
Лана Блэр
ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ
Профессионализм
Результаты
Развитие
Карьерный рост
Отношения (под вопросом)
СРОЧНО!
ДЕДЛАЙН 18:00
ПЕРЕВОД ИЗ ДРУГОГО ФИЛИАЛА
КОНКУРЕНТ?
ПУШОК
СОДЕРЖИТ НЕЦЕНЗУРНУЮ БРАНЬ
Её величество
ИНСТРУКЦИЯ
18+
ОН НАРУШАЕТ ПРАВИЛА,
ОНА СОСТАВЛЯЕТ ИНСТРУКЦИИ.
ИНТЕРЕСНО, ЧЬЯ СИСТЕМА ДАСТ СБОЙ?
ПРОЕКТЫ
СОЗВОНЫ
ИДЕИ
ПЛАНЫ
ДЕДЛАЙНЫ
Сарказм-мой KPI

Лана Блэр

Ее величество инструкция

«Автор»
2026

Блэр Л.

Ее величество инструкция / Л. Блэр — «Автор», 2026

У Агаты Коренковой есть четкий план и три простых правила:1. Все должно идти по расписанию.2. Карьера важнее романтики.3. Никаких отношений с конкурентами.У Коли Мастерова есть чувство юмора, обаяние и твердая убежденность, что не все в жизни должно идти по плану.Она переехала ради повышения. Он давно метит в кресло начальника. И теперь им предстоит выяснить, кто кого переиграет.Спойлер: должность достанется только одному. А вот любовь, кажется, совершенно не интересуется результатами конкурса.Но сначала Агате придется признать, что даже идеальный план может пойти к черту. А Коле – познакомиться с Пушком. И нет, это не кот.

© Блэр Л., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1 5
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Лана Блэр
Ее величество инструкция

Глава 1

Коля

У меня сегодня два повода для радости.

Первый – Ульянова повысили.

Второй – его кабинет скоро освободится.

Осталось решить одну незначительную проблему. Ульянов пока из него не съехал.

Откинувшись на спинку кресла, смотрю через опенспейс на стеклянные стены начальственного аквариума. За ними Руслан Дмитриевич изучает какие-то документы с таким выражением лица, словно ему только что принесли на согласование проект конца света. И, судя по тому, как он хмурится, проект составлен с нарушением регламента.

Я его понимаю. Сам не люблю, когда люди работают спустя рукава. Особенно если потом приходится исправлять за ними ошибки. Но сейчас меня интересуют не документы. Меня интересуют квадратные метры.

Просторный стол. Удобное кресло. Собственная дверь. Возможность разговаривать по телефону, не выслушивая одновременно чужие обсуждения отпусков, обедов и того, почему бухгалтерия опять не согласовала какую-то несчастную бумажку.

И самое главное – тишина.

Хотя с последним могут возникнуть проблемы. Стены-то стеклянные, а Воронцова, насколько я знаю, никуда увольняться не собирается.

Перевожу взгляд на часы. Девять двадцать три. До официального начала рабочего дня прошло двадцать три минуты, а я уже успел ответить на семь писем, согласовать два документа и мысленно трижды переехать в кабинет начальника.

Продуктивное утро. Особенно последняя часть. Впрочем, мечтать о повышении мне никто не запрещал. Я работаю здесь не первый год, хорошо знаю процессы, клиентов и людей. Не раз подменял руководителя, когда требовалось. Да и результаты у меня вполне приличные.

Скромность, конечно, украшает мужчину. Но повышение украшает его банковский счет.

– Мастеров, ты чего на Руслана пялишься? – раздается голос сбоку.

Аня Воронцова останавливается рядом с моим столом, держа в одной руке кружку, а в другой – папку с документами. На ней светлая рубашка, темные брюки и совершенно непонятная конструкция из волос, которая, судя по всему, должна изображать прическу.

Я знаком с этой женщиной десять лет.

И до сих пор не понимаю, как ей удается одновременно выглядеть симпатично и так, будто она собиралась на работу во время землетрясения.

– Прицениваюсь.

– К чему? – удивляется она.

– К недви-и-ижимости… – тяну мечтательно.

– Ты про кабинет? – уточняет Аня.

– А ты думала, я про Руслана? Воронцова, у твоего Руслана есть два существенных недостатка.

– Какие еще?

– Первый – член. Второй – он выглядит как мужик.

– А должен как кто?

– Как женщина, Воронцова. Желательно красивая.

Некоторое время мы молчим. Я продолжаю мысленно переставлять мебель в будущем кабинете, прикидывая, куда лучше поставить стол, а Аня стоит рядом и с подозрительным интересом наблюдает за выражением моего лица.

– Слушай, а ведь тебе действительно подошло бы это место, – неожиданно говорит Аня. – Представляю, как ты сидишь там весь такой важный, а мы ходим мимо и показываем тебе неприличные жесты.

– За неприличные жесты буду лишать премии, – буркаю, нахмурившись.

– Я с твоим начальством сплю. Ты точно хочешь обсудить мою премию?

– Ань, ты ему дома хоть иногда даешь побыть начальником или он и там у тебя на испытательном сроке?

Она беззлобно толкает меня папкой в плечо. В этот момент дверь аквариума открывается. Руслан выходит в опенспейс, окидывает его привычным внимательным взглядом и останавливается на нас.

– Николай, зайдите ко мне, пожалуйста.

– Конечно, Руслан Дмитриевич.

Он кивает и возвращается в кабинет. Поднимаюсь из-за стола и направляюсь следом. Аня остается на месте, но ее заинтересованный взгляд я чувствую даже спиной.

Руслан Дмитриевич встречает меня привычным сосредоточенным выражением лица. Перед ним открыт ноутбук, рядом лежит папка с документами.

– Присаживайтесь, Николай.

Опускаюсь в кресло напротив. Изнутри кабинет нравится мне еще больше. Здесь хотя бы можно разговаривать, не выслушивая одновременно чужие обсуждения отпусков и вечный спор о том, кто последним пользовался принтером.

– У нас возникла проблема с «Альтаиром», – сообщает Ульянов. – Они уведомили нас о намерении не продлевать договор. До окончания действующего соглашения три недели.

Хмурюсь. С «Альтаиром» мы сотрудничаем больше двух лет. Клиент крупный, требовательный, но до недавнего времени никаких серьезных конфликтов не возникало.

– Причина?

– Недовольны качеством сопровождения. Утверждают, что мы затягиваем согласования и не предоставляем информацию вовремя.

Руслан разворачивает ко мне монитор. Пробегаю глазами по письму. Формулировки неприятные, но довольно общие. Ни конкретных дат, ни примеров нарушений.

– Последние отчеты по проекту я видел, – говорю. – Сроки мы соблюдали. По крайней мере, основные.

– Формально серьезных нарушений нет. Но клиент собирается уйти, и доказывать ему нашу правоту сейчас бессмысленно.

Вот за это я Ульянова уважаю. Он любит порядок и инструкции, однако прекрасно понимает, что бизнес не заканчивается на правильно заполненной таблице.

– Хотите, чтобы я разобрался?

– Да. Сергей подготовит переписку и историю согласований. Мне нужен не отчет о том, кто виноват, а решение, которое позволит сохранить договор.

– Понял.

– И, Николай, никаких обещаний, которые мы не сможем выполнить. Я рассчитываю на вас.

Киваю.

Приятно слышать. Я не первый год работаю в компании, не раз вытаскивал сложные проекты и умею вести переговоры. Но одно дело самому знать, чего стоишь, и совсем другое – понимать, что руководитель доверяет тебе настолько важного клиента.

Поднимаюсь, однако возле двери задерживаюсь.

– Руслан Дмитриевич, можно еще один вопрос?

– Слушаю.

– По поводу вакансии руководителя отдела уже есть информация?

Он откидывается на спинку кресла.

– Отдел кадров готовит процедуру отбора, – откидывается он на спинку кресла. – В ближайшее время сообщат подробности.

– Я хотел бы участвовать.

– Я знаю, Николай. Вы не особенно скрываете свои карьерные планы.

Наверное, сложно не заметить человека, который последние полгода берется за дополнительные проекты и регулярно интересуется возможностями развития.

– У вас хорошие результаты, – продолжает Руслан. – Но решение будет приниматься не по стажу и не по личным симпатиям. Руководителю придется отвечать за работу всего отдела.

– Я понимаю.

– Тогда начните с «Альтаира». Посмотрим, что получится.

Выхожу из кабинета с совершенно другим настроением. Повышение мне никто не обещал. Зато дали возможность еще раз показать, на что я способен. И я собираюсь воспользоваться этим шансом.

Не успеваю устроиться за столом, как звонит рабочий телефон. На экране высвечивается внутренний номер отдела кадров.

– Мастеров, слушаю.

– Николай, добрый день. Это Елена из HR. К нам переводится сотрудница из другого филиала, Агата Коренкова. Руслан Дмитриевич сказал, что по рабочим вопросам она может обратиться к вам.

– Без проблем. Когда ее ждать?

– Сегодня, ближе к обеду. Сейчас заканчивает оформление документов.

– Хорошо, понял.

Кладу трубку.

Ну что ж, в нашем отделе пополнение. Надеюсь, Коренкова окажется человеком с крепкими нервами. Особенно когда познакомится с Воронцовой.

Усмехнувшись, открываю переписку с «Альтаиром». С новенькой познакомимся позже, а пока у меня есть договор, который нужно спасти.

***

К одиннадцати часам передо мной лежит полная история переписки с «Альтаиром». Чем дольше я ее изучаю, тем отчетливее понимаю, что проблема вовсе не в сроках.

Документы отправлялись вовремя. Запросы регистрировались, согласования проходили без существенных задержек. Даже дополнительные соглашения, из-за которых клиент особенно возмущался, мы подготовили в пределах установленного периода.

Однако письма заказчика рассказывают совершенно другую историю.

Альтаир: *«Просим уточнить текущий статус согласования».*

Мы: *«Ваш запрос находится в работе».*

На следующий день:

Альтаир: *«Когда мы можем ожидать решение?»*

Мы: *«Информация уточняется у ответственного специалиста».*

Еще через день:

Альтаир: *«Просим назвать хотя бы ориентировочную дату».*

Мы: *«Сообщим дополнительно».*

Скривив губы, откидываюсь на спинку кресла. Прекрасно. Человек три дня пытается выяснить, когда получит документ, а мы три дня убеждаем его, что документ существует и когда-нибудь обязательно появится.

Формально сотрудники отвечали быстро. Фактически не сообщали ничего полезного.

Набираю Сергея и прошу подойти.

Пока жду, открываю внутренний реестр. Здесь все гораздо понятнее: указаны ответственные, этапы согласования и плановые сроки. Только вот клиент этот реестр не видит. И, судя по переписке, никто не подумал объяснить ему происходящее человеческим языком.

Сергей появляется через несколько минут.

– Коль, что там?

Показываю ему письма и прошу объяснить, почему заказчику не называли даже предварительные сроки.

– Мы не хотели обещать лишнего, – признается он. – Вдруг согласование затянется?

– Тогда так и нужно было написать. Обозначить ориентировочную дату и предупредить, что она может измениться. А сейчас получается, что мы просто отмахиваемся от клиента.

Сергей перечитывает переписку. Вижу, как постепенно меняется выражение его лица.

– Черт, действительно.

Следующие двадцать минут разбираем самые спорные запросы. Выясняется еще одна любопытная деталь: недавно у «Альтаира» сменился руководитель направления. Прежнему хватало итоговых документов, а новый привык контролировать каждый этап работы.

Наши сотрудники продолжали действовать по старой схеме. В результате мы были уверены, что все выполняем правильно, а клиент – что от него постоянно что-то скрывают.

Обычное недопонимание, которое за несколько месяцев превратилось в угрозу потерять крупный договор.

– Подготовь мне список всех открытых вопросов, – прошу Сергея. – С этапами, ответственными и плановыми датами. Отдельно отметь, где согласование зависит от заказчика.

– Сделаю.

– И давай больше не будем отвечать людям фразой «ваш вопрос находится в работе», если можем объяснить, что конкретно происходит.

Он усмехается и уходит, а я открываю новую таблицу.

Люблю такие задачи. Не сам факт конфликта, конечно. Просто приятно находить проблему, которая на первый взгляд кажется огромной, а на деле решается несколькими разумными изменениями.

К обеду у меня готов план.

Предлагаю вести единый реестр открытых вопросов, отправлять клиенту короткую еженедельную сводку и заранее предупреждать о возможных изменениях сроков.

Никаких невыполнимых обещаний. Только прозрачность и нормальная коммуникация. Согласовываю основные пункты с юристами, после чего направляю представителю «Альтаира» предложение провести видеовстречу.

Ответ приходит через десять минут.

Альтаир: *«Завтра в 10:30 удобно. Надеюсь, на этот раз мы сможем обсудить конкретные решения».*

Судя по тону, терпение у человека заканчивается. Но он еще готов разговаривать. А значит, договор пока можно спасти.

***

После обеда возвращаюсь в опенспейс и обнаруживаю, что за соседним столом кто-то поселился. Причем основательно.

Монитор установлен ровно, документы аккуратно разложены по папкам, ручки стоят в подставке. Даже провода уложены так, словно проходили строевую подготовку.

Смотрю на собственный стол. Два блокнота, кружка, несколько распечаток и ручка, которую я безуспешно ищу с утра.

М-да.

Контраст впечатляющий.

Интересно, кого к нам подселили?

– Николай Мастеров?

Оборачиваюсь.

Передо мной стоит девушка. Русые волосы собраны в объемный пучок, несколько выбившихся прядей обрамляют лицо. Голубые глаза внимательно смотрят сквозь очки в тонкой оправе.

Голубая блузка, черная юбка-карандаш и туфли на каблуках. Красивая. Причем явно из тех, кто не привык теряться в незнакомой обстановке.

– Да, это я.

– Агата Коренкова. Меня направили к вам из отдела кадров, – она протягивает руку, и я пожимаю ее.

– Николай Мастеров. Можно просто Коля.

– Агата.

– Очень приятно. Сразу предупреждаю: если услышите обо мне что-нибудь плохое, не верьте.

– А если хорошее? – прищуривается она.

– Тогда можете даже не проверять, – улыбаюсь.

Агата чуть хмурится, словно пытается понять, насколько серьезно я сейчас говорю. Ого. Кажется, моя шутка не прошла проверку на соответствие действительности.

Ладно, не буду усложнять девушке первый рабочий день. С чувством юмора разберемся позже. В нашем отделе без него долго не протянешь. Особенно рядом с Воронцовой.

– Это ваше рабочее место? – киваю на соседний стол.

– Да. Пока все были на обеде, успела немного обустроиться.

Немного? Судя по идеальному порядку, она успела провести генеральную уборку, инвентаризацию и, возможно, составить инструкцию по правильному расположению канцелярских принадлежностей.

Впрочем, у каждого свои способы обживаться на новом месте.

Предлагаю начать с внутренней системы. Агата устраивается рядом, открывает блокнот и внимательно слушает мои объяснения. Сразу становится понятно, что учить ее работе не придется. Она прекрасно ориентируется в корпоративной системе, знает порядок согласования документов и без труда находит нужные разделы.

Поэтому вместо общих инструкций показываю, как устроена работа именно нашего отдела: кто за какие проекты отвечает, к кому обращаться по срочным вопросам и какие клиенты требуют особого внимания.

Агата быстро схватывает информацию. Иногда уточняет детали, но по большей части просто сопоставляет услышанное с тем, к чему привыкла в прежнем филиале.

– А кто у вас обычно подключается к сложным переговорам? – интересуется она, когда я показываю список действующих проектов.

– Зависит от ситуации. Если вопрос юридический, привлекаем соответствующий отдел. Если проблема в условиях сотрудничества, разбираемся сами. При необходимости подключается Руслан Дмитриевич.

– Понятно. У нас в филиале было примерно так же.

– Думаю, больших сложностей с адаптацией у вас не возникнет.

– Надеюсь.

Она делает очередную пометку.

Постепенно замечаю, что записывает Агата далеко не все. Только имена, особенности распределения обязанностей и те детали, которые действительно отличаются от привычного ей порядка.

Почерк у нее крупный, аккуратный. Каждый раздел отделен от предыдущего, важные пункты подчеркнуты.

Смотрю на собственный блокнот. На последней странице красуется запись: «Позвонить Андрею. Срочно!!!» Кто такой Андрей и зачем я собирался ему звонить, уже не помню. Наверное, стоит перенять некоторые полезные привычки.

– Вы давно работаете в компании? – спрашиваю, пока загружается очередной документ.

– Шесть лет. Последние три занималась сопровождением крупных проектов.

– Значит, переезд дался непросто?

– Решение было обдуманным, – пожимает она плечами. – Я давно хотела развиваться дальше.

Понимающе киваю. Сам не люблю стоять на месте.

– Тогда добро пожаловать в коллектив. И небольшой совет: если услышите крики возле принтера, не пугайтесь.

– Он часто ломается?

– Нет. Просто у него с Воронцовой сложные отношения. Причем принтер уже несколько лет отказывается идти на примирение.

Агата неожиданно улыбается. Опа! Значит, чувство юмора у нее имеется. Просто выдается небольшими порциями.

Остаток дня проходит незаметно.

Периодически отвлекаюсь на вопросы Агаты, параллельно заканчиваю подготовку к завтрашним переговорам с «Альтаиром».

Новая коллега довольно быстро осваивается. Получает доступ к нужным документам, знакомится с несколькими сотрудниками и успевает самостоятельно разобраться в текущих задачах.

Мне нравится ее подход. Никакой лишней суеты, бесконечных уточнений и попыток произвести впечатление. Она просто работает. И, судя по всему, делает это хорошо.

Ближе к вечеру Агата обращается ко мне с вопросом по одному из проектов. Объясняю, к кому лучше обратиться, и заодно показываю историю предыдущих решений. Она внимательно изучает документы, после чего благодарит меня и возвращается к своему столу. А я неожиданно ловлю себя на том, что продолжаю поглядывать в ее сторону.

Странно. Обычно появление нового сотрудника не вызывает у меня такого интереса. Но с Коренковой что-то определенно не так. Или, наоборот, очень даже так.

Красивая, умная, самостоятельная. И совершенно не стремится поддерживать мои шутки только из вежливости. Пожалуй, последнее особенно интригует.

Проверяю последние письма, сохраняю документы и выключаю компьютер. Агата тоже начинает собираться и тут замечаю на краю ее стола лист бумаги.

«План адаптации. День 1».

Несколько пунктов отмечены галочками.

Ознакомиться со структурой отдела.

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.