

□Глава 36: Хороший инженер

□Реакция на предпринятую кем-то мощную ядерную атаку у берегов Лагоса была закономерна, США и другие страны, расположенные в Атлантике, были приведены в состояние повышенной готовности на въезде и выезде.

□США среагировали быстро и обстоятельно. Был запрещен въезд в страну любым лицам из любой страны, на принятие такого решения много времени не понадобилось. Эти меры применялись даже к визитам из страны-союзника - Японии. В условиях национального кризиса не бывает исключений.

□Из-за этих мер я не смог пересечь границу США.

□Но и в Японии есть чем заняться. Например, предстоит еще провести подготовку к приезду Аиды в Токио. Если честно, у меня так много дел, что я даже не могу думать о том, должен ли я быть за границей или нет.

□Мы с Итикавой арендовали стильное офисное помещение в Тамейке-Санно для Kageyama Bussan, оформили его интерьер, установили светильники и фурнитуру и сделали несколько красивых брошюр компании.

□Тамейке Санно - это район, где многие иностранные финансовые компании имеют свои японские офисы. Самая разная информация появляется просто во время обеда. Это может быть хорошим способом поддержать мои навыки общения на английском языке, которые, кажется, уже не так хороши.

□Во всяком случае, теперь, когда у Аиды есть свой офис, я дал ей добро на переезд в Токио.

□Новая должность Аиды в Kageyama Bussan - глава недавно созданного отдела по управлению фондами. В рамках нового отдела будут созданы Секция инвестиций в ценные бумаги и Секция венчурных инвестиций, и Аида будет не только руководить отделом, но и возглавит Секцию инвестиций в ценные бумаги.

□Правда, у нее пока нет подчиненных. Короче говоря, мы хотим, чтобы она сделала инвестирование в акции своим основным занятием.

□Я искал людей, которые могли бы возглавить отдел венчурных инвестиций, но мало кто был заинтересован, сколько бы хедхантеров ни нанимала наша неизвестная компания и сколько бы подходящих кандидатов мы ни обзванивали. На самом деле, таковых почти не было.

□Поскольку не было смысла просто сетовать на ситуацию, я обратился к Хаттори, который уже закончил свое восстановление и подумывал о скором возвращении на работу. Видимо, потому что ему было нечем заняться.

□Итикава хмурилась, но, принимая во внимание, что все мои попытки вербовки до сих пор были успешными, она наконец сказала: "Хорошо. Вы ведь не слушаете меня, если я Вам буду возражать, правда?" Мне удалось добиться неохотного одобрения.

□За экспертными консультациями по венчурному инвестированию можно обратиться к Лайле, которая уже добилась отличных результатов. Привлечение кадров - это вопрос интуиции и смелости, и решение может быть принято в мгновение ока.

□Хаттори с радостью принял предложение. Он подумал, что даже если вернется на работу, то все равно в итоге снова увидит Савамори и отправится в больницу.

□Да, время было подходящее для создания офиса, и меня назначили президентом Кагеяма Bussan вместо моего деда. Хотя фактически все руководящие обязанности так и лежат на Итикаве. Но, по крайней мере, официально я "президент".

□◆◆◆◆

□"А? Накаяма, ты можешь повторить, что ты сказал?"

□Я узнал обо всем, когда ел мясо на гриле с Итикавой, Аидой, Хаттори и Накаямой. Накаяма начал рассказывать о текущей ситуации в корпорации Mibu, и это была отвратительная история.

□"В компании говорят, что господин Кагеяма уводит наших сотрудников одного за другим, а в отделе развития к нему относятся как к предателю."

□"Что это такое? Вы считаете меня предателем только за то, что люди, которых отдел развития унизил и растоптал, пришли сюда?!"

□Пламя сверкало в моих глазах, и все, что я мог видеть, это жир от мяса, падающего на угли и сгорающего в них, и... Эй, стоп, я же его обжаривал!...

□И, как бы то ни было, я был настолько зол, когда услышал информацию Накаямы, что смог ясно увидеть ситуацию не только изнутри, но и со стороны.

□"Пусть говорят что хотят, но я бы до такого не додумался."

□Когда слова вырвались из моих уст, я прислушался к себе. Нет, погодите-ка, неужели меня так легко разозлить

□"Бесит. Господин Кагеяма, давайте сделаем то, о чем Вы недавно говорили. Я думаю, это хорошая идея."

□"Да, обычно я игнорировала дурацкие сплетни на рабочем месте, но это немного раздражает. Давайте как можно скорее избавимся от этого источника стресса".

□И Аида, и Итикава были рассержены. Возможно, это было подходящее время для гнева. Итикава, кажется, немного обеспокоена моим состоянием. Я признателен.

□Через несколько дней мы отправили запрос через специальную форму на сайте корпорации Mibu, сообщив, что хотели бы попросить их создать и частично эксплуатировать основную систему Kageyama Bussan, систему управления активами и простую веб-систему. Сначала нужно заманить врага, разбросав приманку.

□Возможно, они были не заинтересованы запросом от небольшой компании, о которой они никогда не слышали, так что прошло четыре рабочих дня, прежде чем мы получили ответ от корпорации Mibu.

□"Они проглотили наживку!"

□"Хорошо. Продолжаем".

□Начало положено. Я ничего не имею против торгового агента. Поскольку мы поддерживали связь по электронной почте и телефону, представитель из корпорации Mibu сказал, что хотел бы приехать к нам в офис и поговорить с нами лично, и я с радостью согласился.

□Важно, чтобы торговый агент приехал к нам в офис в Тамейке-Санно, и мы бы подробно обсудили, чем занимается компания, какие мы выдвигаем требования и какова предполагаемые сроки и расценки.

□Также важно, чтобы сотрудник отдела продаж подтвердил существование компании, на тот случай, если запрос на разработку поступил от неизвестной компании.

□Кстати, описание деятельности компании в форме запроса вряд ли является истинным отражением реальной ситуации. Это описание моего личного опыта в Нигерии, с некоторыми уточнениями и адаптациями - другими словами, я записал его очень условно. Таким образом, если подробно анализировать этот пункт, то он действительно слаб. Я бы хотел, чтобы в это не углублялись.

□В день встречи подготовленная мной брошюра о компании оказалась бесполезной. Они были впечатлены расположением офиса и новым интерьером, но я думаю, что они видели нас насквозь.

□Неожиданно полезным оказался журнал Forbes - журнал экономических сплетен и рейтинг самых богатых людей мира, который я случайно положил в зоне ожидания у стойки регистрации. После прочтения историй успеха обо мне и Итикаве в этом журнале, отношение

торгового агента корпорации Mibu резко изменилось.

□Во время встречи мы с Аидой без утайки объяснили представителю, что наши предыдущие места работы были в отделе развития в компании Mibu. Торговый агент, казалось, был удивлен, услышав это, но он не потерял своей улыбки и спокойствия, сказав, что такие вещи могут случаться. Какие же таланты пропадают в этой дрянной компании.

□"Ну, давайте приступим к делу".

□Аида разместила заказ на систему для получения рыночных цен на акции и другой информации от Токийской фондовой биржи и третьих лиц, а также систему для покупки и продажи акций.

□Она собиралась заказать все части автоматизированной системы торговли акциями, кроме прогнозирования и торговли, в разработке которой она принимала участие, когда я работал в корпорации.

□Вероятно, она намерена объединить это с системой прогнозирования цен на акции и системой принятия инвестиционных решений нового поколения своей личной разработки, чтобы деньги автоматически и стабильно увеличивались.

□Я попросил ее создать систему бухгалтерского учета, сервер электронной почты и веб-сайт. Мне не пришлось делать никаких новых разработок, только установить пакеты программного обеспечения и выполнить первоначальную настройку.

□"Итак,..... при обсуждении подробных спецификаций мы хотели бы поговорить с разработчиком, а также с руководителем проекта, поскольку мы придерживаемся гибкой методологии разработки.

□Кроме того, мы бы очень хотели получить от вашей компании предложение, а также определить требования с нашей стороны. Можете ли Вы дать нам расценки на данный момент?"

□Я обратился к продавцу с вполне нормальной просьбой как к исполнителю заказа. Работа и гибкость.

□"Да, конечно. Конечно."

□"Для этого проекта мы используем систему конкурентных предложений. Можете ли вы предоставить нам коммерческое предложение и, если оно нас устроит, документы к 17 часам следующей среды?"

□Торговый представитель, казалось, был полон решимости получить эту работу любой ценой. В

конце концов, компания, имеющая великолепный офис в Тамейке-Санно и денежные излишки в триллионы, пытается стать новым клиентом. Нет ничего плохого в том, чтобы заглотив наживку. Нам нужно, чтобы они тоже так думали.

□В следующий понедельник после обеда я получил от Mibu смету и предложение. Я в общих чертах знаю расценки, так что на мой взгляд там была разумная сумма. Содержание предложения было немного скупым, но, если подумать, так было всегда. Тот факт, что они подали предложение в понедельник, вероятно, говорит об их энтузиазме.

□Примерно через два часа у меня зазвонил телефон. Обычно продавцы интегрированных систем после предоставления коммерческого предложения запрашивают личную встречу с заказчиком для подробного обсуждения присланных материалов. Как и ожидалось, представитель компании позвонил мне, и я согласился.

□"Кстати, в этот день прибудет только торговый агент?"

□"Нет, прибудут руководитель проекта, директор и инженер, отвечающий за разработку. Вы, наверное, знаете его, господин Кагеяма, инженером будет один из Ваших бывших коллег, Савамори."

□"Ах, господин Савамори! Это здорово! Будем ждать с нетерпением".

□До сих пор все шло практически по плану. Когда они получают конкурентное предложение, большинство продавцов интегрированных систем приводят с собой кого-то высшего уровня, чтобы показать, насколько серьезно они относятся к своему проекту. Поэтому следовало ожидать, что приедет директор.

□И похоже, что ситуация настолько плачевна, что и у директора, и у начальника отдела не будет другого выбора, кроме как уволить Савамори, если он не добьется каких-то результатов. Но если Савамори будет уволен, естественно, возникнут вопросы, почему руководство его прикрывало, и я уверен, что они хотели бы этого избежать.

□Тогда единственный выход - впихнуть Савамори в проект, где пакет уже почти готов, заказчик - бывший коллега, условия благоприятны, и провала быть не может.

□По информации Накаямы, план кадровиков по созданию нового отдела для самостоятельного ведения проектов не был реализован, и Савамори по-прежнему достает сотрудников, как обычно. Я предполагал, что он клюнет на наживку, но был немного разочарован тем, что он клюнул так основательно

□"Сказали, что Савамори прибудет вместе с директором".

□Я положил трубку и улыбнулся Аиде. Теперь у нас самая сильная позиция - "клиент". К тому

же клиент при деньгах.



□"Тогда не будет ли ничего странного, если я попрошу господина Савамори перебраться сюда в для работы непосредственно на месте? Мы подготовим для Вас рабочее место".

□"Что? Нет, эм,".

□Сотрудник отдела продаж компании Mibu прибыл в офис вместе с директором, руководителем проекта и Савамори на "Встречу для обсуждения деталей проекта". Руководитель проекта был младшим Итикавы, поэтому она заранее предупредила, чтобы он ничего не делал в тот день, если это не противоречит интересам компании. Это было сделано для того, чтобы не навлекать на него ненужных проблем.

□С нашей стороны присутствуют Аида и я. Это комната для переговоров на восемь человек с темно-синим ковром, совершенно новым белым столом, желто-зелеными стульями и большим 80-дюймовым ЖК-экраном.

□После дружелюбного приветствия мне представили презентацию, а также рассказали о том, с каким энтузиазмом сотрудники корпорации Mibu взялись за этот проект. Забавно, учитывая, что эту презентацию сделал я. Вы все еще используете ее?

□В ходе обсуждения я предложил руководителю проекта оставить их разработчика в нашем офисе на месяц или около того, поскольку при гибкой методологии разработки требования регулярно переопределяются.

□"В чем проблема? Если я не ошибаюсь, Вы должны были пригласить с собой разработчика, разве не для этого здесь господин Савамори?".

□Директор и Савамори смотрели вниз и выглядели так, будто вот-вот умрут. Неудивительно. Я знаю, что Савамори не справится с такой работой. Директор также знает об этом, поэтому он назначил Савамори на этот проект.

□Однако торговый представитель этого не знает и не имеет возможности узнать. Представитель бросил взгляд на директора и ответил решительным тоном: "Так и есть, сегодня, как и было обещано заранее, я привел ответственного за разработку и руководителя проекта!"

□"Отлично. Уверен, договаривались мы именно об этом. Если это так, то работой на месте будет заниматься господин Савамори, я прав?... Что ж, не стоит беспокоиться. Это простое определение требований и работа по внедрению, не так ли?"

□"Возможно, придется немного поработать над сценариями, но это должно быть то, что может сделать даже новый сотрудник в течение обычного рабочего дня".

□Савамори был потрясен. Ему предстояло остаться одному на вражеской территории.

□Если бы он не находился на объекте заказчика, он бы, наверное, смог переложить всю порученную ему работу на других людей и расслабиться, но здесь он должен делать все сам. Ему было страшно, так как он лучше всех знал свои способности.

□"Человек, который должен заниматься такого рода вещами, это обязательно должен быть я?"

□"Странный вопрос. Неужели Вы только что это сказали?"

□Аида неприязненно ткнула в него пальцем.

□"Вы не можете назвать заказ клиента "такого рода вещью"."

□"Директор Нет, господин Йошида, с этим человеком всё в порядке? Он называет заказ клиента "такого рода вещью", ему дали работу, которая значительно легче, чем та, которую мы с Аидой делали, когда были новичками, он что, совсем зеленый?"

□"Нет, господин Кагеяма, все в порядке. Господин Савамори - сверстник господина Кагеямы, он отличный инженер, который до сих пор хорошо справлялся со многими заданиями."

□Директор, господин Йошида, поддерживает Савамори, покрываясь холодным потом. □Однако лицо Савамори оставалось синим. Савамори не хочет, чтобы говорили, что все будет хорошо. Он хочет, чтобы послали кого-то другого.

□"Кстати, уточним кое-что. Обычно в предложении Вы указываете профиль ответственного лица, включая его историю работы над проектами и квалификацию, не так ли?"

□Я говорю это не из вредности. Это нормальное явление в отрасли.

□Мне все равно, если это приведет к неприятным последствиям для господина Йошиды и Савамори.

□"Я бы тоже хотела послушать. Господин Савамори, какой у Вас опыт работы инженером?"

□На лице Аиды появляется дьявольская улыбка.

□"Нууууу, например, автоматизированная система заказов на складе. Машинное обучение

для прогнозирования цен на акции."

□Савамори отчаянно пытался выдавить из себя ответ. Ну, у него нет никакого послужного списка.

□Да и мы точно знаем, что все его выдуманные ответы - ложь.

□"Нет, это то, что разработал я, разве нет?"

□"Это могла быть и я, не так ли? Сколько там было версий?"

□Жажда мести Аиды не знает границ. Директор Йошида не в состоянии помочь Савамори и просто смотрит на него хмурым взглядом, когда его засыпают землёй.

□Интересно, понимает ли сейчас Савамори, что он натворил? С точки зрения Аиды, это, возможно, вернуло лишь малую часть той горечи, которую она испытывала месяцами.

□Бросив взгляд на Савамори, которому было все труднее сохранить свое эго, я повернулся к господину Йошиде с сердитым выражением лица и легонько стукнул ладонью по столу.

□"Господин Йошида!"

□"Да, да."

□"У меня не так много свободного времени. Что не так с господином Савамори? Он не смог ответить, когда спрашивали о его достижениях. Мы лишь попросили заняться определением требований и внедрением, а он уже бледнеет, как мертвец.

□Вообще говоря, он мог бы быть моим коллегой, но я никогда не видел, как он пишет код. Возможно, даже эту простую задачу ему было бы трудно выполнить самостоятельно. Вы действительно привели его сюда сегодня, потому что считаете, что он подходит для этой работы?

□Такова политика корпорации Mibu? Я хотел бы, чтобы Вы ответили мне четко".

□Торговый представитель напрягся, но я посмотрел на него и покачал головой. Это сигнал, что сюда не надо вмешиваться.

□"Все в порядке! Савамори может это сделать!"

□Директор Йошида выглядит отчаявшимся. Ну, так он и должен выглядеть. Внутренние

ресурсы для разработки уже исчерпаны из-за Савамори, более того, мне говорили, что даже попытки привлечь ресурсы извне остаются безуспешными. Я слышал, что отдел настолько ограничен в ресурсах, что никто другой не может выполнять эту работу.

□ Несмотря на это, он защищал Савамори, поэтому можно сказать, что именно директор Йошида сам создал эту ситуацию. Если это так, тогда, думаю, у меня есть полное право давить на него.

□ "Я понимаю. Тогда, господин Йошида и господин Савамори, пожалуйста, позаботьтесь обо мне".

□ Мое выражение лица и тот факт, что я ослабил напор, должно быть, заставили директора Йошиду почувствовать, что я какой-то Бог или что-то в этом роде. Директор Йошида неоднократно благодарил меня и обещал, что весь отдел разработки поддержит меня и сделает проект успешным. Да ладно, это не такой уж большой проект.

□ Савамори, напротив, дрожал от страха. Было подтверждено, что он будет работать в компании, в руководстве которой состоит его младшая коллега, которую он оскорбил и вынудил уйти из компании, и что ему придется несколько месяцев жить в качестве мальчика для битья. Неудивительно.

□ Встреча закончилась тем, что я сказал, что доверяю способностям Савамори и оставляю все на его усмотрение. Однако рано они расслабились. Мой стиль - не жалеть средств - стрелять всеми пулями, которые я приготовил.

□ "О да, господин Йошида, у меня есть интересная аудиозапись:".

□ Я достал свой смартфон и активировал аудиоплеер. Мы услышали звуки оживленного места, как на банкете какой-то компании.

□ "..... Кагеяма - предатель, верно? Он взял с собой Итикаву, Аиду и Хаттори."

□ "Правильно. Кагеяма, этот парень выводит из себя, не так ли? Он должен был умереть в Нигерии!"

□ "Ну, Аиде уж слишком хорошо платили, она была полезна, но не настолько, я даже рад, что она ушла".

□ Это голоса директора Йошиды, Савамори и начальника отдела кадров, который является лакеем директора.

□ "Как откуда это?"

□"Это занимательная аудиозапись. Смотрите, тут еще таких много".

□Я провел по экрану смартфона снизу вверх, прокручивая экран: там более 50 файлов. Аудио было сделано в течение примерно двух недель моим близким другом Кохшином.

□"Господин Йошида, я предатель и должен был погибнуть там?"

□"Мне жаль, что моя зарплата была слишком высока. Но это именно Вы сказали мне на собеседовании, что хотите чтобы я работала у вас, несмотря на то, что я получила предложение о работе в другом месте, не так ли, господин Йошида?"

□Я присоединился к Аиде и спросил директора Йошиду с обеспокоенным выражением лица.

□"Я приглашал сюда сегодня директора Йошиду?"

□Как и ожидалось, директор Йошида почувствовал, что его подставили, и с ужасом уставился на торгового представителя.

□"Господин Йошида, у меня не было таких договоренностей с торговым агентом."

□"Я не... .."

□"Вы регулярно делаете подобные заявления повсюду. Это проблема. И я точно знаю, как господин Савамори обращался с Аидой во время ее работы в вашей компании. В том числе и тот факт, что господин Йошида оставил это без контроля."

□Руки торгового представителя дрожали. Подрядчик не может говорить: "Я желаю клиенту смерти". Это позор. Возможно, он не испытывал ничего подобного раньше, поэтому не знает, как справиться со своими эмоциями.

□"Но видите ли, господин Йошида, я все равно собираюсь заказать эту работу у Вас. Пожалуйста, убедитесь, что Вы сделаете все правильно, хорошо? И, как Вы знаете, никаких кадровых изменений не будет. Пожалуйста, придерживайтесь сегодняшнего соглашения."

□"Господин представитель, я отправлю заказ завтра."

□Агент говорит: "Предоставьте это мне. Я прослежу, чтобы все было сделано как надо, даже если мне тоже придется торчать тут", - и ушел вместе с опустившими плечи мужчинами.

□После того как дверь захлопнулась, мы с Аидой заорали.

□"Ух!"

□"Ош!"

□"Поцелуй меня в зад!"

□"Я достану тебя, маленький засранец!"

□Мы были взбудоражены. А Итикава, как и было предсказано, злилась на нас.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2414825>