

3 ВОПРОСА

СИЛА СООБЩЕСТВА

Александр Пискарев,
заместитель
генерального
директора
по автоматизации
компании «Молвест»
и руководитель
воронежского филиала
клуба ИТ-директоров
«Я-ИТ-ы»



Профессионально развиваться, держать руку на пульсе событий, противодействовать козням вендоров – проще вместе. Местные клубы ИТ-директоров появились уже давно, однако до сих пор ими охвачены не все регионы. О роли общения с коллегами в своей работе рассказывает Александр Пискарев, заместитель генерального директора по автоматизации компании «Молвест» и руководитель воронежского филиала клуба ИТ-директоров «Я-ИТ-ы».

Как известно, ИТ-руководители – весьма занятые люди. Очевидно, мероприятия, связанные с различными активностями в рамках клуба, вынуждены конкурировать с другими обязанностями, а возможно – частично и с личной жизнью...

Главное, что время, инвестированное в работу клуба, окупается. Общаясь с коллегами по отрасли, можно увидеть, где ты недорабатываешь и где кто-то преуспел больше. Кроме того, благодаря такому общению у участников появляется дополнительный вес в компании, и это я ощутил на себе. Скажем, одно дело – высказать бизнесу свое личное мнение, а другое – рассказать, что двое ИТ-директоров с соседних предприятий пошли предлагаемым путем и у них ничего хорошего не получилось.

Активно работая в клубе, я научился делать презентации, защищать идеи перед бизнесом. Раньше в нашей компании айтишники перед бизнесом практически не выступали. Сейчас я рассказываю на годовых собраниях, что мы делаем и куда идем.

Так или иначе, на наши встречи регулярно собираются наиболее активные коллеги, лидеры. Когда я только присоединился к клубу, мне казалось, что я знаю много. Но очень быстро выяснилось, что очень многие продвинулись гораздо дальше. Пришлось даже пересмотреть свои критерии эффективности проектов. Например, оказалось, что проект, казавшийся мне успешным, с точки зрения более зрелых компаний либо вообще не следовало начинать, либо начинать с другими целями.

Насколько плотное общение удается поддерживать с коллегами?

Общение достаточное, чтобы постоянно держать руку на пульсе событий. Скажем, в Воронеже рынок ИТ-специалистов быстро растет, многие из крупных компаний его даже перегревают, открывая свои центры компетенций и переманивая разработчиков. И когда специалист только собирается туда на собеседование, я зачастую об этом уже знаю.

Сила сообщества помогает взаимодействию с компаниями, находящимися «по другую сторону баррикад»?

Да, отдельно следует упомянуть общение с вендорами. Когда говоришь, что есть возможность обменяться мнениями с коллегами или запросить у них отзывы относительно предлагаемого решения, меньше пытаются вешать лапшу на уши – это правда. Но бывают и более серьезные случаи. Некоторое время назад во время проведения тендера один из участников намекнул, что я заинтересован в победе конкурента и заточиваю условия под конкретного поставщика. Я ответил, что прекращаю конкурс и передаю документы в службу безопасности, но если в моих действиях не увидят нарушений, то все члены клуба ИТ-директоров узнают о том, что мне пытались испортить репутацию, и последствия для компании будут во многих регионах. На следующее утро руководитель компании звонил с извинениями.

В другом случае один из членов клуба порекомендовал мне ИТ-подрядчика, с которым до этого успешно сотрудничал, однако у меня в работе с ним возникли определенные сложности. Когда коллега услышал от меня жалобу, то потребовал от интегратора решить все спорные вопросы, пригрозив разорвать свой контракт с ним. Такая поддержка коллег ощущается чуть ли не ежедневно. Есть ощущение, что ты никогда не останешься один на один со своими проблемами.