

О чем, собственно, разговор

А разговор пойдет об офисном выживании бизнес-архитектора. На великой арене корпоративной войны, где презентации в PowerPoint являются оружием, а залы заседаний — полем битвы, а коварные и изощренные планы продвижения к вершинам корпоративной иерархии разрабатываются в каждом кабинете и за каждой офисной перегородкой, нужно обладать не только благородными побуждениями и профессиональными навыками, но и искусством офисных манипуляций. Да, друзья мои, мы погружаемся в мутные воды офисной политики, где выживают далеко не все.

Вы можете подумать, что безжалостное искусство ведения офисных войн предназначено для титанов промышленности в раскинувшихся на несколько десятков зданий многоэтажных корпоративных крепостях, но нет, мой наивный коллега. Даже в самом скоромном офисе небольшой компании иногда разыгрываются драмы, достойные пера Бернарда Шоу или камеры Мартина Скорсезе.

В глазах всех, мы – бизнес-архитекторы, – вестники апокалипсиса грядущих перемен. С одной стороны, мы заставляем людей думать, что выводит их из состояния праздности и комфорта, а с другой стороны, мы несем с собой страх неопределенности будущего. И не тешьте себя надеждой, именно поэтому нас никто и никогда не любит. И придя на новую работу многие из нас с неожиданностью для себя обнаруживают, что искусное владение мечом трансформации не позволяет уклоняться от ядовитых стрел закулисных интриг. И многим из нас не дано дожить до начала Главной Битвы, потому что перед ней простирается коварное минное поле офисного выживания. Здесь способность ловко ориентироваться в лабиринте офисных отношений может быть важнее, чем безупречный план проекта. В стране сплетен о кулерах и союзов за обедом успех не является простым следствием ваших hard skills – знаний, навыков, умений и опыта. Речь идет о том, чтобы знать, за какие ниточки дергать, чье эго поглаживать и когда с энтузиазмом устроить достойное номинаций на Оскар шоу. И давайте смотреть правде в глаза, если вы не владеете этими навыками, то считайте, что на вашей спине висит неоновая мишень. Ваши милые и переполненные командным духом коллеги, эти открытые к общению и готовые в любую минуту прийти на помощь, демонстрирующие абсолютную и непоколебимую приверженность общему делу и лояльности к родной компании люди, будут использовать каждую вашу слабость. И даже не сомневайтесь в этом! «Ничего личного – просто бизнес», говорят они, с улыбкой вонзая нож в подсвеченную вами же мишень.

Здесь, дорогой коллега, понадобятся особые и не всегда уловимые soft skills. Это не «ванильные» «мягкие навыки» общения и коммуникаций унылого офисного планктона – это правила вашего выживания, которые своей правдивостью и циничностью могут покорибить девочек и мальчиков, выросших в тени маминой юбки и забывших снять розовые очки после получения аттестата старшей школы. Им не понять, что на этой арене побеждает не только тот, у кого лучшие выглядят диаграммы бизнес-процессов, а тот, кто может воплотить изображенные на них процессы в жизнь любыми доступными средствами.

Итак, коллеги, давайте поднимем наши кофейные кружки за архитекторов манипуляций и мастеров выживания. Пробираясь сквозь тропические джунгли офисных интриг, помните, что в этой сфере политики и аппаратных игр уверенность в собственной правоте и силах может быть тем самым спасательным жилетом, который удержит вас на плаву.

Сначала – плохие новости

Вот генеральный директор — богоподобное существо, затаившееся в углу просторного офиса, одетый в сшитые на заказ костюмы и обладающий властью и всеми ее атрибутами. Как скромный бизнес-архитектор, вы можете думать, что ваша роль состоит в том, чтобы предлагать идеи, оптимизировать процессы и в целом обеспечивать более плавную работу компании, функционирующей подобно хорошо смазанной машине. И конечно, в случае успеха вы ожидаете от генерального директора достойной оценки ваших знаний, навыков, умений и опыта, потраченных сил. Но будьте осторожны, ваши устремления могут быть расценены как предательское восстание против его власти!

Представьте себе: вы с благими намерениями решили нести просветление в деятельность отдельно взятой компании. А вы никогда не допускали мысли о том, что ваши благонамеренные улучшения могут непреднамеренно выявить слабости и недостатки предыдущих решений генерального директора? Или вы уверовали в то, что любое ваше предложение ему понятно? И вот сюжет этой пьесы начинает неожиданно меняться – генеральный директор начинает чувствовать первобытное желание защитить свой трон. В конце концов, это его решения вывели компанию туда, где она находится, и ни один бизнес-архитектор не смеет ставить под сомнение правильность его решений.

Так что, дорогой или дорогая коллега, генеральный директор вам не друг – он ваш потенциальный противник.

А как насчет ваших отношений с более могущественными силами? Я имею в виду владельца. Ну, пусть будет «основного» владельца. Одним словом того, кто держит ключи от всего этого королевства, все нити власти и, возможно, несколько раритетных автомобилей или модных яхт, купленных для ровного счета.

Вы, наверное, подумали, что если владелец компании сам является ее генеральным директором, то ситуация упростилась? С одной стороны, у вас есть доступ к его телу (об этом мы еще поговорим), а с другой стороны, нет того генерального директора, который может затаить злобу из-за выявленных просчетов.

Радуйтесь! Но не слишком бурно и не слишком долго. В этой специфической ситуации вы рискуете ненароком мгновенно настроить владельца против себя лишь намекнув, что его управленческое мастерство может быть далеко не выдающимся или вовсе может не быть его сильной стороной. Действовать стоит весьма осторожно, иначе вы можете столкнуться с внезапным и произвольным выходом из штата компании.

Например, вы воодушевленно выступаете с заявлением: «А не пора ли нам замахнуться... на изменение учетной системы?!». И на вопрос «зачем», вы бойко приводите неоспоримые аргументы. А теперь задумаетесь! Каждый ваш аргумент – это чья-то вотчина, чей-то феодальный надел, и чье-то княжество или даже графство. Каждый ваш аргумент – это упрек работнику, руководителям среднего звена, ответственному топ-менеджеру и генеральному директору. Это они допустили столько промахов, не доглядели, наверное, в какой-то момент даже потеряли бдительность! А может и хватку?! И может сейчас кто-то из их корпоративных врагов уже подумал «да, он уже тот...»!

Именно это услышат все эти высокопрофессиональные и образованные люди в вашей речи! Вы уже подсчитали, сколько новых врагов вам удалось заполнить такой презентацией? И что вы получите в ответ?

Увы, опытный бизнес-архитектор начнет с обратного. Он перечислит все вызовы, с которыми столкнулась компания на ее тернистом пути, всех создателей нынешней учетной системы, которые своим непосильным и сверхурочным трудом, отмахиваясь одной рукой от внешних и внутренних врагов, а другой – от мух, смогли найти достойное решение, полностью соответствовавшее контексту и приоритетам. Но на пороге новые вызовы, и теперь вместе.... Ну, далее, надеюсь, понятно. Увы, мой друг, аргументы (о них мы тоже немного поговорим) будут вам только мешать. Но это совершенно не означает того, что вам они не потребуются и не факт, что потом, а не прямо сейчас, поэтому будьте во всеоружии!

Кстати, еще одна плохая новость. Если волею судеб вас определили под Директора по развитию или поставили над вами руководителя иного толка, то не спешите подпиливать ножки его стула и занимать его место. Гораздо комфортнее иметь прикрывающий вас от стрел зависти и дротиков ненависти щит, маскирующую вас на поле офисных войн ширму. Этот персонаж зависим от вашего мастерства, и как никто другой заинтересован в том, чтобы с вами ничего не случилось. А вы сэкономите время, которое вам предстояло бы потерять на бесконечных пустых совещаниях. Поверьте, там, где вам нужно быть, без вас не обойдутся.

И последняя плохая новость на сегодня. Возможность обхода бюрократических баррикад и получения прямого доступа к пантеону власти — хозяину, владельцу, акционеру, – это, ключ к формированию судеб, влиянию на решения и, возможно, даже к проблеску неуловимых «долгосрочных целей». Нет доступа к телу императора – вы обречены!

Как вы думаете, а к кому на экспертизу будут в конечном итоге отправлены ваши полные здравого смысла и логики, новых технологий и инновационных подходов предложения? Для топ-менеджеров это не по статусу, а для рядового клерка – слишком сложно. Да и каждое вторая ваша идея будет посвящена тем темам, куда пускать рядовых работников просто нельзя. Тут нужно оружие калибром побольше! Вы достойны оценки функционального специалиста среднего звена, привратника, который отфильтрует ваши блестящие предложения, как оглохший от анаболиков вышибала ночного клуба. «Извините, коллега, ваши идеи слишком сложны для простых людей, занятых своим делом. Мы не можем допустить, чтобы они вызвали даже легкую рябь в нашем совершенно спокойном пруду». А далее на вашу абсолютно продуманную и верную аргументацию вам ответят «плачем Ярославны» о всех возможных рисках и небывалых угрозах, которые несут ваши идеи и предложения, о возможной остановке всего что движется и приведении в движение всего, что плохо приколочено, что так исправно сейчас работает под чутким руководством профильного топ-менеджера.

Прямое общение с владельцем или его эмиссарами – ваш золотой билет. Больше никаких танцев с бубном вокруг миньонов среднего звена – теперь вы в высшей лиге. Вооружившись своей проницательностью и уверенностью с оттенком сарказма, вы сможете проникнуть в их ближайшее окружение. Кому нужны бюрократические препоны, когда можно убедить самих кукловодов?

Так что, дорогой коллега, устраиваясь на новую работу ставьте свои условия, чтобы потом не пришлось идти ва-банк, ища первый же удобный случай, когда публично можно озвучить владельцу компании и или проводнику к нему мысль, о необходимости его вовлечения в вашу работу с целью решения «специфичных и деликатных вопросов». Да, кстати, если вам пришлось поступить так, не забудьте сразу же сделать кивок, что это идея генерального директора. Если что, скажите потом ему или ей, что в разговоре, который был между вами неделю назад, вы его не так поняли. Это особенно легко сделать, если вы привлекательная женщина. Ну а мужчинам лучше сделать вид деревенского простака. И вне зависимости от пола это сгладит (на время) беспокойство директора – он скорее готов считать вас неполноценным, чем признать, что вы добились своего, обойдя его на повороте.

Так что, дорогой бизнес-архитектор, когда вы плывете по коварным водам корпоративной политики и аппаратных игр, помните о том, что все не то, чем кажется, и ценно не то, что блестит.

Дебютные идеи

Прежде чем начинать свою корпоративную одиссею бизнес-архитектора, где путь к успеху так же линейен, как полет белки-летяги, овладейте искусством настроить, как говорят математики, начальные условия. Точно так же, как и в открытом море, в вашем корпоративном путешествии нужны маяки, которые проведут вас через бурные воды офисной политики и властных игр. И давайте будем предельно честными – если вы не инвестируете в свой стратегический фундамент, вы отдадите свою судьбу на волю случая.

Репутация. Это, мои дорогие читатели, ваша валюта на рынке труда и в океане корпоративного влияния. Представьте себе это как блестящий значок, который заявляет: «Я здесь не только ради бесплатного кофе».

Создание репутации требует гораздо больше времени и стратегических усилий, нежели планирование следующей презентации в PowerPoint.

Начните с чего-то одного. Сосредоточьтесь на развитии одного навыка, который заставит вас сиять ярче, чем сверхновая звезда в море посредственности. Будь то быстрое, как по мановению волшебной палочки, моделирование процессов огромных систем, умение придумывать магические финансовые или юридические схемы – «схематозы», от которых захватывает дух и хочется плеснуть в стакан глоточек бренди, или дерзкое новаторство и инновационность на грани безумия или гениальности, выберите свое основное оружие и овладейте им в совершенстве. Постепенно сообщайте миру о своем замечательном мастерстве и это рано или поздно обязательно выделит вас и вызовет сначала шепоток, а потом и бурные дискуссии о ваших возможностях. Вас обязательно заметят. Старайтесь только не торопить процесс – формирование крепкой репутации требует времени и работы.

Охраняйте свою репутацию, как дракон, охраняющий свои сокровища, отражая провокации с грацией фехтовальщика, уклоняющегося от ударов. Реагировать оборонительно? О нет, это признак того, что у вас может быть больше сомнений, чем у гадалки в полосе неудач. Помните, сильная репутация дает вам преимущество.

Однако, ваша репутация может рассыпаться в одно мгновение, как черствый круассан. Будьте бдительны, предвидя потенциальные угрозы, и активно противодействуйте им до того, как они материализуются. Например, пусть ваше выдающееся качество – это способность находить инновационные решения сложных проблем. Ваши добрые коллеги и мудрое начальство считают вас источником свежих идей, которые способствуют успеху компании. Однако, допустим, запущен новый проект, и из-за нехватки времени одно из предложенных вами инновационных решений сталкивается с непредвиденными проблемами. Неудача вызывает волновой эффект, затрагивая несколько отделов и привлекая внимание со стороны руководства. А вдруг вы не Великий Новатор, а незадачливый шут?

Не бойтесь, это ваш сигнал к героическому действию, пик преодоления. Не стоит ждать, когда проблема приобретет масштаб цунами. Быстро, открыто и с оттенком смирения признайте проблему, берете на себя ответственность за неудачи и сообщаете, нат – наставляйте о своем стремлении исправить ситуацию. Такой активный ход не только помогает восстановить доверие, но и демонстрирует вашу способность справляться с проблемами и учиться на неудачах. Более того, «под шумок» вы можете получить дополнительные полномочия и

ресурсы – они нелегко делегируются, и еще более сложно отбираются. Нет ничего более долгоживущего, чем временные решения.

Одновременно вы следите за конкурентами. Развивайте способность ослаблять противников, выявляя уязвимые места в их профессиональной репутации. Тем не менее, всегда будьте осторожны, чтобы не переусердствовать в нападении на репутацию других. Вместо этого используйте более тонкие методы, такие как сатира и остроумие. Замечательный прием – создать для оппонента необходимость решать нерешаемую задачу, создав впечатление того, что вы искренне стремитесь ему помочь и поддержать коллегу в трудную минуту, предоставить шанс вырости. Стратегические удары по репутации противников, если они выполняются с умом, могут оказать значительное влияние, особенно при столкновении с более сильным противником. Однако не опускайтесь до мелкой мстительности, так как это может запятнать ваше собственное положение.

Так по мере времени преобладающие представления людей о вас естественным образом сформируют нужный вам результат.

Имидж. Загадочное искусство создания имиджа – тонкое искусство. То, как вы представляете себя и какой образ создаете, может значительно повлиять на ваш успех и влияние. Как бизнес-архитектор вы создаете образ, более неуловимый, чем единорог, умеющий прятаться.

Представьте себе: каждые несколько лет вас, словно главного героя блокбастера, бросают в новую компанию, погружая в сценарий очередного сиквела. Каждое новое царство имеет свои ценности и особенности, и вы, мой друг, – оборотень, которому нужно адаптироваться быстрее, чем супергерою. Но все не так просто: сливаясь с «ландшафтом», вы должны сохранить некоторые характерные элементы, которые будут кричать «Это я!» на протяжении всей вашей карьеры. Это чем-то напоминает ходьбу по канату, жонглируя пылающими мечами!

Сначала проанализируйте существующие ценности вашей организации. Ваш личный имидж должен резонировать с этими ценностями, создавая плавное соответствие между вашей личностью и нынешним духом компании. Вот в чем хитрость: не опирайтесь при создании нового имиджа на ценности, которые вам предстоит «обесценить» в ходе своей будущей деятельности – Главной Битвы. Это как строить замок из песка во время отлива: какое-то время он может выглядеть величественно, но затем волны ваших же реформ смывают его. Играйте в долгую игру – создавайте свой имидж с учетом долгосрочной перспективы!

Ваш действия должны гармонировать с вашим публичным имиджем, как программа синхронного плавания. Ваше поведение и решения должны укреплять восприятие, которое вы создаете.

Полезное дополнение к имиджу – способность передавать свои идеи и посылать меседжи с помощью рассказывания историй. Люди могут зевать, глядя на цифры статистики, выкладки, графики и диаграммы. Но хорошо рассказанная история – это то, что «прилипает». Научитесь «на ходу» сочинять рассказы о нестандартном решении или смелом нововведении, добавьте несколько вымышленных персонажей, добавьте им какие-то яркие детали, расскажите в чем суть преодоления и посмотрите, как это захватывает умы, словно клиффхэнгер из рейтингового сериала Netflix. Но помните, люди запоминают из услышанного лишь первое и последнее. Ну, и те немногие места, в которых они узнали себя.

Теперь давайте поговорим о публичных выступлениях. Пришло время выйти из тени в центр внимания. И если от страха у вас трясутся колени, почему бы не записаться на курсы актерского мастерства? Шестимесячные курсы могут легко решить ваши проблемы. Совершенствуйте свои навыки публичных выступлений, чтобы уверенно выражать свои идеи

во время презентаций, собраний и публичных форумов, даже если для вас более комфортна роль и образ «серого кардинала» – одно не исключает другого. Кстати, подборка TED – прекрасное учебное пособие.

Еще один штрих к имиджу – думай, как хочешь, но действуй, как все. Выставляя напоказ свои уникальные идеи, будьте готовы к закатыванию глаз и подавленным ухмылкам. Ваши коллеги могут подумать, что вы просто хотите привлечь внимание, а на них самих смотрите с высока. И поверьте, они найдут способ наказать вас за то, что заставили их почувствовать себя неполноценными. Куда безопаснее смешаться с ними и казаться «как все».

Лучшая практика в этом смысле – совместный обед. Именно в обед вы сможете лучше узнать людей и расположить их к себе. Поинтересуйтесь, куда ходят кушать лидеры мнений в вашей компании и присоединись к ним. Идите сверху вниз по иерархии, не брезгуя даже столовой для рабочих. Кстати, не забывайте и о такой «обязанности», как посещение корпоративов или даже простых посиделок после работы. И не в коем случае не возражайте говоря, что вы не пьете! Даже если вы за свою жизнь свою цисцерну тяжелого алкоголя уже испили и больше уже не в состоянии пить, то согласитесь, но не пейте! Главное – не отказывайтесь! Кстати, здесь вам очень пригодиться навык рассказывать истории.

И давайте не будем забывать о проблемах с гардеробом. Да, внешность имеет значение, но есть тонкая грань между «О, он стильно одеваются» и «Он ограбил модный магазин?» Найдите баланс между гармонией и сохранением верности своему причудливому «я». Помните, речь идет не о том, чтобы разориться на дизайнерских этикетках – речь идет о том, чтобы владеть своим стилем, даже если это просто снять галстук или встать на каблучки. Стиль и вкус – важнее шика! Люди любят красивых или, по крайней мере, ухоженных.

Итак, мои коллеги-архитекторы, слейтесь со средой, но выделяйтесь, одевайтесь соответствующе среде, но стильно, рассказывайте истории-небылицы, но имейте расчеты и обоснования под рукой. И помните: в этом царстве корпоративных иллюзий уверенность – ваша волшебная палочка, а вы – волшебник.

Профессиональная осведомленность. Всезнающий бизнес-архитектор – настоящий Шерлок Холмс в корпоративной среде. Применяя знания, он раскрывает перед публикой тайны моделирования процессов, загадки организационных структур и тайны международного корпоративного права. Добро пожаловать в мир, где непрерывное обучение – это не просто достоинство, и даже не навык выживания – это естественное состояние.

Для начала бизнес-архитектор обязан овладеть искусством «учиться учиться». Это как стать Нео в бизнес-матрице, то есть быть способным быстро адаптироваться к новым методологиям, технологиям и тенденциям.

Но давайте поговорим об учебной программе. Моделирование процессов, организационные структуры, информатика. И давайте не будем забывать о международном корпоративном праве, и хитросплетениях социально-трудовых отношений. Опытный бизнес-архитектор подобен хамелеону, меняющему свои навыки, адаптируясь к постоянно меняющемуся ландшафту отрасли. Аналитика данных вдруг стала крутым инструментом в принятии решений? Нет проблем, наш мы принимаем вызов. Инновации? О, это наша территория! Мы не ограничены обветшалыми стенами традиции, мы плечом к плечу с пионерами перемен. Мы не просто следуем отраслевым тенденциям – мы их формируем. Мы не приемлем статус-кво, мы бросаем этому вызов.

Но давайте не будем забывать — в этом эпическом поиске знаний ключевое значение имеет баланс. Мудрый архитектор знает, что, изучая поведение людей, может показаться

заманчивым, стать психотерапевтом, но это все равно, что решить стать волшебником после прочтения «Гарри Поттера». И, конечно же, понимание методов металлообработки может вызвать у вас зуд надеть кузнечный фартук, но вы здесь, чтобы владеть другим типом молота – тем, что кует бизнес-решения. Но вот в чем вся фишка – вы не просто вечный студент – вы профессиональный постановщик задач, дирижер перемен. Ваша задача всегда безусловно знать контекст и терминологию, чтобы уметь говорить с другими специалистами на их языке.

В этом мире вечно зыбучих песков единственной константой должен стать ваш упорный поиск знаний.

Образ мысли. А теперь о главном. До тех пор, пока вы будете находиться в плену великой иллюзии, что вы просто слуга корпоративных повелителей, являющих собой бизнес и отвечающий на их запросы, вы кто угодно, но не бизнес-архитектор. И никакая репутация, имидж или умение учиться и быть адаптивным вам не поможет. Циничные продавцы, замученные, как рабы на галерах, работники производства, жаждущие личной наживы с каждой сделки снабженцы, уходящие каскадом друг за другом в декретный отпуск работницы бухгалтерии, распираемые от самомнения юристы, считающие себя жрецами Новых Богов айтишники – все это не бизнес. Это статисты в пьесе, которую пишете вы. Это вы режиссер, требующей страсти и достоверности, это вы, как Станиславский, имеете право на реплику «Не верю!» в их адрес. Вы пишете их жизни! И вы должны каждый свой день начинать с принятия мысли «Бизнес – это я»!

Согласитесь, с этого ракурса, все выглядит совсем иначе.

Секреты выживания

Теперь поговорим о тактике – ускоренному курсу по искусству управления ситуациями. Но сначала оговорка: если вы из тех, кто скачет с радугой за единорогами, тот, кого кормили с ложечки в безопасности виртуальной реальности, вы тот, кто убежден, что корпоративные джунгли – это рай для командного духа, альтруизма и упорной работы, то дальше вам лучше не читать. Потому что приведенные мною правила выживания – они не для вас. Да и само слово «выживание»! Это как колющий ногу гвоздь, торчащий из каблука.

Если же вы более прагматичны, и уже поняли, что в момент вашего рождения над вашей мамой не были развешаны светящиеся герлянды и не мерцала разноцветными неоновыми огнями надпись «Добро пожаловать в этот мир, малыш!», то всё, что описано ниже – это ваши золотые билеты в лабиринт офисных интриг. Но давайте будем честными – знать их мало. А прочитав применить – сложно. Это как пытаться прочтя методическое пособие для дрессировщиков сразу браться за то, чтобы научить кошку танцевать чечетку. Нужно оттачивать практикой многолетних ошибок их применение. Это вызов, говоря мягко. Но так или иначе давайте углубимся в эти «советы бывалых».

Правило первое: не затмевай Солнце. Затмить своими идеями, остротой ума, неординарным подходом, способностью мыслить системно стоящего выше вас по положению в корпоративной иерархии – легко и просто. Достаточно просто оставаться самим собой. Но это, возможно, самая грубая ошибка из всех возможных. Страшнее может быть только затмение владельца компании.

Важно обеспечить, чтобы те, кто занимает руководящие должности выше вас в корпоративной иерархии, чувствовали себя непринужденно, как будто они потягивают Piña colada на пляже, пока вы боретесь с офисным хаосом. Стремясь получить их одобрение или произвести

положительное впечатление, важно соблюдать баланс и избегать чрезмерной саморекламы, так как это может непреднамеренно вызвать у них чувство беспокойства и неуверенности.

Продумывая решения профессиональных проблем имплементируйте в них способы укрепления имиджа и авторитета тех, кто над вами. Освойте один стратегический прием: ищите повод и место публично приписать вашему боссу свои идеи, но только те, которые на все 100% можно отнести к бесприкрытым. При этом очень четко дайте понять всем, что ваши рекомендации как бизнес-архитектора являются лишь отголосками его или её идей, опыта, представлений о жизни или, что особенно важно, ценностей.

Правило второе: страхом можно управлять, любовью – никогда. Не расслабляйтесь и никогда не впадайте в эйфорию от того, что ваш руководитель вас любит и вы вольны делать что хотите. Более того, как сказал Макиавелли, лучше вызывать страх, чем любовь. Зависимость от таких тонких и переменчивых чувств, таких как симпатия, дружба или любовь, делает вас, только незащищенным. Пусть уж лучше другие зависят от вас из страха потерять вас, чем из любви к вашему обществу. Если вы не добьетесь того, чтобы в вас испытывали потребность, от вас избавятся при первой же удобной возможности. Найдется кто-то моложе, свежее вас, сговорчивее, не требующий высокой оплаты, вызывающий меньше опасений.

Правило третье: все решения – рациональные. Изучите методы принятия рациональных решений в условиях неопределенности и в условиях риска. Для их применения в большинстве случаев можно обойтись простыми операциями – сложением, умножением и сравнением. Каждый раз, когда вам нужно принять решение, берите бумагу и карандаш и набрасывайте таблицу решений. Выбирайте метод (их не так много), наиболее соответствующий ситуации и ищите формальный ответ, которому и придерживайтесь.

Не дайте мозгу себя обмануть. Со временем он не только выработает поведенческий паттерн, но передаст функции расчета подсознанию. Но подсознание склонно к быстрым, но ошибочным решениям. Всегда заставляйте себя чертить таблицу и напрягая мозг считать нужный вам исход.

Как следствие, лучший ответ на вопрос, требующий немедленного принятия осмотрительного решения – это «дайте мне немного времени, я подумаю».

Правило четвертое: накопление и сохранение информации. Да, вы правильно прочитали. Забудьте об утопической идее делиться всем, как доброжелательный святой. В этом мире знание – сила. Собирайте всю доступную информацию и сохраняйте стратегически важные крупинки. Дружите со сплетниками – в их «новостном потоке» есть и важная для вас информация. Дружите со всеми секретарями, даже с теми, на которых больно смотреть из-за перекаченных губищ, похожих на пересаженные органы бабуина. От нескольких шоколадок и пары комплементов с вас не убудет, но в нужный момент вы получите нужную информацию иногда быстрее их босса. Держитесь за эти драгоценные крупинки информации и выпускайте их стратегически, когда это служит вашей цели. Потому что, будучи ходячей энциклопедией, вы не заработаете ни одной короны в играх на выживание.

И наоборот, старайтесь флудом сбить своих противников с толку. Один из эффективных способов – постоянно разглаживать о собственных планах и чаяниях, но только не об истинных – свои намерения нужно скрывать. Вы убьете одним выстрелом трех зайцев: будете выглядеть приветливым, открытым, заслуживающим доверия, завуалируете свои намерения и отправите аппаратных противников по ложному следу, что отнимет у них немало времени и ресурсов.

Правило пятое: создавайте себе опору. Вам непременно нужны союзники вне вашей административной вотчины, надежные исполнители внутри нее, а иногда и даже руководители, которые служат вам ширмой. Придя в организацию начинайте создавать внутри нее свою социальную сеть, или даже секту, если это потребуется.

Активно общайтесь с людьми из разных отделов, чтобы повысить свою узнаваемость и влияние. Лучший метод – интервью. Вам это положено по должности. Лучший вход – это «простите, между нами я ничего не понимаю в выращивании свиней, производстве микропроцессов, оказании гостиничных услуг (ненужное – вычеркнуть). Расскажите мне об этом и о том, какую роль в этом сложном и чертовки уникальном, имеющем столь огромное количество особенностей и технологических тайн бизнесе, занимаете вы». Далее можете даже не слушать – после 3-й компании вас будет накрывать ощущение дежавю. Главная ваша цель – понять боль интервьюируемого. Предлагайте покровительство, наставничество и поддержку, демонстрируя свою готовность внести свой вклад, выходящий за рамки ваших непосредственных обязанностей. Но помните, общаясь, говорите чуть меньше, чем нужно – чем больше вы наговорите, тем больше покажетесь ординарным и не имеющим реальной силы.

Правило шестое: рассчитанный дух товарищества. Вот где вы перемещаетесь по минному полю офисной дружбы. Вы не просто дружите со всеми волей-неволей – вы стратегически объединяете себя с теми, кто может способствовать вашему делу. Это как курировать собственную команду Мстителей, но вместо того, чтобы спасти мир, вы спасаете свою собственную шкуру.

Когда люди начнут группироваться вокруг вас, появятся две опасности: скука и скептицизм. Убейте скуку и не дайте зародиться скептицизму – сведите между собой лидеров отдельных групп для чего создайте свои ритуалы. «31 января мы с друзьями ходим в баню».

Теперь это команда Избранных, способная как защитить себя, так и сделать мир лучше. И ваша задача не позволять их хаотической энергии пропасть даром. Используйте их активность, чтобы продвигать свои амбиции вперед. Думайте об этом как о конвейерной ленте с приводом от людей – пусть они делают всю работу, будучи причастными к Великому Делу, пока вы потягиваете свой коктейль успеха. Зачем изнурять себя, когда можно направлять других, вытаскивая их из лона повседневной суеты и скуки?

Правило седьмое: избирательная честность и великодушие. Создавайте значимые отношения, стратегически используя честность и щедрость. Искренне делитесь информацией и идеями, укрепляя доверие и доброжелательность. Эти действия обезоруживают потенциальный скептицизм и поощряют позитивное сотрудничество с коллегами и начальством. Делитесь с ними только той информацией, которая может быть выгодна им и общему делу, но не раскрывайте все ваши планы.

Правило восьмое: осторожность – превыше всего. Дипломатические манипуляции – искусство получать то, что вы хотите, заставляя других поверить, что это была их идея. Это как играть в шахматы с реальными людьми, но без их надоедливых коней и слонов. Но манипуляция – игра опасная. Стоит кому-то заподозрить, что им манипулируют, он начинает сопротивляться и выходит из-под вашего контроля.

Правило девятое: внимание любой ценой. Создайте прочное присутствие в организации, постоянно демонстрируя свою компетентность и вклад. Создайте сильный личный бренд, отражающий ваши навыки и ценности. Постоянно привлекая внимание к своим достижениям и идеям, вы станете признанным и уважаемым экспертом в своей области.

Пример. Регулярно публикуйте наводящие на размышления материалы, связанные с вашей областью, предлагайте инновационные идеи на собраниях, организуйте их обсуждение на корпоративных электронных площадках, проводите опросы и активно участвуйте в сеансах обмена знаниями. Это постоянное участие привлекает внимание и делает вас заметной фигурой в организации.

Не проходите мимо конфликтов, которые вас не касаются. Наоборот, ваша задача – продемонстрировать навыки их разрешения. Не закливаясь на проблемах – сосредотачивайтесь на решениях.

Правило десятое: ваши действия важнее аргументов. Приоритизируйте все свои действия в соответствии с тем, какой вклад они вносят в успех всей организации в целом. Пусть ваши достижения говорят сами за себя, демонстрируя вашу ценность и преданность делу. Вместо того чтобы вступать в непродуктивные споры, направьте свою энергию на достижение результатов, которые подчеркнут ваши способности и приверженность делу, проявляя инициативу и беря на себя ответственность.

Пример. Столкнувшись с разными мнениями о подходе к проекту, вы сосредотачиваетесь на эффективном выполнении предложенной стратегии. Последующий успех проекта говорит о многом, укрепляя вашу репутацию прагматичного и ориентированного на результат бизнес-архитектора.

Правило одиннадцатое: способствуйте сотрудничеству. Сотрудничество необходимо для достижения успешных результатов. Привлекайте коллег и клиентов к мозговым штурмам – от них нет толку, но это арена для вас. Пробуйте управлять мнением толпы, приводя его к нужному вам решению. Теперь это придумали они, а не вы. Но ваши лавры – вы смогли заставить их договориться!

Например, при разработке нового бизнес-процесса организуйте семинары, на которых разные отделы вносят свой вклад и идеи. Но «глупыми вопросами» заставьте в результате получить процесс, который был придуман и откатан в вашем штабе еще за неделю до этого.

Правило двенадцатое: умело используйте свое отсутствие. Стратегически создайте пространство для того, чтобы ваш вклад был замечен во время вашего отсутствия. Этот метод пробуждает любопытство и повышает воспринимаемую ценность ваших идей. Это также сообщает, что ваше участие имеет решающее значение для успеха организации.

Например, после последовательного руководства различными инициативами вы отступаете и позволяете другим взять на себя инициативу. Этот шаг вызывает интерес, побуждая коллег признать ваше влияние и почувствовать на себе ваше отсутствие.

Правило тринадцатое: держи удар. Принимайте любые отзывы, замечания и даже нападки с изяществом и спокойствием. Демонстрация готовности прислушаться – это не обещание принять чужую точку зрения.

Стычки? Скандалы? Ну почему нет?! Это все равно, что бросать петарды на сонную городскую площадь. Лучше быть причиной шума, чем томиться в тени безвестности. Но при этом вы должны четко определять границы вашего личного пространства. Доступность и легкость нанесения вам в нем ударов, будет демонстрировать вашу слабость и неспособность держать удар.

Аккуратно провоцируйте оппонентов на переход на вашу личность, но не позволяйте себе делать это грубо. Искусство оскорблять, причем делать это изящно – неотъемлемая часть

ваших инструментов выживания. «Безусловно, с вашей должности видно куда больше, чем с уровня вашего роста, и поэтому...», сказанное мужчине, или «Безусловно, за очень долгие годы вашей жизни, вы набрали огромный опыт, и поэтому...» сказанное женщине (вне зависимости от возраста; каждый раз фраза играет своими оттенками), способны вывести из себя многих и вызвать усмешки окружающих и перевести фокус их внимания. Главное – не лезть в карман за словом. Засыпайте их аргументами и логикой, замешанными на язвительных замечаниях, указывающими на их некомпетентность.

И еще. Не давайте своих подданных, соратников и последователей, свою социальную опору в организации в обиду. Нападение на любого их тех, кто считает себя вашим приверженцем и последователем должно восприниматься, как нападение на всех и каждого.

Правило четырнадцатое: учитесь работать с врагами. Будьте бдительны в общении с коллегами. Офисная дружба в корпоративной среде часто может привести к предательству из-за банальной зависти. Более того, такие друзья могут быстро превратиться в коллег, требующих к себе особого подхода или отношения или – что хуже, – попустительства к их ошибкам и просчетам, что в конечном счете рано или поздно создаст вам уязвимость. Именно по этой причине приглашать на работу друзей – плохая идея. Вы не сможете требовать с них то, можно требовать с другого работника.

И наоборот, обращение за помощью к бывшему сопернику, вовлечение его в работу может принести как профессиональную пользу, так его лояльность. Удивительно, но с друзьями по офису лучше проявлять куда большую осторожность, нежели чем с противниками. Если у вас нет идейных или профессиональных противников, активно ищите способы стимулировать конкуренцию и «вытаскивайте на свет» альтернативные вашей точки зрения.

При любой возможности постарайтесь заключить мир с врагом и найдите способ привлечь его работать на вас или в стратегическом союзе с вами. Но не вступайте в такие союзы с дураками – вам это не поможет.

Правило шестнадцатое: узнаваемость и качество. А теперь давайте поговорим о том, как оставлять свой след, причем настолько узнаваемый, что его заметят за километр, даже если зрители щурятся сквозь плотные корпоративные шторы.

Публичные презентации: вы в центре внимания, готовы ослепить публику. О, это не просто презентации – это должны быть полноценные зрелища. Думайте о себе как о режиссере, создающем блокбастер. Да, пришло время шоу! Мы говорим о драме и, возможно, даже о комедии — и все это ради того, чтобы сделать ваш контент запоминающимся. Кому нужны обычные маркеры, когда есть повороты сюжета? И когда вы выйдете на эту сцену, помните – вы не просто докладываете – вы выступаете. Речь идет не об обмене данными, речь идет о том, чтобы очаровать вашу аудиторию, зацепив их, как запойные часы, проведенные с Netflix. Ваша цель? Оставьте их с желанием большего, как в конце очередного сезона захватывающего сериала.

И поверьте мне, когда у вас появится этот фирменный стиль, вы станете притчей во языцех, звездой шоу и маэстро бизнес-театра.

Тоже относится и к документам. Даже если вы ограничены рамками жесткого корпоративного стиля и используйте стандартный для всех шаблон, ответьте себе честно на вопрос, как вы обеспечили узнаваемость вашей работы, где тот легкий мазок мастера, который безошибочно укажет на вас?

И еще! Никогда никому не показывайте ваши черновики, наброски, драфты. Только законченные и готовые, проверенные вами лично материалы!

Вместо эпилога

И вот оно – занавес! О, не расстраивайтесь из-за нераскрытых секретов. Видите ли, срок давности моих выходов на корпоративном поприще еще не истек, заставив меня блуждать в густой чаще принципа «не навреди». Так что, хотя я мог бы развлечь вас другими историями, от которых у вас закружится голова, я откланяюсь, оставив вам только вкус этих дразнящих трюков. В конце концов, разве тайна не является приправой, которая делает жизнь интригующей?

Мои честолобивые коллеги, пока наши пути снова не пересекутся, помните: мир – это наша сцена. Будьте хитры, оставайтесь начеку, и пусть ваши корпоративные победы будут такими же эпичными, как финал блокбастера. Слава Большому Театру Бизнеса!

Вступает ли это в конфликт с вашей собственной этикой? Вполне возможно. Но в этой Игре Престолов, где господствует офисная политика, немного смекалки и чужого опыта может стать билетом к тому, чтобы занять свое законное место на Железном Троне успеха. И помните, друзья мои, дело не в грязной игре – речь идет об умной игре.