

ГАЛИНА СТОРОЖЕНКО

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ТОПЫ

РОМАН-ТРЕНИНГ

о том, как усилить влияние в компании
и построить успешную карьеру

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва



ГАЛИНА СТОРОЖЕНКО

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ТОПЫ

РОМАН-ТРЕНИНГ

о том, как усилить влияние в компании
и построить успешную карьеру

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 821.161.1-31:005
ББК 84(2Рос=Рус)6-44+65.290-2
С82

Стороженко, Галина Анатольевна.

С82 Игры, в которые играют топы : роман-тренинг о том, как усилить влияние в компании и построить успешную карьеру / Галина Стороженко. — Москва : Эксмо, 2025. — 304 с. — (Б.Истор).

ISBN 978-5-04-218290-7

«Игры, в которые играют топы» — это бизнес-роман о борьбе за влияние и место под офисным солнцем.

Анна, радикально честный руководитель HR-отдела, с мнением которого считается сам гендиректор. Она искренне любит компанию и борется за то, чтобы топовые позиции занимали действительно достойные кандидаты. Но как быть, когда авторитет теряется, и борьбу за власть вот-вот выиграет кто-то другой? Сможет ли Анна вести свою игру в водовороте интриг, предательств и неожиданных союзов?

Эта книга — практическое руководство по влиянию в безжалостном корпоративном мире. В основе сюжета реальные российские кейсы, которые автор разбирает с помощью коуч-практики и транзакционного анализа Эрика Берна.

Здесь вы найдете ответы на вопросы:

- Почему одни годами топчутся на месте, а другие стремительно взлетают по карьерной лестнице?
- Какие психологические сценарии управляют нашими решениями?
- Как далеко можно зайти ради заветного кресла?

УДК 821.161.1-31:005
ББК 84(2Рос=Рус)6-44+65.290-2

© Г. Стороженко, текст, 2025
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-218290-7

БЛАГОДАРНОСТИ

Каждый человек, с которым меня свела судьба, каждый клиент, его история, обстоятельства, изменения оказали на меня влияние.

Особую благодарность хочу выразить Игорю Зотову, моему первому партнёру по бизнесу, мудрому учителю, который приоткрыл мне завесу тайны в мире игр, в которые играют топы. Научил их видеть, влиять и играть на стороне «белых», создавая открытые корпоративные культуры.

Спасибо Екатерине Кононовой, автору книги «Психология публичности», моему напарнику, бадди, с которой мы вместе прошли путь написания книг в издательстве «Бомбора».

Спасибо за ваш вклад в эту книгу. Счастлива идти с вами рядом по жизни.

ОТЗЫВЫ

«Многие сцены будто подсмотрены в реальной компании. Так всё часто и происходит: планерки, совещания, стратегические сессии, разговоры «за кофе». Но каким ты будешь во всех этих обстоятельствах, зависит только от тебя и твоих ежедневных выборов. Об их последствиях и написано в книге. Рекомендую к прочтению всем, кого волнует карьерное развитие».

Екатерина Щедрина,
вице-президент банка «ВТБ»

«Книга удивляет, как можно лёгким слогом, в формате бизнес-романа и даже с элементами детектива раскрыть все секреты корпоративной игры за власть и влияние. После каждой главы есть вставки «от автора», где вы можете распознать корпоративные сценарии, игры, стратегии влияния героев и свои личные».

Кристина Миронова,
первый заместитель председателя правления
Банка «Санкт-Петербург»

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ПРОЛОГ	13

Часть I. КОРПОРАТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Глава 1. ВЕЧНЫЙ ЗАМ	19
Глава 2. ПРАВАЯ РУКА	27
Глава 3. О РОЛИ ЖЕНЩИНЫ В КАРЬЕРЕ МУЖА.....	37
Глава 4. НРОДЕЙКА.....	45
Глава 5. НА ЛОВЦА И ЗВЕРЬ БЕЖИТ.....	51
Глава 6. ЛЮБОВНАЯ ДРАМА КОРПОРАЦИЙ	57
Глава 7. БЕЗЗАЩИТНАЯ.....	65
Глава 8. ШАХ И МАТ.....	71
Глава 9. НА РАСПУТЬЕ	77
Глава 10. СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ.....	81
Глава 11. ВОЙНА НАЧАЛАСЬ	87

Часть II. ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ТОПЫ

Глава 1. НАЧАЛО ИГРЫ	95
Глава 2. СВОЯ ИГРА	101
Глава 3. ИГРА НА ВЫЛЕТ.....	105
Глава 4. ТЕНЕВАЯ ФИГУРА.....	111
Глава 5. КОАЛИЦИИ.....	115
Глава 6. ИГРА НА ПОВЫШЕНИЕ	119
Глава 7. ТРЕТЕЙСКИЙ СУДЬЯ.....	125

Глава 8. ПРАВИЛА ИГРЫ	131
Глава 9. КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ БУДЕМ?	137
Глава 10. ШПИОН	147
Глава 11. РАЗОБЛАЧЕНИЕ	153
Глава 12. ПОДОЗРЕНИЯ	159
Глава 13. ПОКИНУТАЯ	165
Глава 14. ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА	171
Глава 15. ДОИГРАЛИСЬ	181

Часть III. ВЛИЯНИЕ

СТРАТЕГИИ ВЛИЯНИЯ	189
Глава 1. ЦИФРЫ	193
Глава 2. ЛИЧНОЕ БУДУЩЕЕ	199
Глава 3. ИДЕАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО	203
Глава 4. ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ	213
Глава 5. ВНЕЗАПНО	223
Глава 6. ВЛИЯНИЕ ДЕЙСТВИЕМ	229
Глава 7. ЗАВЕЩАНИЕ	235
Глава 8. В НОВОЙ ДОЛЖНОСТИ	241
Глава 9. РАЗВОДА НЕ БУДЕТ!	247
Глава 10. СМЕНА ВЛАСТИ	251
Глава 11. СЛЕДСТВИЕ ВЕЛИ	259
Глава 12. ФАСИЛИТАЦИЯ	267
Глава 13. ВЛИЯНИЕ УБЕЖДЕНИЕМ	277
Глава 14. НЕОСТОРОЖНОСТЬ	285
Глава 15. РЕШИТЕЛЬНОСТЬ	289
Глава 16. ВЕЛИКАЯ СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ	295
ЭПИЛОГ	299

ВВЕДЕНИЕ

Нам легче управлять людьми,
чем помешать им управлять нами.

Франсуа де Ларошфуко

Кто из нас не мечтает работать в корпорации, занимать теплое кресло высокой должности, иметь яхту, личного водителя и секретаря, миллионные годовые бонусы?

Не мечтает успешный предприниматель. Или тот, кто уже сидит в этом кресле топа или CEO. А еще тот, кто только начинает свой профессиональный путь и даже не представляет, как построить удачную карьеру.

Читатели этой книги — люди неуспокоенные. Им мало. Они хотят большего — карьерного развития, влияния, должности, денег, масштаба управления. Правда порой они сталкиваются с интригами за власть и влияние, застревают на годы в одной должности, наблюдают, как повышают других, даже менее достойных.

Если вы тот самый неуспокоенный, амбициозный и верящий в себя; если любите начать свой день с чашки ароматного кофе, чтобы ворваться в шумящую корпоративную суету из сотни задач, звонков, писем и встреч, — тогда вы по адресу.

Эта книга поможет вам осознать, какой личный или корпоративный сценарий мешает вам продвигаться по служебной лестнице. Какие установки и ограничивающие убеждения губительны для карьеры. Как мыслят успешные

Игры, в которые играют топы

комбинаторы, и в какие игры играют топы. Увидите, наконец, где расставлены сети и где за улыбками прячутся невидимые нити корпоративного заговора. Вы поймете, где ваши границы, какие ценности вы исповедуете и в каком корпоративном мире хотите жить. В конце концов примете решение, хотите ли вы вообще играть в эти карьерные игры.

В книге не будет нравоучений про власть и влияние. Всю правду корпоративного мира, о которой я узнала из 3000 коуч-сессий с руководителями и собственниками бизнеса, я расскажу вам в формате бизнес-романа. Каждая история в нем реальная, а вот персонажи вымышленные или тщательно спрятаны под чужими именами и судьбами. Непридуманные истории будут наглядно показывать, какие риски и возможности дает та или иная стратегия влияния.

24 года в психологии бизнеса и управлении персоналом, карьерные взлеты и падения мои собственные и моих клиентов научили меня быть чуткой к слабым сигналам. Этим тайным знанием, как понимать свои истинные цели, как преодолевать непроходимые препятствия и смело, без оглядок и сомнений достигать амбициозных целей, я делюсь со своими клиентами, президентами и топ-менеджерами корпораций, вершителями своих и чужих судеб.

Большинство из них — победители, прежде всего в работе над собой и своими сомнениями. С некоторыми я разделила вершину Олимпа, когда мы получали на премиях первые места в номинациях за «Вдохновляющий старт», «Внедрение коучинга в организации», «ТОП 5 Executive коучей» и самую высокую в мире коучей сертификацию MCC ICF (Мастер сертифицированный коуч).

Все эти годы — от аспирантуры и масштабного исследования в кандидатской диссертации по психологии доверия

до негласного статуса «коуча для президентов», который я получила после успеха моего первого бизнес-романа «Стать коучем президента», я по крупицам собирала кейсы. Сегодня я щедро делюсь ими с вами. Все это, чтобы вы стали влиятельными и получили, наконец, свое заслуженное повышение!

Зачем вам читать эту книгу?

Чтобы узнать об инструментах для повышения влияния, дохода, должности.

Чтобы отдохнуть, получить удовольствие от хитросплетений сюжета, корпоративных судеб героев.

Весь мой опыт вшит в текст бизнес-романа заметками на полях о сценариях в организации, которые делает героиня Анна в первой части книги. Во второй части я предлагаю вам свою «Игру на повышение» — специальные задания, которые помогут сразу начать действовать. В третьей главе «Влияние» вы узнаете успешные стратегии воздействия для достижения своих целей и целей компании. И в итоге получите как минимум повышение влияния, как максимум — повышение в должности или в доходе.

Разгадывая личные и корпоративные сценарии героев, вы увидите со стороны слепое пятно — свой личный или корпоративный сценарий. Понимание своих сценариев поможет вам избежать типовых, повторяющихся ошибок, которые мешают выйти на новый уровень жизни.

Что это за сценарий такой, спросите вы? Дайте мне шанс завладеть вашим вниманием на четыре абзаца теории, и все встанет на свои места. Обещаю, дальше не буду этим грешить.

Игры, в которые играют топы

Впервые термин «сценарий жизни» появился в концепции Эрика Бёрна — культового классика психологии XX века. В своей книге «Игры, в которые играют люди», он расставил все и всех на свои места. А именно в три эго-позиции:

Родитель

Взрослый

Ребенок

В любом взаимодействии друг с другом (Бёрн называет эти взаимодействия транзакциями) мы выступаем в одной из этих трех ролей. Идеальное бесконфликтное взаимодействие: Взрослый-Взрослый. Но в реальности встречаются и перекосы, когда, например, руководитель занимает взрослую поучительную позицию, а сотрудники автоматически становятся в детскую позицию и... балуются. Демонстрируют безынициативность, непослушание.

Повторяющиеся события в жизни людей Бёрн назвал жизненным сценарием. Это неосознанные модели поведения, сформированные в раннем детстве под влиянием значимых близких. Он выделил пять общих сценариев жизни людей: «Пока не», «После», «Никогда», «Всегда», «Почти».

К сожалению, при жизни Эрик Бёрн не успел разработать концепцию организационного сценария. Лишь обозначил ее в своих трудах. Его последователь и ученик Клод Штайнер развил его идеи в книге «Сценарии жизни людей». Все это было в середине XX века. Как вы понимаете, почти за 100 лет жизнь в организациях и корпорациях значительно изменилась.

Я взяла на себя смелость, основываясь на более чем 24-летнем опыте в сфере психологии бизнеса, написании кандидатской диссертации, нескольких тысячах часов индивидуальных и командных сессий в корпорациях, продолжить исследования современных карьерных сценариев именно в организации, а также типологию игр, в которые играют топы.

Как читать эту книгу?

Есть четыре способа, как читать эту книгу.

1. Как роман. Постепенно знакомясь с перипетиями и хитросплетениями сюжетных линий героев, которые ведут свою борьбу за власть и влияние. Тогда вам интереснее будет первая часть каждой главы.
2. Как сборник корпоративных кейсов, приправленных моим личным опытом и экспертизой. Тогда больше внимания обратите на выделенные фрагменты и выводы внизу каждой главы.
3. Как книгу по бизнесу, которую нужно не только читать, но и осознать. Первая часть книги называется «Корпоративный сценарий». Там на примерах героев бизнес-романа я показываю, какие могут быть сценарии в жизни людей и как они могут трансформироваться в профессиональный. Надеюсь, вы найдете и узнаете свой собственный сценарий, и это поможет увидеть его ограничения и возможности, выработать новую успешную стратегию повышения.
4. Как книгу-тренинг. Во второй ее части, которая называется «Игры, в которые играют топы», есть задания. Это и есть «Игра на повышение». Выполняя эти задания, вы точно получите больше влияния в своей организации, а значит, и повышение в должности и в доходе.

Желаю вам интересного и полезного чтения.

