ЖИВЫЕ МЕРТВЕЦЫ
ШОКИРУЮЩАЯ ПРАВДА ОБ ОФИСНОЙ ЖИЗНИ
ДЭВИД БОЛХОВЕР
ДОБРАЯ КНИГА

От автора 7

Глава 1
Последнее табу 9

Глава 2
Моя жизнь в лабиринтах 37

Глава 3
Зарплата за безделье 53

Глава 4
В поисках смысла 75

Глава 5
Только правда и ничего, кроме правды 99

Глава 6
Менеджер-невидимка 123

Глава 7
Самонаблюдение и воскрешение 153

Глава 8
Крах корпоративного монолита? 177

Эпилог
Поцелуй жизни 201

ГЛАВА 2

МОЯ ЖИЗНЬ В ЛАБИРИНТАХ

Эта маленькая коробочка будет вашим домом шестьдесят часов в неделю. Она оснащена устаревшим компьютером и папкой с правилами техники безопасности. Вам нужно просто изображать занятость, пока кто-нибудь не даст вам осмысленного задания.

Дилберт

С 1997 по 2003 год я работал в крупной компании. Если бы сейчас мне поручили всю ту работу, которую я выполнил за шесть лет, и при этом я использовал бы все свои способности, то без всякого труда сделал бы ее за шесть месяцев, работая с понедельника по пятницу, с девяти до шести.

Один месяц настоящей работы на каждый год в компании. Примерно так.

21 марта 2000 года

Сегодня вторник, время обеда только что прошло, я брожу по улицам красивого европейского города, время от времени захожу в музей или сажусь за столик в кафе на прекрасной площади и наблюдаю за тем, что происходит вокруг. Я болтаю со своим другом Полом о жизни, о политике и, конечно же, о футболе. Вечером мы собираемся пойти на матч — сегодня «Манчестер Юнайтед» борется за Европейский кубок на стадионе Местала в Валенсии.

Пол теперь живет в Америке, и мы уже несколько месяцев по-настоящему не общались.

— Скажи прямо. — Он наклоняется ко мне, и мне кажется, что он так и будет сидеть, пока не дождется от меня прямого ответа. — Твоя компания о тебе забыла. Ты записан в ведомости по зарплате и тебе ничего не нужно делать. Как долго это продолжается?

— Полгода.

Пол наклоняется еще ближе. Он намерен расставить все точки над «i».

— Тебе столько платят, а ты просто сидишь дома, занимаясь полной ерундой, а когда ты сидишь дома, зани-

маясь полной ерундой, то разъезжаешь по Европе, чтобы поболеть за «Юнайтед»?

— Почти что так, только ты забыл про крикет и…

— Ах ты, негодяй!

Во всех разговорах, которые я вел в то время, обязательно звучало это слово. В этом есть какая-то тоскливая неотвратимость, хотя мне всегда нравилось уважение, которое вызывала у людей моя способность обмануть систему. Только я не обманывал систему. Система сама обманывала себя.

— Когда это кончится?

— Когда они поймут, что происходит, или когда я найду другую работу.

Пол погружается в размышления. Сейчас он перешел в фазу, обычно следующую за «ах ты, негодяй», когда человек начинает думать обо всех тех вещах, которыми бы он занялся, если бы у него была хорошая заплата и при этом компания не требовала бы от него выполнения своей части договора, ну, к примеру, время от времени немного поработать.

Он медленно покидает мир своих тайных мечтаний: «Такие деньги ни за что… ты негодяй».

Скоро начнется матч. Быстрее допить пиво. Мы поднимаем кружки и произносим тост за моего щедрого покровителя, моего доброго волшебника, за мою компанию. Здесь я буду называть ее «Гигантус».

Я начал работать в лондонском отделении «Гигантуса», крупной страховой компании, в июне 1997 года. Моя работа состояла в том, чтобы убеждать компании из России и стран бывшего Советского Союза застраховать у нас свои активы.

Я был прекрасно подготовлен для этой работы. Я говорю по-русски и уже несколько лет проработал в страховом бизнесе. Предыдущие два года я выполнял точно такую же работу в другой страховой компании под названием Minet (это настоящее название!). Я ушел из Minet в «Гигантус» по двум причинам. Во-первых, «Гигантус» предложила мне больше денег. Во-вторых, я начал уставать от пьяных, жирных русских, которые брали мою визитную карточку, тыкали в меня пальцем, начинали истерически смеяться, потом показывали мою визитку всем своим друзьям, и те тоже начинали тыкать в меня пальцами и истерически смеяться. Слово Minet по-русски обозначает сами понимаете что…

Более воспитанные русские были более сдержанны, и когда им приходилось произносить название компании на деловых встречах, они делали это как-то застенчиво и смущенно, странно покашливая, — получалось что-то вроде «май нэт». И все же я не мог отделаться от мысли, что по-английски я был бы «Дэвид Болховер, представитель компании Блоу-Джиб»[*].

Название моей новой компании по-русски звучало вполне невинно, и я был счастлив, что наконец перестану быть постоянной мишенью для шуток. Ну разве что иногда пьяные, жирные русские тыкали в меня пальцем и говорили: «Эй, кажется, раньше ты работал в «Минет Лимитед»?» — и начинали истерически смеяться.

Но через несколько месяцев работы в «Гигантусе» я начал терять терпение. Мне платили больше, чем раньше, но работы у меня было намного меньше. Бывали дни, когда мне вообще нечем было заняться, кроме пары-тройки телефонных звонков в Россию. Действительно, с тех

[*] Искаженное «blow-job», по-английски обозначающее то, что по-русски обозначает Minet. — *Прим. пер.*

пор, как я окончил университет, моя карьера развивалась примерно так:

- Маленькая компания (PWS). Очень много работы. Мало денег.
- Компания среднего размера (Minet). Меньше работы. Больше денег.
- Крупная компания («Гигантус»). Еще меньше работы. Еще больше денег.

Иногда у нас отключали Интернет, и тогда мне было по-настоящему скучно. Я просто сидел, часами глядя в стену, блуждая в мире собственных фантазий, и чувствовал, как энергия и жизнь медленно покидают мое тело. Я заваривал себе кофе, просто для того чтобы сбросить с себя чары бесконечного безделья, а не потому, что хотел кофе. Каждое утро я был бодр и полон энергии, а каждый вечер брел домой, опустив плечи, понурив голову и впав в тупое безразличие. Так я впервые оказался в унылом мире Живых мертвецов.

Часто единственным средством от медленной смерти разума были разговоры с коллегами. К счастью, никто из них тоже никуда не спешил.

Среди моих сотрудников было несколько русских и несколько выпускников британских частных школ. С последними мне всегда было довольно трудно общаться. Поймите меня правильно, я не борец за права пролетариата. Но у такого еврейского мальчика из Манчестера, как я, единственные воспоминания о сельской местности и лошадях были связаны с поездками по праздникам на озеро Дистрикт и на скачки Grand National, где мой младший брат ставил по два пенса на каждую лошадь и всю следующую неделю хвастался друзьям, что «его лошадь» пришла первой.

Так что обычно я общался с русскими. Они выросли в Советском Союзе и поэтому без проблем адаптировались в крупной корпорации. Они с детства привыкли к длинным невразумительным речам и бесконечным заседаниям, и в том, как люди пытаются снискать расположение влиятельных людей и любой ценой избегают работы, для них не было ничего необычного. В советское время в России была популярна поговорка: «Мы делаем вид, что работаем, а они делают вид, что платят». Стоит ли удивляться, что им так нравилось на Западе. Ведь они, как и дома, делали вид, что работают, но получали за это неплохие деньги, за которые могли купить все, что хотели.

Это были не «новые русские», доводящие окружающих до исступления разговорами о том, сколько они потратили на вчерашний ужин или на новую сумочку. Они были людьми старой школы и считали, что пустая болтовня ниже их достоинства. Поэтому мы коротали долгие, ленивые дни за беседами о жизни, любви и судьбе. Мне стало казаться, что я превращаюсь в персонажа русских романов и пьес девятнадцатого века, которые когда-то читал в университете, хотя находился в офисе конца двадцатого столетия в предположительно деловом и занятом Лондоне, а не на сельской даче, попивая чаек с дядей Ваней.

В русской литературе того времени самым популярным персонажем был хорошо образованный, но погрязший в абсолютном безделье герой. Для его описания даже возникло особое определение — «лишний человек». Лишний человек может говорить обо всем на свете, и говорить очень хорошо, но ничего при этом не делает. Я и сам стал чувствовать себя лишним.

После окончания университета я проработал уже семь лет и чувствовал, что мне нужен какой-то перерыв в этой рутине, и в то же время хотелось учиться чему-то

новому, чтобы активнее развивать карьеру. И, как я уже сказал, я не ощущал, что моя тогдашняя должность на всех парах несет меня в стратосферу страхового бизнеса.

Очевидным решением этой проблемы казался курс MBA. Я получил место и стипендию от бизнес-школы Касс, покрывавшую половину платы за обучение. Но мне нужно было оплатить еще и вторую половину, и весь год обучения я должен был на что-то жить. Я решил обратиться к «Гигантусу» — компания вносит вторую половину платы за мое обучение и платит мне часть зарплаты, а я обещаю, что после окончания обучения возвращаюсь в компанию.

Я изложил эту идею одному из моих боссов. Вообще-то у меня было четыре босса — это очень удобно, потому что, если не хочешь выполнять какую-то работу, можно просто сказать, что занят тем, что тебе поручил другой босс. А если хочешь получить немного денег, чтобы заплатить за курс MBA, можно обратиться к тому, кто охотнее других скажет «да».

В моем случае это был босс, собиравшийся на пенсию. Он хотел просто спокойной жизни. Еще он видел, что мальчики из частных школ не слишком меня жалуют и что избавиться от меня на год — удобный способ избежать конфликтов и неприятных чувств — и то и другое было для него слишком утомительно. Он прикинул, что когда я вернусь, он будет уже играть в гольф где-нибудь в Испании и самая серьезная его проблема будет состоять в том, чего бы выпить возле девятнадцатой лунки — сангрии или риохи.

Он рекомендовал компании принять мое предложение. Как только я получил согласие, осталось лишь выполнить необходимые формальности. Корпорации обычно стремятся продемонстрировать заботу об обучении сотрудников. Чаще всего это просто показуха.

Но если эта показуха полезна для моего банковского счета, то кто я такой, чтобы задаваться вопросом об искренности намерений компании?

Итак, в сентябре 1998 года я вернулся в университет. Как я и ожидал, курс снова наполнил меня энергией и оптимизмом. Я подружился с людьми со всего мира и почувствовал, что я — «на коне» после всех этих лет сна разума, когда мой мозг целый день не вставал с постели, лишь изредка просыпаясь, чтобы подписать контракт с очередным офисом.

Я учился, сдавал экзамены и общался с сокурсниками. Офис стал просто туманным воспоминанием и еще более туманной перспективой. Но где-то в середине года я встретился с тем уходившим на пенсию боссом, чтобы напомнить, что в октябре я возвращаюсь на работу. Я сказал ему, что обучение пробудило во мне настоящий интерес к генеральному менеджменту и бизнес-стратегиям, и заявил, что «Гигантус» мог бы подыскать для меня соответствующую должность, которая бы позволила ему максимально окупить свои инвестиции в мое обучение, не откладывая этого до тех пор, пока я снова появлюсь в офисе.

Это была прекрасная речь, полная логики и здравого смысла, но стеклянные глаза босса при этом делали его похожим на итальянца на крикетном матче, а не на человека, серьезно раздумывающего о том, какая должность могла бы принести больше всего пользы и мне, и компании. Он был уже далеко, где-то возле Марбеллы, и мне так и не удалось отвлечь его внимание от залитой солнцем виллы.

И я подумал, что было бы разумно сообщить о своей нынешней ситуации и о своих предложениях по поводу возможной новой должности руководству отдела управления персоналом. Женщина, с которой я встретился, кивала и казалась заинтересованной. Она сказала, что все необходимые механизмы будут приведены в движение.

Прошло несколько месяцев. Я почти закончил обучение, но все еще не имел никакого представления о своем будущем и начал слегка беспокоиться, что год интенсивного труда не получит того вознаграждения, на которое я рассчитывал. Стоит ли говорить, что я злился на «Гигантуса», не проявлявшего ко мне никакого интереса и даже не сообщившего мне о том, есть ли какое-то движение в вопросе о моей новой должности. Я устроил встречу с еще более высокопоставленным руководителем отдела управления персоналом. Конечно, он ничего обо мне не знал, но я еще раз подробно описал ему ситуацию. Видите ли, сказал я, я заканчиваю этот курс, я хочу получить вот такую работу, через месяц я вернусь в компанию, и, кстати, не забудьте снова включить меня в ведомость по зарплате 4 октября, как мы и договаривались. И не ожидайте, что я снова стану сидеть за своим столом, глядя в потолок, или целыми днями обсуждать романы Тургенева. Я останусь дома до тех пор, пока вы не подыщете мне что-то стоящее.

Так я впервые превратился в «проблему», бунтаря, который просит дать ему то, что ему причитается. Могу лишь догадываться, о чем он думал: «Черт побери. Я встретился с этим парнем в последний момент, он хочет заниматься «стратегией» или какой-то подобной ерундой. Мы обещали дать ему работу, и он не хочет возвращаться на предыдущую должность, а вдобавок эти типы из частных школ считают его еврейским выскочкой и тоже не захотят снова с ним работать. Так что нет смыс-

ла убеждать его вернуться на ту же должность, даже наговорив, что это временно, пока мы не найдем ему что-то подходящее. Лучше поскорее избавиться от него, пока я еще не выгляжу полным идиотом».

И этот день наступил. 4 октября 1999 года. Ничего. Спустя какое-то время парень из отдела управления персоналом свел меня с парнем из отдела финансов, и несколько дней я сидя дома выполнял под его руководством один проект, который компания скоро решила прекратить. Прошло несколько недель. Ничего. Но 26 октября я нашел в почтовом ящике свеженький и весьма приятный чек на зарплату.

Я начал привыкать к такой жизни. Ведь не каждый день вам хорошо платят за то, что вы приятно проводите время. Наконец в середине ноября мне позвонил парень из отдела финансов. В одном из лондонских филиалов есть босс, с которым тебе было бы полезно встретиться, сказал он. Его зовут Ник, и он тебе обязательно понравится. Он славится тем, что всегда выясняет, чем человек больше всего хочет заниматься, и находит ему подходящую должность.

Это звучало очень заманчиво до тех пор, пока я не обнаружил, что представление Ника о том, чтобы найти мне дело по душе, состоит в пятиминутной встрече в его офисе, а работа, которая, по его мнению, подходит мне больше всего, заключается в том, чтобы лежать дома на диване и читать «Мандолину капитана Корелли»*. В его защиту можно сказать, что всего за пять минут Ник действительно раскусил меня — чтение всегда занимало важное место среди моих интересов.

Ник пообещал познакомить меня с руководителями каких-то отделов и филиалов компании, но дальше обещаний дело не пошло. Летели дни и недели, Ник не по-

* Классический английский роман Луи де Берньера. — *Прим. пер.*

являлся. В конце января 2000 года я снова встретился с ним. Он заявил, что выпускники MBA не востребованы в страховом бизнесе, что в «Гигантусе» для меня нет никаких возможностей и что компания собирается меня уволить. Мне не понадобилось красноречие Алана Дершовица*, чтобы возразить, что страховая компания, спонсирующая обучение сотрудника в программе MBA, могла бы заранее выяснить, востребованы ли выпускники MBA в страховом бизнесе.

Теперь мне нужно было тянуть время, чтобы успеть найти работу в другой компании. «А как насчет того, чтобы отправить меня в представительство компании за рубежом?» — спросил я. А вот в этот отдел? А в это подразделение? У вас же целая куча сотрудников, наверняка найдется местечко и для одного маленького меня. Ник кивнул и согласился поискать мне должность, но предупредил, что это мой «последний шанс», что меня несколько разозлило, потому что звучало как ультиматум, а я не сделал ничего предосудительного.

Но этот ультиматум оказался не таким страшным, как я думал. Вообще-то я рекомендовал бы его всем, кто страдает от стресса или восстанавливается после долгой болезни, всем, кому действительно необходим полный отдых. Особенно если вы так же любите читать, смотреть кино и гулять, как я. Потому что в следующий раз я услышал о «Гигантусе» 19 июля, спустя почти полгода (пять чеков на зарплату) после последней встречи с Ником. Спустя десять месяцев после моего возвращения в компанию. Спустя почти два года после того, как впервые пришел в офис этой компании.

---

* Алан Дершовиц — профессор юриспруденции Гарвардского университета, один из наиболее известных в США защитников гражданских свобод. — *Прим. ред.*

Как это произошло? Я вам скажу. Ни один человек в компании не помнил обо мне, никто не думал обо мне больше двух секунд. Я провалился в лабиринты системы. Я был просто предметом, и этот предмет уронили не заметив, а потом вообще о нем забыли.

Все эти шесть месяцев я искал новую работу. После серии интервью компания «Огромнис», конкурент «Гигантуса», предложила мне должность ассистента председателя совета директоров одного из своих международных подразделений. Мне предложили «управлять бизнес-стратегией и знаниями». Подтверждение того, что меня приняли, я получил 17 июля. Я как раз собирался позвонить в «Гигантус», договориться о встрече, прийти туда и сказать: «Привет, вы меня помните? Я у вас работаю. Я хочу уволиться». Но тут зазвонил телефон, и «Гигантус» пригласил меня на встречу с большим боссом из отдела по работе с энергетическими компаниями.

Здесь нужно кое-что пояснить. До того как отправиться получать диплом MBA, я работал именно в этом отделе. Именно этот отдел спонсировал мое обучение и платил мне с тех пор, как я вернулся в компанию. Этот телефонный звонок был первым моим контактом с кем-то из этого отдела с момента начала моего обучения (если не считать ту встречу среди года с бывшим боссом). Другими словами, обо мне не вспоминали почти два года.

Я до сих пор веселюсь, когда представляю себе встречу в отделе по работе с энергетическими компаниями, предшествовавшую этому звонку. «Итак, друзья, нам нужно сокращать расходы, это всегда непросто,

но бизнес есть бизнес, ситуация нелегкая, и все мы достаточно опытные и тертые деловые люди, чтобы это понимать. Давайте выскажем парочку идей и посмотрим, есть ли какой-то выход. Прежде всего возьмем нашу ведомость по зарплате и посмотрим, можно ли от кого-то избавиться… Так, начнем с самого начала… Такой-то — хороший друг одного нашего клиента. Такая-то ничего не делает, но она красотка и всегда ходит на каблуках, вот так: «цок-цок-цок»… Этот просто просиживает штаны, но он племянник управляющего директора… А это еще кто? Дэвид Болховер? Его кто-то знает? Он здесь работает? Билл, ради Бога, проснись! Ты не знаешь этого Болховера?»

Я так долго бездельничал, что уволить меня было бы абсолютно правильно и справедливо. После того как закончилась встреча, на которой мне сообщили об увольнении, большой босс проводил меня к лифту. Немного смущенно он спросил, чем я занимался все эти месяцы. Я вспомнил чемпионат Европы по футболу, поездки на игры «Юнайтед», солнечные дни в лондонском зоопарке, неторопливые завтраки в кафе со свежей газетой в руках, обеды с друзьями и дневные сеансы в кинотеатре Screen on the Hill. Но почему-то совершенно неожиданно для самого себя пробормотал: «Конечно, для меня и моей семьи это было сложное время». Хотя никакой семьи у меня не было.

Когда *Sunday Times* публикует свои ежегодные исследования 100 компаний, в которых лучше всего работать, я всегда смеюсь. В 2004 году первые три позиции заняли WL Gore, Beaver-brooks и Data Connection. Их сотрудники поставили им самые высокие баллы по позициям «лидерство», «благосостояние», «преданность», «благодарность» и «личное развитие». В этом опросе я голосовал за «Гигантус» и присвоил ему исключитель-

но высокие баллы за «благосостояние» и «благодарность», но в этот список он почему-то не попал.

«Гигантус» платил мне зарплату еще целый месяц, до середины августа, когда меня наконец уволили. Благодаря компенсации при увольнении я получил еще кучу денег. То, что компания дала мне еще месяц, было очень мило с ее стороны: ведь я страдал от синдрома выгорания и мне нужен был перерыв перед новыми испытаниями.

Был ли мой опыт в «Гигантусе» исключительным? Из ряда вон выходящим? Должен признаться, что на следующей моей работе, в «Огромнисе», мне не меньше повезло — или не повезло — как посмотреть. Не повезло в том смысле, что работа, которую я выполнял там при практически постоянном отсутствии босса, была невероятно скучной и, что более уместно для данного обсуждения, перемежалась периодами, когда у меня вообще не было никакой работы. Повезло же мне в том, что эта работа позволила мне проводить исследования и даже написать книгу «Футбол как модель бизнеса: уроки бизнеса изнутри» (The 90-Minute Manager) прямо за своим рабочим столом, так сказать, за зарплату.

Моя карьера теперь выглядела следующим образом:

- Маленькая компания (PWS). Без должности. Очень много работы. Мало денег.
- Компания среднего размера (Minet). Директор подразделения. Меньше работы. Больше денег.
- Крупная компания («Гигантус»). Ассистент вице-президента (почти как Дик Чейни). Еще меньше работы, 11 месяцев безделья. Еще больше денег.

- Еще более крупная компания («Огромнис»). Директор. Очень мало работы, кроме написания книги. Снова много денег.

В последние годы меня иногда посещает ужасная мысль — что я мог бы всю жизнь с комфортом ничего не делать и получать при этом достойное вознаграждение. Нет уж, покорно благодарю. Да, я мог бы тщательнее скрывать факт своего безделья, но это в любом случае было бы недостойно моего интеллекта и моих знаний.

Я много наблюдал за теми, с кем работал в разных офисах, и повидал множество отпетых бездельников. Я видел немало и тех, кто делал занятой вид, когда за ними наблюдал человек, хоть немного проницательный и способный понять, что происходит на самом деле. Моя собственная честность по отношению к собственному опыту вызывает у людей доверие, и они открыто говорят мне о том, что тоже бездельничают в своих офисах.

Эта книга не о «Гигантусе», не об «Огромнисе» и не обо мне. Мне просто пришлось работать в этих компаниях. Множество людей в самых разных отраслях умудряются выносить жизнь Живых мертвецов почти всю свою карьеру, а иногда получают при этом огромную компенсацию. (Кстати, это слово, «компенсация», обозначающее зарплату и часто используемое в объявлениях о трудоустройстве, всегда меня завораживало. Это слово — луч честности в лживом мире офисной работы: «Вы тратите жизнь, умирая от скуки в безликом офисе, а мы немного подслащиваем вам пилюлю».)

Стороннему наблюдателю истории всех этих бездельничающих на работе людей могут показаться нереаль-

ными и забавными. Но у акционеров компаний и у тех, кого волнует судьба нашей экономики, Живой мертвец вряд ли вызовет смех.