

# Содержание

Благодарности .....	7
Пролог .....	9
<b>1      Ездовая лошадь .....</b>	<b>11</b>
Помощь другу .....	14
Пастух и бараны .....	18
Свидание .....	20
Ты нас не уважаешь? .....	21
Что такое личная власть? .....	23
Личные границы .....	26
Мои границы и меры за их пресечение .....	36
Домашнее задание .....	38
Задания .....	39
<b>2      Бешеный электрик .....</b>	<b>41</b>
Дела семейные .....	49
Если друг опаздывает вдруг .....	51
Подъезд. Лестница. Ребята... .....	53
Звонок супертренеру .....	54
Сделка за работу над телом .....	55
Первая тренировка .....	61
Откровенный разговор .....	64
Задания .....	71

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

<b>3</b>	<b>Темная сторона личности</b>	73
	Как проводить совещание?	75
	Довел конфликт до драки? Значит, проиграл	77
	Где отчет?	80
	Фрилансер и кондиционер	83
	Вечерняя тренировка	87
	Встреча с Максом	88
	Задания	96
<b>4</b>	<b>Первая жертва</b>	97
	Столкновение	100
	Злостные манипуляции близких	103
	Шансы, которые нам выпадают	106
	Упражнение «поза орла»	109
	Мои конфликты	113
	Сумасшедшее задание	114
	Задания	117
<b>5</b>	<b>Жесть как она есть</b>	119
	Невероятный прик腆	119
	Свидание с сумасшедшим	124
	Вечер. Улица. Фонарь. Гопники	126
	Дух воина	130
	Задания	138
<b>6</b>	<b>Сpartанцы не сдаются</b>	139
	Три круга ада	141
	«Спарта»	142
	Роупджампинг	145
	Бойцовский клуб	147
	Моя битва	151
	Задания	157

<b>7    Подставка .....</b>	159
Серьезный противник .....	159
Держи вора! .....	162
В поисках зацепки .....	168
Проверка подозрений .....	172
Прямой в челюсть .....	174
Задания .....	178
<b>8    Эльбрус .....</b>	179
Пятикилограммовая подружка .....	179
Подготовка .....	180
Восхождение .....	183
Новое задание .....	187
Задания .....	189
<b>9    Скелет в шкафу .....</b>	191
Долгожданное «да» .....	196
<b>10    Достучаться до небес .....</b>	199
Жесткий разговор с шефом .....	201
За кулисами .....	206
<b>11    Чем заняться после увольнения? .....</b>	207
Лайфстайл победителя .....	208
Задания .....	212
Эпилог .....	213
Специальный подарок для наших читателей — бесплатный видеокурс .....	215
Почтайте отзывы наших учеников .....	219

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

# Благодарности

«**П**ичная 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 была издана несколькими тиражами.

В 2012 году «Экстремальный тайм-менеджмент» выиграл «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.

Благодарим за помощь в создании книги своих коллег — Антона Бритву, Василия Ульянова и Татьяну Бадя.

Конечно же, огромное спасибо нашим замечательным женам и родителям. Вы — наша самая активная и вдохновляющая команда поддержки!

Отдельная благодарность всем читателям, которые сопреживали Глебу, соревновались с ним в выполнении заданий, делились с нами своими результатами. И периодически намекали, что пора бы взяться за продолжение истории.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

И вот она перед вами. Мы очень старались написать не только захватывающую, но и полезную книгу. В ней вы найдете много наших личных примеров и ситуаций. О некоторых из них мы не рассказывали даже друзьям... Практически все, что происходит с Глебом, мы испытали на себе. И делимся с вами своими решениями и рецептами развития личной власти.

Желаем увлекательного и продуктивного чтения!

Николай Мрочковский,

Алексей Толкачев,

[www.4winners.ru](http://www.4winners.ru)

# Пролог

**Е**сть разные категории и критерии успеха. Для кого-то успех 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 девяносто девяти 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 успешных людей.

Конечно, они постоянно развиваются множество полезных навыков, которые помогают им достичь невероятных высот. Однако есть одна вещь, которая дает около семидесяти-восьмидесяти 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 по работе, приятели, родственники и даже незнакомые люди.

Как же все изменилось за такой короткий срок...

# 1 Ездовая лошадь

**П**онедельник, впереди рабочая неделя. Я зашел в любимый автосалон, поднялся по лестнице.

— Здорово, Глебыч! — прокричал 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, чтобы все прилично 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 и 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. Начитав-

вшись дамских романов, девушка находилась в поисках «космической» любви. 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 добре и безобидное.

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

— Да точно было! Слушай, мне очень надо отлучиться. Я уже договорилась с одним человеком, это очень серьезно, — даже невооруженным взглядом было видно, что 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 внимания 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, выжидающе глядя на меня.

— Э-э-э... ладно, на два, — раз уж сдался в принципе, то лишний час роли не играет.

— Спасибо, Глебчик, — Настя тут же расцвела и побежала 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.

— Скоро, Глебыч, скоро, — выдал свою коронную фразу менеджер. Даже от монитора не оторвался, чтобы начальника своего поприветствовать.

— Какой скоро? Этот отчет уже неделю жду! Меня шеф скоро... изнасилует 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. Остальные 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 мишу. Со всех сторон засада.

Так ничего и не решив, развернулся и уже собрался вернуться 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. Стас — любитель тусовок и клубов. Собственно, ночная клубная жизнь и есть причина его постоянных опозданий.

«Им бы понедельники взять и отменить» — вспомнилась фраза из песни Андрея Миронова о дикарях. Не хотелось начинать рабочую неделю с уже третьего по счету конфликта, но и глаза закрыть на опоздание нашего славного пикапера, а по совместительству менеджера по продажам, я не мог.

— Стас, во сколько рабочий день начинается?

— Глебыч, да знаю, что в десять, но пробки просто нереальные, — не прекращая улыбаться, пробормотал Стас.

— Так ты же на метро ездишь, а 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 оfoonарели?! — я сорвался на крик.

— Эй, 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 несчастным и совершенно потерянным, я поплелся в свой кабинет.

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

Уже несколько месяцев я — начальник отдела продаж. Начинал обычным менеджером, и когда шеф повысил меня, был на седьмом небе от счастья. Да только недолго оно длилось. Поначалу подчиненные пробовали манипулировать: ты ведь такой, как и мы, только повезло немного больше, и теперь ты начальник. Поставить недавних приятелей на место было непросто.

Однако я справился, в том числе благодаря своим успехам в продажах. Ребятам тоже хотелось зарабатывать больше, и они стали перенимать опыт, которым я радостно делился. Конечно, не все идеально, и до сих пор у нас в отделе есть недоработки по части продаж. Но по сравнению с тем, что было до моего повышения, прогресс налицо.

Пару месяцев все шло как по маслу (или, по крайней мере, мне так казалось). А потом как-то незаметно я вновь превратился в «своего парня», с которым можно не церемониться,

который все поймет и простит. Особенно ярко это было заметно после взбучек у шефа, когда обозленные парни или заплаканные девушки приходили ко мне за утешением и советом. И я, дурак, помогал... Бывало, сам отчеты за них писал. Со временем благодарности у подчиненных поубавилось, и теперь некоторые личности демонстративно задеваю меня.

Получив повышение, я был настолько счастлив и мотивирован, что полностью ушел в продажи, старался закрепить новые стандарты высоких результатов. А сейчас вот заметил, что упустил нечто очень важное в отношениях с окружающими. И что с этим делать — не понятно.

## Помощь другу

С этими невеселыми мыслями я взял трубку зазвонившего телефона.

— Алло, Глеб, это ты?

— Да. С кем говорю?

— Мишка Измайлов, твой одноклассник, помнишь такого?

— Помню, как тут забудешь, — в школе Миша постоянно пытался меня задеть и сделать какую-нибудь гадость. То портфель на дерево забрасывал, то жвачку на стул лепил, а то и почище развлечения придумывал.

— Ты ж у нас в автосервисе работаешь? В фейсбуке у тебя прочитал, даже лайк поставил.

— В автосалоне вообще-то, но у нас и сервис есть, — разговор нравился мне все меньше. Я уже начал догадываться, куда клонит Мишка.

— 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 однокласснику, с которым у нас были отнюдь не лучшие отношения, желания не было. Но и отказы-

вать вот так в лоб как-то неудобно. Неожиданно в голову пришла, казалось бы, гениальная идея.

— Ок, попробуем что-нибудь придумать. Будешь в наших краях — звони, — сообщил я Мишке. Уж второй раз трубку точно не возьму.

— Глеб, дружище, спасибо! Знал, что другу не откажешь, — по голосу почему-то казалось, что Миша 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 еще по школе помнит, что я не откажу? А теперь как быть? Сказать, что 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. Он и в школьные годы особой симпатии не вызывал, а теперь и подавно напоминал героя второсортного фильма о гангстерах. Еще издалека он начал яростно жестикулировать (видимо, изображая радость от встречи со мной).

— Глеб, это ты?

— Да. Мишка?

— Спасибо друг, выручил, — Миша обхватил своими влажными ладонями мою руку и начал ее трясти. — 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 этим словами Мишка развернулся и бодро направился к ближайшему кафе. От такой наглости я просто потерял дар речи. Как так можно — делаешь одолжение, а он как швейцаруключи дает, мол, машину загони?

Может, плонуть на все и пойти дальше работать? А что Мишке потом сказать? Соврать, что все заняты и не могут

машиной заняться? 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. В прошлом не все у нас было гладко, но обиды уже позади. Сейчас это один из немногих сотрудников, которые ценят меня и признают мою власть. — 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 — заказ какой-то особо важный. Шеф сказал все бросить и срочно делать. Ты к новень-кому обратишься, Федька как раз без дела сидит.

— Спасибо, Михалыч, Федька так Федька.

С новым мастером мы 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, слыхал, — механик протянул здоровенную ручищу.

— Я к тебе с просьбой. Тут у приятеля в машине с радио что-то, можешь глянуть? — проговорил я, чувствуя неловкость.

— 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 почувствовал, 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 (наконец-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 Мишки стрясу!

Как оказалось, тот ожидал починки машины неподалеку.

— Как делишки, друг, все готово?

— Да, все в порядке, — подтвердил я, стараясь поймать момент, чтобы заявить о бутылке.

— Отлично, давай проверю, — забрав у меня ключи, Миша запрыгнул в автомобиль и включил зажигание.

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

— Вот это удружили. 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 — платить за чужой ремонт! Судорожно набрал Мишкин номер.

— Уже соскучился? — хототнул одноклассник.

— Миш, тут дело такое — надо мастера отблагодарить за работу. Коньяком.

— Передай ему мое глубочайшее почтение, Глеб. Все, пока!

— Мишка, подожди! Я коньяк ему обещал за работу...

— Правильно, Глеб, — проговорил Миша тоном, не терпящим возражений. — Ты обещал — ты и доставай ему этот коньяк. Не думал, друг, что из-за сущего пустяка будешь мне на уши садиться. Извини, мне некогда — по другому номеру звонят.

В трубке раздались гудки. Круто я помог закадычному другу! Молодец, Глеб, ты просто ас переговоров! Мало того, что на глецу этому помог машину починить, так еще теперь должен мастеру приставиться. Может, Мишке надо было и счет в кафе оплатить, чтобы ему комфортнее было тебя облапошивать?

В сердцах я сплюнул и выразился вполголоса по поводу происходящего. И поспешил в офис, пока кто-нибудь из наших курьерщиков 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 мне очень не нравиться. Вместе с положительными изменениями я получил кучу проблем, о которых раньше не задумывался. И если пару месяцев назад я уверенно вышагивал по светлой полосе жизни, теперь еле волочился по самой глубокой яме, не в силах взять себя в руки и дать отпор обстоятельствам и Мишкам.

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

## Пастух и бараны

Свои проблемы надо было все-таки постараться разрулить самостоятельно. Стоило начать с подчиненных. Я решительно направился к шефу, который через Настю передал, что хочет побеседовать со мной. Но по мере того, как все ближе подходил к кабинету, энтузиазм угасал. Владелец нашего автосалона, по неподтвержденным слухам, бывший из ведомства, где бывших не бывает, славился крутым характером. Да и собственные аргументы представлялись мне уже не столь убедительными. Но отступать нельзя, принял решение — действуй. Я постучал в приоткрытую дверь:

- Платон Аркадьевич, можно к вам?
- Заходи, Глеб, рассказывай.

Я выложил наболевшее: многие сотрудники моего отдела опаздывают, вовремя работу не делают, да и вообще относятся к своим обязанностям весьма халатно. 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-арьевич, они все нехоро-о-о-ши», — 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 твое стадо баранов... менеджеров то есть, — поправился Платон Аркадьевич, — разбежалось. Сплошной разброд и шатание!

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

— Жесткости тебе не хватает, мягкий слишком, вот они 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 Платонычом.

— Давай-ка включайся и начинай воспитывать в себе руководителя. Тебе нужен внутренний стержень, который люди будут чувствовать — и тогда они станут тебя слушаться. Иначе, — шеф сурово посмотрел на меня, — долго на этой должности ты не простоянешь. Продажи у тебя хорошие, спорить не буду. Но задача начальника — управлять, без этого никак.

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

Больше всего хотелось выместить злобу на сотрудниках, но я взял себя в руки. Чего баранов винить, раз пастух кривой...

Решено — берусь за ум! Вернее, за косичку, чтобы, как Мюнхгаузен, вытащить себя из болота.

Остаток дня в офисе прошел без происшествий. Добил текущие дела, заставил подчиненных сделать минимальный объем звонков клиентам. Во время перерыва сбегал за коньяком и осчастливили механика Федью.

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:

— Привет! Как дела?

— Привет, дорогая! Да нормально все... Давно ждешь?

Пойдем, прогуляемся, — мы не спеша двинулись по аллее. Несмотря на хорошую погоду, в парке было немноголюдно: в основном мамочки с колясками и несколько молодых пар вроде нас.

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

— Алена, я тут подумал. Может, ты ко мне переедешь?

— Ты серьезно?.. — Алена остановилась и задумчиво посмотрела куда-то вдаль. Я не знал, что и думать. Неужели?..

Но тут я увидел, как уголки ее губ поползли вверх. Алена заулыбалась. Понял, что услышу «да».

— Ты даже не представляешь, как сильно я этого хочу! Только... папа меня убьет!

— Не убьет. Поговорим с ним, с мамой, скажем, что у нас все серьезно. Завтра приду и поговорю с твоими родителями, — 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. Она смотрела на меня с такой благодарностью, что я невольно укорил себя за недогадливость. Надо было уже давно съехаться и жить вместе. Ведь Алена не меньше моего хочет этого!

Потом мы долго бродили по дорожкам парка, обсуждая переезд, совместную жизнь и даже покупку 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 бежать, — 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 грэзы 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.

— Да вот хотел встретиться, пообщаться. Ты сегодня свободен?

— Что за спешка? Никак снова проблемы? — мой наставник как в воду глядел.

— Да, не без этого, — признался я, вспомнив события дня.

— Не грусти, разрулим все. Давай в 23:00 в нашем кафе.

— 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 ж 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 десять 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. Кто поспособнее — устроился на хорошую работу, переехал в более престижный район. Однако многие остались жить с родителями и перебивались случайными заработками. Вроде были нормальные парни, почему разменивают свою жизнь на алкоголь — не понятно.

— Глеб, друган, держи стакан! — пока я здоровался со всей компанией, кто-то уже подсуетился и сунул мне в руку пластиковый стаканчик. Судя по резкому запаху, в нем было дешевое пиво. Отступать 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 пойла. Пить не хотелось, а перед встречей с Максом тем более. Он убежденный сторонник здорового образа жизни. Пока я раздумывал, ребята прикончили свое пиво и дружно уставились на меня.

— Глеб, ты чего опять не пьешь? Трезвенник-язвенник что ли? — заржал Дрон, заводила компании, остальные его поддержали.

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

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

— Уважаю, — я отвел глаза.

— Тогда пей! Это ж пивасик!

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 — пиво попало не в то горло.

— Вот, другое дело! А то не пьет он, понимаешь, — заулыбался Дрон.

Через двадцать минут я все-таки смог сбежать из ловушки. Пока все опрокидывали в себя жидкость, я, к счастью, ухитился 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?

С последней встречи с Максом прошло немало времени. И когда я увидел рядом с кафе его — улыбающегося, загорелого, то не смог сдержаться — расплылся в улыбке до ушей. Обнявшись и похлопав друг друга по спинам, 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 встречи<sup>1</sup> ты говорил, что мне надо заняться развитием внутренней силы или личной власти. Развитием 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?

---

<sup>1</sup> См. последнюю главу книги «Экстремальный тайм-менеджмент». — Прим. авт.

— Есть разные 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 вобретении финансовой свободы и возможности много путешествовать. Для третьего это — творческая реализация.

— Согласен, все это очень важно.

— Более того, для девяносто девяти процентов людей достижение 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 идет 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 исходящую от него уверенность. 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 боль-

шой внутренней силой, очень немного. Вторая — хорошая: внутреннюю силу можно развивать, точно так же, как и любые мышцы 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 Stalin!

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

Вспомнилась ситуация, как мы с шефом заезжали 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.

— Личная власть не имеет ничего общего с формальной властью директоров, чиновников или представителей внутренних органов. Она не связана и с надуванием щек или 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!). 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 развитию тебя по всем областям колеса жизни?

— Еще бы, разве такое забудешь?! — я прекрасно помнил приключения, которые произошли со мной несколько месяцев назад.

— 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.

— Я уже знаю, что с тобой легко не бывает. И готов «вд jobывать» по полной, — улыбнувшись, подтвердил я.

— Как-как ты сказал?

— «Вд jobывать» от job. По-английски это значит «работать».

— Здорово звучит, достойная замена нашему чуть менее культурному аналогу, — новое слово явно пришлося Максу по вкусу. — Ну, раз готов, можем начинать. Последний момент...

— Оплата? — догадался я. — 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 цифру, которая показалась мне более чем доступной. 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 месячной 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? Плохонькую 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, — решился я.

— Отлично, тогда начинаем, — кивнул Макс.

## Личные границы

— Прежде всего, Глеб, пойми, личная власть — это не то, чему можно научить 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.

Начинать 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, — я никак не мог привыкнуть к новой форме обращения.

— Да, верно. Представь полицейского в форме: он что-то требует, и ты подчиняешься ему в рамках закона. Но как только он 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 у тебя 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, невольно ощущая некоторую фальшь в этом подходе. — Никак не могу сообразить, 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 такими, чтобы привлекать людей. Чтобы окружающие сами хотели быть рядом с тобой. Сильные притягивают других за счет своей энергетики, личной власти.

Макс замолчал, давая мне время разобраться в его словах.

— При этом сильные люди не обязательно богатеи, — продолжил мой наставник. — Личная власть не равна богатству — оно лишь следствие этой власти. 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 твоя задача — поставить четкие границы того, к чему ты отныне становишься нетерпим. При пересе-

чении этих границ 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 меня, высказываются саркастически в мой адрес, ругаются матом или курят при мне. Не знаю, что будет у тебя, но необходимо прописать четкие границы.

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

— Многие люди имеют лишь смутное представление об этих границах. И когда кто-то их нарушает, появляется чувство дискомфорта. Но вместе с тем мы думаем: человек лишь чуть-чуть поднял голос, либо в магазине продавщица слегка накричала или нахамила. Зачем из этого раздувать скандал? Знакомо?

— Еще как, — я тут же вспомнил кучу ситуаций, когда меня прожимали, но вроде бы чуть-чуть — по крайней мере, так казалось. Затевать из-за такой мелочи скандал казалось глупым. Я изложил свои соображения Максу.

— Так люди себя и обманывают: «Ничего страшного не произошло. Границы немного нарушили, было дискомфортно, но я стерплю». Думают что-нибудь вроде: «Если бы он на меня матом наорал на весь магазин, я бы жестко отреагировал. Но поскольку он сказал всего два слова, хотя и очень нехороших, я стерплю».

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

— Ты провел аналогию с государством. Есть границы страны. Если кто-то их 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 твоих границ. Выстраивать вокруг себя рамки, ограничивающие доступ других людей к твоему телу, времени, эмоциям.

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

— Подозреваю, что окружающим это не понравится.

— Не то слово! — громогласно 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 письмо, которое 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 обязательнонакажет нарушителя публично, чтобы остальным было неповадно.

— Представляю, как я 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, 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 пущистый. Тряпка, проще говоря.

Слова Макса звучали очень обидно. Однако воспоминания о сегодняшнем дне, 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 бы Иосифом Виссарионовичем Сталиным?

— Не смог бы, — признал я, представив ситуацию. — Платон Аркадьевич, конечно, крут, но не настолько.

— С тобой будут делать ровно то, что ты позволяешь с собой делать. Если разрешаешь кричать, обзывать, обращаться панибратски — все так и будут поступать. Перестанешь позволять — не будут.

Я помолчал, переваривая слова наставника.

— Макс, а должен ли я в ответ кричать?

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

— По-моему, нет.

— Вот именно. Крик показывает, что в тебе недостаточно внутреннего стержня и силы, чтобы победить. Как правило, все наоборот. Тебя начинают лучше слушать, когда ты говоришь тихо и спокойно. Можно использовать мимику, взгляд. Мы обязательно будем с этим работать.

— Согласен с тобой, 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 со мной общаться!

— Это не так. Когда люди видят жесткие границы, они уважают тебя еще сильнее. Ведь у большинства нет границ, их бол-

тает как известную субстанцию в проруби. Им не на что опереться, но на тебя положиться можно, и окружающие будут чувствовать в тебе эту стабильность.

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

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

— Можно, — согласился Макс, — но зато рядом с ним есть уверенность. Люди это ценят. Поначалу ты будешь сталкиваться с непониманием. Окружающие начнут тестировать: вдруг сегодня у тебя такое помутнение настало? Один раз нарушил границу — ты среагируешь и ударишь по лбу. Потом то же самое во второй раз, в 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 теряются в конфликтах и позволяют нарушать свои 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-да, именно так я и думаю в подобных ситуациях.

— Из-за таких фruстраций становится еще хуже. Поэтому 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 подобным образом. И продолжаем жизнь дальше.

— А можешь привести пример, чтобы было понятнее?

— Например, тебе не нравятся опоздания, и ты прописываешь это как одну из своих границ. В этом случае, если ты договорился о встрече, а другой человек опоздал на пятнадцать