

Пролог

Никогда не разговаривайте с консультантами

Однажды весной, в час небывало жаркого заката, в Москве, на Патриарших прудах, появились два гражданина. Первый из них, одетый в летний серый костюм, был высокого роста, подтянут, седоват, а на хорошо выбритом лице его помещались элегантные очки в золотой оправе. Второй — плечистый, рыжеватый, вихрастый молодой человек — был в поло, белых брюках и белых мокасынах.

Первый был не кто иной, как Виктор Николаевич Скрябин, известный бизнесмен, председатель отраслевой профессиональной ассоциации. А молодой его спутник — Вадим Юрьевич Морозов, предприниматель, основатель и CEO передовой IT-компании BSM Technologies. Скрябин являлся учредителем компании Вадима.

Да, следует отметить первую странность этого майского вечера. Во всей аллее, параллельной Малой Бронной улице, не оказалось ни одного человека. В тот час, когда уж, кажется, и сил не было дышать, когда солнце, раскалив Москву, в сухом тумане валилось куда-то за Садовое кольцо, — никто не пришел под липы, никто не сел на скамейку, пуста была аллея.

Спутники сели на скамейку и начали разговор. Речь, как впоследствии выяснилось, шла о стратегическом управлении. Дело в том, что Виктор Николаевич поручил Вадиму подготовить предложения по развитию бизнеса. Вадим предложения подготовил. Виктору Николаевичу они не понравились. По мнению Скрябина, предложения надо было писать заново. И вот теперь бизнесмен читал

нечто вроде лекции по управлению, с тем чтобы подчеркнуть основную ошибку менеджера.

Надо заметить, что бизнесмен был человеком начитанным и очень умело указывал в своей речи на труды классиков менеджмента, при этом обильно приправляя свою речь не совсем нормативной лексикой. Менеджер внимательно слушал Виктора Николаевича, уставив на него свои карие глаза.

Баритон Скрябина разносился по пустынной аллее, и по мере того как Виктор Николаевич забирался в дебри, в которые может забираться, не рискуя свернуть себе шею, лишь очень образованный человек, менеджер узнавал все больше и больше интересного и полезного и про SWOT-анализ, и про модели Портера и Ансоффа, и даже про менее известных Трейси и Виссема.

И вот как раз в то время, когда Виктор Николаевич рассказывал менеджеру про стратегическую архитектуру Хамела и Прахалада, комментируя в том духе, что «это полное фуфло», на аллее показался человек.

Росту он был выше среднего. Одет в футболку с огромным изображением тигра, драные джинсы и красные мокасины. Небритый. Брюнет. На плече — сумка для ноутбука. «Серфер», — подумал Вадим, глядя на сумку незнакомца.

Пройдя мимо скамьи, на которой помещались оба партнера, незнакомец покосился на них, остановился и вдруг уселся на соседней скамейке, в двух шагах от приятелей.

— Ты, Вадим, — говорил Скрябин, — очень хорошо и красиво пишешь про стратегический vision. Но соль-то в том, что всё это — придумки профессоров бизнес-школ. Им же надо деньги зарабатывать... А еще этим, консультантам... — Скрябин опять перешел на ненормативную лексику.

И именно в этот момент Скрябину пришлось прервать свою речь, потому что незнакомец вдруг поднялся и направился к бизнесменам.

Те поглядели на него с удивлением.

— Извините меня, пожалуйста, — заговорил подошедший, — что я, не будучи знаком, позволяю себе... но предмет вашей ученой беседы настолько интересен, что...

Необходимо добавить, что на Вадима незнакомец с первых же слов произвел отвратительное впечатление, а Скрябину скорее понравился, то есть не то чтобы понравился, а... как бы выразиться... заинтересовал, что ли.

— Разрешите мне присесть? — вежливо спросил незнакомец, и приятели как-то невольно раздвинулись; незнакомец ловко устроился между ними и тотчас вступил в разговор.

— Если я не ослышался, вы говорили, что стратегический менеджмент компании на фиг не нужен? — спросил иностранец, обращая к Скрябину свой левый глаз.

— Нет, вы не ослышались, — учтиво ответил Скрябин, — именно это я и говорил.

— Не представляете, сколько раз мне приходилось слышать эту фразу! — воскликнул незнакомец.

«А какого черта ему надо?» — подумал Морозов и нахмурился.

— А вы соглашались с этим? — осведомился неизвестный, повернувшись вправо к Морозову.

— Приходится, — подтвердил тот.

— Супер! — воскликнул непрошенный собеседник и, почему-то оглянувшись и приглушив свой низкий голос, сказал: — Простите мою навязчивость, но я так понял, что вы, помимо всего прочего, вообще не верите в стратегический менеджмент? — он сделал большие глаза и прибавил: — Честное слово, я никому не скажу.

— Да, мы не верим в стратегический менеджмент, — чуть улыбуясь удивлению незнакомца, ответил Скрябин.

Неизвестный между тем продолжал:

— Но вот какой вопрос меня беспокоит: если стратегического менеджмента нет, нет никаких закономерностей, то, спрашива-

ется, кто же управляет жизнью человеческой и всем вообще порядком на земле?

— Сам человек и управляет, — поспешил сердито ответить Морозов на этот, признаться, не очень ясный вопрос.

— Виноват, — мягко отозвался неизвестный, — для того чтобы управлять, нужно, как-никак, иметь точный план на некоторый хоть сколько-нибудь приличный срок. Позвольте же вас спросить: как может управлять человек, если он не только лишен возможности составить какой-нибудь план хотя бы на смехотворно короткий срок, ну, лет, скажем, в тысячу, но не может ручаться даже за свой собственный завтрашний день? И в самом деле, — тут неизвестный повернулся к Скрыбину, — вообразите, что вы, например, начнете управлять, распоряжаться и другими, и собою, вообще, так сказать, входить во вкус, и вдруг... кхе... кхе... кризис... — тут незнакомец сладко усмехнулся, как будто мысль о кризисе доставила ему удовольствие, — да, кризис, — жмурясь, как кот, повторил он звучное слово, — и вот ваше управление закончилось! Ничья судьба, кроме собственной, вас более не интересует. Сотрудники вам начинают лгать, вы, чуя неладное, бросаетесь в бизнес-школу, затем к консультантам, а бывает, и к так называемым тренерам. Как первое и второе, так и третье — совершенно бессмысленно, вы сами понимаете. И все это кончается трагически... Неужели вы скажете, что это вы сами собою управили так? Не правильнее ли думать, что управился с вами кто-то совсем другой? — и здесь незнакомец рассмеялся странным смешком.

— Вы, коллеги, я так понимаю, не курите? — неожиданно обратился к приятелям неизвестный, — не возражаете, я закурю?

Портсигар незнакомца как-то не вязался с его кэжуал-нарядом. Он был большой, металлический. На крышке сверкнула стилизованная под руну «Тир» большая буква Т. «Шаман, что ли?» — подумал Морозов...

Тут незнакомец опять заговорил:

— Да, в бизнесе бывают проблемы, но это еще полбеды. Плохо то, что иногда проблемы случаются внезапно, вот в чем фокус! Иногда не знаешь, что случится даже сегодня вечером.

«Какая-то нелепая постановка вопроса...» — помыслил Скрябин и возразил:

— Ну, здесь уж преувеличение. Сегодняшний вечер мне известен более или менее точно. Само собой разумеется, что если на Бронной мне свалится на голову кирпич...

— Кирпич ни с того ни с сего, — внушительно перебил неизвестный, — никому и никогда на голову не свалится. В частности же, уверяю вас, вам он ни в коем случае не угрожает. Вашему бизнесу угрожает совсем другое.

— Может быть, вы знаете, что именно, и скажете мне? — с совершенно естественной иронией осведомился Скрябин, вовлекаясь в этот действительно нелепый разговор.

— Охотно, — отозвался незнакомец. Он смерил Скрябина взглядом, как будто собирался шить ему костюм, сквозь зубы пробормотал что-то вроде: «Бизнесу лет... Сотрудников... Раз, два... Расширение, скорее всего... три, четыре... Куча симптомов старения... Стратегии нет... пять, шесть... вечер — семь...» — и громко и радостно объявил: — В ближайшее время вас неожиданно обгонит конкурент!

Морозов вытаращил глаза на неизвестного, а Скрябин спросил, криво усмехнувшись:

— А кто именно? Американцы? Или, может, китайцы?

— Нет, это сделает российская компания. Компания «Аннушка LLC».

— Что, эти? — возмутился Скрябин. — Они же в гараже сидят. И они вообще нам не конкуренты.

— Еще какие конкуренты, — твердо возразил незнакомец.

— Это почему?

— Потому, — ответил иностранец и, прищурившись, поглядел в небо, где, предчувствуя вечернюю прохладу, бесшумно чертили черные птицы, — что «Аннушка LLC» уже практически закончила писать новый софт. И не только писать, но и тестировать. Так что...

Тут, как и следовало ожидать, под липами воцарилось безмолвие. Молчание нарушил незнакомец.

— Извините меня, что я в пылу нашего спора забыл представиться. Вот моя карточка, паспорт и приглашение приехать в Москву для консультации, — проговорил неизвестный, проницательно глядя на обоих бизнесменов. Морозов успел разглядеть на карточке напечатанное слово «профессор» и начальную букву имени — «Т».

— Вы в качестве консультанта приглашены к нам, Профессор? — спросил Скрябин.

— Да, консультантом.

— А у вас какая специальность? — осведомился Скрябин.

— Я — специалист по магии.

«На тебе!» — стукнуло в голову у Виктора Николаевича.

— И... и вас по этой специальности пригласили к нам? — заикнувшись, спросил он.

— Да нет, это шутка, — рассмеялся Профессор и пояснил: — Тут одной известной компании требуется новый импульс в развитии. Так вот они хотят, чтобы я им помог. Я один из немногих в мире специалистов.

И опять крайне удивились и бизнесмен, и менеджер, а Профессор поманил обоих к себе и, когда они наклонились к нему, прошептал:

— Имейте в виду, что стратегический менеджмент работает.

— Видите ли, Профессор, — принужденно улыбнувшись, отозвался Скрябин, — мы уважаем ваши большие знания, но сами по этому вопросу придерживаемся другой точки зрения.

— А не надо никаких точек зрения! — ответил странный Профессор. — Просто он работает, и больше ничего.

— Но требуется же, блин, какое-нибудь доказательство... — начал Скрябин.

— И доказательств никаких не требуется, — ответил Профессор и заговорил негромко: — Все просто: надо взять и попробовать...