

НОВЫЕ ПРИТЧИ

Стив Фарбер

ПОЛНЫЙ УЛЕТ

Частные уроки
Экстремального
лидерства



Стив Фарбер
Полный улет. Частные уроки
экстремального лидерства
Серия «Новые притчи»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11221889

Полный улет. Частные уроки экстремального лидерства: Претекст; Москва; 2005

ISBN 5-98995-004-7

Аннотация

Стив Фарбер, бывший вице-президент «Том Питерс компани», в своей полной юмора книге предлагает сенсационно новое понимание лидерства. С первых страниц читатель погружается в почти детективную историю, действие которой начинается на солнечном пляже Калифорнии. Там-то главный герой совершенно случайно и знакомится с серфингистом по имени Эдж и от него узнает об «экстремальном лидерстве». Эдж уверен, что глава компании должен действовать подобно горнолыжнику или пилоту «Формулы-1», то есть рисковать, терять равновесие и даже падать, если он хочет стать лучше и победить. По мере развития событий у Стива появляется возможность познать силу теории Эджа на практике, когда он соглашается помочь своей знакомой Дженис, чуть было не потерявшей любимую работу.

Яркие персонажи, интригующая фабула и непредсказуемые повороты сюжета делают эту мудрую притчу еще и крайне занимательным чтением для руководителей самых разных уровней, а также для всех, кто хочет сделать свою работу интересной и увлекательной.

Содержание

Забегая вперед...	5
Введение	7
Вторник	8
Среда	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Стив Фарбер

Полный улет. Частные уроки экстремального лидерства

Steve Farber

THE RADICAL LEAP

A Personal Lesson in Extreme Leadership

Dearborn Trade Publishing

A Kaplan Professional Company

Перевод с английского – к. ф. н. Мария Анатольевна Богомолова

Книга впервые была опубликована Dearborn Trade Publishing, A Kaplan Professional Company, 30 South Wacker Drive, Suite 2500, Chicago, IL 60606-7481, USA. Все права защищены.

© Dearborn Trade Publishing, A Kaplan Professional Company, 2004

© by Extreme Leadership, Inc., 2004

© Pretext, Authorized translation into Russian, 2005

Забегая вперед...

«Стив Фарбер своей книгой «Полный УЛЕТ» попал в самую цель. Теперь он превратился из моего любимого консультанта в области лидерства в моего любимого писателя о лидерстве. Притча «Полный УЛЕТ», сочиненная с истинной страстью, открывает читателю тайны «экстремального лидерства». В чем же его суть? Только в любви: к людям, с которыми работаешь, любви к своей компании и клиентам, которых ты обслуживаешь».

Карл Л. Инглиш, президент и генеральный директор, управление газоснабжения, «Консьюмерс энерджи компани», Джэксон, Мичиган

«Полный УЛЕТ» покорит ваше сердце, разбудит страсть к новому и бросит вызов вашему интеллекту. Фарбер не только талантливый рассказчик; он прекрасно владеет и практической стороной лидерства: что это такое; что для него нужно и самое важное – что оно дает тем немногим счастливицам, которым удастся раскрыть его сущность. Если вы хотите дерзнуть, решиться на риск, необходимый, чтобы добиться чего-то стоящего, прочитайте «Полный УЛЕТ». Это жемчужина».

Терри Пирс, автор книги «Лидерство вслух», соавтор книги «Щелчки и ступка»; президент «Лидер-шип коммьюникейшин»

«Полная неожиданностей притча о лидерстве «Полный УЛЕТ» читается на одном дыхании, словно летишь на американских горках. Стив Фарбер заставляет читателя броситься головой вниз, чтобы познать себя и найти в себе лидера. И философская, и прагматическая книга одновременно. Обязательно прочитайте ее те, кто руководит... или собирается начать это трудное дело».

Бойд Л. Кларк, генеральный директор «Том Питерс компани», соавтор книги «Голос лидера»

«Полный УЛЕТ» дает основательное понимание сущности эффективного лидерства; это интересная прогулка, помогающая понять, почему я делаю то, что я делаю. Работая долгое время руководителем компании, я часто находил убежище там, где было удобно только мне. Стив Фарбер перевернул мою жизнь. Благодаря урокам Стива я вновь обрел собственную страсть, которая передалась тем, кого я люблю».

Кристин Шимасаки, исполнительный вицепрезидент, Отдел продаж и маркетинга «Сан Диего конвеншн энд визиторс бюро»

«В своей притче Стив Фарбер делится с нами мудростью практического лидерства. Его модель «любовь, энергия, дерзость, твердость» – это то, что должен знать каждый руководитель».

Орен Харари, PhD, автор книги «Секреты лидерства Колина Пауэлла»

«Стив Фарбер в книге «Полный УЛЕТ» – это Карлос Кастанеда делового мира. Он знакомится со своим доном Хуаном и открывает для себя

новые возможности изменить жизнь. Эта притча наполнит вас энергией, – прочтите ее и руководите».

Карл А. Хаммерилаг, автор книг «Танцующие знахари» и «Кража духа»

«В книге «Полный УЛЕТ» рассказывается о тех смелых переменах, которые нужны каждому руководителю. Любой, кто прочитает эту книгу, уже завтра будет работать по-другому. Уже завтра каждый из нас будет готов применить на практике принципы экстремального лидерства».

Кристин Лэндон, менеджер отдела развития лидеров нового поколения, «Эйджилент текнолоджис, инк.»

«Хотите чего-то достичь? Прочитайте «Полный УЛЕТ»! Стив Фарбер понимает, что лидерство всегда требует нестандартного мышления. Однако сейчас появилась нужда именно в экстремальном лидерстве. «Полный УЛЕТ» станет главным помощником руководства нашей компании на пути постоянных преобразований».

Грег Рейд, главный директор по маркетингу «Йеллоу корпорэйшн»

Введение

Книги о бизнесе довольно популярны, и, вероятно, вы уже проглотили десяток-другой. Допустим, вы поруководили какое-то время и из этого что-то получилось. Вы поймали за хвост удачу, поверили в себя и сделались оптимистом. Ну что ж, с неохотой признаюсь, что я тоже прочитал свою долю. Боюсь, вам странно слышать от меня такие слова, ведь вы держите в руках мою новую книгу о бизнесе. Однако меня не покидает надежда, что моя история отличается от обычных рассуждений о бизнесе. Я хотел написать что-нибудь чуть-чуть... как бы сказать... более смелое. Может, что-то более вызывающее. Нечто живое, с юмором и в то же время серьезное. То, что вас развлечет, но одновременно изменит ваш бизнес и поможет отточить навыки руководства. Скромно умолчу кое о чем другом.

Герои, с которыми вам предстоит познакомиться, появились на свет благодаря причудливому соединению моего опыта и моего воображения. Они списаны с моих учителей и клиентов – более полутора десятка лет я работал с ними. Некоторые эпизоды жизненно правдивы и точны; другие – результат лихорадочной работы моего серого вещества. Я не собираюсь раскрывать свои секреты, но подозреваю, вы были бы удивлены, узнав ответ на вопрос о том, где вымысел, а где нет. Тем не менее, принципы, описанные в книге, настолько же реальны, важны и значительны, как и те, что изложены в самом научном из всех научных трудов. А может быть, – позволю заметить – и более того.

Я приглашаю вас пройти сквозь все страницы от первой до последней. Это не займет много времени – всего лишь самолетный перелет или пара обеденных перерывов. А когда вы доберетесь до конца, я приглашаю вас рискнуть и вступить на путь экстремального лидерства. Ну и в любом случае, надеюсь, что читать эту книгу вы будете с таким же удовольствием, с каким я ее сочинял.

Вторник

1

По крайней мере в одном я раб привычки: каждый раз, выходя в город, я отправляюсь к океану. Поэтому-то, как я сейчас понимаю, ему было легко меня найти.

Был обычный день в Сан-Диего: под ярко-голубым небом искрился океан, ударяя волнами в берега Мишн-Бей. Я сидел на бортике променада и наблюдал. Кто-то прохаживался, кто-то делал пробежку, лихие парни летали на скейтбордах и проносились на велосипедах. Здесь сосредоточилось пляжное население: прекрасно сложенные люди собрались на свою тусовку – тусовку идеальных тел, построенных из идеальных генов. Их мир, с его повышенной плотностью татуировок и боди-пирсинга в расчете на один квадратный дюйм тела, сильно отличался от корпоративного мира, в котором я работал каждый день в качестве консультанта по лидерству. Поэтому мне и нравилось приходить сюда: это место возвращало мне силы. Подняв лицо к солнцу, я закрыл глаза, спрятанные под темными очками «Мауи Джим», и почувствовал, как из моих пор медленно вытекает стресс.

Но не тут-то было. Голос молодой женщины нарушил это волшебное состояние: «Извините, можно вам задать вопрос?» На вид около двадцати двух, естественно, блондинка, в бикини. Ничего такого особенного. Правда, в руках она держала папку с зажимом и пачку карточек.

– Думаю, что да... Зависит от самого вопроса, – ответил я, почувствовав легкую надежду на участие в классической заварушке по теме «фантазии мужчины средних лет», если вы, конечно, понимаете, что я имею в виду.

– Я обучаюсь бизнесу в университете Сан-Диего. Нам задали провести исследование. Я опрашиваю людей здесь, на пляже. – Она взмахнула своими бумажками.

– И вопрос ваш?.. – подтолкнул я ее, чувствуя, как мои фантазии бледнеют и исчезают в струящемся мареве.

– Что такое лидерство? – спросила она.

Вот так совпадение! Меня просто озноб прошиб. Я стал объяснять этому исследователю-солнцепоклоннику, что зарабатываю на жизнь именно тем, что помогаю людям отвечать на этот самый вопрос; что я много лет проработал в одной из наиболее крупных компаний по развитию лидерства – «Том Питерс»; что мне понадобится как минимум неделя и значительно больше, чем пятидюймовый листик бумаги, чтобы только сделать первую попытку более или менее внятно ответить на этот вопрос. И все-таки я решил девушку не обижать и поучаствовать в опросе.

Мне доводилось слышать, как определяют лидерство многие люди, причастные к бизнесу; я знал мнения консультантов и толпы седовласых костюмно-каблучных ветеранов. Только не случалось мне знакомиться с идеями по поводу лидерства татуированного скейтбордиста с кольцом в языке или прикрытой бикини любительницы роликов. И вот здесь, в гуще пляжных бездельников Сан-Диего, я вдруг почувствовал обжигающее любопытство: как ответят эти люди на предложенный вопрос.

– Послушайте, – произнес я, – предлагаю вам сделку. Я напишу вам определение лидерства прямо от гуру менеджмента, а вы покажете мне ответы, которые вам уже удалось собрать.

Она с готовностью согласилась, и я вставил в анкету строчку из книги Джима Кузеса и Барри Познера «Вызов бросают лидеры»: «Лидерство – это искусство мобилизовать других

на борьбу за ваши общие устремления». Это великолепное определение, а Джим – мой друг. И кроме того, я показался себе весьма сообразительным, если вот так с ходу смог выдернуть цитату из головы, как фокусник, произносящий: «Следите за руками».

После этого я получил свою долю, причитающуюся мне по сделке, и стал читать короткие опросные листы. Я был в шоке. Вот эти записи:

Пол: женщина; **возраст:** 24;
род занятий: продажи.
Что такое лидерство?
«Сплотить людей вокруг общей цели».

Пол: мужчина; **возраст:** 26;
род занятий: программист.
Что такое лидерство?
«Отстаивание того, во что ты веришь».

Пол: женщина; **возраст:** 28;
род занятий: маркетинг.
Что такое лидерство?
«Высунуться в тот момент, когда это требуется».

Дальше все шло в том же духе. По-настоящему хорошие, продуманные и, на мой взгляд, точные определения. Но в одной из последних анкет я наткнулся на феноменальный ответ – он объяснял просто все!

Пол: мужчина; **возраст:** 23;
род занятий: безработный.
Что такое лидерство?
«Если бы я знал, не был бы безработным».

– Вот это великолепно, – воскликнул я. – «Если б знал – не был бы безработным».

«Если даже какой-то безработный бездельник, валяющийся на пляже, знает, насколько важно лидерство, тогда я занимаюсь верным бизнесом», – подумал я, возвращая пачку исписанных карточек.

– Можно мне тоже поиграть? – Он все это время прислушивался к нашему разговору, сидя рядом со мной на парапете.

– Конечно, – ответила она, вручая ему папку.

– Вы сами запишите, – сказал он. Из-под его пляжной шляпы выбивались темные с проседью волосы. Только что начавшая отрастать борода топорщилась около рта при улыбке. – Четыре слова, которые определяют лидерство. – Он стал загибать пальцы. – Любовь. Энергия. Дерзость. Твердость.

Девушка занесла продиктованные слова в карточку.

– Это все? – спросила она.

– Да.

– Не хотите объяснить? – поинтересовалась бикини-студентка со слегка озадаченным видом.

– Не-а. Нет необходимости. Только одно.

– Что?

– Это не просто лидерство. Это экстремальное лидерство.

– Вы имеете в виду что?

– Поразмыслите об этом немного. Сами поймете.

– Я-я...сно. – Сердитая протяжность ее голоса позволяла предположить, что глаза ее яростно вращались за темными очками. Девушка направилась к пляжу.

– Мне понравилось, – сказал я этому чуваку. Кажется, слово «чувак» вполне к нему подходило: расстегнутая гавайская рубашка, свисающие с плеча сандалии «Тева», мешковатые шорты – он вполне мог бы сойти за двадцатилетнего. Однако седеющие волосы и морщины вокруг глаз давали основание прибавить к этому еще чуть-чуть. Может, слишком много солнца? Или слишком много опыта? Я был в замешательстве.

– Это не могло не понравиться, – ответил он. – Я слышал ваш разговор. Вы обучаете лидерству, так?

– Пытаюсь.

– Пытаться нельзя. Можно только делать, – прокаркал он голосом Йоды из «Звездных войн».

– Я-я...сно. – Сердитая протяжность моего голоса выдавала раздражение. Я соскользнул с паркета и потянулся, всем своим видом пытаюсь сказать: «Ну что ж, мне пора».

– Приятно было познакомиться... – Он протянул руку.

– Стив, – представился я.

– Эдж, – ответил он.

– Как?

– Эдж.

– «Эдж» как «edge» – «на краю»?

– Или «через край».

– Ясно, Эдж. Приятного дня.

– Это всегда.

Н-да-с. «Чувак» – верное слово.

2

Тем вечером, пребывая где-то между дремотой и снами, я все время видел перед собой это лицо со свежей бородкой, встающей ершиком от улыбки, и слышал повторяемые им как заклинание слова: «Любовь, энергия, дерзость, твердость». Его лицо и студентка со своими вопросами навевали воспоминания о моем собственном опыте на ниве лидерства.

В качестве консультанта я трудился уже 13 лет. Я считал, что благодаря действенному лидерству люди могут совершить нечто значительное. Во-первых, его высокий уровень поможет создать такую энергичную и здоровую компанию, что сотрудники, просыпаясь утром и обдумывая неотвратимо надвигающийся рабочий день, не будут охвачены ужасом и сомнением по поводу возможности его пережить. Напротив, они с головой уйдут в работу в надежде на то, что именно сегодня совершат что-то смелое и настоящее, что-то имеющие смысл.

Во-вторых, их энергичное участие в общем деле послужит предпосылкой к созданию настолько качественного продукта или услуги, что клиенты буквально сами будут ломиться в двери.

Но хотя я и сейчас чувствовал такую же одержимость, как и раньше, я начинал подозревать, что, возможно, пребываю в немного мечтательном настроении. И это пугало меня.

Я знаю многих консультантов, утративших иллюзии. Когда я только начал свое собственное дело, старший и, казалось бы, более мудрый коллега по имени Патрик, имевший безукоризненную репутацию наставника в лидерстве и консультанта по корпоративным преобразованиям, сказал мне, что изменить ничего невозможно. Неважно, что и как вы гово-

рите; неважно, льстите вы или пугаете; неважно, что вы предоставляете клиентам всеобъемлющие доказательства в пользу того, что им требуются перемены, – они никогда, никогда не станут вас слушать.

– Тогда что же вы не бросите все это дело? – спросил я его.

– Мне слишком хорошо платят, – был ответ.

Если консультант в области проведения преобразований становится циничным, мы все оказываемся в беде. Я предпочел уволить Патрика – он выработал свой ресурс. И каждый проект я начинал с надеждой и убеждением, что его результат сотрясет до основания мир моего клиента. Но заканчивал проект зачастую в тени настроений Патрика, беспокоящим эхом бродивших у меня в голове. И чувство крайне легкого удовлетворения перемешивалось с упованием на то, что в следующий раз, может быть, что-то получится.

При этом я знал наверняка, что оказал положительное влияние на многих людей. Правильно? Они мне всегда платили, не так ли? Но если за все эти годы я всего лишь расширил горизонты нескольких клиентов и помог нескольким ребятам попытаться сделать что-то по-новому, имел ли я право сказать, что заработал эти деньги? Сейчас, в три часа ночи, лежа в кровати, я решил, что нет.

Почему же я тогда не бросил все это? Мой ответ отличался от ответа Патрика, потому что он был профессионалом, а я был сдвинутым. Поэт Чарльз Буковски как-то вывел такую формулу: «Различие между сумасшедшим и профессионалом состоит в том, что профессионал делает как можно лучше то, что он должен сделать; сумасшедший же делает исключительно хорошо то, чего он не может не делать».

Я делаю эту работу, потому что не могу удержаться: мне хочется ее делать. Если это означает, что я чокнутый, – ну что ж, пусть будет так.

Эта приятная – и не ищите хоть тени сарказма – мысль пришла мне в голову ближе к утру. Однако: любовь, энергия, дерзость, твердость? Не эти ли качества подтолкнули меня к ней? Звучало клево и, похоже, благородно. Но не про меня. Да, как ни крути, а бизнес обучения лидерству для меня был всего лишь бизнесом.

Затем я подумал, откуда же этот Эдж взял такие красивые и точные определения? Полный улет! И тут меня совсем понесло: мне захотелось составить из первых букв этих слов какой-нибудь классный акроним. По правде говоря, я не принадлежу к их поклонникам; больше того, я отношусь к акронимам с подозрением. Многие компании пытаются запихнуть непопулярные, оставляющие противный привкус во рту программы в хлесткое словечко, сколоченное из первых букв. Но меня среди ночи просто заклинило: Л (ЛЮБОВЬ), Ё – Е (общепринятое обозначение энергии), Т (Твердость). Получился какой-то «лёт». Я лихорадочно барахтался в вариантах. Вот оно! «Дерзость» ведь близка к словам «удаль», «удальство», включающим в себя и отвагу, и смелость, и даже наглость. Так появился «УЛЕТ»! Однако где же Эдж откопал этот УЛЕТ? Услышал ли краем уха в какой-нибудь тусовке или это было его собственное детище? Основывался ли он на собственном опыте или прикалывался?

Сидя в полном одиночестве в своей квартире в предрассветном Сан-Диего, я обнаружил, что чувак по имени Эдж все больше меня заинтриговывает.

Любопытство кошку убило, гласит пословица; удовлетворенное любопытство вернуло ее обратно к жизни.

Среда

3

На следующее утро я вышел на променад, прихлебывая тройной мокко в надежде, что кофеин быстро вернет меня к жизни после бессонной ночи. Я спустился к океану и, стоя у кромки бегущей пены, смотрел на серфингистов, носящихся по волнам. Наверняка они начали свои гонки с рассветом – так было каждое утро. Они принимали серфинг; я принимал кофеин.

– Катаетесь?

От неожиданности я подпрыгнул, опрокинув свое утреннее лекарство на песок. Это был Эдж. Он стоял у меня за спиной, опираясь на свою доску, явно довольный тем, что испугал меня.

– Нет. Я люблю наблюдать за ними.

– Вы даже не представляете, чего лишаетесь.

– Представляю. Трех глотков драгоценного напитка.

Набежавшая волна, наводя порядок, быстро слизнула остатки кофе с песка.

– Жаль, что так получилось, – сказал он, конечно же не жалея ни секунды. – Позвольте восполнить вашу потерю. Вы можете купить нам обоим еще по чашке.

Я пошел за ним по песку к променаду. По крайней мере, будет забавно провести с этим нахалом немного времени. По ступеням мы поднялись к грилю «На крыше». Эдж прислонил свою доску к стене и придвинул пару стульев к выступу, выходящему на океан.

Пока официантка наливала нам кофе, я замыслил удовлетворить свое любопытство относительно Эджа, намереваясь вернуть в ненавязчивую беседу пару вопросов. Я бы спросил его, где он работал – если он вообще работал, где жил, – обычные для начала разговора вопросы. Но как бы не так.

– Посмотрите на того серфингиста, – сказал Эдж, указывая на воду.

Парень скользил на своей доске к берегу, а затем выпрямился как раз в ту минуту, когда на него надвинулась волна. Еще мгновение он держался на плаву, и... волна обрушилась ему на голову. Парень свалился с доски, эффектно сверкнув пятой точкой.

– Ах! – вырвалось у меня.

– Неправильная реакция, дружище. В этом-то и заключается спорт. Ты только что стал свидетелем победы.

– Да, и победил океан, – ответил я.

– Нет, это другая победа. Здесь нет победителей и проигравших; эта игра ведется не на счет. Ведь на самом деле парень выиграл отличный опыт, который поможет ему в следующий раз справиться с большей волной. Поэтому каждое падение в серфинге – победа. То же касается и твоей работы.

– Чувствую рождение метафоры, – ответил я, допивая свой кофе.

– Правильно. А ты что, против метафор?

– Au contraire. Однако расскажи про метафору.

– Серфинг считается экстремальным спортом, потому что падения – его неотъемлемая часть. Так во всех подобных видах спорта. А лидерство, образно выражаясь, – тоже экстремальный спорт.

– Нужно хотеть рисковать. В этом нет ничего нового. – Я тщетно пытался привлечь внимание официантки.

– Это легко сказать, но трудно сделать, особенно в бизнесе. Ирония заключается в том, что риск – неотъемлемая часть нашей жизни, и мы очень часто рискуем, даже не осознавая этого. Однако многие люди бизнеса, называющие себя лидерами, хотят, чтобы все шло легко и без потерь. Они либо обманывают себя, либо просто врут.

– Сильно сказано.

– Посмотри, как одета толпа. – Он повел рукой в сторону променада вниз. – У тебя есть дети?

– Есть.

– Они носят мешковатые брюки, как вот эти?

– О да.

– Они катаются на скейтборде?

– Немного.

– Скейтбордисты придумали этот стиль в одежде, чтобы носить наколенники под брюками. Но большинство из тех, кто напяливает на себя широченные штаны, даже не прикасались к доске. Их называют «позеры»; они хотят сойти за тех, кто действительно рискует, но настоящие скейтбордисты их не выносят. Позеры стремятся присвоить себе лавры скейтбордистов, при этом не рискуя. Пойми, мешковатые штаны не делают тебя скейтбордистом, спандекс еще не означает, что ты велосипедист; если ты смотришь на мир сквозь очки «Окли», ты не убедишь меня в том, что именно поэтому ты сноубордист; если ты говоришь «чувак» – это не значит, что ты занимаешься серфингом, а в бизнесе слово «руководитель» на твоей визитке ни черта не означает. Люди, которые прилепили себе ярлык «руководитель», не погрузившись при этом полностью в сам процесс лидерства, похожи на тех, кто гоняется за модой, – это позеры в мире бизнеса.

Лицо Эджа, уже покрасневшее от загара, наливалось краской. На нем все еще блуждала полуулыбка, но я чувствовал, что он говорил совершенно серьезно.

– Да, они говорят, но не делают, – сказал я. – Что-то вроде тех парней, которые сыплют новомодными в менеджменте словечками, – и этим все и заканчивается. – Мои слова завели Эджа еще сильнее.

– Это надувательство, вот что это такое, – сказал он. Его голос становился слишком громким для публичного места. – Эти позеры выхватывают новые жаргонные слова и фразы, но ничего не меняют в своих действиях. Тебя когда-нибудь «наделяли полномочиями», Стив? А ты кого-нибудь наделял полномочиями?

– Думаю, что да. Но вряд ли это новое слово.

– Нет, не новое. Разрешите продемонстрировать, как это обычно получается. Допустим, ты работаешь у меня. – Оттолкнув стул от выступления, он встал рядом со мной. – Моя начальница только что вернулась с очередной учебы, где говорили о наделении полномочиями, и теперь это стало для нее новой религией. Так что теперь она первым делом бросается рассылать всем своим прямым подчиненным, и мне в том числе, сообщения о том, что отныне мы будем всех сотрудников наделять полномочиями. Значит, по новым веяниям, мне предстоит наделить тебя полномочиями. Что в данном случае заставит меня действовать? Почему я собираюсь это сделать?

– Приказ твоей начальницы.

– Совершенно верно. И лучше мне не спорить, иначе меня «реструктурируют», то есть выпихнут с работы.

Он начал свое маленькое шоу.

– Как ты понимаешь «наделение полномочиями», Стив?

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.