

Владимир Фесенко

ВОЗМОЖНОСТИ ВЫБОРА



КАК НЕОЖИДААННЫЙ ВЫБОР
ПРИВОДИТ К БОЛЬШИМ СВЕРШЕНИЯМ

Владимир Фесенко

Возможности выбора

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68936007

SelfPub; 2023

Аннотация

Благодаря этой книге вы узнаете о незаметных на первый взгляд, но очень мощных факторах, которые определяют успех не только карьеры, но и жизни в целом. Учитывая эти факторы вы сможете понять, почему некоторые возносятся на самый верх и процветают, а другие, так и не достигают того, чего ожидали. В этой книге автор делится богатым опытом работы в крупнейшей компании “Большой четверки”, секретами успешного продвижения по карьерной лестнице и подробно описывает внутреннее корпоративное устройство. Раскрывает все преимущества и перспективы жизни и работы в Казахстане. А также делится своим мнением и идеями по улучшению налоговой системы и развитию HR-индустрии в стране. Книга будет интересна широкому кругу читателей. Особенно тем кто мечтает построить успешную карьеру или переехать в другую страну. Также принесет большую пользу тем, кто еще не обрел идею, ради которой хочется идти вперед. Ты можешь построить жизнь о которой мечтаешь, все в твоих руках!

Содержание

Слова благодарности	4
Введение	6
Часть первая. Начало пути	16
Глава 1 Воспоминания из прошлого	16
Глава 2 Мечты и реальность	26
Глава 3 Становление личности	38
Часть вторая. Моя история в ЕУ	45
Глава 1 Первые шаги в карьере	45
Глава 2 Выбор карьерной стратегии	55
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Владимир Фесенко

Возможности выбора

Слова благодарности

Я благодарю своих родителей, отца Владимира Васильевича и маму Ольгу Валерьевну, за воспитание и поддержку. Особую благодарность я хочу выразить моей супруге Анфисе и детям Даше и Маше за любовь и веру, которые помогают мне справляться со всеми задачами и достигать высот.

Благодарю своих руководителей и наставников, которые сыграли большую роль в моем профессиональном становлении: Питера Райнхардта, Тима Карти, Жанну Добрицкую, Катю Ухову, Сергея Макеева, Антона Ионова, Валентину Балькову.

Благодарю моих казахстанских руководителей за то, что помогли мне освоиться на новой земле, стали отличными наставниками и друзьями: Ерлана Досымбекова, Динару Танашеву.

Благодарю моих коллег, мою команду. Вместе нам удалось достичь больших и серьезных целей. Один в поле не воин. Спасибо, ребята!

Отдельные слова благодарности хочу выразить фотографу Светлане Гомозовой, Спасибо за создание отличных фото-

графий для обложки книги.

И, наконец, я благодарю вас, мои дорогие читатели. Спасибо, что открыли книгу и готовы начать увлекательное путешествие вместе со мной! Очень хочу, чтобы она была вам максимально полезной.

Введение

Проработав достаточно долгое время в крупной международной компании, судьба решила перенести меня в Казахстан. Переезд, который предполагался на 1,5 года, длится уже более 6-ти лет. Благодаря своей работе, я попал в эту замечательную страну и развеял множество стереотипов о ней. Об этом и о многом другом я хочу поделиться с вами в этой книге.

А теперь самое время познакомиться. Меня зовут Владимир Фесенко, более девятнадцати лет я работаю в «Большой четверке» (Big4). На сегодня я партнер практики налоговых и юридических услуг Ernst & Young, руководитель направления консультационных услуг по управлению персоналом, председатель благотворительного комитета, Certified Public Accountant – лицензированный американский бухгалтер, специалист по казахстанским, российским и американским налогам.

Уже вижу недоумение в ваших глазах. Где Big4 и где писательство? Удивляться вам (особенно если вы любопытный читатель) придется, и не раз. Надеюсь, вы будете вознаграждены за свое любопытство. Потому что я собираюсь поделиться самым ценным ресурсом – временем, вернее, сэкономить его для вас. Я расскажу о своем опыте работы в международной корпорации, о том, что помогает делать карье-

ру там, где многие сходят с дистанции уже через 3-5 месяцев. Прочитав книгу, вам будет проще разобраться во многих бизнес-процессах, не набивая собственных шишек. Это знание в разы сократит время достижения поставленных вами целей. В книге я также хочу поделиться с вами о переезде в Казахстан и о том чем меня так удивила эта страна, что я захотел в ней остаться надолго. Уверен, что и вас эта страна не оставит равнодушными.

Также я кратко поделюсь своим видением о трендах в развитии HR в Казахстане, текущими миграционными правилами Казахстана и некоторыми вопросами и проблемами персонального налогообложения в Казахстане. Эта лишь часть того, чем я занимаюсь здесь. Однако, я выделил именно эти вопросы, так как они как никогда сейчас актуальны. Многие граждане Казахстана, и тем более приезжие, не знают огромного количества нюансов, связанных с соблюдением миграционного и налогового законодательств. Уверен, что моя книга поможет вам избежать серьезных ошибок в этих областях.

Перед тем, как решиться написать книгу, я очень долго считал эту идею самой настоящей авантюрой. Да, я люблю читать, но читать и писать самому совершенно разные вещи. Меня писательские лавры никогда не интересовали. Однако, размышляя, я понял, что книга может иметь для автора разное назначение. Кто-то выплескивает из себя эмоции и справляется с ними, таким образом наводя порядок в душе.

Кто-то, описывая значимые моменты жизни, как-бы переживает их заново, навсегда запечатлевая на страницах. Для чего же книга мне?

Для меня книга – способ систематизировать имеющийся опыт. К этому меня подстегнул известный закон: количество всегда переходит в новое качество. Однажды я понял, моего опыта накопилось достаточно, для того чтобы поделиться им с другими. Так я освобожу внутреннее пространство для нового знания и новых достижений. Возможно, мой карьерный рост покажется кому-то настоящим квестом. Прочитав книгу, вы поймете, о чем я. Но все же, именно благодаря компании я смог поработать в разных странах мира, познакомился с большим количеством интересных людей, лучшими профессионалами своего дела, получил массу незабываемых впечатлений, расширил свой жизненный опыт. А главное я нашел ту самую страну, в которой и мне и моей семье очень комфортно жить.

Книга для меня, очередная вершина, которую хочется преодолеть и увидеть, что скрыто наверху. Я всегда люблю пробовать что-то новое. Возможно, поэтому я объездил полмира: на самолете, поезде, машине, мотоцикле, велосипеде, пешком. Я был в сорока пяти странах, и хочу, чтобы это число увеличилось до ста. Мне интересно узнавать, как живут люди с другим менталитетом, совершенно иным мировоззрением и мечтами. Мне важно понимать, что впереди есть неизвестные мне возможности, которые хочется реали-

зовать, чтобы внутренний рост не прекращался никогда! Это придает жизни определенный импульс, повышает ее качество.

Когда у меня появилось желание что-то сказать миру, поделиться знаниями, я долго сомневался, сможет ли мой путь стать достойной историей для книги. Но настал момент, и я понял: что пора выразить весь пройденный путь на бумаге. После чего, даже в каком-то смысле стал лучше понимать себя. Ведь в повседневной суете некогда подумать о многих важных вещах, так как работа занимает большую часть времени.

Хотя, если честно, в компанию я попал случайно. Как выпускник факультета «Государственного управления» МГУ по окончании вуза я планировал стать профессиональным госслужащим и заниматься политикой. Но на четвертом курсе, проходя стажировку в Государственной Думе и в Совете Федерации России, понял, не мое.

Особенно горевать я не стал. Принять решение мне помогла полезная концепция fail fast, согласно которой «нужно быстро и часто «проваливаться», чтобы двигаться дальше более уверенно и эффективно». Но многие люди боятся ошибаться. Хотя опыт показывает, ошибки необходимы, чтобы добиться успеха. Попробовал, не получилось, не страшно. Не стоит терять время, нужно остановиться и оглядеться: где хочется быть? Главное, не бояться менять, верить в себя и в то, что нет ничего невозможного. Надо уметь да-

вать жизни шанс. А в этот раз я дал шанс самому себе, шанс на написание книги.

Вы также откроете перед собой новые горизонты: переехать в другую страну, начать карьеру в глобальной компании, пересмотреть внутренние устои и быть готовым к неизведанному. Надеюсь, с моей помощью вы сможете понять в каком направлении вам лучше двигаться. Подойдет ли вам работа в крупной корпорации, в частности в Big4? Узнаете, можно ли строить карьеру не имея связей? И как место проживания влияет на формирование ценностей?

В книге я также поделюсь всеми скрытыми возможностями Казахстана так, что и вам тоже захочется посетить эту прекрасную страну. Расскажу самые интересные истории, покажу красивые пейзажи и, конечно, развею сомнения об этой стране.

Ну а пока вернемся к моей профессиональной жизни. Первое, что я понял, начав работать в «Четверке», что в отличие от госслужбы, здесь совершенно прозрачные «правила игры». И если их выполнять, можно построить хорошую карьеру. В Big4 важно быть порядочным, талантливым, гибким. Остальному, той области, в которой ты работаешь, тебя научат. Это как раз не проблема.

Прозрачность бизнес-процессов стала для меня основной мотивацией работать. Дальше больше, я осознал широчайшие перспективы как географические, так и профессиональные. Я понял, передо мной открываются двери, о которых

раньше я даже не думал. В «Большой четверке» надо играть вдолгую, ставя перед собой грандиозные задачи. Например, стремиться к «партнерским» отношениям с компанией.

Но сразу разрушу устойчивый стереотип: представления о том, что, став партнером, человек достигает своего рода *final destination* (конечный пункт назначения). Якобы желаемый статус позволяет расслабиться и ничего не делать. Самое вредное в этой установке, что она статична и деструктивна, в ней нет посылы двигаться вперед. Уверяю вас, партнер в Big4 – это не финал. Дальше перед человеком открывается целый новый мир! Все самые смелые амбиции становятся реальными. Потому что «Большая четверка» – это глобальная корпорация. Там практически нет ограничений, любая страна мира будет доступна для тебя.

И это даже не столько вопрос горизонтального перемещения, когда ты переходишь с одного отдела в другой, с одной страны в другую. В международных корпорациях есть огромное количество широкомасштабных региональных ролей. Можно руководить целым регионом в своей области или развивать какое-то направление, придумывать продукты. Я, например, сейчас в Казахстане. В своей работе я много на что могу повлиять, даже на то, что еще какое-то время назад мне казалось чем-то из области фантастики.

Безусловно, работа в «Четверке» предполагает работу за границей. О ней мечтают многие молодые люди. В книге поговорим об этом сложном выборе, когда человек на-

ходится на перепутье, задает себе вопросы: надо ли ехать? Для чего? Чем может быть полезен переезд? Обязательно ли переезжать, чтобы добиться своих целей? Стоит ли смотреть только на Запад, Европу, США, или, может быть, имеет смысл обратить внимание и на Восточные страны?

Лично я считаю, опыт жизни и работы в других странах благом для любого человека. Жизнь за границей серьезно расширяет мировоззрение, внутренние горизонты и кардинально меняет мышление. Поэтому, если есть возможность, я обычно рекомендую ею воспользоваться. Правда, люди не всегда готовы к таким коренным изменениям, чаще боятся сделать шаг. И порой многое теряют.

Почему я ратую за иностранный опыт? Не потому что считаю, будто где-то «вода слаще, а трава зеленее». Нет! Не там хорошо, где нас нет, а там – где мы есть. Мой жизненный девиз гласит: кто, если не я? Любой в состоянии изменить свою реальность, если приложит усилия. По моему мнению, человек уезжает в чужую страну, чтобы научиться там всему передовому, а потом привезти полезный опыт домой, чтобы сделать свою родину сильной и процветающей.

Желание ездить по миру сближает меня со многими моими читателями. Но есть и существенные отличия. Если смотреть на Казахстан, где я сейчас живу и работаю, то напротив из этой страны многие хотят уехать, не видя для себя перспектив на Родине. Я же имею возможность работать в любой другой стране, в том числе и в Европе, США. Но я ре-

шил остаться в Казахстане. Думаю прочитав эту книгу, вы со мной согласитесь. Но так было не всегда.

На заре моей карьеры работа в Нью-Йорке считалась чуть ли не апогеем. Столица финансового мира! И, естественно, у меня была мечта поехать туда. Но сначала мне предложили Бирмингем. Я, кстати, тогда даже не знал, где этот город находится. Оказалось, в паре часов от Лондона.

– Ничего себе! – восхищенно присвистнул я, когда услышал новость. Я ведь даже не заикался ни о чем подобном.

Думаете, я согласился? Шаблон! Я отказался. Позднее мне предложили Швейцарию. Я снова отказался. Руководство было в шоке от моих решений. Мне четко давали понять, что вообще не будут больше ничего предлагать, что подобная возможность появляется только один раз.

А я мечтал о Нью-Йорке, хотел поработать именно там. Когда я это озвучил, руководитель покрутил у виска. Америка – не наш регион, назначение туда просто невозможно.

– This will never happen (этого никогда не будет), – сказал он мне прямо.

Я предпочел думать, что эти слова обычный стереотип. А что я делаю с ними? Правильно, бросаю вызов.

На третий год мечта осуществилась. Благодаря моим усилиям отчасти. Я познакомился с руководителем одного из направлений в Нью-Йорке. И вскоре все решилось. В Нью-Йорке я работал в развитом регионе, в крутом месте, круче сложно придумать. По окончании работы в Нью-Йорке мне

предложили остаться. Догадываетесь, как я поступил? Правильно, отказался.

Я вернулся в Москву, откуда начинал свою карьеру. Чуть позже я стал менеджером, старшим менеджером и директором. А далее я осознал, что возможность появляется не только один раз, как говорил мой руководитель. Возможность может появляться и два раза, и три раза, и ровно столько раз, сколько нужно человеку. При условии, конечно, что это взаимовыгодно!

В определенный момент мне предложили сделать интересный выбор между Лондоном и Казахстаном. Я на удивление многих выбрал Казахстан. Но приехав сюда, мне пришлось многое начинать с нуля. В Казахстане я столкнулся с необходимостью пересмотреть свои внутренние шаблоны. Я полагал, налоговые системы бывших союзных республик все примерно одинаковые.

И каким же ошеломительным оказался сюрприз! В Казахстане налоговая система совершенно особенная, не похожа ни на российскую, ни на американскую. Для меня это стало полным шоком. Однако работа в «Большой четверке» закалила меня. Я принял вызов и начал изучать казахстанские особенности. Теперь я специалист по казахстанским налогам.

Корпорация сформировала мое мировоззрение, научила не отступать перед сложностями. Не знаю, каким бы я был, не начни здесь работать. Наверняка развивался бы в других

направлениях. Но моя жизнь сложилась так, как сложилась. А переезд в Казахстан оказался одним из лучших моих решений. Я с гордостью рассказываю о своих победах, без страха – о сомнениях, ошибках, искренне делюсь практическими путями выхода из трудных ситуаций при построении карьеры в крупной корпорации. Буду рад, если мой опыт поможет вам принять важное жизненное решение. Не бойтесь разрушать стереотипы, с книгой мы сделаем это вместе!

Часть первая. Начало пути

Глава 1 Воспоминания из прошлого

«Человеку достаточно дать в жизни цель и он сможет выложиться полностью в любой ситуации»

И.-В. Гете

Я родился одновременно на юге, на востоке и на краю земли. «Разве такое возможно?», – спросите вы. И я отвечу: да! Если судьба выбрала местом рождения город Южно-Сахалинск, который находится на юге острова Сахалин, который, в свою очередь, находится на Дальнем Востоке и практически в прямом смысле на краю земли. Юг, восток и край земли, собранные вместе в моей биографии, видимо, поспособствовали тому, что я всю жизнь сталкиваюсь с привычными стереотипами и в конце концов понимаю, что все возможно. Вы же не будет против, если я немного расскажу об этом удивительном месте?

Остров Сахалин лежит в Охотском и Японском морях и по форме напоминает рыбу. От материка он отделен Татарским проливом. В моей памяти остров навсегда будет ассоциироваться только с самыми лучшими и теплыми воспоминаниями.

Мой родной город Южно-Сахалинск или, как его называют сами сахалинцы, Южный, относительно молодой город, но за свою не очень долгую историю успел несколько раз поменять название и даже страну. С 1905 по 1945 гг. согласно Портсмунскому мирному договору между Россией и Японией Южно-Сахалинск отошел Стране восходящего солнца, и звался Тоёхаре. Забрали все-таки японцы желаемое, но ненадолго. После второй мировой войны все вернулось «на круги своя». Сегодня почти ничего не напоминает о японском периоде, может только несколько сохранившихся красивых зданий. В целом Южно-Сахалинск – город пятиэтажек. Высоток мало, потому что регион находится в сейсмоактивной зоне. Землетрясение в 4-5 баллов практически норма для местных жителей, никто особенно и не удивляется.

А вот зато зима на Сахалине особенная! Я уверен, столько снега сразу мало кто видел. Сугробы у нас могут быть выше человеческого роста! А чистейший воздух с запахом озона становится неожиданностью для очень многих.

Я считаю, у меня было счастливое детство, во многом благодаря Сахалину, его необычной красоте. Отсутствие каких-то особенных городских достопримечательностей с лихвой компенсировалось нетронутой природой и великолепными горными ландшафтами.

Из моего окна, например, были видны горы. А горнолыжный курорт находился буквально через дорогу. Мы частень-

ко с ребятами катались там на лыжах, ледянках, аргамаках – это такие снегокаты, названные в честь быстроногих лошадей.

С апреля по октябрь, в период навигации, когда круизные лайнеры заходят в порт города Корсаков, что в 40 км от Южно-Сахалинска, на острове много туристов, восхищенных невероятной красотой местной природы. Я их понимаю!

Однако главной достопримечательностью нашего края было и остается море. Город моего детства расположен в южной оконечности Сахалина, поэтому добраться до моря можно быстро, хоть на побережье Охотского моря, хоть к Татарскому проливу, хоть к заливу Анива. Это, конечно, не черноморское побережье, наше море гораздо прохладнее, но летом тоже можно купаться. В теплые дни на пляжах полно народу. Местные жители собирают гребешков, морских ежей. Я сам любил ловить креветок и огромных камчатских крабов, которых мы тут же на берегу варили в больших чанах с морской водой. Ни одна наша вылазка к морю не обходилась без морских деликатесов.

Современный горожанин, проживающий, хоть в России, хоть в Казахстане, не всегда может отличить одну рыбу от другой. Так как видит ее только на прилавках магазинов, и чаще в замороженном виде. Мало кто представляет, что такое путина – период массовой миграции рыбы, в течение которого производится промышленный лов. В это время рыба в огромных количествах плещется практически у самого бе-

рега и даже выбрасывается на сушу. Ее вывозят буквально грузовиками.

Но у меня богатый опыт не только в ловле различных морских обитателей. Мы собирали много грибов, морской капусты, ягод. На Сахалине, кстати, растет редкая, с необычным вкусом, ягода красника, которую в народе называют клоповкой. Природа наделила мой родной край не только красотами, но и полезными для здоровья человека вещами.

И все же, история Сахалина в большей степени связана с мореплаванием. Климат на острове непростой, здесь часты туманы, ветра, штормовые волны, дожди и снега. Поэтому чтобы обезопасить прохождение судов в прибрежных водах, на Сахалине еще с XIX в. начали строить маяки. Всего на острове их 25. На одном из маяков работали друзья моих родителей, несколько поколений их семьи служили там смотрителями. Мы часто бывали у них в гостях. Мальчишкой меня завораживал разбивающий темноту луч маяка. Мне казалось, побеждая ночь, свет совершал нечто неожиданное, менял устоявшиеся представления о том, что ночью не может быть света.

У меня еще много воспоминаний о моем островном детстве. Сахалин подарил массу незабываемых впечатлений, которые, даже не снились мальчишкам, жившим на материке. Но это тема для отдельного повествования.

Ну что ж, про окружающий меня с детства мир поговорили, теперь можно и про меня конкретно. Я родился в со-

вершенно обычной семье: папа, мама, я и младшая сестра. Учился тоже в совершенно обычной школе. И ходил туда, кстати, сам, пешком, а не так как сейчас, когда мы возим детей на машине. Такое бы никому в голову тогда не пришло, не смотря на все географические нюансы.

Наверное, в детстве кто-то считал меня «ботаном». В школе я всегда учился хорошо, на пятерки и четверки. Родители очень доходчиво мне объяснили, для чего важна учеба, зачем может пригодиться английский язык и как правильно распорядиться амбициями, которые у меня были. В общем, с учебой проблем не было. Хотя особенно я не зубрил.

С самого детства я пытался понять, как распределить нагрузку, чтобы быстрее и эффективнее достичь результата. Позже я прочитал, что подобный принцип называется Закон Парето, согласно которому 20% усилий приносят 80% результата. У меня тоже так получалось. Во взрослой жизни я продолжаю придерживаться этого способа действий.

А еще мне очень повезло с учителями. В младших классах это была Светлана Николаевна, которая привила мне любовь и интерес к учебе. Она смогла найти общий язык с непоседливыми детьми, разглядеть заложенные в нас возможности, развить любопытство к познанию.

На смену ей в средней школе пришли не менее одаренные педагоги. Например, наш учитель русского языка и ли-

тературы и по совместительству наш классный руководитель Людмила Николаевна. Она поражала меня своей интеллигентностью и широтой кругозора. Сколько же интересных для подростков тем мы обсудили вместе с Людмилой Николаевной! Она не уставала отвечать на наши многочисленные вопросы, всегда поощряла инициативу, любила сама экспериментировать. На ее уроках мы разыгрывали литературные сценки по мотивам тех произведений, которые проходили. Ярче всего мне запомнилось, как мы изучали роман Достоевского «Преступление и наказание». В этот раз мы не исполняли какие-то конкретные эпизоды из произведения, мы стали участниками суда над Раскольниковым. А мне выпала довольно сложная роль – адвоката убийцы. Защищать всеми осуждаемого персонажа непросто. Но мне удалось! Ему даже наказание смягчили. Такие уроки меняли привычный ракурс восприятия, учили смотреть на жизнь нестандартно, не по шаблону. Мне было очень интересно! Я даже всерьез подумывал, не стать ли мне юристом.

Валентина Васильевна, учитель английского языка, тоже оставила след в моей памяти. Благодаря ее энтузиазму и любви к своему предмету я оценил важность владения иностранным языком. Учтите время, когда я учился в школе. Тогда советскому человеку в обычной жизни иностранные языки были без надобности. «Железный занавес» закрывал нас от остального мира, делал его враждебным. И тем не менее! У Валентины Васильевны получилось внушить нам, что знать

английский надо, пригодится в жизни. Она оказалась права. Во всяком случае, для меня он стал жизненно необходим.

И все же более важная часть жизни мальчишки проходит не в школе, а во дворе, с друзьями. Мы весело проводили время, летом играли в футбол, баскетбол, зимой катались на лыжах. В старших классах отец привез мне из Японии мопед, и мы с ребятами гоняли на нем по всему городу. Пацаны из других дворов жутко завидовали нам.

Как и многие мои друзья, я занимался спортом. 5 дней в неделю в течение семи лет я ходил на плавание, получил второй взрослый разряд. Но, к сожалению, заработав хронический отит, был вынужден покинуть секцию. Поскольку спортсменом я становиться не собирался, сделал это без серьёзных переживаний. Однако, как ни странно, плавание пригодилось мне во время учебы в университете. Тогда мне выпала честь защищать честь факультета на внутри университетских соревнованиях. В итоге факультет в 2 раза повысил свои результаты, а я «автоматом» сдал физкультуру. Тогда и сейчас я понимаю важность занятий спортом. Он не только повышает физический тонус, но и тренирует волю. А это очень полезное качество для того, кто планирует быть успешным.

Что еще всплывает в памяти о школе? Старостой класса был. В олимпиадах участвовал, даже городскую по биологии выиграл, занял второе место, причем совершенно случайно. Я-то по биологии никогда особенно силен не был. Просто в

школе неделю олимпиад объявили. Все участвовали, я тоже пошел, написал. Выиграл школьную олимпиаду! Пришлось дальше идти, на городскую. Пойти-то я пошел, а сам думаю: «Где я, а где биология?». Снова пришел, снова написал. Выиграл и городскую! Учителя довольные, гордятся.

– Молодец! Теперь на областной олимпиаде надо честь школы отстоять, – похвалила меня завуч.

Я не отказывался, надо так надо. Только не получилось. Перепутал даты и упустил свой шанс блеснуть на всю область знаниями по биологии. Наверное, мне этого и не нужно было. Потому что чуть позже я выбрал совершенно другое направление, где хотелось проявить себя, и оно не имело отношения к биологии.

Чтобы сейчас ни рассказывали о тотальном дефиците того времени, благодаря родителям у меня было много всего, чего не имели другие подростки. Например, японский велосипед. Правда, его украли. Но мы с друзьями нашли его, перекрашенным. Однако иностранный велосипед сложно было видоизменить таким образом. Еще у меня был мопед, роликовые коньки, скейт, лыжи, аргамак. Одним из первых у меня появился компьютер с принтером, игровая приставка, разные магнитофоны. Все это было в нашей семье, благодаря отцу. Как и многие с началом Перестройки он остался без работы, и был вынужден искать средства к существова-

нию. Отец начал ездить в Японию, Корею, Сингапур и Китай, привозил оттуда на продажу автомобили. Кроме этого, он привозил технику, о существовании которой, я даже не подозревал. Те агрегаты казались мне пришельцами из будущего. Хотя на самом деле это были обычные видеодвойки, музыкальные центры, телевизоры и пылесосы.

Пример отца научил меня, что из любой кризисной ситуации можно найти такой выход, после которого станет даже лучше, чем было. Главное, не сидеть сложа руки.

Любовь к путешествиям появилась у меня тоже в школьные годы. Отец много рассказывал о своих зарубежных поездках, впечатлениях о чужих традициях и культуре. Мы с родителями и их друзьями часто отправлялись в дорогу либо в поход по острову, либо во время длительных «северных» отпусков летали по стране. Но однажды поездка закончилась не так, как нам хотелось, смешав все планы.

В 1995 г. мы семьей возвращались из очередной поездки на природу. Подойдя к нашей двери, мы увидели, что она взломана. Дома лежала серьезная сумма денег. Незадолго до этого родители сняли все сбережения с банковского депозита, собираясь в скором времени поехать в Краснодарский край, где жила наша бабушка, и купить там дом. Несмотря на то, что квартира находилась под сигнализацией и милиция приехала быстро, похитителям удалось скрыться. Совершен-

но очевидно, что грабители действовали по наводке. Они забрали только содержимое сейфа, то есть, деньги на дом и все наши документы. Когда об этом узнала бабушка, у нее случился инсульт, и вскоре она умерла. Родителям пришлось срочно восстанавливать документы, занимать деньги, чтобы похоронить бабушку. Но они не успели. Эта история надолго эмоционально подкосила нас, подорвала доверие к людям. Как родители с этими справились, я даже не представляю. Но впереди нас ожидали новые потрясения, более масштабные и грандиозные.

Я родился в 1982 г., в последние годы спокойной жизни Советского Союза. Когда наше большое государство распалось, я был десятилетним подростком. Тогда политическая жизнь забурлила, как вода в котле, много чего происходило, что-то из этого показывали по телевизору. Все смотрели, обсуждали. Другая жизнь началась как-то неожиданно. Именно тогда и появилась у меня романтическая идея посвятить себя политике. Новая история страны зарождалась буквально на глазах, захотелось принять участие в ее создании. Сказал родителям, они поддержали, на семейном совете позднее решили, что для этого мне в МГУ поступать надо, там как раз и факультет соответствующий был.

И тут начался новый этап моей жизни, который обещал быть увлекательным, но сложным. А испытания я люблю, они делают нас сильнее! Сильным они сделали и меня.

Глава 2 Мечты и реальность

*«Если вы хотите, чтобы жизнь улыбалась вам,
подарите ей сначала свое хорошее настроение»
Бенедикт Спиноза*

После школьных выпускных экзаменов, мы поехали в Москву. Я – в вуз, родители – варианты квартир искать, было решено всей семьей переезжать. Я поступил в МГУ, на факультет «Государственного управления». Легко как-то написалось: поступил в МГУ. На самом же деле парню из самой далекой глубинки поступить в лучший университет страны – это гордость!

Конечно, мое поступление не стало чистой удачей. Не буду отрицать, без нее не обошлось. Но все-таки, в большей степени сработала не удача, а целеустремленность и качественная подготовка. Благодаря маме я два года до окончания школы усиленно занимался с репетиторами по всем необходимым предметам. В итоге полученные знания помогли успешно сдать вступительные экзамены.

День, когда я пошел узнавать, поступил или нет, а вернее, эмоции, которые меня переполняли, запомнились мне на всю жизнь. Я думал, что просто подойду к стенду с конкурсными списками. На деле, уже на подступах к корпусу, сердце у меня билось с такой скоростью, что трудно было ды-

шать. В самом здании, еще издали я увидел, что стенд облепила целая толпа других абитуриентов. Я медленно приближался к ним, а в голове, перекрывая остальные звуки, молоточком стучал вопрос: поступил или не поступил? Кое-как протиснувшись, я уперся взглядом в списки. Меня пытались оттолкнуть, но я упорно искал свою фамилию. Имена поступивших были написаны по алфавиту. Так что пришлось пережить еще несколько мучительных секунд, пока я нашел те, что начинаются с буквы «ф».

– Да сколько же их еще?! – думал я.

И вот наконец заметил буквы, которые вроде бы складывались в мою фамилию.

Я не мог поверить собственным глазам, поэтому перечитал несколько раз. Нет, я не ошибся! Моя фамилия числилась в списке поступивших. Человеческий язык не придумал слов, которые смогли бы точно отразить все мои чувства в тот момент. Я ликовал!

Обычный парень с Сахалина сам, без чьей-либо помощи, поступил в престижнейший вуз страны! Мало, кто поверил бы в такое. Это был важный прецедент, после которого я понял: стереотипы можно и нужно разрушать.

В Университете я учился с 1999 по 2004 гг, окончил с красным дипломом. Первые два курса меня не покидала эйфория от того, что я – студент МГУ, где преподают самые

крутые преподаватели, учатся самые крутые студенты. Еще бы!

МГУ – прославленный и один из старейших российских университетов, основанный аж в 1755 году. К его открытию приложил руку сам Михаил Васильевич Ломоносов, выдающийся ученый, первый русский академик, сделавший ряд открытий в совершенно разных областях науки. Например, Михаил Васильевич высказал идею о том, что световое излучение имеет волновой характер, а свет и электричество – общую природу. Максвелл напишет об этом только через 100 лет. Ломоносов первым обнаружил, что у Венеры есть своя собственная атмосфера. Он создал карту Северного полушария, доказал существование на Южном полюсе Антарктики. Среди изобретений Ломоносова помимо оптических, навигационных, метеорологических устройств есть даже модель вертолета! Игорь Сикорский получит патент на изобретение первого в мире вертолета только в 1931 году! Теперь университет носит имя этого великого человека.

Мой же факультет «Государственного управления» был основан в 1993 г. по инициативе Алексея Викторовича Сурина, советского и российского ученого, доктора экономических наук, профессора. Он же стал нашим деканом.

Идея профессионального обучения государственных служащих пришла к нам с Запада, и была совершенно новым взглядом на высшее образование в России. Лично мне возможность стать дипломированным госслужащим казалась

перспективной как в направлении повышения качества оказываемых государством услуг, так и в создании эффективно работающих социальных лифтов. Программа обучения была составлена таким образом, чтобы достичь максимального усвоения будущими госслужащими весьма разнообразных, но необходимых дисциплин. Мы изучали историю государства, экономику, делопроизводство, менеджмент, юриспруденцию, английский и немецкий языки, философию, политические науки.

На первый набор в 1994 г. конкурс был 6 человек на место, когда поступал я – уже 17. На нашем факультете одним из первых в МГУ все аудитории оснастили компьютерами. Я поступил в 1999 г., как раз в тот год, когда выпускался первый набор студентов. А название до 2001 г у нас было другим – Институт государственного управления и социальных исследований МГУ имени М. В. Ломоносова. На нашем факультете учились будущие управленцы страны, элита.

Теперь вы понимаете, почему я считал, что нахожусь буквально на самом вершине возможностей? Лучшего просто нельзя представить. Примерно такие же чувства я испытаю позже, когда попаду на работу в международную компанию и буду ощущать, будто судьбы мира вершатся у меня перед глазами. Но это будет потом. Сейчас же я был поглощен учебой, все было ново и интересно, и до какого-то момента я был очень прилежным студентом.

Интернет тогда только появлялся и не давал ответы на все

вопросы, и поэтому студенты добывали необходимые знания в библиотеке. Научная библиотека Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова впечатляет своими размерами и разнообразием фондов. Это одна из старейших университетских библиотек. Она появилась сразу после открытия самого университета. Об этом, кстати, 28 апреля 1755 г. сообщила единственная на тот момент российская газета «Санкт-петербургские ведомости».

В 1812 году, во время Отечественной войны произошло страшное для любой библиотеки событие – пожар, уничтоживший больше 20 тысяч томов, практически всю библиотеку целиком. Спасти смогли лишь незначительную часть: 51 экземпляр редчайших книг и 12 древнейших рукописей по счастливой случайности отправленных ранее в составе университетского обоза в Нижний Новгород. Университетской библиотеке МГУ повезло больше, чем прославленной Александрийской. Ее восстановили.

На сегодняшний день библиотека имеет колоссальные фонды, более 10 млн экземпляров, 400 тысяч редких книг и рукописей! Там хранятся более 50 личных библиотек выдающихся российских деятелей науки и культуры. Библиотека располагается в 17 зданиях, у нее 50 отделов, 63 читальных зала на 3500 мест, 700 сотрудников, почти 60 тысяч читателей.

Я до сих пор испытываю внутренний трепет при воспоминании о библиотеке МГУ. Сколько же там книг! В том числе

и про известных политиков!

Их истории завораживали меня грандиозностью происходящих с ними событий, меняющих судьбы народов и государств. Мне тоже хотелось оставить заметный след в политической жизни не только нашей страны, но и мира. В мыслях я видел себя Петром Столыпиным, самым молодым премьер-министром Российской империи, Уинстоном Черчиллем, определявшим жизнь Великобритании в трудное время Второй мировой войны; Нельсоном Манделой, ярким борцом за права человека и много кем еще, о ком говорилось на лекциях.

Учился, как вы поняли, я с удовольствием. Но учеба составляла лишь часть моей жизни, были и другие вопросы, которые мне тогда нужно было решать.

Мои родители дважды лишились своих сбережений: один раз нас ограбили, во второй – вмешался экономический кризис 1998 года. В итоге после продажи всего имущества на Сахалине им удалось купить небольшую «двушку» в пригороде Москвы. И ежедневные поездки на учебу занимали у меня по 1.5-2 часа в одну сторону. На первых порах немыслимое по ощущениям время. Ведь раньше я тратил всего 10 минут, чтобы дойти до школы пешком. Но переехать родители смогли только к Новому году. Так что до того времени я жил либо у тети, либо в общежитии. Денег на гламур-

ную общагу на Воробьевых горах у нас не было, так что я жил в той, что находилась в 40 минутах езды от МГУ. Пришлось, конечно, привыкать к смене жизненных декораций. Это непросто. Особенно, когда ты привык, что о тебе всегда заботились, кормили, лечили, когда болеешь.

В целом жизнь в общаге была веселой, временами настолько, что казалось, будто вечеринки там никогда не заканчивались. А ведь нужно было и к занятиям готовиться, чтобы не вылететь из престижного университета. Хотя, признаюсь, когда я уже не жил в общаге, вспоминал, как интересно там было. И как-то, чтобы оживить былое, мы с моим веселым сахалинским другом «штурмовали» общагу, взобравшись по балконам на седьмой этаж. Вот уж точно, чего только не сделаешь ради достижения цели, особенно, когда ветер в голове. Слава богу, с возрастом я больше не практикую подобные экстремальные выходки. Наверное, стал умнее и рассудительнее.

Тем не менее, мне понадобилось время, чтобы сориентироваться, как в новой взрослой жизни жить. Да и денег не хватало. Родители, конечно, высылали, но на самое необходимое. А чтобы с друзьями куда-то сходить или с девушкой надо было что-то делать. Я начал совмещать учебу и работу. Пока ты молод, полон энергии и амбиций, все по плечу.

Когда сейчас я заикнулся о работе, немного слукавил. Если честно, я долго сомневался, стоит ли об этом вообще рассказывать здесь. Потому что я не просто подрабатывал,

как многие студенты. Я открыл свое дело, небольшая точка в торговом центре, в то время больше напоминающем рынок. Мой выбор был продиктован политической ситуацией в стране: государство снимало с себя ответственность за процесс ценообразования. Естественно, стоимость продуктов и услуг в стране резко выросла. Соответствующий указ президента России освобождал от государственного регулирования 90% розничных и 80% оптовых цен. Центральный постулат реформаторов заключался в том, что не обремененные государственным контролем экономические отношения расцветут. Правда, надежды правительства, что либерализация только скорректирует спрос и предложение до нормального уровня, оказались иллюзией. Товары, конечно, появились. Этого нельзя отрицать. Но свободные цены оказались недоступными для очень многих. В связи с такой ситуацией, позже, президент подписал еще один указ «О свободе торговли». Отныне гражданам разрешалось торговать в любых удобных для них местах. Особенно в этом преуспела Москва.

Так, тысячи людей устремились в то время на улицы. Все что-то продавали и все что-то покупали. Процесс был схож с броуновским движением, такой же хаотичный и неуправляемый. Кто-то продавал овощи со своего огорода, рыбу и мясо, грибы, ягоды, а кто-то – опустошал собственные шкафы и полки. Были и те, кто вез всевозможный ширпотреб из-за границы: мобильные телефоны, компьютеры, факсы, одеж-

ду, обувь, шубы, игрушки и прочее.

На многих предприятиях зарплату тоже давали какой-нибудь продукцией. Чаще всего собственного изготовления. И людям приходилось идти на базар, чтобы продать ее либо обменять на необходимое.

Москва на очень долго превратилась в один большой рынок. Практически во всех районах города: парках, у станций метро, в подземных переходах, спорткомплексах, на любых пустырях, словно грибы после дождя прорастали торговые ларьки и палаточные рынки. Есть данные, что к 1998 году в столице таких рынков насчитывалось около 240! Там можно было приобрести все! Начиная от продуктов питания и заканчивая компьютерными играми и кассетами с фильмами.

Теперь понимаете, почему мне не хотелось рассказывать об этом эпизоде моей жизни? Слишком контрастной получается картина: с одной стороны, студент лучшего вуза, будущая элита государственной службы, друзья—москвичи из обеспеченных интеллигентных семей, а с другой стороны, рынок, сомнительный контингент, жесткие товарно-денежные отношения. Тем не менее, этот факт был в моей жизни. Мне нужны были деньги, и я их честно зарабатывал, продавал продовольственные товары. Моя точка, кстати, даже развивалась, со временем их стало четыре.

Но я продал свой небольшой, но успешный бизнес. Пото-

му что розничная торговля – не мой мир, там не было тех людей, с которыми мне хотелось бы существовать рядом, работать, общаться. К тому же, частное предпринимательство не являлось моей целью, меня привлекала корпоративная карьера, работа в крупной компании.

Когда я вспоминаю о том периоде, испытываю неоднозначные чувства. С одной стороны, мне и неловко, но в то же время я понимаю, что приобрел полезный в будущем опыт. Возможно, предпринимательство появилось в моей жизни для того, чтобы научить не бояться действовать, даже когда понимаешь, что другие не поддержат или осудят. Так я понял, как важно разбираться в людях, выбирать партнеров с общими ценностями, осознал, как много зависит от сотрудников. Позже, мне не раз пришлось убедиться в правильности тех выводов.

Недавно, например, я зашел в один новый ресторан. Интерьер, кухня, именитый шеф-повар, каждая деталь чуть не с порога объявляли посетителям, что в ресторан вложены огромные деньги. Но официант в одну минуту разрушил все приятное впечатление. Он был невнимателен и груб. Пообедав, я знал, что больше не приду сюда. Получалось, окупаемость огромных инвестиций владельца находилась под вопросом из-за одного неучтенного нюанса: подбор персонала. Кстати, через полгода ресторан закрылся, а некоторые мои знакомые оказывается имели аналогичный опыт. Для ведения любого успешного бизнеса важны детали.

Мой маленький торговый бизнес в студенческие годы дал мне возможность твердо усвоить: жизни всегда надо давать шанс. Но прежде чем ввязываться и принимать окончательное решение, надо просчитать перспективы, будут ли они выгодными, продуктивными для тебя.

Однако вернемся в МГУ. Постепенно мой первоначальный пыл начал затухать. Учебный процесс стал рутинной. Все шло по накатанной, и я расслабился. Но однажды из-за этого чуть не лишился красного диплома. Все дело в том, что на одном из экзаменов мне не повезло, достался билет, который я плохо знал. А преподаватель, как на зло, попался строгий и требовательный. Тройка, которая мне светила, лишила бы права претендовать на красный диплом. Нужно было срочно спасать положение. Как? Убеждать! Мне удалось убедить несговорчивого педагога отметить в экзаменационных ведомостях, будто я не явился. Затем я поспешил в поликлинику, там пришлось снова убеждать. Теперь врача, что внезапно возникший конъюнктивит именно сегодня мешает мне присутствовать на экзамене. Мой дар убеждения снова сработал. Оставалось выучить все темы по дисциплине. Экзамен я сдал индивидуально. Но этот случай стал для меня хорошим уроком. Я на всю жизнь запомнил: уметь располагать к себе людей и договариваться, конечно, полезный навык, но без собственных усилий, крепких знаний тоже никак не

обойтись.

А к четвертому курсу, когда по-настоящему окунулся в реальность, я понял, занятие политикой не такое уж романтическое. Практика в Государственной Думе и Совете Федераций мне это подтвердила.

Я не сильно огорчился на этот счет, зато университет дал мне большое количество полезных знакомств. Многие мои однокурсники в будущем сделают великолепную карьеру. Если говорить обо мне, то, возможно, мое становление происходило не в простое время, но это сработало в плюс, пошло только на пользу. Не самые лучшие условия для начала трудовой деятельности закалили характер, научили определять и понимать собственные цели, сформировали мои внутренние ценности. Для меня это стало своеобразным трамплином для новых высот, чтобы однажды я осуществил мечту и смог ощутить себя счастливым.

Глава 3 Становление личности

*«Помни, что жизнь – как езда на велосипеде:
если тебе тяжело – значит ты идёшь на подъём!»
Уоррен Баффетт*

Мне как человеку честолюбивому всегда хотелось быть успешным, иметь самые блестящие перспективы, чтобы моя семья ни в чем не нуждалась. Но для осуществления всего этого необходима такая же грандиозная цель. Оглядываясь назад, понимаю, мне повезло, цель у меня появилась. Правда, происходило это поначалу как-то хаотично: политика, университет, бизнес, большая компания. Мои первые шаги были интуитивными, без какой-либо продуманной стратегии. Я не знал, где и как конкретно смогу реализовать свои амбиции. Соответственно, потерял время на лишние пробы и ошибки. Хотя, чем старше я становлюсь, тем больше понимаю: случается только то, что должно случиться. Значит, именно таким мой путь и должен был быть.

В целом я доволен как складывается моя жизнь. У меня все есть для счастья: семья, любимая жена, дети, родители здоровы, друзья, успешная карьера. Я встречаю много очень классных людей.

И пускай я осознавал цели по дороге, в любом случае, я вывел для себя собственную формулу продуктивной жизни:

если хочешь добиться успеха, развитие должно стать постоянным и бесконечным процессом. Открываешь одну дверь, за ней другая, смог открыть и эту дверь, а за ней еще одна. Чем дальше растешь, тем больше дверей открывается. Меня мотивирует такая перспектива, не позволяет сидеть на месте. Интересно же, что там дальше? И дело даже не в деньгах, дело в самом развитии, в расширении возможностей и собственного потенциала.

Я люблю пробовать новое. Наверное, поэтому обожаю путешествовать, причем активно, а не просто лежать на пляже. Мне нравится узнавать, как живут другие. Помню, раньше по телевизору показывали передачу «Америка с Михаилом Таратутой», «Непутевые заметки», «В поисках приключений». Это были трэвел-программы о разных странах мира. Я с удовольствием смотрел репортажи и мечтал, что тоже буду ездить по всему миру и сам увижу все своими глазами.

Поэтому в свое время мне очень понравилась идея работать за границей. Чем не путешествие? Только дольше и гораздо основательнее. Работая и живя в другой стране, можно увидеть больше, лучше понять местных, их культуру и традиции.

Я люблю гулять по чужим городам, заходить в уютные ресторанчики, наблюдать за людьми, слушать их голоса. Меня вдохновляют такие впечатления. Возвращаясь домой, я все-

гда понимаю, что стал немного другим.

А дома начинается работа. Я не представляю себе жизнь без бешеного ежедневного ритма, без корпоративных планов, без офисной суеты, без трудовых нагрузок и вечерней усталости, без удовлетворения от успешно выполненного проекта. Такова моя жизнь, я привык ставить цели и добиваться их.

Целеустремленность – то качество, которое воспитали во мне родители. Они научили меня не только ставить цели, но и достигать их самостоятельно. Деньги, например, я начал зарабатывать еще в школе.

У моего отца был небольшой таксопарк, городские рейсовые маршрутки.

– Нужны деньги? – как-то спросил отец.

– Конечно! – воскликнул я.

– Есть вариант, – улыбаясь, ответил он.

В итоге в 8-9 классе в свободное от учебы время я был контролером в маршрутке, выдавал проездные билеты. Неплохие для моего возраста деньги получал. Я считаю, это был хороший опыт. Он помог понять: если хочешь, чтобы желания осуществлялись, приложи усилия.

Сегодня я прикладываю усилия в сфере налогообложения. Хотя попал сюда я случайно и не сразу. Ничего и никогда не происходит просто так, каждый жизненный эпизод – это звенья одной цепи. Судьба ведет человека по запланированному для него маршруту. Также происходит и со мной.

После моей эпопеи с торговлей во время учебы, разочарования в государственной службе я задумался над тем, где все-таки трудиться. Четкого понимания не было, только один ориентир: хочу работать в большой компании. Нашел такую, устроился туда рекрутером. Компания занималась телекоммуникациями. Там я и столкнулся с тем, что впоследствии круто изменит мою жизнь. Однако все по порядку.

В одном из департаментов появилась вакансия, связанная с продажами. Мы нашли подходящую претендентку – девушку, чуть старше меня, имеющую необходимый опыт. Но на тот момент она работала в иностранной компании. На собеседовании кандидатке предложили зарплату гораздо выше, получаемой на текущем месте работы. Первый удививший меня факт: девушка отказалась от нашего предложения. Свое решение она объяснила сомнениями в том, хочет ли переходить из западной компании в российскую. Причина показалась мне надуманной и несерьезной.

Тем не менее, после долгих уговоров она согласилась, но через пару месяцев все равно уволилась и ушла обратно. И это был второй удививший меня факт.

Но повторю, ничего и никогда не происходит просто так. Судьба всегда подает знаки. Задача человека понять, для чего она это делает. Очень скоро я понял, почему мне надо было узнать историю этой девушки.

Вскоре мне самому предложили работу в налоговом департаменте Ernst&Young – одной из компаний «Большой четверки», меня это, честно говоря, очень удивило. Известная международная корпорация, а я никогда не занимался налогами, ничего про них не знал. Зачем я им? Приглашение было для меня чем-то невероятным. Позже я узнал: такова философия компании. Они могут взять на работу человека даже без опыта, лишь бы тот стремился развиваться, остальному научат. А я именно тот, кто хотел развиваться. После нескольких положенных собеседований меня приняли. Теперь, спустя годы работы, я понял, почему та девушка встретила меня, и почему ее не удержала большая зарплата в местной, пусть и большой компании.

Причина в западной корпоративной культуре. Она про ценности. Для многих из нас – это совершенно иной мир, настоящее и неожиданное открытие. Начнем с того, что ко всем сотрудникам, вне зависимости от пола, национальности, физических возможностей, относятся с уважением и доброжелательностью, не как к наемной силе, а как к партнеру, с которым вместе добиваются успеха. Работа же с клиентами воспринимается ни много ни мало, а миссией. Потому что искреннее стремление сделать другого человека счастливым, никак по-другому и воспринять нельзя.

На Западе давно поняли, в деле создания успешной компании без правильной корпоративной культуры не обойтись. Есть даже известное исследование на эту тему. Его в тече-

ние 10 лет, с 1977 по 1988 гг, проводили Джон Коттер и Джеймс Хескетт. Ученые изучили и систематизировали работу 207 компаний из 22 разных сфер. Корпоративная культура анализировалась по трем критериям: содержание, сила, адаптируемость. Экономические показатели тоже по трем: прибыль, рентабельность инвестиций, цена акций. Результат исследования получился довольно наглядным. Компании с развитой корпоративной культурой на 20-30% успешнее. Так что, если хотите всегда опережать конкурентов, необходимо придерживаться двух правил:

1. главная ценность компании – благополучие клиентов, инвесторов и сотрудников,
2. корпоративная культура должна соответствовать бизнес-среде и уметь быстро адаптироваться к изменениям.

Я сразу обратил внимание на отличия в организации работы в ЕУ. Мне понравилась атмосфера, в которой предстояло трудиться.

Уж не знаю, западные ли это ценности, но то, что они совпали с моими, это точно. Поверьте, мне было с чем сравнить: стажировка в государственных органах, мелкое предпринимательство, работа в крупной российской компании.

Но когда я попал в Ernst&Young, я увидел совершенно иной подход, я увидел, как много там вкладывается в людей. А дальше от самого человека зависит, сможет\готов ли он принять это. Здесь нет никаких преград, если человек хочет развиваться. Компания открывает широчайшие возможно-

сти, обучает необходимым навыкам и справедливо оценивает достигнутые результаты.

Правила «игры» абсолютно прозрачны, понятны и доступны для каждого. Если что-то непонятно, можно спросить и тебе помогут. У новичка всегда есть наставник, который готов ответить на любые появляющиеся вопросы. Вся команда работает на то, чтобы каждый человек внутри компании развивался. Я оценил новые условия моментально. И, как говорится, «фишка поперла».

Часть вторая. Моя история в ЕУ

Глава 1 Первые шаги в карьере

«Стремись не к тому, чтобы добиться успеха,

а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл»

Альберт Эйнштейн

Когда мне позвонили и предложили работу, я, честно, даже не понял, о какой компании идет речь. В тот момент я находился на работе, в офисе. Напротив сидела непосредственная руководительница, и мне было неловко вести разговоры о трудоустройстве в другом месте. Поэтому я отказался и постарался побыстрее отключиться.

– Кто звонил? – спросила она, с любопытством.

– Не знаю, – оправдываясь, ответил я. – Работу какую-то предлагали. Я отказался.

– Куда звали? – больше на автомате спросила руководительница, снова погружаясь в документы, с которыми работала.

– Вроде, Ernst&Young или что-то такое, – успокоившись, что неловкий момент прошел, ответил я.

Когда начальница вновь посмотрела на меня, ее глаза вы-

ражали крайнюю степень удивления.

– Ernst&Young?

Я кивнул.

– И ты отказался?! – воскликнула она громче, чем следовало. – Ты нормальный?

Я растерянно смотрел на нее, не понимая причину всплеска эмоций.

– Ernst&Young – «Большая четверка», – чуть не по слогам, как для первоклассника, произнесла она.

– крутейшая международная корпорация. Чувствуешь, какие перспективы?

Я сидел огорошенный новостью. Из такой солидной компании звонили мне?! Почему? А когда прочитал о компании, расстроился еще больше.

– Как можно было упустить этот шанс? – мысленно ругал я себя.

Но через месяц случилось чудо. Мне снова позвонили. И снова из Ernst & Young. Не раздумывая, я радостно воскликнул:

– Приду!

Тогда мне просто повезло, в Ernst&Young шел набор новых сотрудников. Вскоре я оказался на первом собеседовании. Всего их было 5 или 6: 2 собеседования с HR, 2 – с менеджерами, потом – на английском языке с партнерами. Сейчас, кстати, процедура приема упростилась. Я очень волновался перед каждым собеседованием. Ну, а как иначе?

Во-первых, всякий раз, когда я заходил в здание компании, мне казалось, что я где-то на Уолл Стрит в Нью-Йорке. Там было красиво, солидно, дорого, всюду серьезные люди в строгих костюмах. Во-вторых, меня изматывали сомнения: смогу ли соответствовать? Но меня приняли. И я сразу умудрился удивить будущих работодателей.

– Приступить смогу только через две недели, надо отработать на старом месте, – сообщил я.

В кабинете повисла недоуменная пауза. Присутствующие переглянулись между собой, а потом перевели на меня снисходительные взгляды.

– Так не делается, – мягко произнес один из принимающих меня на работу.

– Знаю, – кивнул я и пожал плечами.

Не будешь же им рассказывать, что я всю жизнь только и делаю, что поступаю по своему.

– Хорошо, приходи через две недели, – посоветовавшись, почему-то согласились они.

Кроме меня тогда приняли еще 8 человек. Когда я пришел, они уже прошли положенное новичкам недельное обучение, уже даже работать начали. Так что мне пришлось обучаться всему быстро и самостоятельно, on the job (на работе).

Но это был лишь испытательный срок, трехмесячная стажировка.

После окончания стажировки нас ожидал финальный разговор с одним из партнеров. Беседа велась на английском.

Серьезный такой стресс, скажу я вам, когда сидишь и видишь, как люди из кабинета буквально вылетают. И почти все в слезах, кто от огорчения, кто от счастья. Подошла моя очередь, я зашел. Партнер что-то вежливо говорит, голос у него без агрессии, приятный. Они же стараются людей не ранить, с уважением к каждому. А я от волнения, хоть убей, не понимаю.

– Так приняли меня или нет? – пришлось переспросить в заключение беседы.

– Да-да, не волнуйтесь! Вы приняты!

От радости я землю под ногами ощущать перестал, поэтому из кабинета, как и другие, не вышел, а на крыльях вылетел. Правда, не плакал, но остальных понимал, почему они не могли слез сдерживать. Стресс.

А дальше начался интересный и насыщенный период. Обучение: множество разнообразных мастер-классов и курсов, за границу даже на тренинги ездили. Меня переполняли впечатления, восхищало, сколько же компания вкладывает в сотрудников. Я такого никогда и нигде не видел. Конечно, на каждом этапе люди по-прежнему не выдерживали. Но я ничего, справлялся. Наверное, потому что, наконец, увидел свою цель, ее контуры с каждым днем становились все четче. Цель придавала мне сил и уверенности, что все получится.

Успешная карьера являлась для меня одним из глав-

ных жизненных ориентиров. Поэтому мне хотелось работать именно в известной и большой компании. Крупные организации могли себе позволить вкладываться в профессиональное развитие своих сотрудников, а опыт, полученный там, увеличивал шансы добиться многого, повышал рыночную стоимость специалиста. Кроме того, меня привлекала понятная структура должностного продвижения, выстроенная система адаптации новых сотрудников. Наставничество тоже работало на пользу новичка, качественно ускоряло его погружение в профессию. К тому же, запись в трудовой книжке и резюме тоже пока еще никто не отменял. В мире высокой конкуренции человек с резюме, в котором указана крупная корпорация или компания с именем, находится в более привилегированном положении, нежели те, кто таковой не имеет.

Еще одним безусловным плюсом больших компаний, о котором необходимо сказать, являются четко выстроенные бизнес-процессы, в них детально обозначен круг профессиональных обязанностей. При таких условиях сотруднику не нужно тратить время и выполнять несвойственный ему функционал. Человек может сосредоточиться на своих задачах, а огромное количество успешных кейсов, доступных любому работнику, будут хорошим подспорьем для этого. Если компания к тому же и международная, появляется шанс выстроить карьеру не только на родине, но и за рубежом.

Если короче, то Ernst&Young – это компания, которая полностью соответствовала моим представлениям об идеальном месте работы. И когда я оказался там, снова, как в юности, считал себя на вершине мира.

Думаю, самое время рассказать чуть подробнее о компании, которая может стать прекрасным стартом для любого молодого специалиста, мечтающего об успешной карьере.

«Большая четверка» – крупнейшая международная корпорация, занимающаяся аудитом и консалтингом. В нее входят: Ernst & Young (EY), Deloitte, KPMG и PricewaterhouseCoopers (PwC). Это самые авторитетные компании в мире в области финансов, консалтинга и налогов. Не побоюсь сказать, они являются уникальными и в определенном смысле монополистами на мировом рынке финансовых услуг. Есть клиенты, которые обслуживаются у «Четверки» больше века!

Небольшой исторический экскурс, без него невозможно понять масштаб корпорации, в которой мне посчастливилось работать. Коснусь только наиболее ярких, на мой взгляд, этапов развития.

Крупнейшая международная корпорация появилась на рубеже XIX и XX вв. Вы знали, что сначала компаний было не 4, а 8? Назывались они соответственно «Большая восьмерка». В состав входили: Pricewaterhouse&Co – в Евро-

пе, Touche, Niven&Co, Ernst&Emst, Haskins and Sells, Arthur Young and Lybrand, Ross BROS and Montgomery – в США.

Предпосылкой для создания международного альянса стала стремительно нарастающая индустриализация начала XX в. В то бурное время компании активно сливались, и на их месте возникали крупные акционерные общества. Однако большие деньги требуют тщательного финансового контроля и отчетности. Поэтому и аудиторы должны были быть соответствующими: квалифицированные, опытные и, самое главное, независимые.

Тогда аудиторскую фирму обычно назначал банк или курирующая процесс компания. Их могли приглашать и аудируемые организации. В 1902 г. акционеры американской корпорации United States Steel Corporation на общем собрании избрали для аудита Pricewaterhouse&Co. По мнению акционеров, это увеличило степень независимости аудиторов от проверяемой компании и повысило ответственность перед акционерами. Практика назначения аудиторских фирм быстро стала популярной среди акционерных обществ США и Европы. И сегодня закреплена в законодательстве большинства стран.

Время шло и ставило перед аудиторами новые задачи. Консалтинг стал входить в сферу предлагаемых ими услуг после того, как в 1909 г. Конгресс США ввел для корпораций франчайзный налог (налог на предпринимательскую деятельность), и компаниям понадобились консультанты по

вопросам налогообложения. «Большая восьмерка» предложила такие кадры.

Дальше больше. Ослабленная Первой мировой войной Европа уступила пальму первенства американским компаниям. США стали мировым банкиром, процесс слияния компаний активизировался, количество холдингов увеличилось. Американские фирмы «Большой восьмерки» открывали свои офисы в Европе и Азии, расширяя деятельность по всему миру. Обороты фирм «Большой восьмерки» росли.

В 1920-е гг. появился еще один вид услуг, «конструктивный учет», касающийся анализа деятельности компаний. Одной из первых этим занялась Ernst&Ernst, помогая клиентам с вопросами в области менеджмента. Основатели этой компании братьями Э. и Т. Эрнст придумали девиз: «Если мы можем определить проблему, почему бы нам не предложить ее решение?»

В 1970-е «Большой восьмеркой» была выработана маркетинговая политика, которая в отличие от предыдущих лет поощряла конкуренцию. СМИ того времени писали: «Конкуренция приходит и в аудит».

В 1989 г. «Большая восьмерка» стала «Большой шестеркой». Произошло это после объединения Deloitte, Haskins and Sells и Touche Ross и Ernst&Whinney с Arthur Young. Процессы объединения на этом не прекратились. В итоге в 2002 г. На рынке «осталась» «Большая четверка».

Так уж сложилось, время диктует, что нам нужно, что бу-

дет жить и что не нужно, что «канет в лету». Деятельность «Большой четверки» по оказанию бухгалтерских услуг прошла испытание временем. По-прежнему для развития экономика нуждается в управлении и выработке глобальных подходов в оценке деятельности на мировом уровне. А без профессиональных бухгалтеров, аудиторов и консультантов в этом не обойтись.

Аудиторы всего мира мечтают работать в «Большой четверке». Работа здесь – это воплощение успеха: головокружительные перспективы, высокий социальный статус, мировая известность работодателя, самые престижные офисы. Да, существует стереотип, что работать надо много, в «Четверке» год за два, еще и без выходных. Но вы же помните, я не могу жить по стереотипам, подхожу к вопросу иначе. Отрицать не буду, работать нужно. Вряд ли кто-то из читателей питает иллюзии, что однажды сядет в красивом офисе и ничего не будет делать. Такое невозможно. Да и скучно! В «Четверке» перед сотрудником всегда ставят трудные задачи. Но когда ты с ними справляешься, в душе появляется ни с чем не сравнимое чувство победы, начинаешь ощущать свои силы и новые возможности. А это дорогого стоит.

Более миллиона сотрудников «Большой четверки» не дадут солгать: компании заинтересованы в росте своего персонала, они всячески способствуют, чтобы партнерами, то

есть, совладельцами, имеющими долю и участвующие в разделении прибыли, становились сотрудники, выросшие с позиции стажера. Это ли не доказательство, что возможно все, что условия для роста созданы. Конечно, партнерами оказываются не все. По статистике, один из сорока, и времени на это понадобится лет 10-15. Но от этого цель не делается менее желанной. Как по мне, так еще более заманчивой. Многие не смогли, а я смогу!

Глава 2 Выбор карьерной стратегии

«Просить совета есть величайшее доверие,

какое один человек может оказать другому»

Д. Боккаччо

Не все приходящие работать в «Большую четверку» планируют остаться здесь. Для кого-то она лишь стартовая площадка, чтобы получить опыт, а потом уйти. Но я понял сразу, мое место здесь. Очень хотелось вырасти в сильной команде и достичь тех же высот, на которых находились мои руководители, стать равным с ними. Эта мотивирующая мысль подстегивала к действиям.

– Если хочешь, чтобы все получилось, найди себе хорошего ментора, – подсказали мне.

Но как это сделать? Невозможно же подойти и просто сказать: «Hi! Я клевый парень. Будь моим наставником!» Не работает. Надо заинтересовать человека, показать свое умение и желание работать, доказать, что он не зря потратит время. И если ты окажешься убедительным, у тебя будет такой наставник, который поможет пройти все подводные камни. У меня получилось.

Я говорил, в «Четверке» совершенно прозрачные правила и система передвижения от должности к должности. Только

есть одно «но», просто хорошая работа не гарантирует хорошей карьеры. Увы, этого мало. Чтобы сделать карьеру, работа должна быть не просто хорошей, она должна быть активной, нужно уметь брать на себя ответственность, проявлять инициативу. Только так можно выделиться из общей массы сотрудников. Признаюсь, подобный взгляд к построению карьеры изменил мою картину мира.

И я включился. Повышал квалификацию.

В итоге с позиции стажера я перешел на консультанта.

– Ты молодец! – похвалил меня мой наставник. – Я знал, ты справишься.

– А зачем тогда ...? – удивленно спросил я.

– Чтобы ты не расслаблялся и не давал себе поблажек, – улыбнулся в ответ он.

Все больше вникая в работу, я понимал, что налоговый бизнес – это ниша, которую я могу занять и успешно применить все свои навыки, внедряя инновации.

Осуществляя очередной проект, я видел возможности и открывающиеся перспективы для моего карьерного роста. Временами от переполнявших эмоций у меня перехватывало дух.

Предложенные мной инициативы замечал не только мой наставник, но и руководство.

А пришел я в корпорацию в качестве стажера с зарплатой

меньшей, чем получал в рекрутменте. Но я не жалел, зная, какие перспективы передо мной открываются.

Карьера моя развивалась по плану, как и обещали. Я знал, по каким ступеням буду подниматься, и что нужно для этого сделать.

Когда я говорю, что все шло по плану, я не имею в виду рутину, когда ничего не происходит. Работы как раз было очень много, задач, которые нужно решить, тоже много. Причем, чем дальше, тем задачи становились сложнее. Конечно, уставал, я же не железный человек. Но воспринимал все спокойно, без надрыва, таковы условия, я сам на них согласился. С какого-то момента я начал замечать изменения в себе. Видимо, общение с людьми, более профессиональными, подталкивало меня соответствовать высокой планке.

Еще через какое-то время я обратил внимание, что и сам становлюсь все более заметным для других людей, все с большим кругом я взаимодействую на разных проектах. У нас это называлось кросс-сейл и нетворкинг. Например, я консультировал клиента по налоговым вопросам, и во время беседы выяснялось, что у него есть еще проблема в области HR или вычета расходов. Клиент просто делился, а я приглашал нашего специалиста в этой сфере, и он консультировал человека. Точно также и я мог дать свои рекомендации клиенту коллеги. Согласитесь, ощущение дружеского плеча рядом делает работу более комфортной. Более того, клиент ценит такую заботу и решение всех вопросов одной компа-

нией, а с другой стороны – мы получаем дополнительный доход. Все только выигрывают или как мы это называем ситуация “win-win”. А тебе самому начинает это ещё и нравиться. По сути ты начинаешь потихоньку разбираться в бизнесе клиента и становиться его «доверенным» консультантом, которому он доверяет лучше, чем своим сотрудникам. Ощущения непередаваемые.

Я достаточно много говорил про четкую структуру в корпорации. Да, это действительно так. Она имеет несколько уровней. Сначала ты просто делаешь то, что тебе скажут руководители. Твоя задача – точно выполнять инструкции. И здесь главное быть дисциплинированным и внимательным.

На следующей ступени ты уже сам принимаешь решения. На этом уровне начинаешь оттачивать свои коммуникативные навыки. Кто-то из клиентов говорит по-русски, кто-то по-английски, кто-то любит общаться вживую, а кто-то – предпочитает разговор по телефону. Иногда приходится вести себя нестандартно.

Расскажу еще о таком нюансе. О смелости. Что еще за смелость? Зачем она офисному клерку? Мы ведь не средневековые рыцари, в самом деле! Конечно, на поединки вызывать никого не надо, но бой принять придется. И я сейчас почти не шучу.

Отважиться и признаться клиенту, что не знаешь сейчас

ответа на вопрос, как говорил один киногерой: «если и не подвиг, то нечто героическое в этом есть». К нам ведь обращаются с непростыми вопросами, чтобы на них ответить, порой нужно перелопатить тонны законодательной литературы, просмотреть письма налоговых органов и судебные кейсы. Когда ты еще недостаточно опытен, могут возникать трудности. Особенно, если на тебя давят. И тут важно не торопиться, не выдавать ответ, если есть хоть малейшие сомнения в его достоверности. Лучше перепроверить данные.

Не подумайте, что я перестраховщик. Но стоимость нашей работы довольно высока, поэтому клиент имеет право требовать такого же качества услуг. А для этого иногда лучше попросить дополнительное время. И это нормально!

Итак, следующий этап в работе с клиентами – это когда ты становишься старшим консультантом, и у тебя появляются подчиненные. Отныне не тебе выдают задания, а ты это делаешь. Теперь надо учиться правильно выстраивать рабочие отношения, ведь подчиненные встречаются разные. Кто-то хорошо работает, кто-то плохо, кто-то сразу схватывает, а кому-то нужно время.

Задача руководителя этого звена научить подчиненных работать быстро, слаженно, продуктивно, нужно уметь адекватно оценивать работу сотрудников и давать обратную связь, которая бы не разбивала в хлам мотивацию человека, а, наоборот, укрепляла в нем уверенность в своих силах. В общем, становишься таким маленьким стратегом. Как дума-

ете, при этом стресс испытываешь или нет? Испытываешь! И еще какой! К новому уровню ответственности приходится привыкать.

Благо, в компании масса всевозможных тренингов, где можно прокачать проседающие компетенции. Я не пренебрегал обучением никогда. Оно на каждом новом этапе добавляло знаний, навыков, которые я тут же применял на практике. А по-другому нельзя, дальше следующий уровень!

До какого-то момента ты являешься техническим специалистом: общаешься с клиентами, консультируешь. Став менеджером, ты переходишь на иной уровень. Ты не только развиваешь отношения с имеющимися клиентами, но и начинаешь приводить новых.

Когда я пытаюсь вспомнить своего первого клиента, то понимаю, что не могу этого сделать. Потому что наша работа выстроена определенным образом. Учиться начинаешь задолго до того, как становишься менеджером и напрямую контактируешь с клиентом. Начинающих сотрудников буквально “дрессируют” на распознавание всевозможных рисков. Настолько, что потом всю жизнь этот навык распространяется не только на работу, но и на любую жизненную ситуацию. Поэтому, когда клиенты появляются, ты уже понимаешь их потребности, сильные и слабые стороны. Так что во время беседы ты уже видишь все незаметные обывателю нюансы.

Сначала тебе доверяют какие-то мелкие проекты, где ты просто отработываешь навыки общения с клиентом, обеспечиваешь качественный продукт и сервис, учишься предлагать клиенту дополнительные услуги и консультации, самостоятельно подсвечиваешь риски. Подобной практики у каждого будущего менеджера достаточно много. Крупные собственные клиенты появляются не сразу. Серьезные длительные отношения создаются постепенно.

Поэтому в моей памяти остался не первый клиент, а первый крупный контракт, который я заключил. Это был договор с очень крупной российской компанией из квази госсектора. На тот момент подобных контрактов не подписывали даже мои более опытные коллеги из соседних отделов. Я подписал рамочный договор, с очень большим бюджетом и сроком. К сожалению, я не могу раскрывать детали договора, но это были сотни тысяч долларов. Договор включал в себя сопровождение клиента в нескольких странах, что тоже было для того времени прорывным в нашем деле. Особым предметом моей гордости было то, что все это я сделал самостоятельно. До сих пор помню то ни с чем не сравнимое чувство полета, вдохновения, радости, когда на партнерских встречах докладывали, что все идет не просто хорошо, а отлично.

Для меня этот момент стал переломным. Я бы даже сказал, трансформационным. Не все проходят его. Кого-то повышают до менеджера, и дальше у них карьера не растет, а у некоторых даже и на спад идет. Я размышлял над этим

вопросом: почему в «Четверке» такое происходит? И вот к какому выводу пришел. Сначала тебя усиленно учат техническим навыкам. В моем случае, например, налогам. У меня иногда создавалось ощущение, что не просто учат, а буквально дрессируют, как правильно искать ответы в нужных местах, правильно писать, правильно понимать проблему, знать хорошо налоговое законодательство, постоянно его изучать и так далее, и так далее. И когда ты вроде бы освоился, только-только научился плавать в этих глубоких водах, тебе раз и меняют фокус. Ты будто выходишь в большой мир. Теперь технические вопросы для тебя делает твоя команда. А у тебя появляются совершенно иные задачи: ты концентрируешься на клиентах. Но этому тебя никто не учил! Ощущения, прямо скажу, не для слабонервных. Конечно, тебе и дальше продолжают помогать наставники, но все меньше и меньше. По ощущениям, наверное, это примерно то же самое, когда птица-мать сталкивает птенца в пропасть, чтобы он начал летать.

Мне казалось, невероятным, что я, совсем еще молодой, 25-26 лет, общаюсь с такими влиятельными, порой известными людьми, даю им какие-то рекомендации, и они меня слушают.

Но это еще не все! Потом-то мне нужно было правильно выстроить работу с командой. Клиенту ведь нужны результаты. И для этого я должен так организовать процесс, чтобы он к этому самому результату привел. Это сложно! Работа

требовала нешаблонных подходов. Многие не справлялись и сливались. Но мне понравилось. Мой мозг, привыкший принимать нестандартные решения, оказался в своей стихии.

А дальше каждая ступень, по которой я поднимался наверх, становилась все круче. Задачи, которые ставились передо мной, с каждым разом все сложнее, масштабнее значительно расширяя область моей ответственности. Одного выстраивания отношений с клиентами стало недостаточно. Поднявшийся на этот уровень, должен творить! Создавать новые направления, организовывать клубы, семинары, вебинары, вносить поправки в законодательство. А наставников все меньше и меньше, все реже и реже возникают поводы обратиться к ним.

В Москве у меня было много наставников, а здесь, в Казахстане, почти нет. Потому что раньше выше моей должностной позиции находились более высокие. Сейчас таких позиций очень мало, поэтому меньше и тех, у кого можно попросить совета. Да к тому же, неожиданно обнаруживаешь, что сам уже становишься тем, к кому обращаются за советом. Интересная и захватывающая метаморфоза. Теперь я сам должен делиться энергией, искать новые источники для развития, быть примером для других. Глядя на тебя, люди должны понимать, что можно и нужно развиваться, что перспективы реальны.

Меня как-то спросили, горжусь ли я чем-то в своей работе? Я недолго думал над этим вопросом. Да, горжусь! Многим! Сейчас, наверное, прежде всего тем, что стал партнером.

Желанный день наступил 1 сентября 2017 года. Мне сообщили, что меня номинировали на прохождение процесса оценки принятия в партнеры. Это единственное повышение в карьере, которое называется иначе. У нас это не повышение, а «принятие в партнёры». По сути я должен доказать, что текущие партнеры, принимая меня к себе не только не потеряют в доходах имея одного «лишнего», но что я принесу достаточно клиентов и проектов в партнёрство, что всем станет только лучше. Я знал, если я стану партнером, то в моей зоне ответственности появится операционное управление ещё большим количеством проектов и команд, отбор новых сотрудников и распределение их по проектам, создание и воплощение стратегии отдела, а самое главное ответственность за свой P&L (profit & loss или финансовые показатели вверенного мне отдела). Довольно серьезная нагрузка. Но я решил пока не забивать этим голову.

Стать партнером в “Большой четверке” – процесс довольно продолжительный, сложный. Тем не менее, я сразу поставил перед собой цель, что обязательно стану партнером компании. Финансовый год у нас с 1 июля по 1 июля следующего года. Соответственно, номинировать начинают с сентября. Номинанты проходят целую серию презентаций, интер-

вью, локальных, региональных и с европейскими офисами, с партнерами разных стран и направлений.

В течение 9 месяцев я доказывал, что достоин позиции партнера, проходя множество разных интервью у руководства в офисах Казахстана, России, Польши, Нидерландов, Великобритании. Я убеждал, почему считаю, что уже имею право стать партнером, а также что мой «бизнес-кейс» правильный. Пришлось и на провокационные вопросы отвечать.

Все это, честно говоря, сильно изматывает. К тому же на каждом этапе есть свои «подводные камни». И все это на фоне твоей обычной рабочей и личной жизни, где есть коллеги, конкуренты, друзья, близкие.

В итоге составляется глобальный список претендентов на партнера. Примерно в июне головокружительная гонка заканчивается, и внутри компании начинают распространяться различные предположения. Когда мне сообщили, что в списке должно оказаться и мое имя, я не стал преждевременно радоваться. Решил дождаться официального объявления. В нашей практике были случаи, когда все уверяли человека, что он уже в списке партнеров, заранее поздравляли, он сам радовался. Но в желанном списке его не оказывалось. Бывало, что по тем или иным объективным обстоятельствам человека вычеркивали из списка буквально в ночь перед официальным объявлением. Мне не хотелось оказаться в такой же ситуации, поэтому раньше времени я решил не реагировать.

Радоваться я начал, когда в числе прочих все-таки обнаружил свое имя. Я был счастлив! С семьей мы это событие отпраздновали. Не помню, правда, чтобы я искрился какими-то чересчур яркими эмоциями. Скорее пришло чувство облегчения как после длительного марафона. Да к тому же, долго “почивать на лаврах” не удалось. После оглашения следовала целая куча документальной работы, переоформления. Теперь ведь ты не просто сотрудник, а фактически совладелец глобальной корпорации. Самое же главное, у меня появилась новая цель: завоевать доверие и оправдать кредит доверия других партнеров. Для этого в компании есть достаточно возможностей, в том числе и обучающие тренинги, коучинг, различные внутренние программы и много другое.

Позже я понял, такое испытание дается человеку, чтобы он точно знал, на самом ли деле достиг уровня партнера. Невольно у меня возникла ассоциация с посвящением в рыцари. В средние века рыцарство было желанным и престижным сословием, но доступным не всем. Будущий рыцарь должен был мастерски фехтовать, ездить верхом на лошади, охотиться с соколом, знать придворный этикет, разбираться в политике и религии. Короче, много всего. Потом несколько лет служить пажом, потом оруженосцем, пройти испытания, доказать, что готов носить высокое звание. И только после всего этого его посвящали в рыцари. Но, став рыцарем, тоже нельзя было «почивать на лаврах». Рыцарская честь требовала от человека определенных действий. Практически то

же самое, что и у нас. Претендент на звание партнера должен обладать широким спектром профессиональных компетенций, быть целеустремленным, волевым, ответственным и работоспособным. По интенсивности, напряженности и широте размаха, наши сотрудники ничем не уступают рыцарям. Я, конечно, шучу. Но только отчасти.

Еще один повод для гордости – моя помощь клиентам. Многие клиенты искренне благодарят меня и команду за оказанную помощь. Эта мысль греет. Мне важно, что моя работа улучшает жизнь других людей. Приходит, к примеру, клиент с конкретной проблемой, а бывает, что даже не знает или не понимает потенциальных серьёзных рисков. И ты помогаешь клиенту взглянуть на его ситуацию с другой стороны, найти в ней слабые стороны и предложить решение. Клиент счастлив, я тоже. Это классное чувство! Интересы клиента первичны. Для человека важен результат. При нашей малейшей ошибке у клиента может появиться пятно на репутации, огромные штрафы и много других неприятностей. Поэтому я всегда прикладываю максимум усилий, и двигаюсь не деньги. Самым ценным для меня всегда является оказание клиентам одинаково высококачественных услуг и установление партнерских взаимоотношений с клиентом.

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.