

**@LUXAGROUP**

# **БОЕВАЯ КОНФИГУРАЦИЯ**



**АЛЕКСЕЙ**

**АРСЕНЬЕВ**

# **Алексей Арсеньев**

# **Боевая конфигурация**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=63470398](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63470398)*  
*ISBN 9785005188250*

## **Аннотация**

Эта книга для предпринимателей – мотивационный бизнес-роман с основами юридической и финансовой грамотности, со сценариями противодействия обману и мошенникам. Вы получите богатство знаний, которые не преподают ни на одном финансовом или юридическом факультете. Как и все, я падал и поднимался. Но в момент моего самого эпичного падения я вдруг понял, что, сдавшись сейчас, я окажусь в самом начале. Окажусь в состоянии, когда я отчаянно хотел стать тем, кем являюсь сегодня. Книга содержит нецензурную брань.

# Содержание

Введение	6
Никакой жалости.	15
51 статья конституции. Виновным меня может признать только суд	17
Mr. Bad Guy	20
Принуждение к миру	22
Боевая конфигурация «воин-чемпион»	27
Боевая конфигурация «воин, самурай, самое жесткое ортодоксальное наказание»	29
Об отказе от алкоголя	31
Опыт, спорт и победа с нами	35
Осада Алезии. Есть только римский закон. Горе побежденным	38
Подготовка стратегий, разрабатываемый объект	49
Порядочным быть выгодно	55
За юризм через призму медицины	61
Суперантигерой. Ситхи и джедаи	62
Учет и бухгалтерия, быть хозяином	65
«Шаг назад, два вперед», или «Отпустить ситуацию»	67
Как меня учили работать и про великих людей. 10000 часов	69
Уважаемые люди деньги отдают либо раньше,	79

либо вовремя!

Контекст и контент

87

Конец ознакомительного фрагмента.

95

# Боевая конфигурация

**Алексей Арсеньев**

*Редактор Алексей Логвинченко*

© Алексей Арсеньев, 2020

ISBN 978-5-0051-8825-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

*Расправив крылья, оставайся спокойным  
Пальцем чувствуй биение в обойме  
По сути, куда – нет разницы  
Пуля все меняет в голове.  
Даже, если попадет в задницу.*

Иногда вся твоя жизнь сводится к одному безумному поступку. Иногда, чтобы начать жить заново, нужно умереть...

«Что еще можно было бы сделать?» – думал я, сидя как-то в зоне комфорта, в пятизвездочном отеле на Красной Поляне, осознавая, что вот она – эта странная грусть и это ностальгическое одиночество, которые приходят вместе с достижением очередной цели. Можно, конечно, провалиться в грех тщеславия со словами «Ну, и пиздатый же яаяая!» Можно обмазать яйца медом и кинуться в муравейник от счастья, но и этого я тоже делать не стал, а решил написать эту излишне честную книгу. Взять и прямым текстом рассказать простым, пацанским языком про юризм, медицину и некоторые другие темы.

Эта книга в первую очередь для людей, а потом уже для тех, кто что-то продает: свое время, навыки, умения создавать ценности и так далее. Ведь человек – это не только его работа, хотя в моем случае это именно так...

Эта книга своего рода карта, путеводная звезда того пути,

по которому я прошел. Я стал живым доказательством, что можно оказаться по ту сторону нищеты и отчаяния, но вернуться обратно победителем. Хочу вспомнить слова весьма знаковой фигуры по боям без правил по версии UFC Хабиба Нурмагомедова, которые он произнес накануне своего последнего боя в 2020 году. Этот бой он провел без своего тренера, наставника и отца, умершего от осложнений, связанных с ковидом. Хабиб сказал: «Win or lose... I know who i am».

Эта книга для каждого к самому себе, потому что тут есть примеры, истории и мысли, которые можно найти в себе, которые помогут вам понять, что важно именно то, что ты сам думаешь о себе, себя ведь наебать весьма сложно... Это окружающих легко удивить кредитной машиной, но сам-то ты понимаешь, что ПТС в залоге у банка.

У меня нет цели заработать на этой книге, наоборот, я хочу поделиться своим богатством – знаниями – с теми, кому это действительно нужно, кто заинтересован в них и сможет использовать их в своей жизни.

А еще я хочу найти единомышленников, родственные души, тех, кто реально уже что-то может, тех, кто готов ради своей цели рвать, убиваться и калечиться, тех, кто не может ни при каких обстоятельствах сидеть на попе ровно, у кого есть амбиции и кто готов принести самого себя в жертву и кинуть к ногам свой же обескровленный труп, без жалости и сострадания к себе, выйти из зоны комфорта и понять, кто

мы есть на самом деле.

Данная книга – это, в том числе, вызов самому себе, потому что каждый механизм имеет предел прочности. И я хочу понять, какой предел прочности у меня.

Эта книга для тех, у кого в моменты отчаяния и страха работает вся голова, а не только слезные железы! Эта книга – история сокрушительного падения и не менее головокружительного взлета. Предупреждение о том, что после нескольких удач и побед – осознание, что мир не превратился сам по себе в розовую конфетку, а продолжает быть таким же свирепым и прекрасным.

В этой книге реализованы сценарии защиты, нападения, ведения войны на двух фронтах и противодействия своим страхам.





QR-код на вступление в группу в Telegram  
<http://luxagroup.ru/book/telega>

Самое лучшее, что я могу делать в жизни – это хорошо работать и зарабатывать. Но в этом мире мне никто не будет платить хорошие деньги за посредственную работу. Более того, я хочу провести всю свою жизнь за этим прекраснейшим занятием, ведь нет ничего приятнее, чем самоутверждение от того, что ты реально в чем-то хорош. Ведь с возрастом мы становимся все более требовательны к себе.

В каждом из нас есть два человека. Своего рода два Я. По психологии Фрейда и прочих сильных специалистов по копанию у себя в мозгах, как слепой, потерявший монетку, можно сказать, что мы – это собрание из нескольких лю-

дей. Пятерых, шестерых, четырех. Ну, в среднем пусть будет пять. Основные из них доминируют, превалируют и так далее. Но я все это упрощу и разделю наше сознание на двух людей. Один из них – Люкса-беспредельщик (буду говорить про себя). Другой – Люкса-отличник.

Во времена учебы в университете, получая первое образование, я достаточно быстро стал зарабатывать деньги. На тот момент, если сравнивать себя со своими однокашниками, однокурсниками, это были, наверное, хорошие деньги. Суммы измерялись тысячами долларов, хотя зарплата врача на тот момент была около двухсот долларов.

Оборачиваясь в прошлое, я недавно для себя отметил, что именно тот самый Люкса-беспредельщик, находящийся внутри меня, именно он всегда зарабатывал деньги.

И был еще Люкса-отличник, который денег вообще зарабатывать никогда не умел. А ему и не нужно было это. Он был такой чувак, находящийся в зоне комфорта, который всегда хотел быть поспокойнее и который всегда умел считать деньги.

Финансовые отношения между этими двумя людьми были такие, что беспредельщик зарабатывал, а отличник тратил. То есть беспредельщик умел зарабатывать, а отличник умел считать и тратить деньги. Я думаю, что эти прообразы есть абсолютно во всех людях.

Беспредельщик – он хочет развиваться. А развитию нет предела, поэтому я и называю его беспредельщиком. Он

не умеет тратить деньги, но умеет их зарабатывать. И он является основной ударной силой нашего сознания. Беспредельщик – это своего рода меч.

Отличник же своего рода щит. Ему больше свойственна зона комфорта. Если беспредельщика больше увлекает самоутверждение, то отличнику свойственно играть в долгую – как-то инвестировать деньги, не лезть лишний раз на рожон.

В этой книге я, наверное, больше буду описывать Люксу-беспредельщика. Цель этой книги заключается в том, что я хочу познакомить своего Люксу-беспредельщика с теми беспредельщиками, которые живут внутри вас.

В чем же их основное отличие, этих двух Я, и какой контракт я бы посоветовал между ними заключить? Если вы планируете зарабатывать деньги, то отличник внутри вас должен договориться сам с собой, нанять на работу самого себя в роли беспредельщика. Что для этого нужно сделать? Задать себе вопрос: «Что я могу для тебя сделать, Люкса-беспредельщик, чтобы ты был максимально эффективным и сделал нас миллиардерами?» И давайте для скромности скажем: «Рублевыми миллиардерами».

Недавно я сам заключил договор сам с собой. Я обратился к себе и сказал: «Лех, что от меня требуется, чтобы ты сделал нас рублевыми миллиардерами?» Вы сейчас думаете, почему я обратился именно к себе? Оборачиваясь назад, я понял, что начать зарабатывать было достаточно просто, да и работать было просто, но вот удержать победу все-

гда намного сложнее, чем завоевать ее. Обернувшись в прошлое, я понял, что всегда зарабатывал своей головой. Я только один раз работал «на дядю» — был инструктором по фитнесу, но об этом позже. Мне всегда было проще зарабатывать именно так. Потому что я никогда не мог усидеть на рабочем месте, за зарплату, в этой иллюзии зоны комфорта. Я никогда не рвался в заработки, но, конечно же, как и любой нормальный человек я рвался в зону комфорта. Мне тоже хочется, чтобы попе было помягче, а в моем загородном доме было тепло и уютно.

И когда я заключал договор сам с собой, я сказал: «Знаешь, Леш, я хочу есть в самых вкусных ресторанах. Моя женщина должна ходить в самых дорогих вещах, блестящих, тех, которые мне нравятся! Шубки там с блестками, в брюликах. Я хочу кататься на самых лучших машинах. Я хочу выбрать себе крутой спортивный клуб. Вот, собственно, и все». Честно говоря, я был сильно удивлен, потому что потребности у Лехи-беспредельщика достаточно спартанские: пожрать, игрушки, тачки и потрахаться. Это у отличника они такие большие. И именно на отличника я собирался потратить огромные деньги. И я заключил этот договор сам с собой.

Договор сработал, и в результате этого я сел за написание этой книги, которая сама по себе является очень мощной ударной группировкой предложений, различных хитростей и уловок в плане маркетинга и рекламы, общения, наработ-

ки связей, в которой собраны интересные ходы и не всегда очевидные пути решения проблем. Вы собственными глазами увидите, как я стану рублевым миллиардером после написания этой книги!

Уверен, что на этом моменте некоторым пришла мысль. «Ну, ты, Леша, и хитрожопый засранец!».

Спасибо ребята, засранец месяца – это как раз про меня!

Кстати, миллиард рублей – это чуть больше тринадцати миллионов долларов. Всего лишь. Во всяком случае пока... Как говорится, в этой стране ничего не растет, кроме доллара. Но не будем о грустном...

Когда я договаривался сам с собой, я четко понимал, что не буду жалеть денег на Люксу-беспредельщика, потому что как раз он денег жрет мало и он же их и зарабатывает. Ему многого не нужно. Только вкусно кушать, реализовываться, расти и развиваться. Ему для заработка только и надо, как говорится, спустить отморозка с поводка, и понеслась мася по крышам. Это я и сделал.

И сразу осознал следующую вещь – если я сам не найму на эту роль самого себя, то мне придется найти на роль самого себя кого-нибудь другого. И могу сказать, что это план какой-то... Чудной, мягко говоря!

Эта книга для предпринимателей – мотивационный бизнес-роман с основами юридической и финансовой грамотности и простейшими, как стальной шар, сценариями противодействия обману, мошенникам и кидалам. Вы получите

не только удовольствие от процесса чтения, но и богатство знаний, которые не преподают ни на одном финансовом или юридическом факультете.

Как и все, я падал и поднимался, опять падал и снова вставал к барьеру, мне, как и всем, тысячи раз хотелось сдаться, «собрать вещи и уйти». Все эти пафосные фразы – «Никогда не сдавайся» – уже переставали действовать... Но в момент моего самого эпического падения, когда жизнь ударила со всех сторон, я вдруг понял, что, сдавшись сейчас, я окажусь в самом начале. Окажусь в состоянии, когда я отчаянно хотел стать тем, кем являюсь сегодня.

В процессе чтения книги вы также обнаружите QR-коды, пройдя по которым сможете получить дополнительные знания, бонусы и плюшки. Поверьте, я и моя команда подготовили для вас кое-что очень интересное...

# **Никакой жалости.**

## **Первая жертва**

Эта книга об успехе. Эта книга о головокружительном взлете и не менее головокружительном падении. Эта книга о том, как быть джедаем, быть воином, быть самураем, а на крайний случай – быть ниндзя. Потому что у всех вышеперечисленных есть один общий постулат: «Ты должен легко пасть и легко подняться».

Эта книга об отрешении. Об отрешении от всего, что стоит между тобой и твоей целью. А цель – находиться на пути принятия, двигаться к успеху и постоянно быть в боевой конфигурации. Ну, и заработать денег, конечно! Много денег! Но не для покупки дорогой яхты или бесполезных цацок. Деньги нужно использовать в качестве инструмента для удовлетворения своих амбиций, чтобы начать играть по-крупному. Эта книга об успехе. Эта книга о счастье. И книга чертовски правдивая. Наверное, даже цинично правдивая. Успеху нужна жертва – твоя старая душа за твою новую душу. Не все готовы умереть, а потом воскреснуть. Словно джедай, необходимо легко пасть, а потом легко подняться. Это не так легко, как может показаться на первый взгляд. Сблужив провалиться в зону комфорта и вернуться в начало всегда очень велик.

На этом яростном пути к успеху твоя первая жертва – это и ты сам. Приняв эту жертву, убив в себе того неуверенного, испуганного малыша, кинув его холодный труп в основу – ты начнешь свой путь, чтобы дальше ты мог уже никого не щадить: ни семью, которая будет ждать тебя дома, ни друзей, ни коллег. Успех, удача, победа, заработанные деньги, потерянные друзья – это истории войн и побед. Ни одна война не выигрывается ожиданием. Даже самая гениально продуманная военная осада не может увенчаться успехом так, чтобы никто не пострадал. Но если ты действительно настроен на победу, то просто прими тот факт, что в самом начале пути твоей первой жертвой станешь ты сам. Иначе никак.



# **51 статья конституции. Виновным меня может признать только суд**

Рассмотрим основные постулаты, которые необходимо знать абсолютно любому гражданину правового государства, каким, в частности, является и Российская Федерация. А я, как здоровый патриот, хочу сделать особый акцент на том, что у нас государство правовое. Боже, храни короля!

Раньше наша Конституция подразумевала, что международное право главенствующее, а Конституция и внутренние права граждан вынуждены подчиняться международному праву. Сейчас же, в новой в Конституции, которая была принята летом 2020 года, написано, что она является главенствующим документом для гражданина Российской Федерации. То есть национальное право главнее международного, а раньше было наоборот. Поэтому теперь наше необъятное государство, заручившись обновленным текстом Конституции, может позволить себе не выполнять решения международных правовых организаций.

Кроме того, в этой самой Конституции, по которой было так много жарких споров, написано еще и то, что, во-первых, каждое лицо имеет конституционное право на юридическую защиту, а во-вторых, — и это нужно всем запомнить и выделить жирным — виновным вас может признать только суд!

Приведу простой пример:

У каждого из нас была ситуация, когда нас останавливали на дороге сотрудники ДПС, после чего нас просили в письменном виде подтвердить, что наши права по 51 статье Конституции РФ разъяснены в полном объеме и никаких вопросов по этой теме у нас нет. Именно эта статья Конституции и гласит о том, что каждое лицо имеет право на юридическую защиту и виновным человека может признать только суд. Помимо этого, в этой статье обозначено, что по причине конфликта интересов вы не можете свидетельствовать против самого себя, а также своих близких и родственников.

Поэтому, когда вас останавливают на дороге и спрашивают: «Проезжали ли вы на красный свет? Нарушали ли вы ПДД?», нельзя отвечать «Да» или «Нет». Хотя чаще всего это первое, что отвечает человек, попавший в подобную ситуацию. Правильным же ответом будет следующее: «Уважаемый сотрудник (лучше всего, конечно, не полениться сосчитать количество звезд на погонах и обратиться правильно, по званию. Товарищ лейтенант, к примеру. Ведь во всех войсках всегда с ходу очевидно, кто умнее или важнее. Вот в гражданском обществе вы смотрите на человека и не можете понять, умный он или нет, успешный ли он. А в армии все элементарно, чем больше у человека звездочек и чем больше эти звездочки сами по себе, тем он умнее и важнее. А пока вернемся к нашему диалогу с товарищем лейтенантом...), я должен вам напомнить о своих правах». И на его

вопрос: «Что вы имеете в виду?» ответить следующим образом: «Я имею в виду, что виновным меня может признать только суд. Я отказываюсь отвечать на данный вопрос, ссылаясь на 51 статью Конституции РФ».

Подводя итоги:

1) Мы не свидетельствуем против себя и своих близких. Ну, конечно, если только у вас нет желания самого себя признать виновным и нести ответственность по всей строгости закона;

2) Только суд может признать нас виновным;

3) Каждый гражданин нашей страны имеет конституционное право на юридическую защиту, данное нам помазанием божьим.

И тут сразу же вспоминается известный репер Тупак Шакур, естественно убитый в перестрелке, как и любой уважающий себя репер. Так же естественно, как от передоза умирает любой уважающий себя рокер. А вспоминается Тупак из-за названия одной из его песен – Only God can Judge me. В переводе на русский эта фраза звучит так: «Только Бог может меня судить». В этом, конечно же, есть доля правды, но опять же повторяюсь, что мы живем в правовом государстве и без судебной системы мы бы не очень далеко ушли от неандертальцев. Бог, разумеется, тоже будет нас судить, но уже после смерти. И я, кстати, очень сомневаюсь, что тамошняя «Конституция» по тексту полностью совпадает с нашей...

# Mr. Bad Guy

В достаточно жесткие моменты, когда я стоял на пути принятия и думал, по какой из дорог мне пойти, какую выбрать, я невольно вспоминал бессмертные слова Тони Монтана из фильма Scarface, которые в русском переводе звучали так: «Вы хорошие – потому что я плохой». А на языке оригинала: «You need people like me. You need people like me so you can point your fuckin' fingers and say: „That's the bad guy“». Я немного знаю английский и поэтому понимаю, что в русском дубляже фильма нам дали не совсем правильный перевод. Не «вы хорошие, потому что я плохой», а «вам нужен именно такой плохой парень, как я, чтобы вы могли чувствовать себя хорошими». А если вдуматься в семантику, то Тони Монтана выражает презрение к людям за то, что они не хотят быть теми, кем они могут быть. И для самооправдания «Вам нужны люди как я! Чтобы вы могли ткнуть своим ФАКИН пальцем и сказать: „Вон плохой парень!“».

Применительно к моей работе, я бы слегка доработал эту цитату и перевел ее следующим образом: «Уважаемые коллеги, партнеры, друзья. Когда вас будут потрошить, когда на вас капитально наедут, когда деваться будет уже некуда, вам нужен будет по-настоящему злой, в корень охреневший парень, в которого вы сможете ткнуть пальцем и сказать: „Вот он, вот этот чувак, который по-настоящему плохой“».

Потому что, как показывает жизненный опыт, в любой драке вам нужен по-настоящему злой и охреневший плохой парень.

Ведь ко мне с хорошими новостями не приходят... Что к врачу, что к адвокату не приходят со словами «у меня все хорошо». Обычно к нам приходят со словами «Все пропало! Алексей! Могучий Лев, гипс снимают, клиент уезжает, срака отлетает!» Давайте смоделируем в уме ситуацию, в которой у вас в офисе ведется обыск. И погасить весь этот пожар вы просите «хорошего» парня, вероятно, вашего друга, который, интеллигентно вооружившись «словом» и «куем», больше подошел бы для разогрева на концерте Джастина Бибера, чем для той задачи, которую вы перед ним поставили. Потому что матерый опер, либо налоговый инспектор так же вежливо пошлет на хуй вашего хорошего и доброго друга, предварительно для пущей убежденности снабдив его картой, чтобы хороший парень точно нашел свою конечную точку назначения.

# Принуждение к миру

Обсудим принуждение к законным действиям сотрудников правоохранительных и фискальных органов. Ну, про правоохранительные органы и так все понятно. А фискальные органы – они же казначейские. То есть те органы, которые напрямую связаны с баблом. Понятное дело, что речь в первую очередь идет о налоговой.

Есть тысяча и один метод, как можно принудить этих матерых ребят, почти коллег, действовать в рамках закона. Но я знаю, что вы любите конкретные примеры, а потому удовлетворю вашу потребность:

В нашей орбите находится очень много разных специалистов, в том числе и бывших сотрудников, которые бывшими по факту не бывают. И вот однажды случилась следующая история.

У одного из наших клиентов заблокировали ключ отчетности. Кто знает и в теме, тот поймет. Без этого ключа организация не может отчитываться, не может сдать отчетность, а следовательно, если организация не отчитывается по налогам, то ФНС сама может насчитать налог, что явно не приведет к катарсису налогоплательщика. В общем, как бы это сказать... Впрочем, скажу прямо! У организации кто-то спиздил этот ключ (не будем, конечно, показывать пальцами на того, кому было выгодно получить из базы

налоговой образцы документов, подделать оные и завладеть преступным путем ЭЦП налогоплательщика). Притом, что сами налоговики этим грешат. Сразу оговорюсь, что данный метод для начисления налогов является противозаконным! Соответственно, мы отправляем в налоговую нашего юриста-тяжеловеса. Так как меня зовут Алексей, то мы всех наших юристов будем для простоты называть Алексеями. Логично? Еще бы!

Так вот, мы отправляем Алексея в налоговую города Санкт-Петербурга, чтобы разобраться в сложившейся ситуации, а налоговая, при всем при этом, параллельно еще отправляет нашему клиенту вызов по типу: «Придите, дайте пояснения». Мол, оправдайтесь, попробуйте. И далее, как показывает практика, на нашего клиента – налогоплательщика – во время допросов с аудио- и видеонаблюдением оказывается сильное психологическое давление. Ему предлагается самостоятельно проанализировать отчетность, самостоятельно отменить некоторые налоговые вычеты, самому доначислить себе налоги (либо система АСК-НДС поможет в этом), заплатить налоги (либо ФНС сама снимет недостающие средства с р/с), а в случае неоплаты еще и посадить самого себя. В конце концов все это обычно приводит к тому, что клиент опускает руки, сдается и во всем сознается. Иногда даже в том, чего не совершал.

Чтобы избежать подобного, в игру вступает наш тяжеловес. В налоговую на 20 минут раньше назначенного приходит

юрист Алексей, человек служивший, матерый, пунктуальный. Он стучится в кабинет, заходит туда, подходит к налоговика, который ведет налогоплательщика – ответчика в данном контексте. И тут Алексей абсолютно случайно замечает, что у налогового на мониторе висит некое ИП, которое отчитывается (точнее не отчитывается) по украденному ключу, и знакомое до боли название организации. Например, ООО «СТРОИТЕЛЬ». Юрист быстро понимает, что происходит. Налоговик тоже понимает, что юрист все понял. Короче, все всё понимают. И знаете, подобно ребенку, прячущему порнуху в классе по компьютерной грамотности в школе, налоговый закрывает эту вкладку. На что ему Алексей задает вопрос: «Молодой человек, я только что видел название представляемой мной организации и некое ИП. Вероятно, что это ИП имеет право сдавать отчетность. Насколько я понимаю, у моего клиента был каким-то образом сфальсифицирован ключ. Точнее кто-то перевыпустил ключ по поддельным документам (данным паспорта и т.д.). Мне совершенно очевидно, что это какой-то ваш подотчетный человек и вы в данный момент противозаконным образом завладели ключом моего клиента. Будьте добры, мы сейчас решаем все вопросы полюбовно, и вы о нас забываете».

На что налоговый отвечает: «Я ничего не знаю, вы ничего не видели, идите в баню, вам показалось».

Наш юрист Алексей отбивает: «Хорошо. Тогда я сейчас пойду к вашему начальству и сообщу им то, что я видел.



В данном случае я могу выступать как свидетель. На лицо злоупотребление должностными полномочиями и прочие прелести акта принуждения к законному выполнению своих обязанностей следственных органов».

На это налоговый отвечает: «У начальника налоговой есть приемные часы».

Алексей продолжает гнуть свою линию: «Знаете, я, конечно, могу ходить по кабинетам и сверяться с вашими графиками, но я слишком хорошо знаю, где, кто и как работает. Я умею сам входить в кабинеты и в данном случае могу даже не стучать».

Ну что, деваться некуда... Налоговик к этому моменту уже понимает, что накосячил и спалился. Понимает он и то, что перед ним находится юрист при исполнении, как говорится, с корочкой, в боевой конфигурации. Юрист, который без всяких наездов спокойно разговаривает, знает закон и внутренний регламент, принуждая своего собеседника к законным действиям.

В общем, через несколько минут подтянулся и главный, и его замы. И все смотрели на этого несчастного налоговичка, самого младшего и тупого из собравшихся. Дурачок, что тут еще скажешь... Мог бы как-то более деликатно сработать. Слишком топорно. Наебывать же тоже надо уметь.

Алексей, глядя на эту картину, уже понимает, что стал хищником. К слову, он понимал это еще при входе в здание налоговой, но вот остальные осознали это только сейчас.

Хищник перешел в наступление: «Ну что, видеозапись будет? Клиента моего вызывать или как?»

Главный налоговый в ответ мямлит: «Ну, само собой, конечно, не зовите. Вы все понимаете, мы все понимаем. Чего вы хотите?»

«Я хочу, чтобы вы вернули ключ моему клиенту. Я хочу, чтобы вы сняли отметку о недостоверности. И я хочу, чтобы к моему клиенту не было никаких претензий».

Налоговики, естественно, согласились, но в ответ, с опущенными в пол глазами, попросили покинуть их районную налоговую в городе Санкт-Петербурге и перевестись в другую. Препятствий этому переводу они в дальнейшем оказывать не стали.

И эта история – всего-навсего один из множества интересных примеров, как мы можем принудить к законным действиям сотрудников правоохранительных и фискальных органов. А примеров и методов масса. Чтобы описать хотя бы часть из них, одной книгой не обойтись... В общем, бейтесь за свои права и не позволяйте себя обманывать.

# Боевая конфигурация

## «ВОИН-ЧЕМПИОН»

Основное отличие воина от спортсмена заключается в том, что спортсмен только перед соревновательным процессом находится на пике своих возможностей, на пике своей спортивной формы. И для него, что очень важно, соревновательный процесс является компонентом тренировок.

Воин же должен всегда находиться на пике своей силы, быть всегда готовым, во всеоружии. Однако очевидно, что постоянно находиться на пике крайне сложно, поэтому пик воина существенно ниже пика спортсмена перед Олимпийскими соревнованиями. Но поверьте, что на короткий промежуток времени достигнуть необычайных высот перед Олимпийскими играми проще, чем неизменно находиться пусть и на менее высоком, но все же пике.

Если включить воображение и начертить два графика, то жизнь спортсмена будет напоминать американские горки. А жизнь воина будет представлена прямой линией, потому что воину нельзя давать слабину, ему всегда необходимо быть в тонусе, ибо его «Олимпийские игры» никогда не заканчиваются.

Находиться в боевой конфигурации – это всегда быть воином, героем, суперантигероем. А самое сложное в том, что

героем надо быть всегда и везде. Нужно быть героем, даже когда спишь, и в сортире тоже надо быть героем.

# **Боевая конфигурация «воин, самурай, самое жесткое ортодоксальное наказание»**

Что значить быть самураем? Ответ кроется в самом слове, которое происходит от старинной неопределенной формы глагола «служить». И по сей день в Японии быть самураем – означает служить своему господину. Я как-то задал вопрос одному японцу, хотел узнать, кому же он служит, если работает в Тойоте. Кто его господин? Оказалось, что его господин – это его компания. А есть еще босс...

Если ты поменял свое рабочее место более двух раз, то в Японии ты уже вряд ли сможешь достичь каких-то высот на так называемой карьерной лестнице. Потому что Япония очень ортодоксальная страна и самые ярые националисты – это именно японцы. Япония для японцев. Точка. Они снимают аниме для себя. Говорят: «Ребята, мы снимаем для себя! Хотите – переводите, не хотите – не переводите». Япония самодостаточна. Япония вынуждена развивать технологии, потому что у Японии ничего нет. Нет нефти, нет газа, нет ничего, что можно выковырять палкой из земли и продать куда-нибудь втридорога. У них есть только человеческий ресурс. Огромный человеческий ресурс, который они умело используют!

Знаете, какое самое большое корпоративное наказание в Японии? Когда кто-то накосячил в фирме, за ним оставляют рабочее место, за ним оставляют зарплату, он просто приходит в свой рабочий кабинет и вынужден там ничего не делать. Он сдает все свои гаджеты, он не может работать, он не имеет права чем-либо заниматься. Он может только сидеть на своем рабочем месте. Просто ровно сидеть. И все. Представьте, каково приходится этому японцу, который всю свою жизнь уделяет работе, для которого работа – это и привычка, и хобби, и цель всей жизни. Для него сидеть на заднице без дела – это самое жуткое наказание. Своего рода харакири! Люди от такого натурально с ума сходят. Представляете, каждый день приходить на работу, сидеть на своем рабочем месте, получать зарплату и... ничего не делать! Самое страшное наказание – это вынужденное безделье!

# Об отказе от алкоголя

Продолжаю оборачиваться назад и пытаюсь понять, почему я так много бухал... Хотя, если задуматься, то бухал я не так уж и много. Во всяком случае в понимании русского человека... Да, были, конечно, запои, но черт возьми, а у кого их не было?

Все началось с того, что на мой двадцать пятый день рождения я попробовал алкоголь. Об этом празднике будет еще отдельная история, но сейчас важно то, что именно в тот день я открыл для себя алкоголь...

Понятное дело, что пьянство – это древнейшая и великая традиция. И да, мне эта традиция пришлась по душе. Ну, кому не нравится бухать-то? И, наверное, проблема была не в том, что мне это очень сильно понравилось, а в том, что это традиционный напиток праздника, традиционный напиток любви, традиционный напиток горя, традиционный антидепрессант. Что там у нас, давайте разберемся. Новый год – шампанское. День рождения – набухаться всем, что под руку попадет, смешивая все в хаотичном порядке. Машины купил – так надо обмывать, дело ведь хорошее. И видать нам это как-то привили. Конечно, никого не хочу обвинять, мы помним про психологию жертвы, да? Это безусловно было исключительно мое и только мое решение. Как и самое прекрасное решение в моей жизни – отказаться от алкоголя.

На ноль. Прямо вот совсем.

И когда это произошло, я понял, что если ты хочешь принять решение, то его нужно брать и принимать. Неожиданно, да? Брать и принимать без поправок на сраный понедельник, к наступлению которого желание уже пропадет. Не дожидаясь лета или еще какого-нибудь события, которое, как ты считаешь, какого-то хрена должно повлиять на твою жизнь. Всем плевать. Понедельник наступит, и ему не важно, пьешь ты в этот день или нет. Летом будет жарить солнце вне зависимости от того, успел ли ты расплавить свой жир на боках. Если ты решил отказаться от чего-то, будь то алкоголь, сигареты, наркотики или что угодно еще, то просто возьми и сделай это. Лично я решил помножить алкоголь на ноль. Когда я принял это решение, мне стало очень легко. За первые два месяца после этого я скинул семь килограммов. Я не пил пиво, не пил вино. Вина я особо не понимал, мозгов не хватало понять и раскрыть весь букет, который был обещан продавцом на этикетке. Поэтому я пил в основном более крепкие и понятные напитки – водку и коньяк. Меня спрашивали: «Леш, ты что будешь пить? Водку или спирт?» А я в растерянности отвечал: «Ой, не знаю, все такое вкусное...» Когда-то было именно так... А сейчас, оборачиваясь в прошлое, я считаю, что бросить бухать – это самое прекрасное решение в моей жизни. И, что самое удивительное, это еще и самое легкое решение. Это как со спортивной тренировкой – ты можешь тысячу раз не хотеть идти в спорт-



зал, но если ты все же до него дошел – ты никогда не пожалеешь об этом и в итоге кайфанешь. Ты можешь тысячу раз пытаться бросить бухать, но ты никогда не пожалеешь о том, что бросил.

Как сейчас помню, что после того, как я завязал, я прилетел от своего друга из Баку (друга, клиента, партнера, борцухи-братухи). Кстати, Баку – это красивейший город, но и это отдельная история. Так вот, я прилетел от друга и мне было очень хорошо, все было очень круто, меня прямо распирало. К тому моменту прошло уже два месяца после моего решения завязать, и тут я подумал: «Дай-ка попробую прибухнуть. По старой доброй традиции». А почему нет собственно? Я тут же выпил стопку водки и незамедлительно понял, что это последний глоток алкоголя в моей жизни, который я когда-либо употреблю. Мне стало так плохо, я как будто пошел против себя, против своих решений, против своего здоровья, я не знаю, да против всего! Я сразу же сунул два пальца в рот, проблевался в ближайшем сортире, но это уже не помогло. Мне было жутко плохо, и я пошел спать, чтобы это состояние поскорее прошло. На календаре было 24 марта 2018 года. День, когда я в последний раз в моей жизни прикоснулся к алкоголю.

Когда мы потом летели на эпичный прогон по Европе с моим партнером и другом Антоном, когда он мне перед самолетом накапал двадцать капель прополиса в воду, я поднес стакан с прополисом на спирту к носу и почувствовал запах

алкоголя. И твердо сказал себе: «Нет». Хотя раньше все было совсем иначе, ведь раньше я в подобных ситуациях всегда вспоминал слова Джордана Белфорта из фильма «Волк с Уолл-стрит»: «Я ни за что не буду умирать трезвым». И, конечно же, трезвым умирать не хочется, но будем живы – не помрем!

# Опыт, спорт и победа с нами

Счастье – это когда человек делает то, что он умеет. И делает это хорошо. Счастье и удача в делах основаны на правильном выборе и правильном решении. Правильное решение основано на опыте. Ценный опыт формируется в основном на негативных, неправильных решениях. Следовательно, чем больше ты принимаешь решений, чем больше делаешь дел, тем больше ты совершаешь ошибок, тем больше опыта у тебя накапливается. И в итоге этот опыт приводит тебя к правильным решениям, к правильным выборам, хорошим сделкам и удаче в бизнесе и в делах. Через тернии к звездам, как говорится...

Что же касается победителя и проигравшего, все мы помним из истории одну из самых основных и, наверное, наиболее часто встречаемых фраз: «Горе побежденным».

Спортсмен, марафонец, бежит марафонскую дистанцию в сорок два километра. Когда он бежит, победа уже с ним, именно мысль о победе придает ему сил. Знай он заранее, что придет последним, побежал бы он вообще?

Здесь уместно вспомнить про греческого воина Фидиппида, который перед битвой при Марафоне (такое название носит город в Греции) был направлен в Спарту, чтобы попросить помощи у спартанского войска. Менее чем за сутки Фидиппид пробежал по горным дорогам 238 км. После этого

он тут же побежал обратно и, не имея времени на восстановление сил, принял участие в жестокой шестичасовой битве. Чтобы вы понимали весь масштаб, стоит отметить, что Фидиппид и его армия бились с десятикратно превосходящим по численности противником. И они смогли победить! По легенде, после победы в тяжелейшем бою именно Фидиппиду дали почетное право сообщить в столице о результатах боя, так что после сражения он побежал в Афины. Добежав до города без остановок, он успел крикнуть лишь одну фразу: «Радуйтесь, афиняне, мы победили!» Сообщив эту весть, он упал замертво от изнеможения и кровопотери. Как вы думаете, когда он бежал сотни километров во всей своей снаряде, измотанный, раненый, о чем он думал? Правильно. Победа с нами!

И смысл любого состязания, любого соревновательного процесса, будь то заключение договора или битва в суде против своего арбитражного оппонента, заключается в том, что победа уже с нами. Ты победитель, пока не проиграл. Победитель не думает о поражении, но всегда боится его. А поражение у нас в голове. В единоборствах есть такой ритуал перед боем, он называется «битва взглядов». Это когда противники смотрят друг другу в глаза.

Есть одно крайне интересное интервью, в котором Майк Тайсон признался, что выиграл свои самые яркие бои под кокаином. В то время еще не проводили специфические допинг-тесты на этот препарат. Но даже этот факт оставляет

Майка Тайсона одним из величайших боксеров в истории! Однако рассказать я хотел не про кокаин, а про то, что Майк в том же интервью заявил, что по одной только битве взглядов перед боем уже ясно, кто победит в схватке. И это наглядно доказывает, что поражение у нас в голове.

«Победа с нами!» В этом и есть суть любого соревновательного процесса, любого спортивного состязания. И отсюда фраза – «В спорте главное не победа, главное – честно играть». В такие моменты я всегда вспоминаю слова своего шефа, которые он говорил мне много тысяч раз: «Алексей, мы не работаем ради денег. Делай свою работу хорошо и деньги у тебя появятся автоматически».

Я в его орбите общался с очень многими людьми, которые уже давным-давно облечены и деньгами, и властью, и яхтами с парусами, и женщинами, голодными до любви, и... да чем угодно! И все они работали не ради денег. Просто все они очень круто делают свое дело. Каждый из них экстра-специалист в какой-то своей теме, в какой-то своей сфере. И потому все они очень богаты. Когда ставишь во главу угла бабло – чаще всего остаешься в заднице. Работай и получай удовольствие от того, чем ты занимаешься. Только так можно стать лучшим в своем деле.

# Осада Алезии. Есть только римский закон. Горе побежденным

Для меня самый великим менеджером, юристом, предпринимателем и пионером-управленцем (из исторических личностей) всегда был, есть и останется Гай Юлий Цезарь.

Его история действительно уникальна. Про римское право мы еще отдельно поговорим и обсудим его основные моменты. А пока начнем с того, что, когда Юлий Цезарь был еще молодым, его похитили пираты. За его жизнь пираты потребовали выкуп в двадцать талантов, то есть более полутонны серебра. Когда Цезарь об этом узнал, он громко рассмеялся и сказал пиратам примерно следующее: «Вы не представляете, кого схватили! Требуйте за меня минимум пятьдесят талантов!» Пираты посмеялись над ним, но спорить не стали, ведь торг на всеобщее удивление велся в их интересах. И пока приближенные к Цезарю люди и его семья собирали этот выкуп, необычный пленник тренировал свое ораторское искусство и выступал перед пиратами. Те смеялись, аплодировали ему, хлопали.

Почему Цезарь увеличил сумму выкупа и вел себя так спокойно, чуть ли не ффривольно? Ответ прост. Когда выкуп был доставлен и Цезарь наконец обрел свободу, он незамедлительно собрал флот, вернулся и тут же уничтожил всех

этих пиратов. Жестко, цинично, без промедления и милосердия. Некоторых из них он повесил, некоторые были живо сожжены. Он отомстил, забрал обратно свой выкуп, а заодно и все другие богатства пиратов. Это был первый раз, когда Цезарь так ярко проявил себя как личность. Конечно же, после этого у него еще были, как сейчас сказали бы, «скандальные» истории, вроде геноцида целых народов, но об этом в другой раз. А пока я хочу рассказать об осаде Алезии.

Когда Гай Юлий Цезарь, воюя на благо Рима и расширения его границ, вступил на территорию Галлии (сейчас это территории Франции, Люксембурга, Бельгии, Нидерландов и Швейцарии), он воевал против галльских племен. Галльские племена были разрознены, а потому Цезарь вел против них очень мощную победоносную войну.

Прежде чем я продолжу, хочу сделать весьма интересный и познавательный экскурс в историю, сравнив действия Цезаря с современным предпринимательством. Начнем с того, что военная доктрина Древнего Рима подразумевала постоянное расширение территориальных границ империи, что лежало также и в основе безопасности. Если говорить на нынешний лад – это означает, что сейчас у нас общество потребления. Если у вас есть один клиент, то вы ищете второго, если у вас уже два клиента, то вам нужен третий, четвертый и так далее. Фактически, современные предприниматели должны постоянно вести наступательные действия, насту-

пательную войну.

Кроме того, как мы знаем, военная машина Рима состояла из легионов. Легион — это отец современного понятия об ООО (Обществе Ограниченной Ответственности). В легионе состояло примерно от двух с половиной до семи тысяч воинов, которые делились по званиям, но сейчас это не важно. Бойцов убивали, и на их место становились новые бойцы. Поэтому легион — это как современное понятие об ООО. В нем по определенному принципу могут меняться участники, но сам легион все равно остается. Грубо говоря, ИНН юридического лица остается неизменным, со своей историей, как флаг у легионов, а участников общества можно заменять.

Теперь продолжу рассказывать про нападение на галлов и поведаю историю про войско Цезаря и его тринадцатый легион. Когда Гай Юлий вторгся в Галлию, он очень удачно вел войну с галльскими племенами. По историческим оценкам, он уничтожил около пятисот тысяч человек и еще примерно такое же количество человек он отправил в виде рабов в Рим. Экономика Древнего Рима была основана на рабовладельчестве, примерно так же, как у нас она сейчас основана на нефти.

Из-за своей разрозненности галлы несли слишком большие потери в боях и не могли эффективно противостоять военной машине Древнего Рима, но вскоре у них появился лидер, которому удалось сплотить людей перед лицом врага.



Лидера звали Верцингеторикс. Его имя на галльском означает «повелитель над воинами». Но мы удобства ради, чтоб не вывихнуть язык, будем называть его просто Лидер. Этот Лидер смог объединить племена и достаточно удачно (ну, какое-то время) сопротивлялся Цезарю.

Но, несмотря на мелкие успехи галлов в боях, в конце концов их армии пришлось осесть в крепости Алезия. По свидетельствам самого Цезаря, в крепости скрывалось около 80 тысяч солдат, женщин и детей. Хотя большинство историков и очевидцев того времени считали эту цифру завышенной. Для справки, в стенах Алезии, по современным оценкам, насчитывалось около 70—100 тысяч бойцов. Хотя Цезарь по всей видимости приписал к контингенту противника еще 150 тысяч, чтобы его победа выглядела еще эпичнее. Кроме этого, в Алезии было еще несколько десятков тысяч женщин и детей. А под мечом Цезаря было до 70 тысяч бойцов, что уже противоречит правилам ведения осадной войны, так как обороняющийся контингент существенно превышал наступательный.

Тогда Юлий Цезарь взял крепость в осаду и начал строить вокруг Алезии укрепления и стену. Приближалась зима. Цезарь, помимо своих менеджерских способностей, армии и поддержки сената (договорился со всеми пацанами и башлял им рабами, золотом и серебром для удержания власти и продолжения войны в Галлии), имел в своем распоряжении весь научный и инженерный потенциал того времени.

Лидер неоднократно пытался разрушать эти строения, делал набеги на строителей, даже смог переправить свою конницу через римлян за подкреплением.

Когда Юлий Цезарь понял, что часть воинов из осажденного города сбежала за подмогой, что в свою очередь грозит ему нападением с внешней стороны, он начал строительство второго оборонительного круга. Чтобы лучше понимать масштабы происходящего, должен отметить, что протяженность первого осадного круга составляла около семнадцати – двадцати пяти километров, а протяженность второго кольца, которое возвели вокруг первого, была еще больше.

Тогда Лидер, поняв, что Цезарь его обхитрил, снова попытался с помощью набегов сорвать строительство римских укреплений, но было уже поздно. Первое кольцо вокруг крепости к тому моменту было полностью завершено. Оставалось только ждать. Ждать подкрепления...

Ближе к зиме к осажденным наконец-то подоспела помощь. К тому времени Цезарь и его тринадцатый легион были сильно ослаблены войной. И после того, как обороняющиеся, благодаря прибывшему подкреплению, получили существенное преимущество в численности (хотя военная доктрина подразумевает соотношение обороняющихся к наступающим один к трем), начался бой. К слову, Соединенные Штаты Америки сейчас ведут войны один к пяти, то есть пять атакующих на одного обороняющегося.

Но Цезаря перевес в численности не пугал. Вы должны

понимать, что римские инженеры и их оборонные строения были невероятно высокого уровня. Каждую ночь, когда легион вставал на ночлег после марша, строители выстраивали фортификационные сооружения, обносили лагерь стеной из частокола, возводили дозорные вышки и места с батареями лучников. Когда легион снимался с ночевки, то форт сжигали, а вечером выстраивали его перед ночевкой снова.

Когда начался бой, Цезарь лично наблюдал за всем происходящим. Если он видел, что оборону где-то прорывают, он садился на коня, надевал на себя пурпурный плащ, видный всем его воинам и замам (а пурпурный цвет могли носить только патриции и императоры, потому что он очень тяжело добывался из ракушек створчатых моллюсков, водящихся в Средиземном море), и ехал наваливать по самое не хочу всем лично. Это очень сильно поднимало боевой дух его бойцов и характеризует его как лидера, потому что римляне видели, что их шеф с ними, сражается плечом к плечу. Их командир кричал не «Вперед!», он кричал «За мной!» Цезарь одним из первых шел в бой, но только лишь в тех случаях, когда этого требовала ситуация. Кстати, аналогичным образом действовал и Александр Македонский, правда тот, будучи детиной выше двух метров ростом, был походу совсем отбитым отморозком и всегда ломился в самое пекло.

Но вернемся к осаде. Как мы помним, Лидер отправил конницу за подкреплением. И чтобы благородный читатель понимал масштабы, там бойцы парочками не ходили, мини-

мум по 5000 человек туда, 10000 сюда...

А теперь представим ситуацию, в которой оказался Цезарь, когда на зов Лидера явилось столь долгожданное подкрепление. Зима, город взят в осаду, в нем сидит сотня тысяч отморозков-головорезов. Город обнесен внутренним кольцом стены, снаружи располагаются римские войска, а за их спинами – вторая стена, замыкающая эти два круга ада. И тут у второго кольца появляется пара десятков тысяч воинов, не менее отмороженных и раздраженных, чем внутри Алезии, с явным желанием сделать римлянам нехорошо. Начинаются одновременные атаки на Цезаря, как со стороны города, так и со стороны прибывшего на помощь подкрепления. Ситуация, как вы понимаете, для атакующих не очень... Оборону начинают прорывать сразу в нескольких местах, так что теперь уже Цезарь стал обороняющимся. Вот именно в такие моменты Гай Юлий хватался за меч, садился на своего белого коня, а его пурпурный плащ был виден со всех концов поля боя. И римские воины знали, что Цезарь бьется вместе с ними. Доподлинно неизвестно, как именно Цезарю удалось отбиться, но последствия той схватки нам известны. Цезарь умудрялся затыкать дыры в обороне личным мечом и при помощи своей личной охраны, давая пизды и осажденным, и тем, кто нападал со стороны второго внешнего кольца. Если учитывать, что многие галлы, по некоторым сведениям, бились голыми и с полным желудком мухоморов (берсеркеры), картина, наверное, была занятная. Как бы там ни

было, Лидер и его войско сопротивлялись достаточно долго. Но, как я уже сказал ранее, как только первое кольцо вокруг крепости было замкнуто, участь галлов уже была предreshена. В конце концов Лидер оставил попытки взять штурмом первое кольцо, так как он все время терял бойцов, а легион по-прежнему крепко стоял на позициях.

Но это вовсе не означает, что у Цезаря в этот момент все было, как сейчас модно говорить, «на мази». У его войска тоже было плачевное положение. Наступила зима, еда заканчивалась, солдаты болели разными болячками, включая распространённый в то время, как это тогда называлось, «кровоавый понос». Думаю, что сейчас это обозвали бы диареей, кишечным отравлением или еще чем-нибудь подобным. Хотя, в общем-то, не сильно я об этом думаю...

Лидер же, будучи осажденным, ради выживания пошел на очень хитрый, но отчаянный шаг. Он приказал выставить за ворота всех женщин и детей, не способных вести бой, чтобы Цезарь взял их в рабство. Цезарь в большинстве своем ради этого и вел войну в Галлии, а Лидер таким образом мог бы сэкономить на провизии в пользу воинов. Но Цезарь отказался принимать в рабство выставленных за ворота и отправил их обратно в осажденный город! Он понимал, что, взяв рабов, он не сможет безопасно для себя провести их через второе осадное кольцо и доставить в Рим, потому что суматохой и открытым проходом в кольцо непременно воспользуется конница противника. Цезарь понимал и то, что

он не может принять их к себе и оставить на какое-то время у стен осажденной крепости, так как припасов было слишком мало и провианта едва хватило на армию, что уж говорить про рабов.

Ситуация складывалась очень тяжелая, чуть ли не безвыходная. Лидер понимал, что если он пустит женщин и детей обратно в крепость, то проявит слабость. Да и люди едва ли будут рады видеть его после того, как он попытался выгнать их из собственных домов и отдать в рабство римлянам. Однако после долгих мучений сердце дикого галла не выдержало, и он впустил оставшихся в живых людей в крепость. Из нескольких тысяч женщин и детей обратно вернулись лишь пара сотен, остальные умерли от голода и жажды. В этом историческом моменте сопряжена вся та жуть войны, которую можно определить простой цитатой: «Горе побежденным».

Вскоре после этого Лидер сдался Юлию Цезарю. Лидер, он же Верцингеторикс – глава всех галлов, встал на колени, вытащил свой меч и положил его перед захватчиком. После Верцингеторикс среди прочих трофеев был доставлен в Рим, где провел пять лет в заключении, дожидаясь триумфа Цезаря. Триумф в Древнем Риме был важным социальным и юридическим действием, целой процедурой. Сразу после того, как прошел триумф, Лидера убили, что еще раз ознаменовало окончательную победу над галлами. Хотя в некоторых источниках пишут, что Лидер умер в тюрьме еще до триумфа.

Где правда – остается только гадать. Иногда не разберешься, где и при каких обстоятельствах умер человек в современном мире, что уж говорить про 46 год до н.э.

Тогда, во время триумфа, все четко поняли, что Цезарь стал тираном, стал полубогом, каким он сам себя считал. Он стал обращать реки вспять, делать насыпи островов. Все прекрасно знали, что с ним невозможно договориться, что есть только его мнение и никакое другое.

Но мне кажется, что сейчас нужно быть более гибким, пластичным. Как сказал Уинстон Черчилль: «Человек, который никогда не меняет свое мнение – очень глуп и неспособен к обучению».

Через несколько лет Цезарь начал встречаться с царицей Египта Клеопатрой. Он участвовал в гражданской войне между Клеопатрой и ее братом Птолемеем XIV после кончины их отца. Простите, но в то время в Египте не было креативного подхода в плане выбора имен, там все были Птолемеями. Вероятно, это из-за друга Александра Великого, которого тоже звали Птолемей, которому достался Египет. За свое участие в гражданской войне Цезарь потребовал долг, контрибуцию, который подписал еще отец Клеопатры, проиграв, как это тогда частенько бывало, Цезарю в войне. Опять же, нужно понимать, что на тот момент Рим создал понятие нотариуса, частной собственности, права подписи и такое понятие, как закон.

И когда Цезарь потребовал вернуть долг в виде зерна, он

сказал: «Таков закон». Фараон же, десятилетний опездол, брат и муж Клеопатры, поправил консула: «Римский закон!» На что Цезарь впал в ярость и крикнул: «Есть только римский закон!» Вот отсюда и пошла лишь малая часть истории формирования современной юриспруденции, юстиции и, как мы говорим, юризма.



# **Подготовка стратегий, разрабатываемый объект**

Тут необходимо пояснить моему благородному читателю, что же такое разрабатываемый объект. Разрабатываемым объектом может быть организация, группа лиц либо конкретное физ. лицо, контракт с каким-либо лицом или ситуация, в которой присутствует минимум два оппонента, два лица. Если целью является, например, решение вопроса с каким-либо лицом, то разрабатываемый объект в данном случае именно то самое лицо, которое надо принудить к подписанию, к миру, к законным действиям. Любой процесс разработки начинается со сбора информации касаясь объекта, а далее осуществляется анализ этой информации для выявления возможностей и обстоятельств для получения ожидаемого результата.

Проработка любой стратегии выигранного дела, любой стратегии заключения контракта, любой стратегии победы всегда проводится одинаково, по одному принципу. Любая битва, любая война, помимо битв идеологии, это всегда битва стратегий. Как два шахматиста, которые, садясь за игровой стол, уже знают, как они будут играть. И просчитывают игру как минимум на несколько ходов вперед. По сути, как было сказано в великолепнейшем фильме «Револьвер» Гая

Ричи – «По сути, игра закончена еще до того момента, когда кто-либо из игроков сделал первый ход».

Большинство юристов-клерков не знают, как выиграть ваше дело. Большинство юристов – это просто клерки, которые владеют лишь базовыми, энциклопедическими знаниями и лишь в целом понимают, каким образом работает эта бюрократизированная машина юстиции, по какой номенклатуре, как систематично и синхронизировано подать ваше дело в суд, заявление написать. Но они спотыкаются на первом же препятствии и после этого уже не встают.

Поэтому я не акцентирую внимание на том, что я юрист. Я акцентирую внимание на том, что я, как бы точнее сказать... Менеджер-решала. Хотя слово «решала» в нашей стране, наверное, выглядит скорее как что-то типа лоховства, что-то типа посредственного знания своего дела. В нашей стране «решала» – это скорее агент, который связывает между собой двух людей – заказчика и исполнителя. Но я, разумеется, называя себя решалой, вкладываю в это слово другой смысл. Я решала, потому что берусь за дело только тогда, когда я реально могу **решить** вопрос.

А решение любого вопроса начинается со стратегии и разработки. И лишь потом, уже на тактическом уровне, эту стратегию прорабатывает юрист. Для решения вопросов, для правильно выигранных дел, для заключения крупных контрактов – необходимо наличие удачи. Но это вовсе не означает, что нужно становиться фаталистом и надеяться, что все

само собой удачненько разрулится. Удача в нашем случае следует за сильнейшими людьми с детально проработанной стратегией в голове.

Когда Марк Антоний или тот же Юлий Цезарь смотрели на крепость и обдумывали, как ее взять, они детально прорабатывали свою стратегию. Думали, как произвести захват с наименьшими потерями и как грамотно отражать контратаки врага, которые, к слову, нужно было еще заранее предвидеть.

Так же и мы. Когда мы выходим на какое-то дело, мы четко понимаем, что победа будет за нами. У нас 100% выигранных дел. Мы беремся за дело, только если понимаем, что действительно можем помочь нашему клиенту, потому что в решении его проблемы мы самые охуевшие и злые.

Так как же происходит проработка стратегии? Для начала мы тщательно изучаем разрабатываемый объект (термин из оперативной работы). Например, мне нужно заключить контракт с очень крупной логистической компанией. Я должен понять, кто ее генеральный директор и кто те лица, которые там реально принимают решения. Мне нужно отсеять большое количество людей, которые могут сказать «Нет», например – бухгалтерия. Там это слово любят. И только один или несколько человек в компании могут сказать мне «Да». Моя задача – вычислить таких людей.

Это важно, задумайтесь. Для того чтобы получить контракт, мне нужно прийти на встречу, на которой будет при-

сутствовать хотя бы один человек, который скажет мне «Да», а все остальные присутствующие так, до ансамбль... Потому что работать с людьми, которые говорят «Нет», – абсолютно бессмысленно. Как говорится, беспощадно. Крайне важно еще перед началом встречи быть максимально готовым и четко знать, кто именно будет сидеть напротив тебя за столом. Зная это, ты будешь понимать, что необходимо говорить. Нужно знать, какое вероисповедание у этих людей, семейные они или не семейные, какие у кого предпочтения. С кем можно выпить, с кем покурить, с кем на охоту съездить и так далее. Чем больше информации вы соберете, тем выше шанс на успех.

Когда я пришел на одно очень крупное предприятие в городе Ростове, передо мной сидела женщина, бухгалтер, которая еще Сталина молодого видела и была в него влюблена. Когда я им предложил грамотную и профессиональную схему по снижению лишних налогов... Прерву сам себя и сразу оговорюсь, что в моем понимании нормальная схема – законная схема. Ключевое слово – законная! Мы не можем и не хотим работать иначе. Некоторые решали работают по принципу «прокатит – не прокатит». Ну, прокатило, хорошо, заработал. Не прокатило, ответственность лежит на клиенте. Я лично такой подход к делу не уважаю. Ответственность у нас с клиентом все время обоюдная. Со мной никто не будет работать, если я накосячу.

И вот сидела передо мной эта женщина, я ей рассказывал

об этой законной схеме, но вскоре ко мне пришло понимание, что разговор с ней совершенно бесполезен. Она говорила: «Нет, это не работает, это неправильно». А я ей в ответ: «Надеюсь, вы не так же бухгалтерию сдаете. Налоговый орган – это уведомительный орган. Вы уведомляете его». Я уже четко понимал, что с этой тетей разговаривать бессмысленно. И тогда я сказал: «Девушка, давайте вы сейчас пригласите сюда всех своих финансовых директоров и прочих лиц, принимающих решения. Пусть они встанут передо мной, как шлагбаум, а я выступлю против них в одиночку, как броненосец». В данном случае моей броней были знания, опыт и проработка всех возможных возражений, кроме одного: «Нет, это не так!» Женщина, с которой разговаривать было бессмысленно, хваталась за сердце и кричала начальнику: «Виктор Иванович, я двадцать пять лет уже вместе с вами. Я хоть раз вас обманывала?» На что Виктор Иванович отвечал: «Как же вы можете обмануть? Вы в Excel циферки вбили, кнопки нажали и вот „Василий Иванович, заплатите эти десять миллионов рублей“» Понятное дело, что ей это удобно. А в случае со мной – тут ведь подумать нужно. Да и от разговора со мной она денег не заработает. Почему? Так она же на зарплате сидит! Это и есть пример человека, который может сказать «Нет». А человек, который скажет «Да», это собственник, владелец бизнеса, тот самый «Виктор Иванович», которому сотрудничество со мной может быть очень даже выгодно и полезно. Остается лишь донести это нужно-

му человеку и убедить его в моей правоте. Иногда мы такую процедуру называем «принуждение к заработку».

Побеждает тот, кто лучше владеет вопросом. Кто более компетентен и профессионален в данный момент. Поэтому, когда мы входим в крупные компании для заключения контракта, мы должны быть в тысячу раз компетентнее, чем все местные юристы вместе взятые и чем все бухгалтера вместе взятые.

Собственно говоря, забегаю немного вперед, сообщая, что контракт мы все-таки получили и все прошло хорошо. Все дела были выиграны. Именно поэтому я заостряю внимание на том, что проработка любого контракта, любой стратегии подразумевает сначала детальное изучение разрабатываемого объекта. Разрабатываемым объектом может быть либо физическое лицо, либо организация, либо и то и другое вместе взятое. Если бы я пришел на ту встречу неподготовленный и без достаточного количества информации, дальше этой тетечки, любившей Сталина, я бы не прошел.

# Порядочным быть выгодно

Если хочешь увидеть будущее, то обернись в прошлое. Но! Оборачиваясь из настоящего в сторону прошлого, мы всегда должны понимать, что стоим жопой к своему будущему. Но когда я все же смотрю в прошлое, я никак не могу понять, как же я совершал такие ужасные, глупые и непонятные с моей нынешней точки зрения поступки. Каким образом я вообще доводил дело до некоторых эпичных ситуаций и засовывал свою жизнь в жопу? Например, когда меня подставили на пятьдесят миллионов. Я доверился человеку, которого знал очень много лет. Я был в состоянии жертвы, я дал себя обмануть. Именно тогда я стоял на перепутье. Как, наверное, стоит каждый мужчина и каждый воин, выбирая определенную сторону. Потому что в любом случае наша жизнь – это война или тир, а огонь тут надо вести на поражение. Каждый из нас оказывается на этом перепутье и делает свой выбор.

Я прекрасно помню себя в тот момент, когда меня подставили. Получилось так, что моих близких кинули через меня. Было ощущение, будто я стою над пропастью на самой тонкой скрипичной струне, которая режет мне пятки. Слева отвесная стена из огня, справа – изо льда. Сознание лихорадочно проигрывает возможные сценарии развития событий, но нет ни одного с благоприятным исходом. Я в состоянии

жертвы! Я бедный и несчастный, меня предали и подставили. Как мне быть? Сменить город проживания? Уйти в загас и стать кидалой? Или остаться порядочным? Остаться человеком, который отвечает за свои слова? Когда я стоял на этом перепутье и пытался разобраться во множестве вопросов, я уже точно понимал, что никогда не буду кидалой. Именно тогда происходила эволюция главного героя этой книги и принятия себя. Именно тогда, в той сложившейся ситуации, в том самом аду, я четко понял, кто я есть.

И даже когда у меня появлялась возможность кого-то кинуть в отместку или кого-то подставить, я этого не делал. Когда мне говорили напрямую: «Леш, ну они же тебя кинут. Леш, но тебя же тогда подставили, когда твоя жена была на девятом месяце беременности. Почему ты не кинул их в ответ? Ведь была возможность». Я всегда отвечал: «Ребята, я не кидаю людей. Не важно, есть у меня такая возможность или нет. Я не кидаю людей. Я не такой, это не в моих правилах. Я просто не умею, не хочу и не буду этого делать. Не вдаваясь в подробности. Это не мое, и точка». Однако христианские ценности при взаимодействии с кидалами и мошенниками не действуют. Подставив вторую щеку, рискуя оказаться вообще без щек, а ответку давать в любом случае надо, чтобы не попасть в состояние жертвы и не потерять уважение к самому себе.

Забавно, но подставить может каждый, а предать может только близкий. Один из моих бывших лучших друзей од-



нажды меня сильно предал. Завуалируем его имя и назовем его Денис. В момент своего предательства он выбрал другой путь, отличный от моего. Он принял решение быть кидалой. И сейчас, спустя уже, наверное, три или четыре года, я вижу, что этот путь не принес ему счастья. Ведь победа, достигнутая насилием, равносильна поражению либо крайне скоротечна. Чем кончил Гитлер? Чем кончил Бонапарт?

Так почему же нужно быть порядочным? Или не нужно? Почему мы такие разные? Почему мы принимаем разные решения? Да потому что каждый из нас уникален. Просто кто-то уникален в положительном смысле, а кто-то в отрицательном. Остальное – лишь вопрос степени. И этот выбор всегда за вами. Только вы решаете, каким человеком вам быть.

Как говорится в буддизме: «Существует только сейчас. Эта секунда, в которой мы соприкасаемся со временем, – это наше настоящее. Прошлое уже есть. Будущее – не определено». И обратите внимание, что прошлое существует только у нас в памяти. Как информация. А любая информация имеет носитель. В данном случае носителем является наш мозг.

Хочу также рассказать одну великолепную историю, которая случилась со мной вскоре после того, как я принял для себя решение, что сила в правде, сила в порядочности. А добро не должно быть без кулаков. И я, кстати, считаю себя тем самым добром с кулаками. Потому что методы у нас бывают совсем не добрые, но мы всегда четко соблюдаем морально-нравственную составляющую.

Как вы знаете, я бросил бухать и тем самым решил быть отрешенным от обычных мирских, суетных забав, которые естественным образом может позволить себе любой человек. Окружающие меня люди знали, что я вне зависимости от обстоятельств, праздников и выходных всегда на связи, в боевой конфигурации и в любое время на меня можно положиться. Просыпаясь в 6:30 утра по Москве без будильника, я в предвкушении жду, какой подарок мне сделает сегодня вселенная, ведь в боевой конфигурации мир превращается в стол заказов. В определенные моменты, когда я делаю по 300 звонков в день и провожу по восемь встреч и консультаций с клиентами, очевидцы и коллеги спрашивают, как я умудряюсь не уставать и откуда у меня столько энергии.

– А где Леха?

– А он опять с утра газует!

Что я могу сказать... Я работаю от нефиг делать и занимаюсь любимым делом. Ведь реально, вдумайтесь, что без «гражданского» отдыха освобождается огромное количество времени. Телек я не смотрю, на трезвую сериалы и танчики больше пары часов не высидеть, жрать тоже не особо тянет. И по итогу я возвращаюсь к работе, так как не остается вещей интереснее, чем подавлять восстания, разгонять гей-парады и принуждать людей к миру.

«Разгон гей-парадов»

Перепутав неявное явно,

Озираясь трезво вокруг,  
Я стою на плечах у гигантов,  
Разгоняю чертей и ворюг.

И вот однажды произошла следующая история. У одного из наших клиентов, очень серьезной компании федерального уровня, которая находится у нас на обслуживании, начались обыски. Ни с того ни с сего. Как это всегда и бывает. Ну, вы сами понимаете, обыски всегда резкие, как понос. И после еще много бумажной возни... А юрист, ведущий эту компанию, в этот момент отдыхал, потому что накануне был праздник, после чего он физически не мог ничего, так как находился под действием побочных продуктов распада алкоголя. Обыски начались в 10 утра, рабочий день уже официально начался, но юрист был не в состоянии оперативно приехать и разобраться в сложившейся ситуации. Он был явно не в боевой конфигурации. И тогда позвонили мне. Человеку непьющему, который в любое время пребывает во всеоружии и готов быстро взять ситуацию под контроль. Я тут же приехал на место в качестве «тяжелой артиллерии», хотя в душе у меня было смятение от крутизны и эпичности сложившейся ситуации, накинул на себя восторженно-одухотворенное ебало и очертя голову ринулся в бой. Сразу же начался процесс по принуждению к законным выполнениям своих действий сотрудников правоохранительных органов. И в результате клиент получил то, за что

он платит. Однозначно, когда проходят обыски, изъятие серверов, вскрытие сейфов, доначисление НДС и прочие прелести наземной оперативной работы, то это существенно деморализует всю компанию... И вот это как раз отличный пример ситуации, когда вам просто жизненно необходим злой и плохой парень, который сможет взять огонь на себя. Прошу не воспринимать мои слова как бахвальство, но разруливать подобные ситуации – это моя работа. Конечно, я не могу сказать, что получаю удовольствие от оказываемого на меня прессинга, мне совсем не нравится общаться с мошенниками и кидалами, но я торчу от результата. Ведь любое лицо, попавшее в подобную ситуацию, хочет лишь одного, чтобы все это закончилось. А еще лучше, чтобы вообще никогда не начиналось. Именно за это вы и платите.

Но самое главное не это. Самое главное, что клиент после этого сказал: «Отныне я буду работать только с Алексеем». И этого клиента тут же перевели на меня. На этом клиенте я заработал семьсот пятьдесят тысяч рублей. Это были первые деньги, которые я получил за свою трезвость и профессионализм. А ведь клиенту в первую очередь нужна поддержка и защита.

# За юризм через призму медицины

Приходит ко мне клиент и начинает рассказывать о своей проблеме, о своем деле. Спрашивает у меня совета, но сам же этот совет в упор не слышит. Или рассказывает мне о стечении обстоятельств, но юлит или чего-то стесняется. Как пришел пациент к терапевту на прием, температуру померили, горло посмотрели, он такой радостный, уже идет 31 минута приема, а пациент за все время ни разу не присел...

Я очень часто рассказываю следующий пример. Если вы приходите к проктологу, а у вас геморрой, то, что бы вы ни сказали, рано или поздно вам придется нагнуться раком и раздвинуть булки, чтобы ваша проблема была понятна и видна.

Мне рассказывали пациенты: «Вы знаете, врачебных ошибок в этом году аж двенадцать процентов!» А я на это отвечаю: «Вы посмотрите там, какой процент ошибок пациентов...»

# Суперантигерой. Ситхи и джедаи

По статистике, девять из десяти людей считают себя крутыми. По факту это означает, что крутых не осталось. Все такие необычные, что похожи друг на друга как две капли воды. Тем не менее, очень важно осознавать, что ты действительно что-то можешь.

Иногда, надевая маску суперантигероя, запуская по траектории в будущее события и людей, охваченных единым творческим замыслом, я спрашиваю себя, а где же я в этой толпе? И я себя там не вижу, потому что я нахожусь скорее на темной стороне, хоть и движим добрыми намерениями с соблюдением морально-нравственной составляющей ведомых дел. То есть если пьяный сын депутата или мэра, находясь под действием побочных продуктов распада алкоголя, под действиями нейростимуляторов, случайно убил беременную женщину и не раскаивается в содеянном, то у моих старших партнеров возникнет непреодолимое желание принудить его к ответу по всей строгости закона, и скорее всего жопа ответчика замрет в огромном зевке в местах не столь отдаленных на несколько лет. Я, разумеется, поклоняюсь системе и верю, что каждое лицо имеет конституционное право на юридическую защиту, и бюрократизм этой самой системы является неким конкурентным преимуществом для знающих. Вспоминаются слова моего преподавателя, начальни-

ка кафедры нормальной анатомии ВМА полковника Гайворонского И. В.: «Хирург воспитывается в страхе перед Богом и перитонитом». К слову, ему же принадлежит поговорка, что каждый опытный хирург должен иметь свое кладбище.

Я вспоминаю джедаев и ситхов, мою любимейшую сказку детства – «Звездные войны». Ситхи, как и джедаи, это своего рода монашество. Монашество означает, что ты отказываешься от чего-то ради чего-то. Это значит, что ты борешься с чем-то, ради кого-то или чего-то большего. Например, джедаи – светлая сторона, можно интерпретировать их как добрую сторону, однако если вы на этой стороне. У них идеология такая – одержи победу над своими страстями, одержи победу над самим собой. Если ты сможешь победить себя, ты сможешь победить кого угодно.

А у ситхов идеология противоположна, хотя, по сути, все те же яйца, только сбоку – отдайся своим страстям, ведь твои страсти тебя питают и мотивируют. Чем больше ты сможешь отдаться своим страстям, тем сильнее станешь. И сможешь победить кого угодно.

Суперантигерой в моем лице находится на темной стороне. Я нахожусь на темной стороне, хоть и движим высокими моральными принципами. И это означает, что мои методы часто бывают ни фига не добрыми. Потому что добро, как принято, без кулаков. Как поется в песне ДДТ: «Добро – оно всегда без кулаков трясло культяпками». В моей работе в погоне за успехом культяпками трясти бесполезно. Нужны ку-

лаки. Желательно с кастетом. Поэтому я суперантигерой.

И мы прекрасно осознаем, почему и ради чего поступаем так, как поступаем. Методы нашей работы не всегда могут быть оценены как позитивные, добрые и человечные. Но мы — я и моя команда — всегда работаем на результат. И приоритетом нашей деятельности не может быть задача всем нравится и не задеть чьих-либо чувств. Поэтому я всегда говорю, что мы на стороне добра, но методы у нас как у самых злых ребят. Я не могу относиться к своей деятельности как к работе, так как для меня любая сделка, контракт, даже эта книга — война, что заставляет мозг работать критически. Если сравнить две одинаковые армии, где в одной бойцы на работе, а в другой на войне. Как думаете, кто победит?



# Учет и бухгалтерия, быть хозяином

Так как ты сам стал первой жертвой на своем пути, дальше ты можешь уже никого не жалеть. Ни своих сотрудников, ни своих близких, никого. Распространенная ошибка, из-за которой я и сам в свое время потерял очень много денег, это наивно полагать, что вам не нужно чуткѧ разбираться в бухгалтерии, что ваши деньги кто-то будет считать за вас лучше вас самих. Мол, бухгалтерия разберется сама. Если вы считаете, что ваши деньги за вас подсчитает кто-то лучше, чем вы, то вы совершаете ошибку, которая ведет к очень тяжким последствиям. Те люди, которые считают ваши деньги, скорее всего будут вас наебывать. Доверяй, но проверяй. А чтобы проверять, нужно самому достаточно хорошо разбираться в учете. В чем разбираться? Как минимум в главном. Знай все о главном и главное обо всем, как говорил Владимир Ильич Ленин.

Нужно быть хозяином в своем деле, вести себя как хозяин. Уже давным-давно прошло то время, когда можно было заработать или где-то урвать деньги, вложить их в собственный бизнес, а потом пустить все на самотек и взвалить всю работу и ответственность на наемных сотрудников. Такая схема с высокой долей вероятности в конце концов оставит вас в полной заднице, с голым куем. Конечно, если у вас есть нефтяная вышка, которая тупо выкачивает бабло из земли,

можно немного расслабиться, ведь вы и так уже купаетесь в деньгах. Но даже в такой ситуации кто-нибудь наверняка сольет пару канистр, чтобы продать их мимо кассы. Вы только отвернитесь, остальное они сделают сами.

Быть хозяином – это значит, как говорится в юриспруденции, вести хозяйствующий субъект. У тебя есть собственность – ты должен за ней следить. Это как твоя квартира, в ней должна быть чистота и порядок. А порядок, как мы помним, подразумевает наличие начальства.

Конечно, есть начальники, которые приходят на работу и говорят: «Сегодня, блядь, бегаем по часовой стрелке, а завтра бегаем против часовой стрелки». Но это лишь верхушка айсберга. Да, мы все самодуры. Я вот частенько практикую профилактические взъёбы своих ребят, чтобы и самому быть в тонусе, и парни не расслаблялись. А у меня пять замов, ребята все бодрые, очков не носят. Мы можем никого не жалеть, потому что имеем на это право. Но быть хозяином своего дела, быть хозяином своей жизни – означает вести хозяйственную деятельность. Вести ее, а не просто возглавлять. И держать в голове простую формулу: Доход – Расход = Прибыль.

# **«Шаг назад, два вперед», или «Отпустить ситуацию»**

Иногда чтобы достигнуть цели, нужно от нее полностью отказаться. Во всяком случае на какое-то время. Такие приемы есть в силовых видах спорта, такие приемы есть в бизнесе, такие приемы есть в юриспруденции, юризме и психологии.

Я на понятном примере объясню, как это делается в спорте. Например, вы делаете жим лежа, выжимая вес в девяносто килограммов. Вы на пределе, каждый следующий килограмм идет уже на вес золота. И вот делаете вы девяносто килограммов, все окей. А потом вешаете девяносто пять и не можете выжать ни одного раза. Убираете эти пять килограммов и вес вновь становится вам под силу. Но вы все время чувствуете, что-то не так...

В такой момент самое время вспомнить про правило – шаг назад и два вперед. С девяноста килограммов падаем до восьмидесяти, проводим несколько циклов тренировок с этим весом, а потом вешаем не девяносто, а сразу девяносто пять. Вы будете сильно удивлены, когда поймете, что смогли поднять штангу. Вот и получается – шаг назад и два вперед.

Кстати, это правило почти идентично распространенному

выражению «отпустить ситуацию». Например, у вас готовится крупная сделка, в которой множество участников. Чтобы подписать договор, нужно реально хорошо продумать свою стратегию. Но ничего не приходит в голову, хоть ты тресни. Вы пока никак не видите победного пути. Психологи и мои друзья часто говорят мне фразу, которая раньше меня сильно выбешивала: «Отпусти ситуацию». И я никак не мог понять, что это значит. Типа отвезти ситуацию в лес, открыть дверь машины и сказать: «Беги, ситуация, ты свободна!»? Теперь я понимаю, что отпустить ситуацию означает дать ситуации возможность развития, дать событиям возможность развиваться, ведь время – это крайне важный фактор. Отпуская ситуацию, ты даешь проявиться каким-то новым обстоятельствам, на основании которых ты сможешь выстраивать стратегию защиты или нападения. Так что иногда лучший способ добиться своего – это отойти в тень, подождать, посмотреть на все со стороны и обдумать свои дальнейшие действия. Сделать всего один шаг назад, чтобы после этого сделать как минимум два прыжка вперед.

# Как меня учили работать и про великих людей. 10000 часов

Однажды меня очень сильно подставили по моему бизнесу... Вернее даже не так, я сам дал себя поставить. Речь идет о договоре купли-продажи моего бизнеса. «Люкса», сеть отелей, система бронирования и так далее. Забегая вперед, сразу же скажу, что, конечно, я впоследствии выиграл все суды, связанные с этой подставой. Если быть точнее, то я выиграл все семнадцать судов. И будут еще. Я сейчас никого не буду обвинять, просто хочу донести мысль, что меня не кинули. Я сам дал себя кинуть. Я сам допустил небрежность в плане проработки контракта, я сам упустил сроки оплаты. Я четко понимал, что в случае проблем я выиграю все дела, вот я их и выиграл. Судебными решениями можно хоть сортиры обклеивать, однако денег я так и не получил...

И в тот момент, когда я был в состоянии эмоциональной нестабильности, ко мне пришел один человек и сказал: «Лех, ты хочешь заработать деньги?» Я сказал: «Конечно, хочу!» Собственно, так я и оказался в том месте, где сейчас нахожусь.

Возможно ли заниматься юридическим бизнесом (и не только) без связей? Нет, ребята, невозможно! Однако по теории скольких-то там рукопожатий мы все уже знакомы

друг с другом. Связи нарабатываются, а жизнь всегда дает нужных людей, когда вы просите об этом вселенную и когда вы к этому готовы. Для кого-то это молитвы, которые, к слову сказать, не работают ни статистически, ни практически... Иначе все дети имели бы по Playstation, а все мужики девайсы на пару сантиметров длиннее. Есть же еще божий замысел или судьба, кому как угодно, однако какой в них смысл, когда любой чувак с молитвенником может их изменить под себя. Если говорить о том, во что верю я, то мне тут же вспоминается моя первая поездка во Вьетнам, где я познакомился с интересными ребятами-спортсменчиками, чемпионами по виндсерфингу. У одного из них на шее идеальным шрифтом была набита надпись на русском языке: «Верь только в себя!»

В любой, абсолютно любой правовой стране вам нужно уметь с кем-то договариваться. Главный прокурор все равно дружит с судьей. Следственное управление все равно, в той или иной мере, дружит с кем-то из МВД. Это нормально. Эти люди работают «на одном рынке», в одной орбите. Даже криминального авторитета Шакро Молодого первым делом, как его выпустили из тюрьмы, посадили на самолет и к министру внутренних дел.

Но вернемся к теме. Вся моя работа и все обучение заключалось в том, что мне сказали: «Ты парень вроде толковый, способный. Короче, вот топор, а вот лес. Туда вопросы». И все. Именно тогда я выучил налоговый кодекс от за-

главной буквы Н вплоть до тиража и типографии.

Приобретя новые знания, я понял, что налоги – это одно большое глобальное наебалово. Что, выражаясь медицинским термином, государство паразитирует на своем народе.

Я сразу заявляю, что я очень жесткий, здоровый националист. Я **здоровый** националист и для меня русский человек – обратите внимание – это характеристика. То есть итальянец – существительное. Американец – существительное. Русский – прилагательное. Он какой? Он русский! Это понятие русской души. Дагестан – тоже часть России. Республика Чечня – тоже часть России. Они тоже русские.

И все эти разговоры в пользу бедных, крики «Давайте свергать, блин, власть!» и подобные этому... Не-не-не, ребята, раз уж вы хотите что-то предложить, то предлагайте что-то монументальное, что-то конкретное! Ваш плач о том, что вас что-то там не устраивает, не решит никаких проблем, лишь создаст новые.

Как я говорил, я стою на плечах гигантов. Есть очень уважаемые люди, которые всегда могут встать на мое место и сделать за меня то, чего не смогу сделать я. Но каждому назначен на работу свой кусок, своя тема, за которую он отвечает, и внимание!!! Он делает свою работу хорошо! А это самое важное!

Помню, когда министром внутренних дел был еще Нургалиев, случилась какая-то фигня. Кто-то из ментов опять кого-то пострелял. И Нургалиеву кричали: «Уходи!» Но Нур-

галиев-то тут при чем? Извините, не Нургалиев себя туда ставил. Не Нургалиеву и уходить. Человека назначают на работу. А значит, ему доверяют некую ответственность за страну, за определенные действия.

Еще один показательный пример, который мне поведал начальник безопасности одного известного олигарха, владеющего отраслеобразующим предприятием где-то в Центральной России. Давайте и его тоже назовем Алексеем. В общем, стукнуло этому Алексею лет 70, дети его закончили всякое заграничное, внуки тоже позаканчивали всякие лондоны. У всех уже квартиры, машины, все при своих темах... Посмотрел на все это Алексей и подумал, что жизнь удалась, что денег накоплено всем на несколько жизней вперед, что пора ему идти на покой и пожить в свое удовольствие остаток лет, вдыхая воздух Швейцарских Альп и вытирая задницу розовым кроликом. Договорился он о встрече и теме беседы с Самим. И у них состоялся диалог приблизительно следующего содержания... Что, мол, так вот и так, хочу уже потусить чуткА на старости лет, правнуков понять, в общем, скажите, уважаемый ВВ, куда и кому передать предприятия, кому дать ключи и пароли от всех бизнесов. Имеется только одна большая просьба: дайте спокойно из бизнеса выйти, чтобы деток моих не трогали, и чтобы заработанное не отбирали. А предприятия все прибыльные, в плюсе по бюджетному наполнению, тысячи сотрудников и все накормлены. Готов отписать все это куда и когда угод-



но. Посмотрел на него царь своим самым тяжелым взглядом и ответил: «Нет». Сухо, коротко и ясно. Правда потом все же дал понятное объяснение, мол, дети твои опездолы, а предприятие ты это получил не уговорами. Работать кто будет? Мне, что ли, на твоих заводах впахивать? Сиди до конца, пока не помрешь от старости, но чтобы дороги там, больницы и все остальное было как и раньше. И чтобы сотрудники все довольны были, а ты с ними был вежливый до поноса...

В нашем же деле люди не назначаются, а становятся. «Он стал начальником отдела», «Я стал тем, кто я есть», не знаю, «Главный бухгалтер стал главным бухгалтером». Почему? Потому что он стал таким. Он проявил себя как наиболее профессиональный и специализированный человек в своей области.

Налоговый вопрос у нас, как и вообще во всех странах мира, очень острый, потому что люди не разбираются в налоговом законодательстве. У нас в стране присутствует как юридическая, так и финансовая безграмотность и безалаберность. Повторю еще раз: «Ваши деньги не посчитает никто лучше, чем вы сами». Вы не можете никого нанять на роль самого себя.

Когда меня учили работать, мне показывали все на примере «делай как я». Я ездил со своим шефом, присутствовал с ним на всех встречах. Незримо, но присутствовал. Смотрел, как нужно работать. А работают такие люди следующим образом – садятся в машину и едут на встречу. По пути зво-

няют по телефону и назначают следующие встречи. На встрече двадцать-тридцать минут, потом едут на другую встречу, тут же назначают новую встречу, разговаривают о делах. И так с утра до вечера. А вечером садятся за ноутбук и работают с рутиной. И я тоже так делаю. Веду бумажки, таблицы и, что самое главное, учет. И так каждый день. С утра до вечера. В субботу и воскресенье в том числе. Если высвобождается немного времени в выходной день, я могу сесть за написание книги или сделать какие-то другие полезные и интересные мне дела. Но работа должна быть постоянно. Нужно постоянно быть в тонусе, в потоке, на волне, на острие меча.

Описывая мою работу, я люблю представлять себя главным героем и режиссером сериала под названием LUXAGROUP, где каждый день начинается с кризиса. Каждый день где-то кого-то ебут или наебывают, начисляют налоги, не выполняют обязательства по контрактам... И у меня есть ровно один день, чтобы принять решение, каким образом противодействовать атаке на моего клиента. Если я проебусь, опоздаю, забухаю, то на следующий день мне придется разруливать уже два кризиса, а никто в этом мире или в любом другом не вывозил войны сразу на два фронта.

Теперь о том, что такое «10 000 часов». Считается, что для того, чтобы добиться успеха в какой-то области, необходимо уделить этой области 10 000 часов. Хотя на самом деле, конечно, это может быть не 10 000, а 20 000 часов. А может быть и 2 000. Зависит лишь от вашей мотивации, ваших

данных и от того, чему вы посвящаете свою жизнь.

Невозможно быть хорошим специалистом одновременно во всем. А специализация очень важна. Как сказал предприниматель Галецкий в интервью у Олега Тинькова: «У разных людей есть разная предрасположенность к разному типу бизнесов». У меня есть предрасположенность к творчеству. У меня есть предрасположенность к той теме, которой я занимаюсь. Но еще в процессе написания этой книги я понял, что лучше всего у меня получается быть собой. Тут у меня будет просьба к моему благородному читателю. Задумайтесь. Что если каждый из нас, культивируя себя, научится быть самым собой? Настоящим, лучшим самым собой. Какой прекрасной станет наша планета, а? Больше не будет серой массы. И способность самовыражения своего внутреннего Я сделает наш мир намного ярче. И мне нравится входить в кабинеты, когда меня туда приглашают. В самые лучшие кабинеты, в самые дорогие офисы. Кататься на хороших, люксовых машинах. Мне это просто тупо нравится. Кстати, небольшой экскурс в психологию. Обратите внимание, что вещь, которую вы хотите приобрести, после покупки вызывает эмоции, радость и счастье. Но эта вещь по определению не может быть слишком дешевой или бесплатной. Доставшаяся нам на халяву вещь обычно теряет свою ценность. Мол, легко пришли, легко ушли... Это про деньги.

Нужно четко понимать, к чему лежит душа. Хочешь стать художником? Рисуй 10 000 часов. Хочешь стать спортсме-

ном? Занимайся спортом 10 000 часов. И тогда в выбранном тобой направлении ты будешь настоящим экспертом. Ведь суть достижения совершенства в любом деле заключается в повторениях определенных процессов. Делай, совершенствуйся, достигай. Главное, выбери что-то одно.

Академик Сахаров, изобретатель атомной бомбы, не мог сказать: «Ребята, вот вам атомная бомба, а еще я вам сейчас прическу сделаю. Я хороший парикмахер». Нет, так не бывает. Обратите внимание, что все великие – великие в чем-то одном. Они профи в своем деле. Часто даже бывает так, что великие в своем направлении люди во всех остальных направлениях – полные неудачники. Нельзя идеально разбираться во всем. Но можно идеально разбираться в чем-то одном, конкретном.

Сальвадор Дали, Леонардо да Винчи, Владимир Владимирович Путин, я не знаю, берите кого угодно. Стив Джобс... Можно перечислять бесконечно! Каждый великий человек был или продолжает быть самым лучшим специалистом в своем деле. И обратите внимание, что такие люди никогда не работают ради денег! Такими людьми движет идея, они работают ради какого-то продукта или какой-то нематериальной цели, они делают свою работу лучше всех, и именно поэтому они очень богаты, довольны и счастливы.

Вы не представляете, как много я хочу рассказать вам, работая над этой книгой. Но, как бы я ни старался, я не смогу выложить все свои мысли на бумаге, потому что их слишком

много. Я не могу и даже не хочу пытаться вам доказывать, что мне можно доверять. Что мне можно доверять ваши самые сложные и деликатные вопросы. Только вы можете принять решение, доверять мне или нет. Делайте вывод исходя из того, что я говорю и насколько честно и открыто я доношу информацию. Я со своей стороны всегда готов к проверке моего профессионализма, проверке моих «10 000 часов». И всегда готов прийти на помощь тем, кому действительно могу помочь. А еще я готов вписаться практически в любую «драку», если мне предложат занять сторону добра. Потому что именно так и формируется мой характер, так я побеждаю свои страхи и определяю свой предел прочности. Дайте места для драки!

Бывает так же, что «10 000 часов» могут не сработать. Потому что есть люди, которые читают книги, но не видят и не понимают их сути. Потому что ты можешь боксировать грушу 10 000 часов, но это все равно не гарантирует, что на ринге с реальным соперником ты будешь победителем. Ведь есть один маленький нюанс. Груша не даст сдачи, а живой соперник очень даже. И это важно. Ты не можешь выйти на ринг против Майка Тайсона только потому, что ты научился бить грушу. Если ты хочешь стать чемпионом в каком-то деле, тебе нужно обязательно играть против более сильного противника. Уровень нужно повышать постепенно, но постоянно. Например, в бодибилдинге, спорте, где тренировки направлены на увеличение силы, для достиже-

ния результата необходимо постоянно увеличивать нагрузки. Я бы даже использовал здесь термин из спортивной медицины – неуклонно прогрессирующие нагрузки. Это правило действует для всех органов, заставляя организм адаптироваться и быть сильнее. Кстати, мозг – это тоже орган, который тоже можно и нужно тренировать. Я вот тренирую написанием книги, вы – чтением...;)

Есть правило шахмат из фильма «Револьвер». Чтобы поумнеть, тебе надо играть против более сильного противника. Некоторые враги могут быть таким же примером гордости, как и друзья. Но никогда нельзя оставлять врага без внимания. Если у тебя есть враг, ты всегда должен его контролировать. Ты должен это понимать. Для тебя это должно быть понятно. Мы чаще всего боимся того, чего не знаем, чего не видим. Так что твой враг, твое зло должно быть понятным, родным и контролируемым.

# **Уважаемые люди деньги отдают либо раньше, либо вовремя!**

Затрону один очень острый и важный вопрос. Вопрос, кстати, на злобу дня, учитывая ситуацию с коронавирусом и объявленную пандемию. На фоне этих событий очень много людей друг друга кинули. И некоторые непонятные личности в связи с этим приняли решение, что можно отправлять бандитов отрабатывать вопросы с дебиторскими задолженностями.

Но нужно понимать, что бандиты не только пугают тех, к кому они приходят. Бандиты и сами боятся. У них нет права требовать с вас денег. В этой стране только у одной структуры есть законное право требовать у вас деньги. Этой структурой является федеральная служба судебных приставов. У этих ребят есть все необходимые права и инструменты, чтобы выполнять свою работу. И я вас уверяю, нормальные судебные приставы хорошо знают свое дело, не отвертеться, можно сразу брать билет на Луну или до Марса. Однако, чтобы дело оказалось в ФССП, то, как ни крути, нужно судебное решение, которое позволит приставам действовать законно.

А если к вам на встречу пришли бандиты, не стесняйтесь позвать кого-то из нас. Бандитам, которые требуют с вас

деньги, можно задать один простой вопрос: «Простите, уважаемые, а вы чьи деньги требуете? Свои или чужие?» Ответ скорее всего будет: «А че, а какая разница? Ты че, попутал?» – или что-нибудь в таком духе. На эти тюремно-воровские наезды отвечать нужно следующим образом: «Просто если вы свои деньги требуете, то это самоуправство. А если чужие, то это вымогательство. Как бы там ни было, обе статьи уголовные». Я вас уверяю, что это сильно остудит бандитов. Но опять же, в таких делах нужно уметь разговаривать. Потому что люди, которые пришли к вам за деньгами, наверняка собирают долги не первый раз в жизни, так что у них есть свои наработанные методы. И задача любого хорошего юриста заключается в том, чтобы его клиенту не довелось узнать об этих наработках и прочих прелестях вымогательства. Я в подобных ситуациях бывал и уверяю, что чисто эмоционально и морально состояние далеко от катарсиса.

Однажды я присутствовал на встрече со своим глубокоуважаемым начальством. Встреча не предвещала ничего плохого. Мы ждали одну особу, которая должна была расплатиться по контракту. Но вместо нее пришли люди с антифашистской внешностью, которые долго объясняли моему шефу, что они крайне уважаемые люди с огромным количеством связей во всех кругах, слоях и структурах. Шеф их с уважением выслушал, после чего спокойно спросил: «Я одного не понимаю, мне за нее деньги вы будете отдавать или кто?» Подобный вопрос этих людей, как бы правильно



сказать, деморализовал. Вот представьте себе, что вы с упоением рассказываете, какой вы важный, что знаете не менее важных людей, и вообще — у вас три яйца и еще 33 крутых бойца за спиной. Жертва с выпученными глазами согласно кивает, а потом резко становится скучно, и оппонент ввинчивает: «Это все очень интересно, но мне пора бежать, по телевизору новый сезон „Симпсонов“». Посыпались стандартные «Ты че, попутал?» и все в таком духе. Но шеф самообладания не терял: «Ребята, вы пришли ко мне и сказали, что вы уважаемые люди, что вы приехали сюда на дорогих машинах, что у вас много связей. Но к делу это не относится. Вы мне деньги отдавать будете за нее? Или я просто должен был выслушать вашу красивую историю?»

В результате любой сделки, любого действия, будь то знакомство с девушкой или проработка хорошего контракта, вы получаете одно из двух. Либо результат, либо красивую историю. Иногда, как в нашем примере, удастся и результат получить, и красивую историю на память оставить. Та встреча с уважаемыми людьми со связями закончилась тем, что мой шеф получил все деньги, которые ему были должны. И всегда, попадая в подобные разборки, мы принуждаем людей оплатить наши услуги. Потому что ни один человек в мире не должен работать бесплатно. Более того, с моей точки зрения, человек, ни разу не извлекийший из чего-либо прибыли, достоин самого большого презрения. Но я прошу не путать мою позицию с алчностью, все в этом мире стоит денег,

и не все в этом мире можно купить за деньги, тем более отношение и дружбу. Но любая работа должна быть оплачена, и образ моей ненависти к бездельникам и тунеядцам собран в слове «ДАЙ»! Да вот с хуя ли?

Теперь опять про уважаемых людей. Но на этот раз про действительно уважаемых мной людей. Про то, чему меня научил Шифу. Для начала разберемся, что означает термин Шифу. В переводе с китайского – это учитель боевых искусств. Вы могли слышать это слово в мультике «Кунг-фу панда». Тот хорек или опоссум, который учил Панду, был Шифу. Шифу, как сказали бы в современном мире, это коуч по жизни.

Мой Шифу научил меня двум важным правилам – не делать то, что делает он. И тем более не делать то, что он никогда бы не сделал. Эту схему нужно взять себе на заметку для любого вида сотрудничества. С моими подчиненными я придерживаюсь того же принципа. Мне не нужны люди, которые делают работу за меня. Мне нужны люди, которые делают **свою работу для меня**. И еще один важный момент – мы никого не тащим. Почему я могу смело рекомендовать своих коллег или специалистов из смежных областей? Да потому, что у нас никто никого не тащит на себе. Чемодан без ручки, как в том анекдоте, нам не нужен. У нас все друг друга толкают вперед. А если вдруг кто-то начинает слегка отставать, то команда своих не бросает и быстро приходит на подмогу.

Лично у меня есть два учителя – темный и светлый. Гово-

ря об этом, вспоминаю Кийосаки... Светлый учитель показался бы вам хорошим человеком. Он добрый, отзывчивый парень. Он учил меня позитиву, знакомиться с телочками на улице, не стесняться себя и своих мужских желаний. Он, кстати, даже выглядит как Будда, всегда улыбается и готов по-человечески помочь. Он богатый человек, у него много недвижимости, отели, рестораны... Светлый учитель многому научил меня, дал мне весьма важные навыки, но этот человек никогда в жизни не научит меня зарабатывать деньги.

А есть темный учитель. Но темный – вовсе не означает, что он плохой. Он темный, потому что он находится на темной стороне, он говорит четкие, понятные, циничные вещи. И именно он научил меня зарабатывать деньги, отвечать за свои слова и нести ответственность за свои поступки. Я, конечно, тот еще опездол в его глазах... Когда у меня появились мои павианы, я с мурашками на спине вспоминал, как я хитрожопил при своих косяках, выкручиваясь перед Шифу. Думал, что перехитрил его. Боже, как я был тогда наивен и как же вы, мои парни, наивны сейчас, когда встали на мое место, а я встал на его. Все же это видно, и теперь мне стыдно за ту мою прошлую наивность... Но сейчас я чувствую гордость, когда понимаю, что поднялся в своем опыте и внутренней иерархии, что могу теперь видеть младших партнеров насквозь. Именно темный учитель научил меня отвечать за свои слова. Именно он учит меня быть уважаемым человеком.

А уважаемый человек деньги всегда отдает либо раньше, либо вовремя!

И он никогда никому ничего не должен. Поэтому, когда ко мне приходит человек и рассказывает, какой он уважаемый, но при этом не отдает деньги, мне становится смешно. В моем свирепом мире, в моем понимании, в моих глазах этот человек не может считаться уважаемым, чтобы он там ни говорил.

У Губермана есть интересные строчки на эту тему:

*Мне жаль небосвод этот синий,  
Жаль землю и неба осколки.  
Мне страшно, что сытые свиньи  
Страшней, чем голодные волки.*

Коль уж затронули Губермана, пройдуся немного и по политике. Я не устану повторять: «Боже, храни короля!» И все эти русские майданы, все эти люди с плакатами на площадях, одиночные пикеты, призывы выйти и попытаться свергнуть законно избранного президента, все это меня сильно раздражает. Знаете почему? Опять скажу словами Игоря Губермана, который, между прочим, успел отсидеть по политическим взглядам: «Становится вдруг зябко и паскудно, и чувство это некуда мне деть, стоять за убеждения нетрудно, значительно трудней за них сидеть». Но о политике, возможно, чуть позже.

А продолжая бандитскую тему, я вам расскажу еще одну

историю. Историю, в которой мне, наверное, повезло... Сейчас я, конечно же, не поступил бы так, как поступал тогда. Но, как говорится, победителей не судят и горе побежденным.

Была у меня одна очень жесткая встреча. Я тогда был совершенно неопытным и меня подставили на пятьдесят миллионов. Я присутствовал на встрече с бандитами, сам зачем-то пришел к ним один на их же территорию. Как вы понимаете, я был в ущемленном состоянии, деморализован, а подставил меня один из моих очень близких, которого я знал семнадцать лет. Именно в то время я осознал, что предать может только близкий... Но история не об этом. История о том, что бандиты начали мне угрожать. Они говорили, что выебут меня в задницу, что мне членом по лбу нададут и еще целый ряд подобных угроз, в которых неизменно фигурировали чьи-нибудь гениталии. Скажу честно, на эту встречу я пришел слегка подвыпившим. Принял, так сказать, сто грамм для храбрости. И то ли алкоголь в мозг ударил, то ли адреналин, но в какой-то момент мне пришла в голову одна креативная мысль. Терять мне уже все равно было нечего, потому что я думал, что живым оттуда не уйду. Хотя, с другой стороны, а чего с меня взять-то? Гол как сокол. Как поется у Басты: «Нехуй взять с того, с кого нехуй взять». В общем, свою креативную идею я начал реализовывать следующими словами: «Уважаемые, я, конечно, все понимаю, вы все здесь такие серьезные и страшные ребята...

Я вот только одного не могу понять. Почему все ваши угрозы вертятся вокруг задницы?» И после этого я выдержал поистине мхатовскую паузу. У бандитов глаза на лоб полезли, а предъявить-то мне нечего в ответ, потому что все угрозы реально вокруг задницы вертятся. Возможно, именно то, что мне тогда удалось выбить бандитов из колеи, спасло меня от плачевных последствий.

Это как с распространенной нынче фразой: «В жопу раз или вилкой в глаз?» — на которую можно колко ответить: «Знаете, ребят, что-то одноглазых я здесь не вижу». Но такой способ ведения переговоров, как вы понимаете, мягко говоря, непредсказуем. Можно осадить своего оппонента, а можно и в груз 200 превратиться... Так что на свой страх и риск.

# Контекст и контент

В чем суть боевой конфигурации и откуда взялся этот термин? Впервые я услышал эту фразу применительно к военной авиатехнике. Когда заряженный ракетами самолет летит на задание, вместо международных опознавательных знаков используются опознавательные знаки «свой – чужой». В самолете сидит пилот, который летит на задание, выполнение которого подразумевает использование тех или иных боеприпасов, в которые загружены коды и они, по сути, уже «взведены».

Когда самолет летит на задание, он прикрыт радиолокационными системами – АВАКСами и всем, чем только можно. Он летит на сверхзвуковой скорости, чтобы его невозможно было сбить. Все оборудование настроено на бой. На сверхзвуковой скорости фраза «крыло в боевой конфигурации» означает изменение геометрии крыла. Самолет летит как стрела, а летчик готов к выполнению задания. Пилот обучен, идеологически заточен, у него есть полномочия, форма, знаки отличия, разрешение от его страны и, по сути, лицензия на массовое убийство с соблюдением всех моральных и нравственных норм.

Для аналогии можно представить мента, который идет на задание. У него есть корочка, которая доказывает, что он действительно мент, и для выполнения этого задания у него

есть определенные юридические права. У него есть оружие, и тот, кто дал ему это оружие, разрешил ему им пользоваться. Он в форме. И под формой подразумевается как одежда, так и его физическое и внутреннее состояние. Он находится в боевой конфигурации.

А что для меня значит пребывать в боевой конфигурации? Если я иду на задание, то бишь иду выигрывать дело, решать важный вопрос или подписывать контракт, я нахожусь в боевой конфигурации. А именно – все мои телефоны заряжены, я полностью подготовлен. Я одет в свою военную форму. Утром я выбирал себе костюм и думал, какого цвета должна быть рубашка. Если надевать галстук, то какой? Злой или обычный? Чаще всего выбор падает на злой галстук, красно-вишневого цвета. Вероятно, из-за моей подсознательной ностальгии по хирургии, а может, я просто хочу крови в этот день. Я хочу победить, все мои сомнения и страхи перед поражением реализованы в процессе подготовки. Существу только я и моя цель. Я знаю, что я хороший воин, свирепый и беспощадный, я каждый раз готовлюсь так, как никто не готовится, что дает мне уверенность. И мой противник это ощущает. Я уже знаю, с кем буду иметь дело. И работать я буду четко по цели, как военный пилот, как профессиональный боксер.

Плюс я заранее знаю, что я буду подписывать, какие мне зададут вопросы и как я на них отвечу. Все как в профессиональной шахматной партии, когда мастера просчитыва-



ют игру на несколько ходов вперед, когда игра может быть уже закончена, по сути, так и не начавшись. Я заранее готов к возможным вопросам и заранее готовлю на них ответы. К моменту встречи я уже в тысячный раз проигрываю в голове все вероятные и маловероятные сценарии развития событий. Кроме того, в боевую конфигурацию входит моя внутренняя, моральная и духовная подготовка. Я нахожусь в состоянии боевой конфигурации и иду на сделку исключительно за победой.

В боевой конфигурации есть понятия контекста и контента. Контекст, грубо говоря, это то, что вокруг меня. А контент – это то, что внутри.

Контекст заключается в том, во что я одет, что я подготовил, с чем я иду на сделку, с чем я вступаю в бой. И, как говорил Наполеон: «Впишемся в бой, а там посмотрим». Почему? Потому что любое заключение контракта, любое дело, любая сделка – это бой. А в бою ситуация в любой момент может как угодно измениться и предположить все возможные сценарии практически невозможно. Но подготовиться все равно нужно, разделив вероятные сценарии на блоки. Ну например, если ты идешь на сложные переговоры и понимаешь, что там, помимо психологического воздействия, тебе может быть оказано еще и силовое, то возьми с собой группу «секс-поддержки». Несколько надежных парней-разрядников при плохом сценарии могут сильно облегчить твою жизнь. А иногда и вовсе ее спасти. Снабди ребят автогеном,

кусачками и скажи, чтобы они без надобности не попадались на глаза, на тебя не смотрели и вели себя тихо, как ночью в бане. Если начнется барагоз, их задача обрушиться, как пламя с небес, и всех крошить без разбора, параллельно вытаскивая тебя из этой передрыги, не испортив костюм. Это, конечно, крайний вариант, но если ты знаешь, что подобная ситуация может произойти, то лучше подготовиться к ней заранее. И тогда будет нестрашно. Или хотя бы не так страшно.

Что такое контекст. Контекст напрямую связан с понятием «Люкса Групп». Люкса, как многие меня называют. Первый и основной тезис заключается в том, что все люксовое – качественное, но не все качественное – люксовое. Нужно стремиться к тому, чтобы быть качественным и люксовым одновременно.

Люди работают со мной не только потому, что я специалист экстра-класса, профессионал своего дела и знаю налоговый кодекс от заглавной буквы Н. Люди работают со мной еще и потому, что им просто приятно со мной общаться. Поэтому на любых переговорах нужно вести себя порядочно и вежливо.

Что такое контекст в плане боевой конфигурации? Боевая конфигурация – это когда тебя утром целует любимая, благословляя в этот день на бой. Когда она тебе завязывает галстук, который тоже является элементом боевой конфигурации. Это, своего рода, энергетика, которую она вкладывает

в свои действия и ласку, понимая, куда ты сейчас идешь, какую ответственность несешь и что ты для вас делаешь. Когда ты сам себя психологически затачиваешь. Это и называется контекст. Кстати, я никогда не выхожу из дома, поссорившись с любимой. Когда я выхожу на работу, дома у меня должно быть все в порядке. Как говорят итальянцы: «Проблемы в семье – проблемы в бизнесе».

Продолжая тему о люксовости, стоит отметить, что после просмотра моей ленты в инстаграм меня часто спрашивают: «Леш, ты вообще уделяешь время работе? Ты постоянно то качаешься, то жрешь, то по каким-то монако, монте-карло и сочам катаешься». Получая подобные вопросы, я пытаюсь объяснить людям, что именно в этом контексте я наиболее эффективен.

Мне гораздо проще вести многомиллионные сделки, находясь где-нибудь в Сингапуре в Марина-Бей на пятьдесят седьмом этаже или в бассейне спортивного клуба «Небо» в «Москва-Сити» на 60 этаже, с видом на раскинувшуюся у моих ног столицу. Сделки такого уровня не ведутся где-нибудь глубоко под землей в метро, пока вы с плохой мобильной связью едете с одной встречи на другую. В метро будет уже другой контекст, в котором я не буду максимально эффективен.

Честно говоря, я никогда не понимал, зачем и почему хорошие, обеспеченные, порядочные люди сознательно загоняют себя в офис и сами же этот офис потом ненавидят. Ре-

бьята, очнитесь! Вы сами создали себе такой контекст.

Давно уже пора забыть эти странные традиции и самовнушения о том, что работать нужно обязательно в офисе, в бетоне. Многим главное, чтобы офис был. Да, я люблю проводить встречи в хороших ресторанах, с хорошим видом.

А люди, за редким исключением, экономят на своем офисе. Я же на своем контексте не экономлю. Да, я живу в дорогих отелях – четверки и пятерки. Да, я катаюсь на дорогих машинах – порше, мерседесы, эски и так далее. Для меня это важно. Да, у меня достаточно дорогие вещи, но они не самые дорогие. Я не люблю переплачивать за свой контекст только для того, чтобы мне завидовали окружающие. Контекст я делаю в первую очередь для себя, чтобы пребывать в комфортном состоянии, в котором я наиболее эффективен для своей работы. Например, сейчас я нахожусь на «Высоте 960» в Сочи, ст. Эсто-Садок. Для многих это местечко известно как Красная Поляна. Впервые я оказался здесь год назад и сразу влюбился в это место. Благодаря технологиям вы можете считать этот **QR-код** и увидеть именно то, что вижу сейчас я. Пусть вас наполняют те же эмоции, что наполняют меня. Ощутите все величие гор и пространства передо мной. Это мой контекст сейчас.



<http://luxagroup.ru/book/photo-panorama>

Для того чтобы быть эффективным, нужно, чтоб у тебя было все необходимое бизнес-оборудование для ведения бизнеса. В моем случае, помимо, конечно же, знаний – это хороший, дорогой костюм. Но что значит хороший, дорогой костюм? Он сделан из качественного, люксового материала, он сделан под меня и сидит как влитой. Это хорошая обувь, которая в первую очередь нравится именно мне. В такой «форме» мне максимально комфортно, а это значит, что я заряжен хорошей энергетикой и готов эффективно работать.

Мерседес для меня – это самая хорошая машина для работы. Я часто вспоминаю слова моего учителя, наставника и шефа, которые он произнес, когда я выбирал себе машину:

«Ну что, какую машину ты хочешь себе купить?» – «Я хочу купить себе крутую машину!» – «А какая на твой взгляд самая крутая машина?» – «Да хрен его знает. А ты что мне посоветуешь?» – «Посмотри, на каких машинах катаются самые крутые пацаны нашей страны». И у меня в голове сразу промелькнули феррари, ламборгини и все в таком духе. Но мой наставник сказал: «Да нет, блядь, кто у нас в стране самые крутые пацаны? Дима и Володя. На каких машинах они катаются? На мерседесах S-класса».

Когда я смотрю на горы или когда проплываю пятьсот метров в бассейне с видом на горные шапки, все проблемы, вся эта бизнес-война, она кажется такой далекой, будто это меня и вовсе не касается. И это ощущение умиротворенности важно соблюдать и поддерживать, потому что, работая на свирепом и жестоком рынке, ты часто ощущаешь на себе все давление, которое оказывают на твоих клиентов. Ты ощущаешь все истерики клиентов и их оппонентов, пропитываешься этой нервозностью. Моя работа предполагает, что я вынужден пропускать это сквозь себя, но если не отстраняться от этого негатива, от этой тяжести, то я впускаю в себя этот негатив.

# 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.