

Robin S. SHARMA

РОБИН
ШАРМА



Робин С. Шарма
**Как побеждать. 8 ритуалов успеха
в жизни и бизнесе от монаха,
который продал свой «феррари»**

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8197706

*Шарма, Робин 6 Как побеждать. 8 ритуалов успеха в жизни и бизнесе от монаха, который продал свой «феррари»: АСТ; Москва; 2014
ISBN 978-5-17-086000-5, 978-5-17-086001-2*

Аннотация

Эта книга изменила жизнь сотен тысяч людей по всему свету.

«То, о чем пишет автор, вы не прочтаете нигде!..», «Моя жизнь изменилась! И это всего за восемь дней», «После прочтения этой книги решились все мои проблемы в семье и деловой жизни», «Я понял, что могу встать в один ряд с Микеланджело, Леонардо да Винчи, Эйнштейном», «Удивительная, вдохновляющая, полная мудрости книга!».

Тысячи подобных отзывов говорят сами за себя!

Прочитав эту книгу, вы узнаете:

- как научиться управлять людьми,
- как правильно ставить цели и достигать их,
- как взять под контроль собственную жизнь и сделать ее такой, какой вы хотели ее видеть!

Перед вами восемь уроков лидерства, которые могут за восемь дней кардинально изменить вашу жизнь к лучшему!

Ключ к новой жизни – в ваших руках! Читайте, учитесь и помните: великими лидерами не рождаются – ими становятся в результате ежедневной работы над собой.

Содержание

Рывок к успеху	5
Монах в моём саду из роз	11
Чудесное превращение	15
Мудрость лидерства	20
Ритуал первый: связь затрат и цели	28
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Рывок к успеху

Это был худший день в моей жизни.

Я только что вернулся на работу после долгого отпуска, проведённого в горах с детьми (а мне крайне редко удаётся так хорошо отдохнуть с семьёй). Подходя к своему рабочему месту, я увидел двух верзил, которые бесцеремонно копошились в моих документах и просматривали файлы на моём ноутбуке. И наглецов совершенно не беспокоило то, что кто-то может их увидеть!

От вида происходящего вторжения во мне закипел гнев. Моё лицо покраснело, руки тряслись. Наконец один из них меня заметил. С каменным лицом, не выражавшим и намёка на какую-либо эмоцию, он подошел ко мне и сказал фразу, которую я не забуду никогда: «Мистер Франклин, вы уволены и обязаны немедленно покинуть здание. Мы вас проводим». Эффект, произведённый на меня этими словами, можно сравнить с ударом профессионального боксера. Я был нокаутирован.

Так, в одно мгновение, я превратился из вице-президента одной из перспективнейших на континенте компаний по производству программного обеспечения в человека без будущего и без надежды. Вы даже не представляете, как тяжело я воспринял увольнение. Прежде неудачи всегда обходили меня стороной. Эта ситуация была для меня абсолютно новой и непонятной, и я не знал, как с ней справиться.

В колледже у меня было всё: успех в учёбе, красивые девушки, безоблачное будущее. Я был капитаном команды по бегу, президентом класса и даже находил время вести популярную программу о джазе на студенческой радиостанции. Все считали меня необыкновенно одарённым и предвещали великое будущее. Однажды я услышал, как мой старый преподаватель сказал: «Если бы у меня была возможность прожить жизнь ещё раз, то я хотел бы быть Питером Франклином».

Но я хотел бы прояснить: мои таланты не были чем-то врождённым, как считали многие. Истинной причиной моих успехов было трудолюбие и, навязчивое желание – почти мания – побеждать и быть всегда первым. Когда мой отец приехал в эту страну много лет назад, он был всего лишь мигрантом без гроша в кармане. Но он горел желанием обеспечить своей семье спокойную, сытую и счастливую жизнь. Он сменил фамилию и снял для нас трехкомнатную квартиру в престижном районе. И на протяжении сорока последующих лет безустанно работал на заводе за минимальную зарплату. Несмотря на отсутствие образования, мой отец был мудрейшим человеком из всех, кого я знал... До недавнего времени, пока я не встретил самого экстраординарного человека на Земле. Этот человек относится к типу тех людей, о ком вы просто обязаны знать, и я обещаю познакомить вас с ним чуть позже. После этого ваша жизнь уже никогда не будет прежней. А пока я продолжу рассказ о моём детстве.

Отец мечтал дать мне первоклассное образование в первоклассной же школе. Он считал, что это гарантирует успешную карьеру и другие жизненные блага.

Отец твёрдо верил, что хорошее образование является ключом к преуспеванию в жизни. «Неважно, что случится с тобой, Питер, но никто не сможет отнять твоё образование. Знание всегда будет твоим лучшим другом, куда бы ты ни пошёл и что бы ты не делал» – постоянно говорил он мне во время ужина, после очередного изнурительного четырнадцатичасового рабочего дня на заводе, где он провел большую часть своей жизни. Мой отец был простым, но замечательным человеком.

Он так же был прекрасным рассказчиком, одним из лучших. На его родине старейшины часто изъяснялись притчами, чтобы передать вековые знания своим потомкам, и он привёз эту мудрую традицию в страну, которая его стала его новым домом. С того самого дня, когда

моя мать неожиданно умерла прямо на кухне, собирая ему в дорогу обед, и до тех пор, пока мы с братом не повзрослели, отец каждый день перед сном рассказывал нам восхитительные и интересные истории, каждая из которых несла в себе жизненный урок. Особенно мне запомнилась история о старом фермере, который перед смертью позвал к себе своих трёх сыновей. «Дети мои, – молвил он, – смерть уже близко, и скоро мои глаза навсегда закроются. Но прежде, чем это случится, я должен поведать вам один секрет. В поле за нашей фермой лежит великое сокровище. Копайте глубоко и вы никогда не будете знать нужды».

Когда фермер умер, его сыновья ринулись в поле и принялись копать. Они рыли без усталости с рассвета до заката на протяжении многих дней. Не осталось и клочка невспаханной земли. Они вложили в это дело всю энергию своей молодости – до последней капли. Перекопав всё поле и не найдя ничего, они сдались, ругая себя за то, что попались на такой очевидный обман. Они постоянно задавались вопросом, зачем отец так жестоко их одурачил? Но когда пришло время собирать урожай, он был настолько обильным, что вся деревня удивлялась. Три сына фермера быстро разбогатели и действительно никогда больше не нуждались в деньгах.

Так, благодаря своему отцу, я узнал силу самоотверженности, упорства и трудолюбия. В колледже я посвятил дни и ночи усердной учёбе, чтобы быть в числе лучших студентов и оправдать надежды моего отца. Я выигрывал все возможные стипендии и гранты, и с любовью каждый месяц посылал своему стареющему отцу деньги, в том числе и часть зарплаты, которую получал на подработках. Так я хотел выразить свою благодарность за всё то, что он сделал для меня. После колледжа мне сразу предложили прибыльную должность менеджера в *Digitech Software Strategies* – компании, куда мог попасть не каждый. Я мечтал работать в сфере высоких технологий, и моя мечта осуществилась.

Это была на удивление успешная фирма. Эксперты предсказывали, что она еще долго будет расти космическими темпами. Я был счастлив и горд оттого, что стал частью этой великолепной команды. Вступив в должность, я принялся вкалывать по восемьдесят часов в неделю, чтобы доказать, что не зря ем свой хлеб. Тогда у меня не было даже мысли, что семь лет спустя эта самая компания, которая так тепло меня приняла, унижит меня так, как не унижал никто.

Первые годы работы были просто замечательными. Я завёл хороших друзей, быстро учился новому и с легкостью продвигался вверх по карьерной лестнице. Я стал общепризнанным любимчиком-суперзвездой, молодым человеком с острым, как лезвие, умом. Я знал, что значит трудолюбие и был по-настоящему предан компании. И хотя никто не учил меня, как управлять людьми, мне доверяли все более и более ответственные должности.

Однако лучшее, что случилось со мной за время работы в *Digitech Software Strategies*, была встреча с Самантой – женщиной, которая впоследствии стала моей женой. Она была успешным молодым менеджером, со сногшибательной внешностью и впечатляющими умственными способностями. Мы встретились на Рождественской вечеринке, а дальше всё произошло само собой, и мы проводили вместе все свободные минуты (которых нам, конечно, никогда не хватало). С первого дня нашего знакомства Саманта стала моей самой преданной поклонницей. Как никто другой, она верила в мои таланты и способности. «Питер, ты станешь генеральным директором, вот увидишь» – постоянно повторяла она мне, улыбаясь. «Я знаю, у тебя есть всё, что для этого нужно». К сожалению, другие так не считали. Хотя кто знает?...

Генеральный директор *Digitech Software* управлял компанией, как диктатор. Это был безнравственный выскочка, дорвавшийся до власти. С его самомнением могло посоперничать разве его раздутое до невероятных пределов жалование. На первых порах он вёл себя со мной вежливо и сдержанно, соблюдая деловой тон. Лишь только он прослышал о моих талантах и амбициях, как он сразу стал со мной холоден и предпочитал общаться с помо-

щью коротких служебных записок. Саманта часто отпускала шуточки в его адрес, но это не отменяло того факта, что в его руках были полномочия и реальная власть. Возможно, ему казалось, что если я войду в состав руководства, то на моем фоне он будет выглядеть жалко. Или же я напомнил ему себя самого в молодые годы – и ему это явно не понравилось.

Справедливости ради нужно признать, что и у меня были свои недостатки и слабости. Прежде всего – взрывной темперамент. Стоило кому-то прийти с плохими новостями в неудачное время, как я впадал в неконтролируемую ярость. Я не знаю, откуда это во мне, но определённо это было ужасным качеством для делового человека. И хотя я считаю себя сдержанным человеком, все же в вопросах управления я бывал слишком груб. Как я уже говорил, я никогда не учился управлению, не проходил никаких лидерских тренингов и руководствовался только своими инстинктами. Мне всегда казалось, что не все сотрудники в команде разделяют мои взгляды на общее дело и желание достичь идеального результата. Это вызывало у меня недовольство. Я постоянно кричал на подчинённых, брал на себя больше ответственности, чем мог понести. Я знал, что нужно создавать в коллективе дружескую атмосферу, поддерживать командный дух, мне просто некогда было заниматься этими вопросами. Я чувствовал себя как моряк в тонущей лодке, который, вместо того, чтобы заделать брешь, вычерпывает прибывающую воду. Я был слишком заиклен на стремлении к совершенству.

И вот наступил черный день моего увольнения. Последующие месяцы было поистине худшими в моей жизни. Я благодарю Господа за то, что со мной были Саманта и дети. Они делали всё возможное, чтобы поднять мой настрой и смягчить горечь от провала. За эти месяцы безделья я по-настоящему осознал, что наше чувство собственного достоинства и самоосознания очень зависит от того, чем мы занимаемся. Когда мы знакомимся с кем-то на вечеринке, мы неизбежно спрашиваем: «Чем ты занят по жизни?» или «Кем работаешь?». Во время еженедельных игр в гольф, мои напарники всегда спрашивали: «Какие новости на работе, Питер?». Даже швейцар, встречая меня на пороге нашего элитного небоскреба, всегда из вежливости интересовался, как идут дела в офисе. Теперь, когда я стал безработным, мне было нечего ответить на все эти вопросы.

Уже не было того молодого человека, полного различных идей, который вставал рано утром, чтобы собраться и отправиться на работу. Я превратился в лентяя, просыпающегося около полудня, моя комната стала мрачным хранилищем пустых бутылок из-под пива, пачек сигарет и упаковок от фастфуда. Я перестал читать бизнес-журналы и перешёл на дешёвые детективные новеллы и прочий мусор. Я был слишком слаб, чтобы бороться с реальностью. Я не хотел тратить силы на то, чтобы усердно думать или пытаться что-то изменить. Моя боль была почти физической, тело меня не слушалось, я вконец обессилел. Мне казалось, что я больше не способен ни на что, кроме как лежать целыми днями в тёплой, уютной кровати.

Но однажды раздался телефонный звонок. Звонил мой старый друг из колледжа, который за эти годы успел заработать репутацию одного из лучших умов в индустрии программного обеспечения. Он сообщил, что только что бросил работу ведущего программиста в одной крупной компании и теперь собирается открыть свою собственную фирму. Я до сих пор помню, как он рассказал мне о том, что у него есть «замечательная идея», которая позволит создать совершенно новое программное обеспечение, и единственное, что ему нужно – это партнёр, которому он мог бы доверять, и первым делом он подумал обо мне. «Это великолепный шанс, чтобы создать нечто великое, Питер,» – сказал он, с присущей ему уверенностью и чувством энтузиазма. «Ну же! Будет весело!»

Меня одолели сомнения. Мне не хватало решительности согласиться. Начинать новый бизнес – это всегда непросто, особенно в сфере высоких технологий. Что, если у нас ничего не получится? На том момент у меня была очень сложная финансовая ситуация. Будучи вице-президентом в *Digitech Software*, я получал много денег и вел жизнь, о которой мой отец и мечтать не мог. Я водил BMW новой модели, в то время как у Саманты был свой соб-

ственный мерседес. Дети учились в частной школе, а лето проводили в престижных лагерях. Абонемент моего гольф-клуба стоил дороже, чем годовой доход многих моих друзей. Теперь же у меня только копилась счета, и мы вынуждены были отказаться от многих благ. Словом, не лучшее время мечтать о собственном бизнесе.

Но другая часть меня напомнило мне о том, что всегда говорил мой мудрый отец: «Ничто не способно одолеть тебя, пока ты сам не сдашься». Мне нужно было использовать эту возможность, чтобы выбраться из мрачного состояния, поглотившего мою жизнь. Мне как воздух была необходима причина просыпаться по утрам. Я должен был вернуть то состояние целеустремлённости и уверенности, которое было у меня во времена колледжа, когда я верил в свои силы и мир казался мне полным неограниченных возможностей. Я был достаточно мудр и знал, что жизнь время от времени преподносит нам неожиданные подарки. Интуиция подсказывала, что успех приходит к тем, кто может его распознать и принять. И я ответил согласием.

Мы дали нашей фирме громкое имя «*GlobalView Software Solutions*» и открыли маленький магазин в промышленном комплексе. Я был генеральным директором, а мой друг-партнёр – самопровозглашённым председателем. Мы не могли позволить себе нанять помощников или купить новую мебель. Но у нас была великолепная идея. Итак, мы стали продвигать наше новое программного обеспечение. Удача улыбнулась нам: продукт оказался востребованным. Вскоре к нам пришла работать Саманта, мы смогли нанять других сотрудников. Наши инновационные продукты стали продаваться феноменальными темпами, и прибыль быстро взлетела до невероятных показателей. За первый год нашей деятельности журнал *Business Success* внес нас в список самых быстроразвивающихся компаний страны. Мой отец гордился нами. И хотя ему к тому времени было уже семьдесят шесть, я до сих пор помню, как он принёс нам в офис корзину с фруктами, чтобы отпраздновать наши успехи. Слезы счастья стекали по его щекам и, глядя на меня он сказал: «Сынок, если бы твоя мать была жива, она бы порадовалась за тебя».

Это было одиннадцать лет назад. Наша фирма росла стремительными темпами. *GlobalView Software Solutions* теперь стоила два миллиарда долларов, на нее работали две с половиной тысячи сотрудников. У нас было и восемь представительств по всему миру. В прошлом году мы купили новый международный комплекс класса люкс, где были производственные помещения с новейшим оборудованием, три бассейна, каждый из которых по размерам был способен принять на себя проведение олимпиады, и зал-амфитеатр для проведения встреч и прочих корпоративных мероприятий. Мой партнёр отошел от дел, и я никогда не знал, где он – то ли проводит время в свое удовольствие на личном острове в Карибском море, то ли покоряет горы в Непале. Саманта оставила управление компанией несколько лет назад, чтобы удовлетворить свою страсть к писательской деятельности. Что касается меня, то я до сих пор генеральный директор, и несу на своих плечах непомерную ответственность. Работа полностью поглощает моё время. Наша компания обеспечивает работой двадцать пять сотен человек, и а наша продукция приносит пользу тысячам людей по всему миру.

К сожалению, мой отец умер через два года после того, как мы начали свое дело, и хотя он предсказывал нам грандиозный успех, навряд ли он мог представить наше сегодняшнее положение. Я скучаю по нему, но учитывая все мои обязанности, у меня немного времени вспоминать прошлое. Я до сих пор работаю около восьмидесяти часов в неделю. За этот год у меня не было ни выходных, ни отпусков. Я остался таким же настойчивым, трудолюбивым и упорным, как в тот день, когда впервые переступил порог *Digitech Software Strategies*. Я по-прежнему пытался взвалить на свои плечи всю возможную ответственность и пытался проконтролировать все мелкие вопросы в нашей гигантской компании. Я знал, что это было моей слабостью, которая мешала бизнесу. Все изменила одна-единственная встреча с человеком, который стал моим учителем.

Надо сказать, что все наши успехи никак не повлияли на мой невыносимый характер. По мере того, как наш бизнес развивался, а нагрузка увеличивалась, я становился все более раздражительным и грубым.

Несмотря на то, что я стоял у истоков компании, у меня до сих пор были проблемы с управлением и мотивацией сотрудников. Конечно, подчинённые слушались меня. Но они делали это не от большого желания. Просто я был их боссом. У них не было истинной преданности компании и делу. Они выполняли команды скорее из страха, чем из уважения. Я осознавал, что людьми управляю не я, а мое положение – и поверьте, это было весьма неприятным открытием.

Но позвольте мне рассказать немного больше об трудностях, с которыми я столкнулся как лидер быстро развивающейся компании. Несмотря на расширение нашего бизнеса, командный дух падал. До меня доходили слухи о том, что мы расширяемся слишком быстро и компании важнее прибыль, чем свои рабочие. Одни жаловались на то, что их тяжёлый труд не оплачивается как следует и компания не обеспечивает никаких социальных льгот. Другие были недовольны раздутым бюрократическим аппаратом, без которого расширение было невозможно. Все находились в состоянии какого-то стресса. В коллективе не было доверия, продуктивность упала, а творческий подход и инициативность исчезли как класс. И насколько мне было известно, все в организации считали, что всему виной один человек. Я. Казалось, что я просто не создан для того, чтобы быть лидером и управлять людьми.

Хотя *GlobalView Software* продолжала расти, наши рыночные показатели упали, а это предсказывало кризис – первый за много лет. Несмотря на высокие продажи, мы начали терять долю на рынке. Наши сотрудники уже не были так вдохновлены, как в прежние дни, и совсем не пытались проявлять инициативу. Наша продукция уже не могла похвастаться стильным дизайном и уникальностью. Проще говоря, людям было уже всё равно, что происходит с компанией. И я знал, что если ничего не изменить, эти настроения приведут к краху нашей фирмы.

Я повсюду видел признаки всеобщей апатии. Офисы работали неорганизованно, сотрудники постоянно опаздывали. Рождественские корпоративные вечеринки проходили вяло и безынтересно. Сотрудники лишь создавали видимость работы и не проявляли никаких инициатив. Этот дух равнодушия и безответственности проник и на наш новый завод, и его ещё недавно сверкающие этажи стали тёмными, заваленными мусором и грязью.

Но всё это изменилось самым невероятным образом. *GlobalView Software Solutions* снова стала компанией мечты. И теперь я знаю, что мы станем ещё лучше. Что же произошло? Наша организация преобразилось благодаря одной весьма специфической формуле управления, которую подсказал мне один замечательный человек. Эта простая, но очень мощная и экстраординарная система вернула то рвение, с которым наши сотрудники работали в начале пути, и вдохновила нас на достижение ещё больших высот. Продуктивность возросла в разы, наша прибыль взмыла ввысь, подобно ракете. Реальность превзошла наши самые несбыточные мечты. Теперь наши сотрудники стали глубоко преданными компании и разделяли мои взгляды на её будущее. Мы заработали как динамичная и высокопрофессиональная команда. И самое главное, люди полюбили свой труд! Они приходили на работу с удовольствием, а для меня, в свою очередь удовольствием для меня стало сотрудничество с ними. Мы поняли, что открыли нечто потрясающее и теперь готовились к великим свершениям. Я появился на обложке выпуска журнала *Business Success* с простым заголовком: «Чудо GlobalView: как одна компания стала великой».

Так что это было за чудо, и какая волшебная формула управления сделала меня знаменитостью в бизнес сообществе? Кем был тот мудрый советник, который открыл мне глаза, и чьи идеи полностью изменили организацию нашей компании и показали, как быть тем

самым лидером, который так нужен в сложные времена? Я абсолютно уверен, что ответы на эти вопросы изменят ваши взгляды на управление и на вашу жизнь в целом. Пришло открыть вам секрет, который полностью преобразил мою жизнь.

Монах в моём саду из роз

Это была самая нелепая сцена в моей жизни.

Мне и сейчас плохо верится, что все это происходило на самом деле. Я только что вернулся с еженедельного совещания. Неделя начиналась не самым лучшим образом: мы обсуждали кризис, грозящий GlobalView. Менеджеры, как обычно, выступали со своими докладами относительно дел в компании. Один из них сказал, что некоторые из наших ведущих программистов планируют оставить фирму и пойти на работу в мелкие конторы, где их усилия и навыки будут оценены по достоинству. Он также заметил, что отношения между сотрудниками и руководителями отделов заметно ухудшились и стали очень напряжёнными. «Они нам больше не доверяют», – хмуро констатировал он.

Другой менеджер добавил: «Дело не только в этом. Мы перестали работать как команда. Пока мы только набирали темп, люди помогали друг другу и их действительно заботило качество сделанной работы. Я до сих пор помню, как накануне сдачи крупного заказа каждый старался работать усерднее. Мы задерживались порой до самой ночи. Даже были случаи, когда программисты и менеджеры помогали подготовить продукцию к отправке, прежде чем её начнут грузить в фургоны. Теперь же каждый сам за себя. Просто невозможно работать в такой атмосфере».

И хотя во время совещания мне удалось сохранить непривычное для меня спокойствие, стоило мне выйти за дверь, как я сразу сломался. Напряжение последних месяцев убивало меня. Я знал, что должен что-то прямо сейчас мне необходимо что-то предпринять, чтобы остановить выйти из полосы неудач, в которую попала наша процветающая до недавнего времени компания. Но я совершенно не представлял, с кем советоваться и что делать. Можно было бы нанять команду профессиональных консультантов, которые бы предложили список быстрых решений, способных залатать дыры в текущей ситуации. Но проблема коренилась глубже: нужно было разобраться, куда пропал энтузиазм сотрудников и почему каждый ждет выходных как манны небесной. После совещания мне стало так дурно, что я едва дополз до своего кабинета: пот стекал по лицу, я еле дышал. Я чуть не упал: секретарша едва успела подхватить меня. Она уложила меня на кожаную кушетку прямо в моём заставленном книжными шкафами офисе, и спросила, вызвать моего личного доктора или же скорую помощь? У меня не было даже сил отвечать. Помню, я где-то читал, что в таких случаях нужно в первую закрыть глаза и думать о чем-нибудь приятном, чтобы сбросить напряжение... Так я и сделал.

Едва мне удалось расслабиться, как громкий звук заставил меня вздрогнуть. Казалось, будто кто-то кинул камень в одно из окон офиса. Я в гневе вскочил на ноги и подбежал к центральному окну, чтобы застигнуть виновника, но не увидел никого. Видимо, из-за стресса разыгралось воображение... Я медленно добрал до кушетки, но как только я лег, звук повторился – и в этот раз он был гораздо громче. «Кто бы это мог быть?» – недоумевал я, размышляя, не следует ли крикнуть секретарше, чтобы вызвала охрану. «Вероятно, очередной недовольный программист испытывает мои нервы». Моё раздражение стало ещё сильнее из-за того, что меня так нагло побеспокоили. Я снова рванул к окну, и в этот раз мне повезло: среди цветущих розовых кустов я заметил человеческую фигуру.

Я прищурился и взглянул более внимательно: увиденное меня потрясло.

Под окнами стоял необычный молодой человек, в багряных одеждах, наподобие тех, которые я видел на тибетских монахах во время путешествия в эту экзотическую страну более десятилетия назад. Лучи солнца освещали красивое лицо незнакомца, а его одеяние развевалось на лёгком ветру, придавая ему загадочный, почти неземной вид. На его лице сияла широкая улыбка. Он был обут в сандалии на босу ногу.

Убедившись, что это не галлюцинация перетрудившегося генерального директора, чья компания потихоньку движется к краху, я в ярости погрозил ему кулаком. Молодой человек не шевельнулся. Он остался в прежней позе и продолжал улыбаться. Затем он приветливо помахал мне. Подобного неуважения я уже вынести не мог: этот клоун пробрался на мою частную собственность, портит мой розарий и нагло издевается, пытаясь выставить меня дураком! Я немедленно приказал Ариэль (так зовут мою секретаршу) вызвать охрану. «Пусть они живо приведут нашего странного гостя ко мне в кабинет! – скомандовал я. – Ему нужно преподать урок, да такой, которого он вовек не забудет!».

Через несколько минут четыре охранника уже стояли в дверях моего кабинета. Один из них держал нарушителя, который похоже совсем не сопротивлялся. Удивительно, но молодой человек по-прежнему улыбался и излучал силу и спокойствие. Он будто вовсе не был озабочен тем, что его поймали и привели в офис. И хотя незнакомец не произнес ни слова, я испытал странное ощущение, что нахожусь в присутствии очень умного человека. Я мог сравнить это ощущение лишь с тем, что чувствовал, когда находился рядом со своим отцом. Моя интуиция подсказывала, что молодой человек умен не по годам. Его светились мудростью.

Многолетний опыт бизнесмена говорил мне, что по глазам можно многое узнать о человеке. Можно увидеть в них искренность, уверенность, беспокойство, ложь, если только потратить время на их изучение. Глаза этого молодого человека свидетельствовали о незаурядном уме и – любви к приключениям. Они горели страстью к жизни, в них словно отражалось солнце. Пристально рассматривая незнакомца, я заметил, что его причудливое рубиново-красное одеяние было покрыто великолепным вышитым орнаментом. Да, и несмотря на то, что мы находились в помещении, молодой человек не снимал капюшон. Это придавало ещё больше загадочности его и без того примечательной наружности.

– Кто ты и почему бросал камни в моё окно? – спросил я. Мне становилось всё жарче, ладони вспотели ещё сильнее.

Молодой человек продолжал молчать, а его полные губы по-прежнему улыбались.

Он лишь сложил руки в молитвенной позе, приветствуя меня, словно индийский йог.

«Этот парень – просто нечто! Сначала он забрался в мой розарий – единственное место, где я могу отвлечься от проблем. Затем кидает камни в окно, загоняя мою душу в пятки. А теперь, окружённый четырьмя здоровенными охранниками, которые в мгновение могут уложить его, он пытается играть со мной в игры!» – подумал я.

– Послушай, парень, я не знаю, кто ты и откуда, и честно скажу, меня это не волнует! – воскликнул я. – Ты, конечно, можешь и дальше стоять в своей дурацкой хламиде и улыбаться, как идиот – только знай, что я собираюсь вызвать полицию. Может, будешь так любезен прервать свой обет молчания, которым вы, монахи, так славитесь, и объяснишь, какого черта ты забрался в мой сад?

– Я здесь, чтобы помочь тебе стать настоящим лидером, Питер, – ответил молодой человек на удивление твердым голосом. – Я – тот, кто знает, что нужно сделать, чтобы твоя компания снова встала на ноги и вышла на мировой рынок.

«Как он узнал моё имя? Он, однако, опасный человек! К счастью, здесь охрана», – подумалось мне. И что за чушь он несет про лидерство и мировые рынки? Если этот шут – всего лишь какой-нибудь консультант, вырядившийся монахом, чтобы обескуражить меня и стясти побольше денег за свои услуги, то он явно выбрал неудачный способ. Мог бы не утруждаться, а прислать предложение по факсу, как прочие недоделанные «кризис-менеджеры», чьи заведомо убыточные проекты гарантируют им досрочное увольнение.

– Ты ведь совсем не догадываешься, кто я, Питер? – спросил он дружелюбно.

– Нет, представь себе, не догадываюсь. И если ты сейчас же мне не скажешь, то я собираюсь спустить твой за..., извиняюсь, тыл, вниз по лестнице на парковочную площадку! – резко пригрозил я.

– Смотрю, ты не изменил свой нрав, Питер. – засмеялся он. – Над этим нужно будет поработать. Наверяд ли он помогает тебе добиться преданности твоих сотрудников. И поверь, он значительно портит твою игру в гольф, которая, если честно, и без того не особо хороша, – добавил он, расхохотавшись ее громче.

– Да ты хоть представляешь, заносчивый подлец, с кем разговариваешь!? – вскипел я, покрываясь потом от новой волны жара. – Как смеешь ты упрекать меня за характер? И откуда тебе знать о моей игре в гольф? Если, конечно, ты не следил за мной повсюду. Я определенно сдам тебя полиции! Это очень серьёзные обвинения, знаешь ли – кричал я в бешенстве, невзирая на то, что загадочный незнакомец был намного выше среднего роста и в отличной физической форме.

Тогда молодой человек сделал то, что меня буквально ошеломило. Он порылся в своих алых одеждах, вытащил позолоченный мяч для гольфа и стал высоко побрасывать его, явно ожидая, что я включусь в игру.

– Думаю, ты бы хотел вернуть его себе, – молвил он, бросая его мне.

Я в изумлении смотрел на эту круглую вещицу в своей руке. На мяче для гольфа была надпись: «Джулиану – человеку, который добился всего, в честь пятидесятилетия». И подпись: «Твой друг навсегда, Питер». Где странный молодой человек раздобыл этот мяч? Когда-то я подарил его своему бывшему напарнику по гольфу, Джулиану Мэнтлу, несколько лет назад.

Джулиан был легендой в мире бизнеса и одним из немногих моих друзей, с кем тесно общался на протяжении многих лет. Человек с блестящим умом, он прославился, как один из лучших адвокатов страны. В отличие от меня, он уже родился богатым: его дед был видным сенатором, а его отец высокоуважаемым федеральным судьёй. Подготовленный к успеху ещё с раннего детства, Джулиан стал гордостью Гарвардской Школы Права, по окончании которой, как и ожидалось, получил престижную должность в преуспевающей юридической фирме.

Всего за несколько лет он стал самым знаменитым и востребованным юристом страны. В списке его клиентов значились многомиллиардные корпорации, известные спортивные команды и даже члены правительства. На пике карьеры он собрал команду из восьмидесяти пяти талантливых адвокатов и выиграл целую череду безнадежных дел. Я искренне восхищался им. Со своим семизначным доходом он мог позволить себе все, о чём можно было мечтать: поместье в районе, где жили одни знаменитости; личный самолёт; летний особняк на тропическом острове; и наконец, самое ценное в его коллекции – блестящий красный Феррари, вечно припаркованный так, чтобы его могли видеть все, кто идет мимо. Однако, как и у прочих смертных, у Джулиана были свои недостатки.

Он работал как одержимый, регулярно просиживал за делами всю ночь и лишь под утро отдыхал несколько часов на кушетке в своём по-королевски обставленном офисе, а затем снова погружался в повседневную рабочую суету. И хотя я любил играть с ним в гольф, из-за его занятости встречались мы крайне редко. Я уже наизусть знал слова его ассистента: «Мне жаль, мистер Франклин, но мистер Мэнтл снова пропустит партию из-за чрезвычайной ситуации, которая случилась в одном из его дел. Он приносит вам свои извинения». Этот человек постоянно отдалялся от меня – да и не только от меня. С годами он растерял почти всех близких людей, и самое печальное – в том числе и свою некогда прекрасную жену.

Порой мне казалось, что Джулиан хочет расстаться с жизнью или нечто в этом духе. Он ведь не только выкладывался по полной на работе, но и прожигал жизнь на полную катушку. Он был известен как своими ночными поездками по лучшим ресторанам города в компании

молодых и сексуальных моделей, так и пьяными выходками, обычно заканчивающимися драками. Каждую потасовку с его участием на следующее же утро с удовольствием смаковали газеты. Джулиан Мэнтл просто загонял себя в могилу, несмотря на то, что, по его словам, был полон жизни. Это видно было не только мне: все его коллеги знали об этом, да он и сам, думается, знал о себе эту печальную правду.

С чувством нарастающей тревоги я наблюдал, как Джулиан постепенно увядал и погружался в депрессию. В свои пятьдесят три он выглядел почти на восемьдесят. Постоянный стресс, огромное напряжение и разгульный образ жизни полностью подорвали его здоровье. Его лицо превратилось в сгусток морщин. Полночные ужины в дорогих французских ресторанах, толстые кубинские сигары, литры коньяка – всё это привело к тому, что он безбожно растолстел и обрюзг. Он постоянно жаловался, что ему надоела непроходящая усталость. Его знаменитое чувство юмора изменило ему, он смеялся крайне редко и совсем перестал играть в гольф – хотя когда-то обожал этот вид спорта. Он был настолько поглощен работой, что почти не звонил мне. Я не обижался, потому что знал: он, как и я, все еще дорожит нашей дружбой. Просто у него уже не оставалось сил.

А затем с великим Джулианом Мэнтлом случилась трагедия. Это был самый обычный понедельник, шло заседание суда, где Джулиан защищал интересы одного из своих лучших клиентов – корпорации *Air Atlantic*. В самый разгар своего выступления он вдруг схватился за сердце и упал. Под отчаянные крики своего помощника и под щелчки фотокамер присутствующих журналистов, ему оказали первую помощь и отправили в больницу, где у него диагностировали сильный сердечный приступ и направили в кардиологическое отделение. Доктора сказали, что Джулиан был ближе к смерти, чем кто-либо из их пациентов. Но Джулиан выжил: он всегда был борцом. Этот печальный инцидент полностью изменил Джулиана. Уже на следующий день после выхода из больницы, он объявил о том, что навсегда завязывает со своей практикой адвоката. До меня доходили слухи, что он собирается в экспедицию в Индию. Одному из своих партнёров Мэнтл сказал, что его волнуют некоторые вопросы, и он надеется, что эта древняя земля, где люди веками собирали мудрость, поможет ему найти ответы на них. Джулиан продал своё поместье, свой самолёт и даже свой личный остров. Но самой большой неожиданностью стала продажа его ненаглядного «Феррари», с которым он, казалось, просто не способен расстаться.

Так, что, глядя на этот золотой мяч, я никак не мог взять в толк, откуда он у этого молодого незнакомца в монашеском одеянии, который стоял посреди моего офиса и по-прежнему улыбался из-под своего капюшона.

– Где ты достал это? – спросил я тихо. – Я подарил его своему лучшему другу на юбилей. Это было несколько лет назад.

– Я знаю это, – ответил мой гость. – Как и то, что твой друг вполне оценил подарок.

– Откуда такая осведомленность? – упорствовал я.

– Потому что я и есть тот самый Дорогой друг. Я Джулиан Мэнтл.

Чудесное превращение

Услышанное меня поразило. Неужели этот молодой человек в расцвете сил действительно тот самый Джулиан Мэнтл, переживший такой жизненный кризис, которого не выпадало на долю никого из моих знакомых? И если это он, то как ему удалось так поразительно измениться внешне? Я знал, что Джулиан продал своё поместье, свой летний особняк и даже свой любимый красный Феррари. Я знал, что он отказался от всех привилегий бизнес-элиты и отправился в паломничество в Гималаи с какой-то фанатичной идеей в поиске ответов на терзавшие его вопросы. Но ведь очевидно, что простое путешествие в это древнее и загадочное место не могло так сильно и неузнаваемо изменить человека! Тем более того, кто чуть не «сыграл в ящик» от своей непосильной работы.

Абсурд происходящего заставил меня запаниковать. Мой разум стал лихорадочно перебирать другие возможные объяснения происходящего. Быть может, это ловкий розыгрыш, устроенный одним из моих не до конца повзрослевших менеджеров, чтобы добавить веселья в эту напряжённую рабочую неделю? Или же этот молодой человек был шпионом, которого заслали конкуренты, чтобы узнать, насколько плохо у нас идут дела?

Возможно, этот нарушитель в одежде монаха был буйным пациентом психбольницы и представлял серьёзную угрозу. Однако прежде, чем я смог оценить эти варианты более подробно, молодой человек заговорил.

– Питер, я знаю, тебе сложно поверить, что это действительно я. На твоём месте я бы тоже засомневался. Всё, чего я прошу, – это капельку веры в то, что в этой жизни порой случаются чудеса. Ведь я пришёл сюда не просто так.

– И зачем же ты пришёл? – спросил я, все ещё до конца не понимая, кто стоит передо мной.

– Я знаю: у тебя серьёзные проблемы, Питер, и я здесь, чтобы помочь тебе. Если то, что я услышал, вернувшись из Гималаев, о «Global View» – правда, то ты просто обязан выслушать меня – у тебя нет другого выхода. Я знаю, как наладить твой бизнес и вернуть успех. Я знаю, как заполучить самых верных, преданных и вдохновлённых сотрудников из любой компании-конкурента. Эти знания передал мне один просвещённый человек, которого я встретил высоко в горах. Эта вечная мудрость неизвестна здесь, на Западе. Тем не менее, это знание столь глубоко и могущественно, что с его помощью твоя компания преобразится, а доходы взлетят до небес.

Во мне разгорелось любопытство.

– Продолжай, – сказал я.

– Мудрость, которой я пришёл поделиться с тобой, заключается в уникальной и очень эффективной системе. Следуя надёжному плану, ты сможешь просто расслабиться и наблюдать, как твоя компания расцветает. Ты не представляешь, насколько исключительна эта система. Отбрось все сомнения! Действуй – и твой бизнес станет успешным как никогда прежде. Дела пойдут в гору; продуктивность работы, настрой компании – все это изменится: твои подчинённые будут буквально фонтанировать идеями. Твоя команда снова начнёт работать слаженно и целеустремленно. Тебе не придется больше беспокоиться о прибыли.

– Бессспорно, это заслуживает внимания – ответил я. – Но прежде всего, ответь мне на один вопрос. Предположим, ты действительно Джулиан – хотя пока что это весьма сомнительно – но почему ты одет как бродячий монах? Джулиан Мэнтл, которого я знал, не надел бы что-то дешевле, чем Армани.

– Справедливый вопрос, мой друг, – ответил он, озорно прищурившись – и я сразу узнал фирменную улыбку Джулиана. – Не возражаешь, если я начну с самого начала?

– Я весь во внимании, – предчувствуя интересную историю, я устроился поудобнее в своем мягком кожаном кресле.

И странный посетитель стал рассказывать. В мельчайших деталях он поведал о взлёте и падении легендарного Джулиана Мэнтла, о блестящих студенческих днях в Гарвардской Школе Права, о своем беспрецедентном успехе судебного адвоката, выигравшего одно из самых сложных корпоративных дел в стране. Он откровенно говорил о своих победах и поражениях. О своих мечтах и страхах, о своём распавшемся браке и сердечном приступе, чуть не убившем его. Он даже вспомнил о моей неважной игре в гольф – но прибавил, что все эти годы ему очень не хватало наших встреч на поляне для гольфа.

– Это были действительно прекрасные времена, – прервал его я, все больше удостоверяясь в том, что этот молодой незнакомец, одетый в наряд мудреца, действительно Джулиан Мэнтл, мой давно потерянный друг. Ведь кто, кроме него, мог ещё мог знать все эти подробности? Я встал и подошёл к нему.

– Джулиан, так это действительно ты? – переспросил я извиняющимся голосом.

– Это я. И мне так приятно вновь встретиться с тобой спустя все эти годы. Этот мяч для гольфа – твой подарок на моё пятидесятилетие – значит для меня очень много.

Я был так рад его видеть! Мы обнялись, как только могут старые друзья, и начали вспоминать былые дни нашей славы. Но в глубине души меня терзал червяк сомнения. Ведь я так и не нашел рационального объяснения удивительному молодому виду Джулиана!

Он предугадал мой вопрос:

– Хочешь узнать секрет моей молодости? – спросил он, демонстрируя свое знаменитое чутьё.

Его губы изогнулись в ухмылке.

– Прекращай издеваться надо мной, Джулиан. Сначала объявляешься без предупреждения в дурацком монашеском наряде, кидаешь камни в окно моего офиса, пугая меня до смерти – а ведь денек и без того начался хуже не придумаешь! Затем ошарашиваешь, говоря, кто ты есть на самом деле – и, наконец, предлагаешь чудодейственный способ спасения моей компании от краха! Но при этом ты даже не потрудился объяснить, каким образом тебе удалось вернуть молодость? Ты ходишь по острию ножа, Джулиан! – буркнул я с притворным раздражением.

– После того сердечного приступа я решил полностью изменить свою судьбу. Ты ведь слыша, о том, что я избавился от поместья, летнего особняка и других моих «игрушек»?

– Мог хотя бы оставить свой Феррари, Джулиан. Это была потрясающая машина. Я до сих пор помню как ты летал на ней повсюду с эффектной блондинкой, с которой ты в то время встречался, и как её волосы развевались на ветру.

Джулиан улыбнулся на мгновение.

– Та, что любила розовые мини-юбки?

– Она самая.

Затем он серьёзно задумался.

– Если я действительно хотел открыть что-то совершенно новое, мне нужно было оборвать все узы прежней жизни. Я обожал свой Феррари, но я знал, что с ним нужно расстаться. Иначе это было бы похоже на то, как если бы я пытался уплыть в море на лодке, привязанной к причалу. Поэтому я продал всё, что связывало меня с прежней разгульной жизнью, и отправился в Индию. Я всегда считал, что только в этой стране могу найти истину.

Джулиан описал свои странствия по просторам этой огромной страны в поисках знания, которое могло бы сделать его жизнь более счастливой и гармоничной. Иногда он путешествовал поездом, иногда на велосипеде, а иногда просто шагал пешком. Он посетил древние храмы и обучался у уважаемых мудрецов. Он встречал и других людей, ищущих ответы на духовные вопросы; с некоторыми из них его соединили крепкие узы дружбы. Но в начале

его пребывания в Индии мудрость, которую он искал, ускользала от него. Но Джулиан не падал духом и продолжал поиски истины, пока, наконец, не услышал об общине монахов-отшельников, живущих высоко в Гималаях.

Согласно легенде, эти монахи, известные как Великие Мудрецы Сиваны – на их языке Сивана означает «оазис просветления», – смогли открыть необычную систему, которая позволяла человеку найти свое призвание как в личной, так и в профессиональной жизни. Найти этих монахов оказалось не так-то просто.

– Многие пытались отыскать их, – сказал Джулиан. – Люди бизнеса искали их, чтобы научиться выгоднее торговать. Другим были нужны уроки лидерства, чтобы обрести уверенность в себе. Но вершины Гималаев смертельно опасны, и в этой погоне за неуловимыми мудрецами многие заплатились жизнью.

Но Джулиан не привык пасовать перед опасностью. Он проигнорировал предупреждения и, полный решимости найти Сивану, начал свой подъём. Много дней и ночей он добирался до величественных гималайских вершин. Сначала путь его лежал по проторенным дорогам предгорий, но с каждым шагом подъем становился все круче, а тропы – запутанней. Он шел вперед, надеясь, что дорога приведет его к обители Великих Мудрецов.

Он рассказал мне, время, проведенное в абсолютном одиночестве, позволило ему осмыслить, чем на самом деле была его прежняя жизнь – и чем она могла бы быть.

– Меня всю жизнь поглощала работа, мне никогда не хватало времени задуматься о главном. Лишь теперь я понимаю, что способность к размышлению и сосредоточению – одно из самых важных деловых качеств. Тогда я еще не знал, что в мире, где правит информация, идеи являются залогом успеха. А наиболее эффективен в этом мире тот, кто способен эффективно мыслить. – объяснял Джулиан. – Время, проведенное в одиночестве в этих горах, стало временем моего преображения.

Впервые за свою жизнь, Питер, я начал осознавать, кто я есть на самом деле и кем я был до этого.

Чем выше Джулиан поднимался в горы, тем больше сказывалась усталость. В какой-то момент испугался, что сдастся перед непроходимым и опасным ландшафтом и повернёт назад, как это до него делали многие некогда полные надежд искатели. Но как-то солнечным утром, на одной особенно крутой тропе, Джулиан увидел силуэт человека, одетого в странное красное одеяние, увенчанное тёмно-синим капюшоном. Он уже много дней шагал в полном одиночестве и меньше всего ожидал встретить кого-либо в этом пустынном месте, в тысяче километров от цивилизации. В надежде узнать, где находится Сивана, он решил окликнуть странника.

Незнакомец на приветствие не ответил, но лишь ускорил шаг. Вскоре таинственный путник перешёл и вовсе на бег; его красные одежды будто танцевали на ветру.

– Пожалуйста, подожди! Мне нужна твоя помощь, чтобы найти Сивану. Я ищу Великих Мудрецов, – умолял Джулиан. – Я путешествую уже семь дней, у меня почти не осталось еды и воды. Кажется, я заблудился!

Неожиданно человек остановился. Пока Джулиан приближался, странник, чьё лицо скрывал капюшон, оставался поразительно спокоен. Джулиан подошел, и в этот момент свет солнца, пробившегося сквозь густые облака, озарил лицо незнакомца. Им оказался мужчина, подобного которому Джулиан никогда не встречал. По некоторым признакам он понял, что странник в алых одеждах – его ровесник, однако на его оливковой коже не было ни одной морщинки. Его мощная фигура излучала жизненную силу, а взгляд был настолько пронзительным, что Джулиан отвел глаза в сторону.

– Мне не стоило труда понять, что я нашёл одного из неуловимых Мудрецов Сиваны, – сказал Джулиан с трепетом, говорящим о том, что он все еще находится под впечатлением той давней встречи. – Итак, я открыл ему сердце и излил свою душу на той горе. Я поведал

ему, что заставило меня отправиться в это странствие и чему я хочу научиться. Я рассказал ему о своей прежней жизни в жестком мире бизнеса, о сердечном приступе и о желании познать секреты истинного лидерства в бизнесе и жизни. И я умолял его взять меня в обитель и позволить научиться той мудрости, которой владеет его народ.

Внимательно выслушав историю Джулиана, человек положил ему руку на плечо и ласково сказал:

– Если ты всем сердцем желаешь познать мудрость, то помочь тебе – мой долг. Я действительно один из тех мудрецов, в поисках которых ты так далеко зашёл. Прими мои поздравления: ты первый, кто нашёл нас за многие годы. Я восхищаюсь твоим упорством. Должно быть, ты был очень хорошим адвокатом. Если желаешь, то можешь пойти со мной и быть гостем в нашей общине. Наш храм укрыт от посторонних глаз глубоко в горах; он находится в нескольких часах пути отсюда. Мои братья и сёстры встретят тебя с распростёртыми объятиями. Мы вместе будем учить тебя древней мудрости, доставшейся нам от предков.

Но чтобы пойти вслед за мудрецом, Джулиан должен был принять одно условие.

– Прежде чем я возьму тебя с собой в нашу уединенную обитель и открою тебе древние знания, ты должен дать обещание. Мы живем вдали от цивилизации, однако это не мешает нам знать, в каком смятении находится ваш мир. Лидеры всех уровней пытаются справиться с кризисами и огромной нестабильностью, которые царят в современном бизнесе. Конкуренция никогда ещё не была такой острой, как сейчас. Это происходит от того, что мир меняется слишком быстро. В тщетных попытках найти твёрдую почву под ногами люди падают духом. Они теряют вдохновение и преданность выбранному пути. Печально, но слишком много мужчин и женщин не придают никакого значения своим занятиям, а потом удивляются, почему из их жизни ушла радость и удовлетворенность. Твой сердечный приступ лишь доказывает истинность моих слов. Но надежда для всех этих людей не погасла. Свет ее – в тебе.

– Ты видишь во мне свет надежды? – изумился Джулиан. – Но ведь я для того и пришел, чтобы самому обрести знание!

– Не волнуйся, – ответил мудрец. – Здесь, в этих таинственных горах, ты овладеешь секретом истинного лидерства. Мы покажем тебе универсальный способ, как можно заставить любую, даже самую безнадежную, компанию процветать. Мы научим тебя неустаревающим принципам персонального лидерства. Ты снова обретешь себя и начнешь жить совершенно по-иному. Лишь немногим в этом мире удастся познать мудрость управления – но необходимо, чтобы любой человек получил к ней доступ. Поэтому, прежде чем ты отправишься со мной в общину и познакомишься с моими братьями и сёстрами, я должен поставить тебе одно условие.

Мудрец потребовал от Джулиана, чтобы тот, овладев знанием Великих Мудрецов, поделился их уроками со всеми людьми на Западе, которые нуждаются в них. Его долг, объяснил мудрец – быть проводником древней мудрости Востока людям Запада, чтобы они могли преобразовывать свою жизнь. Джулиан сразу же согласился с условием мудреца и пообещал, что станет самым ярким проповедником этого знания.

Меня осенила внезапная догадка.

– Только не говори мне, – прервал я его, – что я один из тех, кому необходимо услышать послание мудрецов.

– Поверь мне, Питер: ты не пожалеешь, что услышал о нем. Ни ты сам, ни твоя компания никогда уже не будете прежними.

Отбросив в сторону мой обычный скептицизм, я ответил с нехарактерным мне энтузиазмом:

– Когда мы можем начать?

Пожалуй, я уже был сыт по горло неудачами и застоем, и надеялся, что у Джулиана действительно есть чудодейственное средство, которое поможет возродить мой бизнес. У прежнего Джулиана Мэнтла было полно недостатков, но каждый, кто его знал, мог бы поклясться: он всегда говорил только правду.

– Как насчёт завтрашнего вечера? В пять часов тебя устроит? – спросил Джулиан, засунув одну руку в своё одеяние.

– Завтра в пять у меня назначена встреча с одним из наших стратегических партнёров, но ради тебя я отменю её. Так что вполне подойдёт, Ваше Святейшество, – ответил я, подшучивая. – Встретимся здесь? Похоже ты неравнодушен к моему саду из роз. Да и охрана теперь тебя знает.

Он вытащил из своего одеяния деревянный предмет, похожий на часть какой-то головоломки, и, так же как и мяч для гольфа, кинул мне.

Улыбнувшись напоследок, он пошёл мимо моих охранников, которые как ни в чем не бывало попивали кофе.

– Увидимся завтра, – бросил он, удаляясь.

Глядя как длинное красное одеяние моего бывшего партнёра по гольфу колыхается из стороны в сторону, я испытал странное волнение. Я с трудом верил в то, что это происходит на самом деле, но быть может, для *GlobalView* появилась надежда? Возможно, я смогу вдохновить своих подчиненных и у моей некогда успешной компании появится будущее? Может быть, именно эта особая гималайская система лидерства приведет нас к доселе невиданному успеху и откроет новые рынки?

И возможно, я наконец узнаю, в чем секрет возвращенной молодости Джулиана.

Я поймал себя на том, что уже несколько минут неотрывно смотрю на стопку документов на моем рабочем столе, и вспомнил про деревянную головоломку, брошенную Джулианом перед уходом. Я принялся её рассматривать. Она была украшена затейливым узором. Кажется, что это не узор даже, а какая-то надпись... Как странно, – подумал я.

Слова, изрядно истертые от времени, были почти не читаемы.

Я достал из ящика своего стола увеличительное стекло и прочитал то, что надпись. Она гласила: *«Ритуал первый: Сопоставление затрат и цели»*.

Мудрость лидерства

В Божественном промысле более всего вдохновляет то, что только мы владеем своими думами, закаляем свой характер, изменяем мир вокруг нас и творим собственную судьбу.

Это – самая прекрасная из всех истин сего века.

Джеймс Аллен

Моё сердце колотилось от волнения, когда я поворачивал на трёхполосную деревенскую дорогу, ведущую к моему гольф-клубу (одному из самых престижных в стране). Судьи, сенаторы, финансисты и знаменитости чувствовали здесь себя как рыбы в воде. Очередь на членство в клубе была расписана лет на десять вперёд: это место определённо было лакомым кусочком. Мне, безусловно, льстило то, что я – один из членов этого элитного заведения.

И я был бы ещё более счастлив, будь у меня время посещать это место чаще. Но у *GlobalView* было столько проблем, что о партии в гольф я мог лишь мечтать.

Деревянное здание клуба с внушительными колоннами живописно смотрелось на фоне ухоженных полей и пышных садов. Подъезжая, я сразу заметил Джулиана. Он сидел на веранде в тени большого зонтика, потягивая прохладительный напиток. Видно было, что он читает какую-то книгу. И, несмотря на жёсткий дресс-код, он по-прежнему был одет в монашеское рубиново-красное одеяние. Я не мог не улыбнуться: Джулиан всегда всё делал по-своему. За это его и любили!

– Джулиан! – крикнул я, поднимаясь по ступеням веранды.

Он встал и протянул мне руку.

– Спасибо, что пришёл, Питер. Обещаю, ты не будешь разочарован.

Мы уселись за стол, я заказал себе мартини. Только что закончился очередной изнурительный день в офисе, и я надеялся, что напиток поможет мне развеяться. Я столько пережил за последние несколько месяцев, что не упускал любую возможность немного успокоить свои нервы.

– Что ты читаешь? – спросил я, рассматривая книгу в кожаном переплёте в руках у Джулиана.

– Это книга о жизни Ганди.

– Не знал, что ты увлекаешься Ганди. И вообще, за все годы нашего знакомства я ни разу не видел тебя с книгой в руках.

– Я уже не тот вечно спешащий, надломленный Джулиан Мэнтл, которого ты когда-то знал. Я совершенно изменился, ты даже не представляешь, насколько. Знаешь, как звучит один многих уроков, что я получил в Гималаях? – «Если ты обладаешь знаниями и решительностью, то для тебя нет ничего невозможного». Так что теперь я стараюсь не проводить дня без книги. Книга учит меня мудрости и помогает сосредоточиться на моей цели. А осознание цели усиливает мою решимость идти вперёд.

– Интересно. Но почему именно Ганди?

– Еще в обители мудрецов я начал серьезно изучать вопросы лидерства. Там я переосмыслил многие вещи. Большинство людей воспринимают понятие лидерства только в деловом ключе. Они думают, что лидер – это непременно руководитель компании, который умеет мотивировать своих подчиненных так, что всех их мысли заняты исключительно грандиозными планами компании.

Но мудрецы объяснили меня, что на самом деле это понятие намного шире.

Лидерство – философия жизни.

Выдающимся лидером может быть не только руководитель компании или менеджер. Им может быть и преданный своему делу учёный, и любящая мать. Тренеры управляют спортивными командами, а политики – обществом. Но лидерство всегда начинается с самого себя, со своей внутренней дисциплины. Ты должен понять, что лидерство – главное в твоей жизни.

Как сказал Роберт Льюис Стивенсон: «Единственное, что нам дано в этой жизни – быть теми, кто мы есть, и стать теми, кем мы способны стать».

По-настоящему мудрые люди стремятся к лидерству не только в своём бизнесе, но и в собственной жизни. Вернувшись из Гималаев, я начал изучать жизнь Ганди. Я верю, что этот человек был совершенным лидером, одним из величайших, когда-либо живших на Земле. Он обладал глубокой мудростью для того, чтобы вести свой народ в то будущее, которое он видел и о котором мечтал, но также он обладал мужеством «вести» самого себя. Он для меня – образец просвещённого и эффективного лидерства.

– С этим трудно не согласиться.

– Однажды, когда Ганди выходил из поезда, одна из его сандалий соскользнула с ноги и упала на рельсы. Поезд уже начинал двигаться, поэтому у Ганди не было возможности его подобрать. Тогда он сделал то, что поразило его спутников.

– И что же?

– Он снял сандалию с другой ноги и кинул ее в сторону первой. Его спутники сразу стали спрашивать, почему он так поступил. Потоптавшись по платформе босыми ногами, он слегка улыбнулся и ответил: «Теперь у бедняка, который их найдёт, будет пара, и он сможет их носить».

– Поразительная история.

– Также Ганди обладал невероятной скромностью – лучшим качеством лидера.

– Правда? Никогда бы не подумал, что лидеру нужна скромность!

– Но это так. – коротко ответил Джулиан. Он вежливо подозвал проходящего официанта и заказал травяного чая. Через несколько минут официант вернулся с заварочным чайником и элегантной фарфоровой чашкой. Джулиан начал наливать чай в чашку – и лил до тех пор, пока чашка не наполнилась до краёв... а затем – что было очень странно – он продолжил лить! Вскоре чай уже перелился через край стола и растекся по деревянному полу веранды. А Джулиан всё не останавливался!

– Джулиан, что ты делаешь?! – воскликнул я в недоумении.

– Преподаю тебе один из главных уроков лидерства, – спокойно ответил он. Большинство лидеров очень похожи на эту чайную чашку.

– Как так?

– Они совсем как эта чашка – полны до краёв. Разум их переполнен собственными мнениями, идеями и предубеждениями – что мешает им познавать новое. А в нашем быстро меняющемся мире, где каждый руководитель обязан постоянно изучать новые концепции и приобретать новые навыки, подобное качество характера для лидера – практически смертный приговор.

– Как же это исправить?

– Очень просто. Нужно опустошить свою чашку. Каждый, кто хочет быть лидером, должен научиться воспринимать новые знания и всю жизнь считать себя учеником. Вне зависимости от того, как много громких слов написано на его визитной карточке. Люди должны открыть для себя то, что мудрецы Востока называют Свободным Разумом. Это самый необходимый навык не только для лидера, но и для любого человека, стремящегося к успеху. Поэтому я назвал скромность самым важным для лидера качеством. А Ганди меня восхищает.

Гольфисты, поднявшиеся на веранду отдохнуть от очередного раунда, бросали на нас изумленные взгляды, но Джулиана, похоже, это ничуть не волновало. Он спокойно продолжал:

– Мудрец, о котором я тебе рассказал вчера, был главой общины Великих Мудрецов Сиваны. После того, как я принял его условие и пообещал вернуться домой, чтобы проповедовать мудрость лидерства среди людей Запада, он назвал свое имя – йог Раман. Он вёл меня чередой запутанных горных троп, которые привели нас к долине, утопающей в пышных садах. С одной стороны её охраняли устремленные в небо пики Гималаев. По другую сторону долины, наполняя воздух ароматом хвои, темнел густой сосновый лес. Йог Раман улыбнулся мне и сказал: «Добро пожаловать в Нирвану Сиваны». По узкой тропе мы спустились вглубь леса. Я до сих пор помню, как сильно на меня подействовали запахи сосны и сандалового дерева, пропитавшие это мистическое место. Земля пестрела орхидеями всех цветов и другими экзотическими цветами, которых я прежде никогда не видел. Вскоре до нас начали доноситься чьи-то голоса, а затем показалась поляна. Когда мы подошли, передо мной открылось зрелище, которое я не забуду, наверное, до конца своих дней.

– И что же ты увидел? – спросил я.

– Я увидел селение, где все дома, казалось, были сделаны исключительно из роз. В центре деревни стоял небольшой храм наподобие тех, что я видел в Таиланде и Непале.

Только этот храм был сделан из красных, белых и розовых цветов, скреплённых вместе множеством разноцветных верёвок и веток. Вокруг него располагались небольшие хижинки – жилища монахов. Но ещё больше поразили меня сами жители этого места, – добавил Джулиан. – Мужчины, как и йог Раман, были облачены в красные одежды. Они вежливо улыбались, проходя мимо меня. Их лица выражали глубокое спокойствие, а глаза светились мудростью. Их ничуть не беспокоило то, что среди них появился неожиданный гость, одним своим присутствием нарушавший святость этой тайной горной обители. Приветствуя меня, они просто склоняли головы – и продолжали заниматься повседневными делами. Их женщины произвели на меня столь же сильное впечатление. Они носили прекрасные шёлковые розовые сари, а в их блестящих, длинных, чёрных волосах белели живые лотосы. Их грациозные движения были похожи на полет бабочек.

Никогда ранее я не встречал подобных людей.

И хотя все жители деревни были уже взрослыми, их глаза сверкали, излучая энергию и страсть к жизни. Ни у кого из них не было ни морщины, ни седого волоса – никто из них не выглядел старым. Джулиан отвели в отдельную хижину – в ней он и прожил следующие несколько месяцев.

– Давай немного разомнёмся, – сказал Джулиан, поднимаясь. Я продолжу свою историю на ходу. И прихвати, пожалуйста, вон те клюшки, – попросил он, показывая на весьма изношенный набор для гольфа, который кто-то забыл на веранде.

– Ты действительно хочешь сыграть партию в своём наряде?

– Не совсем, я хочу показать тебе нечто более важное.

По дороге на поле Джулиан продолжал делиться со мной своей потрясающей историей. Чувствуя, что Джулиан охвачен искренним желанием овладеть секретами лидерства, йог Раман взял Джулиана под свою опеку и все свое время посвящал новому ученику. Бывало, что они обсуждали вечные истины Сиваны с первых лучей солнца и до самого заката. Живой и острый ум Джулиана как губка впитывал это могущественное знание, которое должно было изменить не только его жизнь, но и судьбы многих людей Запада. В другие дни они молча прогуливались по сосновому лесу, размышляя над сказанным ранее в глубокой тишине.

Со временем Раман стал Джулиану как отец. Он показал ему жизнь с совершенно иной стороны, и помог его личности полностью раскрыться. Узнав о сердечном приступе и о том,

какой образ жизни вел Джулиан до этого, Раман сразу сосредоточился на системе самоконтроля, которая должна была преобразить Джулиана физически и духовно.

«Кто хочет стать лидером для других, должен научиться управлять сам собой. Внутреннее лидерство предшествует внешнему». – наставлял его мудрец.

Раман научил Джулиана управлять стрессом, бороться с волнением и сохранять внутренний покой и гармонию. Он показал ему, как можно накапливать запасы личной энергии, раскрыть творческий потенциал и преумножить жизненную силу. В течение нескольких недель Джулиан преобразился и внутри, и снаружи. Он помолодел, к нему вернулись силы и позитивный настрой по отношению к будущему. Никогда прежде он не чувствовал себя так хорошо. Джулиан начал верить, что действительно способен изменить мир, проповедуя бесценную мудрость, которую он открыл в Гималаях. Древнее знание Великих Мудрецов Сиваны творило с ним настоящие чудеса.

Когда Джулиан вновь обрел великолепную физическую форму и достиг нужного духовного состояния, йог Раман стал обучать его секретам лидерства. Именно они, согласно обещаниям Джулиана, и должны были преобразить *GlobalView* и возвести ее на вершину успеха.

Старейшина общины Великих Мудрецов говорил, что все неудачи в бизнесе и личной жизни проистекают от неверных представлений о лидерстве. Компания не будет процветать, если ее главе не хватает мудрости. Никто из людей не сможет полностью реализовать свой потенциал, пока они не научатся управлять собственной судьбой. И хотя Раман жил в месте, спрятанном от всего мира, он, тем не менее, был прекрасно осведомлен о «кризисе лидерства» в западном мире. Он-то подсказал Джулиану решение этой проблемы.

«Я потратил целую жизнь на размышления о том, что такое просвещённое лидерство», – вспоминал Джулиан слова мудреца, сказанные им во время отдыха на горной поляне. – «Много лет я пытался понять, что помогло самым великим лидерам стать такими. Как монах, я всю жизнь стремился к истине и знанию. Я поставил себе цель – раскрыть секреты истинного лидерства. Со временем я пришёл к пониманию, что каждый из наиболее влиятельных и уважаемых лидеров соблюдал определенные законы – и что эти законы существовали с глубокой древности. На их основе я создал весьма эффективную систему динамического лидерства, своего рода план, следуя которому любой человек раскроет и воплотит свой профессиональный и личностный потенциал. Я намерен обучить тебя этой системе».

– И что в чем же заключается эта система? – осведомился я стгорая от любопытства.

Мы уже подходили к полю для гольфа.

– Он сказал мне, что все самые просвещённые, самые активные и решительные лидеры обладают одним качеством, которого нет у других.

– И что это за качество?

– Сейчас покажу. Сказав это, Джулиан вытащил клюшку из кожаного мешка.

– Только не говори мне, что обучаясь у мудрецов, ты находил время на тренировки!

– Именно так. Я играл в гольф каждый день. Это было своего рода психологической разгрузкой – и кроме того, игра помогла мне выздороветь.

Услышанное заставило меня скептически усмехнуться.

– Наверное, кроме всего прочего эти загадочные монахи у себя в горах открыли еще и волшебную систему игры в гольф! – сыронизировал я. – Что может быть лучше, чем партия в гольф после медитации? А между лунками они гоняют на бамбуковых тележках, не так ли?

– Очень смешно, – сходу парировал Джулиан.

(А чего ещё он мог ожидать? Его история металась от странного к невероятному).

– Нет, я действительно играл в гольф, Питер. В своём разуме.

– Воображаемый гольф? Никогда не слышал о таком.

– Несколько лет назад, я читал статью в журнале о ветеране Вьетнама, который смог пережить заточение в одиночной камере с помощью игры в воображаемые шахматы. Это помогло ему не только не сойти с ума, но и невероятно улучшило его способности к шахматам. И когда после освобождения из плена ему представилась возможность сыграть с реальным оппонентом, он блестяще провел партию.

– Впечатляюще.

– Я тоже был впечатлен, когда узнал об этой истории. Находясь среди мудрецов, я вспомнил о своей страсти к гольфу.

Я решил повторить стратегию военного ветерана и в свободное время стал практиковаться в игре в гольф... в своём воображении. Ты не представляешь себе, какое удовольствие я испытывал в эти минуты. Я словно вернулся в детство! Думаю, такая игра немало способствовала моему возрождению.

– Но стал ли ты лучше играть в реальный гольф?

– Я не знаю. Я впервые пришел на поле за многие годы. Кстати, в последний раз я играл в реальный гольф именно с тобой. Но поверь, что мысленно я провёл тысячи партий в гольф, и сейчас у меня такое чувство, будто я играл не далее как вчера. Ну что, приступим? Смотри в оба: я думаю, тебя сильно удивит то, что ты сейчас увидишь.

Джулиан достал из своего одеяния тот самый «юбилейный» мяч для гольфа.

– Ты же не собираешься играть моим подарком? – недоумевал я, слегка раздражённый тем, что мой друг для своей демонстрации выбрал именно этот золотой мяч.

– Смотри в оба. – повторил.

Джулиан сосредоточился на лунке в противоположном конце поля. Затем он с лёгкостью и изяществом профессионала взмахнул клюшкой, с идеальной точностью ударил по мячу и послал его высоко в небо. Я никогда не видел столь блестящего удара в его исполнении. Однако, несмотря на такую хорошую подачу, мне показалось, что мяч не долетит до цели. Я свысока взглянул на Джулиана, стараясь всем своим видом показать, что попытка впечатлить меня не удалась.

Но тут произошло нечто невероятное. Мяч вдруг начал ускоряться, будто заколдованный – или же подхваченный порывом ветра. Вот он уже летел прямо по направлению к лунке. Такой поворот событий приковал к себе внимание нескольких сотрудников гольф-клуба, а пара игроков, отдыхающих на веранде, даже привстали с кресел, чтобы проследить, что же случится.

Мяч наконец-то приземлился на зелёный газон рядом с лункой и начал медленно катиться в её направлении. (Этот участок был не из простых, и уже редко кому из игроков удавалось забить с одного удара). Быть может, мой друг в монашеском одеянии, носящий на ногах лишь сандалии, прервёт эту череду неудач?... Мяч приближался к лунке, затем совсем замедлил ход, и, казалось, почти остановился.

– Эх, Джулиан, – разочарованно выдохнул я. – Тебе ведь почти удалось!

– Подожди немного, Питер. Один из усвоенных мною уроков лидерства гласит: «Жизнь может чинить препятствия и за минуту до успеха. Не теряй веру – и продолжай стремиться к цели».

Я уже был уверен, что мяч не сдвинется с места – но он продолжал катиться до тех пор, пока не попал прямо в лунку.

«Ура!» – раздался изумленный возглас одного из зрителей этого исключительного события. Джулиан поднял руки к небу и совершил небольшой победный танец, как ребенок радуясь своему достижению.

Мне оставалось лишь покачать головой и засмеяться.

– Это просто невероятно! Ты никогда не переставал удивлять меня. Мои поздравления, Джулиан!

Немного успокоившись, я попросил объяснить, как он это сделал.

– Ты что, действительно намеревался попасть в лунку с одного удара?

– Да. Хотя – признаюсь честно – я не был до конца уверен, что у меня получится. Чтобы развлечь себя в Гималаях, я сотни раз переносился в своем воображении на это поле и играл в гольф. Однако даже я удивлён тем результатом, который принесли эти мысленные тренировки. Тот факт, что мне удалось забить, доказывает одну очень важную истину, о которой я собираюсь тебе поведать, – загадочно произнёс Джулиан.

– Это как-то связано с частью головоломки, которую ты мне оставил вчера?

– Да. Как ты думаешь, Питер – что позволило мне забить мяч с одного удара после многолетнего перерыва?

– Но ты же сам только что ответил на свой вопрос, Джулиан! Всё из-за твоих умственных упражнений в Гималаях. Ты «прокручивал» игру в своём разуме столько раз, что создал своего рода план. А сегодня ты пришёл и просто воплотил этот план в реальность.

– Очень хорошо, Питер. У тебя всегда был быстрый и острый ум.

– Ты же знаешь, я люблю гольф. Чтобы улучшить свою технику, я стал читать в последнее время биографии и эссе великих игроков. Так вот: все они пишут о том, что гольф – это игра для разума. Например, Джек Никлаус упоминает, что каждый раз, проходя по полю перед игрой, он представлял те удары, которые ему предстояло сделать. Еще до игры он видел их своим внутренним взором много раз: это и стало его секретным преимуществом. Поэтому ты не сильно удивил меня своим рассказом.

– Величайшие лидеры в мире бизнеса делают то же самое.

– Играть в воображаемый гольф? – ответил я, ухмыляясь.

– Нет, Питер. Они отчётливо видят будущее своей компании и создают план того, как должна работать их фирма через несколько лет. Они хорошо осознают природу успеха, к которому стремятся. Каждым своим действием они приближаются к яркому образу будущего. Другими словами, мой друг, у них есть *видение*. Оно-то и вдохновляет их доставать звезды с неба. Это основной секрет успеха великих лидеров.

– Звучит слишком просто! Всего лишь ясное представление будущего моей компании – и я стану великим лидером?

– Вовсе нет. Есть ещё много других практик и истин, которым должен следовать каждый успешный лидер. Йог Раман открыл мне их все, и в скором времени я поделюсь ими с тобой. Сейчас же запомни главное: великие организации начинаются с великих лидеров, а великие лидеры не боятся мечтать о великом. Успешные лидеры – это всегда провидцы, умеющие создавать отчётливую картину будущего своих компаний и связывать её с действиями своих подчинённых в настоящем. Поэтому все их поступки преследуют только одну цель: приблизить организацию к образу, представленному лидером. Как сказал Вудро Вильсон: «Вы здесь не для того, чтобы сводить концы с концами. Вы здесь, чтобы прожить жизнь, полную возможностей, надежд и достижений. Вы пришли сюда, чтобы обогатить этот мир, и вы обкрадываете сами себя, если забываете об этом»

– Хорошо сказано.

– Помни: как только ты подчинишь жизнь твоему видению будущего, успех сам придет к тебе. Тебе не придётся гнаться за ним, он просто наступит как результат усилий, направленных на достойную цель.

– И всему этому тебя научил какой-то монах из Гималаев?

– Не какой-то. Йог Раман много лет исследовал судьбы величайших исторических лидеров. Он обучил меня системе, благодаря которой любой лидер смог бы вдохновить и привести в действие любую команду и поднять любую организацию до небывалых высот.

Раман не был знаком со всеми тонкостями западного мира, но ему и не нужно было их знать. Мудрость, которую он познал и передал мне, основана на секретах лидерства, прошедших через века. Эти непреложные истины, которые можно уподобить законам природы. И пока мир бизнеса тонет в море постоянных перемен и кризисов, секреты управления людьми остаются неизменными.

– Значит каждый великий лидер – провидец, который создаёт отчётливую связь с будущим через точное представление результата? Генри Киссинджер говорил нечто похожее несколько лет назад: «Задача лидера привести подчинённых оттуда, где они находились, туда, где они никогда ещё не были». Именно это ты мне и пытался объяснить?

– Да, Питер. Ты верно меня понял. Но я приведу тебе ещё один пример. Помнишь того известного офтальмолога, который играл с нами в гольф время от времени?

– Конечно. Мне нравился этот парень с замечательным чувством юмора.

– Он ещё организовывал ежегодную вечеринку для всех офтальмологов города. Ты помнишь, как она называлась?

– Такое не забудешь! – усмехнулся я, – «Глазное яблоко».

– Во время одной из наших игр он поведал о своём очень юном пациенте. Невнимательный доктор наложил ему повязку на здоровый глаз вместо больного. И когда её сняли, то обнаружили, что мальчик полностью перестал видеть этим глазом: повязка затормозила развитие зрения, и это вызвало слепоту. Такой феномен врачи называют амблиопией.

– Грустная история.

– Я никогда не забуду эту историю, Питер. В ней есть нечто общее с тем уроком лидерства, который я тебе преподаю. В мире современного бизнеса слишком много людей стали жертвами привычки. День ото дня они совершают одни и те же действия с одними и теми же людьми. У них не рождается ни одна новая мысль, в их голову не приходит ни одна свежая идея. Они неспособны оценить риски – да и не стремятся к этому. Они заперлись в своей зоне комфорта и отказываются её покинуть. Мне кажется, что у таких лидеров своя форма амблиопии.

– В смысле?

– Делая одно и то же изо дня в день, из года в год, они как бы накладывают повязки на свои здоровые глаза. Они больше не в состоянии видеть те огромные возможности, которые предоставляет им наш стремительно меняющийся мир. Отказываясь от своего естественного видения, они теряют его и слепнут. Никогда не позволяй этому случиться с тобой, мой друг. Срывай привычные повязки и начинай поиск новых возможностей! Лучший способ преуспеть в будущем – это создать его самому. Хелен Келлер однажды сказала: «Смотреть и не уметь прозревать истину – хуже, чем быть слепым».

– Теперь ты понимаешь, что самые просвещённые и эффективные лидеры – это «лидеры-провидцы», – продолжал Джулиан, – Мой долг обучить тебя некоторым навыкам и дать необходимый инструментарий для того, чтобы ты мог стать одним из таких лидеров. Самое время познакомить тебя с системой йога Рамана.

– Могу я сначала задать один вопрос?

– Конечно, – ответил Джулиан.

– Мне действительно необходима мудрость сиванских монахов. У *GlobalView* большие проблемы. Мои лучшие программисты бегут как крысы с тонущего корабля. Никто не доверяет менеджерам, о командном духе давно позабыли. Наши сотрудники перестали творчески мыслить – а ведь мы работаем в индустрии, постоянно требующей инноваций. Все попытки исправить ситуацию не приводят ни к чему. Любые реформы лишь изнуряют людей. Технологии меняются, индустрия меняется, и меняются ожидания наших клиентов. Но я совершенно не знаю, в каком направлении необходимо развиваться компании. – делился я своими проблемами с Джулианом. – Мои лидерские способности действительно требуют улучше-

ния. В *Digitech* мой карьерный рост был слишком стремителен. Да, я посещал несколько курсов менеджмента, но никто так и не научил меня управлять людьми. За все эти годы я так и не понял, как мотивировать свою команду, как добиться от нее эффективности и слаженности. Меня даже не научили управлять своим временем – а ведь это важнейший навык для любого руководителя! Теперь же, когда у меня есть своя компания, дела обстоят ещё хуже. У меня всегда слишком много дел и слишком мало времени. Подчинённые ожидают, что я решу все их проблемы. Из-за постоянного стресса я часто срываюсь, а это лишь ухудшает ситуацию. О личной жизни я совсем забыл, всё обещаю себе, что в следующем году обязательно найду время на семью. Но дела меня не отпускают. Спасти меня может лишь чудо – а именно чудо ты мне и обещаешь. Но я хотел бы начать с одного простого вопроса, который я никогда никому не задавал, потому что боялся выглядеть глупо.

– Пожалуйста, спрашивай, – вежливо ответил Джулиан.

– Что на самом деле значит слово «лидерство»? В чём его суть? Я управляю компанией с более чем 2,500 сотрудников, но никогда не мог уяснить смысл этого слова.

– Как я уже говорил ранее, лидерство – это умение направленно действовать ради достижения достойной цели. Лидерство – это осознание того, что нет ничего невозможного – есть лишь то, чего ты никогда прежде не делал. Не должность генерального директора или президента делает человека лидером. Лидером может быть каждый в твоей компании! Понимаешь, Питер, управлять – значит вдохновлять и влиять. Лидерство – это не управление делами, а раскрытие всех способностей твоих подчинённых. Лидеры-провидцы понимают, что самые ценные активы компании – это её сотрудники. Истинный лидер может увлечь людей своим видением будущего и помочь им реализовать свои таланты на этом пути. Ты способен на это, и твои менеджеры тоже. Даже твои продавцы способны быть лидерами в своем деле. И самое главное: по-настоящему эффективные лидеры одновременно живут в двух измерениях.

– Как это понять?

– Великие лидеры знают, что лидерство – это не врожденный талант, а приобретенный навык, который необходимо постоянно оттачивать. Очень важно уметь работать с настоящим, но быть сконцентрированным на будущем. Поэтому я и сказал, что лидеры как бы живут в двух измерениях сразу: в настоящем и в будущем. Лидер должен отвечать на вызовы сегодняшнего дня, но в то же время работать над созданием будущего. Мне очень нравится, как это изящно выразил Раман: «Настоящий лидер – тот, кто расчищая дорогу к цели, не теряет ее из виду». Компания без преданных работников и без стремления к четкой цели будет задавлена конкурентами.

– Так вот что означает надпись на фрагменте паззла, который ты мне вчера оставил?

– Да. Ты помнишь, что гласят слова на нём?

Я быстро достал кусочек дерева из переднего кармана своей жёлтой жилетки для гольфа.

– Буквы были малоразборчивы, но я все-таки смог прочитать надпись.

– И что там написано?

– «Ритуал 1: Сопоставление затрат и цели». Может объяснишь, что значат эти слова?

– Скоро сам поймешь.

Ритуал первый: связь затрат и цели

В жизни нет удовольствия приятнее, чем преодоление препятствий на пути и подъём вверх по лестнице успеха. Тот, кто безуданно трудится, не останется ни с чем. Сначала у него будет надежда, а затем и удовлетворение.

Сэмюэл Джонсон

Пока я и Джулиан беседовали, солнце постепенно садилось. На смену дню пришёл не менее жаркий летний вечер.

– Как ты можешь носить своё одеяние в такую погоду? – поинтересовался я.

– Я в порядке, – заверил Джулиан, – но был бы признателен за стакан прохладной воды.

– Конечно, – ответил я и жестом подозвал официанта, чтобы передать просьбу моего странно одетого друга.

Я снова убедился, что сидящий рядом со мной человек, не имеет ничего общего с Джулианом Мэнтлом, которого я знал прежде. В этом молодом здоровом теле и духом мужчине совершенно было не разглядеть того уставшего адвоката, пристрастного к алкоголю и другим порокам, которые чуть было не погубили его. Сейчас Джулиан был идеальным образцом тех жизненных принципов, проповедником которых он стал.

– Знаешь, Питер, в настоящее время развелось много самопровозглашённых гуру. Они путешествуют по стране, проводят постоянные семинары и штампуют книгу за книгой. И хотя большая их часть лишь шарлатаны, все же есть люди с действительно ценными идеями. Но есть одна проблема, они *боятся действовать*. Из-за этого им никогда не достичь успеха в бизнесе.

– Боятся действовать?

– Да, это объясняет, почему большое количество идей остаётся без реализации. Часто люди знают, что необходимо сделать, но не делают этого! Они забыли, что человек создан действовать. Многие лидеры знают те принципы, которыми я обладаю. Но проблема заключается в том, что у них не получается воплотить их в жизнь. Они слишком увязли в повседневной рутине и откладывают перемены на потом. А тем временем проходят дни, месяца, года... Такие лидеры не осознают, что главным залогом успеха является умение применять на практике накопленные знания. Все восторженно говорят, что нам повезло жить в информационный век. Но мало кто понимает, что знание само по себе бесполезно. Оно даёт силу и преимущества, лишь когда мы умеем применить его.

– Ты совершенно прав, Джулиан. Я и мои менеджеры знаем по меньшей мере десяток способов хоть как-то улучшить положение дел в компании. Но мы слишком заняты решением мелких повседневных проблем и откладываем принятие серьёзных решений на потом снова и снова.

– Это проблема очень многих людей. Поэтому запомни: ключ к твоему успеху – научиться применять в повседневной жизни мудрость лидерства Рамана, которой я учу тебя. Глупо надеяться, что в один прекрасный день эти знания помогут тебе сами собой. Твоя задача осознать их силу и найти для них место в твоей жизни. Здесь и сейчас.

Лишь так ты сможешь достичь результата и исправить дела в *GlobalView*. Как сказал Геродот несколько тысяч лет назад: «Самое горькое в человеческой жизни – обладать знаниями, но не силой».

– И как же ты предлагаешь применять эту мудрость «здесь и сейчас»?

– Сейчас самое главное для тебя научиться *ритуализировать* полученные уроки.

– О чём ты говоришь?

– Самый эффективный способ применять в повседневной жизни уроки лидерства – создать для них специальные ритуалы. Это одна из самых ценных истин, которую я преподаю тебе.

– Мне пока что не очень понятно. Можешь привести пример такого ритуала?

– Конечно. У Мудрецов Сиваны был один простой ритуал – вставать с восходом солнца. Они говорили, что это даёт им огромное преимущество и развивает самодисциплину. Этот ритуал был неотъемлемой частью их жизни. Следуя ему день изо дня, постепенно наступает время, когда такой подъём становится совершенно естественным для организма и не требует никаких усилий.

– Один из моих менеджеров рассказывал о подобном. Когда он был ещё мальчишкой, отец заставлял его просыпаться каждый день в пять утра, чтобы закалить характер. Теперь, много лет спустя, он по-прежнему встаёт в это же время, даже по выходным. Возможно, поэтому он один из самых эффективных сотрудников нашей компании.

– Есть много способов повысить свою эффективность. И ранний подъём, безусловно, один из лучших. Но суть в другом: Мудрецы Сиваны и твой менеджер сделали одно и то же – они *ритуализировали* этот процесс. Для одних ритуалом является обедать в определённое время, для других читать перед сном. Очень важно, чтобы ты сейчас понял это. Для того чтобы стать дальновидным лидером и реализовать таланты управления людьми, необходимо впустить полученную мудрость в повседневную жизнь. Ты должен наполнить свои будни ритуалами. Точно так же в своё время сделали все великие лидеры. Это выведет тебя на новый уровень, от простого знания к умению его применять.

– Чистка зубов – тоже своеобразный ритуал? – спросил я, без всякого сарказма.

– Безусловно. Ты ведь не пойдёшь в офис, не почистив зубы?

– Я не настолько не люблю своих подчинённых, – засмеялся я от души. – Или ты забыл, что в наших краях запрещены такие жестокие и извращённые пытки?

Джулиан тоже усмехнулся, но быстро вернулся к теме разговора.

– Ты чистишь зубы каждое утро, и это настолько привычное действие, что ты даже не задумываешься: делать его или нет. Если ты настолько же хорошо сможешь встроить в свою повседневную жизнь те принципы лидерства из разработанной Раманом системы, то твой успех, как лидера, гарантирован. Я тебе это обещаю.

– Замечательно, я всё понял. Для того чтобы стать просвещённым и эффективным лидером, мне нужно отчётливое видение будущего. Я должен знать к чему стремлюсь и в каком направлении приложить усилия, чтобы этого достичь. Но так же я должен создать ритуалы, которые помогут мне применять это знание каждый день, независимо от того насколько я занят. В идеале я должен добиться бессознательного их выполнения. Теперь, когда я знаю азы, ты можешь поделиться со мной этими древними секретами лидерства?

Волнение и любопытство переполняли меня.

Джулиан посмотрел на небо. За время нашего разговора стемнело, и оно было усыпано звёздами. Он глядел в эту бесконечность и, казалось, пытался рассмотреть одну особенную звезду. Затем он начал говорить что-то шёпотом. И хотя большую часть было не разобрать, я услышал: «Вот где ты, мой друг. Я соскучился по тебе». Осознав ситуацию, Джулиан слегка смутился и переключил своё внимание обратно на меня.

– Прости, Питер. Я слишком долгое время провёл в одиночестве и совсем растерял свои манеры. Приношу извинения за свой разум, который ненадолго тебя покинул. Сейчас мне удалось обнаружить то, что я не мог найти всю эту неделю.

– Раман обучил меня нескольким ритуалам, практикуемым лидерами-провидцами, восьми, если быть точным, – продолжал Джулиан. – Эти восемь ритуалов представляют собой квинтэссенцию всей мудрости лидерства, накопленной за века от величайших людей истории. Это не просто популярные советы из бизнес-журнала, а вечные истины, способные

взбудоражить твоих подчинённых, развить в них невероятную преданность и улучшить их жизни. Раман объединил эти ритуалы в могучую систему. Ты был терпелив и искренен в своём желании улучшить свои способности лидера. И теперь пришло время научить тебя ей.

– Я так предполагаю, что оставленный вчера тобой фрагмент паззла имеет отношение к первому ритуалу из этой системы?

– Так и есть, Питер. Первый ритуал лидерского провидения: связь затрат и цели. Другими словами, это ритуал создания захватывающего образа будущего. Но иметь отчетливое видение недостаточно. Оно должно пленить умы и сердца твоих подчинённых. Люди будут делать намного больше рабочих обязанностей ради захватывающего и благородного образа. *Наличие цели – это самый сильный мотиватор во всём мире.*

– Раман рассказал мне, что больше всего люди жаждут влиять на жизни других. У человека есть глубокое врождённое желание быть частью чего-то большего, чем он сам. У генерального директора или простого офисного сотрудника, у каждого есть потребность ощущать значимость своего труда. Великие лидеры уважают эту жажду и постоянно говорят с подчинёнными о том, как важен их труд. Так же они постоянно вдохновляют сотрудников, показывая, что их работа приближает к достижению благородной цели. Проще говоря, великие лидеры дают своим последователям причину просыпаться по утрам.

– Очень интересно. Но как я могу применить это в своём случае?

– Раньше ты говорил, что низкий командный дух мешает росту твоей компании?

– Так и есть.

– Тогда запомни, Питер. Нет немотивированных людей, есть лишь немотивированные сотрудники. Возьми любого работника, которому, на твой взгляд, не хватает мотивации и инициативы. И посмотри на его личную жизнь, угадай, что ты увидишь?

– Не представляю, к чему ты клонишь.

– Ты увидишь, что у этого человека есть любимые увлечения и интересы, волнующие его. Ты откроешь, что он до глубокой ночи читает, проводит часы за изучением иностранных языков или играет на музыкальном инструменте. У каждого человека есть что-то, мотивирующее его. Основная задача лидера – сделать свою команду вдохновлённой тем захватывающим образом в своём видении будущего. Психологи уже давно говорят: «Человек по природе своей старается избегать боли и стремится к наслаждению». Лидеры-провидцы находят способы заставить подчинённых ассоциировать с удовольствием поставленную задачу и свою повседневную работу. *Они связывают затраты и цель.*

– Какая цель стоит перед твоими подчинёнными сейчас? – продолжал Джулиан.

– Джулиан, не обижайся, но, по-моему, мы уже замусолили эту тему. Я совершенно устал говорить про постановку задач.

– Я согласен. Но это факт, что хорошая постановка задачи на будущее компании может помочь перенаправить энергию твоих сотрудников в нужное русло. Так что потерпи, пожалуйста.

– Стать самым популярным поставщиком на нашем рынке, создавать продукцию высокого качества и развиться в пятимиллиардную долларовую компанию в течение пяти лет, – с гордостью произнёс я.

– Ты действительно думаешь, что такая постановка задачи может вдохновить людей стараться на благо компании? Ты серьёзно веришь, что ты дал своим людям причину вставать с кровати каждое утро? Ты на самом деле показал им захватывающую цель, к которой они захотят стремиться? Каждая компания хочет, чтобы клиенты выбирали именно её. А насчёт пяти миллиардов, я открою тебе секрет, ты единственный во всей компании, кого это волнует. Такая цель не оказывает никакого *эмоционального воздействия* на обычного сотрудника компании, который вкалывает, чтобы обеспечить свою семью.

Слова Джулиана уязвили меня. Я знал, что он нарочно бросает мне вызов, чтобы заставить думать в новом направлении. Но он «ударил» не в бровь, а в глаз. Я сам придумал этот лозунг, и он для меня очень многое значил.

– Давай поищем способы изменить эту задачу, чтобы сделать твой образ будущего более привлекательным для твоих подчинённых. В какой отрасли вы работаете?

– Мы создаём программное обеспечение.

– И кто ваши основные клиенты?

– Медицинские учреждения. Наши программы в основном используются в крупных больницах, чтобы улучшить обслуживание пациентов.

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.