Автор: Administrator
26.08.2010 08:43

Обязательно ли врать, чтобы выжить самому? Можно ли обойтись без вранья, чтобы кого-то выжить? Книгу на эту тему мне посоветовали друзья из франкфуртского City. «Все — чистейшая правда», — было мне сказано, и совсем скоро, перелистывая страницы, я радовался нечеловечески, что в казенном месте не сижу и никого своим гиканьем испугать не в силах. Смешная книжка – это факт. Достойная заметок на полях.

Мартин Верле, прежде чем заняться сочинительством, был успешным стартапером (как следует из биографической справки на обложке, этот 40-летний немец создал два отдела в некоем крупном концерне). Сейчас он считается в Германии одним их самых авторитетных специалистов по офисной жизни — его перу принадлежит, в частности, «Лексикон карьерных заблуждений».

В своей новой, чрезвычайно захваленной, книге «Больше всего мне нравится коллег… ненавидеть» он предлагает рецепты выживания в офисе. Насколько они эффективны, можно поспорить, но эффектности не лишены, это точно.

Чем чаще коллега говорит, что «по головам» идти не желает, что карьера его не интересует, а интриги ему чужды — тем больше вероятность, что его заподозрят в обратном. Этот вывод, взятый у американских социологов, немецкий автор подкрепляет собственными примерами.

«Я не хочу повышения по службе», — такова, по мнению автора, самая распространенная ложь, которая вступает в противоречие с народной мудростью о плохом солдате, не мечтающем о «генеральских лычках». Те, кто громко и бурно не желает себе кресла начальника, по словам Верле, либо напоминают басенную лису, оставшуюся без винограда, либо попросту экономят усилия: если повышение неизбежно, то зачем рыть носом землю?

Кому как, а мне встречалось немало людей, лишенных каких-либо карьерных амбиций. Вот буквально недавно приятельница, работающая в одном американском банке, сообщила, что собирается перейти на позицию, которая оплачивается хуже, но дает ей больше свободы. А приятель из банка немецкого комфортно чувствует себя в качестве

офисного планктона — отсидев на работе «от звонка до звонка», он отправляется в сад, где с увлечением стрижет лужайки и поливает персиковые деревья.

«Я получаю столько же, сколько и ты», — популярность этой лжи вызывает у меня больше доверия. Я бы тоже врал, если бы получал заведомо больше коллеги. Как тут не вспомнить трагикомический случай, произошедший пару лет назад в одном франкфуртском филиале одного французского банка. Однажды утром все его сотрудники получили анонимное письмо по электронной почте со списком реальных заработков. Автора не нашли, а до драки дело тогда не дошло только чудом.

Кстати, к соблюдению тайн очень трепетно относятся не только французы, но и немцы. «Diskretion» («соблюдение тайны») — это слово звучит во франкфуртском City довольно часто. Не забыть мне того ужаса, который прописался на лице моей начальницы в местной финансовой академии, когда я, получив уведомление о зарплате, забыл его на столе. Ее ужас возрос многократно, когда я сообщил, что скрывать мне, собственно, нечего. Пару лет спустя даму выгнали за жульничество, что мне, впрочем, не помогло: международный отдел контракт с мной не продлил (к моему удовольствию, хотите верьте — хотите нет).

Разница в жаловании, которую фирма готова платить за одну и ту же работу, бывает и правда огромной. При этом, если уж продолжать басенные параллели, «стрекозы», меняющие место работы каждые два-три года, получают обычно больше, чем у «муравьи», которые годами пашут на одну и ту же фирму. Тут можно вспомнить и жалобу одного знакомого, который ежегодно вынужден довольствоваться 5-процентным повышением зарплаты, в то время как его более рисковый коллега вначале ушел в конкурирующую фирму, а затем вернулся и зарабатывает теперь в несколько раз больше прежнего. «В Америке гордятся, если кто-то получает больше; в Германии все завидуют», - резюмирует Мартин Верле. Интересно, а как с этим в России?

Ложь, обозначенную у Мартина Верле под номером «3», «Ничего против тебя не имею», я слышал в немецких офисах и собственными ушами. В лучшем случае, такие сентенции звучат, как трюизм: рассчитывать на лучшее в человеке все-таки полезнее для психики. В худшем — как сигнал тревоги: для признания столь очевидного нужны довольно весомые поводы.

«Это не моя ошибка», — так и сам я говорил. Увы, не от большого ума. Если ошибка все-таки твоя, то в итоге получается очень стыдно. Между тем, расписавшись в своем несовершенстве, ты неожиданно заручаешься симпатией: право на ошибку — все-таки святое человеческое право (если, разумеется, ошибка единична и повторению не подлежит).

Немецкий коучер, между тем, утверждает: начальство неохотно прощает ошибки подчиненных. «То, что для церкви — дьявол, для менеджемента — ошибка, — пишет он, — с помощью правил, норм и строгого контроля они пытаются создать территорию, свободную от ошибок. И горе тем, кто вредит делу рук человеческих!» (как полезно

все-таки читать подобные книги — так ты понимаешь вдруг, почему с тобой в незапамятные времена контракт не продлили). «Тот, кто добровольно признается в своей ошибке, тот может (в зависимости от темперамента шефа) может добровольно взять себе второе имя «простофиля», немедленно уволиться или выброситься из окна десятого этажа. Этот мрачный прогноз объясняет, почему офисы после крупного недочета напоминают место атомного взрыва: полностью вымершие. Коллеги втягивают головы в плечи, молчат, друг на друга не смотрят — и все ради того, чтобы не стать козлом отпущения для железной руководящей длани».

Любопытный способ признания своих ошибок избрала коллега моего приятеля, работающего в немецком аналоге Сбербанка. Уличенная в непрофессионализме, она кричит, что ее никто не понимает и, хлопнув дверью, убегает. Несмотря на то, что эта сцена повторяется регулярно, полки безработных молодая женщина не пополнила. «Для этого она слишком красива», — говорит мой приятель.

«Нет, мы не пара», — эту ложь можно запросто посчитать за меньшее зло. В конце концов, где еще людям знакомиться, как не на работе, которая отнимает большую часть жизни? «Это связано с самозащитой, — объясняет Мартин Верле такую скрытность. — Кто бы хотел людям, которых не выбирал, объявить о своей большой любви (завистливые лица), а затем, вполне возможно, о разрыве (удовлетворенные лица)? К тому же есть работодатели (в особенности американские), которые запрещают нежности среди сотрудников. В мире бизнеса слово «пара» означает «слабость».

«Я обойдусь и без этой работы». Мартин Верле, рассказывая об этой, якобы популярной лжи, приводит статистику: большинство немцев, ставших миллионерами благодаря лотерее, продолжают трудиться в прежнем качестве. На мой взгляд, из этих же цифр можно сделать вывод, что люди попросту занимаются любимым делом. Кстати, для немцев работа — понятие не однозначное. Одна, обозначаемая заимствованным «job», это источник заработка, возможность платить за ипотеку, своего рода принуждение, удовольствия не предполагающее. А есть еще родное слово «beruf», в котором кроме работы мерцает и «призвание», и «дело жизни» и прочая поэзия, которой, как мне хочется думать, есть место и в казенных стенах.

Между тем, руководства по выживанию, которые выпускаются в Германии с завидной регулярностью, рисуют совсем другую картину. «В ванне с акулами» — популярная параллель в таких пособиях, пытающихся сформулировать некий абсолютный «рецепт успеха».

Жанр, кстати говоря, довольно циничный. Приняв его на веру, легко превратиться в мизантропа. «Врите» — к этой короткой максиме можно, в принципе, свести все «золотые правила поведения в офисе», которые пару лет назад (и не без коммерческого успеха) сформулировала в своей книге немецкий коучер Хауке Брост.

Она рекомендовала как минимум раз в день говорить коллегам комплименты («какая шикарная блузка», даже если она сшита из шторы»); никогда не сидеть в столовой в одиночестве («ты выглядишь непопулярным среди коллег»); не забывать подкармливать

соседей по кабинету («повлиять на коллег бывает так же просто, как на собак»); создавать свою сеть («узнав о хобби, дарить подходящие безделушки, чтобы позднее бесстыдно этим пользоваться»); разыгрывать «жилетку» («многие считают, что их игнорируют»); устраивать праздники («чем тесней, тем лучше»); всегда улыбаться («перед уходом на работу потренируйтесь перед зеркалом»); бывать на всех корпоративных праздниках («пить поменьше, стоять поближе к шефу, но не дольше, чем до полуночи — позже обычно начинается позорище»); поздравлять коллег по всякому случаю («чтобы не забыть – записывайте, коллеги будут рыдать от счастья»).

Любопытно, что, читая эти советы, я то и дело вспоминал одного человека, который часто делает комплименты, охотно зовет коллег в гости, дарит им подарки, терпеливо выслушивает жалобы — и при этом успешен, очень успешен. Возможно, он неискренен. Но если я об этом никогда не узнаю, то не приятней ли считать, что он просто ведет себя по-человечески?