хорошо, и Ольге привет передам...

шаг второй. Андрей Павловский позвонил Борису Пасербе и назначил встречу у офиса НР для собеседования с потенциальным работодателем.

шаг третий. В назначенный день наступает кульминация охоты. А именно...

А именно, в назначенный день Максим пришел в НР примерно минут за 15 до моей встречи с Пасербой у офиса. Про-

пуск на него был заказан. Максиму выдали бе джик «ПОСЕТИТЕЛЬ» и проводили к Арсену. Братаны по-братски встретились. Арсен взял ключ от переговорной. И в этот момент ему позвонила наша Ольга. что она ему говорила – для нас до сих пор осталось тайной, но только Арсен начал бледнеть, краснеть, улыбаться... Видимо, присутствие Максима его напрягало. Максим «из вежливости» сказал, что подождет в переговорной, и взял у прибалдевшего Арсена ключ. Уходя, Максим оставил в кабинете пиджак. Зайдя в переговорную, Максим снял с рубашки бедж посетителя и пристегнул другой: «Ханс Берман, вице-президент по маркетингу»... А еще через несколько минут в переговорную вошли представитель агентства SMP Андрей Павловский и кандидат на должность начальника отдела маркетинга сектора периферии Борис Пасерба. Навстречу из-за большого дорогого стола к ним с приветливой улыбкой поднялся огромный молодой немец (Максиму можно было за счет «солидности» дать больше его лет) в западных очках, белой рубашке с галстуком. Вице-президент по маркетингу Ханс Берман. Как мы выяснили, немецкого Пасерба не изучал никогда, поэтому «легкий баварский акцент и небольшие затруднения с русским языком экспата¹, прожившего пять лет в России» его смутить были не должны. Дальше разговор шел уже между кандидатом и потенциальным начальником. я слушал, хотя

¹ Экспат – иностранец, работающий в Москве, как правило, на управленческой должности.

понимал не все. Максим, единственный из нашей четверки, давно имел дома компьютер и считался в отличие от нас, чайников, продвинутым пользователем. Но самое главное, опыт подбора персонала на компьютерном рынке давал ему возможность говорить с Пасербой на одном языке. Вендоры, каналы дистрибуции, тренинги по продуктам... Все время я прислушивался к шагам в коридоре, казалось, вот-вот придет Арсен. Но Ольга, видимо, держала его, как бульдог медведя. С вице-президентом НР Пасерба вел себя по-сдержаннее, чем с рекрутерами, но все же выпендривался, как мог. Фокус группы, выборки и промоакции... Эти слова сыпались из него, как термины из учебника. (Кстати, Максим потом сказал, что как специалист он, вероятно, совсем «не фонтан».) Проговорили они в итоге больше часа. Расстались на том, что предложенная работа и ком пенсация соискателю подходят, и он согласен. Со стороны работодателя предварительное согласие тоже было получено, хотя формально тот взял дня три на окончательное решение. Ханс уточнил, сколько г-ну Пасербе потребуется для сдачи дел на сегодняшнем месте работы. Оказалось, стандартные две недели. На том и расстались. Связь, как и принято, договорились держать через агентство.

Максим сидел в приемной после нашего ухода еще минут десять, когда туда ворвался с извинениями совершенно обалдевший Арсен. Максим назвал его раздолбаем, с которым нельзя вести дела. Сказал, что его партнеры обиделись

и уже ушли... Встретились с Максимом мы в нашем офисе. Максим умудрился вернуться раньше меня. Войдя в дверь кабинета, я увидел гогочущих Витю и Ольгу, а также Максика, изображающего то Пасербу, то «Ханса Бермана».

Но охота продолжается и подходит к самой ответственной части. Наверное, сравнение с охотой выбрано не самое удачное. Для последнего эпизода больше подходит сравнение с корридой, с финалом – закалыванием уже ослабевшего и совершенно одуревшего быка. В этот момент матадор выходит на быка один на один, достает шпагу и одним ударом закалывает. Это очень важный момент, промашка может стоить жизни или карьеры. Итак, выждав для приличия два дня, сотрудник агентства SMP Андрей Павловский позволил соискателю Борису Пасербе и сообщил, что вопрос решился положительно – он ПРИНЯТ! Соответственно, компания НР ждет г-на Пасербу на работу такого-то числа к 10.00. Условия работы те, что обсуждали. Контракт со стороны НР уже подписан. Пасерба подпишет и получит свой экземпляр в первый рабочий день. Вот так. Поздравляю вас, Борис юлианович...

Судя по голосу, Борис юлианович был обрадован. Думаю, он до последнего момента сомневался в таком исходе. Хотя внешне воспринял все как должное. Даже забыл поблагодарить рекрутера...

А теперь финальный удар. еще через два дня я позвонил Пасербе и озабоченным голосом озвучил ему следующую

информацию:

– Борис юлианович! Вот ведь какой вопрос возник. Наше агентство SMP является подразделением агентства «Знак четырех». Ну, у нас так распределены бренды. Мы работаем с иностранными заказчиками... Но это неважно. Просто вдруг выяснилось, что вы являетесь клиентом «Знака четырех», т. е. фактически нашим. Это вдвойне приятно, но только есть маленький нюанс. Оказывается, вы еще не расплатились со «Знаком четырех» по какому-то контракту. Ничего страшного, конечно. Но если вы сейчас уйдете из компании, то потом деньги с нового руководителя будет получить очень проблематично. Поэтому давайте вот как поступим. если денег у вашей фирмы сейчас нет, то мы подождем. я попрошу Ханса Бермана просто перенести немного дату вашего начала работы, думаю, они пойдут навстречу... шпага вошла в быка легко и по самую рукоятку. Матадор отступил на шаг и поклонился рукоплещущим трибунам. На следующий день в нашем офисе раздался звонок. Секретарь г-на Пасербы спросила Виктора. Дальше трубку взял сам Борис юлианович. Последний принес свои извинения за столь долгую задержку и предложил Вите приехать за наличными. Вот так.

Нам не верилось до последнего момента, пока Витя не вернулся в агентство с пачкой денег. Разумеется, мы заинтересовались, как там Пасерба. Оказывается, тот пребывает в приподнятом настроении, громко и весело разговаривает по телефону и, как показалось Вите, начал сдавать дела!

На сем охота благополучно завершилась.

А теперь в качестве послесловия. Недели через три Максиму зачем-то звонил Арсен и, как курьезный случай, рассказал прикольную историю. Недавно утром к ним в офис приперся какой-то тип и, аргументируя тем, что с этого дня является начальником сектора маркетинга НР, требовал его пропустить или вызвать некоего вице-президента Ханса Бермана. На всякий случай охрана вызвала Арсена как представителя службы персонала, но и тот ничем помочь не смог. Пришедший тип начал нервничать и проявлять признаки агрессии. Потом он достал мобильный телефон и стал звонить в какое-то агентство, название которого Арсену тоже ничего не говорило. В итоге тип удалился, обещав еще разобраться с Арсеном и его профессиональной пригодностью. Бывают же психи...

Позже упомянутый псих звонил в агентство «Знак четырех» выяснить номер телефона подразделения SMP (дозвониться по имеющемуся у него, по понятным причинам, было уже невозможно). Но в «Знаке четырех» слыхом не слыхивали ни про SMP, ни про Андрея Павловского. Видимо, произошло какое-то недоразумение.

А с компанией «Монитор&Принтер» мы работали еще долго. Там новый генеральный директор, нормальный парень.

Глава 3. Идеал

Начало 1998 года принесло нашему рекрутинговому агентству «Знак четырех» множество интересных событий. Например, мы подключились к сети Интернет! Конечно, в 1998 году пользование Интернетом уже не было экзотикой, но все же не таким массовым и обыденным явлением, как сейчас. Мы все ринулись на изучение и освоение новых возможностей. Например, разработали и повесили свой сайт. Другое событие, на первый взгляд мало имеющее отношение к работе, – разрыв Ольги со своим парнем. честно скажу, сколько там у Ольги было мужиков за ее предыдущую личную жизнь и в каком статусе – не знаю, да никогда и не интересовался. Правда, о некоторых, включая последнего, что-то слышал (разумеется, от самой же Ольги). По моим наблюдениям, кстати, подтвержденным замечаниями классиков мировой литературы, красивые женщины любят только отъявленных мерзавцев. И Ольга в этом отношении не исключение. Все ее мужчины, опять же судя по Олиным откровениям, были таковыми. Другое дело, мерзавцами не убогими. если одним словом выразить требование Ольги к мужчине, то это слово «Директор». Под этим подразумевается: состоявшийся профессионал на руководящей работе, хорошо и модно одевающийся, ведущий себя нагло и с понтом... Последний, например, в свои 25 лет был на-

чальником отдела логистики, хорошо зарабатывал и умел с понтом потратить заработанное. Но имел серьезный недостаток – пил. В состоянии запоя трогался рассудком и мог натворить черт те что. Ольга его безумно любила, терпела года два, а потом бросила. Разрыв проходил бурно и романтично. Две недели ушли на выяснения. Мужик упирался и «бросаться» не хотел. В финале же покинутый бойфренд в состоянии «белой горячки» на ночь глядя ломился к Ольге домой, плакал, одновременно умолял вернуться и угрожал зарезать. (Угроза для данного состояния вполне реальная.) Стальная дверь выдержала любовный натиск. Осаждающий удалился, предварительно изрезав обшивку двери ножом. Как выяснилось, удалился недалеко – на детскую площадку перед домом. Там он провел в карауле всю ночь, иногда напевая «серенады». Ольга же провела ночь в кошмаре, а утром, собираясь в агентство, увидела из окна «бывшую любовь», уже с товарищем, на лавочке у подъезда. Ольга подождала час, а потом позвонила в офис. Максим и Витя были на месте. Они и командировались на выручку. (я пришел позже, но от меня-то, в принципе, в таких делах толку мало.) Два мордоворота в кожаных вошла в подъезд, а потом вышли. Между ними шла бледная Ольга. Алкаши на лавочке напряглись и встали. Один даже вытащил нож. Проходя мимо, правый мордоворот повернул к нему спокойное лицо призера России по рукопашному бою. Отираясь по кустам на почтительном расстоянии, алкаши молча проводили тро-

ицу до автобуса, дождались отъезда и остались на остановке. Вероятно, специфично спокойный Витин взгляд обладает каким-то магическим эффектом. его правильно понимают не только люди, но даже животные и бешеные рыбки в аквариуме. В данном случае этот взгляд пронзил насквозь замутненное сознание и подсознание человека в белой горячке. Короче, из Ольгиной жизни он исчез раз и навсегда. Как выяснилось, легче от этого не стало... А теперь начинается история Ольгиного поиска нового парня, или, по словам Максима, хождения «по му...».

Теоретически, какое нам (Вите, Максиму и мне) дело до Ольгиной личной жизни? Как бы не так. За более чем полугодовое совместное сосуществование мы, сами того не замечая, превратились в некую семью. Нет, мы стали не друзьями, по крайней мере в моем понимании. Мы стали чем-то другим, и несомненно большим, чем друзья. Мы стали Партнерами. Считается, что люди, которые «горели вместе в одном танке», становятся друзьями на всю жизнь. Возможно. Мы же «горели в танке» вместе ежедневно и ежеминутно. То есть для нас «горящий танк» – понятие не прошлого, а настоящего. В этом случае далеко не до эмоций. человек, находящийся рядом, страхует твою жизнь – борьбу за жизнь (нравится он тебе или не нравится). Как брат. Братьев ведь не выбирают... Более полугода мы жили фактически семьей, «ели из одной тарелки» и волей-неволей неплохо узнали друг друга. Ольга без мужика – неработоспособна!

Помимо даже чисто эмоциональной составляющей, по ее же словам, мужик нужен просто «для здоровья».

Итак, «охота за головами»... тьфу ты, «за мужиками» – началась. И сразу по двум направлениям. Первое. Как у большинства красивых женщин, вокруг Ольги крутилось какое-то количество поклонников разной степени паршивости. С кем-то она ходила в театр, кто-то приглашал на дискотеку. Надо отдать должное, эти отношения ограничивались легким флиртом – Ольга никогда не изменяла. Теперь всех поклонников можно было перевести в активную фазу. Второе направление негласно взяли на себя «братаны» (то есть мы с Витей и Максимом). Каждый порылся в своем окружении в поисках потенциального кадра, который под невинным предлогом приглашался в агентство и знакомился с Ольгой. Кого-то мы предупреждали о цели визита, кого-то – нет. Щадя Ольгино самолюбие, ее мы не посвящали. На Ольгу западали все!!! Но ничего у нас в итоге не вышло. Помороженные старые Ольгины поклонники оказались весьма условными и, попав под жесткий прицел, быстро отпали. С нашими же кадрами все было поинтереснее. Поскребя по сусекам, мы «пригнали» Оле следующих кандидатов:

Максим – приятеля из «качалки», программиста «Мориса», 24 года;

Витя – сына маминых друзей, перезревающего врача-ЛОРа, 31 год (далее – Доктор);

я – моего институтского приятеля (и, кстати, сына нашего бухгалтера), супервайзера из «МАРСа» Гошу, 24 года.

Морис пришел «в гости» к Максиму установить что-то в системе на ПК. Не знаю, как у него это получилось (производил-то впечатление закомплексованного зануды), но в тот же день пригласил Ольгу в театр. Ольга согласилась. Мое впечатление меня не обмануло. Первое свидание стало и последним. Морис Ольге не понравился.

Доктор появился у нас «по какому-то важному делу» к Вите. Достаточно приятный парень, хотя и «без понтов». Видно, что постарше. В отличие от остальных Доктор был «с серьезными намерениями» (что поделаешь, возраст). Не догадываясь об истинной цели визита, Ольга принялась обсуждать с ним проблемы здоровья родителей и вообще... «Дела Доктора затянулись», и он пришел еще раз. На второй «случайной» встрече подарил Ольге какую-то книжку. А потом пригласил вечером поужинать. Ужинать они отправились в пиццерию на автобусе... В принципе Доктор даже чем-то Ольге понравился. Мне кажется, тут не последнюю роль сыграла профессия. через две недели знакомства он сделал ей предложение. Ольга отказала и оборвала встречи. Доктор продолжал звонить. Он явно страдал. (На каком-то этапе звонить перестал. Ольге Доктор был не нужен, но ведь это индикатор! Она забеспокоилась и позвонила сама. Оказалось, Доктор страдает! Ольга успокоилась и больше не звонила... Женская психология.) С Гошей, я думаю, у них все

было бы нормально, прояви каждый меньше гордости и глупости. Гоша был «Директор». Супервайзер района в «МАР-Се» – это достаточно хорошая должность для 24-летнего парня. Приличный заработок, нормальный прикид и новая «девятиностодевятая» органично дополняли приятную внешность, веселый дружелюбный нрав. Понты же предполагало уже само место работы. если бы Ольга осталась с Гошей, я был бы спокоен за обоих. Но, видимо, не судьба. Гоша пару раз сводил Ольгу в картинную галерею и в театр. Потом пригласил домой, где сделал недвусмысленные намеки, из которых следовало, что она женщина привлекательная, он тоже – че тянуть-то? Ольга, в принципе, была не против. Но что-то переклинило, и она сказала: «Нет». через несколько дней одумалась: «А правда, че это я?» И позвала Гошу на дачу в субботу. Вряд ли Гоша мстил, просто, видимо, «не догнал». Он спросил, можно ли приехать с девушкой... От такого заявления Ольга слегка обалдела, но, естественно, разрешила. Перезвонила через час и сказала, что дача отменяется – туда едут родители. Прошло еще недели две. Тут Гоша «догнал». Позвонил Ольге и позвал на выходные на Истру. Ольга «радостно согласилась», но спросила, можно ли она будет с парнем. Гоша «разрешил», а через 15 минут Истра «отменилась». Так у них ничего и не вышло, а жаль. По сей день они передают друг другу привет...

Помимо упомянутых кандидатов мы «вызвали» еще несколько человек, но тех Ольга отвергла на стадии перво-

го знакомства. Так что и вспоминать нечего. Хотя был один, который почти полностью соответствовал Олиному идеалу. Красавец бодибилдер, выпускник престижного вуза, владелец красивой иномарки (папа купил), целеустремленный и юморной. С ним Ольга закрутить попыталась. Но что-то не срослось... Позже Ольга с грустью поведала, что супермен оказался «импотентом». Под сладким напором поклонника Ольга сдалась, а у него «не встал». Несостоявшийся любовник оконфузился. Ну, с кем не бывает. Может, перенервничал. Повторная попытка через пару дней результата не дала. Третьего шанса Ольга не предоставила.

И тогда мы вспомнили о новых возможностях. Конечно, Интернет! Все продвинутое население планеты знакомится в Сети! Максим вырвал из какого-то журнала обзор наиболее популярных сайтов знакомств и вручил Оле. Далее следовал «краткий» ликбез на тему «как всем этим пользоваться», описание которого я пропущу. В итоге, пожелав удачи, мы оставили Ольгу один на один с Интернетом и морем таинственных мужчин, скрывающихся в Сети.

Может быть, я старомоден или просто ничего не понимаю в жизни, но мне такой способ знакомства кажется неестественным, а соответственно каким-то неправильным. Повесить объявление в Интернете – все равно что дать в колонку брачных объявлений в газету. По-моему, нормальные люди так не знакомятся, а значит, «нормального мужика» в Сети не поймать. Таким образом, у меня был большой скепсис от-

носителем успеха операции. Хотя, с другой стороны, считается, что интеллектуальный и социальный уровень пользователей Интернета значительно выше среднестатистического (в 1998 году это еще было так)... Короче, хрен его знает, посмотрим.

Итак, Ольга развила бурную деятельность, задействуя все возможности: размещала свои объявления и откликалась на встречные, переписывалась по мейлу и болтала в чатах. Соответственно, периодически ходила знакомиться очно. Первое время Ольга делилась впечатлениями. Пока удручающими. (Ага, оправдывается моя теория.) В течение первого месяца интернет-охоты она познакомилась и встретилась с пятерыми. Один (аудитор из «большой шестерки»², 35 лет, женат не был) пригласил Ольгу в приличный ресторан. Демонстрируя исцарапанные руки, он все свидание с умилением рассказывал о своих трех котах, о том, как она мяукают, что едят, как какают и т. д. Ольга пожалела потерянного времени. Второй (аспирант-химик, 26) по переписке произвел впечатление приятного собеседника и юмориста. Свидание после работы, по идее, подразумевало какую-то культурно-развлекательную программу (хотя бы просто где-то посидеть). Однако аспирант, не обращая внимания на сырость и ветер холодного вечера, «гулял» устав-

² «Большая шестерка» – общее название самых крупных и известных мировых аудиторских компаний («Артур Андерсен», «Эрнст энд Янг», «Делойт и Туш», «Прайс-Уотерхаус», «КУПЕРС энд ЛАЙ-БРАНД», КПМГ). Позже в результате слияний и поглощений «шестерка» стала «пятеркой», а затем и «четверкой».

шую и замерзшую спутницу по улицам, развлекая байками. На каком-то этапе Ольга совсем замерзла и предложила зайти в первое попавшееся по дороге приличное на вид кафе. Аспирант как-то напрягся, но мужественно распахнул перед ней дверь. Они сели за столик, Ольга заказала кофе и пирожное и, не дожидаясь, пока принесут, пошла «попудрить носик». Когда она вернулась, аспиранта за столиком не было... Третий в «реале» оказался «прыщавым подростком» лет 17–20, хотя утверждал, что ему 24. Ольга купила «ребенку» мороженое, развернулась и ушла. (А в принципе, могла ведь вычислить еще по разговору. Тоже мне, детский психолог.) Четвертый же, наоборот, был «молодящийся папик», со всех сторон «Директор», но начесанные на блестящую лысину крашенные волосы давали понять, что ему явно больше заявленных 32 лет. Пожирая Ольгу сальным взглядом, он сразу пригласил к себе домой «потусоваться»... И только пятый действительно формально соответствовал всем Ольгиным критериям: нефтяной трейдер, 26 лет, дорого и со вкусом одет, на свидание приехал на большом красивом «крайслере», приятен во всех отношениях. Но один крошечный недостаток (видно, в объявлении он это не указал, а Ольга «прохлопала») перечеркнул все – ростом трейдер оказался Ольге до плеча. Таким образом, маленький человек в большом «крайслере» также отпал...

Больше Ольга нам ничего не рассказывала, а мы и не спрашивали. Жизнь и борьба неслись по выбранному направ-

лению проложенным курсом, своим чередом. Периодически, замечая как Ольга с загадочным видом собирается уходить «домой», мы подшучивали: «Опять по му?..» Не знаю, как Витя с Максимом, а я от Олиных амурно-сексуальных проблем отключился.

На работе я всегда сосредоточен на деле и могу не заметить многих проявлений жизни вокруг меня. В данном случае я не заметил, что последние месяца два-три Ольга выглядела увядшей и растерянной, а потом вдруг резко расцвела и засветилась. Но в отличие от меня Витя замечал все. Как-то за обедом он неожиданно хитро заулыбался и повернулся к Ольге с вопросом:

– Ну, Оля, расскажи нам, и кто же Он?

– Кто – он?..

– Ну, Он. Тот, которому мы обязаны твоим хорошим настроением и цветущим видом последние пару недель. Кто же этот счастливец-финалист?

Ольга сначала немного помялась (для приличия), а потом рассказала. Оказывается, она уже почти месяц встречается с классным парнем, с которым познакомилась по Интернету. Судя по Олиным словам, он фактически соответствовал ее идеалу. Высокий и достаточно упитанный (Оле всегда нравились крупные мужчины), вальяжный и спокойный. Короткая стрижка платформой в сочетании с габаритами создавала классический образ «нового русского». ему 27 лет, работает каким-то «директором», то ли исполнительным, то ли

административным (Ольге было достаточно первого слова), чем точно занимается его фирма, Ольга тоже не совсем поняла – то ли инвестициями на фондовом рынке, то ли инвестициями в строительство, то ли еще какой-то мутью. его объявление на сайте «Одинокие сердца» выделяясь чем-то неуловимым из общей массы, почему-то сразу зацепило Ольгу (судьба?). Недолгая переписка выдавала в респонденте эрудита и интеллектуала, хотя и делающего грубейшие орфографические и стилистические ошибки (Ольга их списала на обычную для интернет-общения небрежность). Потом была встреча. Потом еще одна... В отличие от большинства предшественников Владислав не «грузил» Ольгу «страданиями молодого Вертера» под пыльным занавесом театра или прикосновениями к вечности в картинной галерее. Напротив, он, возможно, угадав настоящие Ольгины потребности и интересы, водил ее в ночные клубы и на дискотеки, иногда в бассейн, пару раз в сауну (в большинство клубов у него были бесплатные «флаерсы»). Однажды даже ездили к Ольге на дачу париться в бане (замечу, это высшая стадия Олиного расположения). Одевался Директор модно, но как-то расхлябанно (отсутствие женской руки). На левой руке носил гигантский аляповатый золотой перстень-печатку весом, наверное, граммов 200. Этот перстень сначала немного смутил Ольгу. Как-то он не сочетался с «интеллектом и эрудированностью»... (Зато прекрасно сочетался с «новорусским» образом.) Однако Ольга поняла – перстень необхо-

дим Владиславу, чтобы нормально вписаться в бизнес-среду, где он крутился. Так бывает. С Владиславом Ольге было легко и приятно. Владислав спокойно и непринужденно рассуждал об искусстве и политике, философии и бизнесе, рассказывал байки, то есть всячески развлекал и даже развивал Ольгу. Иногда Ольге казалось, что она когда-то все это уже слышала, но где и когда, вспомнить не могла. Временами рядом с ним она чувствовала себя маленькой, глупой и совсем не развитой девочкой. И ей это нравилось.

– Представляете, дожила до 26 лет и оказалось, что толком ничего не читала, не видела, не знаю. Он иногда надо мной прикалывается, типа: «Ах, оказывается, ты не читала „Преступление и наказание“?» или «Иногда надо посещать консерваторию – хорошая музыка развивает». А была ли я вообще в консерватории? Когда он таким спокойным тягучим басом говорит: «Оля, ну нельзя же быть такой темной и ничем не интересоваться», мне даже становится стыдно, что я мало читала, а сейчас-то вообще ничего не читаю.

– Слушай, а на чем ездит твой Директор? – Максим считал, что марка (ну и год выпуска) автомобиля может многое сказать о владельце, часто больше, чем он сам.

– Ты знаешь, пешком ходит. Ну, не совсем так, конечно. С работы, на работу и в течение дня его возит водитель на служебном автомобиле, кажется «вольво». Правда, я его никогда не видела. Отправляясь ко мне, Владислав водителя отпускает, говорит, что не хочет посвящать в свою личную

жизнь. При этом он спокойно ездит на метро. «если не страдать снобизмом, то, пользуясь метро, можно избавить себя от пробок на дорогах», – это его взгляды. И мы ездим на метро. Правда, иногда ловим такси.

Соответственно, потребности в собственном автомобиле Владислав не испытывал, поэтому и не имел. Зато, как основной атрибут преуспевающего человека тех лет, имел мобильный телефон. Этот телефон временами очень нервировал Ольгу. По словам Владислава, на него был переадресован домашний номер, и соответственно, все звонившие домой, в том числе и родителям, попадали к Владиславу на мобильный. Судя по ответам, ему часто звонили какие-то бабы, видимо, какие-то бывшие (или не бывшие?!) подружки. Ольга молчала, но страшно ревновала. Одно радовало: телефон принимал плохо и далеко не везде.

– Ну а как он вообще? – опять хитро спросил Витя.

– что значит – «вообще»? – мне кажется, Ольга всетаки поняла.

– Ну, в смысле «для здоровья».

Ольга изобразила смущение приличной девочки, а потом ответила:

– Так ведь самое главное-то, что в ЭТОМ смысле он просто бесподобен!!!

Мы поздравили Ольгу с удачным финалом «хождения по му...» и переключились на обсуждение рабочих вопросов. Правда, Максим еще слегка поприкалывался, что если

Ольга выйдет замуж и засядет в «декрет», то пусть ее директор с мобильником и на «вольво» приходит за нее работать...

Прошло еще какое-то время. И вдруг Ольга приходит на работу совершенно расстроенная, да так, что даже я заметил. За обедом Ольга вдруг обратилась ко мне и произнесла неожиданную фразу, из которой сразу стала понятна причина ее расстройства:

– Тоша, а ты был прав. Нормальные мужики действительно не знакомятся по Интернету.

– Он оказался женатым, с пятью детьми и тещей? – Витя пошел по пути стереотипов.

– Совсем нет, все гораздо интереснее.

– Погоди, погоди, я угадаю. Он оказался скрытым «голубым» и изменил тебе с мужчиной – версия Максима была оригинальнее, хотя тоже ошибочной.

– Хватит прикалываться, сейчас расскажу. Только не смейтесь. А хотя... Вы и так знаете, какая я глупая и наивная. Понимаете, в принципе, последнее время я, общаясь с Владиком, начала испытывать странные ощущения. Ну, во-первых, большинство его выражений, цитат и историй пошли по второму и третьему кругу. Но это, может быть, и нормально. Хотя стало не так интересно, как раньше. Нет, мне с ним так же, в общем-то, хорошо. Ну, просто наблюдения. Мне стало казаться, что я имею дело с неким искусственным интеллектом, оперирующим только готовыми фразами и штампами, которые в него удосужились вложить.

В частности, я его поймала на том, что он мне преподносит мою же (ну, не совсем, конечно, мою) мысль, то есть почерпнутую от меня, как свои умозаключения! Типичный искусственный интеллект – что положил, то и выдает в первоизданном виде, без обработки. Во-вторых, при всей своей эрудированности он иногда прокалывается на совершенно элементарных вещах. Например, этот начитанный знаток литературы вдруг «забыл», кто такой Печорин (я-то вещь тоже помню смутно, но героя знаю!). Как-то я сказала при нем, что пришлю подруге какую-то книгу с okazjiей. Так он спросил: «Кто такая Оказия?»

Сначала я думала, он шутит, но потом такие шутки стали повторяться снова и снова в разных областях знания. При этом никогда не признается, что чего-то не знает. Будет лавировать, пока не припрешь к стенке. Хотя последнее время у него появилось новое: «Ну, Оля, вот видишь, и я чего-то не знаю». А вообще, мне даже полегчало, перестала комплексовать. К тому же, как выяснилось, он обладает чудовищной и, как я думала, врожденной неграмотностью. Как-то оставил мне записку. Так там такое! Ну, например, чего стоит одна фраза: «нипри каких обстоятельствеах», а? С другой стороны, у него достаточно подвижный ум. Например, обыграл моего отца в шахматы. В житейских же вопросах – просто как рыба в воде...

- Погоди, ну а чисто по-человечески он как? – спросил я.
- Ты знаешь, как выяснилось, он достаточно ленив и ма-

лость инфантилен. А как человек – вполне добродушный. Хотя до вчерашнего дня мне не совсем понятный.

– Так что же у вас произошло вчера? – вернул разговор к началу Витя.

А произошло следующее. Вчера утром, собираясь на работу, Ольга заметила у себя на полу какую-то ламинированную в пластик карточку. При ближайшем рассмотрении карточка оказалась пропуском на стройку сварщика-кузнеца 6-го разряда Владислава Быстрякова. Фотография прилагалась... Мысли в Ольгиной голове перемешались сразу в такую свалку, что разбирать оную, а также разбираться с Владиком она отложила на вечернее свидание. Соответственно вчера вечером, когда ничего не подозревающий Директор пришел к ней домой, она показала ему пропуск и поинтересовалась, что бы это значило. Далее последовала громкая разборка. Директор вилял и отмазывался. В пылу спора Владик даже чисто по-мужски стукнул кулаком по столу и задел перстень. От «золотого» перстня отвалилась печатка и упала на пол со странным звуком. Ольга подняла ее. Печатка, а соответственно, и сам перстень, оказались из пластмассы! (Ну, видимо, с позолотой.) Ольгу охватил истерический хохот. С истерикой прошла и злость. Дальше они поговорили спокойно и конструктивно...

– Так что же, принц оказался просто сварщиком с фальшивым перстнем? – Максим от хохота подавился компотом.

– Но сотовый-то у него настоящий? – Витя уже поел и мог

говорить смело.

– Хрен его знает, может, и нет.

(На самом деле, выяснилось значительно позже, телефон Владислава оказался не сотовым, а обычным радиотелефоном дальнего радиуса действия. Кстати, запрещенным в России. Хитрый Владик установил на крыше своего дома антенну, позволяющую принимать сигнал на расстоянии до 20 км. Соответственно, и номер телефона был домашним... А модель аппарата, как он потом признался, специально выбирал с трубкой, похожей на сотовый.)

– Погодите, так что же в итоге? – мне стало не только смешно, но и обидно за Олю.

– А ничего, расстались. Только кузнеца с пэтэушным образованием мне в жизни не хватало, – Ольга немного отошла и даже засмеялась вместе с нами.

Прошла еще неделя. Весна уже была в разгаре. Светило солнце, раскрывались почки и просыпались чувства. Максим уже напевал: «И где же вы, девчонки, девчонки? В коротеньких юбчонках, юбчонках!...» Интересно, а что делает Ольга? Продолжает мучить Интернет? Или как? Вдруг мы замечаем, что Ольга мило щебечет с кем-то по телефону и называет собеседника Владик!

– Не понял, ты что, теперь коллекционируешь Владиков? – Витя обладал дурной манерой не только прислушиваться к нашим разговорам по телефону, но и давать понять, что слушал.

– Нет, ребята. Это тот же самый Владик, – у Ольги было хорошее настроение.

– Однако! – Максим выехал на стуле из-за монитора, – это как же?

– А вот так! Сначала я страшно расстроилась, а потом подумала: «А что, собственно, изменилось?» Мне с ним хорошо. Замуж за него я не собираюсь. Кузнец так кузнец. И самое главное, «для здоровья» он идеален!

Когда Ольга вышла из комнаты, Витя поднял голову от папки с надписью «Бухгалтеры с английским. Мужчины» и задумчиво произнес:

– А ведь правда, кузнецы-то, они всегда могли!..

Глава 4. Наперегонки, или лучший рекрутер

Обычное будничное утро. Витя пьет утренний чай из огромной лоханки и страшно хлюпает. Максим читает свежий еженедельник «Капитал». я качаюсь на стуле и разглагольствую. Ольги еще нет. В приемной Таня-секретарь разбирает пришедшие за ночь резюме. Звонков мало и все они «умирают» на стадии секретаря, уходя на факс или еще дальше. Вдруг Максим протягивает мне газету и тычет пальцем в фотографию над статьей:

– Тоха, смотри!

Энергичный молодой человек на фото мне вроде знаком... Да это ж Костя из известного старейшего агентства «Кадровая республика»! Белая рубашка с закатанными рукавами, чуть съехавший галстук – фото сделано в рабочей обстановке. Статья называется «Один день с рекрутером Артабековым». Интересно, интересно, что там написали про Костю...

«Ведущий рекрутер столицы», а фактически «настоящий охотник за головами» начинает свой рабочий день в 10 утра, а заканчивает примерно в 10 вечера. Расписание дня не оставляет ни минуты для личных дел. Первая половина дня – собеседования в агентстве и выезды к клиентам, потом «поиск соискателей», ближе к вечеру – обзвон послед-

них. «По словам президента агентства „Кадровая республика“, Константину Артабекову удастся закрывать безусловно сложные вакансии, которые не под силу никому из коллег в „Республике“». если «на охоту» выходит Костя, то трепещите конкуренты из других агентств – он найдет кандидата на вакансию раньше всех остальных... Короче, великий и ужасный Костя Артабеков.

На самом деле в «Кадровой республике» я иногда бываю. И лично знаю почти всех рекрутеров. Просто там работает моя жена. Костю тоже знаю. Когда я первый раз пришел к жене на работу, она весело сказала:

– Смотри, сейчас я подведу тебя к зеркалу, – и познакомилась с Костей Артабековым.

В принципе, я и тогда не верил в гороскопы, и сейчас не верю, но, возможно, то что мы с Костей родились в один день, сыграло какую-то роль (правда, он старше меня ровно на два года). Внешне мы похожи: оба длинные и худые, с горящими глазами под косматыми бровями на худых лицах, цвет волос одинаковый. Оба получили фундаментальное техническое образование, оба попали в рекрутинг случайно, оба стали «охотниками». Но самое главное – это манера себя вести: разглагольствовать по любому вопросу (не сильно напрягаясь по поводу глубины знания оного), в процессе спора незаметно (в том числе и для самого себя) «опустить» оппонента, не давать никому раскрыть рот, соответственно, слушать только самого себя. В тот день в «Рес-

публике» была какая-то тусовка-семинар с приглашенными гостями. В «антракте» Костя вышел из «конференц-зала» в «столовую». я вышел за ним. Костя снял пиджак, повесил на спинку стула, сел и обвел взглядом потенциальную аудиторию (помимо нас в столовой тусовалось еще несколько человек). Было видно, что у него есть потребность «толкнуть речь». (По себе знаю.) Не помню, как завязался разговор, а потом и спор, да и тему точно не воспроизведу, но в итоге мы сидели с Костей друг напротив друга и со вкусом дискутировали. От спора я получил просто колоссальное удовольствие. Фактически, это был разговор с самим собой! А чего стоит, например, такая фраза Кости (абсолютно в моем духе!), произнесенная в состоянии полета:

– Вопросы не понял... но отвечаю!

В тот день, видимо, Костя был в ударе, а я нет. Поэтому он меня, кажется, «победил». Это закономерно, когда я в ударе (в данном случае Костя), то всегда побеждаю...

Помимо вышеприведенного у нас с Костей есть еще кое-что объединяющее: общий клиент, крупнейший отечественный импортер алкоголя – компания «Карст Инк.». Кстати, моя жена до сих пор уверена, что об этой фирме как о потенциальном заказчике я узнал вследствие «промышленного шпионажа», когда приходил за ней на работу. На самом деле это произошло случайно. Мы подбирали менеджеров по крупнооптовым продажам вина для нашего клиента. Пришел кандидат. Подходит идеально – большой опыт

работы с вином, наработанная дилерская сеть по регионам. Наш клиент готов был его брать, да тот, по определенным причинам, сам отказался. А жаль, хороший специалист. Я его тогда спросил, а где бы он сам хотел работать? И в ответ услышал: «В „Альфа-Эко“ или в „Карст Инк...“». Он же мне и рассказал, что «Карст» является импортером элитного алкоголя, осуществляющего поставки по всей России. В рекрутинге существуют разные методы привлечения заказчиков. Один из них – «ловля на живца». То есть я предлагаю потенциальному клиенту не «вообще наши услуги», а с учетом стандартных потребностей резюме конкретного кандидата. Так я тогда и поступил. В справочнике нашел телефон «Карста», связался со службой персонала и предложил. В принципе, ситуация беспроигрышная: такие компании всегда имеют потребность в хороших менеджерах по продажам. Вот так начались наши взаимоотношения с «Карстом».

«Ловля на живца». Самый, пожалуй, специфичный момент в рекрутинговом бизнесе – поиск клиента. Какой-либо конкретной технологии здесь не существует. Скорее ее подменяет набор методов. «ловля на живца» – один из наиболее эффективных. Предугадать потребность в персонале любой более-менее крупной фирмы не так уж сложно. Бухгалтер или секретарь, маркетолог или логистик. Кто-нибудь из них, а то и все сразу обязательно требуются. О менеджерах по продажам просто не говорю – они нужны всегда. Со-

ответственно, можно выбрать из базы данных резюме специалистов, имеющих опыт работы, например, в сфере оптовой торговли продуктами питания. И отправить их кадровику или директору продуктовой фирмы. Имея перед глазами данные о «живых» и реальных кандидатах, потенциальный клиент скорее пойдет на контакт с агентством.

Кстати, того парня они тогда не взяли, зато мне удалось заключить договор о сотрудничестве и получить уже официальную заявку на позицию регионального торгового представителя и на некоторые другие должности!

То что помимо нас «Карст» работает одновременно еще с несколькими агентствами, для меня, естественно, не секрет. Нам (и всем остальным) они заказывали торговых представителей, мерчендайзеров, секретарей. А вот подбор на «дорогие позиции» доверяли только «Кадровой республике». Этот подбор и осуществлял Костя Артабеков, лично...

Самое смешное, что как раз за несколько дней до выхода этой статьи в газете «Капитал» мы наконец получили в «Карсте» серьезную заявку! Видимо, оценив качество и оперативность нашей работы по ординарным позициям, менеджер по персоналу «доверила» более интересную работу. Кстати, от того, как мы ее выполним, зависит уровень заказов и в дальнейшем. Итак, мы получили заявку на поиск юриста-международника с окладом \$4000. (Соответственно,

наш гонорар \$6000 – полторы среднемесячные зарплаты.)
Задачи кандидата на должность: решать все иностранные дела «Карста» (кредиты в западных банках, договоры с буржуями-производителями, защита торговых марок, офшоры и т. д.). При этом он должен тесно взаимодействовать со всемирно известной компанией «Маккинзи», которую «Карст» выбрал в качестве основного консультанта. Причем должность эта в «Карсте» была новая. ясно, что и требования к специалисту с такой зарплатой нехилые: свободный английский язык, знание всех необходимых аспектов международного права, большой опыт работы в иностранных компаниях и т. д. и т. п. За работу по этой позиции в нашем агентстве взялся я...

...Статья про Костю интересная, даже очень!

– Ну что, Тоша, ты уже испугался? Вступаешь в единоборство с великим Артабековым, «лучшим рекрутером страны»! Может, сразу откажемся? Напишем в «Карст» письмо, приложим вырезку из «Капитала»... – начал серию утренних шуточек Максим.

На самом деле в этом что-то есть. Проявить себя перед клиентом лучше, чем конкурент. А потом постепенно и конкурента отодвинуть...

– А что, – говорит Витя, – это мы еще посмотрим, кто «лучший рекрутер». Наш Тоша, если захочет, – ого-го! Ну а мы поможем – заказ-то стратегический.

Короче, бег наперегонки с Костей начался.

Как полководец перед битвой, я оглядел мои ресурсы: собственная база данных агентства (к тому моменту составлявшая уже папок 40 и занимавшая три шкафа), возможность разместить объявления в «элитных» газетах «Эксклюзив персонал» и в том же «Капитале», база дружественного агентства, ну и соответственно Ольга, Максим и Витя, всегда готовые помочь. Само собой, я задействую методы «прямого поиска», то есть попытаюсь както выйти на потенциальных кандидатов сам. Хотя здесь есть маленькая, но серьезная загвоздка: «Карст Инк.», хоть и зарегистрирован на каких-то там островах и декларирует 100 %-ный иностранный капитал, на самом деле чисто отечественная компания. А значит, переманить к ним классного специалиста из иностранной фирмы маловероятно. Тем более что зарплату они предлагают ровно «по рынку» и не больше.

«Прямой поиск». На самом деле этот термин, собственно, и означает настоящую «охоту за головами». То есть когда поиск ведется среди профессионалов, работу не ищущих и резюме не рассылающих. Напрямую, по имеющимся требованиям. Все остальные методы считаются «пассивными» и относятся к ординарному рекрутингу. Прямой же поиск позволяет выйти за рамки круга соискателей, откликнувшихся по объявлению или удосужившихся сделать рассылку резюме. Использование при подборе персонала «прямого поиска» декларируют в своих презентациях многие агентства, од-

нако далеко не все владеют этим методом по-настоящему.

Несколько анкет я «нарыл» в собственной базе, еще сколько-то мне привезла наш секретарь Таня от моего приятеля из бывшего агентства сети «ТРИЗА». через неделю что-то поступило по факсу и e-mail. (Кстати, некоторые откликнувшиеся по объявлениям уже были у меня в «анкетах».)

Тем временем я начал получать информацию из лагеря противника. Нет, не подумайте, что это были «разведданные», помогающие мне обойти Костю. Моя жена в этом отношении была очень щепетильна – она никогда не рассказывала мне ничего, что, по ее мнению, могло составлять коммерческую тайну «Республики». (Хотя о многих моментах я мог догадаться сам. Например, о том, что сумма в \$6000 может составлять или даже превышать Костин месячный план, и соответственно, позиция юриста будет сейчас для него приоритетна по отношению к другим заказам.) Разумеется, то, что не могло никак повредить Косте (блин, кто ей муж – я или он?) и интересам «Республики», моя жена мне сообщала. Как выяснилось, Костя уже неделю работает только по этой вакансии. (Само собой, в режиме «с 10 утра до 10 вечера».) Носится с горящими глазами как паровая машина по агентству (хотя он, по-моему, так всегда носитя), не слезает с телефона и «собеседуетя, собеседуетя»... В принципе, «великий охотник» использует те же самые обычные методы, что и я. (Как уже сказано, «охота» здесь не очень уместна.) А значит, кандидаты, искавшие раньше (из базы)

или ищущие работу сейчас (по объявлению), с одинаковой вероятностью попадут и к Косте, и ко мне. Вопрос только в том, кто их быстрее заметит, обработает и, при соответствии, представит заказчику.

Время от времени я информировал о ходе работы моих партнеров. Особенно интересовался Максим. В принципе, хвастаться особенно было нечем. Нормальных кандидатов практически не было. Кто-то из соискателей сразу отказался, узнав об отечественной принадлежности фирмы «Карст». Попалась парочка хороших специалистов, но почеловечески амбициозных придурков с закидонами. Соответственно, мимо. Но двоих я представил. Из них одного уже раньше меня успел прислать Костя, а второй прошел пока первый уровень собеседования с HR-менеджером³. (Отбор в «Карсте» состоял из трех уровней: HR, генеральный директор, президент. Понравившийся президенту должен был быть представлен консультанту «Маккинзи» для окончательной профессиональной оценки.)

С Костей мы шли ноздря в ноздю: кому-то я звонил уже после того, как он назначил встречу с Костей, кого-то я успевал выцепить раньше. Фразу типа: «А мне эту работу уже предложили в „Знаке четырех“ („Кадровой республике“»)» – мы с конкурентом слышали периодически. Были соискатели, которые приходили на собеседование и ко мне, и к нему.

³ HR-менеджер, HR (*human resources*) – специалист по работе с персоналом, кадровик.

Тогда речь шла о том, кто как оценит кандидата (решится представлять или нет) и, если решится, быстрее напечатает его резюме и вышлет HR-ме неджеру «Карста».

Тем временем разведка стала доносить странную информацию. Косте резко привалило. Вроде у него появились приличные кандидаты, которые почему-то не попались мне. И даже много! Костя в экстазе прозванивает пачку новых резюме, пришедшую по факсу за последние два дня. (Да, конечно. «Республика» имеет больше возможностей, по крайней мере на объявления, думаю, не поскупились. Вот и результат.) Причем по резюме все удовлетворяют формальным требованиям! еще через несколько дней (с радостью!) узнаю, что у Кости идут обломы. По двум резюме Костя, мучая телефон часами, дозвониться не может. юристы болтают (или сидят в Интернете) круглые сутки или просто не отвечают даже ночью. К тому же, видимо, что-то произошло с «республиканским» факсовым аппаратом – в результате на некоторых резюме-факсах номера телефонов так потерялись, что Косте приходится подбирать наугад отдельные цифры. Костя нервничает, не высыпается, носится по агентству и материт всех юристов мира. Кстати, вчера-позавчера произошел случай, который его просто добил. Позвонил один из тех соискателей, до которых Костя не смог дозвониться. Сам позвонил. «Как там мое резюме?» – спрашивает. Костя дико обрадовался, пригласил на собеседование. юрист предложил встретиться не в агентстве, а в какомто дорогом кабаке в райо-

не Каширки. (В принципе собеседования в кабаках – нормально для элитных соискателей.) Радостный Костя схватил папку и помчался. Мужик на встречу не пришел. Правда, потом позвонил, извинился, чем-то оправдался и пообещал, так и быть, приехать сам в «Республику» на следующий день. Но в 7 утра, чтобы успеть потом на работу. Костя оттаял и согласился. В 7 часов 10 минут невыспавшийся и вымотанный Костя, чуть не сбив дворника, рванул к офису. юрист не ждал опаздывающего рекрутера под дверью. Он вообще не пришел! что ж, так бывает. Соискатели могут не прийти на назначенную встречу и не предупредить. Хотя обычно этим грешат глупые секретарши. Самое смешное, что где-то в полдень мужик опять позвонил с извинениями. По заплетавшейся речи Костя понял, что тот был пьян...

Тем временем я нашел (он откликнулся по объявлению в «Эксклюзиве») классного дядечку и представил. Резюме у него было так себе, зато на собеседовании оказалось, что подходит. Короче, этот человек, единственный из всех и моих, и Костиных кандидатов, дошел до президента, и не только дошел, но и понравился. А еще через несколько дней HR «Карста» сообщила, что его берут! То есть наш кандидат встречался с консультантом «Маккинзи». Последний признал квалификацию претендента подходящей. единственно перед приемом на работу им нужно было решить некоторые формальности, связанные с консультантами «Маккинзи» (ведь теперь часть их функций переходили

к новому сотруднику). Ну, это их дела...

Главное – я, то есть мы, сделали это! Теперь ясно, КТО лучший рекрутер. А ведь я не располагал возможностями «Республики», мне не приходили резюме подходящих кандидатов толстыми пачками. Но я таки обогнал Костю...

По словам моей жены, когда Костя узнал, что вакансия закрылась, – страшно расстроился. Тем более что, как выяснилось потом, и ему выбранный соискатель тоже прислал резюме! Только, имея пачку резюме кандидатов с формально более подходящими данными, он отложил факс того человека в папку на обзвон во вторую очередь. До «второй очереди» Костя добраться не успел...

Меня же прямо распирало от гордости. Конечно, я признавал, что во всем этом присутствует элемент случайности. Однако было приятно.

– Тоша, я всегда говорила, что ты – лучший! – поздравила Ольга.

– Господа, так значит, «лучший рекрутер столицы» все-таки работает у нас, – похлопал меня по плечу Витя.

– что ж, ты действительно молодец. Обойти самого Костю не каждому под силу, – это вступил Максим.

Было видно, что им тоже приятно.

– Кстати, у меня для тебя кое-что есть, – сказал Максим и достал толстую пачку каких-то резюме, но не факсовых, а отпечатанных на принтере.

– Это что такое? – я не понял.

– А ты посмотри внимательно, – лицо Максима предвещало какую-то шутку.

Это были резюме юристов-международников! еще не въезжая, я обалдело спросил:

– Не понял, а почему ты мне их раньше не дал?..

В этот момент Витя и Ольга начали хихикать. Максим же сохранял спокойствие:

– Вторая попытка на конкурсе «Тупой и еще тупее». еще раз взглянув на пачку этих резюме, я все понял.

(Это были резюме «отличных соискателей». На некоторых из них, видимо, бритвой затерты номера телефонов.) Теперь Витя и Ольга хохотали в голос. Меня тоже стал разбирать смех.

– Так что же, – говорю, – это ты назначил ему встречу на 7 утра?!

Солидный человек в очках, костюме-тройке, первый заместитель генерального директора, член Нью-йоркской академии наук потупил взор, скорчил рожу застеснявшейся школьницы и тихо сказал:

– Я...

В качестве послесловия. Титул «лучшего рекрутера» мои партнеры с меня не сняли. А вот с «Карстом» произошел облом. Видно, не судьба была юристу-международнику работать там. Консультанты «Маккинзи» скорее всего испугались, что со временем, если так пойдет и дальше, потребность в их услугах совсем отпадет. Они напряглись, посоветовали...

щались и сделали президенту «Карста» «такое предложение, от которого тот не смог отказаться». (Думаю, просто снизили цены на услуги.) «Карст» отказался от соискателя. Не знаю только, утешило это Костю или нет.

Глава 5. Страшные люди

Охотники за головами... Хедхантеры. Последнее время мы в моде. Идут споры о том, ремесло хедхантинг или искусство, каждый может этому научиться или нет. Подсуетившиеся конъюнктурщики даже пишут книги по методике хантинга... Да, определенная технология, конечно, есть. Вот только сам хедхантинг начинается именно там, где кончается технология. Настоящие охотники за головами – «страшные люди». По крайней мере, однажды такое определение дали нашей команде, агентству «Знак четырех».

...Вообще банковские специалисты не наш профиль. Но не отказываться же от заказа на подбор председателя правления банка! Процесс поиска описывать не стану. Главное, кандидата мы в итоге нашли. Господин Тригонов на тот момент занимал должность зампреда правления и курировал инвестиционные и кредитные проекты достаточно крупного известного банка. Мужик подходил по всем требованиям практически идеально: специализировался именно на тех направлениях, что и банк заказчика. На переговоры с нашими клиентами он сходил. Акционеры банка с решением тянуть не стали – почти сразу сделали Тригонову предложение. Ну все, считай, заказ выполнен. Осталось лишь подставить карман под кругленькую сумму – 30 % годового дохода пред-

седателя правления банка. если бы не один момент...

– Мне все нравится, перейти готов, – Тригонов сидел за большим круглым столом нашего агентства и делился мыслями. – Только чем больше я об этом думаю, тем отчетливее понимаю – меня не отпустят.

– То есть как это «не отпустят», – удивилась Ольга, – напишите заявление, ну, отработаете положенные две недели или там месяц и сделаете ручкой.

– Ха, если бы все было так просто, – грустно усмехнулся Тригонов. – Мой контракт заканчивается только через два года. При досрочном разрыве по «собственному желанию» я, теоретически, налетаю там на всякие потери бонусов и тому подобное. Ну и бог с этими бонусами. Вообще, с юридической точки зрения реально удержать не может никакой контракт. Только здесь меня волнуют не юридические понятия, а... «понятия». Попросту «догонят и ноги переломают».

– Это что, настолько реально? – изобразил на лице скепсис Витя.

– Абсолютно, – уверил Тригонов, – не хочу сейчас об этом говорить, но у меня есть весьма серьезные основания так считать. Поэтому суть вопроса такова. От предложения я не отказываюсь – все-таки не девочка, чтоб морочить зря голову, а потом сказать «мама не разрешает». Но и перейти я смогу только в том случае, если ваши клиенты сами уладят этот вопрос с моими нынешними работодателями.

– На разборку их вызовут... – развил тему Максим.

– Ну да, что-то в этом роде, по крайней мере, сделают так, чтобы меня потом оставили в покое, – подвел итог Тригонов...

– Вот тебе и «не девочка»... – глубокомысленно произнес Максим, когда Тригонов ушел.

– И что будем делать? – открыла прения Ольга. – Может, действительно, поговорим с нашими банкирами – пусть выставят крышу.

– чушь собачья, предлагать такое клиенту нельзя, – идея мне не понравилась, тем более что общался с заказчиками именно я. – Нам, собственно, и платят деньги за то, чтобы получить нормального кандидата «без проблем»... Да в любом случае, кому нужны разборки на ровном месте?

– Тоша прав, – поддержал меня Витя. – Детский лепет: «кандидат готов у вас работать, только сам он не местный, жить ему негде, находится под следствием...».

– Ты хочешь сказать, что путь один – забыть и искать другого? – Максим начал проявлять признаки нервозности и легкой агрессии.

Повисла пауза. Искать другого?! Да этого-то еле нашли. А теперь снова?

– А знаете, я не уверен, что его страхи действительно реальны. То есть это именно страхи, и не больше, – после некоторого раздумья произнес наш психолог Витя. – что, голову ему проломают, дом спалют? Да прошли уже те времена. Думаю, с ним нужно просто немного поработать, избавить его

от этой мании преследования.

– Как ты себе это представляешь? – Витина идея меня насмешила. – Махнуть рукой, сказать «дело житейское и не грузись, мужик»?

– Да хоть бы и так, – вполне серьезно ответил Витя. – Кстати, ты и поговори с ним, найди аргументы, у тебя обычно неплохо получается. А не поможет – что-нибудь придумаем.

– Ага, скажем, что если не выйдет к нашему клиенту и лишит нас гонорара, то мы его сами догоним и ноги переломаем, – подытожила Ольга.

С Тригоновым я таки поговорил. честно говоря, жалею, что на это согласился, толку никакого, только почувствовал себя идиотом. Ну, собственно, так и заявил потом Вите, что убедить не удалось, остается только загипнотизировать.

– А что, это идея, – говорит Витя. – У нас на кафедре клинической психологии есть некий Женя, мой приятель. Он как раз занимается гипнозом, НЛП⁴. В психушке долго работал. людей из страшных депрессух выводил... Давайте я его попрошу поговорить с Тригоновым. Вдруг сможет придать уверенности... Получится – поделимся гонораром.

Мы трое только пожали плечами. Ничего ведь не теряем. А получится у Жени, заплатим, естественно. Витя полез искать телефон своего психотерапевта-гипнотизера, а мы разбрелись заниматься другими заказами.

Прошло недели две. Женя приходил к нам в агентство,

⁴ НЛП – нейролингвистическое программирование.

что-то долго обсуждал с Витей. Потом вроде встречался с Тригоновым у него дома...

– Тош, позвони Тригонову, спроси, как дела, – вдруг попросил Витя, – давно что-то от него нет вестей.

– Ты считаешь, «девочка созрела»? – звонить мне было совершенно неохота.

– По крайней мере, узнаем, удалось ли Жене, – настаивал Витя.

Он был прав. Дело нужно довести до конца. И я позвонил Тригонову домой. Трубку взяла его жена. А дальше... Не каждому пожелаешь такое услышать:

– что?! Из агентства?! – женщина на том конце провода забила в истерике. – Вы опять сюда звоните?! Зачем вы прислали этого долбаного психолога? Мой муж потерял работу, вы довели его до психушки! Зачем вы опять звоните, вам мало?! Вы Страшные люди! И бросила трубку.

– что там произошло? – спрашиваю Витю.

– Понятия не имею, – ответил Витя. – Надо найти Женю, может, он что-то знает...

О том, что случилось, в деталях и красках мы узнали значительно позже. А произошло следующее. В одно прекрасное утро, примерно через пару дней после беседы с Женей, Тригонов не пошел на работу. Не дождавшись патрона у подъезда и не дозвонившись на мобильный, персональный водитель поднялся в квартиру. Пребывая в полной растерянности, жена Тригонова не только открыла дверь, но и про-

пустила водителя внутрь. А там... шеф метался по квартире, рвал и бросал в унитаз какие-то бумаги, грозился куда-то ехать и орал на жену. Увидев водителя, Тригонов немного просветлел взглядом и... Попросил спасти его, а именно: вывезти к белорусской границе, а дальше он уж сам пойдет!.. Судя по невнятным объяснениям, водитель понял, что патрону грозит какая-то опасность, что его преследуют и хотят убить, что жена вчера вечером пыталась его отравить. «Белка! – промелькнуло и погасло в голове у шофера. – шеф ведь вообще не пьет...» Озадаченный водитель спустился к машине, взял мобильный и сообщил службе безопасности банка, что шефу его вроде грозит какая-то опасность... Короче, чтоб быстрее приехали.

Вышедшие из джипа у дома Тригонова сотрудники СБ были немедленно атакованы разорвавшимся рядом огромным телевизором, вылетевшим прямо на них из окна зампреда правления! Из квартиры на улицу доносились крики. Решив, что Тригонова действительно убивают, эсбэшники достали пистолеты и ринулись в подъезд. Отодвинув открывшую им дверь плачущую женщину, спасатели вошли в квартиру и увидели Тригонова. Всклопоченный, с безумными глазами, он выбрасывал из окна один за другим предметы электроники. Мобильный, как выяснилось, был выброшен еще утром... В квартире сильно пахло горелым, а стены на кухне и в санузле были в саже. Несложно догадаться, что недавно Тригонов жег там какие-то бумаги. Как поясни-

ла жена, пачками! Эсбэшники позвонили в банк и сказали, что наезда никакого нет, а их зампреда, судя по всему, нужно везти в психушку – в Кащенко или там в Сербского... Ни в какую психушку, конечно, его не повезли. Представьте, зампреда правления известного банка (входит в топ 100 надежных, реклама на всех трассах) заметят на освидетельствовании...

На другой день к Тригонову домой приехал лично начальник службы безопасности и привез с собой психиатра.

– шизофрения, обычная шизофрения, – выдал диагноз врач. – Классический случай: мания преследования, сопровождаемая причислением к врагам близких людей, в данном случае жены, попытка бегства, избавление от «компрометирующих» бумаг, освобождение от электронных приборов... Такое иногда может проявиться самым неожиданным образом. Какое-то сильное нервное потрясение, переживание – и открывается дремлющая наследственность.

– Это лечится? – сухо поинтересовался начальник СБ.

– Полностью нет, – ответил психиатр, – после длительного медикаментозного лечения можно достичь ремиссии и привести в нормальное состояние на какое-то неопределенное время, но потом однажды все начнется снова...

О том, что произошло дальше, догадаться уже не сложно. Хозяева Тригонова конечно, расстроились, но все же решили, что им повезло – зампред не успел наломать дров. И уволили Тригонова, тихо, по соглашению сторон, выплатив ему

все полагающееся выходное пособие...

Как я уже говорил, все детали стали нам известны значительно позже, месяца через два, когда отдохнувший на островах Тригонов вышел на должность председателя правления банка наших клиентов. шизофрения у него, как ни странно, прошла сама...

– Слушай, а почему вы не предупредили его жену? Женщина ведь сама чуть в психушку не попала, – спросил я Женю, когда тот снова появился у нас в агентстве.

– А для чистоты инсценировки – сыграть такую истерику было бы сложнее, – пояснил Женя, пряча в карман конверт с деньгами.

Глава 6. Сказка про храброго кузнеца

Наступило лето 1998 года. Считается, что лето – мертвый сезон для каких-либо кадровых движений, а следовательно, и для работы рекрутинговых агентств. Теоретически это так. А практически... тем летом мы закрыли большое количество вакансий. За почти год существования агентства у нас появились приличные постоянные клиенты. Кроме того, постоянно «подтягивались» новые. Имя (торговая марка) «Знак четырех» стало достаточно узнаваемо в сфере рекрутинга. Нас даже включили в справочник «Кто есть кто на рынке подбора персонала в России?». Кстати, в одном из рейтингов справочника (фактически, в рейтинге качества) «Знак четырех» занял 4-е место, обойдя лидеров отрасли! еще зимой мы вступили в некое «объединение консультантов». Помимо нашего агентства туда вошли аудиторская компания, маркетологи, тренеры (НЛП, консультант по управлению и организационному развитию, специалисты по автоматизации учета. По замыслу основателя объединения, хозяина аудиторской компании, все вместе мы должны были представлять собой что-то типа «консалтинговой поликлиники», позволяющей удовлетворить любой запрос клиента. В качестве члена объединения «Знак четырех» представлял подбор персонала и кадровый консалтинг. чисто технически (помимо совместных презентаций) это озна-

чало передачу своих клиентов при возникновении у последних соответствующей потребности другому члену объединения. Разумеется, за комиссионные, размер которых каждый установил сам на уровне 10–20 % от суммы гонорара. Как выяснилось, наиболее востребованными стали именно наши услуги! Персонал был нужен всем. С другой стороны, нам «продать» кого-либо из наших партнеров оказалось практически невозможно. Просто реально консультанта по подбору персонала не воспринимают именно как «консультанта». С ним редко делятся проблемами из других сфер. Не тот уровень доверия, чем, например, к аудиторам. То есть аудитор может порекомендовать рекрутинговое агентство, и к нему прислушаются, а наоборот – вряд ли. Тем более поиск новых сотрудников, как правило, является следствием какого-либо уже проведенного консалтинга (внутреннего или внешнего). Идеальный же вариант совместной работы членов объединения выглядел так. Консультант по управлению делает диагностику, серию консультативных мероприятий, потом выдает рекомендации, которые включают, например, аудиторскую проверку. Затем приходят наши партнеры аудиторы. Аудит заканчивается рекомендациями сменить главного бухгалтера и автоматизировать систему бухгалтерского учета. Мы подбираем главбуха, а автоматизаторы продают и устанавливают бухгалтерский программный комплекс. Все довольны, все заработали и обменялись комиссионными...

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.