

Robin S. SHARMA

РОБИН

ШАРМА



КАК ПОБЕЖДАТЬ

8 ритуалов успеха в жизни и бизнесе
от монаха, который продал свой «ФЕРРАРИ»

Робин Шарма

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

«Издательство АСТ»

1998

Шарма Р. С.

Как побеждать. 8 ритуалов успеха в жизни и бизнесе от монаха, который продал свой «феррари» / Р. С. Шарма — «Издательство АСТ», 1998

ISBN 978-5-17-086000-5

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.

ISBN 978-5-17-086000-5

© Шарма Р. С., 1998

© Издательство АСТ, 1998

Содержание

Рывок к успеху	7
Монах в моём саду из роз	12
Чудесное превращение	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Робин Шарма

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

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Leadership Wisdom from the Monk Who Sold His Ferrari: The 8 Rituals of the Best Leaders by Robin S. Sharma

Права на перевод получены соглашением с HarperCollins Publishers L.T.D и литературным агентством Synopsis

© 1998 by Robin S. Sharma

© Перевод на русский язык: Комиссарихина Е., 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2014

Наличие цели — это самый сильный
мотиватор во всём мире.

Чтобы получить плоды, нужно сначала
их посеять.

Рука, дарующая розы, никогда
не теряет их аромата.

Великие лидеры сами создают
себе последователей.

Величайшая привилегия лидеров —
это возможность **облагородить
жизни других людей.**

Отличительная черта дальновидных
лидеров — это способность преобразовывать
**свои намерения
в осязаемые результаты.**

Самоуверенность обладает гениальностью,
силой и магией.

Дальновидные лидеры ценят правильные
поступки **превыше своего имиджа.**

Ты сам **должен быть таким,**
каким хочешь видеть своих подчинённых.

Не ожидай, что другие будут работать
усерднее, чем ты.

**ПОХВАЛА — ЭТО СИЛА,
СПОСОБНАЯ ДВИГАТЬ ГОРЫ.**

Рыба всегда последней замечает
воду, в которой плавает.

Люди, которые чувствуют себя отлично,
отлично и работают.

Мы не осмеливаемся рисковать вовсе
не потому, что какие-то вещи трудны.
Они трудны именно

потому, что мы не рискуем.

Когда ты укрепляешь отношения с людьми,
ты усиливаешь своё лидерство.

Всякий раз, когда мы не делаем то,
что должны, мы развиваем в себе
**привычку поступать
неправильно.**

Внимательное слушание является
самым ценным комплиментом.

Неизвестную слабость никогда нельзя
превратить в силу.

Сдержи злость и потерпи одну минуту —
так ты избежишь **ста дней печали.**

Люди подобны часам: просто открой
крышку и выясни, **что заставляет
их механизмы тикать.**

Дай человеку рыбу, и он будет сыт один день.
Научи человека ловить рыбу,

и он будет сыт всю жизнь.

Когда множество паутинок сплетены вместе,
ими можно связать льва.

Стрела, поразившая цель, —

это результат многих промахов.

Пусть ваше сознание питается
великими идеями,

**ибо разум — выше всего
на свете.**

**Убеждение порождает
реальность.**

Винить время — значит **искать
себе оправдание.**

Человек, который хватается
за несколько дел одновременно,
не преуспеет ни в чем.

Следование плану освобождает вас
от мучений выбора.

Чем строже ты относишься к себе,
**тем проще жизнь
относится к тебе.**

Продолжай учиться жизни,
пока ты жив.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ —

ЭТО МИНИАТЮРНАЯ ВЕРСИЯ ТВОЕЙ ЖИЗНИ.

За великолепным руководством стоит
желание подчиняться.

Нет ничего благородного, в том, чтобы быть
выше других, настоящее благородство —
расти над собой.

Прежде чем сделать что-то,
нужно стать кем-то.

Непобедимость заключена
в себе самом.

Владение миром начинается
с преодоления себя.

Всякое действие **начинается
с отдыха.**

Это абсолютная истина.

Даже не мечтай о том, чтобы все проблемы
разом **исчезли из твоей жизни.**

Если вам повезет, одна маленькая
**фантазия может полностью
изменить миллион
реальностей.**

Самые обычные люди могут
прыгнуть выше головы,
только если им это позволить.

Смысл Жизни —
это Жизнь со Смыслом.

Не смей умирать, пока не принесешь
пользы человечеству.

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 наглцов 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 выразившим 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 устали 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 и 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 сногсшибательной 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 помощью 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 были 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 зависят 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 собственный 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 копились 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 целеустремленности 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 восемьдесят шесть, я до сих пор помню, как он принёс нам в офис корзину с фруктами, чтобы отпраздновать наши успехи. Слёзы 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 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 тяжелый 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 добрался 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: посреди 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 стяжать 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. Навряд 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 определённо 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.

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.