

15 → ОЛЬГА КОСЕЦ,
руководитель швейного производства
«Софиано»:

— Подавляющее большинство российских бизнесменов — люди практичные, далекие от погружения в различные мистификации и предсказания. К астрологическим прогнозам, звездным рекомендациям и приметам относятся как к метеосводкам. Тем не менее в каждой бизнес-среде есть свои приметы. Мои коллеги по Фонду развития индустрии моды считают, что нельзя ронять ножницы, если не хочешь переделывать изделие. Молодые швеи на моей фабрике «Софиано» уверены, что укол иголкой с красной ниткой — предвестник романтического свидания, а примерка с оставленной наметкой не сулит ничего хорошего. Все наши модели выходят на подиум с талисманами и готовы привести массу примеров, что от неминуемых публичных проблем спас именно оберег.

Многие приметы не лишены практической природы и здравого смысла. Известный модельер Татьяна Мальчикова как-то рассказывала, что ночь перед показом новой коллекции должна быть без сна — иначе не будет удачи. И с ней трудно поспорить: чем лучше подготовишь, тем выше шансы на успех. Мало кто не знает, что большую дневную выручку «гарантирует» первый покупатель-мужчина, а зуд в левой руке знаменует получение большой денежной суммы. Но это все скорее «игра в слова». Впрочем, предприниматели больше доверяют своей интуиции, основанной на знаниях и опыте, нежели приметам и прогнозам.

ОЛЬГА КИСЕЛЕВА,
руководитель сети
World Gym в России:

— Для меня крайне важна первая коммуникация с человеком, с которым планируется делать проект. Я называю это «предпринимательской чуйкой». Если при первом общении возникает ощущение дискомфорта, то лучше в это партнерство

не влезать, потому что оно всегда приводит к отрицательным последствиям.

ПЕТР ЛИТВИН,
директор по продажам агентства контекстной
рекламы «Артиллерия»:

— Сам я не очень-то верю в приметы, но у нас были клиенты, которые в них верили. Один встретился недавно: 13 октября, в пятницу, он категорически отказался подписывать контракт и начинать работу. Несмотря на то, что «горели сроки» — ему надо было собрать людей на мероприятие к началу ноября. Но он отложил запуск рекламных кампаний на три дня из-за плохой репутации «пятницы, тринадцатого».

ТАТЬЯНА ДОЛЯКОВА,
генеральный директор рекрутингового
агентства ProPersonnel:

— Несколько лет назад я в шутку под бой новогодних курантов записала бизнес-цели, убрала в тумбочку и забыла. Через полгода случайно нашла. Каково же было мое удивление: многие задачи были решены! Поэтому сейчас в обязательном порядке в Новый год пишу цели и время от времени с ними сверяюсь. Также у нас есть клиенты, для которых важны лунные фазы, а потому в 29-й лунный день контракты не заключаются.

АЛЕКСЕЙ ЗАГУМЁННОВ,
управляющий группой компаний «Авира»
(изготовитель детского игрового
оборудования):

— В индустрии развлечений почему-то бытует примета о том, что клиентов нельзя обсуждать до последней оплаты. Особенно грешат этим менеджеры по продажам. Нашли клиента, подписали договор о намерениях — и молчат, боясь сглазить! Дело доходило до того, что руководители отделов не могли добиться от подчиненных вообще никакой информации: «С кем работаешь?» — «Не скажу! Если скажу, ничего не получится!» Особенно критично это выглядело, когда

речь шла о работе с филиалами в Москве и суверенном Санкт-Петербурге. Конечно, это странный подход, и мы его всячески искореняем.

На работе человек может верить во что угодно, если это не мешает исполнять его обязанности. Сейчас вредные приметы для поддержания корпоративной культуры мы стараемся заменять хорошими традициями. Например, в офисах новичок у нас всегда работает на стуле. Как только он проявит себя, выполнит поставленное руководителем условие, он получает собственное рабочее кресло. Поэтому выражение «он еще на стуле работает» для нас имеет особенный смысл.

ИЛЬЯ ПАНТЕЛЕЕВ,
генеральный директор компании «Интеркомп»
в России и СНГ:

— Если рассматривать ритуал как полезный шаблон поведения, то недавно я почерпнул отличную модель, позволяющую провести быструю оценку проектного плана в команде, которая позволяет бороться с излишним оптимизмом при его составлении. Ведь часто в расчет берется среднеоптимистичный сценарий, и на его основе делаются дальнейшие заключения о сроках, необходимых ресурсах, стоимости и прибыльности проекта. В таких случаях пессимистические сценарии отбрасываются как маловероятные. А это может стоить очень дорого. С такой особенностью планирования позволяет работать следующий вопрос к команде: «Представьте ситуацию через год. Наш проект полностью провалился, результаты самые ужасные. Подумайте десять минут, к каким фатальным результатам мы пришли и почему это случилось?» Этот вопрос позволяет проанализировать возможные потери, понять их возможную причину и критически подойти к уже созданному плану проекта. Модель отлично работает и без команды, я задаю себе этот вопрос каждый раз перед принятием важных решений.

АРТЕМ САПРЫКИН,
директор по развитию бизнеса
группы компаний Softline в СЗФО:

— Для коммуникации по текущим вопросам в нашей компании используется электронная почта, поэтому голосовые звонки от руководителя — это всегда событие, которое означает, что произошло нечто, требующее незамедлительного реагирования и, возможно, влекущее за собой «разбор полетов». Как-то раз на рабочей Skype млет неожиданно позвонил босс. Я уже подготовился отставить в сторону все текущие задачи и сразу после звонка решать ворох проблем. Но вдруг спросил себя: «А почему я думаю о плохом, может, мне хотят сообщить что-то приятное?» Действительно, руководитель рассказал, что на высшем уровне было принято решение о моем переводе из Иркутска в Санкт-Петербург, чтобы возглавить офис продаж компании. Для меня это было отличной новостью. С тех пор я отношусь к рабочим звонкам иначе и всегда перед тем, как взять трубку, мысленно проговариваю: «Интересно, что хорошего мне сообщат?» В остальном я не очень суеверный человек. Те «приметы», которым я верю, обычно имеют под собой логическое обоснование. Например, если с самого утра день не задался, меня преследуют неурядицы разного масштаба (пролитый кофе, поломка компьютера или смартфона, отключение электричества в офисе), а на этот день запланирована важная встреча, то встречу лучше перенести. И дело не в суевериях. Просто каждый эпизод из череды неурядиц требует времени на решение, поэтому есть вероятность опоздать на встречу, не успев к ней подготовиться. → 22



ЛЮБЫЕ ПРИМЕТЫ
МОЖНО ОБМАНУТЬ,
ЕСЛИ РАЦИОНАЛЬНО
МЫСЛИТЬ И НЕСТАНДАРТНО
ДЕЙСТВОВАТЬ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ