

The background of the entire image is a close-up of a dark, pinstriped suit jacket. The jacket is open at the collar, revealing a light blue, vertically striped shirt. A thick, light-colored rope is knotted around the neck, serving as a tie. The knot is a complex, multi-looped knot, possibly a reef knot or a similar nautical knot. The rope has a textured, fibrous appearance. The jacket's lapels are visible on either side of the opening, and a single button is visible on the front. The overall composition is centered and formal, with a nautical or maritime theme suggested by the rope.

ТОП- МЕНЕДЖЕР МАФИИ

Полный курс по
ликвидации конкурентов

Андрей Шляхов

**Топ-менеджер мафии. Полный
курс по ликвидации конкурентов**

«Автор»

2012

Шляхов А. Л.

Топ-менеджер мафии. Полный курс по ликвидации конкурентов /
А. Л. Шляхов — «Автор», 2012

ISBN 978-5-271-44118-9

Это настольная книга для каждого, кто нацелен на победу в офисных войнах и намерен сделать крутую, очень крутую, бесподобную, головокружительную карьеру. Здесь вы найдете очень много полезного и не найдете ничего бесполезного, заумного и непонятного. Автор называет вещи своими именами, избегая лицемерия, ханжества и всякого там притворства. Эта книга может (и должна, просто обязана!) в чем-то изменить ваши взгляды на жизнь, но изменить ваш характер она не в силах. Предупреждаем сразу, чтобы потом не было претензий. Эту книгу можно рассматривать не только как руководство к действию, путеводитель к успеху, но и как оружие, которое поможет вам победить своих противников, ваших заклятых коллег-сослуживцев. Купите ее первыми, прочтите ее первыми и ваши шансы на победу возрастут неимоверно.

ISBN 978-5-271-44118-9

© Шляхов А. Л., 2012

© Автор, 2012

Содержание

Предисловие.	5
Глава первая.	10
Глава вторая.	14
Глава третья.	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Андрей Шляхов

Топ-менеджер мафии. Полный курс по ликвидации конкурентов

*«Война основана на обмане. Поступай так, как выгодно...
Взвесь все «за» и «против», прежде чем действовать.
Побеждает лишь тот, кто умеет идти как прямым, так и
обходным путями. Таков закон войны»
Сунь Цзы «Искусство войны»*

*«Ничего нет сердитее всякого рода департаментов, полков,
канцелярий и, словом, всякого рода должностных сословий»
Н. В. Гоголь «Шинель»*

Предисловие. Наука побеждать

*«Учитель сказал:
«Стрела не всегда долетает до цели, потому что у разных
стрелков разные силы. Таково древнее правило».
Конфуций «Суждения и беседы»*

Итак, вы взяли в руки эту книгу. Вы ее уже купили, или только застыли в раздумьях возле стеллажа в книжном магазине, или стащили ее из ящика стола или портфеля своего сослуживца, пока тот бегал на очередной перекур. Кстати, вред курения далеко выходит за рамки тех ужасных последствий, о которых постоянно говорят врачи. Можно выйти покурить и недоисчитаться чего-то ценного или увидеть за своим столом нового сотрудника. Обстоятельства неважны, важно то, что вы заинтересовались этой книгой настолько, что не только взяли ее в руки, но и раскрыли.

Если вы еще не просмотрели оглавление – сделайте это немедленно. Всегда приятно вести беседу с человеком, который хотя бы немного в теме. Просмотрели? Впечатлились? Прекрасно. Перечитайте эпиграф к этой главе, оцените его пронзительно-пронзающую глубину (старик Конфуций, в отличие от многих нынешних политиков, если открывал рот, то всегда по делу). Продолжим.

Некоторые из вас (эрудитов нынче развелось много, время такое) сразу же вспомнят расхожую фразу, рекламный слоган компании Colt Manufacturing, которая в оригинале звучит так: «God made man, but Samuel Colt made them equal» – «Бог создал людей, а Сэмюэль Кольт уравнил их шансы».

Если вы думаете, что Сэмюэль Кольт – это чувак, который играл Джейка Салли в «Аватаре», то вынужден вас немного разочаровать. В «Аватаре» снимался Сэм Уортингтон, а Сэмюэлем Кольтом звали американского оружейника девятнадцатого века, который изобрел многозарядный револьвер. В Штатах слово «кольт» до сих пор является одним из синонимов слова «револьвер». Правда, завистники утверждали, что на самом деле Кольт то ли украл, то ли купил это изобретение у какого-то бедолаги. Но во-первых, завистники есть у каждого великого человека, во-вторых, победителей не судят, а кричат «Ура!», сопровождая это киданием головных уборов.

Легкий, удобный, простой в эксплуатации револьвер Кольта покорила не только Соединенные Штаты Америки, но и весь мир, потому что с его помощью было очень легко решать проблемы. Пиф-паф, и – все, тру-ля-ля. Ваши конкуренты – враги, недоброжелатели, заклятые друзья... – укладываются к вашим ногам, чтобы больше никогда-никогда-никогда не мешать. «Красота-то какая, лепота», как говаривал царь Иоанн Васильевич в комедии Гайдая.

Есть, конечно, риск, что противник выстрелит первым, и тогда уже роль укладывающегося к ногам достанется вам. «Game over» – и никакого рестарта... Это жизнь, детка! Печально, кто спорит, но это жизнь, детка, и для тебя она закончилась!

Game over!

К счастью, времена изменились. Дикий Запад с его убойными традициями канул в небытие, дойдя до нас лишь в вестернах, да и то в приукрашенном виде. Сегодня, разумеется, если вам не приспичило закончить жизнь на электрическом стуле или в тюремной камере, за реальный отстрел конкурентов лучше не браться. Есть исключения, но о них мы поговорим в какой-нибудь другой книге. Сейчас мы исходим из того, что отстрел конкурентов невозможен (по каким именно соображениям, это уж пусть каждый решит для себя сам, мотивы здесь важного значения не имеют, важен результат). Иначе можно зайти очень далеко. Все помнят историю хорошего парня, который однажды взял в руки оружие и ходил с ним все время. Кто не помнит, может посмотреть отечественные фильмы «Брат» и «Брат-2». И удовольствие получите, и кое-что для себя уясните.

«Когда верх берет правый, он распинает левого, но прежде – того, кто посередине. Когда верх берет левый, он распинает правого, но того, кто посередине, в первую голову. Бывает, конечно, что возникают смуты и кровавые схватки; тогда правый и левый сообща распинают того, кто посередине, – потому что он не решил, против которого из двух бороться», – сказал чешский писатель Карел Чапек.

В наше время противоборство и конкуренция несколько видоизменились, стали немного цивилизованнее, не опасными для жизни (об исключениях поговорим в какой-нибудь другой книге!). Нынешним офисным войнам, самым масштабным, распространенным, интересным, упоительным и в целом самым-самым-самым, посвящена эта книга. Сегодняшние офисные войны хороши тем, что представляют любому проигравшему возможность для реванша или для рестарта.

Рестарт – это здорово!

Рестарт внушает надежду!

Рестарт дает вам очередной шанс, и вы его непременно про...фукаете, пропустите, упустите, не реализуете. Почему? Потому что вы благополучно завалили предыдущий шанс! С чего бы вам разумно реализовать новый шанс? Вы снова хотите, как лучше, и снова у вас получается, как всегда. Великий человек сказал эту фразу, и смысл в ней такой же.

Вы решили поучиться на собственных ошибках? Воля ваша, но когда ошибок очень много или когда ваша ошибка – длиною в жизнь, то вам уже не учиться, а вешаться надо. Насчет «вешаться» было сказано исключительно для красного словца, автор никого не призывает к суициду, боже упаси, но велик риск, что вам придется довольствоваться пожизненной ролью того парня, который открывает двери и подносит чемоданы, младшего помощника старшего дворника, оператора швабротряпочного агрегата с частичной механизацией...

При исключительном стечении обстоятельств вы реализуетесь в искусстве в качестве Ассистента Режиссера. Никакой ошибки – я намеренно написал эти слова с большой буквы, чтобы подчеркнуть их исключительное величие. Вам будут доверены такие ценности, как Личная Зажигалка Режиссера и Заветная Пепельница Режиссера, а если режиссер попадется некурящий, то вы будете держать на подносе стакан со свежавыжатым апельсиновым или морковным соком. Сок может быть любым другим – вам-то что? Вам все равно не доверят его

выжимать. И бегать за сэндвичами и пивом тоже. Это уже следующая ступень в иерархии, а вы навсегда застряли внизу, у самого подножия пирамиды...

Любой труд почетен, тут и спорить нечего. И в любой должности, на любой работе можно прекрасно реализоваться и быть счастливым. Только прислушайтесь к себе, загляните внутрь, проведите простейший сеанс самоанализа и скажите честно: вы согласны быть в самом низу? Нет, лучше так: вы хотите провести всю свою жизнь даже не на самой нижней ступеньке, а возле лестницы? Стоять, перетаптываться с ноги на ногу, до ломоты в затылке и рези в глазах смотреть вверх, на недостижимые для вас заоблачные вершины? Согласны? Только не врите, умоляю! Меня еще обмануть можно, а самого себя – нет. Крыша уедет навсегда. Вы помашете ей ручкой и пойдете сдаваться добрым дядям и тетям в белых халатах. Оно вам надо? Склонен предположить, что нет. Поэтому самому себе говорите одну только правду, и ничего, кроме правды. А всем остальным – врите спокойно, они тоже вам врут. Все врут всем, доктор Хаус зря не скажет, не такой он человек.

Если карьера не интересуется вас нисколько, и это правда, а не самоутрачивающая ложь вечного лузера, неудачника по определению, то немедленно закрывайте эту книгу. Возвращайте ее туда, откуда взяли, а если это невозможно (купленные книги возврату не подлежат, в отличие от краденых), то подарите ее кому-нибудь или подсуньте под ножку шатающегося стола, хоть какая-то польза будет.

Книга, которую вы держите в руках, подобно изобретению мистера Кольта, поможет вам не только уравнивать шансы на победу с вашими противниками, но и победить их. А если они оказались настолько самонадеянными и недалекими, что не удосужились прочесть ее, то вы обставите их играючи, и всю оставшуюся жизнь они будут вытирать пыль с вашего стола, автомобиля, коллекции значков (пивных банок, фарфоровых кукол, вставных челюстей или что вы там еще любите собирать). Вы будете здесь, а они – внизу, без бинокля их не разглядеть. Да и надо вам всякую шваль разглядывать?

Эта книга даст вам ключ к победе, универсальную отмычку, открывающую все двери, научит и подскажет, но не сможет побудить вас действовать, заставить сражаться, начать играть в увлекательнейшую игру «Все выше, и выше, и выше».

Если вы стремитесь – вы достигнете. Дорогу осилит идущий, под лежащий камень вода не течет. Главное – захотеть по-настоящему, не заниматься пустой болтовней, сидя в дружеской компании с банкой пива в руках.

Первым делом надо захотеть, вторым – избавиться от некоторых качеств и привычек. Откиньте прочь сомнения, угрызения совести и нормы морали. «*A la guerre comme a la guerre*», как говорят французы (недаром кардинал Ришелье, Наполеон Бонапарт, Астерикс и Обеликс были французами) – «На войне как на войне». Грубоватые жители Нижней и Верхней Баварии выражаются понятней, говоря, что врагов заводят не для того, чтобы целовать их задницу. Но лучше всего говорилось на Руси: «С волками жить – по-волчьи выть». Блехать и мяукать не рекомендуется, иначе порвут на кусочки и съедят.

«Моральная необходимость мало мешает свободе, – утверждал немецкий ученый Лейбниц, – ибо кто выбирает наилучшее, то он от этого не становится менее свободен; наоборот, самая совершенная свобода скорее состоит именно в том, чтобы ничто не мешало действовать наилучшим образом».

На войне есть только две роли, два амплуа – победитель и побежденный, охотник и жертва, Терминатор и кучка слизи пополам с дерьмом. Выбирайте сами, кем вам хочется быть. Выбрали? Теперь пора действовать.

Одно из неоспоримых достоинств данной книги, кроме ее полезности, – это то, что ее можно читать хоть с начала, хоть с середины, хоть с конца, с любой главы, какая больше понравится. Возможно, отдельные главы придется перечитать дважды, а то и трижды, повторение – мать учения. Возможно, что не все рекомендации покажутся вам приемлемыми, а некоторые

откровенно шокируют. Что поделать – материал изложен прямо, в своей первозданной простоте, без оговорок, эвфемизмов и экивоков. Все вещи названы своими именами, причины и следствия не поменялись местами, а сокровенный смысл нагляден и убедителен в своей простоте. «Просто о сложном, и никакого вранья» – девиз книги, которую вы сейчас читаете.

Прочитав эту книгу, вы узнаете «что», «как» и «когда», однако «где» придется выбирать самостоятельно. Способы ведения войны могут быть общими, универсальными, но поле битвы у каждого свое. Если вы решили совершить головокружительный карьерный взлет, устроившись официантом в маленькое придорожное кафе, семейное предприятие, где муж – директор, жена – шеф-повар, а их сын – администратор, то вряд ли вам пригодятся умные советы. И не потому, что в такой «иерархической цепочке» нельзя никого обойти (родственники сталкиваются лбами и разводятся по разные стороны баррикад ничуть не хуже, чем посторонние люди), а потому что мелковатое все это. Стоит ли напрягаться ради подобных свершений? Вспомним еще одну старинную поговорку о том, что игра должна стоить свеч, то есть выигрыш должен окупать стоимость свечей, сгоревших во время игры. Да, станете вы через год-другой счастливым владельцем этого кафе, получив в качестве бонуса кучу долгов, супругу бывшего владельца и их сына-оболтуса. Приз так приз – главное свершение всей жизни!

Цель непременно должна быть стоящей, это утверждение в обсуждении не нуждается. Лучше замахнуться на что-нибудь значительное, потому что никто, и вы в том числе, не знает предела своих возможностей. Нельзя сбрасывать со счетов такой фактор, как везение, благоприятное стечение обстоятельств и то, что при наличии грандиозной цели вас вполне может устроить промежуточный результат.

Например, вы можете стремиться стать президентом, а удовольствуетесь постом столичного мэра. Разве плохо? Кто-то усомнится в том, что ваша жизнь удалась? Неужели ваши одноклассники не потеряют сон и аппетит от зависти? А если вы застрянете в администраторах придорожного кафе, то тут сон и аппетит придется потерять вам. Почувствовали разницу? Прониклись? А то!

Кстати, на благоприятное стечение обстоятельств особо надеяться не стоит. Капризная и коварная Фортуна помогает только тем, кто и без нее прекрасно справится, она примазывается к чужому успеху, чтобы потом гордо сказать: «Я приняла участие». Надеемся на себя и используйте все то, что подворачивается под руку. Помните гоголевского Плюшкина, убежденного в том, что в хозяйстве любая веревочка сгодится? Разумно, ничего не скажешь.

Теперь самая пора прочитать другой эпиграф, который предшествует всей книге. Сунь Цзы, древнекитайский стратег и мыслитель, написавший в назидание будущим поколениям трактат «Искусство войны». Китайцы, надо отдать им должное, могут не только приготовить свинину так, что она по вкусу уподобится рыбе, но и, играя словами, исказить смысл сказанного. Но Сунь-Цзы писал так же, как и командовал армиями, – доходчиво и не напуская тумана.

«Война основана на обмане». Кто скажет, что это не так? Незабвенный Никколо Макиавелли, автор первого на свете учебника для правителей под названием «Государь», писал, что великие дела удалось совершить лишь тем государям, которые не заботились о том, чтобы держать свое слово, умели обманывать окружающих своими уловками. Такие правители неизменно одерживали верх над теми, кто уповал на честность.

«Поступай так, как выгодно». А как еще поступать? Так, как начальство велит, или как коллеги советуют? Они насоветуют, что рады не будете. «Живи своим умом!» – советовал Саша Белый, а уж он разбирался в жизни.

«Взвесь все «за» и «против», прежде чем действовать». Это каждый из нас усвоил с детства. Семь раз отмерил – один отрежь! Подумал – сделал, а не наоборот.

«Побеждает лишь тот, кто умеет идти как прямым, так и обходным путями. Таков закон войны». Вспомним нашего отечественного Сун-цзы – генералиссимуса российской армии графа Суворова-Рымникского и его «Науку побеждать», где рекомендуется бить в то крыло,

которое слабее. Умейте находить эти места в окружающих, данное знание непременно вам пригодится.

Пора завязывать с общими вопросами и переходить к частностям. Каждый, кто дочитал до сих пор, уже понял, о чем рассказывает и чему учит книга, а также – для кого она написана. Остается только добавить, что перед вами не просто учебник жизни, а руководство к действию и учебник жизни – по предмету, который не изучают ни в одном институте. А если и пытаются изучать, то называют то «карьерным менеджментом», то «стратегией успеха». «Менеджмент» означает «управление», а какое оно может быть у карьеры? Карьерой не управляют, ее выстраивают кирпичик к кирпичику, без щелей и зазоров. И куда делась тактика успеха? Разве можно обойтись одной стратегией? Стратегия без тактики ни на что не годится. Это и не стратегия вовсе, а нечто расплывчато-аморфное, никуда не годное.

Любую проблему, любой вопрос надо рассматривать всесторонне и комплексно. Только тогда будут успех и победа.

Будущие победители! Вперед, и если угодно – с песней, но лучше привлекать к себе поменьше внимания. Песни будут немного позже. На ваш вкус. По вашему выбору. «Нет еще на свете такого холма, вершины которого настойчивость в конце концов не достигнет», – утверждал английский писатель Чарльз Диккенс.

Глава первая. Что наша жизнь? Карьера!

«В жизни нет ничего сложного. Это мы сложны.

Жизнь – простая штука, и в ней чем проще, тем правильнее».

Оскар Уайльд

«В жизни надо не найти себя, а сотворить», – сказал английский драматург Бернард Шоу, лауреат Нобелевской премии и премии «Оскар».

Карьера. Это сладкое слово «каръ-е-ра». Смысл жизни, цель жизни, мерило успеха, способ удовлетворения амбиций, средство самореализации, увлекательный спорт, азартная игра..... (нужное подчеркнуть или вписать).

Мало кто не стремится стать успешным. А что есть карьера, как не путь к успеху? Вам известно происхождение этого слова? Оно берет начало от французского «*carrière*», обозначающего самый быстрый ход лошади. Комментарии излишни.

В чем кроется секрет привлекательности карьеры? Почему на протяжении многих веков она будоражит умы и заставляет трепетать сердца? Что она может дать?

Карьера может дать очень многое – власть над людьми и деньги! Точнее – деньги и власть над людьми. Впрочем, какая разница? От перестановки слагаемых сумма не меняется. Чем выше место на служебной лестнице, тем больше дохода и людей в подчинении.

В ряде случаев карьере сопутствует рост популярности и слава. Но не всегда. Например, человек, продвигающийся на каком-нибудь секретном поприще (в качестве примера можно взять ЦРУ или Мухосранский завод космического оружия), может много зарабатывать и иметь в подчинении кучу народа, но кроме посвященных никто о нем знать не будет. Никаких интервью, приглашений «поучаствовать в нашем суперскандальном ток-шоу», портретов на обложках, клубов фанатов. Поэтому, если вам в качестве доводки к карьере непременно требуется слава, то непременно учитывайте это изначально, до старта, пока еще не поздно покинуть МУЗАК (именно так сокращенно называется Мухосранский завод космического оружия) и устроиться уборщиком или курьером на телевидение. Коней на переправе не меняют. Да и очень неприятно на полпути осознать, что дорога была выбрана неверно. Что было сказано в предисловии? Семь раз отмерь, один раз отрежь!

Карьера может приносить определенные привилегии: мигалку на крыше автомобиля, возможность ждать самолета не со всеми пассажирами, а в vip-зале аэропорта, приглашения на президентские приемы, место в жюри конкурса красоты и т. п. А может и не приносить, все зависит от конкретных обстоятельств.

Если первым делом надо осознать, что вы нацелены на карьеру, «заточены под нее» (иначе и начинать незачем), то сразу после этого следует озаботиться выбором той лестницы, подъем по которой будет способствовать исполнению большинства ваших заветных желаний или всех, ведь число заветных желаний у каждого свое, от одного до бесконечности. Карьеристу (это слово не несет никакой негативной окраски – всего лишь термин, обозначающий человека, нацеленного на карьеру) необходимо тщательно продумывать все свои действия, иначе никакой он не карьерист, а любитель проводить время без пользы.

Должен ли карьерист любить свою работу? Совсем не обязательно. Карьеристу не столь важно то, чем он занимается, как то, на каком уровне он находится. Если вдуматься, то по большому счету нет никакой разницы, чем руководить и кем повелевать. Дело только в уровне. Одинаково приятно руководить автомобильным концерном или сетью гипермаркетов, и уныло быть уборщиком или разнорабочим. Хотя, конечно, если работа нравится, это дает дополни-

тельный бонус, делает более уверенным в своих возможностях, позволяет работать не четырнадцать часов в сутки, а все восемнадцать.

Вне зависимости от условий, для того чтобы сделать карьеру, приходится много работать. Лентяй никогда не добьется успеха в жизни – это единственное правдивое утверждение в книгах о собственной карьере, написанных успешными людьми.

Да-да – единственное правдивое.

Вы не читали мемуаров на тему «Как я стал тем, кем я стал» или «Как я добился того, чего имею»? Вам повезло – не пришлось тратить деньги и время на бесполезные, во многом вредные книги.

Почему бесполезные? Потому что ни один человек (разумеется, при условии, что он находится в здравом уме) не станет публично рассказывать правду о себе самом! Рассказать правду о ком-то другом – пожалуйста, но о себе самом хочется рассказывать только самое хорошее, чтобы читатели и слушатели восхищались, аплодировали, хвалили, любили... Так устроен человек: ему хочется позитивного отношения.

Кто станет рассказывать о том, как в первый месяц своей трудовой деятельности оснастил кабинет босса подслушивающим устройством, чтобы быть в курсе всего, что там происходит, о том, что сделал с записями конфиденциальных разговоров для того, чтобы занять место босса?

Кто признается в том, что смог высоко подняться по служебной лестнице только благодаря умению сталкивать сослуживцев лбами? Или в том, что пост председателя правления достался в обмен на весьма пикантную видеозапись садомазохистских действий, которым предавался в своем загородном доме держатель контрольного пакета акций? Впрочем, примеры не вполне благовидных действий, помогающих сделать карьеру, можно продолжать до бесконечности. Возьмите любое, и вы не ошибетесь, где-то кто-то точно это совершил, для того чтобы подняться на следующую ступень или перепрыгнуть через одну-две.

Так кто же расскажет на весь мир правду о себе? Никто! Зато про того самодовольного парня в белоснежном костюме, который в тридцать два года стал коммерческим директором гигантского холдинга, можно рассказать очень много интересного и правдивого... Мешают только адвокаты парня в белоснежном костюме и боязнь того, что он тоже может развязать язык и наговорить о вас кучу не менее интересного и столь же правдивого. Как гласит народная мудрость: «Ворон ворону глаз не выклюет», зато дурить доверчивых буратин, готовых отдать свои кровные грошки или сольдо за томик беззастенчивого вранья и оголтелого самопиара в красивой обложке, вороны могут сообща. Кто мешает? Это дополнительный пиар и доход. Разве плохо?

Автобиографии успешных людей строятся по стандартной схеме. Во-первых, все они, даже те, кто родился с золотой ложкой во рту, пишут, что начинали с нуля. Если богатых и влиятельных (богатство и влияние всегда идут рядом, ибо деньги – это власть, а власть – это деньги) родителей скрыть невозможно, то будет рассказана история о том, как в...надцать лет (до тридцати – это уж точно) главный герой покинул благополучный родительский дом и ушел искать свое место в жизни. Для начала устроился заправщиком на бензоколонку в соседнем штате или официантом в закусочную...

Стоп! Стоп! Стоп! Только полный идиот будет пренебрегать семейными связями, которые могут дать карьерное преимущество. Дядюшка в мэрии, тетюшка в президентском окружении, родной отец во главе крупного бизнеса, мать – известная актриса... Все имеющиеся возможности должны быть употреблены для пользы вашей карьеры, любое преимущество важно, ведь оно позволяет вам обставить конкурентов, вырваться вперед, успеть первым. Нет, разумеется, никто не запрещает сыну миллионера пойти в заправщики, только тогда книгу надо называть правильно: «Как я валял дурака в молодости» и не втирать читателям насчет успеха.

Авторам кажется, что начало с самых низов делает их взлет еще более головокружительным и привлекательным, повышает их личностную значимость. Поэтому они врут.

Врут, все врут, кроме книги, которую вы держите в руках.

Успешные авторы собственных биографий всегда преувеличивают роль своего упорства и смекалки в достижении успеха, преуменьшая такие качества, как коварство, хитрость, умение манипулировать людьми, нарушать закон и не попадаться с поличным, беспринципность, безжалостность, способность всегда и во всем руководствоваться исключительно собственными интересами, и т. п. Как можно! Ведь мы такие хорошие, умные и работающие – нам и прёт по жизни! К факторам, официально способствующим успеху, могут быть добавлены образование (что неоспоримо, ибо хорошее образование дает не только знания, но и предоставляет возможность обрасти полезными перспективными связями) и везение, самый счастливый случай, который приводит человека в нужное время в нужное место. Везение имеет определенное значение, но умные не ждут счастливых случаев, они их создают. А о том, как именно создаются счастливые случаи, вам никто рассказывать не станет. Там, в горних высях, дураков нет. Максимум, на что вы можете рассчитывать, – сладко-сиропно-елейная сказочка, а не реальная стратегия успеха.

С бесполезностью «автобиографий успеха» все ясно. Они бесполезны, потому что от них нет никакого толка. «А почему они вредны?» – могут спросить некоторые читатели. Потому что они могут увести вас на ложный путь, сделать значимым в ваших глазах то, что абсолютно не нужно, а важное утаить. Лучше брести наугад, чем идти, руководствуясь неверной картой.

Стезя карьериста – манипулирование людьми. Закон карьериста – вперед. Принцип карьериста – все, что полезно, хорошо. Мир жесток, и таким его придумали не мы с вами, но нам в нем играть по его правилам до тех пор, пока мы не станем Теми, Кто Сами Устанавливают Правила.

Ошибочно думать, что во время движения к своей цели не следует принимать в расчет желания и потребности окружающих. Как бы не так! Непременно следует принимать в расчет эти обстоятельства, ведь, идя навстречу желаниям, помогая удовлетворять потребности, притворяясь, что вы идете и помогаете, вы приобретаете союзников. Очень часто точного расчета и горячего желания бывает недостаточно для достижения поставленной цели, требуется и помощь со стороны.

Постулат «Не делай другим того, чего не желаешь себе» можно перевести на карьерный язык так: «Веди себя с людьми так, как они ведут себя с тобой». Некоторая перестановка акцентов дает нам универсальное правило, один из девизов офисных войн. Просто, ясно и правдиво. Бей врага его оружием! Угол падения равен углу отражения, действие равно противодействию. Наука подтверждает.

Полезно все, что пойдет на пользу вашей карьере.

Вредно все, что может навредить вашей карьере.

Не имеет значения то, что не имеет отношения к вашей карьере.

Определитесь сразу. Во-первых, осознайте, что вы охотник, а не жертва.

Во-вторых, выберите в качестве стратегии наступление (топтанье на месте не приводит ни к какому результату, кроме снашивания обуви и усталости).

В-третьих, возьмите за правило никогда не горевать о срывах, потерях и неудачах! Снявши голову, по волосам не плачут, не так ли? Вы знаете, куда вы движетесь и чем вы готовы рисковать во имя успеха.

В-четвертых, будьте наблюдательны и не пренебрегайте даже самыми ничтожными крупицами информации. Любое знание может вам пригодиться, надо только дождаться нужного момента.

В-пятых, никогда не торопитесь с ответными ударами и актами возмездия. Но и не затягивайте слишком сильно, уподобляясь графу Монте-Кристо. То, что хорошо для книги, не слишком годится в реальной жизни. Собрались с силами, обдумали, выбрали подходящий

момент, бейте так, чтобы напавал, или не бейте вообще, а то ничего хорошего не получите – только раздразите противника пуще прежнего.

В-шестых, привыкайте хранить свои планы втайне, не раскрывая их даже самым близким людям. Тот, кто знает, может навредить. Вы никогда не задумывались о том, на чем зиждется сила мафии? На круговой поруке? Порука стоит на втором месте, а на первом – тщательная и методичная зачистка свидетелей. Недаром немцы говорят: «Was wissen zwei, wisst Schwein» – «Что знают двое, знает и свинья».

В-седьмых, никогда не забывайте о хороших манерах, будьте неукоснительно вежливы с союзниками, с противниками и с теми, кто хранит нейтралитет. Маска вежливости не только облегчает общение, но и прекрасно скрывает ваши истинные планы.

Как учит десятая из тридцати шести знаменитых древнекитайских стратагем (слово «стратагема», или «стратегема», древнегреческого происхождения, обозначающее некий хитроумный план, способствующий достижению поставленной цели), – нож следует прятать в улыбке:

*«Добивайся доверия противника и внушай ему спокойствие;
Тогда осуществляй свои скрытые планы.
Подготовив все, как подобает, нападай без колебаний
И не давай врагу опомниться»*

(Перевод В. В. Малявина)

Золотые слова, квинтэссенция мудрости.

В-восьмых, старайтесь загребать жар чужими руками, берегите свои, они вам еще пригодятся для других дел. Каштан, выгашенный из огня кем-то другим, всегда значительно вкуснее.

В-девятых (перечитываем эпиграф к этой главе), никогда и ничего не усложняйте. Не морочьте себе голову, смотрите на вещи просто.

В-десятых, в-одиннадцатых, в двенадцатых-тринадцатых, допишите для себя сами, исходя из особенностей вашей личности, пункты стратегии. Ведь вы себя знаете как с хорошей стороны, так и с плохой, поэтому добавьте то, что вам лично надо.

И помните – хорошо смеется тот, кто смеется последним, где-то там, наверху, и заливисто хохочет, вспоминая, как прыгал со ступеньки на ступеньку.

Если вы устали от чтения, то посмотрите какой-нибудь интересный фильм, рассказывающий о том, как один чувак пытался обставить своих сослуживцев и что из этого вышло. В тему и к месту придутся такие шедевры мирового кинематографа, как «Адские водители» (Великобритания, 1957 год), «Уолл-стрит» (США, 1987 год), «Секрет моего успеха» (США, 1987 год), «Гленгарри Глен Росс» или «Американцы» (США, 1992 год), «Дьявол носит «Прада»» (США, 2006 год) или «Социальная Сеть» (США, 2010 год). Если есть время и желание – можно посмотреть все перечисленные картины, они не только интересны, но и полезны.

Делать карьеру – это такое увлекательное занятие, с которым ничто не сравнится. Ни секс, ни прыжки с парашютом, ни глубинная подводная охота, ни штурм горных вершин...

Вы считаете иначе? Можно предположить, что с карьерой у вас не все гладко. Дело всей жизни может быть только одно, ведь ему отдают все силы без остатка.

«Всякому теперь кажется, что он мог бы наделать добра на месте и в должности другого, и только не может сделать его в своей должности. Это причина всех зол», – говорил писатель Николай Гоголь. Примите его слова к сведению и извлекайте максимальную пользу из каждой своей должности (а как еще можно «наделать добра»?)

Глава вторая. Превращаем амбиции в цели

«Воля может и должна быть предметом гордости гораздо больше, нежели талант. Если талант – это развитие природных склонностей, то твердая воля – это ежеминутно одерживаемая победа над инстинктами, над влечениями, которые воля обуздывает и подавляет, над препятствиями и преградами, которые она осиливает, над всяческими трудностями, которые она героически преодолевает».
Оноре де Бальзак

Что такое амбиции? Хорошо ли иметь амбиции или лучше их не иметь? Вас назвали амбициозным человеком. Это оскорбление или комплимент? Так ли необходимо иметь амбиции? Можно ли прожить без них?

Слово «амбиции» из латыни, «ambitio» дословно переводится как «хождение вокруг», «обхаживание», что обозначало честолюбие, возможно, с примесью тщеславия, но тщеславие неотделимо от честолюбия.

Когда-то слово «амбиции» и все производные от него имели только негативную окраску. Для примера приведу несколько цитат из Достоевского:

«Он не то чтобы был начетчик или грамотей (хотя знал церковную службу всю и особенно житие некоторых святых, но более понаслышке), не то чтобы был вроде, так сказать, дворового резонера, он просто был характера упрямого, подчас даже рискованного; говорил с амбицией, судил бесповоротно...»
(«Подросток»)

«Князь приехал в Васильевское, чтоб прогнать своего управляющего, одного блудного немца, человека амбиционного, агронома, одаренного почтенной сединой, очками и горбатым носом, но, при всех этих преимуществах, крившего без стыда и цензуры и, сверх того, замучившего нескольких мужиков».
(«Униженные и оскорбленные»)

Прочтешь, и сразу рисуются в воображении спесивые и чванные образы, не так ли?

Со временем значение слова «амбиции» претерпело изменения и стало эквивалентом английского «ambition» – честолюбивые планы или цели, слова, нисколько не оскорбительного и не несущего никакой уничижительной окраски. Амбиции приветствуются, будь они политические или спортивные. Молодежь без амбиций в жизни ничего не достигнет.

Итак, амбиции – это хорошо и полезно. Их можно рассматривать как стимул, двигатель, толкающий вас вперед, к победе, к успеху, к заветной цели. Это воля к победе. Теперь самое время прочесть и удивиться тому, как емко и четко сказал месье Бальзак – талантище, который пробивался в люди из самых низов, из крестьянских детей. «Дворянскую» частицу «де» Бальзак прибавил к слегка измененной фамилии в возрасте тридцати лет, закрепился не только на литературном, но и на сословном Олимпе. Прекрасная иллюстрация к поговорке «С волками жить – по-волчьи выть». Если живешь в обществе, помешанном на сословных границах и титулах, дворянстве как мерило человеческого качества, то надо быть дворянином. Хоть в лепешку расшибись, но соответствуй! Иначе ничего не добьешься.

Есть у амбиций один существенный недостаток: они расплывчаты. Амбиции могут побуждать к определенным действиям, заставлять двигаться в нужном направлении, вдохнов-

лять на подвиги. Но с целью надо определяться как можно более конкретно, чтобы лететь к ней как стрела, выпущенная из лука. Р-раз – и в цель! В самую десятку.

С чего начинать?

Конечно, с правильной самооценки. Рассмотрите свои сильные и слабые стороны объективно, без лести и самоуничижения, выберите позицию, с которой вы стартуете, и вы поймете приблизительно, на что вам стоит рассчитывать.

Найдите фирму, в которой вы будете делать карьеру, установите себе планку, определитесь, до какого уровня, до какой должности вы планируете дорасти. Определились? Прекрасно! Теперь поднимите вашу планку на один уровень выше. Это пойдет вам на пользу: с одной стороны, желая добиться чего-то большего, вы будете более собранными, решительными, целеустремленными, безжалостными и конкурентоспособными, с другой стороны, чем черт не шутит, когда бог спит. Вдруг получится?

Избегайте чрезмерно задирать планку, уповая на свое везение. Во-первых, на него уповать не стоит, а во-вторых, заведомо недостижимые цели (а именно такими они и бывают при чрезмерном завышении планки) чреваты нервными срывами и впадением в глубокую депрессию. Оно вам надо? Нет, вы же здравомыслящие люди, поэтому планку поднимаем только на один уровень.

А как выбрать компанию, в которой вам предстоит расти? Очень просто. Если вы никак не можете прийти к конкретному решению, напишите на листе бумаги в столбик все доступные вам варианты и начинайте вычеркивать те, которые по каким-то причинам устраивают вас меньше других. Какой вариант останется последним, тот и выбирайте. Главное, чтобы в компании имелась должность необходимого вам уровня, чтобы была нужная цель.

Можно ли реализовать (удовлетворить) свои амбиции, не делая карьеру? Можно, почему бы и нет?

Можно жениться на дочке (или выйти замуж за сына) Очень Крутой Шишки. Как только отгремит свадебный марш, вы будете причислены к сливкам общества со всеми полагающимися атрибутами... Из грязи – в князи, это весьма удобный способ.

Есть у этого способа свои сложности (а где их нет?), но практически при любом раскладе игра стоит свеч. Если, конечно, амбиции грызут вас изнутри так сильно, что ни днем ни ночью нет покоя.

Можно поехать на море, отойти подальше от заваленного телами пляжа и, нырнув в уютной, малость захламленной бухточке, случайно наткнуться на сокровища капитана Флинта или другого капитана или не сокровища, а какой-нибудь древний раритет – амфору, гидрию, фарфоровый чайник династии Юань. Можно неожиданно найти Нечто имеющее огромную ценность. Тут главное – найти, а дальше все просто. Газеты, телевидение, массовый троллинг в Интернете (а разве вы не знали, что удачливых ненавидят не меньше, чем успешных?), превращение находки в солидный счет в банке, пробный заход в казино и... Короче говоря, дальше все зависит от того, сколько у вас ума, но заметьте, что вариант: «Я разбогател, играя в казино» не рассматривается ни в одной серьезной книге (а книга, которую вы сейчас читаете, безусловно, очень серьезная книга, несмотря на то что читается легко), потому что разбогатеть при помощи казино может только его владелец. Почему так? Да потому что между казино и благотворительной организацией, бесплатно подкармливающей на вокзалах бомжей и желающих сэконо-

мить, есть некоторая разница, может, и не очень заметная, но весьма существенная.

Вариант третий – сделать гениальное изобретение. Например, изобрести самозастегивающиеся пуговицы, самозавязывающиеся шнурки (саморазвязывающиеся можете не изобретать – их кругом навалом), самоввинчивающийся штопор, краску в полосочку или в горошек (чтобы провел кистью и сразу фон, а поверх него симметричные полосочки или горошинки), скатерть-самобранку, вплоть до вечного двигателя. Вечный двигатель, кстати говоря, изобретать лучше всего, потому что, если вы настолько необразованны и тупы, что верите в возмож-

ность его изобретения, вы непременно его изобретете, и несколько минут великой радости (до тех пор пока двигатель не остановится в третий раз) будет вам обеспечено.

Вариант четвертый – создать гениальное или не очень гениальное, но обреченное на грандиозную популярность произведение, например, нарисовать какой-нибудь «Черный ромб» или написать «Над пропастью в траве», снять при помощи украденной на толкучке юзаной любительской видеокамеры гениальный фильм тысячелетия (как вам тема офисных войн?) Неплохой вариант, работает. Неработающие варианты с казино мы не рассматриваем, это требует определенного сочетания таланта с удачливостью. И не тешьте свое эго соображениями насчет того, что талант рано или поздно пробьет себе дорогу. Он пробьет, только вас уже к тому времени может не быть в живых. Творчество некоторых художников и писателей удостаивалось высокой оценки лишь после их смерти. Все лучше, чем ничего, но как-то не очень радостно...

Вариант пятый, пораженческий – задушить в себе амбиции или прогнать их прочь и жить – не тужить, руководствуясь принципом дао, гласящим, что лучше ничего не делать, чем стремиться что-нибудь делать. Обуздание желаний – своего рода путь к счастью. Устраивает такой способ? Флаг вам в руки и семь футов под килем!

И не надо хныкать по поводу того, что в наше время трудно сделать карьеру. Наше время просто создано для этого увлекательнейшего занятия. Попробовали бы вы выдвинуться в люди в Индии прошлых столетий с ее жесткой кастовой системой. Сын наследует занятие отца, контакты между высшими и низшими кастами сведены к минимуму, браки возможны только на своем уровне, никаких мезальянсов даже в виде исключения. Представьте себя мусорщиком-карьеристом из неприкасаемой («неприкасаемой» не потому, что страшно, а потому что запахло) касты чандал и трезво оцените свои шансы на успех. И здесь были варианты: например, исхитриться украсть крупную сумму денег, благополучно унести ноги, найти какого-нибудь благородного, но обнищавшего старого хрыча, заплатить ему за то, чтобы он признал тебя своим внебрачным ребенком. Остановился на постоялом дворе, путешествуя из Дели в Калькутту, согрешил там с женщиной из низшей касты, очень сильно похоть одолела. Можно, но, согласитесь, что сложно, разве не так? Нам с вами гораздо проще удовлетворять свои амбиции, пусть даже и непомерные (да кто их вообще мерил, скажите пожалуйста?)

Есть одно универсальное требование, которого мы коснемся сейчас. Тот, кто хочет сделать карьеру, должен всячески расширять свой круг общения. Заметьте, что не только быть коммуникабельным (на преимуществах подобного поведения мы еще подробно остановимся), но и активно, любыми доступными путями (разумные пути – тусовка с околотовзальными бомжами не даст вам ничего, кроме ложной убежденности в том, что жизнь – дерьмо) расширять свой круг общения, заводить связи, которые могут оказаться полезными.

В обществе человек со связями котируется не хуже, чем человек с капиталом. Вдумайтесь, осознайте, начинайте тусоваться, «клубиться», посещать различные мероприятия (приятнее банкетов, конечно, ничего еще не придумали, особенно если на них наливают без счета и накладывают без конца, и при этом всё высшего качества), выходить в свет.

Помните стихотворение Арсения Тарковского: «Бабочка в госпитальном саду»?

*«Из тени в свет перелетая,
Она сама и тень и свет,
Где родилась она такая,
Почти лишенная примет?...»*

Зачем понадобился этот отрывок? Для того чтобы акцентировать внимание на последней строке. Что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку, что может позволить себе бабочка, порхающая в госпитальном саду, скрашивая унылый быт выздоравливающих, не может позволить себе карьерист.

Вращаясь в обществе, вы непременно должны обращать на себя внимание, причем исключительно в хорошем смысле слова. «Ах, это тот самый приятный молодой человек, который с таким интересом слушал мой рассказ о командировке в Анголу в одна тысяча девятьсот семьдесят девятом году!» – вполне подходит. «А, это тот придурок, который ковырял в носу на протяжении всего банкета, а когда подали десерт, громко пукнул!» – совсем не годится. Уловили мою мысль? Любыми путями производите приятное впечатление на окружающих, особенно на тех, кто может оказаться полезен. А лучше – на всех без исключения, ведь, не зная человека, нельзя оценивать степень его полезности. Может случиться так, что одна из двух старушенций, обсуждающих в углу достоинства и недостатки кошачьих кормов, окажется тещей владельца гигантской кондитерской корпорации «Корка Коли», раскинувшей торгово-производительскую сеть по всему миру. Одно ее слово, и вы можете стать директором скандинавского или британского филиала (чего только не сделаешь, лишь бы угодить теще!). А на внешний вид это совершенно заурядная пожилая дама, одета неброско, и драгоценностей – кот наплакал.

Еще один совет: избегайте поспешных суждений, не судите о человеке по его внешнему виду и аксессуарам – часам, очкам, зажигалкам. Он очень часто бывает обманчив, случайно или намеренно. Для того чтобы произвести впечатление, можно принарядиться, даже одолжить у кого-то из друзей или родственников понтовые респектабельные часы и такую же зажигалку.

Посмотрите на этакого лощеного франта и... с ужасом и недоумением опознаете в нем почтальона, который носит вам письма и газеты. А другой тип в дырявой футболке и потертых джинсах окажется миллионером. Некоторым успешным людям совершенно безразлично, как они выглядят, все равно их ни с кем не спутают. Да и шокировать окружающих прикольно, многим нравится. Вам поначалу лучше этой привычкой не обзаводиться, станете представлять собой что-то значительное – тогда и развернетесь на всю катушку, оторветесь по полной. Шокировать окружающих весело лишь тогда, когда вы точно уверены, что вас не выставят прочь. Прикалываться над окружающими надо с постамента, чтобы по шее не наkostenяли.

Хорошее впечатление подобно карточному домику. Его надо кропотливо выстраивать затаив дыхание, попутно гордясь собой и своими способностями. И вдруг он взял и рухнул от слабого, почти незаметного дуновения. Жуть!

Поэтому постоянно контролируйте обстановку и себя в центре нее. Не расслабляйтесь, не идите на поводу у легкомыслия, избегайте непродуманных поступков, опасайтесь случайностей, которые всегда все портят. Не путайте собственные амбиции с амбициями компании, в которой вы имеете честь или несчастье трудиться. Ваша конечная цель – удовлетворение ваших собственных желаний, которые, вне всякого сомнения, сильно отличаются от целей руководства компании. Ваши амбиции в какой-то мере совпадут с амбициями компании лишь тогда, когда вы, распахав всех конкурентов, сами встанете у ее руля.

Вроде бы мы определились? Осознали, прочувствовали, выпестовали свои амбиции, привязали их к конкретным целям, хорошенько все взвесили – все «за» и «против», «не знаю» и «возможно» безжалостно отбросили прочь, готовы начинать свою игру.

С чего начинается игра? С изучения правил? Ответ неверный. Наша игра начинается с их написания.

Зачем и для чего писать правила самому? Во-первых, для того чтобы играть было приятно, во-вторых, потому что игра по своим правилам существенно повышает шансы на выигрыш. Это не гарантирует выигрыша (вы еще не стали таким крутым, чтобы устанавливать заведомо выигрышные планы), но повышает шансы на него.

Правила игры писать непросто, если они правильные.

Глава третья. Пишем правила игры

«Можно быть уверенным в победе в пяти случаях: если знать, когда можно сражаться и когда этого делать нельзя; если умеешь пользоваться как большими, так и малыми силами (возможностями); если совпадают желания вышестоящих и нижестоящих; если сам осторожен и ждешь, пока враг совершит оплошность; если полководец талантлив, а правитель не руководит им».

Сунь Цзы «Искусство войны»

Ваши собственные правила игры создаются вами только для вас, поэтому они должны учитывать все особенности вашей личности. Вы же способны правильно оценить свои сильные и слабые стороны без приукрашивания и преувеличения, не так ли? Сесть за стол, взять лист бумаги и ручку, написать о себе всю правду? Не исключено, что выйдет нечто подобное:

«Я упрямый чувак, начисто лишенный таких качеств, как креативность и творческие способности, но зато я умею смешно шевелить ушами, неплохо пою и долго не пьянею. В переходе на станции «Таганская» я купил диплом менеджера по рекламе и трудовую книжку с печатями, прошел собеседование и завтра начинаю работать на новом месте.

МЕНЯ НЕ ПО-ДЕТСКИ БЬЕТ МАНДРАЖ, И Я НЕ ЗНАЮ, ЧТО Я БУДУ ДЕЛАТЬ, НО Я ОЧЕНЬ ХОЧУ СТАТЬ КРУТЫМ ЧУВАКОМ!!!!!!!!!!»

Скажете – никаких перспектив? И зря! Как показала история, даже у памятников есть возможность передвинуться с места на места (те, кто сейчас ухмыльнулись и покрутили пальцем у виска, быстро начинают использовать его по назначению – открывают поиск в Интернете и набирают: «Перенос памятника Пушкину в Москве, 1950 год»), а у человека и подавно.

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.