



ПУТЬ МАСТЕРА

Этот журнал прочитал я ☺ и ○○○○○○○○○ моих друзей

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

- **«КАРЬЕРА МЕНЕДЖЕРА»:** Ли Якокка – легенда американского менеджмента рассказывает как из сына эмигранта можно стать руководителем крупной корпорации. Его автобиография – в прямом смысле учебник по антикризисному управлению;

- **«ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС: СОВМЕСТИМО?»:** Заниматься ли женщине бизнесом? Если да – то каким? Существует ли мужской и женский бизнес? Реально ли совместить семью и карьеру? Комментарий преподавателя «Института самовосстановления человека» Олега Гридина, мастер-класс от психолога-консультанта Ектерины Горшковой и варианты решения от леди, известных во всем мире;

- **«ЗАГАДКИ О СИСТЕМЕ НОРБЕКОВА»:** творчество юных слушателей Детского курса в Екатеринбурге;

- **«УРОВЕНЬ ЛЮБВИ И НЕЖНОСТИ...»** - притча об ангелах в современном мегаполисе;

- **«СКУЛЬПТУРА»:** как остаться вдвоем на площади, комиксы Херлуфа Бидструпа.

КООРДИНАТЫ НОРБЕКОВ КЛУБ

г. Екатеринбург, ул. 7А (Плотинка), бизнес-центр «СЕНАТ» тел.:(343) 200-60-30 www.NorbekovClub.ru, a@norbekovclub.ru

РАСПИСАНИЕ БЛИЖАЙШИХ КУРСОВ

Начало курса	Конец курса	Название курса
15.06.10	24.06.10	1Оздоровительный курс, Екатеринбург
07.07.10	15.07.10	1Оздоровительный курс, Екатеринбург
18.07.10	28.07.10	Основной курс на Алтае
каждый вт. с 19:00 до 21:30		Клубные занятия

РАЗДЕЛЫ ЖУРНАЛА

События.....	4
Семья.....	5
Бизнес.....	12
Созидай-Ка.....	25
Притча.....	27
Копмиксы Х.Бидструпа.....	28

АНЕКДОТ

Очень солидная аудиторская компания, с жёсткими корпоративными нормами. Все приходят на работу очень рано, а уходят за полночь..

Однажды один специалист начал работу в 9:00. Все переглянулись. Ушёл в 18:00. Все опять переглянулись, но решили, что-то серьезное случилось дома. На следующий день то же самое, и через день. Наконец, народ решил разъяснить бунтарю правила игры.

Тот послушал, а потом робко сказал:

- Ребята, да вы что - я же в отпуске!!!

Никогда не говори: “Я ошибся!”. Куда лучше: “Надо же, как интересно получилось!”

Тема этого номера – бизнес. Но это для взрослых. А для тех, кто помладше – создание нужного состояния при помощи загадок, которые они придумали сами. А если взрослым тоже захочется вспомнить непосредственность, радость детства, светлую и легкую гармонию? Почувствовать себя великим путешественником, или девчонкой с косичками, замирающей при виде фарфоровой куклы? Давайте устроим себе приключение: на свете миллион разных хобби и если каждый расскажет о своем, покажет его красоту, уникальность, радость – найдутся те, кто захочет научиться, кто станет единомышленником, вдохновит на новые открытия.

Хобби (от англ. hobby) — вид человеческой деятельности, разновидность развлечения, некое занятие, увлечение, не несущее особой материальной выгоды, которым регулярно занимаются на досуге, для души.

Хобби может быть хорошим способом борьбы со стрессом, кроме того хобби зачастую помогают развить кругозор, расширить круг друзей и может помочь самореализоваться.

То, что для одного человека является хобби, для другого может быть профессией. Но иногда хобби и профессия совпадают (Википедия)

Чем привлекательны хобби? Увидеть землю с высоты птичьего полета, побывать на далеком тропическом острове, погрузиться в прохладную глубину океана, взлететь на волне, вдохнуть морозную прохладу Альп, жить великой романтикой дорог и морей.

Душа человеческая ищет развития и подсказывает путь...

Мир увлечений – таинственный словно сама душа. Здесь живут настоящие чудеса: фотография и коллекции странных и завораживающих предметов, прогулки под луной, мыловарение, паркур, лепка из глины...

Яркие, экстремальные и тихие, медитативные. Для пользы или для души. Но у них есть общее - в этом мире живет вдохновение. В нем рождаются нужные качества характера, увеличивается количество улыбок на квадратных километрах земной поверхности.

Увлечения бывают редкими, экзотичными, веселыми. Например, установка баланса камней. Это когда один камень (глыба) устанавливается на другой, при этом минимальная площадь их соприкосновения должна обеспечить устойчивое равновесие. А еще можно вязать шнурки на ботинках. Представьте себе сотни способов вязки шнурков на обуви!

А самое красивое и полезное увлечение - создание гармонии в окружающем мире ;)

Чем увлекаетесь Вы? Буду очень рада Вашим рассказам.

С признательностью, Николь.

Уважаемые выпускники! Хотелось бы рассказать Вам о действительно большом событии, которое произошло в нашей истории: наиболее успешными выпускниками Норбеков клуба, практикующими бизнесменами, успешными людьми была открыта школа бизнеса RONUM.

Эта школа дает начинающим предпринимателям и всем, кто желает начать свое дело, практические знания и инструменты организации и ведения бизнеса. Рассматриваются такие вопросы, как: выбор стоящей идеи для своего дела, реклама и маркетинг молодого предприятия, переговоры, формирование команды, продажи, финансы, личность генерального директора и т.д.

Кроме этого, работа ведется по развитию уникальных способностей, присущих крупнейшим бизнесменам мира и богатейшим людям. На занятиях раскрывается внутренний потенциал бизнесмена, развивается интуиция, происходит расширение рамок сознания, ведется работа по управлению эмоциями.

В сущности, школа сумела объединить успешный опыт западных компаний и мудрость Востока.

Занятия в RONUM помогают начинающим бизнесменам уже на начальном этапе сэкономить массу денег. Рассматриваются традиционные ошибки, которые делает большинство начинающих предпринимателей. Раскрываются секреты успешного ведения бизнеса, о которых

никто не рассказывает, о которых, даже не принято говорить вслух.

В RONUM обучают работодателей. Здесь не готовят наемных работников. Занятия в школе ведут только практикующие бизнесмены, на личном опыте доказавшие правильность своего пути.

Несколько лет мы изучали и собирали практические знания и опыт успешных предпринимателей и известных компаний. Проверяли это на своем бизнесе. Получали результаты. Теперь мы готовы эти результаты передать Вам. А для Вас - конкретным результатом обучения в школе станет открытие своего дела. Собственно так и называется курс: Открой свое дело!

Суть школы RONUM - это работа над собой, самопознание, раскрытие себя. Но выпускники школы раскрывают свой потенциал именно через организацию своего дела.

Контакты Школы бизнеса

RONUM:

(343) 200-89-90

WWW.RONUM.COM

Генеральный директор
“Норбеков Клуб”
Гольденберг
Александр Викторович

НОРБЕКОВ КЛУБ ПЕРЕЕЗЖАЕТ В НОВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ!

Наш новый адрес: Екатеринбург, ул. Горького 7А (Плотинка), бизнес-центр «СЕНАТ»

В самом центре города, в современном бизнес-центре, на набережной реки Исеть с 02.06.2010г. будут проходить занятия всех текущих курсов, здесь же разместится офис Норбеков клуба. Офис расположится в кабинетах 2.109 и 2.110, а занятия будут проходить в конференц-зале.

В бизнес-центре два входа. Для того, чтобы попасть в Норбеков клуб, нужно зайти в тот, который ближе к ул. Ленина и подняться на 2й этаж. При себе лучше иметь документы, чтобы оформить пропуск. Если документов при себе не оказалось, то можно перезвонить на номер 200-60-30 и мы Вас встретим.

ДЕТСКИЙ КУРС ОТПРАЗДНОВАЛ ДЕНЬ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ!

Прямо на занятиях Олега Гридина веселые, яркие, талантливые и непоседливые слушатели курса отметили свой праздник

Конфеты, игры, улыбки, забавные рожицы и счастье в глазах.



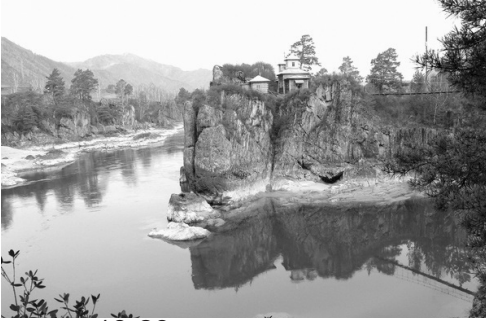
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ, ОТКРЫВШИЕСЯ НА ВТОРОМ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОМ (Суфийском) курсе!

На прошедшем курсе собралась необычная группа: слушатели приходят в клуб с интересными предложениями.

Кто-то готов написать статью для издания «Путь мастера». Кто-то рассказывает о необычном проекте, который может быть интересен выпускникам клуба. Мы с радостью встречаем каждого, обсуждаем варианты развития идеи, вносим свои предложения. Через некоторое время материалы об этом появятся на нашем сайте и в следующих номерах издания Путь мастера.



ПОДРОБНОСТИ ПУТЕШЕСТВИЯ НА ГОРНЫЙ АЛТАЙ

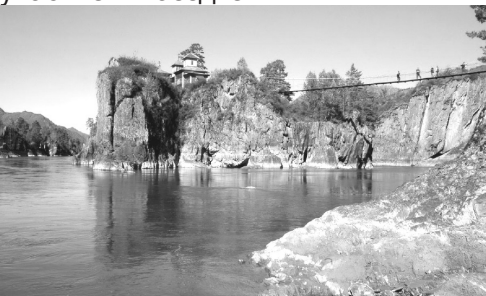


18-28 июля состоится выездной курс Основы интуиции. Он пройдет на Горном Алтае. Ведет курс – преподаватель Института самовосстановления человека–Олег Гридин

По мнению преподавателей выездные курсы дают больше результатов: никто не отвлекает, яркие впечатления, нестандартные ситуации, оставляющие яркий след в сознании, возможность полностью сконцентрироваться на занятиях, компания единомышленников, постоянное общение в преподавателем.

Кроме занятий на этом курсе намечена активная туристическая программка: походы в горы, конный поход, сплав по реке Катунь, посещение храм на острове Патмос.

Приглашаем вас принять участие в поездке!



ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС: СОВМЕСТИМО?

Свет мой зеркальце! Потуши!!! Люди комплексуот...

Заниматься ли женщине бизнесом? Если да – то каким? Существует ли мужской и женский бизнес? Реально ли совместить семью и карьеру?

Олег Гридин, преподаватель «Института самовосстановления человека» (г. Москва): «Конечно, самое важное для женщины – семья, муж, дети, домашний очаг. Но во все времена были мужчины, женщины и Личности...»

Ничто не делает женщину такой счастливой, как семья и дети. Никакая карьера не заменит первую улыбку ребенка, его первые шаги. Ребенку нужна мама, а не няня или детский сад. Мужу нужна любимая и любящая жена, а не бизнес-леди.

Тем не менее, успешные в бизнесе женщины - совсем не редкость. И порой они так удачно выбирают, чем заниматься, что работа приносит удовольствие, не изматывая, график гибкий и позволяет уделять внимание близким, а направление работы позволяет стать более женственной, яркой, интересной. Психологи считают, что успех к женщинам приходит не в последнюю очередь благодаря тому, что они слегка вживаются в нужную роль и обладают талантом актрисы.

Мастер класс

Психолог-консультант Passi-on.ru Ектерина Горшкова - о женских хитростях, помогающих стать успешной:

Как-то раз я наблюдала одну женщину-руководителя за работой. Сначала она весело хохотала с сотрудницами, обсуждая текущие дела, и совершенно нельзя было определить, кто же здесь руководитель.

Потом раздался телефонный звонок, и она перевоплотилась в беспомощное создание, раздавленное обстоятельствами - именно в этом образе она убеждала поставщиков повременить с оплатой.

Чуть позже я наблюдала, как жестко и властно она отчитывала нерадивого менеджера, а буквально через десять минут после этого разговора мы увидели ее совершенно преображенной.

Распустив волосы, поменяв украшения и расстегнув пару пуговиц на блузке, она со словами «Пошла очаровывать клиента» выпорхнула из офиса. И тогда я поняла, в чем **секрет успеха женщин в бизнесе**.

Ни один мужчина не способен в течение какого-то часа сыг-

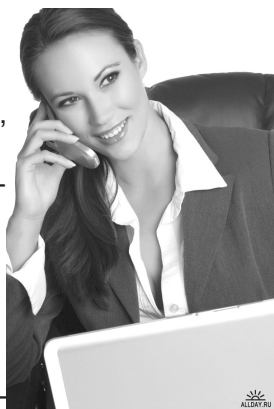
рать несколько разных ролей, не получив при этом нервного расстройства. Женщины - поистине великие актрисы, способные перевоплощаться мгновенно в зависимости от обстоятельств. Смена ролей - вот ключ к успеху!

И действительно: в мире бизнеса, изначально созданном для мужчин, женщины играют по своим правилам. И создавая эти правила, женщины используют все свои преимущества.

Например, они обладают более тонким социальным интеллектом, они лучше ощущают нюансы отношений - в том числе и отношение к себе.

Поэтому женщинам легче подстроиться под собеседника и спрогнозировать его поведение. По тем же причинам женщинам намного проще говорить на языке собеседника, а это важный ключ к взаимопониманию.

А внимательность женщин к деталям и умение слушать помогают определить мотивацию оппонента, на которую так легко воздействовать, используя врожденную эмоциональность и вербальный интеллект.



Умение облекать эмоции в слова, играть своим голосом помогают женщинам говорить ярко и образно, а презентации и выступления некоторых представительниц слабого пола способны даже у тупа пробудить желание купить товар.

Женщины

более чувствительны к интонациям и изменениям мимики собеседника, а это помогает быстро улавливать перемены в его настроении и гибко менять свое поведение.



Поскольку у мужчин многие из перечисленных качеств не входят в необходимый джентльменский набор, то в области общения женщины виртуозно обходят мужчин и выигрывают.

Несмотря на большое преимущество у мужчин в стратегическом мышлении, женщины компенсируют этот факт большей практичностью, которая позволяет им получать гарантированный результат «здесь и сейчас».

А уж как ловко используют женщины тот факт, что мужчины легче реагируют на ухаживания и сексуальные намеки!

А большая устойчивость к стрессу, чем у мужчин, позволяет женщинам даже в самых трудных ситуациях проявлять все грани своего актерского таланта, быстро переключаясь из одной роли в другую.

Реквизит

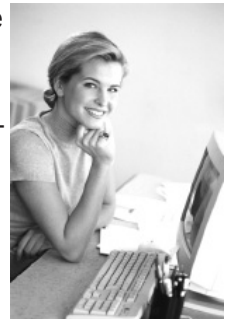
К каждой встрече с клиентами Таня создавала новый имидж. Например, когда шла на встречу с женщиной среднего возраста или пожилой, она одевалась скромно, невзрачно и практически не использовала косметику.

Другое дело, когда предстояла встреча с мужчиной - здесь она выглядела «на все сто», как звезда экрана. Также **в своем гардеробе Таня имела костюмы совершенно разного стиля и качества - это было нужно для встреч с клиентами разного материального уровня и рода деятельности.**

Женщины как актрисы создают нужное впечатление и влияют на собеседника при помощи удачного костюма. И здесь они настоящие мастера!

Ни один мужчина не наденет розовую рубашку только потому, что этот цвет «создает доверие у собеседника». А женщины с помощью нюансов своего внешнего вида ловко манипулируют теми же мужчинами.

Еще один важный женский козырь - **умение создать нужную атмосферу.** В свое время меня очень развеселила история Аллы, в то время владеющей небольшой торговой компанией.



Не имея возможности давить на поставщиков на переговорах, чтобы те снизили цены, Алла придумала хитрый ход.

Интрига состояла в следующем: когда поставщики появились в офисе, первое, что они увидели, была группа людей в костюмах и с ноутбуками. Люди сидели рядом с переговорной комнатой и нервно ожидали своей очереди.

Алла сообщила удивленным поставщикам, что объявила тендер на лучшую цену по закупкам и это их прямые конкуренты. Она рассматривает все предложения и примет лучшее решение для своей компании. Переговоры прошли быстро, поскольку, боясь потерять контракт, поставщики приняли условия Аллы. Когда же они ушли, она распустила массовку у кабинета, поскольку роль их была сыграна.

Также виртуозно выстраивала Алла сцены своих переговоров. Сидит она, например, в каком-нибудь крутом офисе и важные дядьки ну никак не хотят идти на уступки.

И вдруг у Аллы звонит мобильный. Она извиняется и объясняет, что ждет срочной информации от клиентов. Из пары слов, которые слышат присутствующие, становится ясно, что клиенты жить не могут без Аллы!

Еще через некоторое время звонок - ой, извините, простите, это звонок из Америки. В общем, через пару-тройку хорошо продуманных ходов уважение к Алле и ее компа-

нии выросло, как на дрожжах!

Секретарша Аллы не зря получила свою зарплату, тратя свое рабочее время на звонки по Аллиному сценарию. Надо сказать, что, используя подобные творческие находки, Алла добилась грандиозных успехов как в бизнесе, так и в личной жизни.

От мужчины всегда ждут принятия решений, проявления силы, настойчивости, активности. От женщины традиционно требуются мягкость, уступчивость.

А если она красивая, да еще блондинка, то скорей всего, от нее ждут легкомыслия. Когда речь заходит о бизнес-леди, часто в голову приходит образ стервы или мужеподобной феминистки.

Список стереотипов можно продолжать до бесконечности, но дело это бесполезное, - гораздо выгоднее стереотипы ломать. Это всегда приводит собеседника в состояние невероятной податливости. И делай с ним, что хошь!

Разрыв стереотипов - излюбленное оружие женщины. Ни один мужчина не заподозрит признаки ин-теллекта и алчности в хрупкой длинноногой блондинке с огромными оленьими глазами.



И не только мужчины совершали подобную ошибку, впервые пообщавшись с успешным менеджером Машей. Заранее настроившись на легкий и непринужденный разговор с юной дурочкой (красивая, значит дура, это всем известно!), они испытывали настоящий шок от профессионализма и настойчивости Марии.

Обладая высоким IQ и поистине бульдожьей хваткой, Маша ловко использовала эти моменты удивления для увеличения результатов продаж и пополнения личного бюджета.

Если бы ваш коллега-мужчина обратился к боссу с просьбой объяснить ему детали вверенного ему проекта, жалобно закатывая глаза и сиротливо комкая платочек для слез, босс, наверное, его нецензурно послал бы, а потом отобрал проект и передал бы его более уравновешенному сотруднику.

Но если то же самое проделает симпатичная сотрудница, он отечески пожалеет ее и с удовольствием объяснит детали этого жуткого проекта.

Более того, он тут же почувствует себя в роли доброго и необходимого начальника, настоящего лидера, способного наставлять молодые умы!

Лена, руководитель отдела в инвестиционной компании, рассказывала совершенно невероятную историю о том, как в юности, когда она работала простой секретаршей

на ресепшене, ей неожиданно повысили зарплату в два раза!

Дело было так. Сидела Лена на своем ресепшене и тихо рыдала, вспоминая несправед-



ливые и обидные нападки своей напарницы, которая сваливала с работы раньше времени и заставляла бедную Лену работать сверхурочно, да еще и не в свою смену.

В этот момент мимо проходил финансовый директор компании. Он услышал всхлипывания и задержался у стойки. После этого начался допрос.

В результате Лена, заливаясь слезами, открылась доброму директору и поведала все свои девичьи тайны, связанные с производом на рабочем месте.

Как же она удивилась, когда он вздохнул и сказал: Лена, я знаю, ты учишься и тебе тяжело работать по вечерам. Может быть, мы тебе повысим зарплату, если тебе так приходится задерживаться?

Лена согласилась и поняла, что сила женщины по-прежнему в ее слабости.

Мужчины не плачут. А женщины могут позволить себе всплакнуть разок, другой, и благодаря этому даже получают дивиденды.

Вовремя сказанный компли-

мент творит чудеса. И здесь женщины намного успешнее, чем мужчины. В комплименте ведь важна не просто похвала, а умение заметить и оценить то, от чего сам собеседник в восторге. И женщины всегда чувствуют такие вещи интуитивно.

А умение достичь результата с помощью подобных эмоциональных поглаживаний вообще чисто женское изобретение.

«Сережа, дорогой, ты лучше всех знаешь математику и вообще самый умный в классе. Дай, пожалуйста, списать!» - так это проявляется в детские годы. «Сергей, твои презентации - самые лучшие в отделе! Не мог бы ты дать мне несколько советов?» - так совершенствуются навыки комплимента в начале карьеры.

«Сергей, вы очень внимательно подобрали данные для отчета, учли все, я давно не встречала такого ответственного подхода к делу! Вы, безусловно, самый перспективный сотрудник в отделе. Не могли бы вы задержаться сегодня в офисе и закончить проект пораньше?» - а это уже высший пилотаж производственного комплимента дамы-руководителя. Ну кто же устоит перед очарованием лести, тем более подкрепленной фактами!

Однако не всегда успешная карьера приносит удовлетворение.



Успех?

Сегодня бизнес-леди руководят крупными компаниями. Но — странная тенденция: многие женщины, добившиеся успехов в бизнесе, через некоторое время покидают свои компании.

“Когда 24 часа в день семь дней в неделю руководишь глобальным бизнесом... остается не так много времени для всего остального”, сказала 50-летняя финка Сари Балдауф. Через два месяца после того, как FT присудила ей первое место в списке самых успешных бизнес-леди Европы, Балдауф оставила должность президента Nokia Networks, чтобы посвятить себя работе в молодежной благотворительной организации и изучению итальянского языка (Элисон Мейтленд, www.vedomosti.ru).

Резюме американки Кейт Груссинг открывает любые двери. Она окончила один из семи самых престижных женских колледжей США, получила степень MBA и работала в инвестбанке Morgan Stanley, консалтинговой компании McKinsey и в инвестбанке J. P. Morgan, постепенно занимая все более высокие посты. Ей нравилось преодолевать трудности и хотелось решать новые задачи. Но когда младшему из четверых ее детей пришлось время идти в школу, ей захотелось взять под контроль свою личную жизнь.

“Работа в инвестбанке - это образ жизни, - говорит Кейт Груссинг.

- Даже если мне удавалось самой отводить детей в школу только один день в неделю, я все равно чувствовала себя виноватой перед коллегами. Я знала, что многие из них сидят на работе с 6.30 утра, а я в этот день старалась незаметно прокрасться в офис после девяти часов. Я работала до девяти часов вечера и все равно чувствовала себя ужасно”.

Летом 2004 г. она ушла из банка.

Многие талантливые женщины, добившись успехов, примерно к 40 годам, неожиданно покидают компании. Работодатели не до конца понимают весь комплекс причин, по которым женщины уходят с работы. Семья – это только одна часть уравнения. Исследование, проведенное в США, результаты которого были опубликованы в журнале Harvard Business Review, показало, что женщины бросают успешную карьеру из-за того, что не устраивает организационная политика, им не хватает общения, они чувствуют, что оказываются в изоляции на вершине власти.

Варианты решения

Кейт Груссинг, ожидая детей у ворот школы, часто разговаривала с другими матерями и обнаружила среди них ушедших с работы специалистов по налоговому праву, банкиров и бухгалтеров.

“Они спрашивали меня: вы собираетесь возвращаться на работу? Я отвечала, что да, собира-

юсь, но пока не знаю, чем займусь дальше. Практически все говорили: если найдете хорошего рекрутера или консультанта, дайте знать; я бы с удовольствием занялась какой-нибудь интересной работой с более гибким графиком, но не знаю, к кому обратиться”.

Так у нее родилась идея нового бизнеса — полурекрутинговой-полуконсалтинговой компании, которая помогала бы найти друг друга специалистам, желающим работать по гибкому графику, и компаниям, нуждающимся в их услугах на короткий срок. Кейт объединила усилия с предпринимательницей Ширли Соскин, которая создала с нуля успешное PR-агентство Clarion Communications, продала его и теперь воспитывала двоих дочерей. Вместе они основали компанию Sapphire Partners.

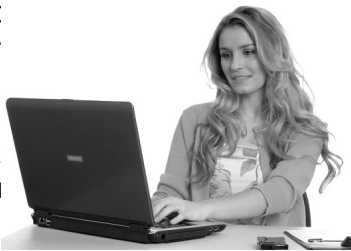
Список их клиентов пока невелик, но заслуживает уважения. Среди них J. P. Morgan, Lehman Brothers и Cisco Systems. В их “копилке талантов” 175 человек, среди которых есть как женщины, стремящиеся продолжить карьеру после перерыва, так и действующие руководители, которые хотели бы перейти на работу с более гибким графиком. Это опытные специалисты, но многие из них давно не обновляли свои резюме, и им нужна помощь в том, чтобы найти себе более удобную работу и преподнести себя будущему работодателю.

Например, 42-летняя Луиза

Терри пять лет назад оставила работу с шестизначной зарплатой в Coca-Cola. Совмещение работы директора по коммуникациям в британском подразделении Coca-Cola с воспитанием трех маленьких детей стало для нее проблемой, сложность которой были не способны оценить ее коллеги-мужчины. Однажды утром у нее и ее мужа, венчурного финансиста Барнаби, на одно и то же время были назначены важные встречи, и некому было разбудить и собрать детей. Дело закончилось слезами и чувством вины из-за того, что она подвела коллег.

“Мы пришли к выводу, что не можем оба нестись на полной скорости, это плохо сказывалось на нашем браке и семье, — говорит она. — Мы решили, что продолжит карьеру тот, кто зарабатывает больше. И это был мой супруг.

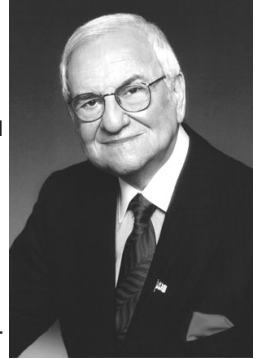
Создание собственной компании стало для этих женщин и для их клиентов - прекрасным выходом из ситуации. Но самое интересное, что каждый 5й из их клиентов - мужчина: например, инвестиционный банкир слегка за 40, который хочет работать так, чтоб иметь возможнс
проводит время с семьей и жить в за городном доме.



КАРЬЕРА МЕНЕДЖЕРА

Каждая мечта тебе дается вместе с силами, необходимыми для ее осуществления. Однако, тебе, возможно, придется ради этого потрудиться. (Ричард Бах «Приключения Мессии, который Мессией быть не хотел»)

Ли Якокка - живая легенда американского менеджмента. Он достиг вершины карьеры в компании “Форд” и вынужден был из нее уйти. После этого Якокка смог спасти от банкротства и вернуть утерянные позиции на автомобильном рынке компании “Крайслер”. Его “Автобиографию” (в русском переводе - “Карьера менеджера”) можно считать учебником по антикризисному управлению. Несмотря на то, что со времени написания книги многое изменилось (в частности, изменился курс иены и бюджет США перестал быть дефицитным), выводы Ли Якокки по-прежнему остаются актуальными.



«Вам предстоит прочитать фрагменты из книги человека, на долю которого выпало больше успехов, чем ему причиталось. Но пришлось ему пережить и весьма тяжелые времена. В действительности, когда я оглядываюсь на свои 38 лет пребывания в автоиндустрии, день, ко-

торый больше всего врезался мне в память, не имеет ничего общего с новыми автомобилями, продвижениями по служебной лестнице и прибылями.

Начав свою жизнь с положения сына иммигрантов, я продвинулся вверх до поста президента «Форд мотор компани». Когда я наконец достиг этого, то почувствовал себя на седьмом небе. Но тогда судьба предостерегала меня: «Погоди. Это еще не все. Теперь тебе предстоит узнать, какие чувства овладевают человеком, которого сбрасывают с вершины Эвереста!»

В день 13 июля 1978 года меня уволили. На протяжении 8 лет я занимал пост президента компании «Форд», а всего служил в этой компании в течение 32х лет. Ни в какой другой фирме я до того не работал. А теперь внезапно я оказался без работы. Ощущение были гнусное, меня выворачивало наизнанку.

Официальный срок моей службы истекал через три месяца. Но, по условиям моего «ухода в отставку», в конце указанного периода мне должны были предоставить какую-нибудь должность на время, пока я не подыщу себе другую работу.

В завершающий день моего пребывания на посту президента, 15 октября, то есть именно в тот день, когда мне исполнилось 54 года, мой шофер и последний раз отвез меня в международную штаб-квартиру «Форд мотор» в Дирборнс. Перед тем как выйти из дома, я по-

целовал жену Мэри и двух дочерей — Кати и Лию. Моя семья ужасно страдала в последние мучительные месяцы моей работы в компании «Форд», и это вызывало во мне ярость. Возможно, я сам был виноват в том, что со мной произошло. Но в чем же были виноваты Мэри и девочки? Почему они должны были пройти через все это? Они оказались жертвами того деспота, имя которого было начертано на здании штаб-квартиры компании.

Даже еще и сегодня сострадание к боли, которую они испытывали, не покидает меня. Это как львица со львятами. Если охотник обладает хоть чуточкой доброты, он пощадит малышей. Генри Форд заставил моих детей страдать, и этого я ему никогда не прощу.

Уже на следующий день я на своей машине поехал к месту новой службы, к мрачному складскому зданию на Телеграф-роуд, расположенному лишь в пяти милях от международной штаб-квартиры фирмы «Форд». Но для меня это было все равно что отправиться на Луну. Когда я гуда добрался, я даже не знал, где можно припарковаться.

Оказалось, однако, что там уже собралось много людей, которые показали мне, где поставить машину. Кто-то известил средства массовой информации, что смещенный президент «Форд мотор» в это утро явится сюда на работу, и в результате встретить меня соб-

ралась небольшая толпа.

Репортер телевидения ткнул мне в лицо микрофон и спросил: «Какое у вас ощущение от назначения на службу на этот склад после 8 лет пребывания на высшем посту?» Я не в состоянии был сосредоточиться, чтобы ответить ему. И что я мог сказать? Когда мне наконец удалось отстраниться от его телекамеры, я пробормотал правду: «Ощущение такое, словно по уши в дерьме».

Мой новый «кабинет» представлял собой комнатку с маленьким столом и телефоном на нем. Дороти Карр, моя секретарша, уже была там, в глазах у нее стояли слезы. Не произнеся ни слова, она указала мне на потрескавшийся линолеум, устилавший пол, и на две пластмассовые чашки на столе.

Еще вчера мы с ней трудились в роскошной обстановке. Кабинет президента был размером с огромный номер в шикарной гостинице. У меня была персональная ванная комната. Я даже имел собственные апартаменты для отдыха. Как старшего менеджера компании «Форд» меня в любое время дня обслуживали официанты в белой униформе. Однажды я привел к себе моих родственников из Италии, чтобы показать, где я работаю; на них вся об-



становка произвела такое ошеломляющее впечатление, что они подумали, будто уже покончили с земной юдолью и переселились на небеса.

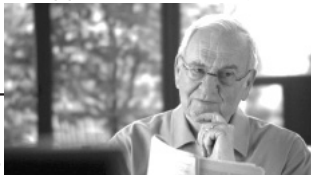
Сегодня, однако, я чувствовал, что нахожусь как бы на расстоянии в миллион миль от тех апартаментов. Спустя несколько минут после моего приезда мимоходом заглянул заведующий складом, на неся, так сказать, визит вежливости. Он предложил мне чашку кофе из автомата, находящегося в помещении склада. С его стороны это был благородный жест, но оба мы испытывали неловкость от несообразности моего пребывания здесь.

Для меня это была Сибирь, ссылка в самый дальний уголок империи. Меня все это так ошеломило, что потребовалось несколько минут, прежде чем я сообразил, что вовсе не обязан здесь оставаться. Дома у меня был телефон, а почту могли доставлять мне на дом. Еще до 10 часов утра я покинул контору склада и никогда более сюда не возвращался. Это унижающее положение, в которое меня на прощание поставили, оказалось хуже самого факта увольнения. Оно было настолько омерзительно, что во мне закипело желание кого-нибудь прикончить, причем я сам не знал, кого именно — то ли Генри Форда, то ли самого себя.

Безусловно, я понимал, что убийство или самоубийство — не выход из положения, но пить я стал

несколько больше обычного, да и руки мои также дрожали сильнее. Было подлинное ощущение, будто я распадаюсь на части.

Пока вы идете по жизни, вам попадаются тысячи узких боковых тропинок, но действительно широкие развилки, определяющие выбор дальнейшего пути, встречаются очень редко — это момент критического испытания, момент истины. Перед таким выбором оказался и я, раздумывая, как поступить. Следовало ли мне сдаться и удалиться на покой? Мне было 54 года. Я уже достиг многого. Материально я был обеспечен. И мог позволить себе всю оставшуюся жизнь играть в гольф.



Но мне это казалось несправедливым. Я знал, что следует взять себя в руки и заняться делом. В жизни каждого человека случаются моменты, когда из несчастья рождается нечто полезное. Бывают времена, когда все представляется в таком мрачном свете, что вам хочется схватить судьбу за шиворот и крепко ее встряхнуть. Я убежден, что именно то утро на складе толкнуло меня пару недель спустя дать согласие занять пост президента корпорации «Крайслер».

Свою личную боль я способен был перенести. Но нарочитое публичное унижение оказалось мне не по силам. Меня душил гнев, и я дол-

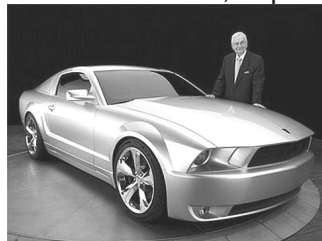
жен был сделать свой выбор: либо обратить этот гнев против самого себя с самыми катастрофическими последствиями, либо мобилизовать хоть часть рождаемой гневом энергии и попытаться сделать что-нибудь плодотворное.

«Не сходи с ума, — убеждала меня Мэри, — возьми себя в руки». Во времена тяжелого стресса и несчастья всегда лучше всего заняться делом, направить свои эмоции и энергию на что-то конструктивное.

Между тем случилось так, что я попал из огня да в полымя.

Спустя год после моего вступления в корпорацию «Крайс-ер» она оказалась на грани банкротства. В этот первый период службы в фирме «Крайслер» я не раз поражался тому, как я мог дать вовлечь себя в такую заваруху. Быть уволенным из компании «Форд мотор» уже достаточно скверно. Но пойти на дно с кораблем «Крайслер» — это было уж слишком.

К счастью, «Крайслер» вышел



живым из своей игры со смертью. Теперь я герой. Но как ни странно, все это про-

истекает из того момента истины, который я пережил на мордовском складе. Решимость, везение, помощь многих хороших людей позволили мне восстать из пепла.

Мой отец Никола Якокка при-

ехал и США в 1902 году в возрасте 12 лет — нищим, одиноким, испуганным мальчонкой. Он, бывало, говорил, что единственное, в чем он был уверен, когда высадился на американский берег, это о том, что Земля круглая. И это стало возможным потому, что другой итальянский парень по имени Христофор Колумб опередил его на 410 лет, почти день в день.

Когда корабль вошел в нью-йоркскую гавань, отец увидел статую Свободы, этот великий символ надежды миллионов иммигрантов. Во время своего второго приезда в Америку он уже смотрел на статую Свободы в качестве нового гражданина США, но имел с собой только мать, молодую жену и одну лишь надежду на будущее. Для Николы и Антуанетты Америка рисовалась страной свободы — свободы стать тем, чем человек хочет стать, конечно, если действительно очень хочет и готов во имя этого усердно трудиться.

В этом заключается единственный урок, который мой отец преподал своей семье. Хочу надеяться, что и своей собственной семье я преподал такой же урок. Когда я рос в Аллентауне, штат Пенсильвания, наша семья жила столь дружно, что иногда казалось, будто мы составляем одну личность из четырех частей.

Мои родители постоянно воспитывали мою сестру Делли и меня в том духе, что мы должны играть

важную роль в жизни семьи и всякое дело делать хорошо. Никакие занятия в доме не следовало воспринимать как чрезмерно трудные или слишком неприятные. У отца могло быть множество других дел, но для нас у него всегда находилось время.

Мать особенно усердствовала в приготовлении наших любимых блюд, только бы доставить нам удовольствие. И поныне всякий раз, когда я ее навещаю, она все еще готовит мою излюбленную еду — куриный бульон с фрикадельками из телятины, равиоли с творогом. Среди всех прославленных неаполитанских поварих она, вероятно, одна из самых искусных.

Мы с отцом были очень близки. Мне нравилось доставлять ему удовольствие, а он всегда чрезвычайно гордился моими успехами. Когда я занимал в школе первое место в конкурсе по правописанию, он был на седьмом небе.



Впоследствии, когда я уже стал взрослым, после каждого повышения в должности я сразу звонил отцу, и он тут же мчался оповещать об этом всех своих друзей. Всякий раз, когда я в компании «Форд» выпускал новую модель легкового автомобиля, он хотел первым сесть за его руль. В 1970 году, когда меня назначили на

пост президента «Форд мотор компани», нельзя было понять, кто из нас двоих был больше взволнован этим событием.

Подобно многим уроженцам Италии, мои родители были очень открытыми в выражении своих чувств и любви, причем не только у себя дома, но и на людях. Большинство моих друзей никогда не позволят себе обнимать своих отцов. Подозреваю, что они опасаются выглядеть недостаточно мужественными и самостоятельными. Я, однако, при первой возможности всегда обнимал и целовал своего отца, и это представлялось мне вполне естественным.

Теперь, когда я вспоминаю отца, он предстает в моей памяти только как человек, исполненный большой силы и неумной энергии. Однажды мне пришлось отправиться в Палм-Спрингс на встречу с дилерами «Форд мотор», и я предложил отцу поехать со мной и отдохнуть несколько дней. После завершения встречи кое-кто из нас решил поиграть в гольф. Хотя мой отец ни разу и жизни не бывал на площадке для игры в гольф, мы пригласили его принять участие. После первого же удара по мячу отец бросился бежать вдогонку — представьте, в 70 лет всю дорогу бегом. Мне пришлось ему напомнить: «Отец, умерь свою прыть. Гольф — это игра, где ходят, а не бегают».

Но в этом был весь мой отец.

Он всегда проповедовал: «Зачем ходить, когда можно бежать?»

Еще маленьким мальчиком я приучил себя выполнять домашние задания сразу по возвращении из школы, чтобы после ужина можно было поиграть.

Поэтому, когда я поступил в университет, я уже умел сосредоточиться и усердно трудиться над литературой, выключив радио и не давая себя отвлечь ничем другим. Я обычно твердил себе: «В течение ближайших трех часов я буду работать изо всех сил. И только по прошествии трех часов я оставлю это дело и отправлюсь в кино». Чтобы преуспеть в бизнесе, как, впрочем, и почти во всем другом, самое главное — это уметь сосредоточиться и рационально пользоваться своим временем. После окончания университета я всегда упорно работал всю неделю и старался высвободить уик-энды для семьи и отдыха. За исключением чрезвычайных обстоятельств, я никогда не работал в пятницу вечером, в субботу и воскресенье. Чтобы вновь принести себя в рабочее состояние, я вечером в воскресенье неизменно набрасывал себе план тех дел, какие намеревался выполнить на предстоящей неделе.

Меня всегда поражает, как



много людей не в состоянии строго следить за собственным распорядком дня. Часто менеджеры, обращаясь ко мне, сообщали с гордостью: «Послушай, в прошлом году я так много работал, что даже не воспользовался отпуском». Гордиться здесь вовсе нечем. Мне всегда хотелось ответить: «Ну и глупец же ты! Хочешь меня убедить в том, что способен нести ответственность за объект стоимостью 80 миллионов долларов, тогда как не можешь выделить в течение года две недели и отправиться куда-либо с семьей и немного развлечься?»

Чтобы целесообразно использовать свое время, необходимо твердо осознать, что именно главное в твоей работе, а затем отдать себя целиком осуществлению этого главного. В этом заключается еще один урок, который я получил в Лихае. У меня могли быть на следующий день занятия по пяти предметам, в том числе на одном из них предстояло сделать устное выступление; и для того чтобы в этом выступлении не выглядеть глупым, мне надо было к нему хорошо подготовиться. Тому, кто хочет с специалистом в области решения любых задач в бизнесе, следует прежде всего научиться определять приоритеты. Конечно, мас-



штаб времени в бизнесе и в колледже различен. В колледже мне приходилось прикидывать, что я могу сделать за один вечер. В бизнесе этот масштаб может колебаться от трех месяцев до трех лет. Мой опыт свидетельствует, что если довольно рано на жизненном пути не овладеть таким рациональным мышлением, то впоследствии это уже практически неосуществимо. Умение определить приоритетные дела и способность правильно распределять свое время --- это не такие качества, которые можно мимоходом приобрести в Гарвардской школе бизнеса.

В годы учебы в Лихайском университете помимо инженерных и экономических дисциплин, я в течение 4х лет изучал также психологию и психопатологию. Я вовсе не иронизирую, когда утверждаю, что эти предметы были, вероятно, самыми ценными из всех университетских дисциплин. То, что я скажу, может показаться плохим каламбуром, но это истинная правда: мне пришлось гораздо больше пользоваться уроками этих дисциплин в обращении с ловкачами (nuts) и мире корпораций, чем уроками инженерных дисциплин и обращении с гайками (nuts) и болтами при конструировании автомобилей.

На одном курсе мы три раза в неделю вторую половину дня и вечер проводили в психиатрическом отделении Аллентаунского госпиталя, что в пяти милях от университета. Мы видели там всяких больных -

страдающих маниакально-депрессивным психозом, шизофренией и даже буйнопомешанными. Преподавал нам психопатологию профессор Россман, и наблюдать, как он обращался с этими душевнобольными, значило наблюдать в деле блестящего специалиста.

Главным содержанием этой дисциплины являлись — ни много ни мало — сами основы поведения человека. Что движет этим парнем? Как решает вот эта женщина свои проблемы? Что заставляет Сэмми бежать? Что довело 50-летнего Джо до того, что он ведет себя как малый ребенок? На экзамене нам продемонстрировали группу новых пациентов. От нас требовалось за несколько минут поставить диагноз каждому.

В результате я научился довольно быстро распознавать характер людей. До сего дня я могу, как правило, сказать довольно много о человеке после первой же беседы с ним. Обладать таким навыком очень важно, так как самое значительное, что может сделать менеджер, — это нанимать пригодных для дела новых работников.

Еще до окончания университета у меня возникло желание работать в компании «Форд». Интерес к этой фирме пробудил мой собственный обшарпанный «Форд» выпуска 1938 года. Не раз случалось, что при подъеме в гору внезапно летела шестеренка в коробке передач. Некий безликий менеджер из цент-



рального офиса фирмы «Форд» в Дирборне, штат Мичиган, очевидно, решил, что можно уменьшить расход горючего, всего лишь снизив мощность V-образного 8-цилиндрового двигателя до 60 лошадиных сил. Конечно, это была бы отличная идея, но лишь в том случае, если ограничить использование автомобиля только равнинными районами вроде штата Айова. Между тем Лихайский уни-верситет был построен на горе.

«Тамошние дяди нуждаются во мне, — шуточно уверял я своих друзей. — Всякому, кто конструирует столь плохой автомобиль, явно требуется какая-то помощь».

Я очень хотел работать в компании «Форд», но не в качестве конструктора. Меня влекло туда, где вершилось настоящее дело, — в маркетинг, в сбыт. Мне больше нравилось работать с людьми, чем с машинами.

За годы моей службы в окружной конторе в Честере я многое узнал о розничной торговле автомобилями, прежде всего от Мэррея Кестера, управляющего зональной конторой в Уилкс-Баррс. Мэррей был настоящим мастером в деле обучения и мотивации поведения продавцов автомобилей.

Одна из его маленьких хит-



ростей заключалась в том, чтобы звонить каждому клиенту через месяц после приобретения им новой машины и задавать неизменный вопрос: «Как понравился автомобиль вашим друзьям?» Замысел его был прост. Мэррей рассудил что, если спросить у клиента, как ему самому нравится машина, у него неизбежно может появиться мысль о каких-то неполадках в ней. Если же вы его спрашиваете, как понравилась машина его друзьям, ему придется сказать, что это отличный автомобиль. Даже и в том случае, если машина друзьям не понравилась, он не в состоянии будет согласиться с ними. Во всяком случае, не так скоро. Он в собственном сознании должен еще оправдывать свои затраты тем, что совершил удачную покупку.

Если хитрость действительно сработала, нужно спросить у клиента фамилии и номера телефонов его друзей. Быть может, они и в самом деле заинтересуются и склонятся к покупке такого же автомобиля.

Надо помнить: всякий, кто покупает что-либо — дом, автомобиль или акции и облигации, — ста-

нет в течение первых недель оправдывать свою покупку, даже если он и совершил ошибку.

Следуя примеру Мэррея, я сам начал давать дилерам некоторые советы. Я объяснял им, что следует «подготовить» покупателя, задать ему надлежащие вопросы, которые могут подтолкнуть его совершить покупку. Если человеку хочется иметь красный автомобиль с открывающимся верхом, именно такой автомобиль надо ему продать.

Но многие покупатели фактически сами не знают, что они хотят, и профессиональный долг продавца состоит в том, чтобы помочь клиенту определить свое желание. Я говорил им, что покупка автомобиля мало чем отличается от покупки пары ботинок. Если вы работаете в обувном магазине, вы сначала измеряете ногу покупателя, а затем спрашиваете его, предпочитает ли он спортивную обувь или элегантную. То же относится и к автомобилям. Необходимо выяснить, как он намерен использовать машину, кто еще из семьи станет ее водить. Следует также определить, какие расходы может позволить себе покупатель, с тем чтобы предложить ему наилучший вариант оплаты машины.

Мэррей часто говорил о важном значении искусства завершать сделку. Обнаружилось, что большинство продавцов успешно справляются с предварительными стадиями процесса продажи, а на пос-

леднем этапе настолько боятся отказа покупателя от приобретения машины, что часто позволяют ему действительно покинуть салон, не совершив покупки. Они просто не в состоянии собраться и твердо сказать: «Поставьте здесь свою подпись!»

Когда в компанию пришли менеджеры нового поколения, я познакомился с Макнамарой.



Он постоянно твердил, что боссу следует быть большим католиком, чем сам папа римский, и кристально чистым. Он проповедовал необходимость сохранять известную дистанцию со своими подчиненными и осуществлять этот принцип на деле.

Он был самым умным человеком из всех, кого я знал, обладал феноменальным коэффициентом интеллектуального развития и необычайно цепкой памятью. Это был воистину титан мысли. У него была поразительная способность накапливать факты и ничего не забывать из того, что узнавал.

Но Макнамара не только знал сами по себе факты, он умел их также предвидеть. В разговоре с ним вы чувствовали, что он в голове уже сопоставил соответствующие детали всех возможных вариантов и сценариев обсуждаемого решения.

Он учил меня никогда не принимать серьезного решения, не имея за душой по крайней мере двух его вариантов. А если речь шла о решении, связанном с суммой свыше ста миллионов долларов, то хорошо бы иметь и третий вариант.

Когда дело касалось очень больших затрат, Макнамара прикидывал последствия каждого из возможных вариантов решения. В отличие от многих, кого я знал, он обладал способностью держать в голове десяток различных планов и взвешивать все связанные с ними факты и цифры, не пользуясь при этом никакими записями. Тем не менее, он учил меня заносить все свои идеи на бумагу. «Вы достигнете успеха, когда действуете импульсивно, — говорил он мне не раз.

— Вы способны продать любому все что угодно. Но и данном случае, речь идет о затрате ста миллионов долларов. Отправляйтесь домой, и вечером изложите свой великий замысел на бумаге. Если вам это не удастся, вы, следовательно, еще его не додумали».

Это был ценный совет, и я с тех пор стремился ему следовать. Когда кто-либо из моих служащих приходит с какой-то идеей, я прошу представить ее в письменном виде. Я не желаю, чтобы кто бы то ни было всучивал мне некий план, лишь пользуясь приятным голосом или импозантностью своей особы. Этого просто нельзя себе позволить.



Как я усвоил из уроков Макнамары, твердый порядок письменного изложения какой-либо идеи — это

первый шаг к ее претворению в жизнь. В разговоре можно — часто даже не отдавая себе в этом отчета — высказывать всякого рода смутные и нелепые идеи. Когда же вы излагаете свои мысли на бумаге, происходит нечто такое, что побуждает вас вникнуть в конкретные детали. При этом гораздо труднее ввести в заблуждение самого себя или кого-либо другого.

Основываясь на этом, я ввел систему квартальных докладов. Она представляется почти элементарной, если игнорировать тот факт, что она эффективна. Эффективность ее обусловлена рядом причин. Во-первых, она позволяет человеку быть самому себе хозяином и определять самому себе задачи. Во-вторых, она делает его труд более плодотворным и заставляет проявлять инициативу. В-третьих, она способствует продвижению новых идей до самого верха. Квартальные доклады заставляют менеджеров обдумать и взвесить итоги своей деятельности, свои планы на предстоящий срок и способы их реализации. Лучшего метода стимулировать новые под-

ходы к решению возникающих проблем я не нашел. Другое преимущество системы квартальных докладов, особенно в крупной компании, заключается в том, что она создаст ситуацию, при которой люди всегда на виду. Очень трудно оказаться затерянным в фирме, если при данной системе вам приходится каждый квартал отчитываться непосредственно перед вашим начальником, а косвенно — перед его боссом и перед боссом его босса. Таким образом, хорошие работники не остаются незамеченными, и, что не менее важно, плохим работникам не удастся спрятаться за спину других.

Наконец, и это, быть может, самое существенное, система квартальных докладов порождает диалог между менеджером и его боссом. В идеальном мире не возникло бы необходимости в создании специ-ального механизма только для того, чтобы обеспечить реализацию такого взаимодействия. Однако, когда менеджер и его руководитель не очень хорошо ладят друг с другом, им по крайней мере четыре раза в году приходится совместно решать, что им предстоит сделать в ближайшие месяцы. У них нет возможности избежать этой встречи, и



со временем, по мере того как они постепенно все больше узнают друг друга, рабочие отношения между ними обычно улучшаются.

Однажды за обедом вдвоем с легендарным футбольным тренером и моим другом Вэнсом Ломбарди я спросил его, как он представляет себе формулу успеха. Я хотел точно знать, как создастся команда-победительница. То, что он мне ответил в тот вечер, в такой же мере верно для мира бизнеса, как и для спорта. «Начинать надо с обучения самым элементарным вещам, - сказал Ломбарди. - Игрок должен знать основные правила и приемы игры и уметь правильно выбрать позицию на поле. Затем его надо приучить строго соблюдать правила. Это важнейшее требование дисциплины. Игру надлежит вести дружной командой, а не неорганизованной кучкой индивидуальных игроков. В команде не место солистам».

Затем он продолжал: «Однако встречается немало тренеров в хороших футбольных клубах, игроки которых владеют техникой игры и строго соблюдают дисциплину, но тем не менее проигрывают. Здесь мы подходим к третьему требованию: чтобы уметь играть сыгранной командой, ее члены должны бережно относиться друг к другу. Они должны любить друг друга. Каждому игроку команды следует думать о своем соседе и говорить себе: «Если я не остано-

лю того настырного парня из команды противника, Полу могут сломать ноги. Мне необходимо хорошо справиться со своей задачей, чтобы и Пол сумел справиться со своей».

«Различие между посредственностью и талантом, — утверждал Ломбарди, — заключается в том, какие чувства питают друг к другу члены команды. Большинство людей называют это духом товарищества. Когда игроки проникаются этим духом, вы уже знаете, что вам досталась команда-победительница». Затем он в смущении сказал: «Но, Ли, зачем я



все это рассказываю вам? Ведь вы управляете компанией. А это все равно — руководить футбольным клубом или корпорацией. В конце концов, разве один человек строит целиком весь автомобиль?» Я с ним встречался лишь несколько раз, но у меня не идут из памяти его слова: «Выходя на футбольное поле, каждый футболист должен отдаваться игре целиком - с головы до пят. Играть должен каждый дюйм его тела. Некоторые парни играют головой, и, конечно, надо стараться быть первым среди тех, кто специализируется на том или ином приеме. Но самое главное — в игру надо вложить всю душу. Если тебе повезет и удастся подыскать парня, способного и головой играть, и всю душу вкладывать в игру, - такой парень никогда не покинет поля в роли побежденного».

Он, конечно, был прав. Я видел в жизни слишком много умных и талантливых людей, которые просто не способны играть в команде. Это те самые менеджеры, о которых другие люди говорят: Удивляюсь, почему он не продвинулся дальше?

Все мы знаем таких менеджеров, которые, казалось бы, имеют для этого все качества, но никогда не достигают больших успехов. Я здесь не говорю о тех, кто просто не желает двигаться вперед, или о тех, кто откровенно ленив. Я имею в виду людей пробивных, следовавших своим жизненным планам, получивших образование, добившихся хорошего места, усердно трудившихся — таких людей, у которых, несмотря на все это, ничего не получилось, не сложилась карьера».



ЗАГАДКИ!

На занятиях Детского курса Олег Гридин, преподаватель «Института самовосстановления человека», дал ребятам задание: придумать загадки о системе Норбекова. А ну-ка, кто сумеет отгадать?

1. Как умыть организм изнутри?
Климентьев Тихон, 10л
2. Какое наказание полезно? (Дергать за уши) Климентьев Тихон, 10л
3. Замени победой поражение с помощью ... Борисенко София, 13 л;
4. Получи золотой и блистательный кубок, подари очень много широких ... Борисенко София, 13 л;
5. На волю рвется, свободно льется, преград не знает веселый малый ;
6. Знают дети все на свете, чтобы радость к нам пришла, делай это прям с утра. Просянкина Мария, 7 л;
7. В доме небольшом полно людей живет, все честны да просты, все прозрачны да чисты, а как гадость придет выбежит народ, на гостя накинется да гость не обидется. Раз обнимется, другой засияет чистотой. Рыжкова Екатерина, 11л;

Ответы:

1. Попить кипятка
2. Дергать за уши
3. Воображения
4. Улыбок
5. Смех
6. Улыбка
7. Душ





УРОВЕНЬ ЛЮБВИ И НЕЖНОСТИ...

Ангел постарше строго смотрит на подчиненного.

- Докладывай. В двух словах.

- Жив. Ходит на работу. На что-то надеется.

- На что?

- Трудно сказать. Два раза я показывал ему счастливый сон - не видит. Говорит, что устает на работе.

- А что на работе?

- Да как у всех. Начальство. Суета. Курилка. Слухи.

- Начальство суровое?

- Да начальство как начальство. Такое же как везде. Бойтся он его почему-то..

- Страхи отгонял?

- Само собой. Еще по дороге к офису. Крыльями размахивал над головой. Облака даже разгонял. Пришлось крылом по уху съездить, чтобы солнышко заметил.

- Симпатичная незнакомка по дороге? На каблучках. С запахом будоражащих духов?

- Ну, обижаете... Нос к носу столкнул в метро.

- И как?

- Да никак. "Извините" и дальше в свои мысли.

- А после работы?

- Магазины. Телевизор. Помыть посуду. Интернет. Сон.

- Телевизор ломал?

- Конечно. Новый купил зачем-то...

- Интернет отключал?

- 5 дней подряд. Он просто стал торчать на работе. До позднего вечера.

У них так можно.

- Так. А выходные?

- Сон до обеда. Уборка квартиры. Вечером - друзья, бестолковые разговоры, водка. Домой за полночь. Утром с головной болью под одеяло. Или к телевизору. Или к компьютеру

- А она?

- Совсем близко. Через 3 дома. В один и тот же супермаркет за продуктами ходят.

- В очереди сталкивал?

- Все как положено. И сверх инструкции - на автобусной остановке, в праздники.

- Линии судьбы проверял?

- Да. совмещаются! В том-то и дело.. Это такой город... Такой образ жизни...Ну не могу я больше, шеф! невыполнимое задание!

- Разговорчики! Где твой список сильнодействующих средств?

- Вот он, шеф. Грипп с температурой и бредом. Вывих, перелом. Авария. Банкротство. Пожар. Беспорядки на улицах. Финансовый кризис. Гражданская война...

- Достаточно. Тормози... 285 подобный доклад! Совсем разучились работать!!! Знаешь что, свяжись с параллельным потоком. Во имя Любви на крайние меры разрешение считай полученным. Только выбирай что-то одно.

- Есть выбрать что-то одно.

- Ну, то-то... учи вас. Кстати, твое прошение о переводе через полгода в Италию отклонено. Пока и здесь много работы. Об уровне Любви и Нежности в городе через месяц доложить! Выполнять!

Херлуф Бидstrup - Скульптура

