

Даже психологические тренинги, которые были у нас перед началом обучения, дали очень много: освободили сознание от стереотипов, задали новые направления мыслей. Стало легче общаться, легче понимать и легче изучать те предметы, которые нам преподавали.

Выпускники САФа — люди с определенной жизненной позицией. Эти установки присутствовали в вас изначально или они сформированы факультетом?

— Думаю, что во многом это заслуга наших преподавателей. Они показывали нам, как нужно правильно работать и как нужно правильно жить. И мы вполне усвоили, что нельзя обманывать, нужно быть честным, нельзя подставлять, нельзя давать взятки. Самые строгие наказания на факультете были за списывание и обман. Позже эти установки перенесли на бизнес. Существовавшие тогда опасения, что САФ выпустит акул российского бизнеса, оказались беспочвенны. Ведь акула — это хищник-одиночка, готовый на все ради достижения своей цели. Мы же были научены работать в команде.

Тот подход к жизни, который нам привили российские и американские преподаватели, мы переносили во внешний мир, передавали своим коллегам, клиентам, начальникам. Каждый старался совершить что-то хорошее, что он мог сделать на своем рабочем месте и в своей жизни. По-моему, это одно из главных достижений САФа.

Какие преимущества дало вам образование? Ведь не раз приходилось слышать, что образование, полученное на САФе, неприменимо в условиях российского рынка...

— Еще будучи студентом, я начал работать на американскую компанию AT&T. Они открывали филиал в Иркутске, и я встретился с их представителем. Он оценил мое образование, свободное владение английским языком, активность, желание проявить себя, увидел, что во мне есть потенциал — и пригласил меня на работу. С тех пор — уже больше 10 лет — я работаю в сфере высоких технологий.

Для меня переход с учебы на работу был плавным и понятным. Тем более что я работал в западной компании, где система ценностей, корпоративная культура, отношения между людьми были для меня привычны. Изучение некоторых специфических технических аспектов, конечно, заняло какое-то время. А остальное давалось быстро и легко — и в этом я вижу заслугу моего факультета.



Спустя некоторое время AT&T разделилась на три самостоятельных компании, и я начал работать руководителем представительства в компании Lucent Technologies, дочернем предприятии AT&T. После — в компании Avaya, которая, в свою очередь, была дочерней Lucent Technologies. Здесь я уже занимал должность регионального менеджера. Зона моей ответственности распространялась на территорию от Урала до Дальнего Востока.

Работать в американской компании было интересно еще и благодаря высоко развитой корпоративной культуре. В AT&T существует Клуб Миллионеров, в который входят менеджеры, выполнившие план на несколько миллионов долларов и превысившие его минимум на 50%. Члены клуба собираются ежегодно в различных городах мира. Я ездил на эту встречу в Сан-Диего. Компания откупила несколько гостиниц, для «миллионеров» был организован праздник. На встрече присутствовали председатель совета директоров, генеральный директор компании, представители крупных акционеров. Они рассказывали о дальнейших планах компании, о новых разработках в технологиях и лично поздравляли каждого сотрудника. Интересно было пообщаться, поделиться опытом со своими коллегами из других стран: Южной Африки, Австралии, Японии. И очень приятно было узнать, что, несмотря на национальную специфику, отдельные моменты общения с клиентом, технологии продаж у нас во многом схожи.

Со временем рынок, на котором работает компания Avaya, перенасытился, работать на нем стало не так интересно, и я перешел в российскую частную фирму — нужно было и этот опыт получить. Сейчас, уже в

Мне очень важно ощущать не только карьерный, но и личностный рост. Заниматься одним и тем же более трех лет очень утомительно. Чтобы избежать застоя, деградации, необходимо периодически менять если не характер, то хотя бы направление работы.