

Добыча уже двинулась по заданному маршруту, привлечённая приманкой.

Осталось только посмотреть, как она себя поведёт и...

когда затягивать следующий этап сети.

Ночь длинна, и игра только входит в интересную фазу.

Сделав глубокий вдох.

Солнце четверга, пробиваясь сквозь толщу облаков, превратилось в мягкий, лишённый тепла серовато-белый свет.

Шэнь Ле прибыл в элитный фитнес-центр «Предельное Тело», расположенный в оживлённом деловом квартале, на полчаса раньше.

Центр занимал три этажа современного офисного здания. Огромные стеклянные витрины от пола до потолка, матовые чёрные металлические дверные рамы, простой и мощный логотип, напоминающий абстрактный щит, был встроен над входом.

Ступени перед входом блестели, в воздухе едва уловимо смешивались запахи дезинфицирующего средства и дорогого средства для чистки кожи, что создавало идеальный контраст с шумом окрестных кафе и бутиков.

Шэнь Ле стоял у входа.

Сегодня на нём был не тот старый, не по размеру костюм, а удобный тёмно-серый спортивный костюм, поверх которого была надета чёрная ветрозащитная куртка.

На ногах — тщательно вычищенные профессиональные кроссовки. Этот наряд подчёркивал его отличную физическую форму, выглядел профессионально и опрятно, соответствуя статусу «тренера по физической подготовке».

Он толкнул дверь и вошёл.

Зона ресепшена была просторной и светлой, дизайн сочетал в себе футуристичность и ощущение силы. Стены были покрыты специальной тёмно-серой краской, пол — толстым амортизирующим покрытием.

За стойкой сидела молодая женщина с безупречным макияжем в облегающем деловом костюме. Увидев Шэнь Ле, она мгновенно расплылась в профессиональной улыбке.

— Здравствуйте, сэр, у вас есть запись?

— Здравствуйте, у меня назначено собеседование с отделом кадров на два часа дня, фамилия Шэнь.

Голос Шэнь Ле был спокоен, он протянул своё удостоверение личности.

Девушка на ресепшене быстро проверила информацию в компьютере, и её улыбка стала ещё теплее:

— Господин Шэнь, здравствуйте. Подождите минутку, я сообщу в отдел кадров.

Она набрала внутренний номер, тихо сказала несколько слов, а затем обратилась к Шэнь Ле:

— Присядьте, пожалуйста, в зоне ожидания, интервьюер скоро подойдёт.

Шэнь Ле сел на кожаный диван в зоне ожидания. Диван был очень удобным, но он сел лишь на край, сохраняя спину прямой.

Его взгляд быстро скользнул по сторонам.

На стенах висели какие-то изображения, похожие на аналитические карты захвата движений, графики сердечного ритма и крупные планы полных силы спортсменов.

В углу, рядом с кулером, лежало несколько свежих номеров журналов по спортивной науке.

Система вентиляции работала почти бесшумно, но чувствовалось движение свежего воздуха.

Общая атмосфера была профессиональной, элитной и приватной.

Вскоре изнутри вышла женщина лет тридцати пяти-тридцати шести в строгом светло-сером костюме. В руках она держала планшет и папку. Её взгляд точно остановился на Шэнь Ле, на лице застыла профессиональная улыбка, но в глазах читалась явная оценка.

— Господин Шэнь Ле? Здравствуйте, я Чэнь Вэй из отдела кадров, я буду одним из ваших интервьюеров сегодня. Прощу за мной.

Её голос был чётким, темп речи — умеренным.

Шэнь Ле встал и последовал за ней.

Рост Чэнь Вэй был около ста шестидесяти пяти сантиметров, на каблуках средней высоты, шаги — чёткими и быстрыми.

Шэнь Ле намеренно замедлил шаг, соблюдая вежливую дистанцию.

Они прошли по светлому коридору, по обе стороны которого были прозрачные стеклянные стены, открывающие вид на оснащённые по последнему слову техники тренировочные зоны.

Там была зона силовых тренажёров, зона функционального тренинга с профессиональным покрытием и зеркалами, а также скалодром и небольшая полоса препятствий.

Был как раз день, и несколько человек под руководством тренеров выполняли упражнения. Движения были профессиональными, звук снарядов — глухим и ритмичным.

Это чувство было трудно описать словами.

Чэнь Вэй толкнула дверь конференц-зала в конце коридора.

Комната была небольшой, обставленной просто: овальный стол, несколько эргономичных стульев, белая доска, в углу — живое растение.

За столом уже сидел мужчина лет сорока, в чёрной обтягивающей тренировочной одежде и спортивных штанах. Мышечный рельеф чётко проступал под облегающей тканью, особенно на плечах и руках, выдавая многолетние интенсивные тренировки.

Он смотрел в свой планшет, когда услышал, как открылась дверь, и поднял голову.

В его взгляде, когда он увидел Шэнь Ле, явно промелькнул интерес — профессиональная реакция на «хороший материал».

Он не сразу заговорил, а лишь окинул Шэнь Ле оценивающим, острым взглядом, словно оценивая параметры спортивной машины.

— Господин Шэнь, это наш ведущий тренер и руководитель тренерского состава, тренер Чжан Чжэнь. Он также будет участвовать в собеседовании, — представила Чэнь Вэй.

— Тренер Чжан, здравствуйте, — Шэнь Ле слегка кивнул.

Чжан Чжэнь кивнул в ответ, считая приветствие свершившимся. Голос у него был слегка хриловатым, но полным сил:

— Садитесь.

Шэнь Ле сел на указанное Чэнь Вэй место. Чэнь Вэй села напротив, а Чжан Чжэнь — сбоку, создавая полукруг.

— Господин Шэнь, спасибо, что пришли сегодня, — Чэнь Вэй открыла папку, в которой лежало резюме, присланное Шэнь Ле. — Мы внимательно ознакомились с вашим резюме, особенно с вашей службой в спецназе и работой инструктором по физподготовке. Это произвело на нас очень сильное впечатление.

Она использовала слово «впечатление», и её тон был искренним.

— Спасибо, — ответил Шэнь Ле.

— Давайте сразу перейдём к делу, — заговорил Чжан Чжэнь. Он был прямолинеен, его взгляд всё ещё был прикован к Шэнь Ле, словно он пытался разглядеть под одеждой текстуру его мышц и структуру костей. — В резюме сказано, что вы эксперт по экстремальной физподготовке, основам рукопашного боя, выживанию в дикой природе и так далее. Расскажите подробнее, как вы тренировали людей в армии? Вот, например, новобранец со средними физическими данными. Как вы за три месяца поднимали его сердечно-сосудистую систему, силу и выносливость до уровня, позволяющего выполнять базовые задачи?

Вопрос был очень конкретным, бил прямо в точку.

Шэнь Ле воспрянул духом — это была та область, к которой он готовился.

Он на мгновение задумался, чтобы собраться с мыслями, а затем начал чётко и последовательно излагать.

От первоначальной оценки базовых показателей и анализа слабых сторон до составления поэтапного плана тренировок (цикл на силу, цикл на выносливость, комплексный цикл усиления), а затем и до конкретных методов (интервальный бег, марш-броски с грузом, тренировки на комбинированных тренажёрах, упражнения на стабильность корпуса), а также мониторинг в реальном времени, коррекция техники, профилактика травм и рекомендации по питанию на протяжении всего тренировочного процесса.

Говорил он ровно, профессионально, разбивая сложную систему тренировок на понятные этапы, вставляя реальные примеры (опуская конкретные подразделения и имена), показывая, как корректировать программу для разных людей.

Пока он говорил, Чжан Чжэнь внимательно слушал, иногда делая пометки на планшете. Выражение его лица было бесстрастным, но во взгляде к оценке примешивалось нечто иное.

Чэнь Вэй тоже слушала очень сосредоточенно.

— ...В итоге, оценивается не только результат теста на физподготовку, но и общая производительность и способность к восстановлению в условиях, имитирующих боевые задачи, — подвёл итог Шэнь Ле.

Чжан Чжэнь кивнул, не комментируя, и сразу задал следующий вопрос:

— В вашем резюме упоминается «тренировка адаптации к высоким и низким температурам, а также к высокогорью». В коммерческих тренировках это может быть не нужно, но у некоторых клиентов могут быть планы на полярные экспедиции или путешествия в высокогорье. Если бы вам нужно было разработать двухмесячную «программу физподготовки для высокогорного путешествия», на чём бы вы сделали акцент? Как бы вы спланировали интенсивность и содержание тренировок?

Этот вопрос был больше ориентирован на практическое применение и адаптацию.

Шэнь Ле снова продемонстрировал свои глубокие теоретические знания и логическое мышление.

Он начал с основных воздействий высокогорной среды на организм человека (гипоксия, низкая температура, ультрафиолет и т. д.), проанализировал соответствующие физические требования (сердечно-сосудистая функция, мышечная выносливость, способность к терморегуляции), а затем разбил тренировку на этапы: начальное укрепление физической базы, средний этап с имитацией гипоксии (при возможности) или альтернативными тренировками, заключительный этап — интеграция и имитационные тесты.

Он также упомянул подготовку перед поездкой и рекомендации по поддержанию формы в пути.

— Будете ли вы использовать пульсоксиметры и другое оборудование для мониторинга? Если у клиента появятся признаки острой горной болезни, каков будет ваш порядок действий? — уточнил деталь Чжан Чжэнь.

— В период тренировок я бы ввёл мониторинг базовых физиологических показателей и обучил клиента методам самостоятельного контроля, — ответил Шэнь Ле. — При острой горной болезни главный принцип: распознать, снизить высоту, при необходимости обратиться к врачу.

Я бы чётко прописал в программе раздел с предупреждениями о здоровье и планом действий в чрезвычайных ситуациях, а также рекомендовал бы клиенту пройти полное медицинское обследование и проконсультироваться с врачом.

Казалось, мышцы на лице Чжан Чжэня слегка расслабились — это можно было счесть за одобрение.

Чэнь Вэй вовремя перехватила инициативу:

— Господин Шэнь, ваши профессиональные навыки действительно выдающиеся. Однако клиентская база нашего «Предельного Тела» довольно специфична. Помимо высочайших требований к профессиональной квалификации тренера, у нас есть особые требования к концепции обслуживания и манере общения.

Она слегка изменила позу, тон оставался профессиональным, но вопросы стали затрагивать ту область, к которой Шэнь Ле готовился с некоторой опаской.

— Не могли бы вы рассказать, как вы понимаете концепцию «индивидуального обслуживания для состоятельных клиентов»? В чём, на ваш взгляд, главное отличие этого подхода от тренировки солдат в армии?

Сердце Шэнь Ле слегка упало.

Он предвидел этот вопрос, подготовил несколько ответов, но, столкнувшись с ним лицом к лицу, всё равно чувствовал пропасть между теорией и практикой.

Собравшись с мыслями, он ответил:

— Я считаю, что суть индивидуального обслуживания заключается в глубоком понимании уникальных потребностей клиента, его физического состояния, образа жизни и даже психологических ожиданий, а затем в предоставлении решения, «сшитого на заказ». Это, безусловно, отличается от армейских тренировок, где упор делается на стандартизацию, дисциплину и приоритет коллективных целей.

Он сделал паузу, пытаясь приблизить свои формулировки к деловому контексту:

— В армии цели тренировок чёткие и единые. Здесь же цели каждого клиента уникальны: это может быть управление здоровьем, коррекция фигуры, улучшение спортивных показателей или подготовка к определённом вызову. Роль тренера — не просто исполнитель тренировочного плана, но и консультант, партнёр, а иногда и мотиватор. Нужна более гибкая коммуникация, более тонкое наблюдение и умение перевести профессиональные знания в ценность, которую клиент может почувствовать и принять.

Этот ответ с точки зрения теоретической базы был безупречен, логичен и указывал на ключевые различия.

Но Чэнь Вэй и Чжан Чжэнь обменялись взглядами. В этом взгляде читалось: «Ну, теоретически верно», но не было того резонанса, который возникает, когда человек «действительно понимает».

Чэнь Вэй уточнила:

— Отличное резюме. А теперь, на практическом уровне: представьте, что клиент — топ-менеджер крупной компании лет сорока с небольшим. Его главная цель — облегчить боли в шее и плечах от долгой сидячей работы и повысить энергию. Но его время очень дорого, он может уделять тренировкам всего два раза в неделю, максимум по часу. К тому же у него низкий болевой порог, и он явно не приемлет «изнурительные» тренировки. Как вы будете с ним общаться и составлять начальную программу тренировок, чтобы завоевать доверие и мотивировать его продолжать?

Этот вопрос был ещё более конкретным, напрямую проверяя способность воплотить концепцию на практике.

В голове Шэнь Ле быстро выстраивался сценарий.

Он понимал, что речь идёт не просто о составлении плана тренировок, но и о стратегии общения, понимании психологии, управлении ожиданиями и даже о некоторых «продающих» навыках — как сделать так, чтобы клиент принял и был готов платить и тратить время на твои профессиональные рекомендации.

Опираясь на свои знания, он ответил:

— Во-первых, я бы провёл комплексную оценку, не только физической формы, но и рабочих привычек, истории болей, повседневной активности. В общении я бы избегал слишком военных или устрашающих терминов, объяснял принципы тренировок более бытовым, ориентированным на результат языком, например, «активируем глубокие стабилизирующие мышцы, чтобы снять нагрузку» или «ускорим метаболизм, чтобы победить усталость». Начальная программа будет состоять из низкоинтенсивных, безопасных упражнений, фокус на формировании правильной техники, снятии дискомфорта и создании у клиента ощущения немедленного положительного эффекта, например, расслабления после растяжки. Также я поставлю чёткие, краткосрочные, достижимые цели, например, «улучшить подвижность плечевого сустава на X% через две недели», и буду использовать общение после каждой тренировки, чтобы закрепить эти позитивные изменения, постепенно выстраивая доверие и мотивацию продолжать.

Он старался изо всех сил, пытаясь придать своему ответу и профессиональность, и клиентоориентированность.

Но когда он закончил, он почувствовал, что в комнате на мгновение повисла напряжённая тишина.

Не то чтобы было плохо, но...

Словно между ними была какая-то невидимая преграда.

Чжан Чжэнь откинулся на спинку стула, постучал пальцами по столу и заговорил:

— Мысль верная. Но «создание ощущения немедленного положительного эффекта», «закрепление позитивных изменений»... это звучит как стандартные скрипты для службы поддержки. — Его тон не был строгим, даже скорее по-свойски, как старший наставляет младшего. — Наши клиенты проницательны. Они отличают настоящую профессиональную заботу от поверхностной лести. Нужно, чтобы они чувствовали: все ваши рекомендации

основаны на глубоких профессиональных знаниях, вы понимаете их тело лучше, чем они сами. Это доверие строится не на скриптах, а на каждом точном указании по технике, на каждой правильной интерпретации малейшего сигнала тела, на каждом реальном, осязаемом результате тренировок.

Чэнь Вэй добавила:

— И ещё один момент, господин Шэнь. Мы — коммерческая организация. Тренер в определённой степени также выполняет функции продаж и поддержания отношений с клиентами. Когда клиент заинтересовывается продвинутым курсом, но колеблется из-за цены или временных затрат, как вы, основываясь на своём профессиональном суждении, объясните ценность курса, чтобы стимулировать продажу, но при этом не создавать у клиента ощущения давления?

Навыки продаж коммерческих курсов.

Кадык Шэнь Ле слегка дёрнулся.

Это была та область, в которой он был наименее компетентен и которая была для него наиболее чужда.

В армии всё распределялось по потребностям, выполнялось по плану — понятия «продажи» не существовало.

Он изо всех сил пытался вспомнить обрывки из прочитанных книг по бизнесу и учебных материалов, пытаясь сформулировать ответ:

— Я бы... сначала убедился, что клиент хорошо адаптировался к базовым тренировкам и доверяет мне. Затем, в подходящий момент, основываясь на оценке его целей и прогресса, я бы объяснил необходимость продвинутого курса и его потенциальные выгоды. Главное — передать ценность, тесно связать содержание курса и ожидаемый результат с его личными глубинными потребностями, подкрепив это данными и примерами (с соблюдением конфиденциальности). В общении оставаться объективным и профессиональным, оставить выбор за клиентом, но при этом убедиться, что он полностью понимает различные последствия каждого выбора.

Этот ответ, опять же, был правильным, но всё ещё отдавал книжной, оторванной от жизни сухостью.

В нём не хватало той тонкой интуиции и понимания психологии клиента, которая приходит с опытом работы в коммерческой среде, и того естественного, плавного умения вписать продажу в профессиональную услугу.

Чэнь Вэй и Чжан Чжэнь не стали углубляться в расспросы.

Они уже получили информацию, которую хотели оценить.

Оставшаяся часть собеседования стала рутинной.

Чэнь Вэй задала несколько вопросов об ожиданиях по зарплате, дате выхода на работу, наличии соответствующих сертификатов (Шэнь Ле честно ответил, что у него есть несколько

сертификатов тренера по физподготовке, выданных военным ведомством, но их, возможно, придётся переоформлять или дополнять на гражданке).

Чжан Чжэнь кратко рассказал о структуре тренерского состава центра, системе обучения и возможных задачах.

Всё собеседование продлилось около сорока минут.

В конце Чэнь Вэй встала и пожала руку Шэнь Ле:

— Господин Шэнь, спасибо, что пришли сегодня, и за ваши замечательные ответы. Ваш опыт и навыки произвели на нас очень сильное впечатление. Нам ещё нужно провести комплексную оценку и сравнить с другими кандидатами. Окончательный результат будет сообщён вам по телефону или электронной почте в течение трёх рабочих дней.

— Спасибо, буду ждать ваших новостей.

Шэнь Ле тоже встал и пожал руки обоим.

Пожатие Чжан Чжэня было сильным, в нём чувствовалось признание коллеги.

Чэнь Вэй проводила Шэнь Ле до дверей конференц-зала, а затем девушка на ресепшене вывела его на улицу.

Выйдя за тяжёлую стеклянную дверь «Предельного Тела», Шэнь Ле почувствовал лёгкий холод ранней зимы.

Он остановился на ступеньках, не уходя сразу.

Он прокрутил в голове каждую деталь только что прошедшего собеседования. В первой половине, касающейся профессиональных вопросов, он был уверен, что выложил хорошо, и даже чувствовал одобрение во взгляде тренера Чжана.

Но вторая половина, о концепции обслуживания и коммерческих навыках...

Казалось...

Всё-таки чего-то не хватило.

Эта мысль кольнула его с точностью шприца.

Пятница и суббота прошли в медленном, тягучем ожидании.

Те сложные чувства после собеседования, словно тупой предмет, висящий на сердце, одновременно дарили слабый лучик надежды и постоянно напоминали о возможной неудаче.

Шэнь Ле изо всех сил старался поддерживать привычный ритм жизни.

Утренние пробежки по-прежнему помогали — пот на время смывал внутреннюю тревогу.

Он больше не избегал знакомых дорожек в парке, но фигура Ли Яня так и не появилась.

Это намеренное «отсутствие» лишь заставляло Шэнь Ле острее ощущать присутствие того человека — словно угол сцены, где временно погасили свет: ты знаешь, что там кто-то стоит, но не видишь его.

Он заставил себя больше не думать о деталях собеседования и вместо этого начал искать онлайн-материалы и книги по «обслуживанию состоятельных клиентов», «психологии общения» и даже основам техники продаж.

Замечания Чжан Чжэня и Чэнь Вэй были как заноза, вонзившаяся в его профессиональную гордость, но они же указали направление, в котором нужно было расти.

Он впитывал эти незнакомые знания, как сухая губка. Процесс был трудным, но, по крайней мере, он действовал.

Вечером в воскресенье небо потемнело рано. Свинцово-серые облака нависли низко, воздух был влажным и холодным, словно готовился пролиться зимним дождём.

Шэнь Ле только что помог матери убрать посуду, когда его телефон на журнальном столике в гостиной завибрировал.

Это был не звук сообщения в WeChat, а звонок.

Сердце Шэнь Ле сжалось, и почти в тот же миг он услышал, как кровь быстрее побежала по венам.

Он быстро подошёл. На экране высветился тот самый местный городской номер, с которого ему звонили во вторник, приглашая на собеседование.

Вот оно.

Он глубоко вздохнул, взял телефон. Кончики пальцев от напряжения слегка побелели.

Он взглянул на родителей, сидевших на диване и смотревших телевизор. Казалось, они не заметили всей важности этого звонка.

Шэнь Ле развернулся и пошёл в свою комнату, закрыв за собой дверь, отгородившись от звуков телевизора в гостиной.

— Алло, здравствуйте.

<http://bllate.org/book/18738/1811997>