

А. Парабеллум, А. Белановский

ВЛАСТИ И ⁹⁹ЗАКОНОВ ЛИДЕРСТВА



ЗАКОНЫ
ЖИЗНИ



**Андрей Алексеевич Парабеллум
Александр Сергеевич Белановский
99 законов власти и лидерства
Серия «Законы жизни»**

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18092252
99 законов власти и лидерства: АСТ; Москва; 2016
ISBN 978-5-17-092938-2*

Аннотация

Вы устали идти на поводу других людей и обстоятельств? Хватит постоянно делать чьи-то чужие задачи! Пора создать СВОЮ новую жизнь и жить по своим правилам!

Книга «99 законов власти и лидерства» поведет вас навстречу свободе, деньгам, уверенности и интересным приключениям. Сбросьте оковы чужих правил, непонятных и устаревших рамок, научитесь противостоять внешним негативным воздействиям и расширьте свои границы дозволенного...

Содержание

Введение	6
Закон № 1	10
Закон № 2	11
Закон № 3:	13
Закон № 4	15
Закон № 5	17
Закон № 6	19
Закон № 7	21
Закон № 8	23
Закон № 9	24
Закон № 10	26
Закон № 11	28
Закон № 12	30
Закон № 13	32
Закон № 14	34
Закон № 15	36
Закон № 16	38
Закон № 17	40
Закон № 18	41
Закон № 19	42
Закон № 20	43
Закон № 21	44
Закон № 22	45
Закон № 23	46
Закон № 24	48
Закон № 25	50
Закон № 26	51
Закон № 27	52
Закон № 28	53
Закон № 29	54
Закон № 30	55
Закон № 31	56
Закон № 32	57
Закон № 33	58
Закон № 34	59
Закон № 35	61
Закон № 36	62
Закон № 37	63
Закон № 38	64
Закон № 39	66
Закон № 40	68
Закон № 41	69
Закон № 42	71
Закон № 43	72
Закон № 44	73
Закон № 45	75

Закон № 46	76
Закон № 47	77
Закон № 48	79
Закон № 49	80
Закон № 50	81
Закон № 51	82
Закон № 52	83
Закон № 53	84
Закон № 54	85
Закон № 55	86
Закон № 56	87
Закон № 57	88
Закон № 58	89
Закон № 59	90
Закон № 60	91
Закон № 61	92
Закон № 62	94
Закон № 63	95
Конец ознакомительного фрагмента.	96

**Андрей Парабеллум,
Александр Белановский
99 законов власти и лидерства**

© Парабеллум А., Белановский А., 2016

© ООО «Издательство АСТ», 2016

* * *

Введение

Как стать УВЕРЕННЫМ, прокачать свою СИЛУ ВОЛИ за две недели и жить по СВОИМ правилам?

Вам надоело жить по чужим правилам?

Вам надоело бояться оценки других людей, бояться ошибиться и сделать что-то «не так»?

Вы устали идти на поводу других людей и обстоятельств?

Хотите все изменить, но пока не знаете КАК?

Читайте дальше – эти законы для вас!

Страх, «правила» и ограничения, навязанные вам обществом, школой, родителями, настолько мешают вам жить, что вы чувствуете себя как в клетке. Как будто вас засунули в тесный бетонный куб и оставили небольшое окошко, через которое вы иногда видите красивое небо, прекрасных людей, чудесные места нашей замечательной планеты...

Вами кто-то постоянно помыкает: иди сделай то или это. Вы постоянно делаете чьи-то чужие задачи. Что на работе, что в личной жизни – одно и то же. Вы как марионетка...

И вы так и живете в этом «бетонном кубе»: нелюбимая работа – унылая дорога домой – и скучный вечер. Ничего не происходит. Вы смотрите на других людей, которые живут насыщенной яркой жизнью, и спрашиваете себя: «Но почему так? Я ведь тоже образован, недурен собой... я тоже хочу жить ТАК! Красиво, ярко, вкусно... Я ведь тоже хочу путешествовать, купить себе уютную квартиру. Я хочу обеспечить своих родителей в старости, я хочу дать хорошее образование своим детям, я хочу заботиться о своей второй половинке... Но почему у меня все совсем не так? Я как будто во сне, в тумане, живу чью-то чужую жизнь...

Я не умею говорить «нет», отказывать другим людям...

Я испытываю ненужный дискомфорт, когда что-то делаю, и это неудобно другим...

И вы бы с радостью помчались навстречу свободе, деньгам, интересным приключениям и вдохновляющим эмоциям, но ведь «так не принято». «Это невозможно»... «Такие, как мы, этого не получают»... «А что скажут люди???» Как же все это достало!!!

Знакомые фразы?

Я сам их слышал тысячу раз. Каждое такое слово колет меня в самое сердце тысячью игл... Я сам жил в «бетонном кубе», мне было тесно, душно, больно и непонятно...

Но я нашел в себе силы ВЫЙТИ из него. Да, было страшно, непонятно, неудобно. Да, это был совсем не простой путь. Но именно он привел меня в ту жизнь, о которой я даже не мечтал... и это только начало...

ВЫ ТОЖЕ МОЖЕТЕ СОЗДАТЬ СВОЮ НОВУЮ ЖИЗНЬ И ЖИТЬ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ!

Все, что нужно для этого сделать, – это перестать бояться всего. Преодолеть свои страхи, ограничения, неуверенность. Выйти из своей зоны комфорта!

Ломая стены «бетонного куба», вы получаете доступ К СЕБЕ НАСТОЯЩЕМУ. Научитесь управлять собой, своими эмоциями. Сбросьте оковы чужих правил, непонятных и устаревших рамок. Расширьте свои границы дозволенного...

Начните уже ЖИТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ!

Иначе как вы сможете стать СВОБОДНЫМ и прекратить зависеть от воли окружающих людей? Как вы станете уважаемым человеком, уверенным в себе лидером?

У вас есть талант, выдающиеся способности: все, что нужно для того, чтобы добиться успеха. Вы достойны самого лучшего для себя и своих близких. Так, может быть, уже хватит прятаться за чужими спинами, собирая крохи от их успехов?

Пришло время СТАТЬ УВЕРЕННЫМ И СИЛЬНЫМ!

Просто представьте себе на минуту, как сильно изменится ваша жизнь, когда вы построите свою личную власть...

И теперь, когда вы готовы, мы с радостью представляем вашему вниманию оригинальную программу личностного роста «Личная Власть».

Я сделал этот тренинг, потому что мне очень хочется, чтобы в мире было как можно больше успешных, сильных, уверенных и интересных людей.

Так что же такое личная власть?

Личная ответственность. Безусловно, это главный элемент личной власти. Это когда вы принимаете на себя ответственность за все свои слова и поступки. Когда вы на самом деле принимаете тот факт, что все, что происходит в вашей жизни, это либо ваша заслуга, либо ваша вина. Более никто, кроме вас, не отвечает за вашу жизнь и ваши результаты!

Ваша способность противостоять внешнему давлению. Когда вы не поддаетесь на провокации и манипуляции других людей, когда действуете смело и в своих интересах невзирая на погоду и прочие внешние обстоятельства. Это когда вы способны эффективно работать и жить под сильным прессингом, например в кризис. **Ваша способность выйти за рамки привычного.** Это когда вы можете спокойно делать что-то новое, рискованное, непривычное. То, что «обычные» люди делать просто боятся.

Ваша способность влиять на окружающий мир. Способность управлять людьми, обстоятельствами. Это развитые лидерские качества, харизматичность, коммуникативные навыки. Это когда вы можете уговорить кого угодно сделать то, что нужно вам.

И кроме того, **понимание себя, своих границ, возможностей, способностей (личный бренд); развитие себя в нужном себе направлении; способность достигать поставленных целей; стрессоустойчивость; высокая энергоемкость, большой запас энергии; способность быстро обучаться и приспосабливаться к новой обстановке; ваша целостность как личности; управление своими эмоциями и состояниями; управление эмоциями и состояниями других людей...**

Кто же автор этого тренинга?

Андрей Парабеллум – автор оригинальной программы «Личная Власть».

Пожалуй, самый «безбашенный» и харизматичный бизнес-тренер в России. Андрей придумал и опробовал программу «Личная Власть». Только он мог такое сделать. Это человек, который заряжает своей энергией всех вокруг. На его тренингах участники непрерывно открывают что-то новое и уходят домой вдохновленные. (Это то, что говорили участники самого тренинга.)

А теперь давайте разберемся, как эта книжка поможет вам.

1. Вы станете более уверенным в себе человеком.

Уверенность в себе и своих силах, пожалуй, ключевой навык личной власти. Это тот фундамент, на котором строится все остальное.

2. Вы научитесь противостоять внешним негативным воздействиям.

Больше никто не сможет вами манипулировать так легко, как раньше. Вы построите и закрепите границы, которые внешний мир уже не сможет нарушить. Это способность делать то, что вы считаете нужным, интересным, не поддаваясь на влияние чужих мнений.

3. Вы научитесь сильно влиять на окружающий мир, людей и события.

Даже если вам кажется, что у вас нет такой цели. Либо ВЫ влияете на мир и выстраиваете его под СЕБЯ, либо МИР выстраивает вас, как ему удобно.

4. Вы научитесь брать на себя ответственность.

Без этого навыка невозможен серьезный личностный рост. Только те, кто умеет брать на себя ответственность за свои слова, действия и даже мысли, достигают невероятных успехов. Это готовность рискнуть и идти до конца.

5. Вы научитесь управлять собой и своими эмоциями.

Тот человек силен, кто может управлять в первую очередь самим собой. Не поддаваться на провокации, сохранять контроль над собой и событиями даже в стрессовых ситуациях. Это спокойствие, самообладание.

6. Вы быстрее и проще станете достигать своих целей Личная власть создает повышенный самоконтроль, внутреннюю дисциплину, предвидение – ключевые качества для быстрого и уверенного достижения любых целей. Кроме того, ваши собственные цели станут для вас более понятными. Вас интересуют СВОИ цели или чьи-то чужие?

7. Вы создадите условия для повышения вашего дохода. Личная власть – это прикладной инструмент, это способ достижения ваших финансовых целей. Чем вы сильнее и крепче внутри, тем проще вам получить повышение зарплаты, начать свой бизнес или скреативить себе дополнительные источники дохода.

Все это позволит вам раскрыть, увеличить и закрепить вашу ВНУТРЕННЮЮ СИЛУ. Ту неукротимую энергию, которая сегодня дремлет внутри вас.

Кроме того, если вы будете делать каждое упражнение в полной мере, вы научитесь:

- **уверенно говорить «НЕТ» в тех случаях, когда вам правда не хочется что-то делать;**
- **замечать манипуляции и утилизировать их;**
- **влиять на других людей так, чтобы они радостно делали то, что нужно ВАМ;**
- **управлять своей внутренней энергией;**
- **эффективно общаться с другими людьми, достигая своих целей;**
- **находить и использовать свои внутренние ресурсы для усиления себя.**

Что такое личная власть? **Личная власть – это стержень, сила характера, харизма, воля, энергетика, свобода действий.**

Это законы, по которым живешь ты сам, а не те, которые навязаны извне.

Большинство людей живут в рамках социальных норм, которые на них навешаны. Некоторые нормы разумны, их стоит придерживаться, ведь жить в обществе и быть свободным от него нельзя. Есть нормы, правила и стереотипы, которые помогают комфортно выживать в этом мире. Есть и те, которые мешают развитию. Именно над этим мы и будем работать.

Начинать менять окружающий мир необходимо с самого себя. Личная власть – это когда вы начинаете влиять на людей просто за счет своей личности. Есть формальная власть, которой обладают чиновники, служащие. Их наделили властью снаружи. Сила идет от корочки, от формы и т. д.

Представьте полицейского: он что-то требует, и вы подчиняетесь в рамках закона. Как только полицейский снял форму, он стал обычным человеком, вы уже не будете следовать его требованиям. Личная власть не зависит от того, что на вас надето и какие у вас есть формальные полномочия.

Многие читали книгу Д. Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». В чем идея его подхода? Нужно подстраиваться под окружающих, интересоваться их жизнью, тем, что их заботит. Делать так, чтобы нравиться другим людям. Здесь есть некое противоречие.

Большинству хочется, чтобы другие люди старались им понравиться, искали возможность с ними дружить. Есть желание не подстраиваться под других, а быть таким, чтобы привлекать людей, чтобы они хотели быть рядом.

Сильные люди притягивают других за счет своей энергетики. Яркие личности обладают личной властью. Большинство окружающих считали сильными личностями Путина, Буша, Сталина, Черчилля, Тэтчер, Гитлера.

Сильные духом люди необязательно сказочно богаты. Личная власть не равна богатству: богатство лишь следствие. Пока человек становится сильной личностью, он так много в себе развивает, что деньги приходят сами. Но это необязательно. Мать Тереза, Индира Ганди жили скромной жизнью, их нельзя назвать богатыми с точки зрения денег.

Таких людей отличает ответственность, активность, отсутствие покорности, умение говорить «нет», умение фильтровать людей и свое окружение, умение добиваться мощных результатов.



Закон № 1

Воздействие

Если вы возьмете классическое определение власти, которое написано в википедии, то вы прочтете, что власть – это способность и возможность навязывать свою волю, воздействовать на деятельность и поведение других людей, даже вопреки их сопротивлению. Итак, первое, что вы должны запомнить: если вы хотите обладать властью над людьми, властью над собой, то вы должны в первую очередь положительно, позитивно и правильно оказывать воздействие на себя, воздействие на других, даже вопреки своему сопротивлению, сопротивлению других. Еще раз напомним и добавлю, что у многих есть в голове иллюзия, что манипуляции – это плохо: «Нельзя влезать в жизнь другого человека, а если я сейчас сделаю ему хуже, правильно ли это будет с точки зрения кармического порядка?» Вот для того, чтобы у вас на самом деле была власть, вам нужно эти вопросы навсегда для себя решить. То, что вы делаете, – это правильно, потому что вы на своем месте и вы воздействуете на других. Все мы воздействуем на других. Но кто-то это делает осознанно и говорит: «Да, я воздействую, я хочу воздействовать больше, сильнее, и я имею право и власть». И почему-то у такого человека появляется власть. А другие люди говорят: «Вот лучше, знаете, посижу здесь тихонько, никого не трогая, ни на кого не воздействуя. И почему-то у меня власти нет, не слушаются меня, ничего у меня не происходит». Вам нужно понять, что любое воздействие с вашей стороны – это то, на что вы имеете на это право. Просто по праву рождения, потому что вы родились на этой земле, а мы все друг на друга воздействуем: кто-то сильнее, кто-то слабее, и увеличивать степень своего воздействия будет равно степени своей власти.

С этим законом не надо смиряться, его не надо в себя пропихивать, это есть так, как есть. Или пользуются вами, или пользуетесь вы.

Закон № 2

Счастливое будущее

Этот закон говорит о том, что если вы хотите властвовать над собой и над другими, то вы в первую очередь должны четко и ясно понимать, ради чего вы все это делаете. У вас должна быть большая идея. У вас должен быть образ счастливого будущего, которое случится через какой-то промежуток времени. К сожалению, нельзя властвовать собой и другими ради того, чтобы купить себе хлеба, добиться расположения девушки или юноши, ради того, чтобы поехать отдыхать на Карибские острова. Это не воспринимается ни одним нормальным индивидуумом как повод признать вашу власть. Для того чтобы ваша власть была признана, у вас должен быть четкий образ счастливого будущего, четкая большая идея, к которой вы стремитесь и к которой вы идете. Примеров можно привести огромное количество. Возьмем, к примеру, ребенка: почему вы властвуете над ребенком? Вы должны говорить ребенку, ради чего вы это делаете. Но не ради того, чтобы он пошел в институт, не ради того, чтобы он после института сделал себе хорошую карьеру. Здесь нужно что-то более высокое, более глубокое, более ясное. То есть ради того, чтобы он в уже зрелом возрасте не заботился о куске хлеба, чтобы он имел семью, не думал о том, какую ему работу выбрать, а был уже признанным экспертом, признанным другими людьми, был популярным, известным. И даже если ваш ребенок сегодня этого не понимает, вы ему все равно рассказываете про эту большую идею, счастливое будущее. С каждым годом взросления, с каждым годом осознанного восприятия мира он будет эту большую идею впитывать, всасывать, и, в конечном итоге, он пойдет по той тропе, которую вы для него выработали. Это не мелкие какие-то вещи, а большие планы, большое будущее, которое позволяет вам воздействовать на других людей.

Большой идеей надо делиться. Она должна заражать людей вашего окружения, людей, на которых вы воздействуете. Эта большая идея должна быть для них большая, настолько большая, что они должны понимать, что в одиночку они никогда в жизни ее не достигнут. Критерий большой идеи заключается в том, что она положительная, что она улучшает жизнь людей, и люди должны понимать, что сами по себе они никогда этого не добьются. Они могут добиться этого только с вами и, соответственно, будут отдавать вам бразды правления собой, для того чтобы всем вместе добиться этой большой идеи.

Например, если вы для своего бизнеса ставите идею, что, допустим, ваша компания в месяц должны продать товара на миллион, – это не большая идея, и за вами никто не пойдет. Задачи для бизнеса должны ставиться – захватить рынок. Расшириться в тысячу раз, выйти на новые сегменты рынка. Должно быть что-то глобальное, вы должны это максимально транслировать на тех людей, на которых вы хотите воздействовать. Независимо от того, дома вы применяете этот закон или в бизнесе. Помните, что это должно быть что-то большое и счастливое в будущем, и оно должно максимально транслироваться.



Закон № 3: Без вариантов

Вы должны быть безальтернативны. Люди должны быть от вас в чем-то зависимы. Например, ваш ребенок – он от вас зависит, вы его кормите. Ваши сотрудники – они зависят от вас, вы платите им зарплату. Если вы хотите, чтобы они от вас не уходили, вы должны сделать так, чтобы условия у вас были лучше, чем у ваших конкурентов. Например, не просто платить зарплату, но и оплачивать медицинский полис, организовывать вакцинацию прививок от гриппа перед зимним сезоном. Если они используют личный автомобиль, раз в год помогать им с ремонтом. Если есть дети, помогать этим детям ездить в пионерские лагеря и т. д. То есть вы должны быть безальтернативны. Те, над кем вы властвуете, должны быть в чем-то от вас зависимы. В противном случае, при первом же каком-то кризисе они, как крысы, побегут с вашего корабля. Безальтернативным можно быть не только в чем-то хорошем, как я сейчас сказал, но и в плохом. Вы, например, для тех, над кем вы властвуете, можете быть меньшим из зол. Вы можете быть единственным, кто может именно сегодня, кто может именно в такой ситуации. Отличные примеры есть в политике. Когда спрашивают: «Кто будет следующим президентом?», все говорят: «Да, в общем-то, некому». Потому что та власть, которая есть на сегодня, это единственная власть, которая может удерживать ситуацию в таком состоянии. Такая ситуация не только в нашей стране, но и в других странах. Отношение к власти практически всегда такое, что государственная власть для большинства людей является меньшим из зол. В сетевом бизнесе абсолютно то же самое.

Вы должны понимать, что эту безвариантность нужно доносить, нужно пропагандировать, говорить об этом, может быть, не своими устами, а устами своих помощников, своих менеджеров, своего пиар-агента, какими-то другими способами. Например, когда выбирали в президенты Джорджа Буша-младшего, понятно было, что из него политик никакой, но он действительно был наименьшим из зол, потому что второй кандидат в президенты США был еще хуже. Так что задача власти – подобрать такой вариант, который будет единственным разумным вариантом, против которого не пойдешь, или это будет единственное благо, от которого что-то зависит.



Закон № 4

Делегируй и копируй

Если вы хотите властвовать над людьми, в том числе над собой, вы должны понимать, что ваша команда, ваше окружение должны быть подобраны под вас. Подобраны под вас не с точки зрения того, что они все равно такие же, как и вы (с такими же, как вы, вы тоже кашу не сварите), потому что команда, где все Белановские, или команда, где все Парабеллумы, будет абсолютно неспособной, но, подбирая себе окружение, все эти люди, в первую очередь, должны видеть в вас пример для подражания. То есть подбирать команду под себя – это не искать свои копии, а быть для вашей команды главным примером для подражания. Главным примером для подражания именно в пути достижения вашей большой идеи, вашей главной цели, вашего счастливого будущего. То есть вы не должны быть идеальным во всем, но вы должны быть примером для подражания именно в этом пути к большому и светлому будущему, и в этом случае необходимо доносить до самых низов эту идею подражания и, естественно, полного исполнения того, что выделаете. Фактически, вы дублируете, копируете свои идеи и доносите эти идеи до самых низов. К примеру, вертикаль власти – директор, под ним находится главный бухгалтер, коммерческий директор и директор по логистике. Соответственно, задача директора – делегировать вопросы идеологии на своих непосредственных подчиненных, а задача главного бухгалтера – делегировать вопросы идеологии, т. е. копировать их на своих подчиненных бухгалтеров. Задача коммерческого директора – делегировать вопросы идеологии и копировать эти вопросы идеологии на своих менеджеров, на своих продавцов. Задача директора по логистике – делегировать и копировать вопросы идеологии на водителей, грузчиков и т. д. И в этом случае у нас получается замечательная не просто вертикаль власти, но и то, что вы, в конечном итоге, для каждого маленького винтика в вашей системе являетесь примером для подражания именно в достижении вашей большой идеи.

Не ваша задача – доносить все до самых низов. Ваша задача – доносить до первой линии и добиваться того, чтобы эти вопросы идеологии делегировались и копировались без вашего участия, и так должно идти до самых низов. Только в этом случае вы получаете идеально подчиненную структуру вашим идеям, вашему счастливному будущему.



Закон № 5

Будь скрытным

Будьте скрытными, не показывайте остальным свои истинные намерения и свои истинные цели. Вот это тоже не всегда явная тема для тех, кто еще не занимался властью, для тех, кто еще не управлял кем-то. Задача любого человека, который хочет управлять и хочет быть властителем, – никогда не показывать окружающим своих истинных намерений и не показывать цели и задачи промежуточных решений. С чем это связано? Все дело в том, что есть истинные задачи, истинные цели, которые воспринимаются людьми. Есть цели, ради которых люди готовы идти долго и далеко. Есть цели, ради которых люди готовы изменять своим принципам, ради которых готовы идти за пределы своего комфорта. Есть цели, которые считаются как бы неправильными, нечестными и т. д. Приведу примеры из мировых практик. Например, компания «*Green peace*» имеет огромные обороты, которые зачастую используются в конкурентных войнах, но истинные цели компании, по большому счету, не знает никто, кроме их руководства, и я очень сильно сомневаюсь, что их истинные цели заключаются в том, чтобы сделать наш мир более зеленым. Каковы истинные цели политиков, когда мы слышим их речи во время избирательных кампаний, мы тоже никогда не узнаем. Мы узнаем, возможно, популярные цели. Мы всегда узнаем то, что мы слышим, мы видим то, что мы хотим видеть и слышать. В бизнесе это тоже очень сильно распространено. То есть если ваша истинная цель, например, избавить человека от курения путем зашивания ему так называемых торпед, то к вам никто никогда не придет. Когда же вы говорите, что ваша истинная цель – сделать жителей нашей страны здоровыми, сделать здоровым целое поколение, избавить его от рака легких, – вот к этой цели люди готовы идти. Поэтому много раз подумайте, а еще лучше – мой вам совет – тестируйте свои задачи и цели на малых группах и смотрите, как они на них реагируют. И вы увидите, что популистские цели и решения значительно лучше поддерживаются со стороны окружающих людей и благодаря различным популистским лозунгам и внешним целям, липовым целям, вы можете претворять в жизнь свои истинные цели.

Мы не будем говорить то, что вы хотите услышать, мы говорим все так, как оно есть. Мы говорим рабочие инструменты, часть из которых вам будет очень не нравиться – это нормально, это в порядке вещей. Потому что вы сегодня будете узнавать, как вами манипулировали, вы сегодня будете узнавать, что власть делает, чтобы получить власть, в том числе и над нами. Когда мы ведем тренинги по управлению, по менеджменту и в нашей группе есть какие-то наемные работники, которыми управляют, у них начинает возникать диссонанс, и они со многим не соглашаются. Если вы чувствуете внутреннее несогласие, это признак того, что над этим надо работать в первую очередь, это признак того, что с этим законом вам надо работать на принятие этого закона. Причем принятие этого закона через голову у вас не получится, потому что мозг всегда найдет рациональное объяснение тому, почему вы правы, а некоторые не правы. Закон, который не проходит у вас сразу, необходимо встраивать через практику, т. е. брать этот закон, говорить себе: «А что бы я делал, если бы это было правдой?», выписывать список действий и идти делать действия, смотреть, что из этого получится. Что касается закона «Будь скрытным», – делаем вывод, что никогда нельзя делиться своими планами. Как только показываешь свои планы, не знаю, замечали вы или нет, они сразу рушатся, поэтому мы показываем, мы хвастаемся только результатами. Это еще один интересный способ аккумулировать большое количество внутренней энергии, потому что поделиться хочется безумно. Когда у вас классная идея, хочется рассказать всему

миру о ней. Но когда вы взяли для себя правило «Делимся только результатом», тогда желание поделиться будет приводить вас к результатам гораздо быстрее.

Когда у вас есть бизнес, то ваша задача – захватить 90 % рынка, но истинная цель ведь не в захвате 90 % рынка, а в том, чтобы вы заработали на новую четырехкомнатную квартиру. То есть ваша истинная цель – заработать на четырехкомнатную квартиру, но вы не можете выйти и сказать своим сотрудникам: «Мне нужна новая четырехкомнатная квартира, давайте мы все пойдем работать». Понятно, что никто не пойдет работать ради этого. Когда вы говорите, что нужно уничтожить конкурентов, что вы должны захватить рынок и тогда о вас все будут говорить, вот тогда ради этого люди готовы идти. Абсолютно правильно сказал Андрей, что надо не только не делиться целями и намерениями, но и не делиться планами. Когда вы начинаете делиться с людьми планами, тогда увеличивается вероятность того, что эти планы не исполнятся. Планирование любит тишину. Четкое и ясное планирование и достижение любят тишину. Поэтому для всех мы идем на солнце, но на самом деле главный план – это построить дорогу и заработать на этой дороге. Как же быть с большой идеей, ведь мы же ею делимся? В большинстве случаев большие идеи и являются популистскими, это есть горизонт, к которому мы идем, но он не должен наступить. Если ваша большая идея способна быть воплощена через месяц или даже год, два, три, то через очень короткий промежуток времени она становится неинтересной.

Закон № 6

Береги честь

Все мы любим выигрывать, но не любим проигрывать. Все мы любим, чтобы нас хвалили, но не любим ситуации, в которых мы что-то не сделали, не исполнили, не важно, какие обстоятельства помешали нам. Никогда нельзя оправдываться. Например, говорить: «Если бы не Вася Пупкин, то я бы это сделал», «Если бы не дождь, я бы это сделал», «Если бы не сломанная нога, я бы это сделал». Вот это все тут же рушит восприятие вас как властителя, как человека, за которым надо идти. Берегите честь, т. е. в случае поражения с честью признавайте свои ошибки, ошибки своих решений. И еще одна очень важная вещь, которая вам тоже не понравится. Вы должны признать: «Это моя вина, это я виноват, но ошибка была совершена из-за Васи Пупкина, и он будет наказан». То есть должен быть найден стрелочник, который ответит за ваши ошибки, должен быть найден человек, на которого вы можете спустить всех собак, но признать ошибку вы должны как самостоятельную. Это вопрос уровня ошибки. Если ошибка малого уровня и вы сегодня, например, не настолько круты, что у вас есть всегда какой-то человек для битвы, то вы просто признаете свои ошибки, и это укрепляет в людях веру в вас. «Он тоже человек, он тоже ошибается, но он признает и исправляет свои ошибки». Очень важно не просто признать ошибку, но и вернуться назад, исправить, сделать то, что обещал. Если у вас есть возможность найти стрелочника, то это вариант еще лучше, это укрепляет вашу власть над людьми. Да, вы ошиблись, но это по чьей-то вине, и этот кто-то будет вами серьезно наказан. И в этом отношении ваша честь остается чистой и незамазанной какими-то негативами, и вы, таким образом, вырастаете в глазах людей.

Если конкретного стрелочника найти не удастся, тогда это сочетается с другим законом «Происки врагов», который мы позже разберем, либо это может быть ситуативно, т. е., такая была ситуация, недостаток информации. Или можно сказать, что вам дали неправильную информацию, по которой вы сделали неправильные выводы, на основании которых совершили ошибочные действия. Вы принимаете на себя ответственность за то, что вы сделали неправильные действия, но эти действия были основаны на выводах, выводы были основаны на неправильной информации. Следующий раз вы будете черпать информацию из других источников, а эти ошибочные источники будут наказаны или скорректированы.

Есть множество примеров к данному закону. Вот один из них. «Да, в стране совершили ошибку, да, в стране в 2014 году рухнул рубль практически в два раза, но тут же нашлись стрелочники, люди, которые в этом виноваты, и рейтинг власти, в общем-то, не пошатнулся, хотя ошибки были признаны. Были собраны совещания, были найдены и внутренние стрелочники, и внешние враги. И в этой ситуации честно было признано, что мы упустили ситуацию, мы ее выправим, подождите, доллар опустим обратно, и опустили его немного. Вот такие примеры вы можете наблюдать, это не нами придумано, это то, что происходит каждый день, в том числе и в политике.



Закон № 7

Мы с тобой одной крови

Вовлекайте в сопричастность. Сопричастные люди будут вынуждены быть вам преданы. В частности, данный закон очень часто используется различными криминальными структурами. Вы можете его наблюдать практически в каждом криминальном детективе, в котором идет речь о том, что есть какие-то нечестные полицейские и т. д. То есть мы вовлекаем людей в сопричастность как плохих дел, так и хороших. Если человек сопричастен с вами в хороших делах, то он делит с вами славу и понимает, что без вас дальше его слава рухнет. Он боится, что он будет никому не нужен. Еще один важный момент: если вы с кем-то поделили свои регалии, свою популярность и вдруг этот человек по какой-то причине вас предает, то ваша первая обязанность – везде и всюду распиарить то, как ему теперь плохо без вас. Сделать так, чтобы остальные увидели, что у этого человека жизнь незавидная. Есть, например, множество вещей, которые люди не хотели бы афишировать, особенно это часто бывает в бизнесе, когда мы можем заниматься строительством козней конкурентам и действовать не очень этичными способами. Но бизнес есть бизнес, и если вы вовлекаете кого-то в какие-то такие позитивные интриги, в негативные интриги, то, в конечном итоге, у этих людей просто нет физического выхода, они должны быть вам преданы и, как показывает практика, эти люди – одни из самых преданных, с которыми вы поделились причастностью к чему-то или очень хорошему, или очень плохому.

В данной ситуации эффективнее будет, если человек до сопричастности был против этого, как это ни парадоксально звучит. Но если человек изначально был против, но вы его уговорили или заставили, вовлекли, независимо от его желания, то после вовлечения он будет гораздо большим фанатом. Вот так, наверное, становятся фанатами ярые скептики, после того как их в эту идею вовлекли, они в ней поварились и сами что-то сделали с вами, и после этого они становятся фанатами. Это способ создавать себе лояльных клиентов, лояльных последователей. Но опять же нелогичный способ.

За эту сопричастность, за то, что вы с этим человеком вместе сделаете или очень хорошее, или очень нехорошее, этот человек обязан быть вознагражден каким-то результатом. Например, человек был против, вы его, образно говоря, любыми путями вовлекаете к себе на тренинг и делаете так, что он сразу получает результат, и тогда этот негативный скептик, сделавший что-то вместе с вами, становится преданным фанатом. Наградами могут быть результаты, деньги, предметы, вещи, звания, погоны, лычки, дипломы и т. д.



Закон № 8

Хорошие отношения

Всегда будьте в хороших отношениях с конкурентами, но никогда не будьте с ними откровенны и открыты. Данный закон гласит о том, что вы должны быть в хороших отношениях с конкурентами – людьми из вашего личного окружения, людьми, воздействующими на ваших детей, людьми, которые являются вашими конкурентами в бизнесе, и т. д. Самое главное, что вы должны быть с максимальным количеством конкурентов именно в таких хороших приятельских отношениях. Вы должны быть с ними приветливы, улыбкивы. Если вы этот закон знаете, а ваши конкуренты его не знают, то у вас появляется огромное количество степеней воздействия на этих людей. Например, у вас есть какой-то конкурент – и он, и вы производите новый продукт, и вам бы хотелось, чтобы этот человек не ставил цены ниже, чем у вас, т. е. хотите договориться о ценовой политике; или, например, договориться о том, чтобы тренер, который обучает вашего сына карате, никогда не был бы против того, что вы заставляете сына играть на пианино или на скрипке. Но если ваш соперник, ваш конкурент данного закона не знает, то вы можете его использовать по своему прямому назначению, в своем прямом желании достичь ваших целей. То есть вы должны быть в хороших отношениях с вашими конкурентами, но никогда не быть с ними откровенными и открытыми. Вы должны оставаться для них тайной за семью печатями, но улыбаться, жать руку и говорить: «О, привет! Я рад тебя видеть!»

Мы не пропагандируем становиться с конкурентами самыми лучшими друзьями, а потом удивляться, что они предали, хотя вы относились к ним хорошо. Мы советуем поддерживать именно хорошие доброжелательные рабочие отношения.

Закон № 9

Делай дело

Всегда действуйте, даже если приходится действовать жестко и кроваво. Этот закон говорит о следующем: не останавливаться на пути к горизонту Медленно, но вы идете. Если надо – перешагиваете, если надо – идете по головам, если надо – прыгаете, если надо – бежите, если надо – ползете, но всегда делаете свое дело. Даже если это приходится делать и жестко, и кроваво. Естественно, сегодня, для того чтобы не было никаких недоразумений, все слова, которые касаются крови, – это слова в кавычках. Мы специально используем жесткие термины, чтобы вам было максимально понятно. Мы идем, мы не останавливаемся. Таких примеров очень много, когда были ситуации, в которых, казалось бы, мы должны остановиться. Когда нас обманывают и «кидают» люди, которые, как мы думали, были нам максимально преданы; когда случаются какие-то непредвиденные внешние обстоятельства, и мы физически вроде бы не можем идти дальше. Но в этом случае приходится выбирать жертв, приходится понимать, чем мы можем пожертвовать в данный момент. И зачастую происходит так, что нам приходится жертвовать, в том числе и людьми (с кем-то мы перестаем работать, кому-то мы урезаем зарплату, проценты, доходы, кого-то мы сильно штрафует), но наша главная задача – не останавливаться. Не важно, медленнее, быстрее, но главное – идти. Только в этом случае вас будут ценить и говорить: «Он не останавливается никогда, он всегда приводит нас к цели, он всегда добивается поставленной задачи». И из этого следует, что этот человек всегда выполнит поставленные обещания. Очень важно, что большинство людей, видя, что вы всегда идете к своей цели, проецируют это на себя. Они говорят сами себе: «Если он настолько серьезен и не останавливается, готов даже идти через жесткость и через кровь, то это означает, что то, что он обещал, он однозначно выполнит». Это еще один признак профессионализма. Вы должны понимать, что матч состоится в любую погоду. Конечно, понятно, что лучше играть в футбол, когда солнце светит и погода хорошая, когда много зрителей. Но когда идет дождь и пришло мало зрителей, когда плохая погода, играть совершенно не хочется и вроде нелогично в такую погоду играть. Но вы должны все равно двигаться вперед, вы должны играть, потому что матч состоится в любую погоду. Люди, которые с вами работают, должны также понимать, что при любых условиях, что бы ни случилось, вы все равно сделаете свое дело. Делать свое дело – это лучший ответ на критику каких-то завистников, на черный или белый пиар. Чтобы во всем этом не запутываться, ответ всегда такой: «Мы делаем дело – вот результат. А вот еще мы сделали это и это... Авот мы еще продвинулись вот в этом и этом...» То есть вы продолжаете двигаться вперед в любом случае. И отсюда, наверное, вытекает следующее понимание: если кто-то или что-то этому мешает, а вы на это можете воздействовать, тогда вы на это либо воздействуете, либо убираете из своей жизни. Если кто-то в вашей жизни или из ваших подчиненных мешает делу двигаться вперед, тогда вы объясняете ему, насколько он не прав, либо расстаетесь с ним совсем. Как бы это удобно или неудобно не было, но движение вперед намного важнее, чем любой человек в вашей компании.



Закон № 10

Преступление и наказание

В ваших руках всегда должны быть карательные инструменты или карательные органы, которые подчиняются или управляются только вашими волевыми решениями. Например, если вы работаете с фрилансерами, то в ваших руках всегда должны быть:

- 1) все пароли, все доступы, только вы можете их менять;
- 2) деньги, которые вы потом должны будете им выплатить.

То есть в ваших руках должны быть всегда два карательных инструмента:

- 1) возможность отрезать его от выполнения работ;
- 2) возможность отрезать человека от получения денег.

Карательные инструменты могут быть абсолютно разными – это может быть даже ремень для ребенка, это могут быть вопросы отпусков, это может быть система снятия каких-то регалий. Если вы ведете какой-то свой бизнес, то всегда продумывайте систему наказаний. Всегда должны быть наказания или карательные органы, но все это подчиняется только вашей власти. Никто другой не может это отменить, никто другой не может это назначить, кроме вас или без вашего утверждения. То есть власть должна быть карательная, власть должна быть в одних руках, и эти руки – ваши. Поэтому, когда вы с кем-то что-то обговариваете, никогда не обговаривайте только хорошие варианты, а обговаривайте и хорошие, и плохие варианты. Например, вы договорились с партнером, что он сделает для вас сайт за три недели. Если он сделает его за две недели, то он получит от вас премию; если он сделает его за четыре недели, то вы его накажете деньгами; если вообще не сделает, то вы напишете всем, что он нечестен. И в этом случае работа с человеком становится честной и открытой, хотя вроде бы кажется, что вы в какой-то степени даже и угрожаете, но на самом деле просто открываете перед ним все карты. И когда человек понимает, что в ваших руках не только пряник, но и хороший, серьезный кнут, то, соответственно, люди вами управляются на порядок проще.



Закон № 11

Внешний враг

Что бы вы ни делали, как бы вы это ни делали, чем бы вы ни занимались, у вас всегда должен быть внешний враг, которого вы можете обвинить во всем. Например, политика государства: у каждой страны есть свой внешний враг. Возьмем, к примеру, Америку – у нее постоянно меняется внешний враг: то Иран, то Афганистан, то Ирак, теперь уже никого не осталось, со всеми уже отношения испортили, экономику испортили. Сейчас у них внешний враг – Россия. У России то же самое: всегда есть внешний враг. Если внешнего врага нет, то его надо придумать, им надо кого-то назначить, например, Исламское государство. Внешний враг является уникальным центром кристаллизации для ваших сподвижников, для ваших подчиненных. Потому что, имея внешнего врага, можно против кого-то действовать, можно против кого-то объединяться, можно против кого-то заставлять других больше работать, соответственно, тратить больше сил, энергии, времени и т. д. То есть внешний враг у вас обязан быть.

О наличии внешних врагов не должны знать все. О них должны знать те, на кого распространяется ваша власть, другим это знать необязательно, им это в принципе не нужно. Мы все знаем, какой внешний враг у нашей страны. В Чехии должны знать своего внешнего врага, а наш им не нужен. А нам, соответственно, не интересно, что там творится в Чехии. Те, кто подвержен вашей власти, должны знать про ваших врагов. Те, кто не подвержен, не обязаны все это знать, это их вообще не касается.

Если вас назначили внешним врагом, то надо это принять и действовать соответствующе. Если кто-то вас считает своим внешним врагом, вам нужно действовать соответствующе. Если вас кто-то незаслуженно обидел, вернитесь и заслужите. Если вас называли внешним врагом, поверьте этому сразу. Кто-то будет говорить, что это все пиар-ход, что с вами не будут на самом деле враждовать, но если вас во всеуслышание объявили врагом, надо принять это, не отмахиваться и отыгрывать свою роль. Нельзя дружить с теми, кто объявил вас врагом. И чем жестче вы будете поступать, чем более неадекватно, тем меньше будут на вас вешать ярлык «враг». Например, если в школу приходит новичок, то его начинают задира́ть, а он самого главного зади́ру выводит и набивает ему морду за любой негатив в свою сторону, и больше к нему никто не лезет. Принцип управления власти такой же: когда ваш ответ соответствует словам или даже гораздо жестче, чем он может быть.



Закон № 12

Легитимность и законность

Если вы хотите влиять на людей, манипулировать ими, властвовать над ними, всегда старайтесь соблюдать принцип легитимности. Принцип легитимности – «Это я так придумал, это решение совета директоров, это итог проведения референдума, это прописано в нашем договоре оферты, и вы сами с этим согласились». Чтобы вы могли воздействовать на умы людей, чтобы вы могли изменять мышление других людей, чтобы вы могли властвовать над другими людьми, старайтесь соблюдать закон легитимности, закон легитимности вашего нахождения у власти. Почему именно вы стали за всех решать? «Потому что меня назначили, потому что у меня есть на это право на основании какого-то закона, какого-то договора, потому что из двадцати рабочих девятнадцать поддержали меня как переговорщика и т. д.» Из этого закона следует то, что перед тем, как принять какое-то особенное непопулярное решение, мы заранее организовываем создание какого-то устного или письменного документа, который оправдывает наши действия. Мы заранее организовываем законные способы сделать нам так, как хотим мы, а не так, как хотят окружающие. Пример: «Мы же договаривались, что вы цены не будете опускать, а вы взяли и поставили цены ниже». – «Это не мы так решили, так решил совет директоров. Вы же понимаете, что я ничего сам не решаю». А то, что вы сами подняли этот вопрос перед советом директоров, то, что вы их убедили в этом, история будет умалчивать. Поэтому соблюдайте принцип легитимности и законности в ваших вопросах, особенно каких-то непопулярных.

Типичный пример – транслируемая демократия: «Вот мы все вместе приняли это решение». Особенно когда это решение принимается одним человеком – только вами или кем-то из вашей команды. То есть чем больше у вас авторитарное управление, тем больше все должно выглядеть так, что вы вместе приняли это решение, это решение было принято большинством. А то, что вы это большинство перед принятием решения жестко прижимали и прогибали, заставляя принять это решение, – это уже дело десятое. Типичный пример – американская политика сегодня, если взять те же самые санкции, когда они прижимают отдельных представителей каждой страны, чтобы они согласились на санкции, а потом показывают, что это весь цивилизованный мир присоединяется к санкциям против России. Вот это пример закона о легитимности.



Закон № 13

Интрига

Нужно постоянно выстраивать интриги между теми людьми, на которых вы влияете, которые подвержены вашей власти. Самый простой пример – всегда выстраиваются интриги в любом бизнесе, где есть продажи, между бухгалтерией и отделом продаж. Задача отдела продаж – продавать, а задача бухгалтерии – им мешать, и это в какой-то мере правильно выстроено. Бухгалтерия должна быть постоянно настроена против отдела кадров. Отдел кадров хочет нанять как можно больше сотрудников, а бухгалтерия должна говорить, что нет денег на этих сотрудников. И поэтому они постоянно воюют. Отдел продаж хочет не просто как можно больше продать, а сделать как можно больше скидок, а бухгалтерия должна мешать им продавать товар со скидками, на каких-то льготных условиях, давать на консигнацию, на длительные сроки оплаты.

В семейных ситуациях это очень умело делают дети. Они могут очень четко настроить маму против папы, чтобы ихпустили в кино; они могут бабушку настроить против папы. То есть вы должны постоянно создавать вокруг себя интриги и не давать людям, которые вас окружают, дружить друг с другом. Как только окружающие вас люди начинают дружить друг с другом, они начинают быстро дружить против вас. Они начинают у вас сообщать воровать. Например, когда бухгалтерия начинает дружить со складом, у них сразу же начинается воровство – один украл, другой подчистил документы. Соответственно, когда бухгалтерия дружит с отделом продаж, они начинают продавать ниже себестоимости; когда бухгалтерия дружит с отделом кадров, они начинают раздувать штат, и непонятно откуда платить этим людям зарплату. То есть окружающие вас люди никогда не должны дружить, потому что такая дружба переходит в дружбу против вас, и ваша задача – всегда строить между ними интриги, всегда создавать между ними конфликты. Одному говорить, что виноват главный бухгалтер, другому говорить, что в этом виноват продавец, и окружающие вас люди должны постоянно бороться за возможность быть ближе к вам, за возможность иметь вашу поддержку, а между собой они должны потихоньку грызться.

Откуда дети знают о таких манипуляциях? Все эти манипуляции строятся не на основании теоретических выдумок. Они строятся на основании генетически заложенных в любом человеке качествах, и одно из качеств любого человека, которое в нас заложено, хотим мы этого или нет, – это качество легкой наживы. И как только человек понимает, что он может с кем-то договориться и вас обокрасть, он тут же сделает это и даже глазом не моргнет. Поэтому подчиненные между собой тоже не должны дружить. Чем меньше подчиненные между собой дружат, тем выше у вас результаты. Чем больше они друг за другом следят, чем больше они сами друг друга контролируют, чем больше они вовлечены в вопросы слежения за тем, чтобы кто-то сделал ошибку, тем больше они напряжены и тем больше они делают результаты. Они должны знать и понимать, что их ошибка будет замечена. Даже если вас нет, вам будет все доложено, потому что это другой клан, другие люди, этим занимаются принципиально какие-то мини-враги внутри. Создавайте и стройте интриги и за счет интриг добивайтесь своих целей.

Один из инструментов достижения результата – встраивание системных конфликтов. Например, в бизнесе всегда есть дополнительный конфликт между производством и продажами. Продавцы пытаются все, что возможно, продать, а потом производственный отдел говорит: «Вы наобещали, а нам все это делать, мы это делать не собираемся». И с другой стороны, продавцы всегда недовольны, что производство тормозит продажи, ведь надо же продать и заработать денег, а производству надо, чтобы все было тихо и спокойно.

Что делать, если дружба уже есть в вашей компании? Есть исключения: если у вас компания меньше пяти человек, вам это не нужно, так как ими можно управлять на ручном управлении. Семью людьми также можно управлять на ручном управлении. Десятью – уже нет. Например, вы приходите на чей-то день рождения, и приходит еще четыре человека, они начинают все разговаривать между собой. А вот если приходит человек семь, то они уже начинают общаться в двух группах. Десять – двенадцать человек делятся уже на три и больше группы. Это создавалось веками эволюции.

Поэтому этот закон нужен для того, чтобы ваши подчиненные «дружили» друг против друга и этим двигали вашу компанию и ваш бизнес вперед.



Закон № 14

Темные дела

Хотим мы или не хотим, нравится нам или не нравится, но в любом бизнесе, в любом деле есть какое-то грязное белье, всегда есть какие-то грязные дела, которые мы делаем, образно говоря, из-под полы. Про эти грязные дела вы никогда открыто не рассказываете и не поощряете их внутри ваших коллективов. Вы их поощряете только один на один и шепотом. К вам приходит сотрудник и говорит: «Вы знаете, у нас есть уникальная возможность сейчас купить товар не как обычно по тысяче рублей, а по 70 рублей. Я понимаю, что он, скорее всего, как-то незаконно добыт, но в принципе все документы законные, все есть. Вы одобрите?» И если есть хоть один свидетель этого разговора, вы говорите: «Нет», но отводите его в сторону и говорите: «Да, действуй». То есть если у вас есть какие-то темные дела, то вы никогда открыто их не поощряете и не даете никаких явных указаний на их исполнение. Для чего? Для того чтобы всегда можно было бы найти стрелочника, обвинить кого-то и сказать: «Нет, я открыто это не поддерживал. Это Вася Пупкин. Давайте мы его и накажем». Еще один пример. В конце девяностых в какой-то момент начали строго следить за расклейкой объявлений в неположенных местах, а мы расклеивали объявления абсолютно везде. Внутри компании с расклейщиками мы никогда не общались, мы уединялись с этими людьми, платили им деньги, и они расклеивали объявления. А когда к нам стали поступать различные звонки из муниципальных учреждений с угрозами подачи на нас в суд и т. д., то мы честно говорили, что мы вообще ни при чем, мы не знаем, кто это расклеивает и где объявления берут. У нас нет никакой договоренности ни с кем, никто никогда не видел, чтобы мы поощряли расклейку объявлений в неположенных местах. Вот такой яркий пример, что вы о своих темных делах никогда открыто нигде и ни с кем не говорите, не обсуждаете, не поощряете и не даете явных и открытых указаний на их исполнение. Это делается с единственной целью, чтобы потом снять с себя обвинение и остаться чистым в глазах тех людей, на которых вы влияете.

Если вас ловят и прямо в глаза вам говорят, что вы делаете это, это и это, вы отвечаете, что первый раз об этом слышите, в глаза видите. Но обязательно разберетесь. Если вам и положительно реагировать нельзя, и отрицательно нельзя, тогда сдвигаете реакцию в будущее и говорите, что обязательно разберетесь. Но такого быть не должно. Мы начинаем говорить фразами, к которым не придерешься, но которые не несут никакой смысловой нагрузки. Такого быть не должно однозначно. «Я с вами абсолютно согласен, мы разберемся». И вы сдвигаете «Мы разберемся» в какое-то неопределенное будущее, на неопределенный срок.



Закон № 15

Кости собакам

Давайте собакам кости, но не давайте им мясо. Эти кости надо заставлять отрабатывать. Как это выглядит в обычной жизни? Все люди хотят все и сразу. Но главная задача – никогда не давать людям то, чего они хотят, а давать им в два, три, пять, десять раз меньше, чем они изначально хотят. И мало того, что давать надо кости и обрезать мясо, но еще и заставлять за эти кости дополнительно чем-то вам помогать, дополнительно что-то для вас делать. Опять же очень простой домашний пример: ребенок приходит и говорит: «Дай мне три тысячи рублей, я хочу пойти на концерт». Ваша задача – не просто дать не три, а полторы тысячи, но и сказать: «Вот если бы ты летом работал...» (если ребенку лет 15–16, он уже может летом сам подрабатывать и зарабатывать.) Хорошо, я дам полторы тысячи. Но за это мы в выходные едем на дачу и копаем картошку». Пример в бизнесе: к вам приходят и говорят: «Нам нужны в офис новые компьютеры, и именно *Apple*». Соответственно, вы говорите: «Сколько надо?» Вам говорят: «Надо десять». Вы отвечаете: «Хорошо, я могу дать семь, и, конечно же, *Apple* мы брать не будем, а возьмем *Asus*. И мало того, что я куплю вам эти семь компьютеров, я сделаю это для вас, но за это у нас план вырастает на десять процентов. И к тому же у тех, кто будет работать на этих компьютерах, на 40 минут увеличивается рабочее время на месяц». То есть просто так мы никогда никому ничего не даем, просто так мы никому ничего не делаем. Во-первых, мы уменьшаем ожидаемое, во-вторых, мы заставляем это отрабатывать.

Это касается абсолютно всего. Да, мы, в первую очередь, даем меньше, чем просят, так как люди всегда просят завышение. Если вы даете столько, сколько просят, то вы этим людей дрессируете просить больше, просить чаще. А если вы заставляете их отрабатывать, то они лучше лишний раз подумают, нужно ли это на самом деле, стоит ли это таких усилий. В этом есть не только большой плюс для вас, но и для них: чем больше они будут отрабатывать, тем больше они будут ценить вещь, которую они получили; тем больше они будут ценить условия, которые они получили; тем больше они будут ценить вас за возможность, которую вы им даете. То есть получается нелогично, если поставить две одинаковые ситуации рядом: в одной ситуации человек получает все и сразу, а в другой ситуации ему нужно каждую вещь отрабатывать, и тогда этот человек будет ценить эту вещь намного больше.



Закон № 16

Простота достижений

Действуйте просто и понятно, чтобы даже самые тупые люди видели простоту, с которой вы достигаете цели. То есть мы никому не показываем внутреннюю сложную кухню. Все видят, что Белановский запускает проекты и у него все покупают. Вот он придумал, запустил, и у него много купили. Мы не показываем, как мы это тестируем, мы не показываем, соответственно, где именно мы ошибаемся. У нас, образно говоря, из пяти запущенных проектов выстреливает, в лучшем случае, два. Но о том, какие два проекта выстрелили, где они выстрелили, как они выстрелили, мы никогда никому не рассказываем. Мы показываем, что у нас все просто. Придумали – продали, придумали – продали. Когда вы показываете простоту достижений и, соответственно, скрываете сложности, те люди, которые находятся под вашим влиянием, те люди, на которых вы хотите воздействовать, восхищаются вашей гениальностью. Людям кажется, что это вы такой гений, и поэтому они хотят идти за вами. Поэтому никогда не рассказывайте про свою внутреннюю кухню. Никогда не раскрывайте никакие свои рецепты до конца. Никогда не показывайте сложность анализа, прогнозирования, сбора информации. Показывайте простые действия. Люди должны думать, что у вас все просто, ничего сложного нет. Пришел, прочитал, продал, получил деньги. И в этом случае за вами идут, вам будут подражать, подчиняться, позволять на себя влиять, потому что вы гений.

Первостепенная задача лидера – уметь светить, уметь показывать будущее. Далее, лидер должен уметь поддерживать, уметь объединять, использовать всех в группе одновременно. Лидер всегда имеет связь со всеми, имеет возможность сочетать разные способности в единой цели.

Многим непонятно, что лидер – это человек, который поддерживает других лидеров. Он помогает себе подобным, является их сторонником. Если вы работаете на кого-то, то вы поддерживаете руководителя. Благодаря единой концепции с лидером, который выше вас, вы имеете возможность создать свою команду. И в этой созданной ситуации вы начинаете быть лидером для кого-то еще.



Закон № 17

Чужие руки

Если вы хотите влиять, властвовать, то вы не должны все делать самостоятельно. Вы всегда должны делегировать основную рутину, отдавать ее в чужие руки. В противном случае, вы для окружающих людей становитесь равным им. Вы никогда не должны быть равны всем. Вы всегда должны быть на высоте, и высоту вам позволяет достигать умение делегировать рутину. Никогда сами не делайте рутинные дела, отдавайте их. В этом случае все будут удивляться, как много вы успеваете сделать, и вы будете в глазах других людей сверхчеловеком. Соответственно, все будут знать, что вы свои руки не мараєте о какую-то мелочь, что вы – птица высокого полета. Но на вас остается обязанность контролировать то, что вы отдали в чужие руки. Делегируешь – контролируй.

Если вы умеете что-то делать лучше, чем другие, но при этом боитесь отдать кому-нибудь часть своей работы на аутсорсинг, то это есть показатель вашей слабости. Человек является лидером только в том случае, если он не только привлекает к себе каких-то людей, но и нагружает их дополнительной работой. В передаче каких-либо полномочий есть двойной смысл. Во-первых, люди видят, что вы делегируете. Во-вторых, вы учитесь управлять. Передавая ответственность другим людям, вы показываете им свое доверие и уважение.



Закон № 18

Благие дела

Если вы делаете какие-то благие дела, то эти благие дела должны быть общедоступными. Мы ими не хвастаемся. Мы их прямо и открыто не пиарим, т. е. мы не говорим: «Мы перечислили 300 тысяч благотворительному объединению «Даниловцы». Мы говорим, что мы регулярно помогаем благотворительному центру «Даниловцы». С каждого тренинга мы перечисляем немного денег на помощь больным детям. То есть если вы хотите властвовать и влиять, вы обязаны делать благие дела. Благие дела делают из вас человека. Вы не просто жесткий и справедливый, вы еще делаете благие дела. Вы не просто небожитель, вы еще и человечный небожитель. Вы не только делаете благие дела, вы о них еще и упоминаете, но никогда не выставляете их напоказ.



Закон № 19

У всех на устах

Например, вы решили купить новую машину. Покупка новой машины в семье означает урезание семейного бюджета в питании, карманных деньгах детям и т. д. И если вы просто вынесете на семейный совет предложение обновить машину, то все члены семьи начнут считать и предложат подождать немного. Поэтому вы должны сделать так, чтобы об этом говорили с низов. Например, мы хотим продвинуть запуск нового товара на рынок. Что такое запуск нового товара на рынок? Это всегда риск, и, естественно, большинство ваших подчиненных будут это прекрасно понимать и думать, что он не пойдет и это отразится на них. Ваша задача, как в случае с покупкой автомобиля в семье, так и в случае запуска нового товара в бизнесе, – сначала подогреть ситуацию изнутри, сделать так, чтобы это было у всех на устах. Делается это индивидуально. Сначала берете самого лояльного, продвигаете ему эту идею и просите поговорить с остальными, обсудить эту тему. Затем обращаетесь к наименее лояльному из всех и просите также поговорить со всеми остальными на счет этой идеи. И в этом случае все начинают об этом говорить, но явно от вас этого никто не слышал и не узнал. Вы можете регулярно наблюдать действие этого закона в СМИ, когда из каких-то там источников мы узнали о том, что готовится, например, смена власти в Нижегородской области, и вся страна уже обсуждает это. И вот появляется президент и говорит: «Да, я уже подписал указ...»



Закон № 20

Будь непредсказуем

Самое страшное для управленцев – это предсказуемость. Вы должны быть непредсказуемы. У вас должно быть свое личное мнение, свои личные взгляды на любой вопрос, зачастую непредсказуемые. Ваша непредсказуемость убивает возможность просчитать ваши ходы и выстроить интригу против вас. Вы должны регулярно показывать окружающим какие-то непредсказуемые решения в отношении самых простых вопросов. Например, ситуация в семье, когда ребенок говорит: «Давайте все вместе поедem в бассейн». Вы можете сказать: «Нет, в бассейн никто не поедет. Я вот прочитал статью, и оказывается, что в этих бассейнах живут хлорофиллы». И когда в следующий раз все захотят куда-нибудь поехать, они придут уже к вам не просто предлагать, а советоваться, даже по поводу самых простых вещей. Абсолютно то же самое и в отношении бизнеса. К вам приходят и приносят очередную проделанную работу, вы говорите: «Хорошо», «Хорошо», «Хорошо», а на четвертый раз вы говорите: «Не годится!», хотя, в принципе, работа сделана так же, как и остальные. Вы можете проделать такое через раз, через пять раз. В противном случае, качество работы будет постоянно ухудшаться, на ваше мнение будут «забывать». А в семье вас будут просто ставить в известность перед фактом. Чтобы такого не было, чтобы ваше мнение всегда учитывалось, чтобы всегда все ждали вашей реакции, нужно быть непредсказуемым.

Непредсказуемость нужно встраивать, включать, она сама не появится. Чередование своей непредсказуемости вы можете регулировать сами, но в вопросах власти лучше всегда говорить «нет», это сработает намного лучше, чем говорить «да». Также немаловажен тот факт, что ваша позиция должна быть четко аргументирована, тогда к вашему мнению будут не просто прислушиваться, но вы будете единственным и главным источником этих мнений.

Закон № 21

Иерархия власти

Если вы построили иерархию власти, т. е. вы, есть главный бухгалтер, есть коммерческий директор, есть начальник отдела логистики, то вы отдаете приказы им, а уже они сами отдают приказы вниз. Вы не идете вниз и не отдаете приказы продавцам категорически и принципиально. Если вы создали иерархию власти, вы работаете только по этой иерархии власти. Жестко фильтруйте информацию, которая поступает. Например, к вам пришел продавец и говорит: «Я прошу вас поднять мне зарплату». Вы ему отвечаете: «Извините, это вопрос не ко мне, это к коммерческому директору. Он поговорит с начальником отдела продаж, и они будут принимать решение. И как только они мне принесут накладную, я буду решать, потому что я не имею информацию». То есть вы тут же аргументированно говорите, почему вы физически этого сделать не можете. Иерархия власти является залогом дисциплины и залогом быстрого и четкого исполнения ваших решений.

Это касается внешних запросов, когда у вас что-то просят, у вас что-то спрашивают, когда надо ответить. Когда же вы приняли решение и вам его нужно провести, вы его проводите самостоятельно по всей иерархии власти.

Если вы лидер более высокого уровня, если вы руководитель, сможете ли вы обойтись без лидера более низкого уровня? Конечно же, нет. Если вы как директор имеете начальников отделов и не находитесь с ними в симбиозе, то выстроить правильные отношения со всеми остальными вы не сможете.

Лидер постоянно сотрудничает с другими лидерами. В свое время это стало для меня открытием, но уже многие годы я придерживаюсь этого. Лидер не только помогает и поддерживает тех, кто сверху, но и находится в определенном симбиозе с теми, кто ниже его, помогая им развиваться. Истинный лидер должен находиться посередине.

Закон № 22

Жесткий фильтр

Мы очень жестко фильтруем информацию извне, которую можно дать или не дать нашим сотрудникам, так же как и в семье. Идеальный вариант для власти – это закрытые информационные потоки. Самый идеальный вариант, например, когда в доме телевизор смотрите только вы и только вы решаете, что нужно рассказывать вашим детям. Вы сами видите на примере других семей, что открытые информационные потоки зачастую больше вредят, чем помогают в воспитании: дети смотрят на поведение других, набираются плохих слов, просят купить какие-то нелепые игрушки. Открытые информационные потоки ведут к демократии, к обсуждению ваших действий. Максимально закрывайте информационные потоки, насколько физически вы можете это сделать. В частности, у Андрея есть правило, что, если его сотрудник идет на чужие тренинги, это уже является знаком, что, скорее всего, этот человек будет уволен в ближайшее время, и это абсолютно правильно. Информация должна идти от вас, вы должны быть главным идеологом, учителем, гуру. Как только в умах людей появляется второй, третий, четвертый, пусть они сегодня второстепенные, завтра эти кусочки соединятся против вас. Поэтому жестко фильтруйте информацию извне, не позволяйте ее изучать, наказывайте за внедрение чужих мыслей, даже если они в краткосрочном периоде приводят к положительным результатам.

Когда человек начинает ходить по чужим тренингам, пора его увольнять. Иначе он уволится сам, когда вам это будет наименее приятно, наименее удобно, наименее комфортно. За восемь лет работы я не первый десяток раз вижу, что за три-четыре месяца до увольнения человека он начинает ходить по чужим тренингам. Когда вы это видите, надо пресекать сразу, потому что перед тем, как уйти, он еще остальным расскажет, как это интересно и круто. Поэтому фильтр на вход должен быть только ваш.

Закон № 23

Всеобщая зависть

Вам должны завидовать. То есть вы должны на публике показывать свой стиль жизни, ведение своего бизнеса, чтобы вам постоянно завидовали. Люди должны завидовать вашим деньгам, вашей семье, вашей популярности, вашим степеням свободы, вашему здоровью. Показывайте людям то, чему они будут завидовать. Обыденные вещи прячьте и не показывайте.

Вы должны быть примером. Человеку, который является примером, все завидуют. Вы должны пробовать и делать такие вещи, которые хотела бы делать целевая аудитория, но не может себе этого позволить. Это необходимо для того, чтобы показать разрыв между вами и теми, кто находится в вашей власти. Потому что если вы будете на одном уровне с ними, то в головах людей будет возникать резонный вопрос: «Если он такой же, как я, то зачем я ему подчиняюсь?» С одной стороны, вы должны давать видимость, что вы такой же, как они, демократичный правитель, но между вами все равно должна быть пропасть, и эту пропасть нужно показывать.

Вы должны жить так, чтобы окружающие вам завидовали или равнялись на вас. Что входит в лайфстайл:

- материальные блага;
- окружение;
- трансляция в мир;
- выступления на различных мероприятиях;
- партнерство.

К материальным благам относятся различные вещи, гаджеты, оборудование, питание, машины, обучение, качество передвижения в транспорте и т. д. Даже богатые люди начинают завидовать друг другу, если не имеют то, что есть у других. Поэтому материальные блага – это то, на что всегда равняются люди с абсолютно разными доходами. В каждом человеке заложена потребность в известности и популярности, являющаяся одной из главных составляющих, к которой стремятся люди. Они желают выделиться из толпы, чтобы быть узнаваемыми в мире. Быть востребованным – это тоже одна из составляющих, которой всегда завидовали, завидуют и будут завидовать все без исключения. Окружающие будут завидовать и вашей личной стоимости, если она будет резко отличаться от их собственной стоимости. Например, ко мне иногда обращаются люди с просьбой выступить перед какой-либо аудиторией за 50 000 рублей. Я отказываю им, потому что обычно за день выступления я зарабатываю 250–500 тысяч рублей. Люди, делающие мне подобное предложение, недоумевают, почему я не хочу заработать 50 000 в тот день, когда у меня нет выступлений. Они не понимают, что в этот день я сделаю множество других дел, а в следующий раз заработаю на одном выступлении 300, 400, 500 тысяч рублей. Но люди не понимают этого, завидуют и тоже хотят такой жизни. Общество всегда завидует тем, кто может передвигаться и путешествовать. Даже сегодня 99 % населения всей земли никогда не выезжают дальше своего родного места более чем на 300 км. Поэтому чужеземные впечатления для них всегда являются предметом зависти. То же самое можно сказать и о степенях свободы. Общество завидует тем, кто свободен в принятии любых решений и свободен в исполнении этих принятых решений.

Если вы знакомы с такими известными и прославленными людьми, как Владислав Третьяк, Алина Кабаева, Максим Галкин, то окружающие люди начинают заискивать и спраши-

вать, а как вы смогли заполучить такие знакомства. Если в ответ вы говорите им, что знакомы с лидером своей ниши или что у вас есть вот такой круг общения, то для большинства людей подобная небывалая ситуация вызывает зависть. Есть поговорка «Хороший понт дороже денег». Понты – это провокационное хвастовство человека, при котором у окружающих вызывается зависть. Иногда полезно выпячивать вперед грудь, хвастаться своими делами и результатами и показывать окружающим свою стоимость.

Закон № 24

Не без недостатков

Чтобы у людей складывалось правдивое мнение о вас, вы должны показывать миру не только свои плюсы, но и минусы. Вы не сможете влиять на свое окружение, если будете показывать людям только самое хорошее, что у вас есть. Это огромная ошибка многих. Учитесь преподносить свои недочеты таким образом, чтобы они воспринимались незначительно, не в ключевой компетенции. Например, вы отличный бухгалтер, от вас не ускользнет ни одна цифра, дебет с кредитом у вас сходится с первого раза, вы умеете уменьшать налоги, но у вас толстая фигура. Не модельная внешность – это недостаток, но не в ключевой компетенции. Ваша задача – правильно выкладывать информацию о своем лишнем весе. Например: «В очередной раз пыталась похудеть, но не выдержала и в 3 часа ночи съела бутерброд с салом, политый майонезом». Каждый человек имеет какую-либо неключевую компетенцию, в которой он хуже, чем другие. Вот ее и надо развивать, т. е. уметь правильно о ней говорить. Не бывает людей без недостатков, поэтому вы должны уметь правильно преподносить информацию о своем минусе, не влияющем на вашу ключевую компетенцию. Например, я ругаюсь матом, я грубый, я не запоминаю имен, но при этом я довожу людей до результата, делая их более богатыми, более уверенными и независимыми. Вот такие недостатки выбрала моя целевая аудитория, и, собственно говоря, она с ними мирится. Ваша также может выбрать у вас какие-либо отрицательные моменты, с которыми потом тоже будет мириться.

Очень часто недостатки у людей явно не скрыты, они находятся прямо на виду. Есть такое правило: если хочешь что-то спрятать, выставь это напоказ. И когда вы говорите, что у вас есть проблема лишнего веса, но при этом вы крутой бухгалтер, то окружающим людям становится не важна ваша полнота, для них главное – это ваша компетентность в бухгалтерских делах.

Если вы будете рассказывать миру о своих недостатках, то люди вас начнут воспринимать более честными, более правильными. А самое главное, начнут поддаваться вашему влиянию.



Закон № 25

Опросы и рейтинги

Постоянно участвуйте в опросах и рейтингах, устраивайте всякие интервью, где вас показывают с более высокой точки, чем всех остальных. Если в городе N вышел какой-то рейтинг, в котором вы стали № 1, обязательно вывешивайте на всех столбах, что вас назвали № 1. У меня была ситуация, когда телеканал «Мир», я уж не знаю, по каким критериям, назвал меня ведущим бизнес-тренером RU.net. Соответственно, моя задача в данном случае (так как это придумал не я) – пиарить эту ситуацию. Ваша задача – показывать это всему миру, особенно уделять этому внимание среди людей, которыми вы управляете, на которых вы влияете, что вы стали признанным. А опросы и рейтинги дают вам подтвержденную экспертность.

Вы должны цитировать свои рейтинги, потому что это признание с третьей стороны. Это признание ваших способностей, вашей власти, поэтому вы обязаны это не только фиксировать, но и показывать и говорить об этом.

Для того чтобы быть медийным, нужно делать так, чтобы вас приглашали на различные мероприятия, вы должны постоянно где-то светиться, у окружающих должно возникать желание сотрудничества с вами. Приведу пример. В ноябре 2013 года меня пригласили на телеканал «Про бизнес» выступить с уроками по мотивации. Я там выступил, и через полгода мне перезвонили и сказали:

– У нас осталась одна тема по ораторству, не могли бы вы выступить?

– Да, конечно, но вроде бы повторно вы никого не приглашаете.

– Крайне мало людей, умеющих говорить интересно и красиво. Есть много специалистов, у которых половина аудитории просто спит. Они не общаются с аудиторией, не видят ее и не слышат, и аудитория реально спит, – сказал мне продюсер. – Поэтому мы вас и пригласили второй раз, мы уже просто устали работать с сонным царством.

С точки зрения знаний и результатов эти специалисты, не умеющие красиво и интересно говорить, действительно очень крутые, но они не медийные, потому что они сидят в своих замкнутых кругах, получая маленькую зарплату, не могут из них выйти и не понимают, в чем причина. А причина лежит на поверхности: аудитория их просто не воспринимает. Приведу еще один пример, касаемый медийности. Я выступал на Российской Неделе Продаж, в зале было более 800 человек. Когда организаторам этого мероприятия несколько раз задали один и тот же вопрос: «В чем успех ваших конференций? За хорошие деньги мы от силы набираем не более 70 человек, которые слушают нас платно», то они ответили: «Все очень просто: мы берем тех, кто умеет выступать». Перед тем как пригласить спикера на подобное мероприятие, организаторы обязательно смотрят видео с его выступлением. И если организаторам это выступление не нравится, то никакие деньги, никакие связи, никакая крутизна не помогают этому спикеру выйти на их сцену. Они его просто не берут. Вот поэтому на этой конференции выступают реально интересные люди. И аудитории нравится такое определенное шоу. Ваша медийность, в первую очередь, зависит от того, насколько вы сами на сегодняшний день умеете интересно преподносить о себе информацию не только голосом, но и текстом, и видео, и аудио. Если у вас будет интересный медиаконтент, интересные интервью, которые вы не только даете, но и берете, то окружающие будут хотеть с вами сотрудничать, они будут приглашать вас на различные мероприятия выступать перед публикой. Чтобы влиять на людей, вы должны быть медийным.

Закон № 26

Нереализованные потребности

Ищите у людей, на которых вы влияете, нереализованные потребности и показывайте, что в будущем вы им поможет их реализовать. Эти потребности нельзя сразу исполнить, нужно показывать, что это будет в будущем, и потихоньку им это отдавать, а потом искать новые и переходить на них. Например, вы хотите поменять старую машину на новую, поэтому вы едете с сыном в автосалон, показываете новую машину и говорите: «Примерно через год-полтора я доверю тебе ее, ты сможешь на ней кататься». То есть вы не говорите, что, как только купите, сразу же будете давать ему на ней ездить, а только через какое-то время». Ищите нереализованные потребности и давайте обещание в будущем их реализовать, и пусть люди стараются этого добиться. Но не давайте все сразу, давайте понемногу.

Еще лучше, когда вновь прибывший сотрудник видит, что вы помогаете реализовывать какие-то потребности сотрудникам, которые проработали один, два, три года. Вы реализовываете их по мере готовности и только в далеком будущем.



Закон № 27

Тотальный контроль

Необходимо контролировать всех или заставлять всех контролировать друг друга, встраивать при этом иерархическую ответственность за нарушения. Но чтобы не только вертикаль власти искала проблемы в компании, в бизнесе, в обществе, но и каждый мог найти эту проблему и дать свою обратную связь, показав, что неправильно и что можно исправить. Этот закон очень хорошо сочетается с законом про интриги, когда на заводах, для того чтобы разрушить дружбу, вводили жесткие штрафы, но не в пользу компании, а в пользу того, кто нашел ошибку. Если нашел ошибку менеджер, то ему добавляют 20 долларов. Если кто-то нашел где-то нарушение, то штрафуют того, кто совершил ошибку, и деньги уходят следующему. Вы понимаете, что все производство в мире – это конвейер, и каждый следующий человек зависит от предыдущего, и если ты не найдешь «косяк» предыдущего, то накажут тебя за то, что ты его пропустил. Любая дружба очень быстро в таких ситуациях рушится.

Выстраивайте вертикальную систему ответственности, т. е. если вы нашли нарушение у продавца, то штрафуются продавец, начальник отдела продаж, коммерческий директор. Вводите коллективную ответственность, тогда люди будут сами друг за другом следить, в том числе и писать друг на друга доносы. Что в принципе тоже хорошо.



Закон № 28

Слабая власть

Люди сами по себе никогда не восстают против тиранов. Нет ни одного случая в истории, когда против сильных тиранов организовывались хоть какие-то восстания. Все восстания, все смены власти происходят только в момент, когда тирания ослабевает. Вы это можете увидеть сейчас на примере множества стран. До тех пор пока вы являетесь жестким авторитарным лидером, все ваше окружение будет делать все четко и вы будете добиваться поставленных целей. Как только вы начнете давать слабинку, тут же появятся различные революции, серые кардиналы, которые, в конечном итоге, или заставят вас играть под чужую дудку, или разорят вас. То же самое и в семье: если есть жесткая власть, то семья будет долговечной, как только в семье власть уходит, семья разваливается. Никогда не переставайте быть сильным. Как только вы перестанете быть сильным, вас тут же сметут.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что привлекает людей в лидерах? Что вызывает у окружающих страстное желание быть рядом с лидером, идти за ним, работать с ним? Людей привлекает сила и энергия. Окружающие всегда завидуют тем, у кого энергия плещется со всех сторон.

Лидер – это человек, за которым хотят идти люди. И те, кто идет за лидером, хотят делать то, чего хочет лидер. И это они делают самостоятельно. Работая с людьми индивидуально, умея подстраиваться эмоционально под каждого из них, вы находите ключик к каждому конкретному человеку. Не умея этого делать, вы не сможете сделать так, чтобы эти люди считали вас лидером и шли за вами.

Закон № 29

Пафос и помпезность

Мы должны награждать пафосно и помпезно. Даже маленькая незначительная награда должна быть публичной. Даже если вы вручаете значок, вы должны произнести речь о том, как важен вклад этого человека в жизнь вашей компании. Раздавайте почести прилюдно, при этом очень важно требовать от награжденного человека произнести какие-нибудь слова. Человек сам будет говорить, как он рад работать в вашей компании, и этим он еще раз закрепляет свое место в компании, и все начинают верить, что компания на самом деле хорошая и что они действительно работают в замечательной компании.

Факты коллективных наказаний люди помнят значительно меньше, чем факты публичных наград. Например, корпоративы, которыми награждается коллектив по итогам года, люди вспоминают потом целый год, а то, что всех оштрафовали на премию – народ поворчит и успокоится.



Закон № 30

Манипуляция цифрами

Манипулируйте цифрами, не говорите голословно. Всегда старайтесь найти цифровое подтверждение вашим словам. Сравнивайте несравнимые величины, например: «В этом году мы отработали на 15 % лучше, чем в позапрошлом». В позапрошлом году вы сравнивали деньги, равные доллару по курсу 27 рублей, в этом году – по курсу 60 рублей. Нельзя так сравнивать, потому что это разные величины. Сравнивайте цифры в разные эпохи без учета инфляции. Сравнивайте цифры в разных отраслях, приводите примеры в цифрах, которые вы узнали даже из каких-то недостоверных источников. Если нет подтверждения цифрам, придумайте цифры на основании своего субъективного мнения. Вам кажется, что качество работы улучшилось, значит, надо объявить, что оно не просто улучшилось, а оно улучшилось на 15 %. Или, наоборот, если вам надо поругать, делайте точно так же. Манипулируйте цифрами, они действуют на порядок лучше слов, и благодаря цифрам вам будет намного проще манипулировать людьми.



Закон № 31

Закон высшей власти

Надо действовать от лица более высокой власти, указывая, что вы всего лишь проводник. Если более высокой власти нет в вашей компании, то от лица народа, от лица Бога. Чтобы у окружающих вас людей, у ваших подчиненных не сложилось впечатление, что у вас мания величия. Чтобы вас воспринимали как посланника, несущего людям вечные ценности.

Например, в мусульманских странах очень сильно мнение тех, кто ссылается на Коран. В Коране написано: «Не укради», но это не я сказал. А от лица Аллаха сказано. И на самом деле, воровства становится на порядок меньше, чем, например, в других странах.

Люди устроены так, что им всегда нужен проводник с фонариком, им всегда нужен тот, кто держит в своих руках фонарик и идет первым.

Я не рассматриваю уникальные примеры, которые в этом мире единичны, когда над лидерами никто не стоит. Примерами могут служить Сталин и Гитлер. Но такие примеры – один на миллиард. Если рассматривать примеры людей, которые не только чего-то добились, но и смогли это удержать в долгосрочной перспективе, то это всегда люди, над которыми есть какой-то другой лидер. Но это необязательно, что вы должны идти за таким лидером.

Главное, чтобы вы его поддерживали, имели с ним какие-то общие идеи, точки соприкосновения. Это очень важный момент. Итак, три закона лидерства – это: 1) уметь воображаемым фонариком показывать путь вперед; 2) поддерживать лидера более высокого уровня; 3) быть в симбиозе с другими лидерами более низкого уровня.

Закон № 32

Сторонись халявы

Вы, властвуя над собой и над другими, категорически должны отказаться от какой-то халявы. Если даже вам будут часто предлагать что-то безвозмездно сделать или подарить, вы должны отказаться, так как вы не имеете права попасть под влияние какого-то человека, который завтра же может прийти и сказать: «Вот я для тебя сделал, теперь ты для меня сделай». Этим вы убиваете свой авторитет. Поэтому любая халява должна быть вами оплачена, но необязательно деньгами, можно действиями. Не надо «клевать» на халяву, лучше ее сторониться, потому что это черная энергия, которая будет работать против вас и сжирать ваш авторитет.

Желание халявы убивает власть. Ваше неумное желание получить что-то бесплатно будет убивать вашу способность контролировать и влиять на других людей.

Закон № 33

«Нет» кумирам

Не подражайте известным личностям. Создавайте свою философию. Понятно, что все мы стоим на плечах гигантов, заимствуем многие вещи у своих предшественников, и, тем не менее, вы должны вносить свою струю, вам должны подражать. А если все видят, что вы кому-то подражаете, то это по меньшей мере смешно, а по большей – вызывает вопрос: «Зачем? Неужели вы такой слабый, что не можете самостоятельно что-то придумать?»

Можно что-то заимствовать, но нельзя копировать, так как это убивает ваш авторитет как личности перед людьми. Оставайтесь личностью, имейте свою неповторимую философию жизни.

Закон № 34

Достучаться до небес

Необходимо быть недоступным для общества, т. е. к вам должно быть невозможно достучаться напрямую, просто позвонить по телефону. Это убивает в вас ваше лидерство и вашу авторитетность. Даже если вы сегодня один и у вас нет секретаря, просто сделайте так, чтобы с вами можно было связаться по электронной почте или отправить вам запрос. Не отвечайте всем подряд, кто вам пишет в личные сообщения. Вы должны быть недосыгаемы. Чтобы получить вашу аудиенцию, чтобы вы дали свой совет или просто пообщаться с вами, надо заслужить.

Вы должны это «включить сразу». Если вы доступны для всех, то появится огромное количество людей, которые просто захотят с вами поболтать. Если вам сложно говорить людям «нет», то называйте сумму.

Если вы хотите влиять на людей, продавая себя дорого, то заходить в свою аудиторию вы должны только сверху. В очень крайних ситуациях можно зайти на равных, но никогда не заходите снизу, потому что такой подход не работает в обычных бизнесах. Вас съедят, вами будут пользоваться, о вас начнут вытирать ноги. Нужно всегда заходить только сверху, показывая окружающим, что вы не раб, вы выше, что вы пусть узконаправленный специалист, но при этом профессионал.

Если вы считаете, что все люди – братья и со всеми нужно быть наравне, если вы считаете, что помощь окружающих обязывает вас делать ответные действия, то ваши лидерские позиции размываются. Позволив сначала в себя тыкать, потом позволив себя критиковать, в конечном итоге вы позволяете себя оскорблять. Если вы хотите быть лидером, то вы должны постоянно отделять себя от других людей. Лично я категорически против всякого панибратства.

Если на какой-нибудь конференции ко мне подходит человек и говорит: «Санек, привет!» – то я тут же отвечаю: «Санек вас в подворотне ждет с пивом. Я не Санек! Для вас я Александр Сергеевич».

Я никоим образом не допускаю панибратства. Я никого не впускаю в свое интимное пространство. Даже те люди, которые общаются со мной на «ты», делают это уважительно. Панибратство не приводит ни к чему хорошему, оно приводит только к революции, серому кардинальству, бунту или восстанию на корабле.



Закон № 35

Смерть террористам

Никогда не идите на уступки вымогателям, на угрозы подчиненных. Быстро на это реагируйте, дискредитируйте и удаляйте этих людей из вашего внутреннего круга. То есть если вам начинают угрожать, то, как бы рационально не звучали их доводы, как бы неудобно вам не было, не идите на поводу. Прогнетесь один раз – они будут и дальше вас нагибать, будут всем остальным рассказывать, насколько просто это было сделать. Если человек начинает ставить ультиматумы, сразу показывайте ему на дверь без вариантов. Не бывает таких ситуаций, в которых можно договариваться с террористами.

Если вы боитесь и сомневаетесь, а стоит ли вам идти дальше, то я вам отвечу, что стоит. Разве вам не надоело быть серой массой, стадом? Пора уже выделяться и жить так, как вы хотите. В этом вам поможет способ сжигания мостов. Нет, это не устраивать пожар на транспортных развязках и не взрывать мосты. Это значит сжигать отношения, которые вам мешают жить так, как вы хотите.

Это очень жесткий способ, в каких-то местах даже может неправильный, но очень действенный. Сжечь отношения с мамой, которая ежедневно выносит вам мозг, – это не значит забыть ее полностью. Это значит не жить с ней под одной крышей, но навещать ее с подарками по праздникам и выходным дням. Вы получите спокойную рабочую неделю и радостное ее настроение в дни вашего приезда.

Закон № 36

Лучший друг

Не старайтесь окружить себя друзьями, потому что, когда вы поднимаетесь, друзья у вас меняются, дружбы во власти нет, так как люди из ближнего круга рано или поздно хотят занять ваше место. Не бывает решений, которые устраивают абсолютно всех, и, когда приходится жертвовать мнением человека ради общего дела, ему это не нравится. Когда-то, наоборот, приходится жертвовать общим делом ради человека, и это не будет нравиться другим. Поэтому вы кому-то неизбежно «насолите», и люди это запомнят. Чем ближе друзья, которые рядом с вами, тем сложнее вам будет пережить тот момент, когда друг пойдет против вас. А это неизбежно будет.

Помните, что самые болезненные удары в спину всегда наносятся от лучших друзей.



Закон № 37

Вера и доверие

Верить, в полном смысле этого слова, нельзя никому. Весь вопрос – в цене вопроса. Даже самые близкие родственники при дележке наследства могут разругаться. Никогда никому не верьте. Вы можете доверять, но самый важный момент в этом законе – всегда раскладывайте яйца по разным корзинам. Никогда не делайте так, чтобы у вас все сходилось на ком-то или на чем-то одном. Ваша задача – доверять, но проверять. Вы доверяйте, но делайте регулярные проверки. Абсолютной веры быть не должно.

Это касается не только людей, но и направлений, ниш и конгломератов. У вас, помимо недоверия, должно быть еще распределение инвестиций в разные корзины. У вас всегда должно быть место для маневров.



Закон № 38

Недостаток и зависимость

От вас должны в чем-то зависеть, чего-то должно не доставать у других, сами они этого получить не могут или это крайне дорого и т. д. То есть мы выстраиваем заборы вокруг тех людей, на которых мы влияем. Один из этих заборов – «зависимость», если вас не будет, то все рухнет. Например, если вы наемный генеральный директор или менеджер и вы хотите стать незаменимым, то: 1) вы выстраиваете самостоятельно все бизнес-процессы, а без вас ничего не работает; 2) вы приходите со своим уникальным стилем работы, жестким, но справедливым. В менеджменте есть одна особенность: когда мы меняем менеджера, мы должны взять нового с таким же характером и с таким же подходом к жизни, потому что если взять более мягкого после жесткого, то вся команда разбежится; если взять жесткого после мягкого – тоже разбежится. Без вас все может разрушиться, вас снова будут звать на помощь, и тогда вы можете вернуться, но уже на других условиях, диктовать которые будете именно вы. От вас должны зависеть и бизнес, и люди, которые под вами работают.

Надо следить за тем, чтобы у людей был в чем-то недостаток. Никогда нельзя делать так, чтобы люди были обеспечены во всем, всегда должно чего-то не хватать, они должны быть всегда немного недовольны. Это помогает вам ими манипулировать и управлять.

Вы создаете окружающим чувство потери от вашего ухода и заставляете их делать самые выгодные предложения, которые нужны именно вам. Вы заставляете людей бояться потерять вас, делаете так, чтобы вас не использовали, не воспринимали рабом и ценили ваши действия. Чтобы понять, как все работает, в первую очередь нужно осознать, что вы уникальность, так как у вас есть уникальный опыт, уникальные знания и уникальный подход к решению проблем. Во вторую очередь вы должны понять, что эти конечные выгоды, кроме вас, никто не сможет дать людям. В мире нет 100 %-ных специалистов широкого профиля, которые решают проблемы во всех сферах. Кто-то сильнее в одном, кто-то сильнее в другом, кто-то сильнее в третьем. Если вас сравнить с аналогичными специалистами, то однозначно вы в чем-либо выиграете. И если вы это понимаете, то уже чувствуете себя более уверенно и изначально ставите себя в более высокое положение.



Закон № 39

Не шуми

Никогда намеренно и открыто не лезьте в различные обвинения и конфликты. Промолчите и тихо уберите тех, кто мешает. Если к вам кто-то пришел с претензиями, никогда не реагируйте и обязательно уберите этого человека. Потому что этот человек впоследствии подорвет ваш авторитет. Начните придираться ко всему, к чему только можно, идеальных людей нет, и для вас всегда найдется, за что этого человека можно уволить. Но не шумите, делайте все без эмоций, только тогда можно принимать решение.

Очень важно убрать этого человека из своего окружения, перестать приглашать его в гости и т. д. Потому что если вы будете молчать и этим как бы потворствовать конфликту, он будет только нарастать. Ваша задача – открыто не лезть в конфликт, но убрать его источник.

Ваша жизнь – это ваше лицо. Если вы не умеете правильно относиться к окружающим вас проблемам, не умеете благодарить судьбу за предоставленные неудобства, то вы перестаете замечать жизнь вокруг. Все ваши силы и энергия уходят в неправильном направлении – уходят на борьбу с конфликтами, сомнительными ситуациями, вместо того чтобы пойти на улучшение вашей жизни.

Проблемы бессмертны: они были, есть и будут. От этого никуда не денешься. И большинство людей любят спорить с реальностью, любят спорить с тем, что уже произошло. Но как ни старайся, с этим уже ничего поделать нельзя. И вот тут наступает момент, когда все эти суэта и споры похожи на бессмысленную борьбу с ветряной мельницей.

Наверняка вы сталкивались с такой ситуацией, когда уволенный сотрудник, вместо того чтобы искать новую работу, тратит свои силы и энергию на ругательства своего начальника. С утра до вечера он обсуждает неправомерные действия руководителя, который нечестно лишил его работы. Но если смотреть в глубь проблемы, то от таких разговоров легче никому не становится.

Такие споры с реальностью – причина определенных качеств человека. Когда вы сталкиваетесь с проблемами, просто скажите себе: «За что лидеры благодарят судьбу? За то, что это случилось» – и думайте, что делать дальше. Реальность в том и заключается, что все уже произошло, все в прошлом. И изменить уже ничего нельзя. Не ругайтесь, не спорьте, а продолжайте думать о том, как изменить будущее.



Закон № 40

Перевертыш

Поворачивайте трудности и проблемы в свою сторону, показывая, что то, что нас не убивает, делает нас сильнее. Мы зачастую не можем поменять ситуацию, которая происходит в нашем бизнесе или в нашей стране, но мы можем поменять значение этой ситуации, события. Если происходит какая-то сложность, необходимо видеть положительные стороны всего происходящего. То есть мы поворачиваем проблемы в свою сторону, показывая, что из-за этих проблем мы стали только сильнее.

Умение брать контроль над собой однозначно влечет за собой умение контролировать других. Если вы умеете управлять собой, умеете делать правильный выбор, не ссылаясь на внешние обстоятельства, то это помогает вам управлять другими людьми и контролировать их действия. Учитесь выбирать жизнь и свободу для себя и не оставаться в загнивающем болоте.

Еще одна важная вещь в профессионализме – это гипербобщительность. Это значит, что вы должны доводить все свои дела до логического конца. И не важно, какой это конец – плохой или хороший. Важно сообщать об этом миру. Гипербобщительность состоит в том, что вы рассказываете миру, как у вас идут дела. Люди не верят тем, у кого все хорошо, и не идут за теми, у кого все плохо.

Так вот, гипербобщительность – это сообщать своей аудитории, что здесь вы проиграли, а вот тут выиграли, и не просто выиграли, а победили с величайшим успехом. Когда радость победы переполняет вас с ног до головы, то о своих проигрышах вы говорите с такой легкостью, что люди однозначно хотят за вами идти, верят вам и идут туда, куда вы их поведете.

Закон № 41

Зебра

Постоянно перемешивайте негативные ситуации с очень позитивными, но в другой области. Например: «В этом месяце у нас очень низкие доходы, поэтому премии не будет. Но зато мы заказали новый печатный станок». Или: «Наша страна потратила огромные средства на организацию Олимпиады-2014, но зато мы выиграли больше всех медалей». То есть сначала мы выдаем негативы, а потом позитивы, только из другой области, которые эмоциями перекрывают логику. Белое – это эмоции, черное – это логика. Черную логику перекрываем белой эмоцией.

Готовность отвечать как за хорошее, так и за плохое – признак профессионализма. Когда вы не готовы отвечать за любой результат, тогда в глазах других людей вы не становитесь профессионалом и лидером.



Закон № 42

Тихая гавань

Всегда помните, что нет вечных властителей. Заранее думайте о том, что будет после вашего ухода, кто будет преемником и т. д. Заранее об этом думайте и делайте так, чтобы это происходило само собой. Меняется вертикаль власти, бразды правления переходят кому-то другому, и вы остаетесь в своем бизнесе только держателем акций, бизнес начинает работать не под вашим прямым управлением, а под удаленным управлением. Это необходимо, чтобы иметь возможность управлять на расстоянии. Это значит, что бизнес надо будет перестраивать, и, если вы позаботитесь об этом заранее, вам не придется перестраивать его позже.

Я, например, прекрасно понимаю, что я не смогу всю жизнь в таком режиме вести тренинги, и именно поэтому мы уже продумываем ситуацию поиска и дополнительных спикеров, вопросов инвестирования денег и т. д.



Закон № 43

Главный инструмент

Помните, что только эксплуатация других является главным инструментом власти. Власть основана на эксплуатации других. Вам это может не нравиться, вы можете это не воспринимать, но если вы не станете эксплуататором, если вы не станете человеком, который использует других в своих целях, то никакой власти у вас не будет.

Найм сотрудников, которым вы что-либо отдаете на аутсорсинг, начинается с их поиска. Составьте правильное объявление, разместите его в нужных ресурсах, продумайте, какое собеседование и какое анкетирование вы будете проводить с соискателями. Устройте конкурс на одно вакантное место. На это место возьмите минимум двоих, а лучше троих сотрудников. И на конкурсной основе избавьтесь в течение двух недель от лишних людей и оставьте только одного.

Это является психологическим барьером для многих. Но власти добиваются не все в этом мире. Но так вы по крайней мере будете знать, что вас останавливает от движения вперед.



Закон № 44

Больше, выше, шире

Империя постоянно должна расширяться. Мы пропагандируем расширение, могущество. Те, кто не растет, те умирают. Если вы не хотите угробить свою компанию, необходимо планировать рост. Никогда нельзя останавливаться, стоять на месте или делать меньше, чем раньше.

Власть способна существовать только в растущих условиях. Мы должны всегда демонстрировать рост. Как только мы перестаем показывать рост, мы начинаем загибаться и гнить.

Лидерство начинается с себя, так же как строительство дома начинается с фундамента. Без хорошего фундамента вашему жилищу будет грозить опасность. А без хороших лидерских качеств вы не сможете вдохновить людей вокруг себя на великие свершения, и ваш коллектив развалится при первых же проблемах. Если вы хотите вести за собой людей, но на сегодня эти люди идут за вами неохотно или количество преданных вам людей мало и вы хотите его увеличить, то для начала вам необходимо сломать свое мировоззрение. Перестроив понимание жизни, вы научитесь вести за собой людей и станете для них образцом, эталоном лидерства. Посмотрите на себя со стороны. Осознание себя поможет вам развиваться, и тем самым вы превратите в действия такие слова, как самоуважение, самомотивация, саморазвитие.

Все начинается с животных инстинктов, которые ведут к выживанию. Каждый человек прежде всего нуждается в питании, безопасности и принадлежности к обществу. Если сравнивать современный мир с далеким прошлым, то перед людьми не стоят так остро задачи безопасности, питания и размножения, как это было раньше. Современный мир сильно изменился. Человек не ходит в лес с копьем, чтобы добыть пищу, не прячется от крупных хищников, дабы не стать жертвой. Но большинство людей до сих пор ставят во главу угла именно эти принципы, несмотря на то что у них появилось много дополнительных задач, которые они стараются не замечать. Именно эти дополнительные задачи делают человека человеком. Людям нужны похвала, признание в обществе, получение какого-либо социального статуса, хороший заработок, дающий чувство уверенности в завтрашнем дне, и понимание, что они не хуже других. Все это в комплексе делает человека счастливым. Перед животными не стоит задача обретения счастья. И в этом наше кардинальное отличие. Не ограничивая себя только животными инстинктами, человек поднимается вверх в пирамиде потребностей. Он хочет учиться, хочет быть богаче и саморазвиваться. Лидерам необходимо саморазвитие, необходимо движение вперед. Это отличает их от других людей. И вы должны этому научиться.



Закон № 45

Закон предвидения

Вы должны прогнозировать ваши действия на два-три шага вперед. Вы должны использовать свой личный опыт, привлекать экспертов в какой-то области, чтобы они помогли вам прогнозировать ситуацию, вы должны обязательно следить за экономическими новостями, за политической ситуацией. Люди, которые не следят за экономикой и политикой, за новшествами и нововведениями в их сфере деятельности, не следят за популярными развивающимися направлениями, в конечном итоге остаются позади. Потому что если за всем этим не следить и не использовать личный опыт, не привлекать сторонних экспертов, то нельзя будет прогнозировать ситуацию на два-три шага вперед. А если вы не сможете прогнозировать, вы не сможете вовремя адекватно отреагировать. Даже если произойдет что-то хорошее, вы можете быть не готовы и не сможете грамотно воспользоваться ситуацией.

Для того чтобы стать лидером, в первую очередь вы должны поменять свое мышление. Вы должны продумывать все, что вы делаете. Вы должны предвидеть, какую реальную пользу принесут завтра ваши действия. Если вы что-то делаете, чтобы кому-то понравиться и создать семью, то это отлично, просто замечательно. Если ваши действия заставляют ваших последователей идти по вашему пути, вызывают у них желание быть похожими на вас, это здорово. Вы выбрали правильное направление в своей жизни. Если же ваши действия направлены только на получение вами удовольствий, то в итоге вы останетесь один и у вашего окружения не возникнет желания быть всегда рядом с вами. Люди никогда не пойдут за вами, если вы будете таким, как все. Это неинтересно. Такие никому не нужны. Вы должны думать, что вам будет выгодно, а только потом делать.

Закон № 46

Человечный человек

Мы пропагандируем истинные человеческие ценности, чем бы мы ни занимались. К примеру, реклама *Coca-Cola*. Это ведь не реклама сладкой газированной воды – это реклама любви, встречи с друзьями, т. е. рекламируются и пропагандируются эмоции, базовые человеческие качества и ценности, и все это привязывается к рекламируемому продукту.

Мы пропагандируем самые простые вещи, говорим, что все должны быть богатыми и здоровыми, свободными, успешными и т. д. В любом обществе вы обязаны пропагандировать человеческие ценности, и к вам будут тянуться. И соответственно, вам будет проще управлять людьми.

Без духовности люди становятся рабами и заложниками денежных знаков, они поклоняются купюрам и в большинстве случаев не добиваются никаких серьезных высот в жизни. Человек всегда должен быть наполнен духовностью, которая помогает отделять добро от зла, неблагодарных людей от порядочных и т. д.



Закон № 47

Публичная казнь

Если кто-то нарушил ваш закон, преступил черту ваших законов как личной, так и общественной власти, то казнь должна быть публичной, что приводит к укреплению дисциплины. Если вы пропагандируете, что вы не работаете с теми, кто вас обманывает, но вас все-таки обманули, то вы обязательно пиарите это на весь мир. Если ваш сотрудник у вас что-то украл и говорит, что его заставил кто-то, вы собираете весь коллектив, публично его увольняете без зарплаты, приглашаете участкового, составляете на вора акт, т. е. никого не жалеете. Жестко наказывайте всех нарушителей границ. Никому не позволяйте нарушать границы. Любое нарушение карается.

Наказывать с глазу на глаз можно только того человека, которого вы хотите оставить работать. Если же вы решили человека уволить за какое-то нарушение, то это необходимо делать публично. Чтобы люди понимали, что в вашей зоне ответственности ошибаться нельзя. Это очень важно для укрепления своей власти.



Закон № 48

Каждому яйцу – своя корзина

Разделяйте полномочия так, чтобы, даже объединившись, люди не обладали полными ресурсами. Главные рычаги управления оставляйте только себе. Мы обучаем людей и даем им все, что они будут знать, но не все, что мы сами знаем. То есть главные секреты мы все равно оставляем себе, что-то не передаем, не договариваем, чтобы потом эта информация не была обращена против нас.

У вас должны быть секреты, о которых не знает никто.

Закон № 49

Закон супермена

В глазах других людей вы должны быть суперменом. Вы должны обладать сверхспособностями, быть сверхчеловеком. Ваши предсказания должны сбываться, люди должны думать, что вы работаете больше всех. Если вы хотите влиять и властвовать, вы должны смириться с тем, что основная ответственность за все лежит на вас, и это уже сверхспособность. Ведь зачастую люди боятся ответственности. Вы должны быть выносливым.

Не бойтесь придумывать себе новые подвиги и совершать их. Не надо думать, что люди это увидят и поймут, им надо это демонстрировать. Пиарьте свою ключевую компетенцию, регулярно выкладывайте результаты своей работы, чтобы и самому видеть эти результаты.

Данная техника состоит из двух подразделений:

- как создать легенду о себе;
- как создать свой суперменовский кейс.

Зачем нужна легенда? О любом интересном, важном, полезном человеке всегда должны ходить какие-либо легенды. В первую очередь эти легенды вы должны провоцировать и создавать сами, вы должны делать так, чтобы они были вам подконтрольны. Легенда – это не то, что было на самом деле, это разукрашенная история, отчасти сказка. Ее задача – не показать правдивость ситуации (лгать никогда нельзя), а показать правду с той стороны, с которой вам выгодно. Это и есть фантик, и вы можете им крутить так, как вам нужно. Покажите людям не факты, а эмоции. Приведу пример легенды покорения Северного полюса. Оказался на Северном полюсе – это факт. Интересно?

- Белые медведи;
- чуть не замерз;
- свалился в расщелину;
- питался снегом;
- вытащили моржи и напоили чаем.

В легенде важны эмоции, т. е. какие-то факты, которые на реальность не влияют. Человек добрался до Северного полюса? Добрался. Ну и пусть у моржей чая не бывает, но зато это здорово и прикольно, хотя и сложно представить. Легенда – это ваш рассказ о себе, это ваша история Золушки, в которую вы включаете большие эмоции. Оставьте всего 2–3 факта и добавьте в нее больше эмоций, как вы боролись, как воевали, как старались, как чуть не померли. Такая подача информации становится вирусной и распространяется со скоростью света, и люди начинают о вас рассказывать. Рассказывать легенды первыми должны вы, а не люди, чтобы, услышав, остальные сказали: «Вау это реально круто». Легенда – это рассказ о том, что вы были суперменом. У вас должна быть крутая легенда, напичканная эмоциями и правильно оперированными фактами и цифрами.

Закон № 50

Информация снизу

Необходимо иметь второй способ получения информации, т. е. не только по вертикали власти, но и самому выходить к народу и узнавать реальное положение дел, беседовать с исполнителями, задавать вопросы, сверять информацию из разных источников, чтобы понять, кто что-то не договаривает. Необходимо знать, как живет народ, не только из отчетов, но и из первых уст, надо жить с народом – это и есть настоящая власть.

Вы не можете контролировать ваших прямых подчиненных, если вы не владеете информацией, которая находится под ними. Эта информация крайне важна для того, чтобы ваша власть была настоящей.



Закон № 51

Делай, как все хотят

Иногда необходимо совершать популистские действия, принимать популистские решения. Это касается тех дел, которые не сильно влияют на результат. Например, иногда мы вывозим весь коллектив в боулинг-клуб. Причем не только сотрудников, но и их жен и детей. Этим самым мы демонстрируем свою заботу о коллективе. Такие поступки возвышают нас в глазах людей.

Вы должны знать, что именно хотят окружающие, чтобы ваши популистские действия и решения были наиболее эффективны.

Вовлечение в процесс – это один из сильнейших способов удержания позиции лидера в коллективе, оставаясь частью его. Люди должны себя чувствовать частью чего-то важного, большого, сильного. Вовлекайте их в участие в ваших конкурсах, собирайте их мнения, проводите анкетирование, отвечайте на вопросы.



Закон № 52

Очень странный человек

Необходимо регулярно совершать очень странные поступки, принимать очень странные решения, участвовать в очень странных мероприятиях, чтобы все вокруг не думали о реальных проблемах, а чтобы именно ваши странности порождали слухи и сплетни.

Самое главное – вам не надо никому никогда объяснять, почему вы совершили данное действие или приняли такое решение. Вы сделали это просто потому, что вы так захотели.

Привлечь к себе внимание можно за счет эмоций, и для этого существует несколько вариантов.

Эпатаж – это какой-то конфликт, умышленно провокационная выходка или вызывающее, шокирующее поведение, которые противоречат правовым, социальным или нравственным нормам, принятым в обществе, и демонстрируются с целью привлечения внимания. Когда вы разрываете шаблон и делаете что-либо не так, как привыкло общество, то это заставляет людей резко напрягать свой мозг, после чего у них тут же появляется эмоция. Это могут быть матерные слова, озвученные вами на акционерном собрании, или это может быть ваш вызывающий внешний вид, не соответствующий принятым стандартам, или какое-то личное мнение, противоречащее общепринятому мнению.



Закон № 53

Ручной волк

Сами создавайте себе зависимую от вас оппозицию, делая видимость демократии. Это так называемые профсоюзы – создается видимость оппозиции, которая отстаивает права простых людей, рабочих и борется с директорами. Но профсоюзы, изначально создаваемые, например, в Америке, на самом деле защищавшие права рабочих, очень быстро становились ручными волками и переставали выполнять свою прямую функцию, а больше создавали шум и популистские решения, а не те, которые были важны для жизни. Поэтому если вы со своей стороны хотите властвовать больше чем над 10–15 людьми, то прикормите кого-то одного. Пусть он публично немного критикует вас, ставит под сомнение какие-то ваши слова, выступает с предложением, которое оспаривает ваше решение. Но этот человек должен быть обязательно прикормлен вами, чтобы остальные думали, что есть демократия, и бежали бы к этому человеку жаловаться, а он, в свою очередь, образно создавал бы вид, что демократия влияет на вас.

Закон № 54

Провокация обязательна

Необходимо сначала проверять людей провокацией и только потом давать им доверие. Вы никогда не узнаете, украдет ли у вас что-нибудь человек, если вы не дадите ему такой возможности. Без провокаций в проверках обойтись невозможно.

Любому человеку с любой ответственностью именно в его сфере ответственности необходимо создавать проверочную провокацию – недостающую и избыточную.

Закон № 55

Шоу должно продолжаться

Ваша задача – время от времени создавать запоминающееся шоу. Сюда входят общие собрания (квартальное, полугодовое, годовое) с призами, с наградами, с продолжением праздника в ресторане с музыкой и танцами. Это должно быть очень важное событие для сотрудников, все должны к нему готовиться, чтобы у людей остались положительные эмоции и впечатления. Регулярно создавайте шоу. Это касается как семьи, так и бизнеса. Это необходимо, чтобы о вас говорили, чтобы о вас создавались легенды.

Закон № 56

Мы за демократию

Необходимо часть законов или часть решений принимать общим советом. Лучше, если это будут решения не особо важные, но чтобы их было много. В важных ключевых вопросах демократия должна быть только видимостью. Такие решения мы принимаем самостоятельно и внедряем их через вертикаль власти. Демократия должна быть, но она не должна влиять на ключевые решения, которые вы принимаете в своей компании.

Вы можете собирать коллектив для большого собрания и обсуждать с ним, что по приказу мэрии вам нужно покрасить фасад здания, и вот вы хотите со всеми обсудить, в какой цвет красить. Или обсудить, в каком углу офиса поставить кофейный аппарат. То есть, вы собираете коллектив, который принимает решение в незначимых вопросах.

Закон № 57

Совет старейшин

Вы должны иметь в своем подчинении определенное количество людей, так называемый «совет старейшин», и регулярно их собирать и советоваться с ними по стратегическим вопросам. Узнавать у них, как они видят ситуацию. Один человек никогда не может все знать, все видеть, обо всем помнить. В больших компаниях и корпорациях совет старейшин называется «совет директоров», в малых компаниях это могут быть ваши заместители, но иногда полезно сделать совет старейшин из людей не по званиям, а по их компетенции. В совет старейшин можно позвать лучшего продавца и учитывать его мнение в отношении того, как правильно регламентировать работу остальных продавцов, потому что он знает ситуацию изнутри. То есть совет старейшин – это необязательно директора, это могут быть люди, которые подсказывают нам самые короткие пути к достижению цели. Собирайте вокруг себя умнейших из вашего окружения и с ними решайте, обсуждайте, учитывайте их мнение в стратегических вопросах.



Закон № 58

Каждый может

Создавайте миф о том, что каждая кухарка может управлять государством. Это действительно миф, но иногда вы будете получать обратную связь, советы от ваших работников, потому что они ближе к клиентам, к жизни, чем директора и управленцы. Но вы можете к этому прислушиваться и тем самым пиарить ситуацию, что любой человек может внести свою лепту в развитие предприятия.

В данном случае мы сами пиарим и сами рассказываем, что все люди могут сделать все без вас, что вы лично большой роли не играете, это сотрудники такие молодцы, у них все так хорошо получается. Мы пиарим определенную причастность людей и специально создаем миф, что каждый может сделать что-то важное и полезное.



Закон № 59

Враг виноват

Если мы хотим принять непопулярное решение, если мы вынуждены принять такое решение, то сначала нужно найти внешнего врага. Это может быть человек, обстоятельство, ситуация, природное явление и т. д. Например, мы решили снизить зарплату, урезать проценты – сначала мы создаем или ищем внешнего врага и пиарим его. Мы говорим: «Вы только посмотрите, что творят наши конкуренты?!» И эти конкуренты (санкции, плохие погодные условия и т. д.) становятся виноваты в том, что нам приходится поднимать цены, урезать зарплату и т. д. То есть сначала мы находим внешнего врага, пиарим, а только потом мы выдвигаем свои непопулярные, негативные решения, ссылаясь на этого врага.

Лучше, если это будут обстоятельства. Потому что один конкретный человек может поменять свое мнение, вывернуться из ситуации, его можно простить. А если это целая компания, или страна, или природное явление, то с этим не поспоришь, это не изменишь.



Закон № 60

История золушки

Создавайте свою историю, свою легенду при вхождении во власть. Эту историю продолжайте рассказывать, даже если вы сами устали, если другие устали слушать ее, все равно рассказывайте. Откуда вы пришли, как вы начинали и т. д. Это тоже работает на закон «Каждый может», т. е. вы были обыкновенным человеком с необыкновенными качествами – и вот теперь вы во власти. Все будут думать, что и они могут оказаться в нужное время в нужном месте, много работать над собой и тоже построят свою империю.

История Золушки крайне важна. Это очень важный психологический момент: легенда, которую вы создали о себе, должна передаваться из уст в уста, и это создает общую идею и идеологию в вашем окружении – хоть дома, хоть на работе.

Этой историей вы показываете всему миру, что вы такой же, как и все остальные, вы показываете, как выросли «из грязи в князи». Ей пользуются различного рода бизнесмены и политики. Составьте для себя историю Золушки (женский вариант), «из грязи в князи» (мужской вариант) и покажите свой путь от начала и до конца, расскажите кем вы были и кем в конечном итоге стали.



Закон № 61

Гвоздь программы

Старайтесь быть в центре внимания окружения и общественности. Ваша задача – активно лезть в СМИ, в различные тусовки, о которых говорят, вести различные интернет-ресурсы. Если где-то упоминается ваша фамилия, то все должны говорить: «Да, я знаю его, он снимается на первом канале, у него регулярно выходят статьи в газете, я читал несколько статей на его блоге...» То есть для того чтобы власть сохранялась и удерживалась, наша задача – популяризировать себя и активно делать действия, которые вас популяризуют в глазах общественности. Чем чаще люди, подвластные вам, видят вас во внешних общественных ресурсах, тем больше вы получаете власти, так как популярность поддерживает власть, является для нее фундаментом, и вы должны быть «гвоздем» программы.

Умение рассказывать истории – это то, что заменяет вам во многом продажи. Многие думают, что рассказывать истории тяжело. Вам просто нужно знать типы продающих историй, которые вы должны рассказывать. На своих тренингах я подробно разбираю каждый тип. Истории могут быть про вас, про ваших учеников, про миссию. То есть про то, что вызывает эмоции. Средняя продолжительность одной истории – 3–5 минут. За 5 минут должно быть не менее 3 всплесков эмоций: хорошо-плохо, хорошо-плохо, хорошо-плохо. Только в этом случае ваша речь доходит до мозга аудитории, перед которой вы выступаете.

Эти истории вы сами должны пиарить: «А вы помните, какая...», «А вы что, не знаете? Ну ладно, слушайте...» Самая важная история – это когда полный провал. Вторая история – самый большой успех. Ваши истории рассказывают о вас, о ваших учениках, об их успехах, о приездах учеников к вам и о карьере.

Особое внимание уделите своим страничкам в социальных сетях. Посмотрите, что вы пишете, какие у вас друзья. Забаньте тех, кто ведет себя некорректно и портит вашу репутацию. Размещайте свои фото, видео о вас, о ваших делах, о вашей крутизне. На ваших фотографиях вы не должны быть в трусах на фоне грязных обоев и старого телевизора. Вид в трусах позволителен, только если вы прыгаете с вышки в бассейн или катаетесь на катамаране в море.

Профессиональные сообщества дают вам необходимое саморазвитие, возможность заявить о себе, отточить оффер. По личному опыту скажу, что постоянно нужно мозолить глаза там, где это возможно. Появляться на разных конференциях, делать популярные паблики, комментировать различные материалы в социальных сетях. Вы должны постоянно появляться в поле зрения крутых людей вашей сферы деятельности.



Закон № 62

Превентивные меры

Старайтесь наказывать свою оппозицию не тогда, когда она что-то сделала, а когда она только захотела это сделать. То есть здесь действует модель «работаем на опережение, предотвращение». Мы не реагируем только тогда, когда что-то случилось, думаем и только потом реагируем, а заранее предугадываем, что будет происходить, и стараемся это предотвратить превентивными мерами.

Очень важно показывать, что вы научились превентивно видеть проблемы и реагировать на них заранее, особенно в отношении людей, которые хотят сделать вам что-то нехорошее: что-то украсть у вас, подставить и т. д. И если ваши подопечные видят, что вы заранее на это реагируете, то они снова начинают видеть в вас сверхчеловека.

Превентивных мер может быть очень много. Это и ежедневное написание статей, которые сегодня вроде бы никому не нужны. Но это не значит, что их не надо писать. Это может быть изучение вопросов рекламы, маркетинга, чтобы в момент снижения клиентуры их можно было применить. Система превентивных действий превращает человека в лидера. Она повышает его продуктивность. Привыкая к превентивным мерам, вы становитесь примером для всех остальных людей.

Вы должны начать это делать, чтобы стать настоящим лидером. Превентивные меры вы должны принимать осознанно и намеренно. Вы должны быть заранее готовы к бою с самим собой. Должны выйти победителем из этой схватки. Лидеры никогда не действуют наобум. Они продумывают действия. Именно поэтому кажется, что они почему-то всегда выигрывают. Но лидеры выигрывают не почему-то, а потому, что они к этому готовы.

Закон № 63

И справедливость для всех

Закон неоднозначный. Цените исполнение ваших законов выше общепринятой справедливости. Это значит, что, если кто-то опоздал, он обязан быть оштрафован, даже если у него четверо детей и больная мама. Общепринятая справедливость говорит о том, что его надо пощадить, но все же его надо наказать. Закон важнее общепринятой справедливости. Если вы ставите закон выше общепринятой справедливости, то в вас видят власть; если вы общепринятую справедливость ставите выше закона, то в вас видят слабого человека, которому можно сесть на голову.

Сюда же относится принцип, что лояльность важнее результативности. Лояльность мы ценим всегда, потому что навыкам, знаниям и результату можно научить, лояльности научить нельзя. Это базовая вещь, без которой нельзя работать.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.