



Деловой бестселлер

Николай Мрочковский

Алексей Толкачёв

ЛИЧНАЯ ВЛАСТЬ

СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

18+

Николай Мрочковский Алексей Толкачев Личная власть

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69451096

SelfPub; 2023

Аннотация

Продолжение легендарного бестселлера «Экстремальный тайм-менеджмент». Что выделяет лидеров с большой буквы и действительно очень успешных людей? Есть одна вещь, которая дает 70–80 % успеха – специальным образом воспитанная внутренняя сила или личная власть человека. Она побуждает других людей тянуться к вам, как к магниту, мечтать дружить с вами, делать что-то для вас, идти за вами, помогать вам совершать подвиги и достигать грандиозных целей. Когда человек с высоким уровнем личной власти находится рядом, окружающие чуть ли не физически чувствуют силу и уверенность, исходящие от него. Главный герой книги последовательно развивает у себя личную власть с помощью специальных упражнений. Вы можете стать просто наблюдателем, а можете включиться в процесс и расти вместе с ним.

Содержание

Благодарности	4
Пролог	6
1. Ездовая лошадь	8
ПОМОЩЬ ДРУГУ	13
ПАСТУХ И БАРАНЫ	19
СВИДАНИЕ	22
ТЫ НАС НЕ УВАЖАЕШЬ?	25
ЧТО ТАКОЕ ЛИЧНАЯ ВЛАСТЬ?	28
ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ	34
МОИ ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ И ОТВЕТНЫЕ	48
МЕРЫ ЗА ИХ ПЕРЕСЕЧЕНИЕ	
ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ	52
2. Бешеный электрик	53
ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ	65
ЕСЛИ ДРУГ ОПАЗДЫВАЕТ ВДРУГ	69
ПОДЪЕЗД. ЛЕСТНИЦА. РЕБЯТА...	71
ЗВОНОК СУПЕРТРЕНЕРУ	73
СДЕЛКА НА 70 000 РУБЛЕЙ ЗА РАБОТУ	76
НАД ТЕЛОМ	
Конец ознакомительного фрагмента.	79

Николай Мрочковский, Алексей Толкачев Личная власть

Благодарности

«Личная власть» – продолжение легендарной истории о менеджере Глебе, сумевшем изменить свою жизнь и достигшем успеха, описанной в книге «Экстремальный тайм-менеджмент». Благодаря вам, нашим читателям, эта книга стала бестселлером и переиздается снова и снова уже много лет.

«Экстремальный тайм-менеджмент» выиграла Книжную премию Рунета в категории бизнес-литературы. Спасибо! Без вашей поддержки и веры в нас это было бы невозможно!

Рады представить вам новую историю о Глебе и его наставнике Максе. Со времени их предыдущей встречи прошло несколько месяцев. Теперь Глеб – начальник отдела продаж в автосалоне и владелец интернет-магазина автозапчастей. Он стал гораздо сильнее и увереннее в себе. И на этот раз он столкнется с куда более серьезными проблемами, чем раньше.

Конечно же, огромное спасибо нашим замечательным женам и родителям. Вы – наша самая активная и вдохновляю-

щая команда поддержки!

Отдельная благодарность всем читателям, которые соперничали Глебу, соревновались с ним в выполнении заданий, делились с нами своими результатами.

И вот продолжение истории. Мы очень старались написать не только захватывающую, но и полезную книгу.

В ней вы найдете много наших личных примеров и ситуаций. Некоторые из них мы хранили в тайных шкафах памяти с табличкой «Никому не рассказывать». Практически все, что происходит с Глебом, мы испытали на себе. И делимся своими решениями и рецептами развития личной власти.

Желаем увлекательного и продуктивного чтения!

Николай Мрочковский,

Алексей Толкачёв

Пролог

Есть разные категории и критерии успеха. Для кого-то он заключается в том, чтобы иметь достаточно времени для общения с семьей и друзьями, – и такой человек по-своему счастлив.

Для другого успех – это финансовая свобода и возможность много путешествовать. Для третьего он равен творческой реализации.

Все это здорово! Более того, для 99 процентов людей достижение такого уровня успеха уже само по себе достойный результат, на котором они могут остановиться.

Но... Сейчас я хочу поговорить с вами о другом – о том, что выделяет лидеров с большой буквы, по-настоящему **ОЧЕНЬ** успешных людей.

Конечно, они постоянно развивают множество полезных навыков, которые помогают им достичь невероятных высот. Однако есть одна вещь, которая дает около 70-80 процентов успеха.

Это специальным образом воспитанная внутренняя сила. Для окружающих она видится скорее как личная власть человека.

Что это?

Нечто, заставляющее других людей тянуться к вам как к магниту, мечтать дружить с вами, делать что-то

для вас, идти за вами, помогать вам совершать подвиги и достигать грандиозных целей. Наверняка вы встречали таких людей в своей жизни: когда человек с высоким уровнем личной власти находится рядом, вы чуть ли не физически чувствуете силу и уверенность, исходящие от него.

Успешные люди, которым удалось взрастить в себе такую силу, достигают действительно блестящих результатов.

Всего лишь некоторое время назад я не имел никакого представления о личной власти. Я был тряпкой, тюфяком, которого использовали все – коллеги, приятели, родственники и даже незнакомые люди.

Как же все изменилось за такой короткий срок...

1. Ездовая лошадь

Понедельник, впереди рабочая неделя. Захожу в любимый автосалон, поднимаюсь по лестнице.

– Здорово, Глебыч! – кричит на весь отдел Денис Чеканов, один из моих подчиненных. Денис далеко не самый сильный продажник, но вот языком почесать мастер. Да еще и это пренебрежительное «Глебыч»... Какой к чертовой матери Глебыч, я твой начальник! Что же с ним сделать, чтобы начал субординацию соблюдать?

Хотя руководителем отдела я был уже несколько месяцев, с реальной властью была беда. Я старался хорошо управлять командой, хотел, чтобы каждый работал по полной и чтобы все хорошо зарабатывали. Шел навстречу подчиненным, когда они просили отпустить их пораньше или вообще отпрашивались на целый день, доделывал за ними отчеты. Они должны были любить меня чуть ли не как мать родную, а с учетом того, что я делал самый большой объем продаж среди них, – еще и уважать.

Однако любви и уважения в помине не было, отчего порой было обидно до слез. Ведь для вас же стараюсь, идиоты! А что в ответ?

– Глеб, ты меня сегодня обещал пораньше отпустить, помнишь? – взяла меня в оборот наш секретарь Настя. Начитавшись дамских романов, девушка находится в поисках «кос-

мической» любви. Но пока ей не везло – то у него пресс не идеальный, то машина дешевая, а то и вообще... жена любопытная. Настя очень озабочена своей внешностью, на работе постоянно листает женские журналы и рыскает по интернету в поисках скидок на модные бренды. Хотя в целом Настя – существо доброе и безобидное.

– Когда это обещал? Вроде не было такого...

– Да точно было! Слушай, мне очень надо отлучиться. Я уже договорила с одним человеком, это очень серьезно.

Даже невооруженным взглядом было видно: Настя врет.

– Не мог я такого обещать, сегодня очень активный день намечается, работы море!

– Вот так всегда! Только собралась личную жизнь наладить, а у начальника, понимаешь ли, «работы море», – заскулила Настя, глядя на меня обиженными глазами. Еще секунда – и разрыдается. А виноват буду, конечно же, я.

Не выдержав ее взгляда, а также взоров сотрудников, которые с удовольствием наблюдали за разворачивающейся сценой, я сдался.

– Так и быть, давай на час раньше отпущу, – сказал я обреченно. Внутренний голос назидательно отметил, что я совершаю ошибку.

– На два, – тут же поправила Настя, – у меня есть аргумент: он Стрелец! – на меня уставились два огромных накрашенных глаза.

– Э-э-э... ладно, на два, – раз уж сдался в принципе, то

плюс-минус час роли не играет.

– Спасибо, Глебчик, – секретарь тут же расцвела и побегала к своему столу, на ходу строча эсэмэску тому, с кем собралась налаживать личную жизнь.

Зайдя в свой кабинет и посмотрев планы на день, которые по уже сложившейся привычке составлял с вечера, снова тяжело вздохнул. Еще одна «лягушка», которую надо съесть.

– Петь, когда отчет будет? – возвращаясь в основную зону к моим подопечным, обратился я к Петру Лактионову.

– Да, обязательно споешь, Глебыч. – Я даже опешил от его наглого каламбура. – Скоро доделаю, скоро, – выдал свою коронную отмазку менеджер. Даже от монитора не оторвался, чтобы начальника своего поприветствовать.

– Какой «скоро», Петя? Этот отчет уже неделю жду! Меня шеф скоро... лишит девственности в самых непредсказуемых местах по твоей милости! Сколько можно тянуть?! – закипая, я начал повышать голос.

– Глебыч, ты чего такой нервный? Давай сядь, успокойся, – снисходительно ответил Петя. И даже на секунду поднял на меня глаза. – Сказал будет, значит, будет.

Неприятно чувствовать себя опущенным ниже плинтуса. Да еще и при всех подчиненных. Как же достойно ответить?

Пока я под взорами сотрудников судорожно пытался сообразить, как поставить на место зарвавшегося Петю, тот демонстративно ушел в другой конец комнаты копировать какие-то бумаги. Это еще сильнее сбило меня с толку. Осталь-

ные вернулись к своим делам, предполагая, что инцидент исчерпан.

И что делать? Все уже отвернулись. Сказать что-то Пете – буду выглядеть идиотом. Мол, все уже прошло, а начальник как тормоз реагирует с задержкой. Вызвать к себе – подумают, что мщу. Со всех сторон засада.

Так ничего не решив, развернулся и уже собрался возвращаться в свой кабинет. Но в раскрывшуюся дверь влетел улыбающийся Стас Кротов, один из самых злостных нарушителей дисциплины. Высокий рост, смазливая внешность, за словом в карман не лезет – эти качества делали его душой любой компании, чем он меня и подбешивал. Стас – любитель тусовок и клубов. Собственно, ночная клубная жизнь и есть причина его постоянных опозданий.

«Им бы понедельник взять и отменить», – вспомнилась фраза из песни Андрея Миронова о дикарях. А конкретно Стас оставил бы только вечера пятниц. Не хочется начинать рабочую неделю с уже третьего по счету конфликта, но и глаза закрыть на опоздание нашего славного пикапера, а по совместительству – менеджера по продажам не могу.

– Стас, во сколько рабочий день начинается?

– Глебыч, да знаю, что в десять, но пробки просто нереальные, – пробормотал Стас, продолжая одновременно улыбаться, раздеваться и топтать мою самооценку.

– Так ты же на метро едешь и живешь всего в двух станциях от офиса.

– Глебыч, ты себе не представляешь, какие в метро пробки, – весело переглядываясь с коллегами по отделу, продолжал нагло отмазываться Кротов.

– Да вы что, все совсем офонарели! – я сорвался на крик.

– Глеб, давай как-то повежливее, – Стас подошел едва ли не вплотную и выразительно вскинул бровь. Интересно, долго он этот приемчик перед зеркалом репетировал?..

– Да и вообще – контролируй себя. – Петя Лактионов, естественно, не промолчал.

– Тебе бы успокоиться, Глебушка, – излишне заботливо проворковала Настя, подлив масла в огонь.

К счастью, Денис промолчал, но и этих трех было достаточно. Чувствуя себя совершенно несчастным и окончательно потерянным, я поплелся в свой кабинет.

Да, обстановка в коллективе оставляет желать лучшего. Явно теряю контроль над подчиненными. Они помыкают мной как хотят, но что делать – не представляю. Пытаться жестко заставить что-то сделать, грозя штрафами? Обидятся и вообще работать перестанут. Уговаривать – и так пытаюсь, не помогает.

ПОМОЩЬ ДРУГУ

С этими невеселыми мыслями я взял трубку зазвонившего телефона:

– Алло, Глеб, это ты?

– Да. С кем говорю?

– Я – Толян, друг Мишки Измайлова, твоего одноклассника, помнишь такого?

– Помню, как тут забудешь.

В школе Мишка постоянно пытался меня задеть и сделать какую-нибудь гадость. То портфель на дерево забрасывал, жвачку на стул лепил, а то и почище развлечения придумывал.

– Так вот, он мне посоветовал к тебе обратиться, говорит, ты поможешь. Ты же в автосервисе работаешь?

– В автосалоне вообще-то, но у нас и сервис есть, – разговор нравился мне еще меньше, чем лучезарная улыбка Стаса. Я уже начинал догадываться, куда клонит Толян.

– Отлично, Глеб, выручай. В машине что-то с электрикой случилось, радио не работает. Наверное, предохранитель полетел. Сможешь договориться с мастерами – просто глянуть быстренько, по дружбе, так сказать? А если там по мелочи, то может, сразу починят?

Да что ж за день такой сегодня, все хотят меня использовать! Помогать бесплатно загадочному другу одноклассника,

с которым у нас были отнюдь не лучшие отношения, желания не было. Но и отказывать вот так в лоб как-то неудобно. Неожиданно в голову пришла, казалось бы, гениальная идея.

– Окей, попробуем что-нибудь придумать. Будешь в наших краях – звони, – сообщил я Толе. Уж второй раз трубку точно не возьму.

– Глеб, дружище, спасибо! Знал, что другу не откажешь, – по голосу почему-то казалось, что Толян изначально был уверен в таком исходе. – Тянуть не стоит – сам понимаешь, без радио в машине никуда, с тоски в пробках умрешь. Я уже подъехал, перед входом стою. Выходи, сразу покажем мастерам коняшку мою железную.

Только не это! Как же он так лихо меня облапошил? Заранее знал, что попробую выкрутиться? Или его Мишка Измайлов предупредил, что «этот не откажет». А теперь как быть? Сказать «нет, передумал» – глупо как-то. Пришлось идти на улицу.

Навстречу мне бросился улыбающийся человек. Низенький, толстенький, с зализанными волосами и обрюзгшим лицом. На груди массивная цепь, все пальцы в печатках. Короче, неприятный тип. Еще издавек он начал яростно жестикулировать (видимо, изображая радость от встречи со мной) и выкрикнул:

– Глеб, это ты?

– Да, я Глеб. Толян?

– Спасибо друг, выручил, – Толя обхватил своими влаж-

ными ладонями мою руку и начал ее трясти, будто я шейкер с коктейлем. – Слушай, чтобы мне тут не маячить, да и не мешать никому... Держи ключи, – я и не заметил, как он вложил их мне в руку, – машина стоит у забора, а часика через три вернусь, надеюсь, все пучком будет. Бывай, друг!

С этими словами Толян развернулся и бодро направился к ближайшему кафе. От такой наглости я просто потерял дар речи. Как так можно – делаешь одолжение, а он как швейцару ключи дает, мол, машину загни. Из всех функций швейцара мне хотелось только показать, где у нас выход.

Может, плюнуть на все и пойти дальше работать? А что этому Толе потом сказать? Соврать, что все заняты и не могут машиной заниматься? Так он тогда до завтра ее оставит, придется за ней еще и следить. Надо будет снова выдумывать что-то, врать. Нет, это не по мне. Проще все-таки сделать эту несчастную машину, чтобы отвязался.

Едва ли не бегом я направился в цех. Надо поскорее съесть эту нежданную «лягушку» и заняться действительно важными делами.

– Михалыч, привет! – обратился я к мастеру, перекрикивая шум. Михалыч – моя палочка-выручалочка, всегда поможет, если свободен. – Помощь небольшая нужна, машину посмотреть.

– Здорово, Глеб, – кивнул Михалыч, ныряя под сверкающий BMW X5. Через пару секунд его голова снова вылезла наружу. – Извини, у меня полный аврал сейчас – заказ ка-

кой-то особо важный, шеф сказал все бросить и срочно делать. Ты к новенькому обратись, Федька как раз без дела сидит.

– Спасибо, Михалыч, Федька так Федька.

С новым мастером всего несколько раз пересекались по работе. Подходить к малознакомому человеку с личной просьбой было не слишком удобно, однако пришлось.

– Федор, приветствую, меня Глеб зовут, я из отдела продаж.

– Начальник тамошний, слышал, – механик протянул здоровенную ручищу.

– Я к тебе с просьбой. Тут у приятеля в машине с радио что-то, можешь глянуть? – проговорил я, чувствуя неловкость. А на слове «приятеля» даже в горле запершило.

– Сколько? – невозмутимо спросил мастер.

– Вообще-то, думал, ты бесплатно поможешь.

– Ты что, совсем обалдел? – казалось, Федька искренне обиделся. – Глеб, ты парень хороший, но сам знаешь, с пустыми руками с такими просьбами не приходят.

Ситуация неприятная. Я чувствовал, что краснею.

– Ладно, с меня бутылка коньяка, – и зачем-то добавил: – Хорошего.

– Вот это другое дело, – широко заулыбался Федор, демонстрируя отсутствие нескольких зубов. – Это по-нашему. Загоняй тачку, сейчас разберемся.

Загнав машину в бокс, я вернулся в отдел и занялся (нако-

нец-то!) своими прямыми обязанностями. Через пару часов механик с радостью сообщил, что все починено и он ждет обещанный коньяк.

– Будет все, Федор, будет, – пообещал я. Ну уж бутылку-то с этого Толяна стрясу!

Как оказалось, тот ожидал починки машины неподалеку.

– Как делишки, друг, все починили?

– Да, все в порядке, – подтвердил я, стараясь поймать момент, когда заявить о бутылке.

– Отлично, давай проверю, – забрав у меня ключи, Толя запрыгнул в автомобиль и включил зажигание.

Покрутив радио и убедившись, что оно уверенно ловит все станции, Толян расцвел.

– Вот это удружил. Спасибо, друг, век не забуду. Ну, бывай, – с этими словами «друг» надавил на газ и скрылся за ближайшим поворотом.

Вот только этого еще не хватало – за его ремонт платить. Судорожно набрал Толин номер. По нему ответил вежливый женский голос: «Абонент не отвечает или временно недоступен». Что ж, вполне предсказуемо.

Круто я помог другу друга! Молодец, Глеб, ты просто ас переговоров! Мало того что незнакомому наглецу помог машину починить, да еще теперь должен мастеру проставляться. Может, этому Толе надо было и счет в кафе оплатить, чтобы ему комфортнее было тебя облапошивать?

В сердцах я сплюнул на асфальт, выразился вполголоса по

поводу происходящего. И поспешил в офис, пока кто-нибудь из наших курильщиков не стал свидетелем моего очередного фиаско.

Что-то в последнее время слишком часто окружающие пытаются мною манипулировать. Хотя почему «в последнее время»? Так было всегда, но я прежний воспринимал это как данность. Теперь же, когда моя жизнь и я сам изменились, такие случаи стали активно не нравиться. Вместе с положительными изменениями я получил кучу проблем, о которых раньше не задумывался.

Надо менять ситуацию, но как? Впрочем, я знал человека, который может помочь. Решено: вечером звоню Максу.

ПАСТУХ И БАРАНЫ

Свои проблемы надо все-таки постараться разрулить самостоятельно. Начнем с подчиненных. Я решительно направился в кабинет шефа. Но по мере того, как все ближе подходил к кабинету, энтузиазм угасал. Владелец нашего авто-салона, по неподтвержденным слухам – бывший из ведомства, где бывших не бывает, славился крутым характером. Да и собственные аргументы представлялись мне уже не столь убедительными. Но отступить нельзя, принял решение – действуй. Я постучал в приоткрытую дверь:

– Платон Аркадьевич, можно к вам?

– Заходи, Глеб, слушаю.

Я выложил наболевшее: многие сотрудники моего отдела опаздывают, вовремя работу не делают, да и вообще относятся к своим обязанностям весьма халатно. Чувствовал себя как девочка в огромных очках с первой парты, которая ябедничает классной. Завершил свою речь традиционным русским вопросом «Что делать?» и уставился на шефа.

– Ты мне, Глеб, зубы не заговаривай. Если овцы у пастуха разбежались по всему полю, кто в этом виноват?

– Пастух.

– Так чего ж ты тут сидишь и овец пытаешься крайними сделать? «Платон Арка-а-адьевич, они все нехоро-о-о-шие», – комично изобразил меня шеф. – Ты начальник или

где? Надеялся, что просто сказал, и все разом пахать начали? Ничего подобного! Людьми управлять надо, в рамках их держать, поскольку сами себя они контролировать не могут.

– То есть как – не могут?

– Если пастух овец одних оставит, что будет?

– Разбегутся все.

– Правильно. Вот и твоё стадо баранов... менеджеров то есть, – поправился Платон Аркадьевич, – разбежалось. Сплошной разброд и шатание!

– И что же делать? Как баранов... менеджеров то есть, – я произвольно повторил оговорку шефа, – собрать, чтобы шли куда надо?

– Жесткости тебе не хватает, мягкий слишком, вот и садятся на шею и ездят. Ты хоть раз видел, чтобы кто-нибудь при мне так себя вел?

– Нет, конечно.

Представить подобное поведение подчиненных при Платоне Аркадьевиче было сложно. И уж точно никто из них никогда бы не рискнул назвать шефа Платошей или Платоным.

– Давай-ка включайся и начинай воспитывать в себе руководителя. Тебе нужен внутренний стержень, который люди будут чувствовать и слушаться. Иначе, – шеф сурово посмотрел на меня, – долго в этой должности не протянешь.

– Понял, Платон Аркадьевич, – подтвердил я и с тяжелым сердцем вышел из кабинета.

Внутренний стержень, блин. Как его приобрести-то? Может, в канцтоварах? Остаток дня в офисе прошел в моей мрачной молчаливой самоиронии, но без происшествий. Добил текущие дела, кое-как заставил подчиненных сделать минимальный объем звонков клиентам. Пришлось пойти на хитрость и слегка приоткрыть дверь в кабинет Платона Аркадьевича. Во время перерыва сбегал за коньяком и осчастливил Федьку-механика.

Все, рабочий день окончен! Отбросив тягостные мысли, я поспешил на встречу с любимой.

СВИДАНИЕ

С Аленой мы познакомились случайно несколько месяцев назад. Стали встречаться, и вскоре я понял, что отношусь к ней не как к обычной подружке. Все намного серьезнее. Я решил предложить Алене переехать ко мне.

Запланировал это на сегодня. Хотя я знал, что чувства мои взаимны и переживать нечего, все же немного волновался, какой будет реакция.

Алена уже ждала в парке:

– Здравствуй, Глебушка! Как дела?

– Здравствуй, любимая! Все нормально, давно ждешь? Пойдем прогуляемся. – Мы не спеша двинулись по аллее. Несмотря на хорошую погоду, в парке было немногочисленно: в основном мамочки с колясками и несколько молодых пар вроде нас.

Слушая рассказ, как прошел ее день, я прокручивал в голове заготовленные галантные фразы, которыми собирался сделать предложение. И в итоге выпалил на одном дыхании совсем не по плану:

– Ален, хочу сказать тебе что-то важное. Ты знаешь, как я к тебе отношусь, ты мне очень дорога. Переезжай ко мне!

Алена остановилась и задумчиво смотрела куда-то вдаль. Я не знал, что и думать. Неужели?..

Но тут я увидел, как уголки ее губ стеснительно поползли

вверх. **Алена заулыбалась. Понял, что услышу «да».**

– Глеб, я согласна. Спасибо тебе, любимый! Но что делать с родителями, как им сказать?

– Не волнуйся, все будет хорошо. Надо с ними побеседовать, рассказать о наших планах. Завтра приду и все устрою.

Радость Алены придала мне храбрости. Я был наслышан о суровости ее родителей, но не будут же они против счастья своей дочери.

Мы прижались друг к другу, и я нежно поцеловал свою любимую девочку. Она смотрела на меня с такой благодарностью, что я невольно укорил себя за недогадливость. Надо было уже давно съехаться и жить вместе. Ведь она не меньше моего хочет этого!

Потом мы долго бродили по дорожкам парка, обсуждая переезд, совместную жизнь и даже такие интимные вещи для парня и девушки, как покупка дополнительных вешалок в шкаф. Вернулись к реальности, только когда позвонил отец Алены. Он поинтересовался, потеряла она часы или совесть, раз допоздна задерживается непонятно где и с кем.

– Надо спешить, – грустно сказала Алена.

– Не переживай, – мягко сказал я. – Скоро тебе не придется ни перед кем отчитываться.

Я проводил Алену до метро и пару минут постоял, отгоняя грезы о счастливом будущем и собираясь с мыслями. После чего набрал номер Макса.

– Привет, Макс, это Глеб.

– Здорово, Глеб, давно тебя не слышал, – зазвучал в трубке жизнерадостный голос Макса.

– Хотел пересечься, пообщаться. Ты сегодня свободен?

– Никак снова проблемы, раз так срочно встретиться хочешь? – Мой наставник как в воду глядел.

– Да, не без этого, – признался я, вспомнив события прошедшего дня.

– Не грусти, разрулим все. Давай в девять в нашем кафе.

– Звучит романтично! Отлично, до встречи.

Удивительно, как энергетика человека может передаваться на расстоянии. Казалось бы, поговорили всего минуту – а у меня уже появилась уверенность: все проблемы удастся решить. Хорошо зная методы Максима Громова, я понимал, что легко не будет. Однако в успешном результате не сомневался.

ТЫ НАС НЕ УВАЖАЕШЬ?

До встречи с Максом оставалось еще время – успею дома перекусить и переодеться.

– О, да это никак Глеб идет? – раздался окрик с детской площадки. – Давай к нам, хряпнем.

Вот уж пить в мои планы совсем не входило. Но к ребятам подошел – многих из них знал давно, еще со школьных времен. Так уж получилось, что дешевая съемная квартира, которую мне удалось найти после окончания института, была недалеко от школы, которую я окончил пять лет назад. Восторга я по этому поводу не испытывал, но в то время хотел поскорее съехать от родителей и жить самостоятельно. Так что выбирать не приходилось.

Благодаря переезду я обзавелся не только самостоятельной жизнью в однушке с хроническим отсутствием ремонта. Также меня ждало «возвращение школьных приятелей» – что-то среднее между фильмом ужасов и социальной драмой. Кто поспособнее – устроились на хорошую работу, переехали в более престижные районы. Однако многие остались жить с родителями и перебивались случайными заработками. Вроде были нормальные парни, почему разменивают свою жизнь на алкоголь – непонятно.

– Глеб, друган, держи стакан!

Пока я здоровался со всей компанией, кто-то уже подсуе-

тился и сунул мне в руку стакан. Судя по резкому запаху, в нем был дешевый портвейн. Отступить некуда – меня окружили представители местной интеллигенции со стаканами наперевес.

– Ну, за встречу и здоровье.

Все выпили, только я остался стоять, надеясь, что удастся как-то избежать портвейна. Это было такое пойло, что при его покупке должны лишать медстраховки. Не хотелось приходить на встречу с Максом с запахом, от которого в радиусе трех метров разъедает металл. Он убежденный сторонник здорового образа жизни. Пока я раздумывал, ребята прикончили свое пойло и дружно уставились на меня.

– Глеб, ты чего не пьешь? Трезвенник-язвенник что ли? – заржал Дрон, заводила компании, остальные поддерживали его.

– Да не хочу сегодня как-то, – я еще надеялся, что удастся избежать экзекуции, – нет настроения.

– Ну, брат, так дело не пойдет. Ты что, нас не уважаешь? – Дрон уставился на меня немигающим взглядом.

– Уважаю, – соврал я и отвел глаза.

– Тогда пей!

Опешив от убедительности этого аргумента, а также от осуждающих взглядов остальной компании, я залпом выпил содержимое стакана. Часть пролил на себя и еще долго откашливался – часть портвейна попала не в то горло.

– Вот, другое дело! А то не пьет он, понимаешь, – заулы-

бался Дрон.

Через двадцать минут я все-таки смог сбежать из ловушки. Пока все опрокидывали в себя жидкость, я, к счастью, ухитрился незаметно вылить в кусты свою порцию выпивки.

Пришлось заскочить домой, переодеться и тщательно почистить зубы, чтобы отбить запах дешевого пойла. Времени оставалось в обрез – в кафе я почти бежал.

ЧТО ТАКОЕ ЛИЧНАЯ ВЛАСТЬ?

Со времени последней встречи с Максом прошло немало времени. И когда я увидел рядом с кафе его, улыбающегося, загорелого, то не смог сдержаться – рот расплылся до ушей. Обнявшись и похлопав друг друга по спине, мы сели за стол.

– Рассказывай, как дошел до жизни такой? – прямо спросил Макс.

Я выложил все напасти, которые свалились на меня в последнее время.

– Макс, во время последней встречи¹ ты говорил, что мне надо заняться развитием внутренней силы, или личной власти. Того, что будет заставлять окружающих слушаться и выполнять мои требования. Похоже, я не слишком преуспел в этом самостоятельно, надеюсь на твою помощь. Можешь рассказать подробнее про личную власть?

– Глеб, есть разные категории и критерии успеха. Для кого-то он заключается в том, чтобы иметь достаточно времени для общения с семьей и друзьями – и он по-своему счастлив. Для другого человека успех может выражаться в обретении финансовой свободы и возможности много путешествовать. Для третьего это творческая реализация.

– Согласен, все это очень важно.

– Более того, для девяноста девяти процентов людей до-

¹ См. последнюю главу книги «Экстремальный тайм-менеджмент».

стижение определенного уровня успеха уже само по себе является достойным результатом, на котором они могут остановиться. Но... сейчас я хочу поговорить о другом. О том, что выделяет **Лидеров с большой буквы**, действительно **ОЧЕНЬ** успешных людей. Несмотря на множество различных навыков, которые они в себе развивают, есть одна вещь, которая дает семьдесят – восемьдесят процентов успеха.

– Видимо, речь как раз о личной власти?

– Именно! Это специальным образом воспитанная внутренняя сила. Для окружающих она видится скорее как личная власть человека. Это нечто, заставляющее других людей тянуться к тебе как к магниту. Мечтать дружить с тобой, делать что-то для тебя, идти за тобой, совершать подвиги и вместе достигать грандиозных целей. Ты наверняка встречал таких людей в своей жизни. Когда человек с высоким уровнем личной власти находится рядом, чуть ли не физически чувствуешь силу и уверенность, исходящие от него.

– Да, отчасти это можно сказать про моего шефа – Платона Аркадьевича. Во многих ситуациях чувствуешь вокруг него чуть ли не ореол уверенности, кажется, рядом и телефон начинает заряжаться. Ну и ты, конечно, – улыбнулся я.

Однако Макс, казалось, не заметил комплимента.

– Успешные люди, которым удалось такую силу в себе взрастить, достигают действительно блестящих результатов.

– Звучит невероятно привлекательно, но это явно не про меня, – вздохнул я, – по крайней мере, не сейчас.

– Это хорошая поправка – именно что не сейчас. Как всегда, для тебя есть две новости – хорошая и плохая, – Макс улыбнулся. – Первая – плохая: людей, обладающих большой внутренней силой, очень немного. Вторая – хорошая: ты в этом не одинок. Ладно, шучу. Вторая новость – личную силу можно развивать точно так же, как и любые мышцы твоего тела. Или как способности мозга к выполнению сложных логических операций. И ты также можешь этому научиться, по крайней мере значительно увеличить свой уровень личной власти.

– Я раньше думал, что личная власть зависит в первую очередь от формальных регалий, статуса и должности...

– Это отнюдь не так. Представь себе Сталина, который внезапно оказался в обществе, где его никто не знает, без каких-либо внешних атрибутов своего статуса. Как считаешь, смог бы он проявить свою личную власть и «построить» окружающих?

– Думаю, Сталин бы точно смог, – согласился я, – но это ж Сталин! Он мог усами дернуть, и люди пару станций метро строили.

– Давай возьмем пример ближе к реальности. Твой директор Платон Аркадьевич. Представь своего шефа в обществе незнакомых людей. Будут они его слушать?

Вспомнилась ситуация, когда заезжали с шефом к нашим партнерам. При входе Платона Аркадьевича в офис даже те, кто его совершенно не знал, вставали, хотя сами потом не

могли объяснить почему.

Пришлось признаться:

– Да, Платон Аркадьевич тоже бы всех построил.

– Глеб, личная власть не имеет ничего общего с формальной властью директора, чиновников или представителей внутренних органов. Она также не связана с надуванием щек и игрой в «крутого». **Сильный человек, как правило, мил, улыбчив и приятен в общении.**

НО К НЕМУ ВСЕ ТЯНУТСЯ! И это главный успех лидеров с большой буквы. С этой силой не рождаются. О ней не пишут в книжках (забудь все, что читал у Карнеги о завоевании друзей!). По этим книгам из тебя получится не сильный лидер, а Лунтик. Силу и власть над людьми можно в себе только воспитать.

– Спасибо, Макс, я вижу, это именно то, что мне нужно. Причем начинать надо прямо сейчас, а лучше – еще вчера, – выпалил я.

– Глеб, прокачивание личной власти – процесс крайне необычный и сложный. Помнишь, как мы с тобой работали над эффективностью и развитием тебя по всем областям колеса жизни?

– Еще бы, разве такое забудешь!

Я прекрасно помнил приключения, которые произошли со мной несколько месяцев назад. Моменты моей жизни, наполненные драйвом, напряжением воли и попытками не обделаться.

– Так вот, это все был пляжный отдых по сравнению с тем, что тебе предстоит испытать при развитии внутренней силы.

С учетом того, что Макс недавно вернулся из путешествия по южным странам, сравнение получилось что надо.

– Макс, я уже знаю, что с тобой легко не бывает. И готов «вджобывать» по полной, – улыбнувшись, подтвердил я.

– Как-как ты сказал?

– «Вджобывать», от job. По-английски это значит «работать».

– Здорово звучит, достойная замена нашему чуть менее культурному аналогу, – новое слово явно пришлось Макс по вкусу. – Ну, раз готов, можем начинать. Последний момент...

– Оплата? – догадался я. – Макс, помню, что ты против бесплатного обучения, и абсолютно с тобой согласен. **Халява людьми не ценится, и чтобы получить достойный результат, я должен заплатить за него соответствующую цену.** Так что просто скажи, сколько.

Макс улыбнулся моей самоуверенности и написал число, которое показалось мне более чем доступным. Я предполагал, что наставник в этот раз поставит значительно более высокий ценник за коучинг. Однако в этот момент Макс невозмутимо подрисовал к сумме ноль и протянул листок.

У меня перехватило дыхание. Если сложить все мои накопления, возможно, немного занять, то, скорее всего, хватит. Но эта сумма была в несколько раз больше моей месяч-

ной зарплаты. В жизни не отдавал таких денег за обучение! Я молча сглотнул, продолжая тупо смотреть на цифру с пятью нулями.

Впрочем, ступор быстро прошел. Что мне дадут эти деньги? Старенькую плохенькую машину? Хороший отпуск? Несколько новых шмоток и компьютерных новинок? Это на одной чаше весов. На другой – возможность в корне изменить свою жизнь. После прошлого опыта работы с Максом в том, что он меня изменит до неузнаваемости, сомнений не было.

– Согласен, – решил я.

– Отлично, тогда начинаем, – кивнул Макс.

ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ

– Прежде всего, Глеб, пойми, личная власть – это не то, что можно рассказать теоретически. Она вырабатывается упражнениями, тренировками. Внутренняя сила – это свойство характера, личности. Навык, а не информация, которой ты владеешь. **Навыки развиваются в процессе действий**, потому информация играет вторичную роль. Первое упражнение, с которого мы начнем, – прописывание личных границ.

– Как у государств?

– Да, это похоже на границы страны. Большинство людей живут в рамках социальных норм, которые на них навешаны. Некоторые нормы разумны, их стоит придерживаться, ведь жить в обществе и быть абсолютно свободным от него нельзя. Есть правила и стереотипы, которые помогают комфортно выживать в этом мире. Но есть и те, которые мешают развитию. Над ними мы и будем работать.

Начать менять окружающий мир нужно с самого себя. Личная власть – это когда ты, Глеб, начинаешь влиять на людей просто за счет своей личности. Есть и формальная власть, которой обладают чиновники, служащие. Их наделили властью снаружи, сила идет от корочки, от формы и так далее.

– Например, у милиционеров, то есть полицейских, – ни-

как не могу привыкнуть к новой форме обращения в МВД.

– Да, верно. Представь полицейского в форме: он что-то требует, и ты подчиняешься в рамках закона. Но как только снял форму, что происходит?

– Он становится обычным человеком, и я уже не буду следовать его требованиям.

– Вот именно, это формальная власть – нет формы, нет и власти. Личная власть не зависит от того, что на тебе надето и есть ли официальные полномочия.

Макс на секунду замолчал, подбирая удачный пример.

– Глеб, ты читал книгу Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»?

– Читал, конечно.

– В чем идея его подхода?

– Нужно подстраиваться под окружающих, интересоваться их жизнью, тем, что их заботит. Делать так, чтобы нравиться другим людям.

– И тебе не кажется, что здесь есть некое противоречие?

– Кажется, – подумав, согласился я, неволью ощущая некоторую фальшь в этом подходе. – Никак не могу уловить, как это выразить.

– Все просто. На самом деле большинству людей хочется, чтобы другие старались им понравиться и сами искали возможность дружить с ними. Наша задача – не подстраиваться под других, а быть таким, чтобы привлекать людей. Чтобы окружающие сами хотели быть рядом с тобой. Сильные при-

тягивают других за счет своей энергетики, личной власти.

Макс замолчал, давая мне время разобраться в том, что он сказал.

– При этом сильные люди не обязательно богатеи, – продолжил мой наставник. – Личная власть не равна богатству – оно лишь следствие. Пока человек становится сильной личностью, он так много в себе развивает, что деньги приходят сами. Но это не обязательно.

– Согласен. Мать Тереза, Индира Ганди жили скромной жизнью, их нельзя назвать богатыми с точки зрения денег.

– Точно. Деньги здесь ни при чем, – подтвердил Макс и тут же перешел с места в карьер: – Хватит теории, давай действовать. Окружающий мир необходимо менять, начиная с нас самих. **Сегодня задача – поставить четкие границы того, к чему ты становишься нетерпимым.** При их пересечении ты будешь жестко и, возможно, даже неадекватно реагировать. Неадекватно в разумных пределах, конечно, – внес поправку мой наставник.

– Можно поподробнее? – попросил я настороженно.

– Глеб, тебе нужно решить, что ты не будешь терпеть ни при каких обстоятельствах. Например, я не терплю, когда на меня повышают голос, оскорбляют, хамят, высказываются саркастически в мой адрес, ругаются матом или курят. Не знаю, что будет у тебя, но необходимо прописать четкие границы.

– Вроде бы понятно. Сделаю это, а в чем сложность?

– Многие люди в голове смутно имеют эти границы. И когда они нарушаются, появляется чувство дискомфорта. «Он немножко нарушил, чуть-чуть поднял голос. Или в магазине продавщица слегка накричала или нахамила. Зачем из этого делать скандал?» Знакомо?

– Еще как.

Тут же вспомнил кучу ситуаций, когда меня «прожимали», но вроде бы чуть-чуть, по крайней мере так казалось. Затевать из-за такой мелочи конфликт казалось глупым. Я изложил свои мысли Максусу.

– Так люди себя и обманывают. «Ведь это было несильно. Границы немного нарушили, было дискомфортно, но я стерплю». «Если бы он на меня откровенно матом наорал на весь магазин, я бы жестко отреагировал. Но поскольку он сказал всего два слова, хотя и очень нехороших, стерплю».

Я почувствовал себя неуютно, вспомнив еще больше примеров из собственной жизни.

– Глеб, ты провел аналогию с государством. Есть границы страны. Если кто-то их незаконно переходит и тем самым нарушает закон, что происходит?

– Ничего хорошего, его бьют за это по голове, – я представил, как кто-то попытался проскочить через таможенников в аэропорту без паспорта.

– Вот именно, и неважно, перешел ты границу на три метра, пятьдесят или тысячу. Будет очень неприятно.

– Это точно. И что, мне теперь тоже всех бить?

– Не в буквальном смысле, конечно, но да. Тебе необходимо эмоционально выражать неприятие пересечения границ. Выстраивать вокруг себя рамки, ограничивающие доступ других людей к твоему телу, времени, эмоциям.

Я начал все отчетливее понимать, куда клонит Макс и чем мне придется заниматься в ближайшие дни... Радостно от этого не стало.

– Подозреваю, что окружающим это не понравится.

– А ты догадливый! – с озорной улыбкой согласился Макс. – Окружающие будут беситься от того, что ты делаешь. «Я же позвонил тебе по телефону, а ты мгновенно не ответил». Или: «Не ответил на имейл, который я тебе послал десять минут назад». Такое обязательно будет. Уважение других заслуживается тем, что ты начинаешь уважать себя. А самоуважение вырастает из уважения личных границ.

– Очень уж многим это придется не по вкусу, даже до конфликтов дойдет, – вздохнул я.

– Глеб, – Макс пристально посмотрел мне в глаза, – нужно уметь быть конфликтным. Это не значит, что ты должен отказаться от таких сильных и свойственных тебе качеств, как дружелюбие, теплота, уважение. Но мы убираем из жизни то, что тебе не нравится. Чтобы люди перестали использовать тебя так, как тебе того не хочется.

Когда кто-то пересекает границу, к примеру, пытается накричать на тебя, лучше реакцию на это выражать прилюдно, чтобы все это видели. Публичные наказания работают

лучше. Это доказано практикой. Сильное государство обязательно накажет нарушителя публично, чтобы остальным было неповадно.

– Представляю, как буду выглядеть в глазах коллег, – я с ужасом представил прилюдный конфликт на работе.

– Плевать, как ты будешь выглядеть, – резко ответил Макс. – Поначалу, естественно, люди будут на тебя смотреть как на сумасшедшего. Допустим, в коллективе на работе кто-то привык над тобой нехорошо подшучивать или называть так, как тебе не нравится. Ведь есть у тебя такое?

– Есть, Денис Чеканов Глебычем постоянно называет, мне это совсем не нравится! И остальные за ним подхватывают.

– Твоя задача в такой ситуации – сильно, жестко и, по мнению окружающих, неадекватно реагировать. Это всегда будет выглядеть неадекватно, потому что они привыкли, что ты мягкий и пушистый. Тряпка, проще говоря.

Слова Макса звучали очень обидно. Однако воспоминания сегодняшнего дня, к сожалению, подтверждали его правоту.

– Макс, а как же быть с начальниками?

– Если ты прописываешь границы, они должны действовать для всех. И для начальников в том числе. Представим, что шеф кричит. А смог бы он накричать, если бы все равно был начальником и обладал формальной властью, а ты был Иосифом Виссарионовичем Сталиным?

– Не смог бы, – признал я, представив ситуацию. – Платон

Аркадьевич, конечно, крут, но не настолько.

– Глеб, с тобой будут делать ровно то, что ты позволяешь делать. Если разрешаешь кричать, обзывать, обращаться панибратски – так и будут делать. Перестанешь позволять – не будут.

Я помолчал, переваривая слова наставника и слушая, как мама в моей голове с ними спорит.

– Макс, а должен ли я в ответ кричать?

– Вспомни сильных людей, их поведение в трудных ситуациях. Часто ли они кричали? Является ли крик усилением власти?

– По-моему, нет.

– Вот именно, крик показывает, что в тебе недостаточно внутреннего стержня и силы, чтобы победить. Как правило, всё наоборот. Тебя начинают лучше слушать, когда ты говоришь тихо и спокойно. Можно надавить мимикой, взглядом. Мы обязательно будем с этим работать.

– Макс, я согласен с твоими словами, хотя признаюсь, многое для меня звучит страшновато. Но когда я начну выстраивать личные границы, люди не отвернутся от меня? Ведь я стану конфликтным, и они просто не захотят общаться.

– Это не так. Когда люди видят жесткие границы, они начинают уважать тебя еще сильнее. Ведь у большинства нет границ, их болтает, как известную субстанцию в проруби. Им не на что опереться, но на тебя положиться можно, они

чувствуют рядом стабильность.

Картинка не складывалась. Было какое-то противоречие в словах Макса. Я задумался и наконец озвучил свою догадку:

– Почему ж они не сбегут? Ведь получается, рядом с сильным человеком можно и по лбу получить...

– Можно, – согласился Макс, – зато рядом уверенность. Люди это ценят. Поначалу ты будешь сталкиваться с непониманием. Окружающие начнут тестировать: вдруг сегодня у тебя такое помутнение настало? Один раз нарушат границу – ты среагируешь и ударишь по лбу. Потом то же самое второй раз, третий. Тогда начнут понимать: в этой ситуации ты псих, и лучше тебя не трогать. И перестанут так действовать. Теперь понятно?

Я кивнул.

– Хорошо. Тебе необходимо **прописать как минимум десять личных границ для разных ситуаций**. Вспомни, когда ты чувствовал себя дискомфортно, когда что-то шло не так, как хотелось. Нужно прописать границы и то, как ты будешь реагировать на их пересечение. Проиграй это в уме.

Многие люди сливаются в конфликтах и позволяют нарушать границы, потому что не знают, как реагировать. Ведь вроде бы не сильно прогнули. И глупо будет, если возьму и дам ему по голове. Нехорошо будет, все-таки я мирный человек. Да, в меня плюнули, но капля-то небольшая.

– Да-да, именно так я и думаю в подобных ситуациях.

– Из-за таких фрустраций становится еще хуже. Так что

с этого момента, как только кто-то пытается пересечь твои границы, ставим мир на паузу, отжимаем человека назад, за границы. Показываем: извини, но у меня такие правила, я не допускаю, когда люди поступают со мной так. И продолжаем жизнь дальше.

– Макс, можешь привести пример, чтобы было понятнее?

– Например, тебе не нравятся опоздания и ты прописываешь это как одну из своих границ. В этом случае, когда ты договорился о встрече и другой человек опоздал на пятнадцать минут, встаешь и уходишь. Я один раз пришел на встречу с генеральным директором крупной финансовой компании в заранее оговоренное время. Тот человек был на несколько порядков выше меня по статусу. Он был занят, я посидел пятнадцать минут, двадцать минут, потом встал и ушел. Ты удивишься, но он перезвонил и извинился, что заставил ждать. Договорились, как пересечься, и в следующий раз он прибыл вовремя.

Так что прописывай ответные действия четко. И с завтрашнего дня тебе нужно охранять свои границы. Причем одну из них нужно выбрать такую, которую часто нарушают. Например, если ты не любишь, когда кто-то рядом курит, обязательно это включай.

– Очень не люблю.

С тех пор как я отказался от никотина, другие курильщики, дымящие рядом со мной, вызывали крайнее раздражение.

– Отлично, это обязательно записывай. Завтра действуй согласно тому, что написал. Будет сложно и некомфортно как для тебя, так и для окружающих. Тем не менее бери и выполняй.

– Макс, а что делать, если человек не подчиняется?

– Смотря в какой ситуации. Нужно продумать линию поведения для такого случая. Причем это не вопрос «если», а вопрос «когда» человек не будет что-либо выполнять. Большинство вопросов – не «если», а «когда».

– То есть рано или поздно такое случится и надо заранее знать план действий?

– Точно! Проиграй в голове ситуацию: человек начинает определенным образом реагировать и не понимает твоих просьб прекратить. Что ты скажешь? Запиши это. Например: «Тогда я спокойным тоном говорю: „Извини, друг, меня не устраивает такое отношение. Или начинаешь разговаривать со мной уважительно, или мы больше не общаемся“».

– Макс, это, конечно, все здорово, но разве такой принципиальностью я не доведу дело до мордобоя? – усомнился я.

– Если дело идет к драке, значит, ты что-то сделал не так – проиграл конфликт. Не смог найти нужных слов, выражения взгляда или понимания, что надо развернуться и уйти.

– Но что тогда может быть решением?

– Глеб, драку можно остановить и не допустить. Представь своего любимого Сталина, который стоит, и вдруг кто-то хочет его ударить. Как думаешь, удастся ему это или Сталин

сможет его остановить? Причем без какого-либо физического усилия, а просто голосом или взглядом?

– Пожалуй, сможет.

– Еще пример. Тебе не нравятся пошлые шутки. Если кто-то их озвучивает, ты отвечаешь: «Стоп, я не люблю пошлых шуток. Давай ты не будешь при мне их рассказывать». Скорее всего, человек немного отморозится, особенно если привык пошло шутить. Если он повторяет, напоминаешь: «Мы говорили, что при мне матом не ругаться и пошлые шутки исключить. Поскольку у тебя это не получается, мы не будем общаться». И уходишь.

– Пожалуй, это будет непросто, – заметил я со вздохом.

– Так я ж тебе сразу сказал, что будет нереально трудно! – раскатисто засмеялся Макс, в очередной раз за вечер привлекая внимание посетителей кафе. Пара парней даже осуждающе на него посмотрела, но так, чтобы не встретиться взглядом. – Те задания, которые я тебе даю, не будут получаться мгновенно. Поэтому работать с тобой мы будем несколько недель.

– Это связано с тем, что для развития нового навыка или устранения старого неработающего в среднем требуется три-четыре недели? – спросил я, вспоминая одну из теорий по поводу обучения.

– Да, верно. В НАСА, где готовят американских космонавтов, однажды поставили следующий эксперимент. На космонавтов надели очки, которые переворачивали мир вверх тор-

машками. Через двадцать пять – двадцать восемь дней мозг адаптировался, и мир переворачивался обратно. Но что происходило, если очки носили две недели, снимали на один день и надевали заново?

– Наверное, им требовалось снова двадцать пять – двадцать восемь дней, чтобы сформировать привычку.

– Точно. То же происходит с любым навыком, качеством, которые ты хочешь привить себе или устранить. Помнишь, как мы встраивали тебе навыки личной эффективности?

– Да, это заняло несколько недель.

– То же самое относится к любой привычке: если желаешь перестать пить, курить, ругаться матом, нужно три-четыре недели.

– Макс, я в принципе понимаю, что это надо делать, и буду внедрять. Но все равно волнуюсь, что люди получают по лбу потому, что я просто тренируюсь. Как-то это нехорошо.

– Считай, что для них это тоже тренировка: возможность прокачать конфликтность с их стороны. В бизнесе возникает ситуация, когда отсутствие жесткости приводит к тому, что тебя сильно прогибают. Есть люди, которые с удовольствием сядут на шею и будут всячески манипулировать. Поэтому жесткая позиция нужна, и мы будем с тобой это прорабатывать.

– А если вдруг до драки дойдет с такой-то жесткой позицией? – Признаюсь, драки я боялся давно и серьезно.

– Пока рано, – от слова «пока» по спине побежали му-

рашки. – Контролируй свое состояние. Сейчас у тебя задача – выстраивать границы. **Идеальная ситуация, когда ты внутренне спокоен как удав, но при этом внешне выражаешь дикую свирепость, жесткость, злость.** Силовой метод – далеко не лучшее решение. Если ты довел дело до драки, значит, ты проиграл. Не смог победить на гораздо более ранних стадиях, за счет своей внутренней силы. Учись контролировать себя в конфликте. Ты должен быть спокоен внутри, а внешне – выражать эмоции.

– Но если вдруг попрут на меня с кулаками, что делать? – не отступал я.

– Сдаваться, – усмехнулся Макс. – И я не шучу. Пока действительно рано, мы отрабатываем другой навык. Если видишь, что ситуация слишком накалилась, аккуратно сливайся. Извинись – скажи, что был неправ, и уходи.

– Хорошо, понял, в этом я как раз неплохо тренирован. – Возможность аккуратно слиться чуть подсластила пилюлю.

– Не бойся неправильно реагировать в разных ситуациях. Это естественно, мы ведь только начали. Сразу идеально все сделать не получится. Обязательно что-то пойдет не так, появятся некомфортные и конфузные ситуации, я обещал это с самого начала. Личная власть проявляется при взаимоотношениях с людьми, и, чтобы прорабатывать это упражнение, тебе необходимо общаться.

– Это ясно. А как с родными, с ними тоже быть таким же принципиальным в отношении границ?

– То, что будем тренировать в течение тренинга, не применяй на близких людях. Потому что, пока ты будешь что-то прорабатывать, неизбежно будешь ошибаться, перегибать палку. Это точно будет, вопрос – в каких пределах. Тебя ждут порции криков, склок, скандалов и саморазвития. Чтобы это не сильно отражалось на близких, применяй все во внешнем кругу знакомых или незнакомых людей. А на близких – крайне осторожно. Личные границы нужно выстраивать даже в отношениях с родственниками, особенно с детьми. Если им не задавать рамки, они позволят себе много того, чего не хочется тебе.

И кстати, как у тебя обстоят дела со спортом? Занимаешься развитием своего тела?

– Из спорта у меня только утренние пробежки, – честно ответил я. – И то иногда пропускаю их.

– Тогда тебе нужно записаться в тренажерный зал, чтобы привести свое тело в хорошую физическую форму. Помимо прокачки внутренней силы, мужественный внешний вид придаст тебе серьезный бонус к уверенности и внутреннему стержню.

Давай на этом закончим с вопросами, пора переходить к практике. Прямо сейчас бери ручку, бумагу и прописывай границы: что ты не будешь допускать в отношении себя. И как планируешь реагировать.

Я немного подумал и начал писать, моделируя различные ситуации пересечения границ.

МОИ ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ И ОТВЕТНЫЕ МЕРЫ ЗА ИХ ПЕРЕСЕЧЕНИЕ

Я не допускаю:

1. **Чтобы на встречу со мной человек опаздывал более чем на пятнадцать минут**

Как реагирую: звоню и спрашиваю: «Ты где?» Если отвечают: «Еще еду, пробки, все дела», то говорю:

– Послушай, я тебя жду уже пятнадцать минут, и твое опоздание – это неуважение ко мне и к моему времени. У меня тоже есть дела, и дела для меня важные. Поэтому давай условимся: если мы договариваемся, то приходим вовремя. Или не имеем общих дел. Сейчас давай отменим встречу, я уйду.

Встаю и уйду, продолжаю делать свои дела, идущие по плану.

2. **Если человек звонит, извиняется и говорит, что опаздывает минут на двадцать**

Просто говорю:

– Твое опоздание – это неуважение ко мне и к моему времени. У меня тоже есть важные дела. Поэтому давай так: если мы договариваемся, то приходим вовремя. Или не имеем общих дел. Сейчас уже можешь не ехать ко мне, я уйду.

3. Любые некомфортные ситуации – курение рядом со мной, мат в автобусе и т. д.

Прожимаю до комфортной мне ситуации, чтобы человек перестал курить или отошел. Прекратил материться и вести себя так, как мне не нравится.

При этом говорю:

– Перестань, пожалуйста, курить, мне это не нравится.

4. Повышать голос на меня, хамить, обзывать

Спокойно и серьезно говорю, что по отношению ко мне этого делать не надо:

– Либо мы общаемся на нормальных тонах, либо на этом закончим общение.

Или так:

– Это что за хамство? Мы будем говорить или пальцы гнуть? Мне это не нравится, еще раз услышу – мы с тобой прекращаем общение.

5. Стебаться надо мной

– Завязывай с этим, мне это не нравится.

– Я уже сказал, что меня это достало. Если ты не согласен с этим, то тогда нам лучше перестать общаться.

6. Говорить про меня что-то за моей спиной

– А почему ты не обсуждаешь меня при мне?

– Еще раз услышу или узнаю что-то подобное – и на этом наше общение с тобой заканчивается.

7. Высказываться отрицательно о моей семье, близких и друзьях

Просто останавливать и говорить:

– Перестань, пожалуйста, обсуждать других, мне это не нравится.

8. Обманывать меня

Вскрыть обман и вывести лжеца на чистую воду.

9. Угрожать мне или моим близким

– Мы либо общаемся с тобой нормально, либо не будем общаться вообще. Я не веду переговоров с людьми, которые опускаются до угроз.

10. Перебивать меня, когда я говорю или что-то рассказываю

– Ты меня настолько не уважаешь, что перебиваешь?

– Я тебя выслушиваю до конца и прошу так же уважительно относиться ко мне. Еще раз перебьешь меня – и наше общение с тобой закончится. Договорились?

Когда перебил:

– Ну что ж, на этом мое выступление окончено, увидимся, когда научишься слушать.

11. Если я с кем-то общаюсь (у нас встреча), а он прерывается на телефонный звонок

– Ты настолько не ценишь мое время, что в процессе нашего разговора прерываешься на телефонный звонок?

– Я уважаю твое и свое время и сам перед разговором отключил телефон. Попрошу тебя сделать то же самое. Или я ухожу.

Либо просто встать и уйти.

12. Грубое, невежливое обращение со стороны обслуживающего персонала

Сильная прилюдная критика и выставление претензий руководству.

13. Невыполнение обещаний и договоренностей

Сильная критика, и сказать, что если такое повторяется, то просто перестану с этим человеком сотрудничать.

14. Попытки взять в долг

Нет, и точка.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Дорогой читатель! Вы, конечно, можете просто изучать эту книгу и следить за историей Глеба со стороны. Но мы рекомендуем пойти другим путем – гораздо более интересным и полезным для вас. Пройдите свой путь вместе с нашим героем!

В конце каждой главы мы будем давать специальные задания. Добросовестно выполняйте их. И тогда гарантируем: к концу книги вы станете совсем другим человеком. Кстати, вы сможете сравнивать свои достижения с успехами Глеба. Возможно, вам даже удастся его превзойти.

Задания

1. Прописываем минимум десять личных границ.
2. Прописываем реакцию на пересечение каждой границы.
3. Как минимум одна граница должна быть «часто нарушаемой» – и завтра вы должны жестко реагировать на ее пересечение.
4. Записываемся в тренажерный зал и начинаем тренировки.

2. Бешеный электрик

После вчерашней встречи я многое осознал. И, прописав свои личные границы, чувствовал себя гораздо увереннее.

Ночью, лежа в постели, несколько раз в голове прокручивал различные ситуации, как на работе или на улице вдруг случается конфликт, я реагирую на него и выхожу победителем. Вспоминал ситуации из своего прошлого, когда не удалось достойно ответить своему оппоненту, и фантазировал, как ловко среагировал бы сейчас. Мысленно наблюдал за тем, как менялось его лицо после моего холодного и четкого ответа.

Я проснулся в шесть утра. На улице было еще темно. По привычке натянул шорты, футболку и кроссовки, уже даже не пугая, что куда. Вышел на улицу. Свежий поток холодного воздуха ударил в лицо, тело покрылось мурашками. Окончательно проснулся и, включив секундомер, побежал по уже ставшему привычным маршруту.

Во время пробежки еще раз мысленно представил, как кто-то сегодня нарушит мои границы и как я среагирую на это. В какой-то момент даже помахал руками (как делают боксеры на тренировках), давая себе понять, что дело может дойти и до потасовки. И так увлекся придуманной ситуацией, что едва не упал, когда пытался нанести удар воображаемому сопернику. Меня чуть не отправил в нокдаун воздух.

Хорошо, никто этот момент не видел, со стороны наверняка выглядело неуклюже!

И вот наступил заветный час икс – я приехал на работу. Стеклопанные двери салона весело подмигивали солнечными зайчиками. Мысленно пожелав себе удачи, сжал по очереди кулаки, челюсти, булки и вошел с улыбкой, поприветствовав сотрудников.

Очень хорошо помню свой первый день в роли начальника отдела. Тогда, впервые проходя по салону в новой должности, краем уха слышал перешептывание за своей спиной. Обрывки фразы, долетевшие до меня, были примерно следующими: «Да он это, он... Ишь выпрямился как и нос задрал. Нача-а-альник тоже мне...» А в ответ: «Ну, посмотрим, смогёт ли».

Услышав предпоследнее слово, я невольно расплылся в улыбке. Слово «смогёт» я не слышал, пожалуй, с тех пор, когда автобусные билеты еще пробивали компостером. И это просторечное слово вызвало приятное воспоминание о детстве. Когда-то мы в школе так же отзывались о новеньких, которых 1 сентября представляла нам учительница.

Теперь, по прошествии нескольких месяцев в роли начальника, «смочь» получилось только разочароваться в своих лидерских качествах. Мысленно отмахнувшись от неприятных мыслей, я зашел в свой кабинет.

Комната у меня небольшая, угловая, зато своя. Я еще не успел до конца ее обставить – имелся лишь большой пись-

менный стол (явно с барского плеча Платона Аркадьевича), старый компьютер, крутящийся стул, древний шкаф с папками. Его не разбирали так давно, что если покопаться, там наверняка найдутся секретные документы про наследников царского престола. На подоконнике небольшой фикус. В углу стоят аккуратно складированные коробки со стеллажом и новой оргтехникой – «премия» от Платона Аркадьевича, врученная мне с ободряющим напутствием: «Работай».

Как всегда, в начале рабочего дня просмотрел список дел. В числе прочих там стояла встреча с поставщиком и обед у родителей Алены. Теперь в список добавился еще один пункт – найти недостающие деньги для оплаты обучения у Макса. Больше половины суммы у меня есть – опустошу «закрома». А вот оставшуюся часть придется занять. Вот только у кого? Друзья у меня не сильно денежные, спросить у родителей? Конечно, они не откажут, но долго объяснять придется, зачем мне эти деньги.

Остается только банк. Не в смысле ограбить, а кредит. Ограбят как раз они меня. Да, так и сделаю, а родители – запасной вариант, если банк откажет. Залезать в долги совсем не хочется, но другого решения я не вижу. Размышляя об этом, я одновременно искал визитку менеджера своего банка.

Отыскав заветную карточку, тут же набрал номер. Беседа с менеджером была недолгой: мне задали уточняющие вопросы и продиктовали список необходимых справок. Он был

не длинный. Хотя я думал, что попросят даже справку от окулиста. Чтобы убедиться, что клиент не сможет прочитать мелкий шрифт. Да уж, занять деньги – не проблема, а вот отдавать... Немного поколебавшись, я все-таки позвонил в бухгалтерию и заказал справки.

Закончив с личными делами, я принялся за работу – приводить в порядок свой кабинет. В первую очередь решил поставить компьютер и начал распаковывать коробки с техникой, разбирать провода. Мои отношения с ними оказались запутанными. Следующая проблема возникла, как всегда, неожиданно. В результате моей попытки отключить старый компьютер из стены вывалилось с мясом то, что здесь называлось «розеткой». Смотря на торчащий из стены клубок проводов, наспех перемотанный изолентой, понял, что сам с этим безобразием не справлюсь. Мне нужен электрик, срочно! Вышел из кабинета и тут же наткнулся на Настю.

– Анастасия, найди, пожалуйста, электрика, и побыстрее. Мне нужно установить компьютер и приступить к работе, а там еще с розеткой возни на полдня.

– Конечно, конечно, – мило захлопав глазками, промурлыкала Настя, – сию секундочку.

Вернувшись в кабинет, переключился на собирание стеллажа. Я так увлекся сборкой этого «конструктора для взрослых», что не заметил, как прошло почти два часа. Вспомнив, что я вообще-то электрика вызывал, выглянул за дверь.

Насти на месте не было, лежал лишь ее навороченный ай-

фон с розовыми ушками зайца-плейбоя. Рядом с ним стоял флакончик с розовым лаком для ногтей, лежало открытое зеркальце, маркер без колпачка и лист бумаги. После такого я искренне надеялся, что там увольнительная. Невольно заглянув, краем глаза увидел записи на листочке. «Салат из сельдерея с курицей...» Так, понятно. «Марина, красит корни хорошо...» – тоже понятно. «Нью-бьюти, Сергей Васильевич, по понедельникам...» – все ясно.

Мысленно подвел итог. Вместо того чтобы пойти поискать электрика, Настя преспокойно эти два часа занималась своими делами – красила ногти, искала в айфоне рецепты салатов, звонила подружкам выяснить, в каком салоне лучше красят корни, а где делают чудо-омоложение. В последнем она явно добилась успеха, потому что по интеллекту и ответственности ей не дашь больше пятнадцати лет. Тут как раз подросла сама Настя.

– Почему тебя нет на месте? Попросил же тебя еще два часа назад найти мне электрика.

– Ой, совсем забыла. Я, я... отвлеклась. Сначала позволили, потом сломался ноготь, и я пошла поискать, у кого из девчонок есть с собой ножницы, пилочка и лак...

– Настя, ты понимаешь, что на рабочем месте нужно заниматься своими прямыми обязанностями, а личные проблемы решать в свободное время?

– А что, я виновата, что ли, что у меня ноготь сломался? Это все из-за дурацкого степлера, я его пыталась ногтем под-

деть...

И тут я увидел, что губки она уже надула и в глазах стоят слезы, готова вот-вот расплакаться. Да уж, говорить Насте про ответственность и про лидерскую позицию сейчас не лучшее время.

– Хорошо, прости, не хотел тебя обидеть. Поищу электрика сам.

Я вышел на лестницу в надежде встретить кого-то, кто сможет выяснить, где в нашем салоне водится электрик и как можно его заполучить.

Проходя мимо туалета, услышал доносящиеся оттуда голоса. Открыл дверь, и густой табачный дым ударил мне прямо в нос. Два силуэта, проступивших в дыму, я идентифицировал как Стаса и Дениса, неразлучную парочку. И если раньше курение в туалете с коллегами было в порядке вещей, то сейчас это было нарушением моей личной границы. Одной из тех, что я прописал вчера вместе с Максом. Надо идти в наступление.

– Парни, а вы почему тут курите?

– В смысле почему курим? У нас пересменка сейчас, вот и курим.

– Потушите сигареты, – я постарался проговорить это уверенно и громко.

– В смысле потушите? Мы здесь всегда курили, ты что, забыл, что ли? – Стас был явно озадачен.

– Раньше курили. А сейчас мне это не нравится, не

переношу табачный дым. Хотите курить – идите на улицу, – это я сказал уже с явным нажимом, замолчал и стал мысленно готовиться к следующему наступлению.

Не знаю, что произошло в этот момент, но парни потушили сигареты, с презрением посмотрели на меня и вышли из туалета. В этот момент меня накрыли противоречивые эмоции. С одной стороны, было радостно, что удалось отстоять свою личную границу. С другой стороны, внутренний голос противенько нашептывал, что теперь будет не так-то просто попросить о помощи Стаса и Дениса.

Не сделал ли я хуже самому себе? Ну да ладно, будь что будет.

Выходя в коридор, краем глаза выхватил плотную фигуру в синем комбинезоне.

– Здравствуйте, а вы случайно не наш электрик?

– Допустим, электрик, тебе-то че?

– Меня зовут Глеб, я начальник отдела продаж. У меня в кабинете розетка неисправна. Не могу включить компьютер, работа стоит. Розетку необходимо починить немедленно.

Электрик ухмыльнулся:

– Ща покурю, чайком заправлюсь и приду.

– Розетку необходимо починить прямо СЕЙЧАС, – сказал я жестко. Но, видимо, моей личной власти не хватило, чтобы убедить электрика. Дядька попался матерый. Возможно, это удары током так влияют на сознание.

– Ты че, барин, что ли? Не видишь, у меня дела? Думаешь,

если ты типа начальник – здесь можно командовать мне тут? Говорю же: покурю, выпью чай и приду.

На этот аргумент у меня ответа не нашлось. Я чувствовал себя просто ужасно. Простой электрик выговаривает мне, будто я школьник, не выучивший урок. А он – учительница или даже завуч. Заметив осуждение в глазах коллег, я еще больше сник. Стас и Денис, наблюдавшие за происходящим с безопасного расстояния, обменялись понимающими взглядами и вышли на перекур. Мне пришлось спешно ретироваться.

Запершись у себя в кабинете, попытался успокоиться. Оказалось, это очень сложно – отстаивать свои личные границы! Тем не менее я не оставил надежды, что у любителя чая и перекуров все-таки проснется совесть и он соизволит поработать.

Я собрал нужные бумаги и отправился на запланированную встречу. Добрался до офиса поставщика быстро – благо не пришлось в пробках полдня стоять. Заходя в приемную, подумал, что уже выстрадал сегодняшний лимит конфликтов. И теперь все должно пройти хорошо. Но не тут-то было!

Несмотря на то что о встрече мы договорились заранее, партнер отсутствовал. Секретарь сказала, что скоро будет. Я удобно устроился в кресле и задумался. Вчера я установил для себя: ждать опаздывающего не более 15 минут. Но эта встреча крайне важна, предложенный контракт очень выгоден для нашей фирмы. И что, мне тут сидеть неизвестно

сколько, отбросить все запланированные дела?

Пока я размышлял, прошло 15 минут. Нет, с меня хватит! Подошел к секретарю и сказал:

– Девушка, передайте шефу, что я приходил, подождал пятнадцать минут и ушел.

Секретарша вытаращила на меня глаза, явно не ожидая подобного оборота.

– Может, вы все-таки дождетесь? Он будет вот-вот...

Я понял, что, скорее всего, придется ждать еще полчаса, а то и весь час. На что ответил:

– К сожалению, нет. Если он заинтересован в сотрудничестве, пусть позвонит мне в офис. Ждать его бесконечно я не могу.

Уходил я опять в смятении. Правильно ли поступил? А если поставщик обидится, а если... а если... Хватит если, хватит нить! Я поступил правильно.

Вернувшись в офис, понял, что моя слабая надежда была напрасной. В кабинете все было по-прежнему – из стены торчал безобразный пучок проводов. Значит, электрик так и не приходил. Без работающего компьютера делать было нечего. Хочешь не хочешь, надо опять идти на поиски злополучного электрика. Прямо квест из компьютерной игры!

Он нашелся ровно на том же самом месте. Грузная фигура прислонилась к стене – электрик разговаривал с кем-то из ремонтного отдела.

– А, это ты, на-чаль-ник, – хмыкнул электрик, поглядывая

на меня недобро из-под нависших седых бровей.

– Я просил вас прийти и починить розетку еще полтора часа назад, а вы так и не пришли.

– Так надо ж было чайку попить. А тут Раиска пришла – спросила, как ей дома люстру повесить. До чего ж бабы недогадливые – покамест ей втолковал... Тут еще позвали провода оттащить...

– Понимаю, что у вас есть текущая работа, – пытаюсь сдерживаться и быть как можно вежливее, ответил я. – Но мне тоже срочно нужна была ваша помощь. Я ведь объяснил, почему мне важно, чтобы розетка заработала как можно быстрее. От этого зависит не только моя деятельность, но и работа всего отдела. И я еще раз говорю: мне нужно, чтобы вы срочно, то есть прямо сейчас починили розетку в моем кабинете.

Неожиданно для себя последнее предложение произнес очень громко. Во рту пересохло, лицо горело. Я сосредоточился на дыхании, пытаюсь успокоиться. И тут на меня обрушилась лавина ругани.

– Да ты че, вконец сдурел? Не дорос еще командовать! Я тебе не щенок-сосунок, вот доживешь до моих-то лет, тогда и будешь вякать! Срочно ему. Мне вообще пофиг, срочно тебе или нет. Повыделываться тут решил? Не на того напал! Научись вначале нормально с людьми разговаривать, а потом проси.

Монолог электрика сопровождался бесконтрольным раз-

махиванием рук и трехэтажным матом. Мне подурнело – во многом из-за смеси перегара и алкогольных паров, которой щедро обдал меня оппонент. Не знаю, какое у этой смеси было октановое число, но электрик чуть не взрывался.

Только что он нарушил сразу две мои границы – повысил голос и ругался матом. Я постарался собраться с мыслями и выпалил заранее заготовленный шаблон ответа. К счастью, даже не запинаясь (видимо, моя ночная тренировка прошла успешно).

– Вас прекрасно слышно, поэтому разговаривайте нормально. Либо мы будем общаться с вами на нормальных тонах, либо продолжим, когда у вас гормоны поутихнут.

Такой ответ застал электрика врасплах буквально на несколько секунд. Но он быстро пришел в себя и заорал еще громче:

– Гормоны поутихнут?! Я тебе че, баба, чтобы у меня гормоны утихали?! Я – мужик, настоящий мужик! Я мужиком был, когда ты еще под стол пешком ходил. И не тебе указывать, когда громко разговаривать, а когда тихо. Поживи с мое, потом будешь учить.

И опять перешел на трехэтажный мат. Или, скорее, четырехэтажный – эпичные фразы следовали одна за другой. Постепенно этажность мата приблизилась к высоткам в Москва-Сити. Из привычных мне слов там были только предлоги.

Я остолбенел. Мысли в голове путались, и я не мог сооб-

разить, как на все это реагировать.

– Че уставился, как истукан? Че, сказать нечего? В штаны от страха наделал? – электрик подошел ко мне вплотную, подбоченился и привстал на цыпочки, чтобы казаться выше. – Починю, когда будет время. И баста!

После чего он плюнул на пол, затер плевком ботинком и зашагал по коридору восвояси. Видать, то была простая мужицкая метафора: мол, я тебя с грязью смешал, придурок ты эдакий.

Я судорожно пытался понять, куда можно было вставить возражение по поводу нарушения границ... Чувствовал себя как неопытный водитель, которому надо с тихой улочки встроиться в поток фур, летящих 120 км/ч. Скоро я забросил попытки и понял, что раунд проиграл вчистую.

В голове пронеслось «догнать и дать ему в морду!», но профессиональная этика победила души прекрасный порыв. Бить сотрудников, будучи начальником, – это уж слишком. Да и офис не самое подходящее место для драки.

Пришлось ретироваться с места поражения. За спиной у меня перешептывались и хихикали коллеги. Кто бы сомневался. Запершись в кабинете, я сделал несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы прийти в себя и настроиться на рабочий лад. Как быть с электриком – решу позднее, сейчас надо заняться текущими делами. И как-то сделать это без текущего из розетки тока.

ДЕЛА СЕМЕЙНЫЕ

Телефон высвечивал несколько пропущенных звонков. Звонил Дима, мой друг детства.

– Диман, здорово! Звонил?

– Да! У нас все в силе сегодня? Ты флешку взял?

Я быстро проверил карманы. Флешка лежала во внутреннем кармане пиджака, и я поблагодарил себя за то, что вчера с вечера подготовился к сегодняшнему дню.

– Да, конечно. Все фотки с нашего картинга записал. Давай сегодня в восемнадцать тридцать на Авиамоторной, в центре зала?

– Заметано, – ответил Дима, и мы попрощались.

Наступило время перерыва. Сейчас меня ожидало еще одно испытание – встреча с родителями Алены. Как они воспримут наше решение жить вместе? Ведь это люди старой закалки. Отец – бывший военный, человек жесткий. Мама тоже придерживается традиционных взглядов на воспитание дочери.

Алена ждала меня у подъезда своего дома. Быстро чмокнув в щеку, спросила:

– Волнуешься? И я тоже. Но все равно надо поговорить с родителями.

Виктор Михайлович и Наталья Сергеевна встретили меня вежливо, но особой радости не чувствовалось. Отец Алены,

несмотря на возраст, сохранил армейскую выправку. А его командирскому голосу может любой вояка позавидовать. Таким басом можно приказывать идти не только строю солдат, но и снегу. Наталья Сергеевна – напротив, женственная, мягкая и красивая.

Алена очень похожа на мать – правильный овал лица, густые волнистые волосы, немного смуглая кожа. Только глаза как у отца, темно-карие, как будто бархатные. Со слов Алены я знал, что ее родители друг друга очень любили, а главное, уважали. И еще подозревал, что ко мне они относятся не очень хорошо, считают вроде как недостойным их дочери. После дежурных вопросов о делах и здоровье я начал разговор о нас с Аленой.

– Виктор Михайлович, Наталья Сергеевна, мы с Аленой любим друг друга и решили жить вместе. Вы как к этому относитесь?

– Глеб, а вы сможете обеспечивать семью? Алена еще учится, а учебу надо оплачивать.

– Я как раз повышение получил на работе. Перспективы есть. И Алену люблю, обещаю заботиться о ней.

– Глеб, что-то вы не производите впечатления человека, способного заботиться о семье. Какой-то вы неустойчивый, – сказал отец Алены.

Наталья Сергеевна спросила:

– А день свадьбы вы уже определили?

– Мам, какая свадьба? Мы с Глебом решили просто по-

жить вместе, а потом принимать решение о регистрации, – вступила в разговор Алена. Родители молча переглянулись.

– Как это «пожить вместе»? Без регистрации?! – Виктор Михайлович даже встал. – Как вы себе это представляете?

– Ну-у, мне кажется, если люди любят друг друга, штамп ничего не меняет... – промямлил я, вжавшись в кресло. И почему я решил, что убедить родителей Алены будет легко? Самонадеянный дурак, только испортил все.

– Посмотрите-ка, ему кажется... – насмешливым тоном передразнил меня Виктор Михайлович и продолжил уже жестко: – А мне вот не кажется. Вы, молодой человек, сейчас уйдете отсюда, и чтобы я вас больше не видел! Я не для того дочь растил, чтобы первый встречный-поперечный ею пользовался. Сегодня они «поживут», а завтра расстанутся – так, что ли? Моя дочь – не из таких! Пусть доучится сначала. А потом уже устраивает личную жизнь. С достойным женщиной. Покиньте помещение, молодой человек. Разговор окончен.

И, не дав мне сказать ни слова, родители девушки вышли из комнаты. Я сидел в ступоре, тупо глядя на дверь. Может, надо было соврать что-нибудь про свадьбу? В любом случае уже поздно. Алена молча, со слезами на глазах проводила меня до дверей. Мне оставалось только сказать «до свидания» и уйти. Совсем не так я представлял себе этот разговор! Второй ключ, который я хотел сегодня отдать Алене, неудобно лежал в кармане джинсов и впивался мне прямо в сердце.

Вконец расстроенный, я вернулся на работу. По дороге позвонил Алене, но трубку она не брала. Отправленное сообщение также осталось без ответа. В офисе надо было переделать кучу текущей работы, и пришлось с головой окунуться в дела. Отсутствие работающего компьютера сильно напрягало, но электрик так и не появился. А идти к нему в третий раз я не решился.

В конце рабочего дня созвал всех своих подчиненных.

– Завтра в десять ноль-ноль у нас совещание в переговорной. До встречи, – я уже собрался уходить, как вдруг вспомнил про отчет.

– Кстати, Петр, где отчет, который ты обещал сделать?

– Что ты прицепился со своим отчетом? Сказал же – сделаю. Уже почти готово, самая малость осталась.

Слушая Петю, я прекрасно понимал, что у него еще конь не валялся. И есть подозрения, что конь пока и не родился.

– Петр, делаю тебе последнее предупреждение. Завтра – крайний срок сдачи отчета. Не сделаешь – пеняй на себя.

– Да хорош, Глеб, начальника из себя строить. Совсем зазнался, что ли?

– Я тебя предупредил, – ответил я и вышел из офиса.

ЕСЛИ ДРУГ ОПАЗДЫВАЕТ ВДРУГ

По дороге к метро прокручивал в голове события рабочего дня. Ясно, что все пошло совсем не так, как я планировал. В чем же дело, где ошибка? Электрик, видимо, как следует прокачал свою личную власть и был серьезным соперником, в отличие от куривших в туалете Стаса и Дениса. Ну что же, будем работать дальше.

Я очень живо представил сцену, как мы завтра выясняем отношения с электриком и как он потом покорно идет чинить розетку. Да уж... В мыслях-то я супермен! А на деле еще учиться и учиться.

Ровно в 18:25 я стоял в центре зала метро «Авиамоторная». Димы еще не было. 18:35 – Димы все нет. Вокруг сновала толпа, конец рабочего дня. Чтобы не мешать, я отошел к стенке, достал из портфеля книгу Ричарда Брэнсона «К черту все! Берись и делай!» и начал читать. 18:45 – у меня внутри начало что-то закипать. Сколько можно опаздывать? К тому же мы договорились встретиться с Димой на его станции метро. Ему от дома пешком идти пять минут. И это если не спеша, вразвалочку и зайдя по дороге за кофе.

Достаю телефон и набираю Димин номер:

– Диман, ты где?

– Глеб, сейчас, сейчас, я тут просто... Короче, тут дело одно нужно было доделать, я уже освободился. Подожди еще

немного, сейчас буду, – протараторил Дима.

Ну уж нет, подумал я про себя. Как бы я хорошо к тебе ни относился, но с меня хватит.

– Дим, я тебя жду уже пятнадцать минут. И твои постоянные опоздания на наши встречи – это неуважение ко мне и к моему времени. У меня тоже есть дела, и дела очень важные. Поэтому давай на будущее – если мы договариваемся встретиться в восемнадцать тридцать, то встречаемся в восемнадцать тридцать. Или не встречаемся вообще. Сейчас уже можешь не торопиться, я ухожу.

– А-а-а, – что-то попытался вставить Дима. – Глеб... Блин... Давай я к тебе заеду вечером.

– Нет, Дим, вечером я уже занят. Пока.

Я положил трубку и почувствовал, с одной стороны, облегчение, а с другой – дискомфорт от того, что обидел Диму. Сколько можно терпеть неуважение ко мне? Но ведь мы давнишние друзья, и Диман меня много выручал.

Через несколько мгновений зазвонил телефон, я увидел Димкин номер, но отвечать не стал. Просто не знал, как правильно себя повести в этот момент. Извиниться – значит проиграть в этом случае. Продолжить дальше – а правильно ли это? Решил подождать встречи с Максом, пусть он рассудит. Мысли о Максе и возможность отложить проблему успокоили меня. Со спокойной совестью я отправился домой.

ПОДЪЕЗД. ЛЕСТНИЦА. РЕБЯТА...

Погода стояла замечательная, и я не торопясь прогулялся от станции метро до дома. Надо сказать, мне нравятся мой дом и двор. У нас не принято парковать машины перед подъездами, мусорить, ломать скамейки. На детской площадке ребятня щебечет, и даже у дворовых алконавтов есть свой уголок за кустами, где для них открывается прекрасный панорамный вид друг на друга. Около подъезда, как всегда, дежурный наряд из наших бабушек. Приветливо поздоровавшись с ними, я зашел в подъезд.

Выйдя на своем этаже из дверей лифта, услышал на лестничной площадке голоса и почувствовал запах сигаретного дыма. Появилось странное желание – пропустить, не заметить все это, зайти домой. Раньше я так бы и сделал. Уж очень это не просто – каждый раз отстаивать свои границы и прокачивать личную власть.

Вздохнув, я подошел к лестнице и увидел следующую картину: три парня лет двадцати пяти и две девчонки стояли между моим и верхним этажом с бутылками пива. Одна из девиц показалась мне знакомой. Сигарет у них я не заметил, но дымом пахло ощутимо.

– Ребята, а вы почему здесь курите?

– Мы не курим, – ответил парень постарше.

– А откуда тогда запах дыма?

– Не знаем, может, накурил кто-то, – вся компания принялась недоуменно осматриваться по сторонам и заглядывать на лестничный пролет, делая вид, что тянет оттуда.

– А пиво ваше?

– Да, мы потом уберем, нормально все будет, чисто.

– Так, забирайте пиво и идите отсюда.

– Тебя что, напрягает, что ли? – спросил один из парней басом, от которого стало не по себе.

Я собрал волю в кулак и ответил:

– Да, напрягает, забирайте пиво и идите отсюда.

Тут уже подключилась девица, показавшаяся знакомой:

– А я вообще на втором этаже живу.

Ага, вот откуда я ее знаю, видел в подъезде.

– Вот и идите на второй этаж, к себе. На чужом этаже нечего делать.

Компания под моим пристальным взглядом собрала свои бутылки и спустилась вниз, бубня себе что-то под нос. Выглядел я достаточно убедительно. Если из-за Петинного отчета меня уволят, в консьержи вполне сгжусь. Надеюсь, на мой этаж они больше не сунутся.

ЗВОНОК СУПЕРТРЕНЕРУ

Зайдя домой и быстро перекусив, я начал просматривать свой план² на оставшийся вечер. Сегодня нужно было выполнить еще одно задание Макса – приступить к занятиям в тренажерном зале. Благо совсем рядом с моим домом находится хороший фитнес-центр, в который я месяц назад купил годовой абонемент. Правда, еще ни разу им не воспользовался. Если не считать ситуации, когда хвастался картой перед Настей. Пришло время исправлять ситуацию.

Помню, еще в студенческие годы мы с друзьями очень активно увлекались бодибилдингом и регулярно занимались в тренажерном зале. Конечно, наши результаты в построении супермускулов, о которых мы тогда мечтали, были не слишком впечатляющими. Ведь занимались мы самостоятельно и не особо сильно разбирались в тонкостях тренировочного процесса. Штанги с гантелями тягали чуть ли не каждый день, а толку почти никакого. Спросить особо тоже было не у кого, тренеры по фитнесу тогда были не в моде.

Хорошо, что, общаясь с Максом, я выработал привычку экономить время и сразу учиться у профессионалов, когда я принимаюсь осваивать что-то новое. Я понял, что быстрые результаты, которые давал мне Макс, приносят гораз-

² О том, как составлять план на день, смотрите в книге «Экстремальный тайм-менеджмент».

до больше удовольствия, чем длительное прохождение через собственные ошибки, которое спустя несколько лет приведет меня к тем же результатам. Вот и на этот раз, чтобы не тратить время, я решил не заниматься самостоятельно, а сразу же начать тренировки под руководством эксперта.

К счастью, долго раздумывать мне не пришлось. Макс очень часто рассказывал мне про людей, с которыми он работал и у которых учился. Однажды он оставил мне контакты своего знакомого, Эдварда. Я помню, как эмоционально Макс рассказывал о том, как этот парень помогает людям создавать мускулистое супертело в быстрые сроки. И о его секретах тренировки пресса. То, что мне было нужно именно сейчас. Я решил ему позвонить.

– Алло, Эдвард, здравствуйте. Меня зовут Глеб, звоню вам по рекомендации моего друга...

– О, привет, Глеб, а я уж думал, ты не позвонишь! – Эдвард резко перебил меня, не дав договорить до конца. – Макс предупредил меня о том, что ты, скорее всего, выйдешь на связь. Рассказывай, с чем пожаловал?

– Я хочу начать тренировки в зале. Нужен хороший тренер, который поможет мне быстро привести себя в форму.

– Понял тебя. Сейчас я занят, освобожусь через час-полтора. Необходимо сходить вместе с тобой в тренажерный зал, чтобы провести первое занятие и посмотреть, чего ты стоишь. И захочу ли я с тобой заниматься.

Я сообщил Эдварду адрес своего фитнес-центра, в кото-

ром мы договорились встретиться через полтора часа.

СДЕЛКА НА 70 000 РУБЛЕЙ ЗА РАБОТУ НАД ТЕЛОМ

Подходя к фитнес-центру, я услышал рев мотора. Обернувшись, увидел небесного цвета «Ягуар», который заехал на парковку, эффектно рыча мощным двигателем. Парень лет двадцати пяти, с гармоничным мускулистым торсом и широкой улыбкой, вышел из автомобиля и женских романтических снов. Я посмотрел на часы – было ровно 20:00.

– Привет, Глеб! Спасибо, что пришел заранее. Сегодня нам есть чем заняться.

Парнем на «Ягуаре» оказался Эдвард. Он производил эффект успешного и очень уверенного в себе человека, похожего на супергероя с обложек журналов. Именно так мы с друзьями мечтали выглядеть в студенческие годы.

– Привет, Эдвард, классно выглядишь! – комплимент непроизвольно сорвался у меня с языка. – Хочу выглядеть так же, с чего надо начать?

– Глеб, прежде чем строить тренировочный план, давай определим, чего ты хочешь и куда нам нужно двигаться.

– Хочу подкачать мышцы, чтобы привести себя в хорошую физическую форму. Но в первую очередь хотелось бы избавиться от живота, который уже начал выпирать. Я бегаю каждое утро, но работа у меня сидячая. К тому же Макс сказал, что помимо здоровья и сил хорошая физическая форма

добавит мне уверенности в себе.

Признаюсь, что, произнося последнюю фразу, я не на сто процентов верил в нее.

– Макс все верно сказал. Желание повысить уверенность в себе – одна из главных причин, почему большинство мужчин и женщин начинают ходить в тренажерный зал. Ведь по факту люди хотят не столько иметь сногшибательную фигуру, сколько нравиться себе и чувствовать себя уверенно в собственном теле. Если большой живот или слабые руки доставляют дискомфорт в жизни и ты понимаешь, что не можешь чувствовать себя счастливым в таком теле, тогда надо брать свое тело в свои слабые руки и делать его таким, о каком мечтаешь!

Физическая форма – один из важных кусочков твоей личности и внутренней силы, которую ты в себе воспитываешь. И если понимаешь, что должен и хочешь быть в лучшей форме, чем сейчас, – **СДЕЛАЙ ЭТО, слепи из своего тела то, о чем мечтаешь.** И ты получишь невероятный прилив уверенности в себе. Это разовьет непреодолимую страсть к новым победам и свершениям в жизни. Скажи, ты действительно хочешь этого и готов работать над своим телом?

– Да, я готов! – слова Эдварда настолько сильно подействовали на меня, что я закричал на весь зал, собрав на себе ошеломленные взгляды посетителей.

– Отлично, твой боевой настрой мне нравится! Сколько раз в неделю ты готов ходить в тренажерный зал?

– Даже не знаю, – я мысленно начал перебирать свой рабочий график, понимая, что могу разве что втиснуть одну тренировку в окошко через три недели.

– Так, стоп! – Эдвард резко сменил дружелюбный тон на командирский. – Ты сейчас начинаешь искать оправдания самому себе. Говори прямо: сколько раз в неделю будешь ходить в тренажерный зал?

– Три раза в неделю, – выпалил я. И уже после того, как сказал это, понял, что теперь действительно придется ходить в зал три раза в неделю. Пообещал – придется выполнять.

– Хорошо, для начала этого будет достаточно, – ответил Эдвард. – Но помимо тренировок в зале тебе придется наладить режим питания, нормализовать сон и начать бегать по утрам, чтобы убрать живот и бока.

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.