

20 → **ЕЛЕНА БУГРАНОВА,**
президент Союза русских байеров:

— В бизнесе так же, как и в любой другой сфере, есть свои суеверия. Не скажу, что предприниматели в XXI веке им особенно следуют, но встречается. Некоторые суеверия настолько интегрированы в бизнес-среду, что считаются основами делового этикета. К примеру, обращали вы когда-нибудь внимание на столы в переговорных комнатах? Они все имеют круглую или овальную форму не только в маленьких компаниях, но и в больших международных корпорациях. Можно сказать, что это дань моде, но на этот счет существует примета: «Чтобы сделка прошла успешно, переговоры надо проводить только за столом, у которого нет углов». Есть у такой приметы и психологическое обоснование: отсутствие острых углов на подсознательном уровне максимально располагает к себе собеседников и снижает психологическое напряжение. Еще одно распространенное поверье: не совершать финансовые операции в понедельник, иначе всю неделю будут большие расходы. Многие компании его придерживаются и по понедельникам стараются не оформлять платежей по договорам. Самая смешная примета, которую мне удалось наблюдать,— посидеть на важных документах, которые случайно упали со стола, чтобы сделка не сорвалась. Солидный бизнесмен в годах, представитель крупной компании, в момент встречи поднял с пола договор, положил на свой стул и посидел на нем около минуты. У другого предпринимателя, правда, из небольшой фирмы, в углу кабинета стоял обыкновенный веник, перевернутый ручкой вниз. На вопрос, для чего это, он ответил: «Чтобы деньги из компании не уходили». У меня есть свои приметы, в которые я верю. Например, если я как владелец сети магазинов брендовой одежды примерю какую-то вещь прежде, чем выставить ее на продажу, ее тут же покупают. Еще в торговле распространены такие суеверия: когда получаешь выручку, нужно потереть деньги о товар, чтобы лучше продавался, и не к добру встретить человека с пустым ведром — денег не будет. Может быть, это предрассудки, но у меня в офисе предупреждены все уборщицы и они никогда не ходят с пустыми ведрами.

ВАДИМ АРУСТАМЯН,
генеральный директор холдинга «Максимум», CEO Carmart:

— Я никогда не верил в приметы, поэтому и в бизнес все это переносить не стал. Если хотелось что-то сделать, я делал это без оглядки на шаманские традиции. Человек, который постоянно отвлекается на предрассудки и винит в неудачах судьбу, случай или чей-то взгляд, усложняет и без того достаточно непростую жизнь. Как разрабатывать инновационный продукт и просчитывать риски, одновременно сверяясь с фазами луны и прочими верованиями? Впрочем, в торговле автомобилями, как и в любой другой торговле, существует великое множество примет. В нашем холдинге они не соблюдаются, но при этом есть бизнес-ритуалы, которые все же прижились. Например, после каждой продажи менеджер предлагает покупателю ударить в гонг. После удара весь дилерский центр аплодирует клиенту и продавцу. Делается это just for fun, но даже самые сдержанные люди начинают улыбаться. Этот ритуал выполняет еще одну довольно важную задачу — поддерживает мотивацию сотрудников и не позволяет заскучать. ■

КАК СЕБЕ САМОМУ

ЧЕМ БОЛЬШЕ ЧЕСТНОСТИ В ОТНОШЕНИЯХ ВНУТРИ КОМПАНИИ И ВНЕ ЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ ЛЮДИ ОТНОСЯТСЯ ДРУГ К ДРУГУ И К СВОЕЙ РАБОТЕ. В РОССИИ МНОГО ЗНАЧАТ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ КОНТАКТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ, И ДОВЕРИЕ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. ВЛАДА ГАСНИКОВА



КОГДА В КОМАНДЕ ТЕПЛЫЕ И ИСКРЕННИЕ ОТНОШЕНИЯ, ОНА ОХОТНЕЕ СЛЕДУЕТ ЗА РУКОВОДИТЕЛЕМ ДАЖЕ В МИНУТЫ СОМНЕНИЙ И БЫСТРЕЕ НАХОДИТ ВЫХОД ИЗ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

«Мы до сих пор обращаемся к врачу по рекомендации, а контакты хорошего агента по недвижимости передаем от друзей друзьям. Точно так же обстоят дела в компаниях. У нас на высококонтекстную культуру накладываются незрелость правового поля, моменты недоработанности, недосказанности в законодательстве. И тогда персональное доверие в ведении дел выходит на первый план», — делится своими наблюдениями генеральный директор биотехнологической компании «Амджен» в России и СНГ Олег Парошин.

ОБЩЕЕ ДЕЛО Доверительные отношения в коллективе невозможны без живого контакта руководителей с подчиненными. Когда сотрудники видят, что их начальник много и добросовестно работает наравне со всей командой, они иначе смотрят на его требовательность к их результатам. Руководитель кадрового агентства «Перспектива» Наталья Сторожева говорит, что способы быть ближе к людям зависят от типа личности руководителя и атмосферы компании, но найти подходящий всегда можно. «Вот несколько примеров из моей практики: в первый рабочий день новый руководитель снял дверь в своем кабинете, приглашая сотрудников к диалогу. Другой демократичный босс отдал

свой кабинет под переговорную, которой так не хватало, а сам организовал себе рабочее место в open space. Директор маркетингового агентства приезжает в офис на час раньше и встречает своих сотрудников свежезваренным кофе — за ним коллеги обсуждают текущие дела», — рассказывает госпожа Сторожева.

В Digital Design есть несколько традиций, которые помогают поддерживать теплые отношения в коллективе. «Это ежеквартальные встречи с топ-менеджерами, принцип открытых дверей, „клубы“ разработчиков, тестировщиков, аналитиков, инженеров, линейных менеджеров — такие встречи дают возможность сотрудникам открыто обсуждать текущие задачи, делиться успехами, искать решения проблем, задавать вопросы руководителям любого уровня», — рассказывает генеральный директор Digital Design Дмитрий Лившиц.

Доверие состоит из порядочности и доброжелательности — такую формулу использует в своих отношениях с командой генеральный директор логистической компании «Даксер» Антон Марюхта. «Компания очень лояльна к коллективу, и мы просим такого же отношения в ответ. Сотрудники всегда могут обратиться к нам в трудных ситуациях, мы организуем

и оплачиваем профессиональное обучение, даем возможность работать по гибкому графику. А самое главное, что любые договоренности и обещания со стороны менеджмента работникам любого уровня всегда выполняются.

Взаимная порядочность для нас является важнейшей составляющей доверия между компанией и сотрудниками. Бывают ситуации, когда нужно быть добросовестным, хотя с финансовой точки зрения это невыгодно. Недавно мы были вынуждены расстаться с недостаточно успешным менеджером по продажам. Сотрудник покинул компанию в середине года, но несмотря на это, ему была выплачена премия по итогам всего года работы, так как это было оговорено.

В нашей компании принято дружелюбно общаться между собой на любом уровне. Когда начальник доброжелательно ведет себя с подчиненными, отношения становятся более открытыми. Сотрудники не боятся рассказывать о проблемах и ошибках, это позволяет искать пути решения вместе с руководителем. У работника всегда есть право на ошибку, но важно, чтобы он не совершал ее несколько раз», — говорит господин Марюхта.

Теплые и искренние отношения в коллективе не насадишь директивно, создав

ONE & ONLY
REALTY
Real Estate - Consulting - Investments

Реклама