

[Бизнес-роман о карьере]

“Фонд Сицилийской Виллы”

**[Искусство
создавать наследие,
а не просто карьеру]**

**Механизм
стратегического
планирования
профессионального
пути.**

КНИГА 1

18+

i4corp. i4corp.
Фонд Сицилийской Виллы.
Искусство создавать
наследие, а не просто карьеру

<https://litres.ru/74047086>

SelfPub; 2026

Аннотация

"Фонд сицилийской виллы" – первая книга из серии вертикальных бизнес-романов, о семье Морелло, которая предлагает нестандартный художественный взгляд на карьеру, организационные структуры и поиск своего места в них. Читатели смогут глубже понять смысл своей деятельности и найти новые пути для развития.

Молодой специалист Нико Морелло попадает в корпорацию мечты, но быстро понимает, что идеальные резюме и KPI не открывают двери. Его наставником становится дед – старый сицилиец, который переводит язык офисных интриг на язык власти, лояльности и стратегии. Через переписку и личные встречи он передаёт внуку ключевые уроки: стратегии построения влияния; принципы распределения власти; методы профессионального выживания. Эта книга – роман-притча о том, как перестать быть расходным материалом системы и построить

свою «сицилийскую виллу» – место личного суверенитета, наследия и свободы.

Содержание

От автора	7
Часть 1	11
Новобранец	21
Закладка фундамента	26
Глава 1: «Твое досье»	27
Глава 2: «Карта территории»	29
Глава 3: «Валюта доверия»	32
Строительство сети	35
Глава 4: «Семья и Союзники»	36
Глава 5: «Искусство одолжения»	38
Глава 6: «Враги и Конкуренты»	40
Стратегия власти	43
Глава 7: «Горизонтальный рост»	44
Глава 8: «Правило неприкасаемых»	46
Глава 9: «Неудачные инвестиции»	48
Конец ознакомительного фрагмента.	51

i4corp.

**Фонд Сицилийской
Виллы. Искусство
создавать наследие,
а не просто карьеру**

Уведомление об ответственности. Все персонажи, события, организации и географические названия, представленные в данной книге, являются продуктом воображения автора и используются в художественных целях. Любые совпадения с реальными людьми, ныне живущими или умершими, предприятиями, компаниями, событиями или локациями являются непреднамеренными и совершенно случайными. Любые упоминания реальных исторических событий или организаций случайны и служат лишь фоном для развития вымышленного повествования и не претендуют на документальную точность. Настоящее произведение является художественным вымыслом. Оно не пропагандирует, не оправдывает и не одобряет деятельность организованных преступных группировок, насилие, жестокость, употребление, производство или распространение запрещенных средств. Мнение автора и персонажей может не совпадать. Книга предназначена исключительно для чтения лицами старше 18 лет и

не является руководством к действию.

От автора

Эта книга родилась из столкновения двух реальностей, слишком долго существовавших в моем сознании параллельно. С одной стороны – выхолощенный язык корпоративных KPI¹ и OKR². Мир, где человеческие амбиции, страх и гениальные озарения прячутся за безликими слайдами презентаций. С другой – вечные, почти библейские истины о власти, преданности и наследии, которые я впитывал с детства из фильмов и книг о мафии. Мир, где всё то же самое – борьба за ресурсы, влияние и уважение – называлось своими именами.

Я осознал, их мир в кино и книгах – это не гангстерские саги. В их основе лежат настоящие модели управления, искусства переговоров и стратегического планирования. Просто написанные языком пуль и предательства, а не корпоративных отчётов. И мне захотелось построить мост. Соеди-

¹ KPI (Ключевые показатели эффективности) — это числовые или процентные индикаторы, которые позволяют оценить, насколько успешно компания, подразделение или сотрудник достигают своих целей.

² OKR (Цели и ключевые результаты) — это методология стратегического планирования, которая связывает амбициозные задачи компании с конкретными и измеримыми результатами. Основная цель этой системы — помочь компании сосредоточиться на глобальных задачах, отслеживать прогресс и гибко реагировать на изменения.

нить эти миры. Облечь сицилийскую мудрость в деловой костюм, а корпоративные баталии рассказать языком «семейных» хроник.

Так родилась история Нико и его Деда Лоренцо. Это попытка добраться до сути – до фундаментальных законов власти и человеческой природы, которые не меняются веками. Независимо от того, разворачиваются ли они на сицилийских холмах или в стеклянных небоскрёбах деловых центров.

«Фонд Сицилийской Виллы» – это приглашение увидеть за корпоративной суетой вечную игру. Игру, в которой главный приз – не должность, а суверенитет. Не карьера, а наследие.

Важный нюанс: мафиозная структура служит здесь метафорой и смысловым фоном. Это литературный приём, позволяющий, опираясь на её безжалостные и беспощадные законы, ярче высветить суть современной корпоративной эволюции и понять, к чему привели нас сегодняшние правила игры в мире бизнеса.

Я убеждён, что каждый, кто прошёл путь от специалиста до руководителя, хоть раз чувствовал себя Нико. Сталкивался со своим Альдо, получал невыполнимые задачи от «гене-

рального дона» и искал баланс между лояльностью и эффективностью. Эта книга – приглашение к разговору. К переосмыслению того, что мы называем карьерой и успехом. Если после её прочтения вы взглянете на свою работу не как на набор задач, а как на стратегическую игру, полную глубины и вечных истин – значит, моя цель достигнута.

Позвольте мне стать вашим «консильери³» на этих страницах.

Фонд – это не просто деньги, это капитал (финансовый, интеллектуальный, человеческий), работающий на долгосрочную цель.

Сицилийской – отсылает к корням, мудрости, передающейся через поколения, и средиземноморской философии жизни, где работа – часть жизни, а не вся жизнь.

Виллы – это символ созданного твоего личного, суверенного пространства, твоего «королевства», основанного на

³ Консильери (советник) в мафии — одна из высших позиций в иерархии, которую занимает далеко не каждый. Это не «должность» в классическом понимании, а скорее статус, основанный на авторитете, мудрости и доверии. Сегодня «консильери» — это метафора для описания роли доверенного советника в разных сферах жизни.

твоих правилах. Это не крепость для обороны, а усадьба для жизни и творчества.

Часть 1

Пропуск в игру

Мир меняется, но двери открываются все теми же ключами, просто теперь их называют другими словами.

Нико сидел перед пустым документом на экране ноутбука уже десять минут. Курсор мерно мигал, словно отсчитывая секунды до конца его спокойной жизни. Диплом об окончании вуза был получен, чемодан с мантией отправлен под кровать, а впереди зияла огромная, пугающая пустота под названием «реальная жизнь».

Он не был звездой потока. Те, кого «забрали» с третьего курса, уже отмечали первые повышения в социальных сетях. А он, Николас Морелло, обычный середнячок без выдающихся достижений, но с летней стажировкой в небольшой логистической компании, сейчас начинал с нуля, как и миллионы других, размещая своё резюме на порталах по поиску работы.

Впрочем, в его арсенале было одно секретное оружие сильнее, чем диплом, — «Семейный совет» в мессенджере.

Чат: «Семейный совет»

Мама

Сынок, ты как? Написал сопроводительное в «Gambilione Holding»? Первый абзац – крючок. Ты должен зацепить их за три секунды. Никакой воды про то, какой ты замечательный. Только ценность для них. Покажи, что ты понимаешь их боль.

Нико

Мам, я знаю. Работаю. Только у них требуют опыт от года, а у меня – летняя стажировка в небольшой фирме.

Мама

Вот и обыграй это. «В отличие от кандидатов с шаблонным опытом из крупных корпораций, моя стажировка в малом бизнесе научила меня видеть полную картину затрат и быть гибким в нестандартных ситуациях». Превращай минус в плюс. И обязательно адаптируй резюме под конкретную вакансию. Не отправляй одно резюме всем подряд!

Папа

Уверенность и упаковка – хорошо. Но одной упаковкой танк не остановишь. Нико, план диспозиции составил?

Нико

План? Ну... отправить резюме в топ-20...

Папа

Это не план. Это стрельба по площадям. Боеприпасы переведешь, результат – ноль. План – это разведка. Кто принимает решение? Каковы пути обхода главных укреплений? В моё время, если хотел попасть в элитное подразделение, ты не рассылал письма в генштаб. Ты находил того, кто уже там служит, выходил на него через третьих лиц и доказывал свою полезность.

Мама

Марк, не учи ребёнка вербовать агентов влияния. Сейчас эпоха открытости. Есть HR⁴, карьерные сайты. Нико, ты на «компании-мечты» во всех соцсетях подписался? Комментируй их посты, будь на виду. Создавай информационный фон.

Папа

Джессика, HR – это штабисты. Они бумажки перебирают и ничего не решают. А войну, сынок, выигрывают разведчики и связисты. Запомни.

⁴ HR (Human Resources) переводится с английского как «человеческие ресурсы» и охватывает все аспекты управления персоналом в компании, начиная с подбора сотрудников и заканчивая их увольнением, а также всеми процессами, которые происходят в промежутке между этими этапами.

Нико вздохнул и закрыл ноутбук. Разговор с родителями, каждый из которых был профи в своём деле, всегда превращался в битву стратегий. Мама мыслила образами и медиа-полем. Папа – иерархией и фланговыми обходами. А он, Нико, чувствовал себя маленькой пешкой между двумя ферзями.

Следующие три недели превратились в ускоренный курс молодого бойца на рынке труда. Нико, как примерный ученик, впитал обе тактики.

На мамином фронте он создал не одно, а пять «идеальных» резюме – под каждую интересную вакансию. Для «Gambilione Holding» отдельно изучил годовой отчёт, нашел их стратегические приоритеты и в письме написал не «я хочу у вас работать», а «я вижу, что в следующем квартале вы заходите в новый регион, и мой опыт анализа закупок на стажировке может быть полезен именно там». Мама звонила каждый вечер с правками: «Убери "ответственно относился к поручениям". Это как "дышал воздухом". Пиши конкретно: оптимизировал, внедрил, сократил».

Внимая тактике отставного полковника и по совместительству своего отца, Нико составил список из десяти «целей» – руководителей отделов и старших менеджеров в интересующих его компаниях. Он аккуратно выходил на них

в деловой соцсети, писал короткие, уважительные сообщения: «Здравствуйте, я внимательно слежу за работой вашего отдела. Не могли бы вы уделить десять минут для короткого совета молодому специалисту?» Ответили четверо. Двое дали по одному дельному совету, один сказал, что вакансий нет, а четвертый оказался не умнее лабрадора. Прямая атака не принесла оффера⁵, но дала разведку.

Итоги маневров. Нико сидел в своей съёмной комнате, глядя на потухший экран. У него было:

- Идеальное резюме, выверенное до запятой;
- Три вежливых отказа («вы нам понравились, но мы выбрали кандидата с опытом»);
- Тишина из остальных компаний мечты;
- И стойкое ощущение, что он делает что-то не так.

В голове всплыли слова мамы: «Если ты делаешь всё правильно, но результата нет, значит, ты играешь не на том поле». И следом папины: «Войну выигрывают не штабисты, а связисты». Но где оно, это поле? И где те самые связисты, если на его сообщения отвечают только отписками?

Это случилось случайно, на воскресном обеде у родите-

⁵ Оффер — это понятное и конкретное предложение, в котором отражена суть и выгода. В HR это официальное предложение о трудоустройстве, которое компания делает кандидату.

лей. Отец, как обычно, что-то ворчал про политику, мама накрывала на стол. Зашел разговор о соседях, о старых друзьях семьи.

– А помнишь синьора Альберто? – спросила мама, наливая суп. – Он же вроде работал в какой-то крупной компании... или консультировал их? Мы познакомились на свадьбе у троюродной сестры твоего отца из Трапани. У него еще жена такая приятная, синьора Роза.

Отец слушал вполуха, поглядывая в телевизор. Альберто... что-то смутно всплывало в памяти. Высокий, седой мужчина, который на той свадьбе долго говорил с отцом о политике и бизнесе.

– А чем он занимается? – без особого интереса спросил Марк.

– Кажется, финансы, – пожала плечами Джессика. – Он наверняка знает много людей. Я позвоню Розе завтра, спрошу, как у них дела. Мы давно не общались. Как раз предлог.

– Мам, не надо, – поморщился Нико. – Я не хочу, чтобы меня пристраивали через знакомых. Я же столько всего сделал сам! Резюме, собеседования...

– Кто говорит «пристраивали»? – вмешался отец, отрываясь от телефона. – Речь о том, чтобы тебя просто заметили. Ты что, думаешь, в элитные войска берут по анализам крови? Там решают рекомендации тех, кто уже воюет. Синьор Альберто – это не «связи», это позывной для своих. Не путай протекцию с допуском к игре.

Через два дня мамин телефон зазвонил. Разговор с синьорой Розой длился час – обсудили оливковое масло, погоду в Милане, нового внука и, как бы невзначай, Нико, который «такой молодец, сам ищет работу, столько откликов разослал, но рынок сейчас сложный».

Еще через день на почту пришло письмо от синьора Альберто. Короткое, деловое, без лишних сантиментов:

«Нико, мне передали, что ты ищешь старт. В отделе стратегического маркетинга «Gambilione Holding» открыта позиция для молодого специалиста. Отправь своё резюме моей помощнице, она передаст его нужным людям. Это не значит, что тебя возьмут, просто гарантия, что твое сообщение прочитают. Дальше всё зависит от тебя. Удачи».

Нико долго смотрел на экран. Не гарантия. Просто возможность. Вот оно. Папина «разведка» и мамина «упаковка» были бесполезны, пока у него не появился этот чёртов «связ-

ной». Всё, что он делал три недели – идеальные письма, точечные удары, вылизанный профиль, – было фундаментом. Но дверь открыл не фундамент. Дверь открыл человек, которого он почти не помнил, одним коротким словом.

Через три дня ему позвонили из кадрового отдела «Gambilione» и пригласили на собеседование.

И вот тут пригодилось всё. Мамина школа: он говорил не о себе, а о том, как его навыки закроют их потребности. Руководитель отдела, пожилой синьор с усталыми глазами, сначала слушал вежливо, но когда Нико заговорил про анализ закупок в малом бизнесе, он чуть приподнял бровь и отложил ручку. Взгляд стал не оценивающим, а заинтересованным.

Папина школа: он держал спину прямо, смотрел в глаза и на вопрос «почему мы должны взять вас без опыта» спокойно ответил: «Потому что я умею учиться быстрее, чем те, кто уже уверен, что всё знает». А стажировка в маленькой фирме, которую он так стеснялся, вдруг стала его козырем: да, он не работал в гигантах, зато он видел бизнес изнутри, когда каждый шаг влияет на выживание.

Собеседования прошли быстро, почти беззаботно и через неделю у него на руках был оффер.

В день, когда он должен был выйти на работу, Нико сидел в своей комнате, крутя в руках пластиковый бейдж с надписью «Младший специалист». Он вспомнил свой план, идеальное резюме, три недели поисков, все сообщения «целям» и пять вариантов сопроводительных писем. И усмехнулся.

Он прошел все современные экзамены. Но пропуском в игру стал старый, как мир, «экзамен по связям». Синьор Альберто, сицилиец до мозга костей, которого связывало с его семьёй что-то настолько глубокое, что он даже не знал, что именно. Просто общий корень. Просто «семья».

Он открыл телефон, чтобы написать маме «спасибо».

Чат в мессенджере: «Семейный совет»

Нико

Мам, спасибо. И папе передай. Я сегодня в бой.

Мама

Сынок, мы в тебя и не сомневались. Ты сам всё сделал. Помни: мир тесен, а Сицилия – ещё теснее.

Папа

Взгляд прямой, рукопожатие твёрдое. И смотри в оба. Там

не просто работа, там люди. А люди, Нико, – это и есть главное поле боя.

Нико уже хотел убрать телефон, когда пришло ещё одно сообщение.

Папа

Напиши дедушке. Порадуй старика. Он за тебя все эти недели больше всех переживал, просто вида не подавал. Да и совет его сейчас будет полезнее моих армейских. У него на такие структуры, как этот холдинг, особый нюх.

Новобранец

Чат в мессенджере: «Семья»

Участники: Нико, Дедушка

Нико

Дедуль, привет! Ты не поверишь... Меня взяли на работу! В «Gambilione Holding»! Тот самый, с небоскребом в центре!

Дедушка

Нико, мой мальчик! Это прекрасные новости. Я всегда знал, что ты добьешься большего. Рассказывай все. Какая должность? Отдел?

Нико

Спасибо! Должность «младший специалист по развитию бизнеса». Звучит круто, да? Отдел стратегического маркетинга. Но блин...

Дедушка

«Но»? В нашем деле слово «но» всегда дорого стоит. Что случилось?

Нико

Да всё... Меня посадили в опенспейс⁶ на сто человек. Мой «наставник» — какая-то деваха лет двадцати пяти, которая за весь день сказала мне только «заполни эти Excel-таблицы» и «не забудь пройти онбординг⁷ в корпоративном портале». Я думал, меня ждут мозговые штурмы и стратегические сессии! А я целый день вбивал цифры. И зарплата... дед, это просто смешно. Хватит на аренду комнаты и сэндвич с тунцом.

Нико

Я не понимаю, как тут можно вообще чего-то добиться. Все друг на друга похожи как клоны. Серые мыши. Я должен стать видимым! Я должен показать им, что я звезда! Как мне быстрее всего взлететь по карьерной лестнице? Может, написать меморандум директору с моими идеями по оптимизации? Сразу заметят, а?!

Дедушка

(Набирает...)

⁶ Опенспейс (англ. open space — «открытое пространство») — это формат офисного помещения с объединением рабочих мест в одном большом зале без стен или с минимальными перегородками. Этот подход направлен на улучшение коммуникации между сотрудниками и более эффективное использование пространства.

⁷ Онбординг (от англ. on board — «на борт») — процесс адаптации нового сотрудника в компании. Новичку помогают освоиться, понять правила внутреннего распорядка, познакомиться с ко-мандой и научиться эффективно выполнять свои обязанности.

Дедушка

Внучек, твоя энергия меня восхищает и одновременно пугает. Ты сейчас стоишь у подножия высокой горы, размахивая факелом и крича, чтобы тебя заметили на вершине. Ты привлечешь внимание. Но не то, которое тебе нужно.

Нико

Но надо ведь проявлять инициативу! Все об этом твердят.

Дедушка

Забудь слово «взлететь». Выбрось его из словаря. Оно для дилетантов и самоубийц. Запомни другое слово – «вращать».

Нико

Вращать? Это как? Стать таким же серым и незаметным?

Дедушка

Дуб, который быстро растет, имеет мягкую древесину. Его ломает первый же ураган. А тебе нужна прочность. Наша сила, сила нашей семьи, всегда была не в скорости, а в глубине. В корнях. Корни не видно. Но именно они держат дерево и питают его. Пока дуб растет медленно и верно, плющ уже обвил его ствол, пытаясь забраться повыше. Знаешь, что происходит с плющом?

Нико

Его срубают вместе с деревом?

Дедушка

Нет. Его сдирают со ствола голыми руками, и он погибает первым. Дуб остается. Твоя задача сейчас – не махать руками. Не «взлетать». Твоя задача – пускать корни. Молча, незаметно, глубоко. Понял меня?

Нико

Кажется, да... Это про терпение?

Дедушка

Это про стратегию. Легкая добыча достанется первому встречному хищнику. А мы не добыча. Мы – хищники, которые умеют ждать. Сейчас иди и отдохни. А завтра с утра, когда будешь вбивать свои цифры в таблицы, начни делать одну простую вещь. Слушай. Запоминай. Запоминай не то, что говорят. А то, о чем молчат. А теперь спи. Завтра большой день.

Нико

Спокойной ночи, дед. И... спасибо.

Дедушка

Начнем наше с тобой маленькое образование. Пункт первый: прежде чем штурмовать крепость, нужно изучить каждый камень в ее стене. Каждую щель. Каждую тень. Удачи, новобранец.

Дедушка

Переименовал чат в «Уроки Корпоративного Консильери»

Из жизни опенспейс: Нико стал свидетелем своего первого священного офисного ритуала – «Установления климатического суверенитета». Две женщины у окна, дрожа от вообразяемого сквозняка, укутались в пледы с видом жертв арктической экспедиции. Мужчина напротив, с лицом багровеющим от немой ярости, молча скинул пиджак, демонстрируя готовность работать в одних подтяжках. Война длилась сорок минут и завершилась полным истощением сторон. Кондиционер выключили. Победила всеобщая духота. Нико понял главное: в этой крепости битвы ведутся не за стратегические высоты, а за контроль над кондиционером. И что его задача, как новобранца, – не замерзать и не потеть. Просто дышать и наблюдать.

Закладка фундамента

Или искусство быть невидимым камнем в основании пирамиды

Чат в мессенджере: «Уроки Корпоративного Консильери»

Глава 1: «Твое dossier»

Нико

Дед, привет. Прошла уже неделя. Я всё вбиваю цифры. Мой наставник, Клаудия, похоже, вообще не в курсе, что я что-то могу, кроме Excel. Я тут пару идей набросал, как улучшить один процесс. Думаю, написать на почту её и её начальнику. Пусть знают, что я не просто так тут сижу!

Дедушка

Остановись. Выключи свой энтузиазм. Он пахнет отчаянием. И пахнет сильно. Запомни, чтобы что-то предлагать, нужно, чтобы об этом попросили, обратились к тебе с вопросом. А сейчас ты хочешь предложить золотой слиток тому, кто считает тебя разносчиком газет. Он не оценит. Он решит, что слиток фальшивый, или, что хуже, украденный. Сначала тебе нужно стать в его глазах ювелиром.

Нико

И как это сделать?

Дедушка

Выбери одну задачу. Самую скучную, самую рутинную, которую все ненавидят, но которая всем нужна. Например, эти твои отчеты. Сделай так, чтобы твои отчеты были без-

упречны. Чтобы в них была не просто сухая статистика, а одна строчка анализа, которую никто не просил, но которая сразу бросается в глаза. «Продажи упали на 5%, но в восточном регионе выросли на 15% из-за ухода конкурента икс». Одной строчки достаточно.

Нико

И всё? Я стану королем отчетов? Это же тупик.

Дедушка

Нет. Ты станешь тем, кому можно доверить отчет для совета директоров. Потом – тем, кто может этот отчет презентовать. Потом – тем, кого спросят: «Нико, а что ты думаешь по этим цифрам?». Ты строишь свою крепость с одного, но безупречного кирпича. Пусть о тебе сначала говорят: «Если нужен безупречный анализ/отчет/сводка – это к Нико». Будь «швейцарским ножом», но с одним безупречным лезвием. Остальные покажешь, когда научатся видеть.

Дедушка

Лучше быть мастером в одной области, чем дилетантом в десяти. Но наша цель – стать мастером в десяти, пока все думают, что ты специализируешься на одной.

Глава 2: «Карта территории»

Нико

Дед, ты был прав. Сегодня Клаудия похвалила мой отчет! Сказала «аккуратно». Прогресс! Но тут такое творится... Два отдела – маркетинг и продажи – открыто воюют из-за бюджета. Мой начальник против начальника отдела продаж. Все шипят, как кошки. Я не знаю, куда себя деть. К кому примкнуть?

Дедушка

Ни в коем случае никуда не примыкай. Тот, кто присоединяется к клану, становится его солдатом. Его расходным материалом. Наша цель – быть посредником, а не пушечным мясом.

Нико

А как быть посредником, когда я в самом низу?

Дедушка

Нарисуй для себя карту. Не ту, что висит на сайте в разделе HR. Нарисуй карту влияния. Возьми блокнот. Кто на самом деле принимает решения? (Не тот, у кого должность, а тот, чье мнение все ждут). Кто «серый кардинал»? (Секретарь директора? Старый сотрудник из IT?). Кого все уважа-

ют, даже если он не начальник?

Твоя задача – стать «уважаемым нейтралом». С которым и маркетинг, и продажи могут спокойно поговорить, не опасаясь утечки к противнику.

Нико

Типа шпионить?

Дедушка

Нет. Собирать информацию, чтобы понимать мотивы. Если ты понимаешь, чего на самом деле хотят люди, ты можешь предугадать их ходы. И когда два буйвола сталкиваются рогами, умный не становится между ними. Он наблюдает с холма, зная, что проигравший придет к нему за советом, а победитель – за поддержкой. Не занимай чью-то сторону. Займи позицию. Свою.

Из жизни опенспейс: Тем временем в холодильнике назревал кризис легитимности. На полке, среди йогуртов, гордо стояла бутылка кетчупа с запиской «Руки прочь! – Собственность Майка». Она была почти полной, и никто к ней не прикасался. Общее молчаливое решение было единодушным: лучше есть пресную картошку, чем нарушить грани-

цу, проведённую фломастером на стикере. Нико, заполняя свои таблицы, размышлял: «Вот он, фундамент. Невидимая стена из страха и принципа. Дед прав. Прежде чем штурмовать, нужно научиться видеть стены и ограничения в головах. Даже если они кетчуповые».

Глава 3: «Валюта доверия»

Нико

ДЕД! КОШМАР! Сегодня утром должен был отправить срочный отчет для финансового департамента. А я проспал! Примчался, отправил на полчаса позже дедлайна⁸. Мне Клаудия сейчас устроит разнос...

Дедушка

Никогда не оправдывайся. Оправдания – удел слабых. Они унижительны. Ты сразу ставишь себя в позицию ребенка, оправдывающегося перед отцом.

Нико

А что делать?!

Дедушка

Быть профессионалом. Нужно было написать коротко и ясно: «Клаудия, отчет задержан. Моя вина. Будет готов через 25 минут. Все последствия беру на себя». И молча сделать. Твое слово должно быть крепче контракта. Если сказал «сделаю во вторник» – значит, во вторник к 09:00 это уже у всех в почте. Один раз обманешь – твоей репутации конец.

⁸ Дедлайн (от англ. deadline — «крайний срок») — это заранее оговорённый срок, к которому нужно завершить выполнение задачи, сдать проект или работу.

Доверие копится годами, а теряется за один день.

Нико

Понял... Кажется, она как раз заходит в офис. Побежал.

Нико

Всё. Вышло как ты сказал. Я не оправдывался, сказал, что вина моя и что уже всё сделал. Она была в шоке. Сказала: «Бывает. В следующий раз высылай с телефона, если что». И всё. Ни крика, ничего.

Дедушка

Вот видишь. Ты принял удар. Это вызывает уважение. Теперь она знает, что ты не будешь юлить. Что с тебя можно спросить. В нашем деле это дорогого стоит.

Дедушка

Запомни на всю жизнь: надейся на лучшее, но готовься ко всему. И всегда делай бэкап. И файла, и своей репутации.

Из жизни опенспейс: Доверие в офисе, как выяснил Нико, копится не только вовремя сданными отчётами. Оно капало по каплям и у кулера. Здесь разыгрывалась вечная пьеса: пустая бутылка и хор вздохов. Девушки из маркетинга, хи-

хикая, просили «сильных мужчин» помочь. Мужчины, внезапно погружаясь в экран телефона, демонстрировали образцовую беспомощность. Решение приходило от того, кому просто надоедала жажда. Тот, кто молча ставил новую бутылку, на минуту становился безмолвным героем. На него смотрели с облегчением и лёгким стыдом. Нико заметил: тот, кто регулярно меняет воду, никогда не остаётся без помощи, когда у него самого «горит» задача. Валюта доверия чеканилась из поликарбоната и весила 19 литров.

Строительство сети

Или почему одинокий волк – это просто мишень

Чат в мессенджере: «Уроки Корпоративного Консильери»

Глава 4: «Семья и Союзники»

Нико

Дедуль, тут проект один горит. Мне нужны данные из IT, а они тянут резину. Я им три письма отправил – тишина. Как с ними говорить? Пригрозить, что пожалуюсь начальству?

Дедушка

Отправляет голосовое сообщение со вздохом.

Внучек, угрозы – оружие дураков. Дурак думает, что запугал. Умный понимает, что просто создал себе врага, который теперь будет вставлять палки в колёса при каждой возможности. Ты хочешь получить данные один раз? Или хочешь, чтобы они приходили всегда и вовремя?

Нико

Отвечает голосовым сообщением, раздражённо.

Ясно, что второе. Но как?

Дедушка

Война ведётся не на поле боя, а на кухне. Ты знаешь, как зовут того парня из IT? Заходил к нему с утра с двумя кофе? Спрашивал, как у него дела? Помнишь, я говорил о корнях?

Корни – это не абстракция. Это люди. Все твои коллеги.

Нико

Ты предлагаешь мне подлизываться?

Дедушка

Я предлагаю тебе строить отношения. Заведи связи в каждом отделе. Не формальные, а человеческие. Парень из IT, который починит твой компьютер в первую очередь. Девушка из финансов, которая подскажет, как оформить отчёт, чтобы его не вернули. Секретарь директора, которая знает всё расписание босса. Ценность твоей сети определяется не количеством контактов в телефоне, а скоростью решения проблемы одним звонком.

Нико

Ладно... Завтра подойду к тому айтишнику. Спрошу, как у него дела. И про кофе... попробую.

Глава 5: «Искусство одолжения»

Нико

Деда, работает! Тот парень из IT, Тони, сегодня сам подошёл, спросил, не нужна ли мне помощь! Я купил ему кофе, мы поговорили. Оказалось, он фанат той же игры, что и я! Но теперь я чувствую себя должником...

Дедушка

Прекрасно. Но теперь главное – не испортить. Чувство долга – тонкая материя. Не надо сразу просить о следующем одолжении. И не лезь к нему с дурацкими вопросами каждый день. Дай отношениям устояться. Пусть он считает тебя приятным собеседником, а не надоедливym просителем.

Нико

А как правильно просить, когда это действительно нужно?

Дедушка

Просьба должна быть конкретной, выполнимой и не ставить человека в неловкое положение. Не «помоги с этим чётвым отчётом», а «Тони, привет! Не подскажешь, какую вкладку в этой форме IT обычно заполняет? Я не хочу ничего сломать». И благодарность – немедленная, искренняя и не всегда денежная. Искреннее «ты меня спас» иногда дороже

пиццы за счет компании.

Дедушка

Запомни: оказанная услуга – это твой актив. Оказанная тебе услуга – это твой долг. Мудрый человек умеет и то, и другое. И никогда не забывает долги. Ни свои, ни чужие.

Глава 6: «Враги и Конкуренты»

Нико

Дед, беда. У нас в отделе есть один тип, Альдо. Он давно здесь, считает себя крутым. С тех пор как Клаудия стала меня хвалить, он меня в грош не ставит. На совещании сегодня перебил, сказал при всех, что мои данные «сырые и непроверенные». Я готов был провалиться сквозь землю! Как ему ответить? Надо дать сдачи!

Дедушка

Отправляет голосовое сообщение, его голос спокоен и сух.

Нет. Твоя реакция – это то, чего он и ждёт. Он хочет вывести тебя на эмоции, чтобы ты совершил ошибку. Ты сейчас – новая молодая акула в аквариуме, а он – старая, которая охраняет свою территорию. Не уподобляйся ему.

Нико

Так что, молчать и терпеть?

Дедушка

Молчать – да. Терпеть – нет. Есть другой путь. Никогда не веди войну на территории противника. Он силен в публич-

ных стычках? Не давай ему их. Действуй иначе. В следующий раз, когда он сделает подобное, просто спокойно скажи: «Спасибо за комментарий, Альдо. Я учту и перепроверю». И всё. Ты останешься профессионалом, а он будет выглядеть скандалистом.

Нико

И это всё? Он же будет считать, что победил!

Дедушка

Пусть считает. Пока он считает себя победителем, он перестаёт видеть в тебе угрозу и теряет бдительность. А ты в это время делаешь свою работу. Безупречно. И заручаешься поддержкой других. Лучшая месть – это не ответный удар, а твой безразличный успех. Не унижай конкурента. Непобежденный враг, которого ты унизил, будет мстить. Побезженный враг, которому ты оставил лицо, однажды может стать союзником. Или, на худой конец, просто не будет мешать.

Дедушка

Терпение, Нико. Помни про дуб и плющ.

Из жизни опенспейс: Однажды в отделе разгорелся конфликт, который местные острословы окрестили «войной

форматов». Маркетологи требовали, чтобы все отчёты присылали в PowerPoint – «так нагляднее и удобнее для презентации». Аналитики стояли насмерть за Excel – «данные должны быть в таблицах, а не в картинках». Спор длился три дня, в него втянулись смежные отделы, конфликт дошёл до HR, а потом и до генерального. Он посмотрел на презентацию, на таблицу, вздохнул и сказал: «А где это всё в Word с комментариями, чтобы я мог распечатать и почитать дома»? Конфликт угас сам собой. Все поняли: победителя не будет. Будет тот, кто угадает формат начальника. Нико тогда усвоил: в офисе редко побеждает лучший аргумент. Чаще побеждает тот, кто первым понял, в каком формате босс хочет видеть ответ.

Стратегия власти

Или как заставить вертикаль роста работать на тебя

Чат в мессенджере: «Уроки Корпоративного Консильери»

Глава 7: «Горизонтальный рост»

Нико

Дедуль, мне сегодня предложили нечто странное. Начальник отдела логистики, Витторио, в столовой подошёл и спросил, не хочу ли я помочь им с аналитикой по складским запасам. Это не моя работа! Это дополнительная нагрузка без повышения зарплаты. Я вежливо отказался, сказал, что занят в основном проекте. Кажется, он обиделся.

Дедушка

Отправляет голосовое сообщение, его голос резкий и быстрый.

Что ты наделал? Ты только что отказался от ключа к следующему уровню. Ты думал о деньгах? Деньги приходят и уходят. А влияние и знания – остаются.

Нико

Но это же не моя работа! И денег за это не платят!

Дедушка

Запомни раз и навсегда: вертикальный рост – это лестница. Ее можно выбить из-под тебя. Горизонтальный рост – это

корневая система. Чем она шире, тем ты устойчивее. Новый отдел – это новые связи, новые знания, новая «территория». Ты получил бы доступ к данным, о которых твой отдел и не мечтает. Ты стал бы мостом между двумя империями! А мосты контролируют всё движение.

Нико

То есть... надо было согласиться?

Дедушка

Беги. Прямо сейчас. Найди его и скажи, что ты подумал и горишь этим проектом. Скажи, что основная работа не страдает. Деньги придут позже, вслед за влиянием. Сначала ты бегаешь за деньгами и статусом. Потом деньги и статус начинают бегать за тобой. Разница – в количестве и качестве твоих корней.

Глава 8: «Правило неприкасаемых»

Нико

Деда, я послушался. Поговорил с Витторио. Он был удивлён, но доволен. Сказал: «Молодец, что не испугался нового». Но тут другая история... Ходят слухи, что готовится сокращение. Все нервничают. Как себя обезопасить? Стать лучшим в отделе?

Дедушка

Быть лучшим в отделе – недостаточно. Лучшего могут посчитать слишком дорогим или амбициозным. Нужно стать незаменимым в узком, но критичном вопросе. Стань «хранителем знаний».

Нико

Каких знаний?

Дедушка

Найди то, что все ненавидят, боятся или не понимают, но без чего бизнес не может. Старая, но жизненно важная IT-система. Сложный договор с ключевым поставщиком. Исторические данные, которые никто, кроме тебя, не умеет интерпретировать. Стань единственным, кто умеет тушить специфические «пожары». Тебя не тронут, потому что цена тво-

его ухода будет слишком высока. Незаменимых нет. Но есть те, чья замена обойдется настолько дорого, что проще оставить все как есть и платить сколько просишь.

Глава 9: «Неудачные инвестиции»

Нико

Дед, я вложился в один проект, как ты советовал. Сделал аналитику, которую никто не просил, но которая, я уверен, принесла бы пользу. Меня даже не поблагодарили. Проект положили под сукно. Зачем всё это было?

Ответ пришёл не сразу. Нико уже начал жалеть, что написал, когда экран моргнул голосовым сообщением.

Дедушка

Голос у деда был спокойный, чуть насмешливый – такой бывает, когда смотрят на ребёнка, который плачет из-за сло-манной игрушки, не понимая, что это не конец света.

Внучек, ты думаешь, руководитель не понял ценность твоей аналитики?

Нико

Промолчал. Потому что на самом деле не знал.

Дедушка

Понял. Умные люди всегда понимают, когда видят хорошую работу. Но у него сейчас другие приоритеты. Бюд-

жет, руководство, текучка. Его задача – тушить пожары, а не внедрять то, что спасёт мир через полгода. Однако, когда придёт время – а оно придёт, – он вспомнит. «А был тот парень, Нико, который принёс мне ту модель». И ты станешь для него не «кем-то из маркетинга», а человеком, который думает на шаг вперёд.

Нико

Но результат-то ноль! Я потратил время, а на выходе – пустота.

Дедушка

Ты получил три вещи. Знание, которого нет ни у кого в твоём отделе. Теперь ты понимаешь, как работает процесс, а они – нет. Это твоё личное преимущество.

Личный контакт. Он теперь знает тебя не как «парня из маркетинга», а как того, кто пришёл с готовым решением. Люди запоминают не просителей, а дающих.

И третье, самое главное – репутацию. Может быть, не завтра, но когда спросят, есть ли толковые ребята в смежных отделах, всплывёт твоё имя.

Твой результат сейчас лежит в папке. Но твои активы – знания, связи, репутация – остались с тобой. Деньги прихо-

дят и уходят. Влияние накапливается.

Нико

А если модель никогда не пригодится? Если так и пролежит до конца времён?

Дедушка

Ты сейчас как садовник, который бросил семя в землю и через неделю выкопал его обратно, потому что не увидел ростка. Семенам нужно время. Иногда – много времени. Но если не сеять, урожая не будет никогда.

Нико

А если кто-то присвоит мою идею?

Дедушка

Тогда ты узнаешь, кто твой друг, а кто нет. И это знание стоит дороже любой аналитической модели. Но давай оставим этот урок на потом. Сейчас просто запомни: ты не зря потратил время. Ты посеял семя. Теперь жди. И продолжай поливать. Сад не вырастает за один день.

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.