

ГЛАВА 1. НА РАБОТУ

Дана разглядывала капли, скатывающиеся по стеклу электрички. Было прохладное майское утро, первое после длинных майских выходных. «Золотая Неделя», так называют эти выходные в Японии, закончилась намного быстрее, чем хотелось и настроение было прямо-таки невеселое. «А еще этот дождь! Надо же! — удивилась своим мыслям Дана, — я всегда любила дождь. В детстве это было весело. Побродить по лужам, побрызгаться, запачкаться с ног до головы, и в душ. Сейчас уже все не так. Увидев значок дождя в прогнозе погоды, сразу начинаешь думать как бы добраться до офиса и не замараться, не промокнуть и не испортить туфли. Ох уж эти туфли!» — Дана переступила с ноги на ногу в туфлях на высоких каблуках. Дана специально купила туфли на высоченных каблуках для передвижения в электричке. Не очень удобно, но Дана их купила специально. Просто ее рост в сто семьдесят сантиметров оказался средним для мужчин, а десять сантиметров каблуков гарантировали возвышение над общей толпой и порцию свежего воздуха в полном вагоне электрички.

Сегодня ей повезло. Дана стояла в первом ряду перед сидящими спиной к окну и старалась держать свой мокрый зонтик так, чтобы не замочить сидящего японца. Дождь! В выходные дождь доставляет не так много неудобств. «И почему выходные так быстро закончились?» — Дана горько вздохнула.

Она уже месяц работала в огромной корпорации, именно в том офисе, куда они с Викой приезжали еще студентками посокрушаться о потерянных возможностях после того, как Дана думала, что завалила вступительный экзамен в прошлом году. Теперь, конечно же, каждый раз, когда Дана пересекала турникет, чувство невероятной гордости прямо-таки переполняло ее. Но отдохнуть все равно было веселее.

Первый месяц пробежал почти незаметно. Сейчас казалось, что раз, и уже выходные, но тогда каждый день казался целой маленькой жизнью. Наверное, потому, что первые две недели все новоиспеченные работники проходили тренинг. Сперва целый день, а потом по

полдня. Было очень интересно и познавательно то, как готовят вечерашних студентов к рабочей жизни. Первый день сто пятьдесят молодых людей весь день отработывали приветствие «Охаё годзаимас, доброе утро» и поклон с прямой спиной на тридцать градусов. Внимание! Не на двадцать пять и не на сорок, а именно на тридцать — это очень важно. Голова при поклоне должна стать продолжением корпуса, не опускаться вниз и ни в коем случае не подниматься вверх. Руки — по швам. Это обязательно! Положение рук, вот что отличает поклон японца, от поклона иностранца. Многие думают, что японцы складывают прямые ладони у груди при поклоне. Нет. Так делают тайцы, может быть вьетнамцы, но не японцы. При поклоне японца руки по швам. Если ты выполняешь все правильно, поза выглядит очень опрятно, собранно и даже красиво.

А утреннее приветствие должно звучать бодро: не тихо, не громко и обязательно четко и с улыбкой. Особенно ценится легкий поклон при приветствии. Здраваться надо с каждым знакомым, кого встретишь с утра, или со всем отделом, если люди пришли раньше тебя и уже на местах.

Сначала лектор долго и очень жизненно рассказывал о том, насколько важно в японской фирме владеть этими простыми навыками здороваться бодро по утрам и кланяться правильно. Объяснялось все просто. Взрослые люди, или сенпаи, составляют о тебе мнение по твоему поведению с утра. Они работают допоздна, они работают напряженно. Но все равно находят в себе силы подняться с утра и прийти на работу. И если ты, молодой и не такой занятый, уже с утра еле ворочаешь языком и не можешь произнести простое приветствие — значит ждать от тебя какой-то эффективной работы в течение всего дня совершенно невозможно. И неважно до сколько ты вчера вечером развлекался или принимал участие в переговорах, утром ты должен быть бодр и готов к работе. Тогда и только тогда тебе будут доверять и ценить на фирме. Особенно пристально наблюдают за приветствиями новичков представители старшего поколения. Они не только каждое утро замечают как молодые здороваются с ними, но и обсуждают это между собой. Дана очень прониклась всей важностью вопроса, поэтому во второй половине дня отработывала навыки со всем усердием человека с комплексом отличницы. Дана вспомнила двести поклонов, сделанных за один день и снова неуютно переступила с ноги на ногу в красивых туфлях.

А еще позже в этот день отработывали как представлять себя и подавать визитки. Сначала надо четко произнести название компании, а потом свое имя. Причем японцы, как простой офисный

планктон, так и президент компании, никогда не называют своей должности. Для этого существуют визитки. Визитками японцы обмениваются очень часто. Не только с гостями и представителями других фирм, но и внутри корпорации. Дана поняла это сразу после первого собеседования, когда по окончании получасового разговора в сумке оказалось более десяти маленьких красивеньких карточек. Визитка — вещь понятная и известная в международном бизнесе, но японцы разработали целую систему манер при подаче этой важной карточки. Карточка должна подаваться двумя руками, подстелив под визитку свой кейс для визиток, с поклоном, но уже не на тридцать градусов, а где-то на двадцать. Принимать маленькие карточки необходимо так же двумя руками и тут же убрать не в карман, не в кошелек, а именно в кейс для визиток. А если вы находитесь на переговорах, убирать визитки не надо. Пожилой ректор посоветовал выложить визитки перед собой в том порядке, в котором сидят оппоненты на другой стороне стола. Это поможет запомнить всех по именам, и сразу понять кто имеет больше влияния, потому что к начальнику ближе расположатся люди, с которыми он сможет быстро посоветоваться в процессе переговоров. О своих наблюдениях можно сделать пометки на визитках, не привлекая к процессу излишнего внимания.

Оказалось, что в Японии разработаны целые приложения, которые помогают офисным работникам составлять картотеку визиток после простого сканирования карточки. Новоиспеченные работники отрабатывали манеры передачи визиток и снова с поклонами.

На второй день тренинга в горле першило и ломило все — спину, руки и даже попу. Оказывается в поклоне с прямой спиной участвует целая группа мышц и даже в очень неожиданных местах. Кланяться с прямой спиной в кимоно было намного легче, потому что поддерживал жесткий пояс «оби». Все-таки японцы стремятся абсолютно все довести до идеала. Поклон и тот должен выглядеть идеально. Не только форма, но и продолжительность. Ни в коем случае нельзя распрямиться раньше заказчика или раньше, чем закроется лифт с гостями, или раньше, чем скроется за поворотом машина, увозящая гостей. Вот такие жесткие правила японского этикета.

За первый день тренинга приветствие «Охаё годзаимас» стало роднее слова «мама». И наконец-то Дана точно запомнила название компании и уже начала понимать, что эта фирма должна стать и домом родным, и семьей, и вообще всем, что нужно взрослому индивидууму.

Тренинг действительно включал в себя все. Например, как звонить по телефону. Оказывается, нужно улыбаться, когда ты набираешь номер важного оппонента. Почему? Потому что когда ты улыбаешься во время набора, ты продолжаешь улыбаться во время гудков и сможешь сказать первые фразы разговора мягко и весело. Это сразу поможет расположить к себе. Или, например, как считать на калькуляторе левой рукой (правой в это время можно что-то записывать или искать, или набивать на компьютере). И как писать майлы начальству. Это отдельная наука. Начальники — люди очень занятые, поэтому у них совершенно нет времени читать весь текст. Начальству пишешь сначала вывод, потом суть проблемы и только потом объяснения причины, почему ты предлагаешь именно этот вывод. Причем вежливые формы надо сократить до минимума, до банального «О-цукаре-сама-дес. Вы очень много работаете и очень устали». Но совсем без них совершенно нельзя! Как писать партнерам и заказчикам — уже совсем другая песня. Сначала нужно написать приветствие, включающее фразу, соответствующую этому сезону или даже месяцу, пожелать процветания фирме — заказчика, извиниться перед тем человеком, кому ты пишешь за беспокойство, и только после этого можно приступать к содержанию письма. Причем предложение по сути или основная проблема опять-таки должны выйти вперед. Мы же понимаем, что заказчики тоже люди очень занятые. А лирику можно описать ниже, но не описывать совсем нельзя, вдруг это заинтересует клиентов. Вот, например, как должно выглядеть письмо заказчику в ноябре.

«Погода становится все холоднее, но несмотря на это, желаю Вам и Вашей фирме здоровья и процветания.

Простите, что приходится Вас беспокоить тогда, когда Вы так катастрофически заняты, но мы не сможем поставить заказанный Вами товар в полном объеме в оговоренные сроки. Но могли бы предоставить Вам 40% объема до 12 декабря (день недели), и остальные 60% до 25 декабря (день недели) **** года.

Это невозможно, потому что в процессе производства произошли обстоятельства характера форс-мажор, а именно землетрясение в районе завода-производителя. И нам пришлось приостановить работы для того, чтобы произвести все необходимые проверки неизменности качества нашей продукции.

Я приношу свои глубочайшие извинения о том, что мы не сможем завершить поставку в срок, но от всей души надеюсь на Ваше понимание и кооперацию.

С уважением.....»

Когда Дана прочитала это примерное письмо, сразу подумалось, что только такой форс-мажор, как землетрясение может помешать японцам выполнить условия контракта в срок.

«А как узнать какое приветствие соответствует какому месяцу?» – в голос спросила Дана на лекции. «Посмотри в интернете! Там подробный список!» – со всех сторон зашипели на нее новобранцы японцы. После лекции во время обеденного перерыва Дана залезла в интернет, точно! Подробный список, супер подсказки. Например, для апреля, а именно с первого числа этого месяца Дана начала работать, было порекомендовано приветствие: «Окруженные свежими зелеными листьями». Приблизительно тоже самое для писем, написанных в мае. Но вот уже в июне необходимо упомянуть дожди, еще не начавшиеся или уже начавшиеся в зависимости от числа. Целая наука! Это пошло еще издавна, с десятого века, когда было модно сочинять стихи хайку. И в каждом коротком хайку было необходимо употребить сезонное слово или слово, указывающее на определенный сезон. Для японцев это совершенно нормально, они так и друг другу письма пишут. А вот иностранцу без подсказки из интернета совершенно не обойтись. «Кстати о дождях, еще только май, а уже дождь зарядил прямо с утра!» – поежилась в электричке Дана. Мокрый зонтик и новые туфли на высоких каблуках явно не добавляли комфорта к поездке на электричке.

Дана переступила с ноги на ногу и переложила свою сумку из левой руки в правую. Кстати, на тренинге была тема, как собирать деловую сумку на работу и в командировку. Например, советы по содержанию аптечки или то, что всегда должна быть зажигалка и карта дорог. «Это еще зачем? – удивлялась Дана, – я же не курю и прекрасно знаю, как добраться до дома на электричке!» А это на случай землетрясения. Вдруг электрички не будут ходить совсем. Значит тебе придется добираться до дома как-то пешком, а как ты сделаешь это без карты? А зажигалка на случай, если тебе придется обогреть себя без отопления, электричества и вообще неизвестно где. Совсем не для того, чтобы давать прикуривать понравившимся тебе молодым людям. Вот они японские реалии.

ГЛАВА 2. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

В первый день, когда стажеров отпустили на их рабочие места, впечатлений было тоже немало. Дана вошла первый раз на двадцать четвертый этаж, а именно там размещалось отделение по работе с иностранными клиентами, в понедельник после обеденного перерыва. Вид офиса был одним из открытий Японии. Огромный этаж здания без каких-либо стен, перегородок или комнаток. Только необходимые подпорки потолка. Все разделения были выполнены железными шкафами с файлами документации. Островки между шкафами выглядели приблизительно одинаково. Начальник сидит спиной к окну, а подчиненный ему отдел перпендикулярно его столу. Все не начальники сидят боком к окну. Чем приближеннее к начальнику по должности, тем ближе к окну, чем отдаленнее, тем ближе к проходу между рядами. Дана сразу вспомнила термин «Мадо-гива-зоку. Приближенные к окну». «Теперь понятно, почему появился такой термин», — мысленно поставила галочку Дана.

Не успела русская стажерка появиться в дверях двадцать третьего этажа, как ее ухватил под локоть Ёримото-сан. Такое чувство, что он прямо-таки поджидал ее у двери. Но Дана оставила в сердце надежду, что он просто проходил мимо дверей.

— Дана-кун! — начал скороговоркой он, — я человек занятой! У меня не только Россия, но и Франция, и Германия. Но так как культурных людей, кроме меня, в этом отделе все равно нет, мне придется взять на себя обязанность тебя со всеми познакомить.

— Охаё годзаимас, — выпалила Дана, и начала готовиться сходу запомнить весь этаж новых имен.

— Вот твое место. Можешь положить туда сумку. — Ёримото-сан показал маленьким коротеньким пальчиком на стол возле самого прохода.

— Аригато годзаимас. Спасибо. Охаё годзаимас! — сказала Дана и улыбнулась целому ряду глаз, направленных на нее.

— Позвольте представить, — громко заговорил Ёримото, — наша новая сотрудница Дана. Фамилию даже я не могу запомнить, потому что она очень сложная. Вы даже не пытайтесь, если даже я не смог запомнить. Дана из России, но хорошо говорит по-японски и даже владеет техникой спасения утопающих.

Последнее замечание вызвало явное оживление всего отдела. Но не оставляя возможности развить тему, Ёримото-сан, продолжал свою речь:

— Посмотри, Дана-кун, многих ты здесь уже знаешь. Найто-сан, с ним ты знакома, он руководитель маркетингового отделения. Накамура-сан, ты тоже его знаешь, руководитель проекта работы с Россией. Комура-сан, вот молодой человек, который сидит рядом с Накамура-сан, твой сенпай, работает над проектом развития сотрудничества с Россией. Очень даже симпатичный японец Комура лениво поднял руку для приветствия, как только представление было закончено.

— А вот Томикава-кун, — тоже твой сенпай, он будет курировать тебя в первое время — продолжал Ёримото. — Ну а с Накагава-сан вы знакомы и даже очень хорошо, правда.

Дана утвердительно кивнула. А сенпай, в свою очередь, помахали ей с улыбкой.

Она старалась кланяться каждому, кого представлял маленький японец с сальными жиденькими волосами, но поклон ровно на тридцать градусов пока получался неуклюже.

А Ёримото уже опять вцепился в локоть девушки и потащил ее на середину этажа:

— Для того, чтобы работать нормально в большой корпорации нельзя ограничиваться знакомыми только в своем отделе. Я, как человек внимательный, познакомлю со всеми хорошими людьми на этом этаже.

— Аригато годзаимас. Спасибо большое, — поеживалась от неприятного ощущения в локте Дана.

— Вон там, в четвертом ряду у окна, видишь? Там сидит боком к нам Норихаши-сан, очень хороший человек, занимается проектами со Средним Востоком. Он родом из города Осака, как и я. Осака — очень хороший город. Совсем не такой как ужасный Токио. — Ёримото-сан сложил губки как капризный ребенок и всем своим видом показал, что он жертвует многим, проживая в таком городе. Но в сочетании с лысиной с зачесанными на нее жиденькими волосиками сбоку и огромными очками эта гримаса совершенно не вызывала никакого соболезнования.

— Нам надо подойти поздороваться? — поинтересовалась Дана.

— Нет, конечно, нет, — возмущился лысеющий японец, — мы же не можем отвлекать хорошего человека от работы. Он очень занят. Поэтому ты запомни как его зовут, это может тебе помочь в работе когда-нибудь.

— Вакаримасита. Поняла, — закивала Дана.

— Так, пошли дальше, — снова вцепился в локоть русской девушки Ёримото-сан.

Они прошли почти ползала вперед и остановились.

— Вот посмотри, там у стены сидит Като-сан, занимается проектами с Африкой, тоже очень хороший человек. Он родом из Осаки. Так, идем дальше.

— Хай. Поняла, — старалась быстро запомнить любую новую информацию.

— Вот там на шестом ряду, третий от прохода, видишь?

Дана закивала.

— Это Моримото-сан. Это очень-очень хороший человек. Он занимается проектами с Австралией. Он родом из Осаки. Очень хороший человек.

Ёримото-сан помолчал немного и, наверное, прочел немой вопрос в глазах нового работника и пояснил уже вполголоса:

— Поговаривают, что следующим Президентом корпорации будет нынешний вице-президент. Он родом из Осаки. Он выпускник Осацкого университета, так же как я и другие хорошие люди, которых я тебе сегодня показал. Так вот, как только он станет президентом, он станет подтягивать к себе выпускников своего университета. Так вот, наконец-то этой корпорацией будут управлять хорошие люди.

Дана, до сих пор разглядывающая работников за столами, повернула голову и в упор посмотрела на японца, который стоял прямо по правую руку. Ёримото-сан стоял почти в наполеоновской позе: одна нога вперед, глаза подняты высоко в небо. Он доставал Дане едва до плеча, но в этой позе он был просто орел.

— Ну вот. Я познакомил тебя со всеми хорошими людьми на этаже, поэтому ты можешь идти и спокойно работать за своим столом, который тебе подготовила наша незаменимая Накагава-сан, — последние слова были произнесены так, чтобы Накагава-сан обязательно услышала их, потому что в процессе этой недолгой речи Ёримото-сан притянул Дану за локоть обратно к ее отделу.

— Ёримото-сан, — улыбнулась Дана. — Я даже не знаю как вас благодарить, за такой экскурс.

— О, не стоит благодарности. Я же хороший человек. Я понимаю, как тяжело человеку начинать работать в такой большой корпорации. Но кто же кроме меня позаботится об этом. Ты понимаешь, как много времени я на тебя потратил? Я ведь занимаюсь