

АВГУСТ КОТЛЯР

ПОСОБИЕ

ЧЕСТОЛЮБЦА

**СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ**

18+

Котляр Август
Пособие честолюбца

«Автор»

2023

Август К.

Пособие честолюбца / К. Август — «Автор», 2023

Это пособие создавалось в 2006-2012 годах и было завершено именно в 2012 году, а перед публикацией в 2023 году подверглось незначительной правке, ибо изложенные в нём идеи и принципы остаются неизменными. Оно стало основой для двух других сочинений автора - для "Записок прохиндея" и "Заметок об удаче" - и во многом перекликается с этими работами. В настоящем пособии проводится системный обзор основных составляющих построения карьеры и формирования репутации как главного капитала и карьерного движителя человека дела. Даются предметные рекомендации по всей совокупности факторов, влияющих на успешное продвижение по социальной лестнице: от форматирования личности, деталей обустройства жизненного и рабочего пространства до отношений с высшими силами. Надеемся, что наши рекомендации будут полезны тем, кто хочет совершить социальный подъём и готов добросовестно работать в этом направлении. На обложке фото автора.

© Август К., 2023

© Автор, 2023

Котляр Август

Пособие честолюбца

КНИГА ПЕРВАЯ: КОДЕКС ПОБЕДИТЕЛЯ

Предисловие

Настоящая работа не является литературным сочинением, научным исследованием или собранием цитат. Это – некоторый свод рекомендаций, правил и установок для человека, который знает, чего хочет и готов осмысленно действовать для достижения поставленной цели, преодолевая сопротивление внешних обстоятельств, собственные слабости, козни врагов и заботы друзей. Это в определенном смысле Устав Воина Жизни, который хочет достигнуть жизненного успеха (в самом деле, почему бы его не достигнуть, если другие достигают?), свод правил движения на пути к жизненному успеху.

Самая краткая и емкая из известных автору формул достижения успеха принадлежит известному американскому бизнесмену, алюминиевому королю, мультимиллионеру Г.Кайзеру. Когда его спросили, как он добился таких выдающихся результатов, он сказал: «Это очень просто. Соблюдайте три правила. Первое. Поставьте цель и составьте план действий. Второе. Помните, какую силу дает вера в Бога, но не забывайте укреплять свой собственный дух. И третье. Действуйте, действуйте и действуйте».

Наполеон ставил вопрос еще короче и решительнее: «Меня не интересуют намерения. Дайте мне результат»

Есть определенная категория лиц, в том числе и авторы вышеприведенных высказываний, которые ни в каких советах и рекомендациях не нуждаются, которые вне подражания и критики, которые сами могут рекомендовать всё, что угодно, но, как правило, они не учат, а действуют, и их рекомендации заключаются в самом факте и стиле их существования и действия. Когда к Моцарту обратился начинающий композитор с просьбой научить его написать симфонию, Моцарт удивился и сказал: «Зачем вам симфония, напишите для начала что-нибудь попроще, скажем, сонату» Проситель возразил: «Но Вы же в моем возрасте уже писали симфонии», на что Моцарт резонно ответил: «Да, но я никого не спрашивал».

Лица этой категории могут далее не читать, да и вряд ли этот текст когда-либо попадет им на глаза.

С другой стороны, есть значительная по количеству группа граждан, которая стремится к жизненному успеху, но осмысливает его в философско-поэтических категориях. Их представления возвышенны, оценки парадоксальны и смысл их сводится к известной формуле поэта: «Но поражение от победы ты сам не должен отличать». Это, конечно тоже успех, но успех неявный, заключенный, так сказать, в самом себе, это зародыш успеха. Промежуточное поражение – это шанс на новый успех. Где проблема – там новые возможности. Только никогда не сдавайтесь.

Великий русский писатель Гоголь сказал: «Многие из нас, начиная жизнь, думают закончить ее, как Александр Македонский, а заканчивают коллежскими ассессорами».

Так что же помешало этим коллежским ассессорам стать Македонскими, Наполеонами, Моцартами или, на худой конец, Генри Кайзерами? И можно ли им помочь если не стать великими деятелями, то хотя бы занять достойное место в жизни?

Эта работа написана для тех, кто стремится к жизненному успеху, кто готов действовать, кто хочет побеждать, но недостаточно ясно представляет, что для этого нужно. Далее в тексте нет более ни исторических примеров, ни цитат, ни ссылок. Есть правила, установки, рекомендации, обкатанные интеллектуальным и деятельностным опытом веков и тысячелетий. В отдельных случаях будет более или менее прозрачно просматриваться авторство отдельных формул, но это лишь внешнее авторство конкретных формулировок, а не авторство универсального внутреннего содержания соответствующих положений. Все эти соображения давно уже являются фольклором тех, кто умеет добиваться результата, только они рассеяны в миллионах голов, в тысячах книг, в сотнях инструкций и уставов. Наша задача собрать их, отфильтровать, убрать повторы и систематизировать. Короче говоря – превратить накопленный человечеством опыт в системное и компактное руководство к действию. Тому, кто захочет углубить свои познания, усовершенствовать свои представления по тем или иным позициям, получить комментарии по теме, рекомендуем обратиться к литературе по соответствующим разделам, коей море. В нашу задачу входит только дать систему взаимосвязанных рекомендаций по самоподготовке, пониманию окружающего мира и взаимодействию с ним успешного борца за достижение поставленных целей, то есть Победителя. Мы вооружаем этого человека самым совершенным оружием, потому что мы его самого делаем собственным оружием. Этот опус “Кодекс победителя” создан идеями и мыслями отца и наставника Августа Котляра, Владимира Моисеевича Котляра (1939-2020).

Введение

Для начала запомните и постарайтесь осмыслить следующие основополагающие положения:

1. Никто и ничего не сделает за вас. О своем подъёме и о своей карьере вы должны заботиться сами. Будете сидеть и ждать, пока вам предложат или вас позовут, дождетесь только приглашения на Страшный суд.

2. Вы должны как можно больше думать и как можно меньше делать сами, как можно больше действий, особенно рутинных, перекладывать на других. Но эти другие вольно или невольно, сознательно или не ведая того, должны выполнять ваши замыслы, работать на достижение ваших целей. Иначе система ваших действий рассыплется и вы не получите искомый результат. Любой архитектор сначала строит дом в голове, потом на бумаге и только затем – в материале.

3. Вы должны внушать доверие окружающим, иначе с вами не будут работать. В то же время ваше доверие к любому представителю вашего окружения должно иметь свою разумную меру и вы должны быть готовы его отозвать по первому разумному основанию.

4. Всё, что будет изложено ниже, относится в любой области действительности, будь это политика, война, экономика, искусство, финансы, бизнес или нечто другое.

5. Главное в достижении жизненного успеха – это жизненный порыв, как теперь принято говорить – драйв, вдохновение, жгучее, непреодолимое желание и непреклонное стремление достигнуть предмета ваших желаний. Без этого всё изложенные здесь рекомендации останутся пустым звуком или, в лучшем случае окажутся занимательным чтением, для любителей подумывать на досуге «хорошо бы», а также поговорить на тему «нам надо» и «мы должны».

6. Все необходимые принципы, установки, рекомендации здесь будут изложены кратко, без дополнительных комментариев. Они все предполагают дальнейшую работу заинтересованного читателя над каждой позицией, включая при необходимости поиск и изучение соответствующей литературы и людей, у которых есть чему поучиться. И тех и других – неограниченное количество вокруг вас.

7. Вы должны знать как можно больше, в идеале – всё существенное, – обо всём: о себе, о своем окружении, о положении и замыслах противника, о ситуации, о своих действиях и их результатах, о мыслях, планах и настроениях друзей и врагов, о государстве, о технических средствах информационной работы, о финансовом положении и вообще обо всем, что может повлиять на обстоятельства вашей деятельности и получение конечного результата. Без этих знаний вы не построите правильных планов и не сможете адекватно реагировать на вызовы окружающей среды, а тем более – решать вопросы заранее. Помните: «кто владеет информацией, тот владеет миром».

8. И хорошо запомните самое главное: «Кто думает, что он сможет – тот сможет, а кто думает, что не сможет – тот прав». И никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь!

Итак, главным условием достижения успеха является ваша личность, личность Победителя, которая на основе Знания о себе и о своем окружении строит адекватные отношения со своей окружающей средой и совершает правильные Действия, обеспечивающие победоносное движение к Цели.

Для удобства изложения материала и пользования им, мы систематизировали его по основным областям действительности и дали им соответствующие наименования. Области эти следующие. Первой мы рассматриваем область наших внутренних качеств и свойств, которые образуют Личность, субъект будущего Победителя. Эта область поименована «Внутреннее». Далее следует область внешней действительности как объект воздействия и субъект взаимодействия с «Внутренним», то, с чем приходится иметь дело потенциальному Победителю, чтобы стать им в реальности. Эту область мы обозначили как «Внешнее». Затем мы рассматриваем область взаимодействия между Внутренним и Внешним через систему отношений, связей, действий и других контактов. Эту область мы назвали «Срединное». И, наконец, мы анализируем и описываем всю систему, которую образуют субъект и объект в их взаимодействии и обозначаем её как «Целое». Внутри этих рубрик, там, где отсутствует явная объективная логика внутренних иерархических связей между отдельными элементами, материал располагается достаточно произвольно. Но и здесь мы стремились систематизировать изложение таким образом, чтобы выстроить целостную картину предмета исследования и сформулировать соответствующие рекомендации – по крайней мере, в таком виде и на таком уровне, чтобы они отражали объективную внутреннюю логику предмета и были пригодны для использования как руководство к действию.

Ещё раз подчеркнём, что данная работа не претендует на роль руководства или учебника успеха. Она дает лишь общие, но четко очерченные ориентиры для желающих реали-

зовать свой жизненный порыв к успеху. Каждый блок данной работы содержит установку на конструктивную работу, в целом же она определяет рамки, структуру и динамику системы «Личность-Действительность» в конструкте концепции Победы. Можно было бы изложить и попроще, и попространнее, но лучше вам лишний раз заглянуть в словари и соответствующую литературу. Курица никогда не бывает так здорова, когда часть корма она находит себе сама.

Предваряет анализ поименованных областей концепция Победы. С нее мы и начнем.

Концепция Победы и Победителя

Понятие Победы предполагает получение положительного результата целенаправленной деятельности в условиях противодействия среды. При этом подразумевается некое противоборство, противостояние, борьба с кем-то или с чем-то за что-то. Оговоримся сразу, что ситуации внутренней борьбы и победы над самим собой, преодоление собственных слабостей подразумеваются сами собою и в данной работе не рассматриваются. Речь пойдет только о внешней борьбе и победах над реальным противником.

Борьба сопряжена с затратой ресурсов, возможными потерями и даже с риском поражения, которое является понятием, противоположным победе. Если цена победы больше ресурсных затрат, она наносит ущерб победителю равный или более, чем поражение, такая победа называется пирровой и ее следует избегать.

В современном мире все поделено и борьба ведется за всевозможные ресурсы, включая материальные, административные, финансовые, информационные и прочие. Все положительные результаты борьбы, завершённой победой, можно объединить понятием полученной выгоды. Борьба может вестись вами за принадлежащие кому-то ресурсы, или, наоборот, кем-то с вами за принадлежащие вам ресурсы или за результаты ваших будущих достижений, если ваша деятельность кому-то показалась перспективной по итогам будущих периодов. Помните формулу рейдеров: «Если на ваш бизнес никто не охотится, значит, он никому не нужен». То, что это неэтично, значения не имеет. Выгода перекрывает все. А этика бизнеса не совпадает с этикой джентльмена. Как говорится, «ничего личного...».

Во взаимодействии Внутреннего и Внешнего создается единое пространство действительности, единая целостная система «личность-среда», которая в процессе развития формирует новую действительность внешнего и внутреннего. Деятельность является посредником между внешним и внутренним и, как уже говорилось, обозначается нами как Срединное.

При этом в каждом структурном элементе Внешнего отражается влияние Внутреннего через воздействие Срединного, а каждое Внешнее отражается во Внутреннем. Внутреннее отражает Внешнее и в процессе деятельности меняет его, а Внешнее, изменяясь, через связь посредством Срединного изменяет Внутреннее. В соответствии с этим меняется и вся метасистема «личность-среда» и в этом процессе, если всё делается правильно и адекватно ситуации, проблеме и цели, и если, конечно, присутствует определённый момент удачи, то в этом процессе куётся победа и формируется Победитель.

При рассмотрении структуры и динамики элементов и систем мы по необходимости и возможности будем давать определения основных понятий, которые не обязательно будут соответствовать общепринятым. Да таких, исчерпывающих сущность рассматриваемых явлений, признаться, очень мало, если они вообще есть. Большинство из них находятся в процессе раз-

вития, становления и являются предметом дискуссий ученых соответствующих областей наук. Даже в так называемых точных науках происходит регулярная смена парадигм и физика Ньютона так же далека от физики Эйнштейна, как XVII век от XX, или так же, как классическая механика от квантовой. Однако связь между сменяемыми парадигмами, если они не являются фальсификацией или заблуждением, всё же сохраняется и прошлое определённым образом присутствует в последующем как частный случай или предтеча. Кроме того, мир так сложен и действительность так многообразна, что, как сказал Блез Паскаль, одной истины никогда не бывает достаточно.

Тем более с несоизмеримо более высокой степенью сложности и неопределённости это происходит в таких зыбких областях как мир человеческой психики и мир человеческих отношений. Тем не менее, мы будем прибегать к более или менее точным определениям, ибо известно, что если мы не будем определять понятия, то будем зачастую вообще говорить о разном. Мы будем придерживаться известного методологического требования: «определяйте понятия – и вы избежите половины ошибок». Таким образом, мы выговариваем право на собственные определения, не прибегая к словарям и энциклопедиям, хотя вам при работе над соответствующими разделами проделывать эту работу весьма желательно.

Теперь мы переходим к ранее обозначенным конкретным вопросам.

Внутреннее

Эта область является главной (ключевой) во всей системе концепции и включает ваше «Я» со всеми его врожденными и благоприобретенными свойствами и качествами, способностями, желаниями, порывами и потенциями. Все остальные области существуют и выстраиваются вокруг «Внутреннего», при этом «Внешнее» как объект и предмет деятельности «Внутреннего», а «Срединное» – как область взаимодействия между ними и как инструментальный преобразования «Внешнего» соответственно с целями и желаниями «Внутреннего».

Ключевым для рассмотрения области внутреннего является понятие личности. Под личностью мы будем понимать базовую психическую организацию социализированного человека. Это определение предполагает наличие отдельного человека как индивидуальности, присутствие в его психической организации устойчивых и значимых качеств, развившихся в процессе общения и деятельности в среде себе подобных. Человек становится личностью, но не рождается ею. Становление это происходит в процессе социализации. Природа создает человека как биологическую сущность, но личностью его делает общество. Иначе получаются Маугли.

Однако нельзя забывать, что социализация индивида и становления его как личности возможна именно для человека, ибо еще ни одна собака или даже обезьяна не заговорила, даже если она с момента рождения жила среди людей и ее пытались «разговорить» с первого дня существования в социальной среде. Как говорится, «природа науку одолевает». Но если оставить в покое собак, обезьян и прочую живность и говорить только о человеке, – ясно, что так же, как черты лица и конструкция скелета, так и черты психики, предрасположенности к заболеваниям и психологические предпочтения, во многом передаются по наследству. Поэтому, говоря о личности, мы говорим о ней, как о совокупности врожденных и благоприобретенных черт. Теперь, когда мы более или менее уяснили, о чем мы говорим, попытаемся проанализировать структуру личности и выяснить требования к личности потенциального Победителя.

Человек, для того чтобы чего-нибудь добиться и, в конечном счете, побеждать, должен обладать определёнными качествами личности. Из всего неисчерпаемого многообразия качеств и свойств личности выделим те, которые являются ведущими (главными). Это эмоции, желания, характер, здравый смысл, ум, интеллект, воображение, воля, интуиция, знания, установки, умения, навыки, искусства, кругозор, уровень и масштаб личности. Профессиональные психологи легко могут подвергнуть критике представленную структуризацию свойств личности, но этого делать не следует. Структуризация и классификация могут осуществляться по различным основаниям, мы исходим из прагматических целей, выверенных многолетней практикой.

Качества личности, ее индивидуальные свойства обычно проявляются во всем, но наиболее ярко – в поведении и в действиях.

Эмоции

Духовная жизнь человека строится на эмоциях. Эмоции могут быть положительными (например, восхищение, радость, желание) и отрицательными (страх, тревога, разочарование), хотя это деление в какой-то мере относительное. Восторг может вскружить голову и человек вовремя не почувствует опасности, а страх может предупредить о ней и спасти жизнь. В число эмоций входят гнев, страсть, восторг, желание, радость, разочарование, страх, вдохновение, тоска и т.д. вплоть до уныния и отчаяния. У людей, которые могут что-то сделать в жизни, как правило, преобладают положительные эмоции.

Для того, чтобы чего-нибудь добиться, нужно прежде всего этого хотеть. Без желания нет жизненного порыва, который приводит всю личность в действие и ведет к достижению цели. Тому, кто не знает, чего он хочет, и добиваться нечего. Для корабля, который не знает, в какую гавань он плывет, нет попутного ветра. И надуманные цели здесь не заменят истинных, природных, проистекающих из личностных установок и жизненных потребностей личности. Уму не под силу долго играть роль сердца. Охота пуше неволи.

В то же время человек должен контролировать свои эмоции, они не должны захлестывать его разум, как штормовая волна, и исказить трезвую оценку ситуации. Неадекватные действия под влиянием неконтролируемых эмоций быстро приведут к поражению. Чтобы противостоять этому, нужны эмоциональная устойчивость и здравый смысл.

Характер

При всем множестве определений характера это понятие представляется интуитивно ясным и одним из наиболее употребляемых в повседневной жизни. Общеизвестна поговорка: посеешь поступок – пожнёшь привычку, посеешь привычку – пожнёшь характер, посеешь характер – пожнёшь судьбу. Нетрудно видеть, что понятие характера является центральным для формирования парадигмы всей жизни. Если не подходить к дефинициям слишком строго и формально, а это и не входит в нашу задачу, под характером мы понимаем совокупность устойчивых моделей поведения человека, проявляющихся в его отношениях к окружению и жизненным ситуациям. К понятию характера тесно примыкают такие понятия, как понятия «темперамент» и «черты личности». Оговоримся сразу, что под темпераментом мы понимаем врожденное (базисное) свойство личности, на основе которого формируется характер. Темперамент – это биологический фундамент личности. Что касается черт личности, то под ними понимаются отдельные особенности характера, которые систематически (но не постоянно) проявляются в различных ситуациях. Различные психологические школы насчитывают от 150

до 2500 черт характера, но их систематическое рассмотрение не входит в нашу задачу. Интересующихся мы отправляем к соответствующим источникам по вопросам психологии личности.

Для построения и реализации победоносной жизненной стратегии характер нужно иметь сильный и твердый, но не вспыльчивый, не стержозный, не истероидный и не базарный. Вспыльчивость – это такое свойство характера, которое выражается в повышенной раздражительности, несдержанности и склонности в внешнему бурному, а зачастую неконтролируемому выражению негативного отношения к окружающим.

Стервозность – это склонность и способность создавать конфликтные ситуации на ровном месте, истероидность – способность придавать этим ситуациям атмосферу трагифарса с ярко выраженными элементами истерии.

Базарный характер – это болтливый, скандальный, неконструктивный тип личности. Последний, пожалуй, является наиболее бесперспективным для его обладателя.

Сильный и уравновешенный характер – одно из главных условий успеха в жизни. Впрочем, при известных обстоятельствах вышеуказанными негативными свойствами характера можно пользоваться в определенных ситуациях (введение в заблуждение, запугивание, внушение и т.д.), если Вы способны дозировать и контролировать их реальное влияние на Ваше поведение и на окружающих. Это нужно понимать.

Свойства характера, обязательные для успеха в жизни: это, прежде всего: мужество, смелость, хладнокровие, твердость, гибкость, сдержанность.

Свойства, желательные: честность, верность, прямота, простота, открытость, откровенность, скрытность. Здесь и далее мы будем иногда употреблять как будто противоречащие друг другу понятия (например «смелость» и «осторожность», «откровенность» и «скрытность» и т.д. Но это не антагонисты, а взаимно дополняющие понятия, например смелость без осторожности превращается в бесшабашность, а осторожность без смелости превращается в трусость. Есть много качеств (свойств) личности, которые обещают успех только в правильном сочетании со своими противоположностями. Так же, как в нашем организме есть мышцы, отвечающие за сгибание конечностей, а есть мышцы, осуществляющие разгибание и механизм их взаимодействия настолько совершенен, что мы его никогда и не замечаем (пока он не выйдет из строя при определенных заболеваниях), такие же механизмы есть и в психике. Важно, чтобы черты личности находились в гармонии. Это обеспечивает устойчивость и уравновешенность поведения индивида. Это нужно понимать.

Свойства нежелательные: вспыльчивость, гневливость, самоуверенность, чванство, тщеславие и любые другие, от которых человека «заносит». И которые называются слабостями. Последние быстро распознаются окружающими и личность, наделенная ими, становится предметом недобросовестных манипуляций.

И уж вовсе недопустимы свойства, которые у отдельных социальных групп считаются смертными грехами: малодушие, трусость, мягкосердечие, болтливость, простодушие, слабость. Они уж точно не сулят их обладателю успеха в жизни.

Культивируйте в себе следующие качества: сдержанность, молчаливость, смелость, аккуратность, выдержка, осмотрительность, искренность, чистоплотность, великодушие, твердость, последовательность, ответственность, человечность. Эти качества помогут вам добиться успеха в жизни и не потерять себя.

Здравый смысл

Здравый смысл – это способность трезво оценивать себя, ситуацию, свои претензии и прочие предметы. Без здравого смысла человеку нечего делать в практической жизни, он будет поминутно нарываться на результаты своих неадекватных действий, совершенных на основе неправильных оценок действительности и неминуемо потерпит поражение.

Ум

Под умом понимается способность получать, воспринимать и анализировать информацию, делать правильные выводы и принимать правильные решения. Когда человеку присуща высшая степень ума, он всё понимает сам и не нуждается в разъяснениях. Чаще встречается обычный ум, который нуждается в подсказках, но способен понять разъяснения. Эта степень ума тоже полезна, хотя и ограничена по сравнению с первой. И, наконец, третий уровень ума, когда его обладатель ни сам не понимает, ни объяснить ему ничего нельзя. Эта степень ума бесполезна.

С понятием ума тесно смыкается, а иногда отождествляется, понятие «интеллект». На наш взгляд, в них много общего, но интеллект обозначает более специфическую область мышления, охватывающую интеллектуальную, аналитическую и синтетическую сферу деятельности ума, операции с абстрактными понятиями, лежащую ближе к области научного и философского мышления. Но в рамках нашей работы мы будем считать, что интеллект является одной из форм и проявлений ума, расширяя область его применения и возможности его обладателя. Тем более, в литературе даже встречается термины «практический интеллект» и «наглядно-действенное мышление».

Необходимо также различать некоторые типы ума, предрасположенные к определенным видам деятельности. Наиболее важным, на наш взгляд, является выделение следующих типов: практического ума, который мы назовем «ум деятеля» и теоретического, который мы будем называть «ум ученого».

Специфика и различие их состоят в том, что они по-разному связаны с практической деятельностью. Работа теоретика направлена в основном на поиск общих закономерностей в избранной области исследований, будь то физика, химия, социология или что-нибудь ещё. Работа практического мышления направлена преимущественно на анализ конкретной ситуации и решение соответствующих ситуационных задач. Например, как спланировать атаку во время сражения, как организовать работу завода и т.д. Отсюда следует, что учёный может выдвигать гипотезы, проверять и перепроверять результаты и выводы, в то время как практический деятель такой возможности лишён. Проигранное сражение не переиграешь, убытки производства могут привести к банкротству предприятия.

Обычно ум теоретика (философа, ученого) рассматривается как более высокая ступень деятельности разума. Ум практика – политика, чиновника, полководца рассматривается с этой точки зрения как более элементарная, как бы менее квалифицированная форма интеллектуальной деятельности. Однако, если мы учтём, что требования к умственной деятельности вовлеченного в борьбу индивида по многообразию задач, огромному количеству быстро сменяющихся противоречивых обстоятельств, жёсткости условий, в которых происходит умствен-

ная работа, дефиците времени для принятия решений, постоянных рисках, позволяют считать, что высшие форма практической деятельности предъявляет к уму деятеля (не говоря уже о других его качествах) требования по крайней мере не ниже, чем к интеллекту ученого. Поэтому для решения практических задач, для реализации победоносной деятельности необходимо развивать в себе качества практического ума и привлекать к работе специалистов с соответствующими склонностями. Ум деятеля должен давать ему точную и адекватную картину действительности, предоставлять оценки ситуаций, проблем и перспектив. При этом ум должен правильно расставлять детали в общей картине, не упуская ни одной существенной и отсекая все ненужное. Ум должен быть уравновешенным, адекватным и давать точные основания и ориентиры для действия.

Воображение

Воображение позволяет представлять себе цель, путь к ней и результаты своей деятельности. Личность, обладающая воображением, способна создавать новую, сначала воображаемую, в потом и реальную действительность по своему плану. Лица, не обладающие воображением, обычно видят перед собой плоский мир или не видят ничего. Таким образом, наличие воображения является необходимым условием целенаправленной деятельности, одной из важнейших разновидностей которой является борьба. И уж конечно, победоносная борьба без воображения, без построенной в уме индивида модели ситуации победы над противником, совершенно невозможна. Но, с другой стороны, воображение не должно быть чрезмерным, не должно преувеличивать ни воображаемые успехи, ни подстерегающие опасности. Оно должно предоставлять картины возможного будущего своему хозяину, но не вводить его в заблуждение, а трезво ориентировать, вдохновлять, но не убаюкивать, предупреждать, но не запугивать.

Воля

Воля есть способность сосредоточить все усилия на достижении цели и не уклоняться с пути несмотря ни на какие обстоятельства. Воля – это высшая степень мастерства управления собой. Волевой человек может подняться над своими слабостями, влечениями, инстинктами, преградами, сделать разумный осознанный выбор и действовать строго в направлении поставленной цели. Отклонения могут носить только тактический характер, стратегия может быть жесткой или гибкой, но она должна быть всегда ориентированной на цель. Только непоколебимая воля может привести к победе в борьбе с внешними обстоятельствами и, что самое сложное, с самим собой. В противоположность произвольным, импульсивным действиям обычного человека использование воли предполагает выполнение произвольных действий, к основным признакам которых следует отнести: осознанность их происхождения, направленность на достижение определённой цели, включённость в них актов принятия решений на основе мыслительных процессов, контроль за собственными действиями и поведением в целом. В структуру волевого процесса входит наличие потребностей, осознание цели, формирование мотивов движения к цели, принятие решения и реализация решения. Волевое действие включается в процесс деятельности в любой момент: при постановке задачи, выборе методов и средств её решения, определении сроков окончания реализации принятых решений и т.д. Воля неразрывно связана с другими психическими процессами – мышлением, умом, интеллектом. Поэт сказал: «Воля не существует сама, воля есть высшая степень ума». Источником мысли являются наши мотивы, потребности, чувства, влечения, интересы, побуждения. «Повивальной бабкой мысли» становится воля. Можно сказать, что воля – это мысль, переходящая в дело. Воля без рассудка слепа, рассудок без воли – калека. Непреклонная воля должна сочетаться с гибкостью разума. Высокий ум и низкая воля приводят к тому, что все мысли оста-

ются нереализованными. Но гораздо опаснее сочетание низкого интеллекта и сильной воли. Чаще всего это – упрямство, выступающее под видом силы, но направленное не на дело, а на тупое следование своим прихотям. Упрямство цепляется за мелочи, оно бессодержательно и деструктивно. Воля же ориентирована на большую цель. Итак, между волей и умом должно быть равновесие, они должны быть равны. Если воля значительно превышает ум, человек действует решительно и мужественно, но малоразумно. Если же наоборот, то у него могут быть хорошие мысли и планы, но не хватит мужества и решительности их осуществить. Остается добавить, что воля проявляется и развивается только в процессе ее применения.

Знания

Чтобы ум и воля могли оперировать с действительностью и вы могли побеждать в борьбе за достижение цели, вы должны иметь необходимый объём знаний о себе, о содержании вашей цели, о средствах, которыми вы пользуетесь, о людях, с которыми вы работаете и о прочих обстоятельствах вашей деятельности. Если вы не знаете чего-то, что может повлиять на достижение результата, вы не учтёте этого в своей работе и вся работа может пойти насмарку. Напоминаем еще раз известное высказывание: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Знания, которыми необходимо располагать для действенной жизни, существуют в виде информации, которую можно разделить на базовую и оперативную. Базовая информация представляет собой фундаментальный свод понятий и операций с ними, который у человека обычно формируется в процессе социализации, а затем обучения в учебных заведениях и постоянно пополняется в течение всей жизни путем постоянного совершенствования своего образования. Кроме знаний предметной области, которой вы занимаетесь (бизнес, политика, коммерция и т.д.) вам совершенно необходимы познания в таких областях как человеческие отношения, финансы, право, быт и прочее. Во всяком случае, Вы должны держать в голове 3 кодекса: гражданский, уголовный и административный и 3 атласа: финансово-экономический, географический и психологический.

На этом базисе выстраивается система оперативной информации о конкретных предметах, людях и обстоятельствах. Для удобства пользования эта информация также должна быть выстроена в систему, подсистемами которой являются предметные области вашей деятельности и соответствующие области знаний, но уже в привязке к конкретным людям, организациям, ситуациям. Для эффективной деятельности вы должны основываться на систематизированной информации как минимум в следующих областях: люди, организации, ситуации. Информация на всех уровнях должна постоянно пополняться, обновляться и совершенствоваться.

Итак, вы должны знать всё существенное о людях и организациях, с которыми вы работаете и которые вам нужны для решения вопросов и ситуации, в которой вы находитесь, и о её возможном развитии. Отделить существенное от несущественного вам поможет здравый смысл. Но обычно информации, как и денег, много не бывает. Поэтому вам необходимо собирать и анализировать все доступные и малодоступные материалы об интересующих вас фирмах и людях, что позволит вам при необходимости быстро нащупать слабые места в стратегии и обороне противника (пока, может быть, потенциального противника) в конкурентной борьбе. Естественно, желательны знания об общей ситуации в государстве, в области, в которой вы работаете, о принимаемых законах, подзаконных актах, о действиях и намерениях лиц, принимающих решения. Объем и структуру необходимой информации каждый определяет для себя сам, методические рекомендации по организации базы данных можно получить у специалистов или из обширной специализированной литературы.

Искусства

Для того, чтобы побеждать, вы должны на основе всех ваших личных качеств и знаний овладеть рядом искусств, среди которых главные: искусство общения, искусство владения словом, искусство выражения своих мыслей и их сокрытия в фигуре умолчания. В целом это можно назвать искусством правильного поведения. Эти искусства – важный элемент действий в области Срединного и важнейший инструмент вашего взаимодействия с Внешним. Желательно также овладение искусством одного или нескольких восточных единоборств, которые при правильном отношении к ним в смысле понимания органического единства физического, чувственного и духовного начал в человеке способствуют восхождению личности к высоким ступеням развития и расширению основ его социальной устойчивости.

Вообще говоря, для того, чтобы что-то сделать в жизни, человек должен обладать властью или хотя бы могуществом (неофициальной властью) в области своей деятельности. В противном случае вам или не дадут ничего сделать, или присвоят плоды ваших трудов, а на вашу долю останется в основном большое моральное удовлетворение. Поэтому не стесняйтесь стремиться занять нормальные должности в структурах, которые вы избрали областью вашей деятельности. И не забывайте использовать и развивать свою харизму. Не сомневайтесь, она у вас есть, только не сомневайтесь, а то она не любит этого. Вспомните, что говорилось выше о том, можете вы или не можете.

Подробные рекомендации по всем этим вопросам читатель без труда найдет в литературе. Наша задача – обозначить структуру личности потенциального Победителя и указать основные направления работ по развитию вашей личности – выполнена. Теперь от области «Внутреннего» мы переходим к другой фундаментальной области «Внешнего».

Внешнее

Мы все живём, работаем и боремся не в пустом пространстве, а в сложном окружающем мире. Именно этот окружающий мир содержит в себе то, что является объектом наших интересов, предметом деятельности и за обладание чем мы готовы бороться: от продуктов питания и медицинского обслуживания до материков и океанов, в зависимости от области, уровня и масштабов нашей деятельности. Чтобы уцелеть и результативно действовать, мы должны понимать этот мир, по крайней мере, на уровне, достаточном для разумных действий. Если мы не в состоянии обеспечить такой уровень понимания, то наши действия в лучшем случае будут безрезультатными, а в худшем мир нас просто размажет и не заметит этого. На первом этапе нашего взаимодействия с внешним миром мы учимся соответствовать ему, на втором – изменять его соответственно своим намерениям и целям. И для первого, и, особенно, для второго, мы должны воспринимать окружающий мир не как однородную массу или хаотическую мозаику разрозненных предметов, а как сложную систему взаимосвязанных движущихся и развивающихся элементов, понимать движущие силы этого мира, видеть связь причин и следствий, учиться взаимодействовать с отдельными явлениями действительности.

Не вдаваясь в излишние тонкости отметим, что окружающий нас мир состоит из мира природы и мира людей. С тех пор, как человек выделился из природы, он в течение нескольких тысячелетий создал свой надприродный мир, который называется цивилизацией. Цивилизация возникает и развивается на основе общества, под которым подразумевается обособившаяся часть материального мира в лице человека, совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей. Термин «общество» может также обозначать отдельные

совокупности, круг людей, объединенных единством сословной принадлежности (дворянское общество), каких-либо интересов (географическое, театральное общество), коммерческие организации (потребительское общество) и т.д. Однако в данном контексте мы рассматриваем общество в широком социологическом смысле, подразумевая мировое сообщество как некую планетарную социальную систему, объединяющую всё население Земли. Общество существовало уже в ту далекую эпоху, когда ещё не было стран и государств. Общество – это самая большая из проживающих на данной территории групп. Постоянно проживая вместе и взаимодействуя между собой, люди создают сложно переплетённую систему социальных отношений, исторически устойчивые, воспроизводящиеся из поколения в поколение формы, которые кристаллизуются в социальные институты. Важнейшими социальными институтами являются страна и государство.

Страна – это территория, имеющая определенные границы и пользующаяся государственным суверенитетом. Государство – это политическая организация страны, подразумевающая определенный тип власти (монархия, республика) и наличие аппарата управления. Это универсальный политический институт, осуществляющий на определенной территории поддержание политического порядка и управления общественными процессами на основе использования легитимных форм принуждения. Вообще же социальными институтами являются установления и учреждения, призванные удовлетворять фундаментальные потребности общества, регулировать социальное поведение отдельных социальных групп (структур), личностей и общества в целом. Семья, производство, религия, образование, государство – фундаментальные институты общества. К политическим институтам относятся партии, парламент, президентство, адвокатура, суды, силовые структуры, референдумы. Экономическими институтами являются деньги, собственность, рынок, предприятие, корпорация, биржа. Если вы хотите эффективно действовать, вы должны знать все социальные институты, их назначение, структуру, функции, взаимодействие, чего от них ждать и как ими пользоваться.

Социальная система общества состоит не только из совокупности социальных институтов, но также из формальных и неформальных организаций и учреждений, через деятельность которых реализуются политические, общественные, административные, производственные и иные социальные функции общества, его отдельных групп и индивидов. Без понимания этого невозможна результативная деятельность. То есть вы должны знать всю социальную систему общества, в которую входит не только социальные институты, но и учреждения, организации, группы, социальные слои, и различные формальные и неформальные социальные группы, все их возможные и реальные связи, взаимодействия, роли и статусы. Кроме того, в обществе действуют обычаи, традиции, верования, предрассудки, которые не всегда можно формально описать, но которые весьма существенно влияют на контекст развития событий. Их также нужно знать и учитывать в своих планах и действиях.

Разумеется, в таком кратком установочном обзоре мы не можем дать описания всех возможных вариантов функций и взаимодействий социальных структур и мы даже не пытались решить такую неподъёмную задачу. Но это в данном случае и не требуется. Но мы вполне конструктивно дали общую принципиальную картину структуры социальной суперсистемы «общество» и дали понятие о динамике её отдельных элементов и способах взаимодействия с ними. Мы сделали основное: раскрыли для вас структуру потенциально неограниченной области деятельности – всего окружающего социального мира. Теперь вы будете сознательно взаимодействовать с ним через область «Срединного», к рассмотрению которой мы и переходим.

На основе своих внутренних свойств и качеств, своих взглядов и понятий о действительности, личность формирует свои отношения с внешней действительностью. Прежде всего она ставит перед собой цели. Как мы уже отмечали, бесцельная деятельность бессмысленна.

1. Целеполагание

Цель является основным стимулом действия, она формирует образ будущего, создает ориентир для всей системы действий и её достижение является основным критерием Победы. Поставить цель весьма непросто, а добиться её ещё труднее. Правильно говорят: легко думать правильно, тяжело действовать правильно, но тяжелее всего – делать, как думаешь. Какова цель: открыть автосервис или стать президентом – это уже вторично. Главное – поставить перед собой Цель и добиться её. Кто не имеет перед собой цели, тот никогда ничего не добьется, потому что только Цель придает действиям смысл и направленность. И именно достижение цели позволяет ощутить вкус Победы.

2. Действия

Действия должны быть целенаправленными, согласованными между собой и с обстоятельствами окружающей среды. Если эти условия не соблюдаются, действия становятся хаотичными, неэффективными, неадекватными и не только не достигают поставленной цели, но могут привести к разрушению и потере уже достигнутого. И здесь не помогут ни финансовые вливания, ни социальные (административные) ресурсы, ни дополнительные усилия. Наоборот, привлечение дополнительных мощностей только добавит хаоса и неразберихи, усилит разрушительную силу неразумных действий.

3. Уровень целеполагания и деятельности

В развитие параграфов 1. и 2. следует указать, что в зависимости от уровня цели меняется содержание деятельности по ее достижению. Если ваша цель локальна и касается только вас (например, изучить английский язык или получить диплом ветеринара), то главным содержанием вашей деятельности является собственный труд, а результатом – победа над собой.

Если же вы ставите перед собой более сложные цели, например, создать собственное дело или стать президентом компании, то в сферу вашей деятельности вовлекается уже значительное количество людей, организаций и всевозможных ресурсов. Одновременно возрастает количество реальных препятствий и потенциальных опасностей. Вам необходимо преодолеть сопротивление среды, а лучше всего – сделать максимальное количество людей и организаций своими союзниками и исполнителями ваших замыслов. И здесь весьма желательно и крайне важно сделать так, чтобы те, кто вам нужен, ваши потенциальные партнеры, в а в идеале – и сильные мира сего, и потенциальные конкуренты – сами захотели помочь вам, а еще лучше – посчитали ваше дело своим и работали с вами как для себя.

Здесь мы подходим к важнейшему вопросу отношений между людьми и организациями. Отношения различаются первичные и вторичные. Первичными называют отношения личные, лицом к лицу, например в семье, среди соседей или близких друзей, в неформальных группах. Все другие отношения относятся к вторичным. Этот тип отношений предполагает более или менее выраженную социальную дистанцию между участниками как по горизонтали, так и по вертикали (продавец-покупатель, социальный работник-пенсионер, чиновник-проситель и

т.д.). В этих случаях люди взаимодействуют преимущественно не как личности, а как некие персонифицированные социальные функции, отчего характер вторичных отношений носит существенно более формальный характер, чем первичные. Действующей личности следует стремиться приносить во вторичные отношения по возможности положительные элементы первичных, то есть, стремиться не раздражать партнера, внушать симпатию, желание помочь, добиваться дружелюбного отношения и т.д.

Если отношения продолжают достаточно долго, в большинстве случаев происходит постепенное сокращение социальной дистанции. В ходе взаимного узнавания развиваются личные контакты, которые облегчают дальнейшие отношения. Этот процесс может принимать также и противоположное направление. Например, друзья, которые утратили иллюзии относительно друг друга, психологически расходятся. Не обязательно наступает формальный разрыв отношений, но они делаются всё более скрытными, тактичными по отношению друг к другу и в итоге становятся снова практически чужими. Поэтому, если мы хотим развивать с кем-то неформальные отношения, важнейшими элементами последних становятся понимание, добросовестность, психологическая совместимость и доверие. Добивайтесь этого.

Когда люди находятся в длительных отношениях, проверили друг друга в критических ситуациях и оказывали друг другу помощь или другие серьёзные услуги – такие отношения перерастают в связи. Этот тип отношений очень способствуют решению вопросов и может существенно облегчить социальный подъём партнёров. Стремитесь переводить важные отношения в связи.

Но, как мы уже отмечали выше, ресурсов в мире гораздо меньше, чем желающих овладеть ими. И чем выше уровень ваших желаний и объём ваших претензий, тем скорее вы столкнётесь с сопротивлением и противодействием. Поэтому только положительными типами отношений вы не обойдётесь. Рано или поздно вы с кем-то вступите в конфликт.

Конфликты можно разрешить различными способами: как в открытом столкновении, так и различными маневрами вплоть до консенсуса сторон.

Лучше всего победить не сражаясь: снять напряжение, договориться, разрушить замыслы противника, лишить его союзников и т.д. Но если дело доходит до открытого столкновения – тут подавай победу во что бы то не стало. Ищите слабое место противника и бейте в стык – его организация развалится сама собой. В этом месте вы должны быть гораздо сильнее, даже если в целом вы существенно слабее и ваши силы неравны не в вашу пользу. Старайтесь ввести противника в заблуждение, заставить его распылить свои силы, а свои держите в разных местах, но так, чтобы вы могли молниеносно собрать их в нужном месте в ударный кулак. И, самое главное, помните: обычно побеждают или терпят поражение ещё до сражения. Всё зависит от вашей готовности к победе. Ваш моральный дух должен превосходить моральный дух противника, а значимость морального фактора на войне в несколько раз больше, чем роль физического. Но моральный дух должен основываться не на безудержном оптимизме, а прежде всего на реальной исчерпывающей информации о себе и о противнике.

О работе с информацией

Вы должны располагать Информацией обо всём, что может иметь значение для победы: о материальных ресурсах, о людях, о вооружениях, о командирах, о руководителях, о театре военных действий (даже если это всего лишь ваш офис или соседнее предприятие) и т.д. Мы

уже говорили об информации в главе «Внутреннее», как личность должна обладать и оперировать информацией. Но понятие информации этим не исчерпывается, оно многозначно и нужно обязательно усвоить следующее. Та информация, которая у вас в голове и ваше мастерство в работе с ней, – это крайне важно и необходимо. Но дело в том, что истинным носителем и источником информации, которая вам нужна, является сама действительность и эту информацию вы должны постоянно получать и обрабатывать, ибо только она является истинной информацией о положении вещей. Это первичная информация. Все промежуточные носители информации о действительности: документы, отчеты, статистические материалы, средства массовой информации, донесения разведки, мнения, слухи и т.д. весьма важны и ценны, но они вторичны, так же как и ваши знания. Их главный недостаток в том, что они моментально устаревают и должны постоянно обновляться и пополняться. Только на основе достоверной, постоянно обновляемой и перепроверяемой информации принимаются правильные решения. Поэтому вы должны как можно меньше давать наружу информации о себе и знать как можно больше обо всём, и прежде всего – о потенциальном противнике, а тем более – о реальных врагах. Не менее важно ввести противника в заблуждение относительно себя и своих намерений. Пусть думает, что он знает, но на самом деле любыми способами запитывайте его дезинформацией. Все политики и все полководцы всех времен делали это. Если вы далеко, показывайте, что вы близко, если вы близко, показывайте, что вы далеко. Если у вас мало сил, показывайте, что их у вас много, если у вас много сил, показывайте, что у вас их мало. И так далее. Возьмите любые военные мемуары или учебник по теории военного искусства и вы найдете там предостаточно примеров.

Целое

Мы рассмотрели три взаимосвязанные области действительности, но теперь следует признать, что они были выделены не столько по реальным основаниям, сколько по методологическим соображениям. В самом деле, Личность не существует вне общества, единство личности и общества реализуется через отношения, связи, действия, поведение отдельных элементов и другие типы взаимодействия (через Срединное), которые равно принадлежат и личности и обществу (Внутреннему и Внешнему). Поэтому для создания полной картины действительности необходимо рассмотрение её в системной целостности, которую мы и будем называть Целым. Именно Целое является истинным предметом нашего исследования и конечной целью действий Победителя. Мы рассмотрим все три области в их реальном системном единстве их и проанализируем структуру их взаимодействия.

Итак, мы преобразуем действительность (Внешнее) в соответствии со своими целями и сообразно со своими способностями (Внутреннее). В ходе этой работы (Срединное), одной из разновидностей которой является борьба, и её конечный результат – Победа, мы совершенствуем свои действия и развиваемся сами (обратная связь), которая и замыкает конур системного Целого.

Резюме

Мы закончили изложение позиций и рекомендаций, которыми должен руководствоваться потенциальный Победитель. Возможно, материал можно было изложить и проще, но на самом деле в жизни всё ещё сложнее. Поэтому постарайтесь вникнуть в то, что здесь изложено и понять то, что сказано. Каждая позиция в вышеизложенном – это окно, ход в огромную область необъятного пространства жизни, неотъемлемую, органическую часть действительности, искусственно выделенную нами в методологических целях для удобства рассмотрения

и понимания Целого. Мы постоянно старались раскрыть и показать взаимосвязь отдельных предметов и подчеркнуть их единство в самой действительности.

Если вы освоите путем каторжной работы рекомендации, с которыми вы сейчас ознакомились, и будете работать в этом направлении над собой и над действительностью – вы вооружены самым сильным оружием – адекватным знанием.

Действуйте, побеждайте, но помните, что вы – человек и вас окружают живые люди. Старайтесь использовать плоды своих побед не только и не столько для себя, но в первую очередь – для общественного блага и помощи ближнему. Это не пафос, а требование суровой действительности. Не будьте мягкосердечны, но ещё более – не будьте жестокосерды. Стремитесь быть государственным человеком, который соответствует таким требованиям: уметь приводить в гармонию положительное и отрицательное, уметь удержать окружение и народ на путях морали. Тогда вы будете примером для всего света. И помните, что карьерист занимает в мире столько места, сколько занимают подошвы его ботинок, а для великого человека поле действий – весь мир. Выбирайте, чему вы намерены посвятить свою жизнь и ради чего вы будете побеждать.

КНИГА ВТОРАЯ: НАСТОЛЬНОЕ ПОСОБИЕ НЕГОДЯ

*Доброе имя лучше большого богатства, и добрая слава лучше серебра и золота.
Притчи 22:1*

*Не дам денег ни под какие гарантии. Только под репутацию.
Джон Пирпонт Морган*

Предисловие

Данное пособие рассчитано на молодых людей, вступающих в жизнь и мечтающих о тех неограниченных возможностях, которые открываются с помощью денег и связей. По мере возможностей мы избегали научной терминологии, потому что не у всех читателей – мыслящих и достаточно образованных людей – находятся в оперативном резерве памяти такие слова как «семант», «семиот», «морфология», «лимбический контур», «холотропность», «альфа-ритм», «базовая перинатальная матрица» или «инициация». В обычной жизни этот тезаурус использует ничтожная горстка интеллектуальной плесени, не определяющей в настоящее время равным счётом ничего, кроме обузы для государственного бюджета и сохранения некоторого человекообразия нашей университетской и академической науки.

С уважением относясь к вызовам времени и чаяниям читателя, мы по возможности отошли от занудной околонучной лексики и сохранили той весёлый и удалой стиль, который во многом обусловлен жизнерадостным характером автора. Данная работа написана на современном русском языке с использованием новообразованных сленговых выражений и частично тех, которые ранее считались обсценными, но теперь вполне допустимы не только в беллетристике, но и в уважаемых периодических изданиях.

В этой связи мы решили в качестве приложения опубликовать свою фактически интимную переписку с подающим надежды молодым человеком. Эта переписка представляет собой эпистолярные эссе, импрессионистскими мазками рисующими контуры и ступени социального подъёма, немислимого без расширения круга своего невежества.

Конечно же, автор не в состоянии вынести полноту ответственности, если его благодарный читатель решит следовать букве приведённого здесь текста и напорет, как сейчас говорят, косяков. Некоторые вещи носят рекомендательный характер для направления общего образа мыслей в правильное русло. Мы стремились передать дух благородства и респектабельности, а не сосредоточиться на его имитации. Мы утверждаем, что благородство и респектабельность во многом высекаются из неотёсанного человеческого материала воспитанием, образованием и общей культурой, которые, согласно принципу Парето, составляют целых двадцать процентов успеха. Остальные восемьдесят, как стало очевидным в связи с последними открытиями в области генетики и трансперсональной психологии, определяются наследственностью и пренатальным (предродовым) периодом жизни.

Как работать с данным пособием

Настоящее пособие выстроено по не совсем обычному формату. Структурно оно не линейно, а итерационно, то есть мы как бы последовательно обжимаем проблему со всех сторон, двигаясь по завинчивающейся спирали от внешнего контура к центру. При этом контур наш – не периметр окружности, а поверхность многомерного шара, поэтому нам часто придётся менять уровни, углы атаки, двигаться по хордам, рассматривая одну и ту же проблему с разных позиций.

В настоящее пособие невозможно вместить всю целокупность знаний о создании выдающейся жизни как особого произведения искусства, о форматировании незаурядной личности и формировании блистательной карьеры. Это пособие прежде всего методологическое, то есть открывающее инструментарий и основные принципы и подходы. Настоятельно рекомендуется не упускать ничего из здесь написанного, потому что здесь ничего не написано просто так, для красного словца. Это пособие – не компилят чужих работ, а плод тридцатилетней сознательной работы над собой, кристаллизованный практический опыт автора и итог обстоятельных размышлений.

Настоятельно рекомендуется читать те книги, которые здесь упоминаются. В них есть то, что нужно именно целеустремлённому честолюбцу. Пришлось перелопатить тысячи томов, чтобы порекомендовать вам несколько десятков.

Многие необходимые книги и пособия, о необходимости ознакомления с которыми говорится здесь, честолюбец сможет найти в книжных магазинах или заказать через Интернет. Что-то можно легально и бесплатно скачать, так как на значительное их количество уже не распространяется авторское право, поскольку оно стало публичным за давностью лет.

Также настоятельно рекомендуется не пропускать мимо глаз все персоналии, которые упоминаются на страницах данного пособия. Ни одного имени здесь нет просто так. Если вам не знакома фамилия, наберите её в поисковиках в Интернете и внимательно изучите все ссылки.

Также в Интернете вы сможете найти необходимые курсы, семинары и тренинги.

Ничто так не продвигает честолюбца, как дружба с карандашом и бумагой. Пишите, записывайте мысли и соображения, обдумывайте вопросы с карандашом в руках. Смело чиркайте это пособие, смело чиркайте в книгах. Прочь предрассудки, что книга – это святое. Святое

у вас в душе, а книга – всего лишь перепачканная краской пачка бумаги. Ставьте даты и возвращайтесь к своей писанине, смотрите, двигаетесь ли вы в заданном направлении или топчетесь на месте. Движение не обязательно должно быть видимым – часто вы растёте внутри себя, накапливая силы, знания, связи для решительного прорыва.

Поменьше пиетета к авторитетам. Поменьше заморачивайтесь на аксиоматических утверждениях разных придурков, часто вырванных из контекста типа «история не знает сослагательного наклонения», «патриотизм – последнее прибежище негодяя» и тому подобных.

Вы должны иметь в виду главное: самый трудный шаг – первый. Очень сложно собраться с мыслями и заставить себя. Здесь мы поделимся секретом, как преодолевать и/или обходить собственное сопротивление.

Есть такая русский аксиоматический силлогизм, что наглость – второе счастье. Имелась в виду не наглость как нахальная дерзость. Имелось в виду дерзновение и дерзание, то есть смелость делать то, что сам боишься делать и чего от тебя никак не ожидают другие. Дерзайте!

МОЩЬ И СИЛА ЛИЧНОСТИ

Кто ты, собственно, такой?

Многим – если не абсолютному большинству – жизнь кажется невыносимой. Она тяжела, неустойчива, непредсказуема, она мельтешит и раздражает, обманывает ожидания, разрушает надежды и разочаровывает неизбежным финалом: потерей тонуса, ослаблением тела и ума, неизбежной смертью. Человек не может не мучаться в юности поиском ответа на вопрос: кто я такой и зачем живу, в чём смысл жизни? Можно сказать, что ответ на этот вопрос каждый находит сам.

Самим фактом рождения мы приговорены к высшей мере наказания. Достоверно неизвестно, что нас ждёт после последнего вздоха. Есть разные мнения. И все они аргументированы. Жёсткие материалисты считают, что ум и душа – это чистая химия, слабые электрические импульсы в мозгу и реакции на нервные раздражители. Возвышенные идеалисты считают тело временным пристанищем бессмертной субстанции – души, сотворённой от начала мира. Относительно начала мира мнения тоже расходятся. Одни считают его вечным и неизменным, другие – пульсирующим образованием видимого и невидимого вещества, то разлетающегося, то сжимающегося в точку.

Одни считают, что за всеми метаморфозами Вселенной стоит некий высший Разум, другие считают, что всё само собой образуется, подчиняясь неким объективным физическим законам. Относительно Разума одни считают его персонифицированным, другие – безличностным, некой потенцией-возможностью, проявляющей и реализующей себя через ход вещей.

На текущий момент собирательные представления о мире современного человека совершенно неупорядочены и неструктурированы. Они являют собой совершеннейшую кашу и мешанину разнородных предметных соображений и беспредметных суеверий.

У современного европейца и, в частности, россиянина, представления о мире примерно следующие. Мир произошёл в результате Большого взрыва. Вещество, непонятно откуда взявшееся, разлетелось. Постепенно оно остывало, и каким-то образом образовывались Галактики,

в частности наша – Млечный Путь, а ней образовалась Солнечная система. Каким образом – неясно, очевидно, из пыли (откуда она взялась?), а из этой уплотнившейся в планеты пыли появилась вся таблица Менделеева. На одном таком образовании – нашей планете – появилась жизнь. Каким образом, непонятно совершенно, но известно только, что количество биомассы было неизменным на протяжении тех двух с половиной миллиардом лет, что существует живое. То есть сегодня, допустим, вся флора и фауна весит, скажем, миллиард тонн, и тогда все одноклеточные весили столько же. Отчего так? Непонятно. И непонятно, как произошло превращение одноклеточного организма в такие сложные существа как восьмиглазый мохнатый паук, гуппи, утконос, ворона и сексапильная женщина. Непонятно, как и почему стали организовываться в сложноподчинённые иерархии сообщества самых различных существ – пчелиный рой, львиный прайд, здоровый советский коллектив.

В скобках замечу, что теории развития до сих пор нет никакой. Есть теория систем, есть теория игр, есть теория самоорганизации, но вот теории развития нет. Что такое развитие? Это усложнение? Это изменение? Это улучшение? И по сравнению с чем? Как мы определяем, что сложнее развито? По количеству элементов? По количеству взаимосвязей? По эффективности функционирования? Теоретически развитие ещё неосмысленно. Так же, впрочем, как и понимание. Проблема понимания – одна из самых сложных. Допустим, вы что-то знаете. Но понимаете ли вы то, что знаете?

И совсем непонятно, как из просто живого вещества, занятого исключительно выживанием и самовоспроизводством, появилось существо разумное. И непонятно, как у существа разумного появилась речь. И как разум взаимосвязан с речью. Сначала появилась речь, а потом разум, или наоборот, или же ум и слова стали рождаться одновременно и взаимосвязано. Мы этого не знаем. Мы строим догадки. Мы пытаемся вычислить событие по косвенным уликам. Одно время казалось, что изучение архаических племён, сохранившихся в Африке, Океании и Австралии, прольёт свет на происхождение человеческой ментальности. Но оказалось, что даже у австралийских аборигенов, непolitкорректно считавшихся самыми архаическими людьми, система представлений о мире намного сложнее и красочнее, чем у современного европейца.

Так что же думаем о мире мы, современные европейцы? В общем-то, получается, что ничего не думаем. Мы ни в чём не уверены. Мы только знаем, что, родившись, научившись ходить, говорить, писать и считать, мы проживём около семидесяти лет, оставим потомство и умрём. Некие благоприобретённые навыки помогут нам добывать хлеб насущный и получать необходимый уход по болезни и в старости. Уверенными мы можем быть только в одном – наше тело обязательно умрёт.

Мы ни в чём не уверены, хотя порою думаем, что верим в то, что знаем. Но что мы знаем? Если посмотреть под поверхность наших слов, выражающих наше мировоззрение, то окажется, что и мировоззрения у нас никакого нет. Есть набор некоторых штампов: Большой взрыв, миллиарды лет, первичный бульон в океане, эволюция, человек произошёл от обезьяны. Все эти штампы у большинства из нас не присутствуют в голове в чистом виде. Они, как уже замечалось выше, варятся в каше обрывочных и недостоверных сведений о сверхъестественном.

Сверхъестественным в европейской традиции называется совокупность фактов или человеческих возможностей, не поддающихся объяснению привычным набором мировоззренческих штампов и не могущими быть зафиксированными и перепроверенными физическими приборами. К разряду сверхъестественного отнесены: возможность чтения мыслей на рассто-

янии; мгновенное перемещение себя в пространстве; воздействие на предметы силой разума; контакты с теми, чьё тело умерло или никогда не существовало; видение событий прошлого и будущего, а также использование различных неосязаемых сил для получения желаемого результата – исцеления, изменения обстоятельств жизни, воздействия на других.

На мировоззренческие штампы, домыслы и визионерские откровения о сверхъестественном накладывается вера в мистическое. Большинство людей в той или иной степени верят в некий Разум, который придумал и сотворил видимую и невидимую части Вселенной, а теперь присматривает за своим творением. Некоторые верят в судьбу и predeterminedённость пути каждого человека Провидением. Правда, никто из людей не в состоянии ответить, с какой целью этот Разум/Провидение творил Вселенную, живое и человека. Поразмыслив, человек склоняется к мысли, что Разум отчаянно скучал в одиночестве и сделал себе человека для общения. Это вершина мистической мысли.

Так называемые религии, то есть устойчивые и формализованные представления о сотворении мира Разумом, о способах функционирования и взаимодействия Разума с сотворённым миром и человеком, не предлагают нам иной альтернативы, кроме как жить в безвредном согласии с другими человеческими существами и выполнять определённые предписания.

Религиозная картина мира базируется на Писании, совокупности Священных текстов, считающихся боговдохновенными, то есть написанных под непосредственным руководством Разума. По представлению религии, Разум божественный воздействовал на разум человеческий, когда сочинялись эти священные тексты. Каждое слово в этих текстах считается истинным.

По представлению религий – в данном случае иудейской, христианской и исламской – существует персонифицированный Разум, он же Бог, по своему свободному волеизъявлению создающий материальный мир. Сам же Бог считается существом духовным, то есть существующим вне материального измерения, как бы вонне привычных нам пространства и времени. Слово «привычных» обозначает принимаемых нами как данность. Мы мало что знаем об устройстве пространства и тем более о времени. Ранее считалось, что пространство и время бесконечны и однородны, однако современная физика считает, что пространство может уплотняться и искривляться, а время замедляться и ускоряться. Следствием теории Большого взрыва стало представление о пространстве и о времени как о чём-то, имеющем начало, конец и определённые границы. Понимание, что находится за границами пространства, считается умонепостижимым. Так же как и конечность – или бесконечность – времени. По религиозным представлениям считается, что Бог равноудалён от любого места в пространстве и во времени, что для Него нет ни прошлого, ни настоящего, ни будущего.

Доказательства существования и несуществования Бога построены на умозаключениях, базирующихся на логике, которая в своей доказательной базе имеет в качестве предпосылок аксиоматические утверждения. Аксиома – это такое утверждение, которое принимается как данность, и всё тут. В основе же логики как системы выстраивания доказательств лежит здравый смысл, проистекающий из человеческого опыта. Так же часто логика апеллирует к сравнениям. Например, говоря о неслучайности происхождения жизни или человеческого разума приводят такое доказательство: если взять миллион обезьян, и они в течение миллиардов лет будут стучать по клавишам пишущей машинки, всё равно связное произведение типа «Войны и мира» у них не получится. Почему не получится, спрашивают скептики? В ответ им выдвигают обоснование из теории вероятности: что шансы равняются одному из гугола, то есть еди-

ницы со ста нулями. Ну и что, возражают скептики? А то, отвечают им логики, что количество элементарных частиц в нашей Вселенной меньше гугола, всего лишь единица с восьмьюдесятью тремя нулями, приводя сведения из области квантовой физики. То есть этого не может быть никогда.

Все философские представления о мире строятся в виде умозаключений на умозрительных предпосылках, а все религиозные представления выстроены на умозаключении, переживаемом как сверхъестественный, внечувственный опыт – так называемое откровение. Это откровение интерпретируется как путём недоказуемого сверхъестественного чувствования, так и развивается путём обычной логики.

Определенная часть богословов и учёных считает, что рано или поздно будут созданы приборы, могущие улавливать некие виды энергии, которые, согласно логике, не могут не существовать, потому что всё в мире есть энергия, и Бог не исключение. И что даже вещество в основе своей не что иное, как совокупность мельчайших сгусточков энергии. Другая часть учёных и богословов уверена, что сверхъестественное находится вообще за гранью энергии в нашем физическом понимании, и что только сам человек с его разумом и чувствами, созданными по образу и подобию Бога, может являться единственным прибором, реагирующим на присутствие сверхъестественного. Таким образом, строгих доказательств в научном смысле ни одна из сторон предоставить не может. Человеку, пытающемуся выстроить непротиворечивую картину мира, предлагается многие постулаты принимать на веру, то есть безоговорочно считать их истинными и в своих мыслях и поступках руководствоваться ими как существующими на самом деле.

Удивительная подгонка частей мироздания друг к другу, непротиворечивость физических законов и возможность математического описания и постижения устройства Вселенной наводит на мысль, что всё-таки мир был сотворён по заранее продуманному плану. Но есть так же соображения, что, вероятно – слово «вероятно» употреблено в математическом смысле – мир в основе своей имеет стремление к самоорганизации, и это стремление вытекает из Второго начала термодинамики.

По сути, человеку предложено самому выбирать себе картину мира. При этом выбор не так уж велик. Только кажется, что науке всё известно или у богословов есть ответы на все вопросы.

На самом деле, науке известно ничтожно мало. Нам ничего неизвестно ни о гравитации, ни о механизмах взаимодействия между элементарными частицами. Согласно принимаемой на веру научной теории относительности, ничто во Вселенной не может двигаться быстрее скорости света. Но действие гравитации распространяется в полторы тысячи раз быстрее света. Непонятно, что за сила удерживает электрон на определённом расстоянии от протона. По нашим масштабам это субатомное расстояние по-космически огромно, однако ни прижать электрон к протону, ни оторвать его... Если бы межатомных пространств не было, то все элементарные частицы, из которых состоит Вселенная, можно было бы, как дробинок, сложить в теннисный мяч. Вот как немного вещества во Вселенной, если эти элементарные частицы вообще являются веществом.

Если Вселенная задумана и спроектирована, то значит, разум Бога должен был предусмотреть движение каждой частицы и её ролевую функцию на протяжении миллиардов лет, если конечной целью творения являлся такой сложный феномен как человек. Эта предпосылка

работает, конечно, если принять богословское утверждение, что Бог контролирует всё и вся во Вселенной. Возможен ли такой разум? И, если принять за базовую точку возникновения нашей актуальной Вселенной момент Большого взрыва, как управлять траекторией движения частиц? Или Бог сначала рассеял однородное вещество по Вселенной, а потом локальными действиями форматировал его в соответствии со своими далеко идущими замыслами?

Интеллект такой мощи сложно себе представить с помощью ограниченных возможностей человеческого мозга. Или, точнее, нам сложно – или вообще невозможно – смоделировать саму принципиальную схему такого Сверхразума в силу неадекватности этому феномену нашего человеческого программного обеспечения. В наших головах просто не укладывается – не обсчитывается, не воображается, не осмысливается – изначальный объём информации и способов её обработки, коими мог бы оперировать этот Сверхразум.

Также для нас пока непостижимы механизмы непосредственного воздействия данного Сверхразума на видимую и невидимую материю. Какими инструментами данный Сверхразум воздействует на материю, форматировав её в вещество и формируя само вещество в ощущаемую нами реальность? Ясно, что не дрелью и не пассатижами, не молотком и не паяльником. Тексты, именуемые Священным Писанием, говорят, что в начал было Слово, и что Словом Бог творил. Что есть Слово? Это, в нашем расширенном понимании, некий сигнал, несущий определённую информацию с целью побуждения к некоторому действию. Возможно, что богословы таким обобщающим термином как «Слово» хотели выразить одномоментную одноактность творения: был создан сигнал, резонанс, определённой частоты, содержащий матрицу, по которой должно было форматироваться и формироваться вещество, а также то, что не является веществом в нашем понимании: электромагнитные и гравитационные поля.

Все визионерские картины мира, то есть такие, которые берутся из внутреннего озарения и духовного видения человека, свидетельствуют, что мир сотворён некими разумными сущностями. Научная картина, то есть такая, которая оперирует наблюдаемыми и проверяемыми фактами, не в состоянии ни подтвердить, ни опровергнуть эти утверждения и предположения.

Для той части публики, коя терзается этими вопросами, не менее любопытным способом проведения досуга является также поиск ответа на вопрос о цели творения. Если Сверхразум создал мир и населил его разумными существами, то зачем Он это сделал? Для чего Ему нужна Вселенная и человек? Какую роль отвёл Он существам живым и тем более разумным? Если Священное Писание утверждает, что человек создан по образу и подобию, то, стало быть, какая-то осмысленная цель была. Или не было? Сверхразум забавлялся в одиночестве? Хотел развеяться от вечной скуки и сделал Себе игрушки? Если так, то тогда все наши страдания, поиски смыслов, скромные радости и восторги – не более чем страсти кукольного балагана, которые только несмышлёные дети могут принимать всерьёз?

С одной стороны, человеческая история свидетельствует, что именно так оно и есть. Бесконечные страдания люди причиняют друг другу по поводам и причинам, не стоящих, с точки зрения вечности, даже скорлупки от выеденного яйца. Люди с наслаждением убивают друг друга за вещи абсолютно абстрактные или непринципиальные: за убеждения и за имущество. И очень часто эти две причины совмещаются.

С другой стороны, Священное Писание говорит нам о бесконечной любви Бога к своему творению, и даже об искупительной жертве Самого Бога, целью которой было дать человеку возможность непосредственно приходить к Богу со своими нуждами и терзаниями. В

этой искупительной жертве суть христианства. Согласно христианским представлениям, сотворённый человек согрешил, послушавшись Бога. Грех заключался именно в непослушании. До греха человек общался с Богом напрямую. После греха для общения с Богом возможностей оставалось немного. К очень немногим приходили ангелы – духовные существа, проводники Божьей воли, и объясняли, чего, собственно, требуется. Живьём Бог показывался только Моисею, да и то со спины. В основном Бог общался с народом – отметим, что со Своим народом, – через пророков. Было специальное место, где Бог присутствовал постоянно – в так называемом Ковчеге Завета, особом сундуке объёмом до полутора кубометров, хранившемся в скинии, то есть в специально выгороженном месте в храме. Судьба этого сундука с Божьим присутствием неизвестна. После воплощения и мученической смерти Иисуса Христа, Богочеловека, ставшего искупительной жертвой за грехи всего человечества, Божье присутствие в виде Святого Духа стало повсеместным, но проявляется оно по требованию и/или по Божьему волеизъявлению. Считается, что перед вторым пришествием Иисуса Христа земля будет покинута Святым Духом, и человечество будет претерпевать бедствия и страдания, но потом всё будет хорошо для тех, кто вёл себя прилично, то есть в соответствии с Божьими предписаниями, полный свод которых содержится в Священном Писании. Иудеи не признают Христа как Божьего мессию и до сих пор ждут своего Мошиаха, а мусульмане считают Иисуса одним из пророков, но главным Божьим Пророком они считают реальную историческую личность Мухаммеда.

В других мировоззренческих построениях Сверхразум обезличен, то есть не является персоной, личностью. В индуизме и буддизме первоосновой мира считается шуньята, первоначальная пустота. Смыслом человеческой жизни обе эти мировоззренческие системы считают освобождение от страданий, кои проистекают от привязанностей к иллюзорному бытию. Духовная составляющая человека рождается множество раз в разных телах, и пока эта духовная сущность не воспитает в себе полную индифферентность ко всему материальному, путь обратно к воссоединению с шуньятой закрыт.

Суть другой обезличенной религиозно-философской картины мира – даосизма – заключена в следовании Дао, которое можно трактовать как естественный ход вещей. Само по себе Дао есть одновременно и Путь, и первопричина, и следствие самого себя.

Большинство других религиозных картин мира анимистичны, то есть наделяют различные объекты материального мира и субъекты мира духовного живыми душами и свободной волей.

Поскольку визионерские, провидческие картины мироздания зиждутся на человеческой психике и внутренних переживаниях, вызванных изменёнными состояниями сознания, некоторые современные исследователи решили вызывать такие состояния искусственно. Этнографам и антропологам, наблюдавшим отправление различных культов, было известно о воздействии определённых веществ на работу человеческого мозга. В прошлом веке был синтезирован препарат ЛСД-25, диэтиламид лизергиновой кислоты, который, воздействуя на мозг, вызывал различные видения. Было рождено целое направление в психологии – так называемая трансперсональная психология, изучавшая в клинических условиях воздействие данного галлюциногена на человеческое сознание и фиксирующая возникавшие переживания. Результат, в сухом остатке, оказался неожиданным: все картины мира верны. И у камней оказалось сознание, и бесплотными духами Вселенная кишмя кишит, и научная материалистическая картина тоже имеет право на существование. Увы, никакими приборами заснять эти видения невозможно, поэтому выбор, во что верить, остаётся за каждым человеком индивидуальным. К бесспорным заслугам трансперсональной психологии можно отнести зафиксиро-

ванный факт влияния протекания беременности и родов на формирование психики человека. Протекание этих процессов, по мнению учёных, является решающим фактором для формирования характера человека (конечно, помимо генов и, отчасти, воспитания).

Без признания того факта, что мы всё же имеем порой дело с необъяснимыми фактами, любая картина мира будет неполной и недостоверной. Именно научно зафиксированными, но научно пока необъяснимыми фактами. Например, пророческие сообщения болгарской ясно-видящей Ванги. Её прогнозы были зафиксированные покойной Натальей Бехтеревой, директором Института мозга Российской академии наук, и эти прогнозы оказались точными. В научной чистоплотности г-жи Бехтеревой никаких сомнений никогда не возникало. Тем не менее, познавательных средств, имевшихся в распоряжении Института мозга, оказалось недостаточно для объяснения этого феномена, и даже было непонятно, как браться за изучение предвиденья будущего, как, впрочем, и за другие феномены, описанные добросовестными очевидцами и даже порой зафиксированными документально.

Современная физическая картина – пока на уровне теоретических, но наиболее комплексных – построений, говорит, что существует три пространства-времени. Одно из них наше, другое – антимир, третье – континуум, в котором нет однонаправленного времени. Третий мир – это универсум, населённый бесконечно разнообразными разумными существами, которые живут, действуют, но не эволюционируют. В третьем мире не действуют известные нам физические силы и законы, в этом же мире обитает Бог. Такова наиболее современная, так называемая поляризационная, картина мироздания, с которой можно ознакомиться подробнее, изучив соответствующую литературу. Отметим только, что эта картина не вступает в противоречие с наиболее древними и весьма детализированными ведическими представлениями, согласно которым наш гравитационный тварный мир – всего лишь мерцание пустоты-первоосновы.

Именно так видят мир те, кто с помощью специальных методик достигает изменённых состояний сознания. Здесь можно ознакомиться с трудами Роберта Монро, Станислава Грофа и его соратников по трансперсональной психологии, опробовать предлагаемые ими методики самостоятельно или на соответствующих тренингах/семинарах. Для формирования реальной картины мира можно порекомендовать статьи и книги Виктора Тростникова «Мысли перед рассветом» и Виктора Чернухи «Поляризационная теория мироздания».

Подводя некоторый промежуточный итог тому, у чего пока нет и не может быть окончательного итога, нельзя не сказать о феномене веры. Вера – это такой психологический настрой, при котором у верящего (или верующего) создаётся такая картина мира, которая соответствует его представлениям и ожиданиям. Мир как бы отвечает взаимностью верящему. Он как будто подстраивает стечение обстоятельств под человека, который культивирует в себе веру. Если человек верит в духов – будут ему духи, если верит в искупительную жертву Христа – будет искуплен, а если ни во что не верит, то и мир, соответственно, будет разворачиваться для него самыми непредсказуемыми своими сторонами, приводя в смятение и терзая его бесконечными сомнениями.

Почему разговор о карьере и репутации – цели и инструменте честолюбца – предваряется замечаниями общего мировоззренческого характера? Потому что на том, вечном и несуетном, свете, – да и перед лицом неизбежной смерти – наши успехи, должности и размеры состояний не имеют никакого значения. Но понимание, как и чего хочет от нас Провидение, поможет нащупать своё место в мире и даже попасть в поток невероятно благоприятных степеней обстоятельств.

Что есть удача и успех?

Раз уж нам доводится какое-то непродолжительное время жить на этой земле, то в наших силах делать это достойно.

Что такое достойно – каждый определяет для себя сам. Всё зависит, во-первых, от врождённых склонностей и темперамента, во-вторых, от окружения и воспитания, в-третьих, от общего умностроения эпохи. Некогда дети мечтали стать жрецами или царями, потом – полководцами или царедворцами, в другие эпохи – космонавтами, банкирами или разработчиками компьютерных игр.

Не любую карьеру сделаешь в неподходящую эпоху. Стать Чингисханом или Колумбом в наши дни проблематично: совершенно изменился геополитический облик планеты. Скажем, карьера Наполеона была возможна только в эпоху революционных изменений и только в то время, когда народ, уставший от террора революции, желал восстановления монархии, но с сохранением обретенных политических и социальных свобод. Карьера Адольфа Гитлера была возможна только в Германии после первой мировой войны, когда униженный и обнищавший немецкий народ жаждал геополитического и экономического реванша. Карьера Иосифа Сталина была возможна только в России, когда после тектонических социальных сдвигов требовалось восстановление режима абсолютной власти для стабилизации элементарного человеческого существования.

Карьеры рангом помельче тоже делаются в соответствующую эпоху, но здесь люфт больше. Но востребованность таких деятелей, как Талейран или Фуше, достигает пиковых значений в те моменты, когда государственный корабль входит в мутные воды внутренней нестабильности и внешней неопределённости. При обычном стечении обстоятельств, в рядовых условиях устаканненности и отрегулированного порядка карьерного роста вряд ли большинство из тех, кем принято восхищаться, оказались бы востребованными.

Эпохи стабильности – это эпохи доминирования посредственностей. Крупные социальные образования, такие как государственная или крупнокорпоративная бюрократия, состоят, как правило, из достаточно серых и безликих людей. Это не значит, что это плохие люди. Как раз нет – они просто нормальные люди, ценящие простое человеческое счастье превыше всего на свете. Под этим простым счастьем они понимают прежде всего безмятежное сытое благополучие, безбедную старость и возможность обеспечения такой же жизни своим детям и внукам. Дом, имущество, семья – вот основные ценности этих людей. Они не приемлют никаких психических фокусов и отклонений, никаких социальных кунштюков, никаких экономических рисков, потому что их жизненный девиз – размеренность и стабильность. Но именно эти люди бросаются в топку исторических карьер как расходный материал, по их головам честолюбцы совершают головокружительное шествие к политическим и финансовым вершинам.

Поэтому в эпоху стабильности головокружительные карьеры делаются одним образом, а в эпоху перемен – другим. Эта очевидная вещь почему-то не всем честолюбцам приходит в голову.

Для тех, кто хочет достичь высот политического, экономического или социального могущества, есть, в принципе, только один универсальный рецепт успеха – это собственная голова на плечах.

Этот рецепт не настолько очевиден и банален, как кажется на первый взгляд. Вся штука, весь секрет спрятаны именно в этой самой голове. От того, чем она наполнена, от того, как наполняющие компоненты коррелируются и корреспондируются между собой, как результаты умственной деятельности выносятся на натуру, и будет зависеть вся судьба обладателя этой головы.

Добраться до вершин можно всегда. Надо только очень чётко поставить цель: кем я хочу стать. Если политическим деятелем, путь один. Если генералом – путь другой. Если учёным – путь третий. Если миллиардером – путь четвёртый. Если духовным пастырем – путь пятый. Если выдающимся деятелем искусств – путь шестой.

Определив цель, следует в неё прицелиться, то есть наметить траекторию своего движения к ней. На этой траектории непременно будут помехи в виде обстоятельств и других людей. Но на этой же траектории движения к цели будут и помощники в виде опять таки обстоятельств и людей. Всё искусство движения к цели в том и состоит, чтоб последовательно – подчёркиваю, последовательно – избегая помех, организовывать благоприятные обстоятельства и эффективно использовать помощь людей.

Допустим, некто хочет сделать карьеру учёного. Он должен избрать дисциплину, потому что на ранних этапах карьеры нельзя быть учёным вообще. Этот некто ставит себе цель – стать доктором наук, профессором, академиком и директором какого-нибудь научно-исследовательского учреждения. Некто должен сразу провести различие между учёными степенями, учёными званиями и административными должностями, выстроить между ними иерархию взаимозависимостей и соподчинения целей. Скажем, профессором он может стать, только защитив докторскую диссертацию. Но профессор – это не только звание, но и необходимость иметь где-то преподавательскую должность. Стать членом-корреспондентом академии наук он может только будучи профессором. С позиции член-корра он уже может получить пост директора НИИ, а там и стать полноценным академиком. Таким образом, выстраивается необходимая карьерная лестница-цепочка. Нужно закончить высшее учебное заведение, поступить в аспирантуру, одновременно устроившись на преподавательскую работу в вуз. Или же, устроившись на работу в НИИ, прикрепиться к какой-либо учебной кафедре вуза соискателем степени кандидата наук. Защитив кандидатскую диссертацию, человек должен получить звание доцента и поступить в докторантуру. Ему необходимо опубликовать монографию и постоянно печатать статьи. Защитив докторскую диссертацию, человек может получить звание профессора. А далее окучивать соответствующие инстанции в академии наук, чтобы его избрали членом-корреспондентом. Параллельно он должен заведовать кафедрой или отделом в академическом институте, чтобы оттуда вести интригу для занятия должности директора, его зама или учёного секретаря, то есть он постоянно должен искать трамплин для запрыгивания на более высокий уровень и без внешних конфликтов спихивать оттуда конкурентов. На протяжении всей научной карьеры человек должен уметь выстраивать отношения с людьми – с коллегами, научными руководителями и оппонентами, чтобы они не ставили ему по-тихому палки в колёса – это раз, и откровенно не вредили, это два. Если же человек ухитрится сделать своё окружение союзниками – он получает множество шансов добиться искомого. При всём при том у человека должно оставаться время на семью, на неотложные дела, на отдых, и – вы будете смеяться – на занятия собственно наукой. При прочих равных на такую карьеру при благоприятном стечении обстоятельств уходит минимум двадцать пять лет. Средний срок выстраивания удачной карьеры в науке – от тридцати до сорока лет.

Примерно таким же образом карьеры выстраиваются генеральские карьеры в армии или епископско-митрополитские в церкви. Таким же образом выстраиваются директорские карьеры в крупных стабильных корпорациях. Таким же образом выстраиваются карьеры в государственном бюрократическом корпусе, будь то руководитель департамента в отраслевом министерстве, посол на дипломатическом поприще или начальник управления в администрации президента.

Значит ли это, что средний возраст состоявшегося честолюбца – пятьдесят лет? И да, и нет.

Да, потому что действительно, человек, делающий свою карьеру прицельно, но самостоятельно, достигает устойчивого результата только к пятидесяти годам. Нет, потому что наиболее пронырливые и изворотливые ухитряются успеть сделать карьеру сильно опережающими темпами, используя различные социальные трамплины, позволяющие перескакивать через ступеньки. Сложность расчёта траектории сверхстремительной карьеры в том, что трамплины – это не постоянно имеющийся элемент, а всплывающая то тут, то там переменная. Нужно очень быстро реагировать на его появление, то есть нужно быть внутренне готовым к прыжку, иначе трамплин и не разглядеть, и на него не встать, и не оттолкнуться.

Что может являться таким трамплином? Например, попадание под каким-либо соусом в действующий корпус законодателей, например, в Госдуму или в Совет Федерации. Оттуда, минуя множество карьерных ступеней, можно занять крупный пост в исполнительной власти – вплоть министра или губернатора, а если повезёт – даже вице-премьера. Правда, есть свои правила. Чтобы перейти на руководящую должность в министерство, надо занимать сопоставимую должность в парламенте, например, председателя профильного комитета.

Другим трамплином может стать знакомство или попадание в орбиту интересов какого-нибудь влиятельного лица. Такое происходит при смене команды, находящейся у власти. Как правило, такая карьера стремительна, но неустойчива и недолговечна, потому что такие счастливицы не имеют мощных социальных корней, которые растут и разветвляются годами. Но пенки при соответствующей расторопности можно снять неплохие.

Ещё одним трамплином могут стать совершенно выдающиеся способности или заслуги, но этот трамплин образуется только в эпоху радикальных социальных перемен или внезапно образовавшейся нестабильности, скажем, во время войны.

В области свободных профессий – то есть людей, зарабатывающих своими знаниями и талантами – критерии состоявшейся карьеры другие. Их карьера оценивается по двум критериям – общественное признание и доход. Можно быть выдающимся художником или писателем, но при этом не иметь выдающихся доходов. Можно быть посредственным деятелем искусств, но отлично продавать свою низкопробную писанину или картины. Тут кто как может и умеет – кто нищий Ван Гог, кто сверхбогатая Агата Кристи (сразу рекомендую прочитать книгу Сергея Есина «Имитатор» и Максима Кантора «Уроки рисования»).

Карьера в бизнесе неоднородна по качественным, но однородна по количественным показателям. В бизнесе можно быть свободным предпринимателем, партнёром в каком-то общем деле и наёмным служащим/управленцем. Начнём в обратном порядке. Карьера наёмного служащего/управленца мало чем отличается от служащего в бюрократическом корпусе. Он имеет твёрдый оклад плюс различные бонусы. Карьера выстраивается по тем же бюрократическим

законам – чем выше, тем пряник больше. (Если не считать иногда появляющиеся различные дополнительные возможности обогащения – откаты, кражи, махинации.) Партнёрство в каком-либо деле – это другой способ делания карьеры. Тут возможности социального роста только одни – так работать на общее дело, чтобы твоя доля в доходах росла вместе с размерами общего пирога. Так устроены консалтинговые, аудиторские, адвокатские, многие риелторские и прочие конторы. Такая форма хороша тем, что в случае личной временной деловой неудачи человек остаётся на плаву за счёт поддержки компаньонов (сразу рекомендую прочитать книгу Джона Гришэма «Фирма»).

Самые сложные и непредсказуемые карьеры, но в то же время никем и никак не сдерживаемые и неограничиваемые – это карьеры свободных предпринимателей. Тех, кто ведёт дела за свой или заёмный счёт, но исключительно на свой страх и риск. Критерий успеха тут только количественный – размер состояния и стабильность поступления доходов. Чем богаче – тем мощнее вес в обществе, тем больше могущества. Но есть и обратная пропорциональная зависимость – чем богаче, тем меньше социальной свободы и выше степень зависимости от политического режима в местах образования и хранения доходов.

Карьера свободного предпринимателя наиболее увлекательна и наименее предсказуема. Самой сложной проблемой является проблема стартового капитала. Без средств начать дело практически невозможно. Конечно, Интернет и телекоммуникационные технологии несколько упрощают дело, но, тем не менее, проблема стартового капитала не утрачивает своей болезненной остроты. Истории успеха практически всех, кто добился высот в деловом мире, имеют одну и ту же (за редким исключением) матрицу: сначала работа по найму и получение необходимого опыта и навыков, потом партнёрство в некоем общем деле и наращивание необходимого капитала и связей, и только после этого свободный полёт на свой страх и риск.

Свободное предпринимательство как ничто другое требует счастливого сочетания совокупности личностных параметров: целеустремлённого характера, воли к победе, гибкости ума и обширных практических знаний. Как минимум предприниматель должен ориентироваться в законодательстве, регулирующим имущественно-правовые отношения, иметь представления о бухгалтерской отчётности и принципах налогообложения, досконально знать сферу своей деятельности, будь-то деревообработка или торговля игрушками, и в совершенстве владеть двумя искусствами: увлекать за собой людей и продавать. При этом умение продавать является краеугольным, потому что ключевой момент бизнеса – это вовсе не подписание контракта или открытие производства, а получение денег за произведённую продукцию или оказанную услугу.

Честолюбцу, делающему карьеру, надо быть морально готовым к неприятным сюрпризам. На каком-то этапе он непременно обнаружит, что в нём как таковом, то есть в человеке со своими достоинствами и недостатками, никто не нуждается, и как такового – красивого и умного – именно за ум и красоту никто не любит и не ценит. Окажется, что уже давно люди воспринимают не его, а олицетворяемую им функцию: властную, денежную или престижно-репутационную. К этому надо быть готовым с самого начала; именно поэтому у тех, чья карьера сложилась по воле случая, бывают душевные кризисы и общие разочарования в жизни. Они не думали, не подозревали и не ждали, что интерес к ним как к личностям ушёл вместе с первой любовью, а на смену ему пришёл сухой и безжалостный прагматизм: я тебя люблю, пока ты мне нужен. Обижаться на это глупо, всё равно что сердиться на закон физики. Поэтому у тех, кто целенаправленно думает и готовится – подчёркиваю, готовится – к успеху, наблюда-

ется бережное отношение к ближайшему окружению, к супруге, к детям и родителям. Это тыл честолюбца.

Поэтому честолюбец никогда не обольщается по поводу истинного отношения окружающих к своей персоне. Он укрепляет тыл, он прячет от всех резервы – прежде всего денежные, – и не рассчитывает, что кто-то протянет ему руку помощи просто так, без расчёта на немедленное или отсроченное вознаграждение.

Не афишируя, попробуйте посмотреть на людей с этой же точки зрения: кто может пригодиться сейчас или в будущем. Потому что хороших людей много, а полезных мало.

Ещё одно немаловажное соображение. Выдающиеся карьеры в одиночку не делаются. Всегда должны быть рядом необходимые, а ещё лучше – зависимые товарищи. Им поручается черновая и неблагодарная работа, а также делегируются важные, но второстепенные функции – отвезти цветы нужному человеку, сбежать за водкой, принять малозначимых посетителей. Честолюбец, трезво видящий жизнь, знает, что время жизни очень скоротечно, и если даже отнять время на сон, еду, туалет, дорогу и необходимый досуг/отдых, то на самое главное остаётся не более восьми-десяти часов в сутки, а на архиглавное – размышление, анализ и корректировку планов – времени вообще нет.

Подытоживая, можно сделать такой вывод: удачей и успехом является такое положение вещей, при котором человек, достигший своей вполне конкретной цели, не чувствует себя обиженным, разочарованным и никому не нужным.

Определить призвание

Можно упражняться до бесконечности в попытках взобраться на социальный олимп, но при этом не добиваться ощутимых количественных показателей и качественных результатов. Можно приложить все мыслимые, немыслимые и сверхмыслимые усилия, но остаться на своём жалком месте. В чём дело? Дело в трёх вещах.

Вещь первая. Способности. Если нет способностей, то нечего напрасно растрачивать время и силы. Способности во многом определяются генетически. Некто генетически предрасположен к стихосложению, другой к живописи, третий к лидерству в коллективе. Способности без тренировки дают немного шансов на успех, но тренировки без способностей означают бездарную, а то и вредную, трату драгоценного времени жизни. Конечно, люди средних способностей добиваются многого при упорном труде, но всё же хоть какие-то способности у них изначально есть. Самый лучший путь для человека из всех, что могут быть – это определить свой талант – то есть наибольшую свою одарённость в некоей области – и упорно, упрямо, упёрто развивать его, кропотливо пестуя и шлифуя каждую его грань. Для способного человека – особенно честолюбца – очень важно различать меру признания другими своего таланта. Мера двояка – она либо административна, либо профессиональна. Административное признание таланта – это обласканность таланта сильными мира сего, дающая административные выгоды: социальный статус, гарантированную возможность применять свой талант за высокую оплату. Профессиональное признание – это признание профессионалами, то есть людьми, занимающимися этим же делом как ремеслом. В профессиональное признание входит и признание ценителями и любителями этого дела. Скажем, многие художники, например, импрессионисты, имели профессиональное признание. А другие, например, некоторые советские, имели административное признание, но не имели профессионального. Различение меры признания

своего таланта позволяет трезво оценивать успешность своей карьеры: либо что-то сделано для вечности, либо за чечевичную похлёбку. Если повезло – то и за то, и за другое. Способности определяются специальными тестами, а также явной, врождённой склонностью к какому-либо занятию: рисованию, пению или мордобою.

Вещь вторая. Призвание. Обычно в расхожем здравом смысле под призыванием понимается использование таланта. Но это неверная интерпретация, потому что она половинчата. Призвание – это особое использование таланта, совпадающее как с актуальной потребностью текущего времени, так и отражающее при этом блеск вечных ценностей. Можно сказать, что у Наполеона были способности – и даже неоспоримые таланты – к административной и военной деятельности. Но его призвание состояло в использовании их в момент революционных потрясений во благо Франции конца 18 века. У Наполеона были и литературные способности, и математические, и естественнонаучные. Возможно, он бы гениально вышивал гладью на досуге, если бы родился в другое время и в другом месте. Но гений его карьеры превратил незаурядные способности в призвание.

Вещь третья. Помазание. Люди, далёкие от богословия, просто не представляют, что такое помазание. Когда говорят, что, скажем, царь – это помазанник Божий, то под этим подразумевают, что над ним был совершён некий обряд помазания. Что это значит? В древности священники мазали восходящих на престол государей священным елеем – то есть особым освящённым маслом – что символизировало признание их статуса не только людьми, но и Господом Богом. После того, как государя помазывали, он приобретал – так считается и так есть на самом деле – сверхъестественную поддержку в своём административном призвании. На нём пребывала рука Божья, он приобретал сверхъестественную власть и силу распоряжаться другими людьми. Люди, далёкие от власти, считают это всё красивой выдумкой и ритуалом. Те, кто соприкасался с первыми лицами государств, знают, как с непривычки начинает колбасить в их присутствии. Это реакция человеческой плоти на Дух Божий. Честолюбцы знают, что любая власть – от Бога, и поэтому никогда не залупаются с властями. Ссориться с помазанниками Божьими – всё равно, что мочиться против ветра. И честолюбец никогда не святотатствует, не обижает волю и власть Божью в любых её проявлениях. Честолюбец помнит, что его жизнь и смерть – во власти его языка, и поэтому никогда не изрыгает хулы на начальства и Божьих служителей. Помазание можно испросить у Господа Бога на любое дело. Честолюбец просит Бога благословить его в избранной области, к которой у честолюбца есть не только способности, но и призвание. Поскольку Божьи обещания неизменны и непреходящи, и просящему даётся, если он просит на благое, то про честолюбца, обретшего вдруг помазание и начавшего стремительное восхождение, наблюдатели говорят, что чуваку подфартило и он «попал в струю».

Как сделать себе хорошо

Чужие успехи вызывают у неподготовленных и непосвящённых людей недоумение, досаду и зависть. Удачливых не особо любят, богатых вообще не любят, а успешных просто ненавидят. При этом любой завистник с радостью окажется на месте богатого и успешного.

Самая древняя еврейская мудрость гласит: «Чем пожелать кому-то плохо, лучше себе пожелать хорошо». Мы же хотим не просто пожелать – мы хотим сделать себе хорошо.

Неважно, какое поприще избрал себе человек: политическое, деловое или духовное. И, на самом-то деле, неважно, насколько он является профессионалом в избранном он ремесле. Речь в настоящем пособии идёт не о том, как стать высококлассным специалистом в некоем

деле: для этого есть узкоспециализированные учебники и пособия. Речь идёт о том, как через избранное поле деятельности достичь социальных высот.

Главная составляющая любой успешной карьеры – это репутация, то есть мнение других о тебе, их добросовестное заблуждение, что ты умный, толковый, душевный, воспитанный человек.

Если специально о своей репутации и строящейся на ней карьере сознательно не заботиться, то нечего потом расстраиваться, что, по словам проницательного Гоголя, хотел прожить Наполеоном, а заканчиваешь коллежским асессором.

Как выстраивать карьеру и формировать свою репутацию, то есть основу карьерного роста? Как это была область человеческого бессознательного, формирующаяся и формирующаяся на уровне интуиции и малопонятных нейролингвистических реакций, так и осталась. Очевидно, это связано с тем, что исследования репутации как архетипического феномена проводились – по крайней мере в России – людьми из совершенно другой интеллектуальной среды. Не академической. В основном работы, появившиеся за последние четверть века, написаны прежде всего маркетологами, рекламщиками, пиарщиками, специалистами по продажам и так называемыми психологами, хотя более точной была бы шутивная дефиниция для этой публики как «*большие психологи*».

Эти труды вызывают лишь лёгкую иронию, переходящую в глубокий сарказм, когда узнаёшь стоимость консультаций и услуг. За те деньги, которые берут доморощенные «психологи» за набор ничего не стоящих телодвижений с нулевым результатом, в Вашингтоне нанимаются серьёзнейшие лоббистские структуры, пинками раскрывающие все двери на Капитолийском холме.

А ирония и сарказм возникают от того, что никто не начинает с главного – с умения говорить с людьми.

Как и о чём говорить с людьми

Карьера делается языком. Вашим. Репутация делается языками других людей. Вся деловая активность честолюбца – это говорение и, в меньшей степени, писание. Что, кому, как и когда говорить?

Вы сами сориентируетесь, если будет исходить из нескольких банальных, но неочевидных принципов.

Во-первых, что бы вы ни хотели получить от другого человека, рассказывайте, как ему – а не вам – будет от этого хорошо. Для этого надо знать – или понять по ходу разговора – что этому человеку надо, о чём у него душа болит. Это может быть что угодно – болезнь любимой собачки, измена жены, успехи дочери, несостоявшееся повышение, цистит и тому подобное. При известной тренированности своей умственной гибкости и изворотливости несложно выстроить логическую цепочку в два-три звена, чтобы связать получение вами ссуды в банке с лечением геморроя у кредитного офицера.

Во-вторых, беседа может быть быстрой и отрывистой, но никогда рваной. Если назойливо подталкивать собеседника к своему интересу, то он быстро потеряет свой интерес к вашему

интересу. Собеседник должен течь мыслью свободно, а вы лишь вполне свободным – но связным – полётом ассоциаций подводите его к интересующей вас тематике.

В-третьих, старайтесь ничего прямо и конкретно не обещать, оставляя себе люфт для манёвра, а то и отступления. Всегда можно сделать обещание обещанием, то есть пообещать само обещание. Скажем, вы можете использовать такие формулировки: я переговорю, как это сделать лучшим образом; я посоветуюсь с теми, от кого это зависит, как это сделать наилучшим образом; нужный человек сейчас не в фаворе у начальства, нужно какое-то время; вы подумайте, какой вариант вас бы устроил ещё. Всё ведь так просто: уклониться от принятия паса от собеседника.

В-четвёртых, о своих возможностях говорите уважительно, но расплывчато, а о возможностях собеседника говорите предметно и конкретно, дескать, вы ведь знаете того-то, можете ему позвонить и сказать то-то и то-то. Но не душите человека. Пусть он сам захочет вам помочь.

В-пятых, что совсем элементарно, свои успехи принижайте, а собеседника расхваливайте, причём не от своего имени – это явная и грубая лесть, а от имени тех, чьим мнением он дорожит или чьим расположением мечтает обзавестись. Никогда не убудет от вас, если собеседник узнает, что его враги хоть и завидуют, но признают превосходство. Господи, как немного человеку надо, чтоб хоть на секунду ощутить себя на седьмом небе.

В-шестых, не приходите никуда и ни к кому с пустыми руками. Хоть какую-нибудь фиговинку принесите, цветочек, плитку шоколада, какой-нибудь диск с хорошим фильмом. Дел на три-четыре доллара, а память остаётся надолго. Если ваш собеседник коллекционирует стеклянных паучков – дайте ему что-то похожее. Если любит живопись – принесите ему акварель в рамке. Хоть что-нибудь, хоть какой-то знак внимания, хоть видимость жертвы – пусть не денежной, но жертвы заботы и небезразличия.

В-седьмых, о чём плешь проели все психологи – говорите с человеком о нём самом, о его чудесной натуре и карьерных перспективах. Скажите что-нибудь такое, чего бы он не знал, но хотел бы знать. О новом назначении нужного ему лица, о том, что он нравится жене начальника, о том, чтобы он вас не забывал, когда скоро вознесётся по служебной лестнице.

В-восьмых, заставьте собеседника сопереживать вам, но без крайностей, не сильно нагружая своими заботами. Попросите у него совет (этого добра у каждого из нас на миллиард). Спросите, как поступить: пойти налево, а потом направо, или всё же сначала направо, а потом налево. А когда он ответит, спросите, почему он так думает. Слушая глубокомысленные умозаключения, не забывайте восхищаться умом и проницательностью.

В-девятых, есть специальные речевые практикумы по искусству вести спор или беседу. Про спор в следующем пункте, а вот беседовать – это искусство, которым надо овладевать наравне с постановкой голоса и умением говорить публичные речи. Главное в искусстве беседы – не влезать в чужое поле, где у вас нет ни компетенции, ни тем более обоснованной должностным превосходством наглости. В беседе надо придерживаться трёх тем: нейтральных, общемужских/общезенских и интересных вашему собеседнику, применяя все вышеобозначенные соображения.

В-десятых, никогда ни о чём не спорьте, если только не собираетесь дать себя убедить, чтоб публично признать свою неправоту и ум/мудрость/знания/опыт своего собеседника.

В-одиннадцатых, не пытайтесь явно использовать только что изученные приёмы светского обхождения, начиная от неуклюжей лести и заканчивая приёмами нейро-лингвистического программирования. Вполне вероятно, что ваш собеседник не лох, чего нельзя будет сказать о вас и о чём он с удовольствием расскажет всем, кого знает. Применять приёмы можно только после тщательной тренировки на домашних кошках, то есть на семье, родных и близких. Им от этого хуже не станет, а вам только лучше.

В-двенадцатых, к любой неспонтанно возникающей беседе следует готовиться. Если вы идёте устраиваться на работу или беседовать с важной персоной, или добиваетесь от кого-то чего-то, следует сесть и написать возможные варианты диалогов, как в пьесе. Вы пишете: «Я: Здравствуйте. Он: Чего припёрся, я занят! Я: Позвольте сообщить вам, что ваши враги завидуют вам. Он: Какие враги? Я: Все, но особенно эта сволочь Н. Кстати, я набил ему морду. Он: Молодец. Я: Разрешите вручить вам эту бутылку коньяка по поводу дня кастрации вашего котика. Он: Спасибо. У тебя дело ко мне или так зашёл? Я: Так... А можете дать мне совет, а то я не знаю, как лучше поступить. Он: Ну? Я: Я должен посетить госпожу М., от которой может зависеть моё назначение на должность. Вы её лучше знаете. Он: Ещё бы, я её опыляю десять лет. Я: Чтобы ей подарить? Он: А давай её саму спросим (набирает номер) М? Дорогая! Вот тут у меня юное дарование, хочет тебя навестить и спрашивает, что подарить? Понял, я передам, он придёт, скажет, что от меня (кладёт трубку). Он: Отнесёшь ей фунтик. Скажешь, что от меня. Я: Спасибо, век вам обязан и всё такое. Он: Ладно, проваливай!»

Такие диалоги совсем не трудно писать. Но они вам дают преимущество – вы хоть как-то подготовились к неожиданным поворотам сюжета в беседе. Готовясь к беседе, вы должны на бумажке написать свою цель и искомый результат беседы: я хочу, чтобы НН. позвонил ММ и отрекомендовал меня как юное дарование. Вы должны прописать несколько вариантов беседы. Допустим, ваш собеседник Н. скажет, что М. – старая дура и выжила из ума, больше вопросов не решает. Ваши действия? Что вы ему возразите, или как поведёте беседу? Утрёте сопли и уйдёте? Растеряетесь и начнёте бляеть: ой, а что же мне делать, да как же мне теперь жить? Будете настаивать: а вы всё равно снимите трубку и позвоните этой старой козе М.? А если ваш собеседник прав, и старая дура М. действительно выпала из обоймы? Вы, когда шли к Н. просить о чём-то, в самом деле проработали вопрос? Именно проработали, то есть глубоко вникли в суть происходящего, навели точные – подчёркиваю, точные – справки, и теперь не выставляетесь перед Н. дурковатой растопыркой-соплежум, а его, хорошего человека, ставите в неловкое положение: ему и отказать вам не хочется, и навредить вам же не хочется, и самому в идиотское положение попадать не хочется.

Когда вы прописываете заранее возможные повороты сюжета своей беседы, вы намного глубже вникаете в вопрос. Возникают совершенно неожиданные соображения, могущие повернуть и показать всё ваше дело с таких сторон, о которых вы даже не подозревали. Это естественно, глаза-то всегда зашорены, они смотрят только вперёд, а надо смотреть ещё и вбок, и назад.

Если вы не знаете, как вообще подступиться к какому-то делу, создайте себе воображаемого советника. Возьмите какую-нибудь крупную историческую фигуру, отличавшуюся немислимым хитроумием. Прочитайте про него всё, что сможете найти. Повесьте его портрет перед собой, всматривайтесь в него, закрывайте глаза и представляйте себе его живым, беседующим с вами. Потом задавайте ему откровенные вопросы и не ленитесь записывать ответы.

И, в-тринадцатых, помните, что язык дан честолюбцу не для того, чтобы говорить, что он думает, а чтобы скрывать свои мысли. А ум, в свою очередь, дан честолюбцу не для того, чтобы им блистать, а для того, чтобы им пользоваться. Впрочем, то же самое касается и любимого органа каждого честолюбца. Который дан не для того, чтобы получать удовольствие, а для того, чтобы им прокладывать дорогу в жизни, о чём речь пойдёт позже.

Складно излагать

Беседа в непринуждённой (или принуждённой) обстановке – это одно, в публичное выступление – совсем другое. Любая публичная речь либо информирует слушателей о чём-то, либо побуждает что-то сделать (или не делать вовсе). Строится такая речь по определённым законам. Научиться говорить публично совсем не сложно – надо несколько раз потренироваться, чтобы ушёл страх (если он есть).

В любой речи, как и в любом рассказе или фильме, есть начало, основная часть и конец. Чтобы говорить речи на незнакомые темы, надо готовиться, собирать материалы, писать саму речь либо тезисы. Нет более неприятного удара по репутации честолюбца, чем выступление с неподготовленной речью, потому что слушатели не преминут тут же обменяться мнениями: что за пургу этот козёл несёт? Вы раньше видели этого идиота? Где таких придурков держат? Кто пустил этого бездарного чмошника на трибуну?

Есть хорошие книги о публичных выступлениях. Начать можно с книг Сопера «Искусство оратора» и Карнеги «Учитесь говорить публично». Почти в каждом городе есть курсы и семинары по обучению выступать. Умение говорить речи – основной капитал любого политика или общественного деятеля.

Помимо подготовки содержания нужно иметь поставленный голос. Этого вопрос мы ещё будем рассматривать, но отметим сразу, что голос ставят как на узкоспециальных занятиях, так и во всех театральные студиях, имеющих даже в небольших населённых пунктах.

Но чтобы говорить речи, надо что-то иметь в голове.

Наращивание умственности

Чтобы добиться некоторых успехов, честолюбцу требуется счастливое сочетание ума и воли. Если ум, есть, а воли нет, то человек, скорее всего, просидит всю жизнь, тихо воняя от собственного бессилия и налегая на спиртные напитки. Если ума нет, а воля есть, то человек будет бессмысленно всю жизнь ломать дрова и удивляться, почему даже сарая не может из них построить. Как можно укрепить и развить ум?

Ум состоит из нескольких компонент: рассудительности, сообразительности, операционного быстрогодействия и информационного наполнения. Все эти компоненты могут быть улучшены.

Секрет рассудительности и сообразительности прячется в умении концентрироваться, то есть долго удерживать внимание на одном предмете. Для этого существует множество упражнений, которые можно найти в соответствующих книгах и в Интернете. В концентрации надо упражняться. Длительные и систематические тренировки по концентрации повышают умственную выносливость.

Рассудительность тренируется с помощью логики в виде попыток рассуждать, выстраивая логические доказательства. Рассудительность тренируется риторикой, схоластикой, алгеброй и геометрией. Суть рассудительности – анализ, то есть разложение целого на компоненты и проникновение в систему взаимосвязей, за счёт которых эти компоненты образуют целое. Понимая устройство целого, можно делать умозаключения о его свойствах и возможных вариантах прошлого/настоящего/будущего поведения в таких-то или таких-то обстоятельствах.

Сообразительность развивается отдельно. Для этого существуют свои специальные упражнения. Для развития сообразительности существуют множество упражнений, в основном это различные головоломки. Суть сообразительности – синтез, то есть составление из частей целого.

Операционное быстроедействие – важный компонент ума, но тут многое определяется врождёнными свойствами. Кто-то от природы думает быстрее, кто-то медленнее. Если много думать, то быстроедействие несколько возрастает. Но это не самый главный компонент ума. Некоторая туповатость не всегда мешает честолюбцу, тем более её всегда можно выдать за обстоятельность и осторожность в суждениях. Лучший способ работать на пределе своих возможностей – обеспечивать мозгу полноценный отдых (сон) и питание (кислород, глюкоза, витамины).

Информационное наполнение – это тема для отдельного разговора. Каждый в силу сложившейся практики овладевает грамотой, умением читать, писать и считать. Но это не значит, что каждый овладевает навыками и методологией самостоятельного извлечения и усвоения знаний. Научиться учиться – это большая и отдельная работа. Наибольшая трудность – понять, чего ты не знаешь. Люди с мизерным кругозором считают, что им всё известно, их картина мира проста и незамысловата. Люди с грандиозным количеством знаний пребывают в благоговейном ужасе от масштабов своего невежества. Ещё одна существенная проблема – усвоение и систематизация знаний. Чтобы знания усваивались, информацию требуется запоминать, а потом, путём размышления, анализа и синтеза, классифицировать. Но как запоминать?

Память так же, как и всё остальное, поддаётся тренировке. Есть выдающиеся запоминальщики вроде Самвела Гарибяна, которые систематизировали и обобщили мировой опыт мнемотехники (искусства запоминания), и ведут обучение этой методе. Множество техник есть в Интернете, и честолюбец может выбрать наиболее ему подходящую.

Работать с информацией с развитием Интернета стало намного проще и легче, хотя не всё можно там найти.

Вот какие основные рекомендации. Знакомство с темой следует начинать с энциклопедии, например, Большой Советской. В конце каждой статьи есть список необходимой литературы (а в электронных энциклопедиях могут быть гиперссылки). Находите необходимые книги, читаете, а там есть такой же список использованной литературы. Двигаетесь по нему дальше. При систематических занятиях и упорстве можно стать специалистом в любом деле за три месяца, если каждый день по восемь часов читать специальную литературу, учебники и пособия, делать пометки и самому писать свои соображения и обобщения. Это не голословное утверждение, потому что любой курс по любому предмету в университете составляет в среднем 32 учебных часа за семестр, то есть всего лишь четыре полноценных рабочих дня. А если этих дней девять?

Человек с натренированной памятью может овладеть иностранным языком за три месяца, если будет в день заучивать от тридцати до пятидесяти слов. Дело в том, что нормальное знание языка – для бытового уровня – это всего лишь полторы-две тысячи слов, а грамматика не представляет особой сложности. Для того, чтобы вполне сносно объясняться, достаточно знать и согласовывать основные времена – настоящее, прошедшее и будущее, чем можно овладеть за две недели. Человек с нетренированной памятью вполне может заучивать пять-десять слов в день, и даже через месяц он сможет с грехом пополам объясниться или прочесть со словарём газетную статью. Секрет овладения языком очень прост: составить себе список наиболее общеупотребительных слов – их всего около пятисот-шестисот в каждом языке, и каждый день понемногу их заучивать и повторять, пытаясь составлять из них фразы. Главное тут – возгревать в себе желание это делать, культивируя в себе радость от самого процесса.

Изучение языков – отличный и полезный практикум для наращивания умственности и тренировки памяти, и можно только всячески рекомендовать каждому честолюбцу сделать изучение языков своим хобби и любимым способом проведения досуга.

Но тренировка ума не сводится только к развитию памяти и сообразительности. Настоящий ум пользуется такими вещами как интуиция и озарение.

Озарение посещает чаще всего тех, кто долго и упорно работает над проблемой. У этого есть своё физиологическое объяснение, суть которого сводится к внезапному выстроению такой нейронной цепочки в головном мозгу, которая связывает воедино все участки мозга, занятые обработкой данной проблемы. То есть как будто доселе разрозненные фрагменты пазла внезапно укладываются в цельную картину. Чтобы получить озарение, надо всё время крутить проблему в голове и даже засыпать, размышляя о ней. Часто наутро человек просыпается с готовым решением.

Интуиция так же поддаётся тренировке. Есть специальные пособия по её развитию. (Наберите в поисковике «развитие интуиции».) Тренированная интуиция даёт решение проблемы более быстрое и единственно верное, в отличие от выводов, сделанных по логической цепочке. В сложных, многомерных проблемах надо очень тщательно прислушиваться к внутреннему голосу, потому что подсознание – неизведанная область мозга – получает информацию из гораздо большего числа источников, нежели чем глаза и уши.

Есть целые методологии развития творческих способностей, за которые отвечает правое полушарие головного мозга. Самый известный из них – метод Сильва.

Также наработан ряд методик по поиску конструктивных решений и творческому решению изобретательских задач. Одна из самых известных – система «ТРИЗ» Генриха Альтшуллера. Но есть ещё методы, которые можно найти в Интернете и книжных магазинах.

Не так много семей и педагогов, которые приучают отпрысков думать сызмальства. Если дитя не заставлять в буквальном смысле шевелить извилинами, то после пятнадцати лет думалка постепенно приходит в негодность. Если честолюбец стал невольной жертвой родительского недосмотра и педагогической халатности, то выход у него только один – заставлять себя. Записать на листочке проблему и сидеть над ней, думать, записывать приходящие в голову коротенькие, как у Буратино, обрывочки мыслей. Сидеть и думать, сидеть и думать, тупо уставившись в одну точку. Сидеть и думать, сидеть и думать. Мучить себя думанием.

Доводить до изнеможения непереносимым умственным напряжением. В конце концов аппарат заработает, искра мысли пробьёт диэлектрик тупизма. Мозг – не циррозная печень, он – если его задействовать – восстанавливает свои функции, даже если почти полностью сохся и скукожился за ненадобностью. О мозге стоит почитать работы Сергея Вячеславовича Савельева и Грея Уолтера «Живой мозг».

У ума, как у живого инструмента, есть свои правила эксплуатации и свои сроки годности. Ум без постоянной тренировки начинает коснеть и в физиологическом смысле известковаться. Если ум не питать, если ум не напрягать, он начинает атрофироваться. С годами ум, работающих в холостом бытовом режиме, теряет восприимчивость, гибкость и остроту. Поэтому уму всегда надо давать информационную и просто физическую пищу: глюкозу, фосфор, йод, кислород и кучу всяких других элементов. Надо физически обеспечивать уму пятиминутный приток крови – хоть задрать ноги, хоть висеть вниз головой. Заодно это единственная настоящая профилактика инсульта, риск получения которого всегда сопровождает честолюбца. Чтобы не бросить кони раньше времени, честолюбец всегда должен держать себя в тонусе.

Здоровому духу – здоровое тело

Очень обидно умереть на подступах. Чтобы полная треволнений жизнь честолюбца состоялась и он успел хоть немного пожевать свой лавровый венок, надо соблюдать несколько нехитрых и очевидных правил.

Не переутомляться. Поработал – отдохни, понервничал – расслабься. Есть множество отличных методик релаксации, есть сон, наконец. Человек должен прежде всего высыпаться, чтобы сохранить здоровье. В молодости о здоровье не думают и именно в молодости совершают его подрыв, когда силы кажутся неисчерпаемыми. Но карьера – это забег на сверхдлинную дистанцию длиной в двадцать пять лет, поэтому надо рассчитывать и беречь силы. Основной враг честолюбца – гипертония, то есть повышенное давление. От него – стенокардия, инфаркт и инсульт. Второй враг честолюбца, почти всегда выступающий в паре с первым – лишний вес.

Лишний вес может быть разным. Это не только ожирение. Модная, но абсолютно лишняя мышечная масса враг не менее коварный, чем жир на пузе. Качки, наращивающие «банки», такие же враги себе и своей карьере, как и те, кто обжирается на ночь.

Базовый секрет вечной молодости – не жрать. Жить надо почти впроголодь. Всем известно, что холодильник и диван – лучшие собеседники и утешители, но это подлые и коварные гадёныши. Многие переживают – если я не буду есть, то как я смогу таскать ноги при таких физических и умственных нагрузках вкупе со сплошным эмоциональным стрессом? Очень даже запросто. Есть надо только свежую пищу, минимально обработанную, желателно паром, и тщательно, долго-долго её разжёвывать до консистенции слюней. Никаких проклятых копчёностей, солёностей, жареностей, консервированностей, никаких газировок и соков из пакетов, никаких чипсов и солёных сухариков, никаких карамелек, мармеладок, леденцов и холодков. Это всё мерзкая дрянь, гаже которой только растворимый кофе. Хлебушек надо есть только бездрожжевой, а сахар – только коричневый. Если нет коричневого – тогда фруктозу или мёд, но никаких искусственных подсластителей.

Алкоголь – хорошее подспорье для того, кто не сорвёт себе им резьбу. Пить можно только дорогие водки, коньяки, кальвадосы, сухие вина. Пиво – только по чуть-чуть. Но честолюбец со спиртным всегда «на вы». Курить следует либо сигары – потому что ими не затягиваются,

либо сверхлёгкие сигареты в небольших количествах. Распространённый бред о вреде алкоголя и табака оставьте идиотам. Убивает всё, даже воздух и вода. Вопрос в количестве. Главное – вовремя останавливаться, но это и наиболее сложное. А что касается вреда... Самая старая француженка умерла в возрасте 122 лет. Она в 119 бросила курить, потому что не могла самостоятельно прикуривать, и в 121 год бросила пить, потому что не могла сама налить себе стаканчик. Естественно, после этого она долго не протянула. Но честолюбец никогда никуда не приходит пьяным и не курит среди тех, кто не переносит табачного дыма. И имеет в виду, что алкоголь снижает остроту ума, а табак снижает работоспособность.

Профессиональный спорт – путь в могилу. Так же как и джоггинг (нудный бег трусцой), тренажёры в фитнес-залах и качалках. Честолюбец бережёт своё здоровье, поэтому не умирает прежде времени от изнеможения в спортивном клубе.

Тонус даётся совершенно другими вещами. Во-первых, растягиваниями. Нужно заботиться о гибкости своих членов, а не о количестве мяса на них. Тем более, что физическая сила не в мясе, а в сухожилиях. Во-вторых, массажем, то есть глубоким проминанием шкуры и мяса до костей. В-третьих, плаванием, когда идёт физическая нагрузка, но в сопротивляющейся среде без отягощения собственным весом. Если очень хочется быть сильным, то есть единственная вещь, допустимая для упражнений – штанга. Но здесь нужно наблюдение специалиста. Ни в коем случае не стремитесь нарастить большую мышечную массу. Она абсолютно не нужна. Кто сказал, что это красиво? Вполне достаточно обычной мускулатуры, просто находящейся в тренированном состоянии. А для этого достаточно плавать, много и быстро ходить и иногда, при желании, крутить педали велосипеда. Бокс, карате, кунфу оставьте идиотам. Сила удара тренируется по иным методикам, а для самозащиты есть непревзойдённая техника – израильская крав-мага, стоящая на вооружении у агентов Моссада. Если очень хочется физической активности – займитесь паркуром, весьма пригодится, когда потребуется быстро отступить от врагов для перегруппировки сил.

Не злоупотребляйте гигиеной. Городская горячая вода и промышленно произведённое мыло сушат и старят кожу. Мыться нужно, но в покупной родниковой воде и дорогими натуральными шампунями. Главное – содержать в чистоте полость рта, для чего пользоваться специальными хорошими щётками и обязательно(!) специальными зубными нитками. Надо счищать межзубную гадость и хотя бы раз в год счищать у дантиста зубной камень. Когда чистите зубы, чистить следует и язык, а также из стакана втягивать носом подсоленную родниковую воду комнатной температуры, чтобы промывать носоглотку, вымывая оттуда неизбежно имеющуюся слизь. Это, кстати, очень способствует и умственной деятельности, потому что кислород в мозги поступает преимущественно при носовом дыхании.

Другой враг честолюбца – артриты, артрозы, остеопорозы и прочие засады, доставляющие мучения и ограничивающие свободу манёвра. Недомогания суставов и костей – бич честолюбца, проистекающий вследствие малоподвижного образа жизни, долгих сидений и неправильного ночного лежбища. Профилактика – правильный матрас с правильной подушкой, правильный стул с правильной спинкой, стельки с супинаторами, а так же специальные упражнения для позвоночника и суставов.

Качественное питание впроголодь, травяные настои на родниковой воде, свежавыжатые соки, продолжительный сон, свежий воздух, умеренные физические нагрузки, массаж и витамины – вот секрет счастливой и долгой жизни нормального честолюбца. При этом надо всё время измерять себе пульс, давление и вес. А так же надо под всякими надуманными пред-

логами хотя бы раз в год сдавать на анализы кровь и мочу, делать флюорографию. Забота о здоровье должна стать такой же физиологической потребностью, как мочеиспускание. В случае чего – бегом к докторишкам. Секрет долгожительства членов советского Политбюро – не кремлёвские таблетки, а кремлёвская профилактика.

Заставлять себя надо

Невероятно трудно оторвать задницу от дивана и заставить себя размахивать руками. Особенно зная, что халявы не будет и что усилия придётся прикладывать каждый день без надежды на скорый результат. Но другого входа у честолюбца нет. Придётся жить с усилием.

Как? Как заставить себя, когда от одной мысли о предстоящей работе уже тошно? Очень просто. Надо начинать с малого, совсем малого, которое требует почти только мысленного усилия. Сначала сожмём несколько раз руку в кулак и погрозим своему отражению в зеркале. Потом другой рукой. Потом помашем руками, увеличивая амплитуду. Потом дадим несколько раз воображаемому противнику по морде. Потом пару раз пнём его ногой. Уже появился лёгкий тонус. Можно теперь поприседать несколько раз, потом отжаться три-четыре раза от стула. Всё. На первый раз достаточно.

На следующий день, в то же самое время, сделаем всё то же самое. Только теперь присядем на пару раз больше и отожмёмся на пару раз больше. Через месяц вы войдёте в полноценный режим тренировок: делать по несколько подходов, в каждом подходе делая по пятнадцать – двадцать упражнений. Главный принцип – не рвать пуп, делать всё потихоньку, но неотступно и систематически.

Так же и с любым делом. Берём словарь и учим одно иностранное слово. Завтра два. Через неделю – по пять в день. Через месяц – по десять в день. Через три месяца двадцать пять иностранных слов запоминаются без особого напряжения.

В этом и содержится весь секрет успеха и всех побед честолюбца – по чуть-чуть, но каждый день. Слона мы сожрём по кусочкам, любое неподъёмное дело сделаем, разбив на элементарные и не требующие особых усилий мелкие действия. Наберём телефонный номер. Позовём нужного человека. Скажем, что хотим устроиться в его организацию на работу. Напишем и отправим ему резюме. Пойдем на назначенную встречу. Постараемся ему понравиться, заинтересовав собой. Выйдем на новую работу. Наберёмся опыта и связей, поднакопим денег. А дальше останемся и будем расти там. Если дошёл до потолка, и чувствуешь, что упёрся – набираешь телефонный номер и опять зовёшь нужного человека... Вот, собственно, и всё.

Всё успеть

Неподъёмные дела можно реализовать, лишь научившись не только грамотно распределять свои силы, но и точно так же грамотно распределяя своё время.

Секрет эффективного распределения времени заключается в умении вычленять приоритеты и концентрироваться на них. Для начала надо составлять списки дел и насупротив каждого ставить примерное количество времени, требующееся для его выполнения. А потом пронумеровать дела в соответствии с важностью. Скажем, позвонить нужному человеку – дело номер один по важности, но занимает всего пять минут. Написать письмо деловому партнёру – второе по важности дело, займёт двадцать минут. Ознакомиться с прессой – четвёртое дело,

займёт час. Отвезти костюм в химчистку – десятое дело, потребует два часа. Может, попросить сделать это друга? Друг-то наверняка не откажет, если честолюбец сошлётся на какие-нибудь вздорные обстоятельства вроде недомогания или сверхважного дела.

Приоритеты надо увязывать со своим расписанием и с расписаниями других людей. Если нужный человек попросил позвонить в два часа, а у вас в это время важные переговоры, то как поступить? Естественно, выйти в сортир и позвонить оттуда. Занят был, не мог, не успел, времени не хватило, запарился, забыл – оставьте эти дешёвые отмазки неудачникам.

В современных мобильных телефонах есть всё: записные книжки, напоминки, электронные почты и ещё много чего. Честолюбцу, хоть как-то умеющему сопрягать свой мобильник с ноутбуком, не нужен ни офис, ни секретарь, ни хренова туча идиотов-помощников. Для целеустремлённых, но чрезвычайно загруженных честолюбцев существуют специальные программы вроде Windows Project, которые не дадут забыть важное и первостепенное, и благодаря которым ни одна деталь – даже самая мелкая – не выпадет из поля зрения. Компьютер любезно напомнит хозяину, что он раззява и лентяй.

Есть целая дисциплина – Time Management, то есть управление временем, потратив на овладение которой несколько дней, честолюбец сэкономит несколько лет жизни.

Полюбите меня скорей

Все усилия пойдут прахом, если за версту от честолюбца будет нести неприкрытым карьеризмом, авантюризмом и цинизмом. Чтобы делать успехи, то есть карабкаться через головы менее смышлёных, напористых и расторопных коллег, честолюбец должен уметь нравиться людям.

Тут всё дело в обаянии. Обаяние – это такая химера, которая внезапно располагает сердца людей. Обаятельный человек производит впечатление искреннего, открытого, дружелюбного человека с какой-то искоркой, сообщающей обаяшке ярко выраженную индивидуальность. Этому обаяшке хочется верить, с ним хочется дружить, купаться в лучах его обаяния.

Основа обаяния – радостное настроение, юмор и дружелюбие. Обаяшка весь сочится благожелательностью и радушием. Эти качества честолюбец должен в себе культивировать, так же, как и тренировать искреннюю и открытую улыбку, основной инструмент обаяния.

У спецслужб выработано целое направление в подготовке агентов, которое так и называется – искусство нравиться. Об этом можно найти специальную литературу, как разведчиков обучают подстраиваться под собеседника, заводить дружбу или влюблять в себя лиц противоположного пола. Это не секретные данные, их можно найти в разделах психологической литературы, а также в Интернете.

Но искусственно вызванные чувства могут служить лишь для кратковременных целей, и вообще манипулировать чувствами других людей нехорошо. К примеру, семья должна основываться на искренних чувствах, хотя для удачного брака это не самое главное.

Любовь или политическое мероприятие

Для честолюбца женитьба/замужество – это не любовь, а политическое мероприятие. Удачная партия может стать одним из самых надёжных трамплинов не только через множество социальных ступеней, но и даже в Большую жизнь. Для краткости и мужа, и жену будем называть «супруг».

Считается, что нет браков упоительных, но есть браки удовлетворительные. Счастье в браке – такая же химера, что и счастье вообще. Но без семьи, без детей свою жизнь нельзя считать полноценной. Поэтому брак должен отвечать ряду критериев, из которых любовь – не самый главный.

Во-первых, супруг должен быть физически здоров, и его родители и братья/сёстры не должны иметь врождённых физических дефектов.

Во-вторых, супруг должен быть психически здоров, и его братья, сёстры, родители, дядья, тётки и деды с бабками должны быть психически здоровыми. Часто шизофрения передаётся от дядьёв племянникам.

В-третьих, супруги должны обладать схожими темпераментами и примерно схожими взглядами на жизнь и своё место в ней.

В-четвёртых, именно у супруги должен быть ровный и покладистый характер. Мужчина с фантазиями – это ещё куда ни шло, но женщина с фантазиями, порывами, со стервозно-неуживчивым, да ещё и доминирующим нравом – это выносите святых вперёд ногами.

В-пятых, у супругов должна быть сексуальная совместимость. Если муж жеребец, а жена фригидная рыба, или если наоборот, жена почти нимфоманка, а муж заторможенная флегма – этот брак развалится из-за измен.

В-шестых, жениться нищими нельзя. Все до единой лодки любви разбились о рифы быта. А развод, особенно при наличии детей – это всегда тяжкая психологическая травма и трагедия, чтобы там ни пытались говорить с деланным цинизмом. Семья – слишком ответственное мероприятие, чтобы затевать его без денег.

И, в-седьмых, если при всём при том ещё и существует любовь, даже самый отъявленный честолюбец должен благодарить судьбу, что ему так сильно повезло.

Помимо семейных уз иногда возникают просто отношения между мужчиной и женщиной. Когда один из них состоит в браке, это существенно осложняет жизнь тому, кто в браке. Некоторые честолюбцы ухитряются извлечь много полезных возможностей из связей с замужними влиятельными и/или богатыми дамами. То же касается и связей юных девушек со взрослыми степенными дядьками. Не надо обладать выдающимися умственными способностями, чтобы с корыстью использовать чувства другого человека. (Об этом подробно написано у Ги де Мопассана в «Миллом друге» и у Оноре Бальзака в цикле «Человеческая комедия». К чему ведут неосмотрительные любовные отношения, можно понять, изучив «Манон Леско» и «Опасные связи»).

Смысл семьи – прожить жизнь с уважающим тебя и любящим человеком, вырастить детей и спокойно встретить старость, чтоб не сдохнуть нищей и бесхозной собакой под забо-

ром. В своих детях и внуках честолюбец может состояться ещё раз, только с меньшими ошибками и потерями. И ничто так не греет сердце в старости, как успехи детей.

Благородство чувств-с

У честолюбца помимо отточенного ума и возвышенных помыслов должны наличествовать отшлифованные и отполированные чувства, особенно чувство прекрасного. У честолюбца и сердце умное, поэтому к воспитанию чувств он подходит по-умному.

Чувства облагораживаются их правильным задействованием. Правильно задействовать чувства можно лишь в процессе прочувствования правильных вещей. К правильным вещам относятся поэзия, богословие, философия, живопись со скульптурой, архитектура, музыка, кино, театр, балет, изящные искусства и некоторая литература.

Как взяться за воспитание чувств, если этому специально и комплексно нигде не учат?

Лучше всего зайти на эту тему с изучения истории. Наполеон говорил, что история для него всегда была светочем истины и разрушительницей предрассудков. Берёте учебник истории для исторических специальностей университета и читаете его, а заодно читаете учебник по истории искусств. И стараетесь внимательно отмечать (а ещё лучше вести записи), кто из художников, поэтов и философов жил в изучаемое время, чтобы потом брать их произведения в библиотеках, читать и думать, смотреть их картины в альбомах или музеях.

Чтобы понимать сюжетную канву искусства, требуется знание двух базовых вещей: древнегреческой мифологии и Библии. Библия – особый случай. Её можно прочесть как произведение литературы, и это мало что даст, так, поверхностное скольжение по теме. Автору настоящего пособия пришлось полтора года ходить в еврейский колель и два года в протестантский христианский колледж, беседовать с раввинами, пасторами и православными старцами, чтобы хоть как-то приблизиться к пониманию и осмыслению того, что прописано в Ветхом и Новом Заветах.

Если честолюбец найдёт в себе силы следовать одному из самых настойчивых советов, которые здесь даются – изучить Библию и догматическое богословие – он, во-первых, полностью изменит своё жлобское представление о мире; во-вторых, поймёт, какая каша в головах и помойка в душах других людей, которые, считая себя даже верующими, верят в набор идиотических предрассудков. Есть учебники по христианскому догматическому богословию. Несмотря на конфессиональные различия, и католики, и православные, и протестанты имеют общие взгляды на предмет и сущность веры. Зайдите в любой православный храм и купите книжку «Закон Божий». Купите полную Библию, а не только Новый Завет с Псалтирью. Если вы войдёте в тему, то это будет самое увлекательное чтение в вашей жизни, самое интересное интеллектуальное приключение. Особенно когда истосковавшийся по истине дух потребует от вас искать сокровенное всё дальше и глубже. Вы начнёте читать апокрифические тексты, вы найдёте независимых исследователей богословских вопросов, вы начнёте читать Еврейскую Электронную Энциклопедию. Вы станете размышлять над судьбой Ковчега Завета и Святого Грааля. В вашей душе зазвонят новые, доселе неслыханные струны. Суэта этого мира начнёт отступать на задний план. Вы начнёте понимать и ценить настоящую музыку, слыша в ней отголоски Музыки Сфер, ангельского пения, прославляющего Славу Божию. Вы откроете для себя удивительный мир Славы Творца... Разве можно объяснить кому-то, что такое Слава, если он не разу не почувствовал нежнейшее дыхание Духа Божьего? Вы начнёте искать Лица

Божьего, а всё остальное будет прикладываться по молитве вашей. Вы откроете для себя удивительный молитвенной жизни, о существовании которого вы даже не могли предположить. Чувства будут не просто меняться – они станут вообще иными. Мир будет восприниматься в новых, ярких, чистых, незамутнённых тонах. Путь к Богу открыт каждому, но далеко не каждый желает по нему пойти.

Чтобы лучше понимать мифологию и вообще устройство человеческого общественного сознания, вам следует ознакомиться с книгой Джозефа Кэмпбелла «Тысячеликий герой», а также изучите «Морфологию сказки» Владимира Проппа. Если заинтересуетесь мифологией, прочтите Фрэзера «Золотую ветвь». Этнография и антропология – увлекательнейшая вещь на свете. Если вы начнёте изучать её, но прицельно, в ракурсе изменения статусов и ритуалов перехода (труды Арнольда ван Геннепа и Виктора Тернера), то вам, как честолюбцу, будет понятно, что вопрос делания карьеры стоит даже в архаическом племени и этому явлению – карьере в социуме – миллионы лет, что даже приматы и высшие млекопитающие обеспокоены проблемами доминирования в среде себе подобных. Разобравшись с обрядами инициации, честолюбец изменит своё мировоззренческое отношение ко многим явлениям, сопутствующим карабканию по лестнице социальной иерархии.

Библейские истории и античные мифопоэтические предания лежат в сюжетной основе всего европейского искусства. Зная их, вы без труда разберётесь в искусстве Возрождения и последующих эпох. Найдите какой-нибудь труд – желательно, европейский – по теории искусства. У вас появятся хоть какие-то реперные точки для понимания, осмысления, интерпретации и прочувствования произведений искусства. То же самое касается архитектуры. Архитектура – это не нагромождение досок и камней, а сложная композиция, реализующая определённую полезную функцию через особое сочленение объёмов и пропорций, отражающее представление архитектора о прекрасном.

Изучая историю и историю искусств, читайте поэзию тех времён. Она передаёт дух и умонастроение эпохи. Поэзии надо читать много, и не менее интересно и поучительно читать о поэтах. Почему? Это небожители. Они в немногочисленных могут передать очень многое. К сожалению, так называемое школьное образование начисто отбивает охоту к изящной словесности. Но надо заставить себя вернуться к поэзии. Чтобы не было так невольно, прочтите «Прогулки с Пушкиным» Абрама Терца. Вы увидите, что поэты – наши люди. На всю голову. Почитайте беседы Соломона Волкова с Иосифом Бродским. Вы оцените масштабы личности и самого Бродского, и Ахматовой, и Цветаевой, и Мандельштама, и вообще всех деятелей Серебряного века. Может быть, когда вы достигнете высот, вы поймёте счастье даяния и меценатства, поймёте, почему Николай Рябушинский просадил всё состояние на издание журнала «Золотое Руно» и никогда не жалел об этом. Кстати, с историей этого журнала вам будет совсем не лишним ознакомиться.

Изучение истории неотделимо от философии. Чтобы составить себе систематическое представление о развитии человеческой мысли, найдите работу Бертрانا Рассела «История западной философии». В новейших философских течениях вы сможете сориентироваться по статьям Карена Свасьяна. Также рекомендуем ознакомиться с трудами Владимира Малявина, чтобы представлять себе восточную философскую и этическую мысль, прежде всего китайскую. Китайцы и японцы – вовсе не жёлтые косоглазые макаки. Макаки мы.

Знакомство с настоящей музыкой следует начинать с барочной музыки – Баха, Генделя, Вивальди. Познав звучание благородных инструментов – скрипки, виолончели, лютни, флейты, клавесина, органа, арфы – невозможно будет физически выносить тот какофониче-

ский гвалт, который сейчас именуется музыкой. Наберите в поисковиках Early Music, почитайте статьи, выпишите композиторов или исполнителей и закажите диски. Слушайте настоящую музыку, посещайте концерты и фестивали старинной и классической музыки. Слушайте настоящий человеческий голос – сопрано или баритон, посещайте оперу. Через некоторое время вы не сможете выносить радио и так называемую эстраду; всё будет оскорблять ваш слух, кроме старинной музыки, оперы и романсов. Когда при вас попытаются включить модную радиостанцию, вы физически ощутите рвотный рефлекс.

Балетное искусство рассчитано прежде всего на знатоков и ценителей. Лоху невозможно растолковать смысл этого рукомашества и дрыгоножества под заунывную музыку. В балет надо хотеть, балет надо смотреть, о балете надо читать книги и балетную критику. Балет – неземное наслаждение для эстета.

Театр очень разный. Есть бессмертная классика вроде Шекспира и есть современная драматургия. К театру следует приучать себя, так же, как и к музыке с балетом. Только просмотрев множество спектаклей – хороших и спорных – можно считать себя составившим некоторое представление о театральном искусстве.

Кино на два порядка разнообразней театра. Есть вещи, которые просто необходимо посмотреть и забыть – Антониони, Бертолуччи, Феллини, Годар, Бергман и прочие всякие там неореалисты новой волны. Считается, что эти зануды, так же как эйзенштейновский «Броненосец Потёмкин», сформировали современный киноязык. Но, на самом-то деле, все метафоры и аллегории, все приёмы иносказания, весь символизм взяты из классической живописи, где каждый предмет на холсте несёт дополнительную смысловую нагрузку: зеркало означало око Божье, горящая свеча – присутствие Божье и тому подобное. К слову сказать, современный кинематограф не сильно заморачивается по поводу многозначительности: пистолет означает пистолет, а вовсе не то, что мог бы пистолет означать. Синематограф тоже надо воспринимать как вид искусства, хотя не все фильмы произведения искусства, так же как не все напечатанные художественные книги – литература. Честолюбец ни в коем случае не должен принимать киносюжет за правду жизни или брать киноперсонаж за образец для подражания. Жизнь намного сложнее, разнообразнее и скучнее – потому что она растянута и бессюжетна, а кино короткое и с рассказанной, драматизированной до крайности, законченной историей. Кино – не учебник жизни, а имитация жизни. Если пытаться что-то вынести поучительное из кина – то это только то, как куклы-актёры изображают определённых живых людей в определённых обстоятельствах. Смотреть надо в самую суть – в повороты сюжета, заставляющие героев преодолевать препятствия на пути к цели. Почитайте книгу Александра Митты «Между раем и адом» о секретах кинодраматургии. Но при этом, зная устройство кина, честолюбец не забывает развлекаться и получать удовольствие.

Честолюбец любит и ценит изящные искусства. Он обожает безделицы: статуэтки, вазочки, рамки из черепахи, канделябры с восковыми свечами, пепельницы, настольные часы, табакерки, таблетницы, шкатулки, драгоценности, всякую всячинку из янтаря и полудрагоценных камней, ценит и любит столовое серебро и вообще всё серебряное, хрустальное, мраморное, инкрустированное, из слоновой кости, из редких пород дерева, из настоящего фарфора, из настоящей меди и бронзы. Он, как Казанова, всегда может бросить вскользь: «А эту драгоценную табакерку мне подарил мой друг, французский посланник».

Эти пустяковые вещицы делают жизнь весьма приятной. С одной стороны, это может показаться пустой тратой денег – покупка вазочки из муранского стекла. Но, с другой, даже в

очень скромной – скромной, конечно, изысканной скромностью, – комнате одна единственная ваза с одним единственным – но правильным – цветком, скажут о хозяине: ого-го, esse homo, вот настоящий человек!

Уровень, уровень и ещё раз уровень – вот к чему стремится честолюбец, и в чём ему верным подспорьем является развитой эстетический вкус.

Есть ещё одна область, в которой честолюбец быть если не экспертом, то хотя бы продвинутым пользователем. Это гастрономия. Честолюбец обожает сыры, специи, устриц, трюфели. Если вы были далеки от этой сферы, начните с сыров: покупайте понемного и пробуйте, пробуйте, пробуйте, прислушиваясь к вкусовым ощущениям. Еда – это не просто питание, это ещё огромное эстетическое и вкусовое наслаждение. Пробуйте устриц, знакомство с трюфельными начните хотя бы с трюфельного масла. Зайдите в ближайший устричный бар и отведайте. Не знаете как взяться – спросите официанта, он подскажет. Путешествие в мир деликатесов – не менее увлекательное, чем в мир музыки или запахов. Паштеты, хамоны, различные сорта рыбы и морских гадов, ягнятина и телятина, дичь, грибы, живые йогурты, пирожные, конфеты ручного изготовления, различные воды, десятки сортов чая и кофе, не говоря уже о редких винах и коньяках. Редкие – не значит дорогие. Множество коньяков не имеют возможности так себя пиарить за счёт небольших объёмов производства, но есть великие коньяки, так же как есть великие вина. Заодно, научившись ценить коньяк, честолюбец никогда не станет закусывать его лимоном – к сожалению, это хамство пошло от не самого удачного русского царя. А сколько сортов табака и сколько возможностей наслаждаться им в самостоятельно скученных сигаретках, экспериментируя с мешкой. Честолюбец ценит всё редкое и уникальное.

Честолюбец пахнет собой и селективной парфюмерией. Честолюбец ищет и находит уникальные запахи, создаваемые небольшими партиями истинными эстетами обоняния. Он никогда не воняет тем, что продаётся в парфюмерных супермаркетах. В доме и учреждении честолюбца окружают тонкие запахи редкого парфюма, цветочных лепестков, специй и пряностей. На это накладывается запах свежесмолотого кофе и дорогих сигар.

Честолюбец при первой возможности окружает себя гобеленами, картинами, витражами, драгоценными коврами, всякими безделушками. Упражнения в минимализме он оставляет тем, кто не уверен в своём вкусе, кто боится людской молвы и упрёков в пошлости. А честолюбец свой вкус развивает и полагается только на него. Он сам определяет, что ему пошло, а что нет. Но при этом честолюбец никогда не спорит с кем-то о своём вкусе. Он лучше виновато промолчит, если его в чём-то упрекают. Честолюбец-то знает, кто прав на самом деле.

Честолюбец читает только ту литературу, из которой он может почерпнуть что-то дельное и полезное для своей карьеры. Он любит мемуары, жизнеописания и истории побед. Беллетристику он оставляет лузерам. Пусть они утешаются чужими бреднями.

Как оценивать и понимать произведения искусства, если нет специальной искусствоведческой подготовки? Есть такое слово, без которого не обойтись – эмпатия. Оно означает вживание/вчувствование. Надо смотреть, допустим, на картину и принимать (про себя) то же выражение лица, ту же позу, что изображена. И слушать возникающие ощущения: какие мысли рождаются? Какие эмоции? Потом надо пытаться охватить картину целиком: какой эмоциональный настрой она вызывает? И так же с музыкой, с кино и всем остальным. Чувства, как и ум, как и мышцы, нуждаются в упражнениях, чтоб развиваться. Над произведением искусства надо размышлять: что хотел передать художник, изобразив в углу эту коричневую загогулину?

Почему у дамы три глаза и нос сбоку? Надо ловить ассоциативную волну. И, конечно, прочесть книжки/учебники по искусствоведению, чтоб примерно представлять себе наиболее употребительные художественные приёмы и общий строй языка того или иной музыки. А со временем просто полагаться на свой развивающийся вкус. Честолюбец никогда ни с кем не спорит о вкусах. Он знает: либо вкус есть, либо его нет.

Чтобы понять, что такое по-настоящему умный и образованный человек с правильными чувствами, читайте статьи по разным поводам Сергея Земляного и Александра Привалова. Равняйтесь на них, пока сами не станете кем-то.

РЕПУТАЦИЯ КАК ОРУЖИЕ

Гены пальцем не раздавишь

Наследственность даёт характер, а характер определяет судьбу человека. Если человек бесхребетный, без внутреннего стержня, то есть без чётких целей, иерархии ценностей и воли к победе, то мечтать о занятии достойного места в жизни ему не просто не приходится, но даже бывает вредно – он заболевает нервным расстройством и раздвоением личности.

Есть такие вещи, которым и не передаются по наследству, но при этом им нигде не учат, но знание которых необходимо. Более того, от знания некоторых вещей зависит благополучие как отдельных предприимчивых граждан, так и целых коллективов, собранных для какого-то дела. Есть неуловимые для неопытного глаза отличия, по которым идёт социальная стратификация, по которым сразу различают – свой ты или чужой.

В чём состоит отличие? Пожалуй, никто однозначно и определенно не ответит на этот вопрос. Основа этих отличий скрыта в многолетних накоплениях, отложениях и наслоениях определенных черт поведенческой и бытовой культуры.

Об этих отличиях никто никогда специально не писал; отличия эти подмечаются через анализ и сравнение впечатлений от контактов с различными людьми, с государственными, деловыми и культурными учреждениями. Дьявола российского бескультурья мы вычисляем именно по деталям. Российский честолюбец, имея более сильную хватку, более напористый характер, более изворотливый и изощрённый ум, по очкам всё же проигрывает западному честолюбцу. Почему? Всё дело в культуре планирования карьеры, в том, что молодые англосаксы очень расчётливы, напористы, энергичны и последовательны.

Так сложилось, что автору, историку, экономисту и теологу по образованию, редактору деловых изданий по роду деятельности, в течение двадцати лет пришлось контактировать с самыми разными учреждениями, деловыми людьми, политическими и общественными деятелями в России, США и Великобритании.

Поначалу казалось, что превосходство важных персон англо-американского производства обеспечивалось культурой имиджмейкерства, то есть специальных консультационных услуг по деланию из особей мужского или женского пола высокоорганизованных человеческих существ, которые отлично выдают желаемое за действительное.

Думалось, что внутри они такие же раздолбаи как и мы. Оказалось, не такие. Другое воспитание, другой характер. Не разбрасываться, не менжеваться, не останавливаться – вот прин-

ципы, по которым они строят свои карьеры. Они без рефлексий, то есть без интеллигентских страданий у писсуара о смысле жизни и своём месте в горьких судьбах России.

Эффективность жизни, целесообразность, напор, натиск, несгибаемая воля к победе в сочетании с гибкими – весьма гибкими – методами достижения этой победы отличает англосаксонский характер и объясняет, почему эта публика имеет весь мир как хочет.

При этом всё всегда выглядит в высшей степени респектабельно и благообразно, личная мотивация самая что ни на есть гуманная и возвышенная. Разнесли Ирак – во имя свободы и демократии, порвали Балканы – во имя гуманизма, сравили несколько некогда бывших братских народов – во имя любви и мира. При этом за руку поймать невозможно, и упрекнуть в неблагоприятном поведении нельзя. Всё очень чинно, всё с самой серьёзно-благожелательной миной на лиц. Увы, пока ещё наши честолюбцы (и политики, и бизнесмены), ставшие за последние десять лет самыми быстроразвивающимися предпринимателями в мире, зачастую проигрывают островным и заокеанским прохиндеям, потому что сами, не сознавая, создают вокруг себя и своих телодвижений атмосферу лоховства и доморощенного посконного хамства, нимало не заботясь хоть немного прикрыть свою естественную и нормальную срамоту.

Что есть репутация?

В обыденной жизни репутацию определяют как сложившееся мнение о достоинствах и недостатках кого-либо или чего-либо. В данном случае под мнением мы понимаем суждение. Само слово «суждение» происходит от слова «судить», то есть давать оценку некоему предмету или явлению. Суждение же как философская категория определяется либо как высказывание, либо как умственный акт, выражающий отношение говорящего к содержанию высказываемой мысли посредством утверждения модальности сказанного и сопряженное обычно с психологическим состоянием убежденности или веры.

Что из этого следует? Из этого следует, что репутация – вещь импрессионистская в точном значении этого слова, то есть полностью зависящая от такой умозрительной вещи как впечатление (импрессия), и, стало быть, во многом иррациональная, то есть не поддающаяся анализу с помощью математической логики. Поэтому суждение как философская категория изучается в рамках особой, модальной логики, предметом которой являются не формальные доказательства, а смыслы и значения.

Простой пример из жизни. Чем престижный автомобиль лучше непрестижного? При схожих технических характеристиках и качестве цена отличается в полтора-два раза. В чем здесь дело? Ответ один – в «козырности», то есть совокупности репутационных характеристик. Владение определёнными марками автомобилей несёт в себе разные смыслы и значения о социальном статусе человека. Выбор «Мерседесов» и «БМВ» в противовес «Фольксвагенам» или «Тойотам» – это выбор сердца, а не разума.

Так во всем. В бизнесе, казалось бы, занятии весьма вдумчивом и серьезном, уму уделяется не так уж много значения. Гораздо меньше, чем он того заслуживает. Эмоции в бизнесе играют такую же спланированную роль, как при производстве захватывающего блокбастера.

Вот элементарный пример превосходства эмоций над разумом. Зачем, с точки зрения логики, здравого смысла и элементарного удобства, одевать на работу костюм, сорочку и галстук, когда весь день сидеть, а тем более двигаться, гораздо удобнее в спортивных штанах,

майке и тапочках? Приходите вы, к примеру, в банк, на заседание совета директоров, и застаёте картину: солидные дядьки, миллионеры, лежат в чем попало на полу, на креслах и диванах, курят травку, им полуголые девицы подают абсент, и все оживлённо, без стеснения в выражениях, обсуждают вашу кредитную историю. Председатель правления, уронивший голову на стол, где перед ним зеркальце с двумя дорожками кокаина, вдруг при вашем появлении кричит: «Брателло! А мы тут тебе ебитду моем... Лаве пришлем, но отвечаешь шкурой... Мотай в кассу, там бабло отгружают..!»

Определенно, в таком банке хотелось бы жить и работать. Многие согласились бы в нем кредитоваться. Но ему туда доверит три своих трудовых копейки, если фарс консервативности и респектабельности не будет разыгрываться на должной высоте? Конечно, мы понимаем, что все живут так, как им нравится, но никто этого не афиширует, и, придя в банк, вы видите как в чопорном зале для заседаний солидные дядьки разговаривают корректные разговоры. В общем, фарс исполняется на самой высокой ноте, и доверчивый Буратино уже созрел доверить им самое дорогое, что у него есть – свои деньги.

Вот она, репутация. Она складывалась из таких мелочей, что даже и не сообразить сразу, что нечто такое совсем незначительное может иметь какое-то значение. Парадокс: ничто не дается так дорого и не теряется так дешево, как репутация. В репутацию вкладывается невозполняемые ресурсы – время, душевные силы, самоограничения. Репутацию, в отличие от любви, за деньги не купишь. Если про человека сложилось устойчивое мнение, что он барбос, чмо, крысёныш и за бабки родную мамашу сдаст в живодёрню на опыты, то будь этот человек трижды святым угодником, он уже не отмоется, и ни одно мало-мальски уважающее себя существо не сядет с ним рядышком.

Репутация дается тяжело. Она складывается годами. И не всегда такой, какой хотелось бы. Репутация – это не дешёвая вежливость «здрасьте-пожалста», которая якобы кем-то ценится. Формирование репутации – это процесс получения серьезного образования и практики в самых разных областях: от психологии до дизайна помещений. И в процессе формирования репутации честолюбца нет мелочей – любой нюанс может оказаться губительным, как появление на званом вечере в смокинге, но с расстегнутой ширинкой и торчащим оттуда... да, этим самым.

Уважение как вершина репутации

Итог правильно выстроенной работы по созданию репутации – уважение. Что это такое?

Уважение – это определённое отношение, характеризующееся повышенным вниманием к объекту уважения, готовность слушать и принимать на веру его любые сентенции, признание его равенства или превосходства в профессиональных или общечеловеческих вещах.

Есть очень редкая категория людей, которые внушают уважение уже самим фактом своего существования. Таких людей можно назвать людьми-событиями. Человек-событие, чтобы он ни делал, уже приковывает к себе обострённое внимание окружающих, повышенное уважение и восхищение. Такими людьми, например, были поэтесса Анна Ахматова или танцор Александр Годунов. В них была некая царственность манер, особое чувство внутреннего достоинства, величественная снисходительность к окружающим. С таким даром очень редко рождаются. Когда этот человек-событие находится подле вас, то что бы он ни делал – вставал со стула, прикуривал сигарету или плевал на пол – вас не покидает ощущение, что вы присут-

ствуете при неком очень важном событии, что происходит нечто из ряда вон выходящее, что всё, исходящее от этого человека, невероятно важно и значительно.

Если такого дара от рождения нет, но есть хоть какие-то способности и несгибаемое намерение стать хоть кем-то и чем-то, превратив свою жалкую безвестную фамилию в уважаемое и громкое имя, то надо этой фамилии конструировать сложное многомерное устройство – репутацию.

Устройство репутации

Структурировать такую эфемерную и умозрительную вещь как репутация проблематично. Не потому, что это сложно. Просто не встречается людей, не считающих себя экспертами в вопросах управления государством, воспитания детей, а также в области создания репутации. Тот же пустяковый фурункул никто не берется лечить самостоятельно, а вот давать ценные указания по выправлению имиджа в глазах общественности готовы все. Или, что еще более забавно, готовы доверить репутацию своего учреждения своему, извините, отделу маркетинга, рекламы или связей с общественностью, где двадцатилетние дурочки дают советы зрелым состоявшимся мужчинам, как себя подавать деловым партнёрам и общественности. Ну что эти ссыкли могут насоветовать? Но сколько взрослых лысых папиков, литрами крови и стаканами скупых мужских слезинок нацедив денег, теперь доверяют им то, что дороже денег – репутацию нормальных людей, с которыми можно иметь дело?

Поветрие пускать репутационные вопросы на самотёк оказалось массовым российским слабоумием. К вопросам репутации отношение абсолютного большинства так называемых деловых людей можно определить как клинический идиотизм. На «Мерседесы» и «Бентли» десятки и сотни тысяч долларов есть, а на то, ради чего все эти понты наколачиваются, то есть на формирование уважительного отношения к учреждению или фирме и её персоналиям, денег нет. Это гримаса нашего времени – деньги находятся на что угодно, на любую блажь, только не на главное, не на укрепление своих позиций в головах партнёров, чиновников и общественности. Зачем тратить деньги, рассуждают умные придурки, если напрямую результат от этих трат просчитать невозможно? Сойдёт и так.

Что ж, вполне может и сойти. В нашей стране полно учреждений-клоповников и фирм-гнилушек, посещение которых ничего, кроме чувства гадливости, не вызывают. Эти учреждения и фирмы варятся в своём ароматном соку, среди такого же сорта партнёров, зарабатывают какие-то деньги, как-то держатся. На здоровье.

Репутация – это удел тех, о ком действительно есть что сказать. Репутация – это инструмент для тех, кто хочет большего. Репутация – основное стенобитное оружие честолюбца. В репутацию входит всё, в том числе и профильные знания, умения, навыки. При желании, умении и усилении честолюбец может сформировать репутацию заданного формата, которая нужна для определенных целей: чтоб повышали по службе, чтоб доверяли и вели дела и/или проекты, чтоб ссужали деньги, чтоб покупали товары и услуги, чтоб уважительно разговаривали в государственных органах власти и тому подобное.

Триединство репутации

Репутация состоит из трёх взаимосвязанных блоков.

Блок первый – это то, что о вашем учреждении и о вас говорят, пишут, показывают. Большинство людей, которые имеют о вас или вашей продукции суждение, никогда вас живьем не видело и в вашем офисе не бывало. Их мнение о вас – это продукт ваших действий или бездействия в области пиара.

Блок второй – это то впечатление, которое складывается у людей при личных контактах с вашим учреждением/фирмой и её персоналом. Их мнение о вашей респектабельности – это продукт вашего понимания, что такое солидность и вашей готовности идти на какие-то траты.

Блок третий – это впечатление о вас лично. Впечатление о вашей личности – это продукт вашей общей культуры, вашего воспитания, ваших устремлений по жизни и вашей готовности идти на жертвы.

Мы уже отметили, что ни разу не встречали человека, считающего себя профаном при выдаче умных советов. Это замечание справедливо и в вопросах формирования репутации. Определённо, честолюбцу в этих вопросах стоит руководствоваться сводом так называемых правил хорошего тона. Все скажут, что нельзя в гостях сморкаться в плюшевую портьеру и щипать хозяйку дома за попку в присутствии мужа и его гостей. Но, с другой стороны, всё зависит от эффекта, которого вы стремитесь достичь.

Ваша репутация – слишком ценный продукт, чтоб её формирование и форматирование проводилось на авось. К вопросу следует подходить вдумчиво, спрашивая себя перед каждым публичным телодвижением о целях, к которым вы стремитесь: поможет ли мне это? что люди подумают? а что скажут мне? а что скажут друг другу? а какой осадок останется?

Блок первый

Как вы представлены в общественном мнении

Как мы определили выше, репутация – это устойчивое мнение/суждение о живом человеке (или об учреждении, потому что репутация учреждения более чем наполовину определяется репутацией первого лица). По репутации определяют, можно ли с этим человеком и/или представляемым им учреждением иметь дело. Если можно, то какой сложности и конфиденциальности может быть это дело. От человека, обладающего высокой репутацией, ожидают несгибаемого намерения держать данное слово и выполнения взятых на себя обязательств. Это раз. От него ждут, что его декларативные заявления о себе и своих возможностях совпадут с реальностью, это два. И, наконец, от него ожидают поведенческой предсказуемости: что он не слабоумный, не раззява, не психопат и не дешёвый понторез.

А что это мы тут делаем, а?

Одни свою деятельность по вправлению мозгов общественности называют связями с общественностью, другие – стратегическими коммуникациями. На наш взгляд, самое точное определение этому занятию даёт обрусевшее существительное «пиар» и производные от него глаголы: «отпиарить», «пропиарить», «попиарить», «напиарить», «запиарить» и так далее. Они буквально выражают суть этого ремесла и его высокотехнологичные методы.

Высокотехнологичность пиара заключается в умении находить либо аранжировать такие обстоятельства и ситуации, которые позволяют собрать в один фокус максимум текущих дел и

преследуемых целей и вывернуть это таким образом, чтоб у общественности сложилось максимально благоприятное мнение о вашей персоне/учреждении и чтоб у заинтересованных сторон интерес к вам не ослабевал. Заинтересованные стороны всегда занимают определённую позицию в любых обстоятельствах – но выгодность именно вашей позиции определяется мастерством пиарщика.

Профессионал своего дела из набора одних и тех же фактов сделает абсолютно разные события, создаст любое нужное мнение. Всё зависит от ракурса, от эмоционального настроя и от конечных целей: очернить или возвысить. И остаётся лишь следить за ловкими руками.

Тут вам не там

Западный пиар – это одно. Пиар по-русски – совсем другое. Смешно наблюдать западных пиарщиков в России, а русских на Западе – страшно. Основа западного пиара – наивное представление, что деятельность честолюбца или его учреждения априори интересна СМИ, и они будут охотно печатать и показывать всякую лабуду, если её интересно преподнести.

Основа русского пиара – ясное и однозначное понимание, что в России СМИ делаются не для того, чтобы информировать общественность и на этом зарабатывать, а чтобы любыми путями обогащать своих владельцев.

Нет смысла останавливаться на методологии западных пиарщиков – их детсадовские приёмчики у мэтров русского пиара вызывают гомерический хохот. Не имеет ничего общего русский пиар с западным, также как китайский фондовый рынок с российским.

Смысл пиара

Смысл пиара – заставить людей иметь определенное суждение о чем-либо, будь то компания, частное лицо, событие или явление. Не просто дать сведения, голые факты, то есть сфабриковать из пустяка новость, а подать это сообщение таким образом, чтобы эти факты были определенным образом интерпретированы, то есть объяснены в контексте неких других событий. Поэтому, давая пиарщикам задание пропиарить некое мероприятие, надо задать им ракурс подачи материала и желательную взаимосвязь с вашими общими планами. А то они вам напиарят!

В конечном итоге, всё сводится к составлению текстов, где фактам – то есть знаковым событиям – придаются нужные честолюбцу смыслы. Тексты должны попасть определённой аудитории через СМИ. Средства массовой информации представлены широким диапазоном информационных носителей: это и слухи, и печать, и блоги, и телевидение. Телевизионную картинку без всяких натяжек тоже можно назвать текстом, потому что текст – это кодированное в виде символов сообщение. Кодировать можно словами, а можно картинками. Картинками даже лучше – искомой аудитории думать вообще не надо. Глазами всё воспринимается вообще некритично.

Райтеры

Кодируют сообщение специальные люди – райтеры. Райтер – это не какой-нибудь писатель или журналист. Райтер – это профессиональный жонлёр печатным словом. Любой райтер может быть писателем и журналистом, но редкий журналист или писатель может стать настоя-

щим райтером. Составление текстов заданной тональности, в стиле определенного СМИ, умение уложиться в определенное число знаков, сообщить многое в немногом – это самый высокий пилотаж искусства излагать свои мысли на бумаге. Настоящий райтер – это одновременно и поэт, и ритор и схоласт. Он с одинаковой убежденностью, красноречием и логичностью рассуждений отстаивает совершенно различные точки зрения на один и тот же предмет. Настоящих мастеров этого дела мало. Этому ведь нигде не учат – здесь нужен совершенно особый дар, некий драйв личности и колоссальные знания, а также особая психическая лабильность, чтоб можно было впадать в состояние абсолютной убежденности в своей правоте, и тогда слова выстраиваются сами в особый эмоционально-смысловой ряд, который обладает невероятной, буквально поэтической силой убедительности и достоверности. Честолюбцы должны коллекционировать таких умельцев.

Выпечка текста – нужны дрожжи

Мало этих умельцев и страшно дорогими становятся их услуги. Поэтому честолюбец может за неимением лучшего нанимать журналистов и морочить им голову своими придирками, пока не стороны не пошлют друг руга: всем будет сложно понять, чего на самом деле надо и что они на самом деле можно написать. А потом в этот процесс вмешается третья сила – редакция СМИ, которой лишней скандал совсем не нужен. Планируя мероприятия по формированию своей репутации, честолюбец всегда имеет в виду, что Россия крепка задним умом, что здесь никто ни о чём не думает наперёд, все затягивает до последнего, а потом нужно всё делать аврально, срочно и сверхсрочно, ибо всё пропало! Честолюбец не должен заблуждаться, что он умнее всех и его золотое правило русской жизни – «работа не волк, стояла и будет стоять» – не коснётся и за свои деньги он получит искомое и точно в срок. Скорое изготовление и размещение текстов в наших условиях превращается в сложно решаемое уравнение со многими плавающими переменными. То заказчику текст чем-то не потрафил, то журналист не может собраться толком с мыслями, то газетка что-нибудь накосячила. Всегда надо делать поправку на всеобщее раздолбайство и необязательность. В масс-медиа это особо проявлено. В результате вместо сформированного к определённом сроку благожелательного мнения имеем мероприятие, которое уже провалено, даже не начавшись. Часто это происходит из-за того, что неопытный честолюбец думал прежде всего об экономии. Там урезали бюджет, тут немножко поторговались, и этим бездельникам не доплатили – а за что им платить? За то, что они целыми днями валяются на диване с ноутбуком и пузыри пускают? – хотя именно так выглядит труд любого творца. Честолюбец ни на секунду не должен забывать, что деньги – это дрожжи, на которых растёт любое дело. И помнить, что делание карьеры – это война, а на войне патронов – то есть денег – не жалеют.

Нечего на зеркало пенять

Если вы начинающий честолюбец, и ещё не научились не экономить, то, скорее всего, как неопытный и экономный заказчик приложите руку к формированию у себя стойкого чувства огорчения, досады и раздражения. Вы внесёте именно свою личную лепту в прямом смысле этого слова. Лепта – это самая маленькая монетка, на которую и купить-то нечего. Потому что у новичков есть поганая черта – стремление экономить на самых сложных и в общем-то не очень дорогих работах – составлении текстов. Они готовы платить по несколько тысяч долларов за попадание текста в СМИ, но за сам текст они платить не желают – как это так, кто-то получит пятьсот евро за день работы, когда в других местах люди целый месяц пашут за такие деньги! А ведь деньги – это кровь любого мероприятия. Есть деньги – дело полнокровно растёт, развивается, нет денег – чахнет. Небольшой заряд наличности весьма способствует писа-

тельскому вдохновению, поэтому на райтерах экономить не стоит – они в ответ могут сэкономить на гвозде, от которого захромал конь, убили командира, разогнали конницу, перебили армию и так далее, как в детском стишке «...от того что в кузнице не было гвоздя».

Раствление СМИ

Что происходит между честолюбцем, пиар-агентством и СМИ – как любовь втроем – дело сугубо интимное. Что объявит СМИ Вашим пиарщикам, и что ваши пиарщики объявят вам – это знать можно достаточно приблизительно. Свечку при переговорах никто не держит, так что все зависит от вас – считать себя удовлетворенным за эти деньги или хотеть ещё чего-нибудь.

Сами СМИ благосклонно относятся к честолюбивым нуждам, но приличия должны быть соблюдены. У них ведь тоже есть репутация, которой они по-своему дорожат. Все должно быть чинно, приличия обязаны быть соблюдены.

Чем наполнить со-общение

Чем хотите, тем и наполняйте. Главное – помнить, кому адресуется текст, и что требуется для вашего честолюбивого замысла. Вы требуется, чтобы они, читатели-зрители, подумали что? захотели чего? возненавидели кого? пошли куда?

Сообщение должно быть обязательно драматизировано и окрашено в чувства. Надо объяснить товарищам слушателям, что такое хорошо и что такое плохо. Сами они не допрут, кто есть кто, кто хороший, а кто – плохой. Придётся эту работу взвалить на специалистов.

Если вы хоть примерно представляете себе, чего хотите, и в состоянии объяснить, хотя бы на пальцах растолковать это специалистам, и не особо привередничаете, не варнячете, не морочите голову и не жалеете денег, то скорее всего получите тот результат, которого жаждете.

Блок второй

Общение с вашим учреждением

Учреждение, которое честолюбец решил осчастливить своей персоной, не может быть обузой для кошелька, укором для совести и ударом по репутации честолюбца.

Во-первых, честолюбец не может начинать и продолжать свою карьеру где попало; он должен стремиться сразу попасть в место респектабельное, репутацией которого он может прикрыться на первых порах, пока не выстроит собственную.

Во-вторых, отформатированного честолюбца любое учреждение уже должно держать только за то, что честолюбец задаёт уровень всему учреждению.

Если уровня в учреждении нет или он недостаточен, если усилий честолюбца не хватает, чтоб преодолеть сопротивление среды, если бросать учреждение нельзя, а коллеги не очень-то понимают, что такое уровень вообще, то честолюбец должен хотя бы попытаться создать видимость такого уровня.

Вот базовые принципы создания хотя бы видимости уровня учреждения.

Самое главное место в офисе вовсе не ресепшн и не кабинет господина председателя. Главное место офиса – туалетные комнаты, именуемые запросто сортиром. На втором месте по важности идут живые срезанные цветы и композиции из них, расставленные по всем углам. На третьем месте – картины, висящие на стенах. На четвёртом – качество кофе или чая и посуда, из которой человека угощают. На пятом – покрытие пола, по которому ходят сотрудники. На шестом – качество освещения в офисе. На седьмом – мебель для персонала. На восьмом – сам персонал со всем антуражем продуманного корпоративного стиля. На девятом – финансовые показатели. На десятом находится сам честолюбец со всеми своими понтами, которые, если по-взрослому, заключены не в его любимой лодочке и не в квартирке в Белгравии, но как раз в предшествующих девяти пунктах, если он тут мастерит свою карьеру.

Сортир – это лицо учреждения

Если театр начинается с вешалки, то учреждение – с сортира. Сортир начинается с выключателя и освещения. Свет должен вспыхивать с лёгкой задержкой и с такой же плавно гаснуть. На отделку плиткой, компакт, сливной бачок и ёжик денег не жалеть. В сортире должно быть безукоризненно чисто, должна всегда быть мягкая дорогая многослойная туалетная бумага и дезодорант, если скаредность не позволяет других освежителей воздуха. Должна быть специальная бумага для сиденья на унитаза. Желательно под правую руку прикрепить к стене пепельницу, выдержанную в том же стиле, что и держалка для бумаги, ёжик и дверные ручки. Можно жить и работать в дерьме, но сортир должен быть на высоте – истинным произведением сантехнического искусства, дизайна и заботы о живом человеке с его главной нуждой. Никогда не помешает горящие свечи из натурального пчелиного воска, тлеющая ароматическая палочка, живые цветы или хотя бы небрежно рассыпанные лепестки роз. Если честолюбец, по простоте своей, сам готов садится и гадить прямо на пол рядом со свиньями и не очень понимает, зачем ему самому это нужно, то ему всё стоит прибирать свой сортир к приходу важных гостей, на которых хочет произвести впечатление. Уборщицу за гигиену сортира и наличия необходимых причиндалов следует гонять беспощадно, потому что недобитые совки не понимают, что сортир – это лицо честолюбца. Сортир задаёт уровень всему учреждению.

Кофе для визитёров – только эспрессо или по-турецки и из приличной посуды

Стоит запомнить единожды и навсегда, что растворимый кофе – помои. Компания, где посетителям подают растворимый кофе или чай, в котором болтается пакетик, – помойка по определению. Подавать кофе надо в кофейной посуде, а чай – в чайной. Никакого дешевого турецкого ширпотребя. За образец следует взять подачу кофе в венецианских или флорентийских кофейнях, на крайний случай – делать так же, как подают кофе в пятизвездочных заведениях. Персонал придётся постоянно заставлять делать так же. Если негде даже это увидеть, то в общих чертах процедура выглядит следующим образом. На приличном подносе, например, серебряном, стоят чашка с блюдцем, стакан с простой водичкой, сахарница, молочница, блюдечко с шоколадками, серебряная ложечка. В некоторых местах принято между фаянсовой чашечкой и блюдцем класть салфеточку, промокающую капли от случайно разлитого напитка и предохраняющая от лязга чашкой об блюдце. Поданный таким образом кофе не просто украсит честолюбца – он может изменить всю его жизнь. Сахар в приличных учреждениях подают не в виде белой отравы-рафинада, а коричневый тростниковый и трёх сортов: песок, кусочками и кристаллический. Шоколад подают только горький и/или натуральный, с большим содержанием какао.

Чистые пепельницы

Многие отечественные кривляки тянутся за дурацким американским – и уже, увы, европейским – поветрием и запрещают курение во всех своих помещениях. Но не надо дурковать в стране, где две трети населения курит. По крайней мере, не надо дразнить посетителей, заставляя сомневаться в психической адекватности хозяев. Рядом с диванами должны стоять пепельницы на ножках с песочком. Настольные пепельницы должны быть стерильными. Можно положить в чистую пепельницу маленькую коробочку спичек. В приличных учреждениях к кофе предлагают сигару. Роскошный хьюмидор на столе является лучшим началом для обстоятельной деловой беседы. Коньяк – по обстоятельствам, но двадцать пять капель не вредит даже с утра.

Цветы

Пальмы и прочие фикусы допустимы, но их должно быть много и в специальных местах, где они выглядят оазисами. Повсюду же должны стоять живые срезанные цветы, купленные не в переходах метро, а заказанные у серьёзных флористов в виде изысканных композиций. Цветы обновляются каждую неделю. На этом экономить нельзя. В лучших учреждениях цветов много и они повсюду.

Картины

Честолюбец обязан любить искусство и архитектуру или тщательно делать такой вид. В России есть один приличный журнал об искусстве «АртХроника» и один приличный журнал об архитектуре – «Проект Россия». Их надо знать и читать.

На стенах должны висеть либо авторские фотографии (не отпечатки с мыльницы, а снимки настоящий мастеров), либо картины. Картины – это не то, что продаётся на улице, а только то, что куплено в приличных галереях. С развитием Интернета стало возможным не только наводить справки о реальной стоимости того или иного художника, но и покапать отличные работы в мировых галереях. При нехватки средств можно недорого покупать молодых художников даже в таких галереях как «Саатчи».

Художники, работающие с уважаемыми галереями, отличаются от тех, кто продают свою мазию на базарах тем, что цены на их работы растут быстрее долларовой инфляции, и свидетельствуют не только о вкусе хозяина, но и об уме.

Печатная продукция: бланки, буклеты, визитки

Самой продвинутой дизайн-студию надо объяснить чего надо, а именно: сделать просто и со вкусом. Не имеет значение, нравится или не нравится, красиво или некрасиво. Честолюбец – не гопник. Он не даёт проктологу советов, как лечить геморрой, и тем более не обсуждает с ним технологию лечения зубов. Честолюбец не мнит себя специалистом во всём.

Дизайнерам следует поручить найти самую качественную полиграфическую фирму и заплатить ей по самым дорогим расценкам за самую лучшую бумагу с самой лучшей печатью. Но чем меньше написано на визитке и чем больше информации в буклете, тем лучше выглядит честолюбец в глазах окружающих. Самые красивые краски для бланков, буклетов и визиток – черно-белые и немножко красного.

Видеопродукция

Следует снять кино о себе и своём учреждении. Кино – это высокий класс, если сделано высокими профессионалами.

Сайт и электронная почта

Мир ушёл в Сеть. Не иметь своего сайта просто неприлично. Все примочки, которые рекомендуют серьезные сетевые дизайнеры, надо сделать. И поддерживать сайт профессионально, и раскручивать, и регулярно обновлять.

Честолюбца без персонального сайта как бы и не существует на белом свете. И никаких пошлейших отмазок, что «страница находится в разработке».

У честолюбца всегда минимум три e-мэйла: корпоративный, личный и особо важный.

Чистота столов честолюбца

Чем меньше всякого барахла у честолюбца на столе (в том числе на рабочем столе компьютера), тем меньше его у честолюбца в голове. В идеале – на чистом столе лежит лишь персональный коммуникатор. Хуже, но приемлемо – мобильный и ноутбук. Предел терпимого – трубка, ноутбук и одна бумажка, над которой честолюбец в настоящий момент работает. Все остальные варианты – уже бардак в голове и, следовательно, в делах.

Пусть всегда будет чистенько

Все, что висит на стенах, кроме дипломов, лицензий, произведений искусства и светильников, должно быть немедленно сорвано. Никаких пошлых сентенций типа «никогда не сдавайся» с лягушкой, душачей аиста. Никаких выговоров или объявлений – на это есть аська. Учреждение может быть внешне небогатым, но чистым, светлым и просторным. Или слегка сумрачных и небольшим, но с правильным освещением и с хорошими картинами и скульптурами.

Мебель

Есть стулья «Витра», есть мебель «Бене», есть столы «Пининфарина», и есть всё остальное: «Франческо Молон». Больше практически ничего нет, разве что кухни «Страто». Это то, что допустимо в приличном учреждении.

Да будет свет

Есть светотехника «Цумтобель», есть светотехника «Филипс», есть всё остальное.

Охрана и пропускной режим

В приличных учреждениях паспортные данные не переписывают. Это омерзительно, гадко и унижительно. Это свидетельствует о том, что хозяин – трус, слабак и дурак. Джентльмены верят друг другу на слово, без предъявления паспортов. На крайний случай, у незнако-

мого человека, которого ждут, могут, в лишь крайнем случае, попросить предъявить удостоверение личности, но никак не будут опускаться до того, чтоб его переписывать или сканировать.

Если чего-то боятся – что уже неправильно, – то для незнакомых или малознакомых есть специальные переговорные комнаты.

Если в самом деле есть чего опасаться, то нанимают телохранителей, но не унижают людей своей трусостью и дурью.

Переговорная комната

Разговоры разговаривать с малознакомыми посетителями следует в разговорной комнате. Чужим людям нечего шляться по офисным пространствам и чьим-то кабинетам. Пусть сидят в переговорной в тепле, неге и комфорте. Перспективных людей следует сажать в мягкие диваны и кресла, неперспективных – на жесткие стулья напротив часов.

Переговорная комната может иметь прозрачную мебель – прозрачные столы и стулья. Это не позволит всяким нечистым на руку людям сунуть куда-нибудь «жучок».

Тональность беседы сотрудников по телефону

Все сотрудники учреждения при ответе на телефонный звонок должны произносить название компании и, если требуется, своё имя. Тональность ответа – что если б клиент не позвонил, то всё учреждение рыдало бы от огорчения. Телефонистка на коммутаторе должна обладать приятным грудным тембром, обладать общей культурой с воспитанностью и быть сексапильной женщиной – и все ради того, чтобы бодро и жизнерадостно произносить сто раз в день одно и то же приветствие всем телефонным надоедалам.

Секретариат – зрелые женщины

Никаких соплюшек в миниюбках. Солидное учреждение – не подиум и не бордель. Серьезная секретарша – зрелая замужняя тётя с ребятишками. Она не болтает лишнего, держится за работу и не флиртует. Она занимается главным делом – отшивает всяких недоделанных и «четырееста четвёртых» от поедания времени честолюбца.

Ресепшн

Лучше всего, когда посетитель приходит в учреждение и ждёт на диване у ресепшена, пока к нему выйдет нужный человек. На ресепшене должны сидеть только внешне очень благопристойные и внутренне очень доброжелательные люди.

Копиры

Они должны быть большими, цифровыми и дорогими. Это очень серьезно экономит средства и не подведет, когда срочно потребуется копия, неотличимая от оригинала. Позор, когда дают копию бумаг с полосками, блёклую или с чёрными разводами, похожими на сожжённую совесть.

Автомобили

В солидном учреждении должны быть служебные разъездные автомобили. Не надо накапливать дешёвые понты – покупать подержанные автомобили представительского класса. Лучше всего новые японские и немецкие автомобили D-класса. Это удобно, сдержанно-солидно, практично и ликвидно.

Трезвый? За руль не садись!

Честолюбец умеет водить авто, но не злоупотребляет этим умением, особенно в столичных городах. У него нет времени крутить рулевое колесо – за него это делает один или два специально обученных человека. Честолюбец ездит сзади, чтобы шофёр не отвлекался на содержимое ноутбука честолюбца.

Мобильные коммуникаторы

У сотрудников учреждения, в котором честолюбец реализует свои честолюбивые планы, должны быть коммуникаторы с GPS и мобильным Интернетом, чтобы вовремя докладывать честолюбцу. Порученец честолюбца всегда должен быть вооружён, достигаем немедленно и с обратной голосовой и электронной связью: «На фидбэке, дорогой товарищ!»

Компьютеры и ПО

Только лучшее и только лицензионное, а оно хоть дорогое, но окупается. По нынешним временам приличные люди не пользуются пиратским ПО. Во-первых, позорно: «Что, у вас денег, что ли, нет?» Во-вторых, ненадёжно. В-третьих, перед всеми неудобно: и перед партнёрами, когда сервер падает от соприкосновения с правильным ПО, и перед правоохранительными органами, когда они случайно изымают документацию. На входе в свою сеть ставьте защитные устройства от компьютерного взлома, источники бесперебойного питания и Wi-Fi и Blue-tooth вместо проводов. Все данные время от времени следует копировать на внешнюю память и хорошенько прятать. Можно все данные с сервера держать не только на сервере, но и хоститься у хороших людей в Индии или Бразилии. Сервер непрошеные гости изымают в первую очередь. При внезапном нарушении покоя сервер должен шифроваться и глубоко задумываться, как удав Каа, пока доверенные люди честолюбца не выведут его из киберкомы.

Архивы

Сведения, из которых рождаются денежки, следует размещать в специальных архивных хранилищах, откуда никто посторонний, будь он трижды судья Дредд, никогда не вытащит. А учредительные документы и секреты учреждения следует держать в банковской ячейке. Но отдельно от наличности.

Пиар

О пиаре речь уже шла в блоке первом. Что еще можно добавить? Мнение, что все пиарщики – безграмотные разводилы, хапуги и безответственная сволочь, а пиар – пустая трата денег, устарело. Все честолюбцы на собственных чувствительных местах узнали, что без своих пиарщиков и пиара другие могут отпиарить по полной программе. На пиар сейчас денег жалеть не принято. А на джиар и профессиональный лоббизм – тем паче. Время не только социальной, но и уголовной ответственности, знаете ли...

Реклама

Если честолюбец занят в бизнесе, то реклама нужна параллельно с пиаром. Хотя рекламщики тоже люди порой сомнительных добродетелей, но крайне полезные. Обдерут, однозначно. Разворуют половину бюджета, а скажут, что просто разбазарили. Но лучше им довериться и отдаться. Они знают, что делают: настоящий профессионал способен продать родителям их собственного ребенка. И не по одному разу. Надо только подобрать команду с грамотными медиабайерами и отмороженными креативщиками. Дать им денег и пусть делают что хотят. Результат обязательно будет.

Выставки и конференции

Выставка – самое лучшее место для изучения обстановки, конкурентов и ловли клиентуры. Денег, сувенирной продукции и коньяка не жалеть. Выставка всегда окупается сторицей. На конференциях все участники набираются ума и алкоголя, что очень сближает. Вся свежесть мыслей и взглядов приходит после конференций. Честолюбец участвует – или по крайней мере посещает – всё, всегда и везде.

Внешний вид персонала

Люди, представляющие честолюбца, не должны выглядеть нищими и голодными. Для этого их надо хотя бы раз в день кормить на работе. Руководство учреждения не должно набивать утробы отдельно от персонала. В России персонал этого руководству не прощает. Неприемлемо, если руководителей кормят, а рядовых сотрудников нет. Лучше тогда не кормить никого. Голодный сотрудник – это алчный блеск в глазах и дурной запах изо рта.

Как кто платит своим сотрудникам – это вопрос его совести и ума. Но есть две вещи, на которые денег должно хватать, чтобы можно было спрашивать – это обувь и прически. Обувь должна быть модельной, зимой – сменной, и всегда чистой.

Требования к прическам простые – чистые и аккуратные волосы у мужчин, гладкие прически у женщин. Можно приглашать в офис парикмахеров за счёт учреждения. Люди не обязательно идиоты и в конце концов поймут, что к чему. За счёт учреждения можно вручать приличный сувенир самому элегантному сотруднику месяца. Если есть такие, кто не злоупотребляет гигиеной или злоупотребляет дешевым парфюмом – надо найти деликатный подход. Мужчины же должны быть всегда в свежих сорочках с галстуками, если у учреждения консервативный вид деятельности: похоронное бюро, коллекторское агентство или ломбард. В других случаях могут быть небольшие вольности.

Запах в офисе

Радикальное отличие совкового учреждения от буржуйского – запах. В солидном учреждении пахнет свежим воздухом попеременно с дорогим парфюмом, свежесваренным кофе, сигарами и деньгами.

Это всё был фон, который оттеняет личные достоинства и отдельные качества честолюбца, о которых речь пойдёт ниже. Можно ли обойтись без всего этого?

Можно. Можно ли сделать карьеру, будучи невымытым и вонючим? Можно. Можно ли работать в скотском офисе с невымытыми секретаршами и помятыми похмельными сотрудниками?

Да всё можно. Но кто ж, кроме таких же клошаров, будет иметь дело с такой шарашкой и честолюбцем-шаромыжником? Возможно, кому-то все перечисленные вещи покажутся ненужной тратой сил и средств. У кого-то средств вообще нет. Что ж, нет денег – не стройте коммунизм. А если есть, тогда стройте.

Блок третий

Впечатление о вас лично

Ничто не заменит обаяния личного контакта. Как произвести не столько благоприятное, сколько серьёзное впечатление? Почему про одних говорят «хороший», а про других «серьёзный» человек? Как и из чего складывается имидж, а из имиджа репутация? По сути, репутация – это не то, что видят, а то, что о честолюбце *говорят* другие. Ну и обращаются с честолюбцем соответственно. В формировании репутации честолюбца всё имеет значение – и цвет, и длина, и размер. Но самое главное – чувство собственного достоинства. Уважение к себе. Что не подменяется гордыней, напыщенностью, высокомерием и снобизмом. Уважение к себе приходит через усилия по работе над собой. Честолюбец уже на старте должен навсегда забыть про равенство людей. Люди никогда не были и не будут равны. У одних есть воля к победе, у других нет. Честолюбец тренирует свой мозг, уча языки, читая сложные тексты, жуя противные сырые травки, питающие нейроны, а лузер пьёт пиво с утра, живёт исключительно футболом и убивает время жизни за компьютерными стрелялками. Честолюбец делает миллиардное состояние или взбирается на политический олимп за двадцать лет, а лузер превращается в нищий и никчёмный мешок костей с дерьмом, обузу для жены и позор для детей.

Конечно, очень сложно строить карьеру, поднимаясь с самого социального дна. Но это возможно. Секретов здесь три. Первый – верить, что это возможно. Второй – составить план действий. Третий – действовать, действовать и действовать.

Честолюбец с самого начала чувствует и ведёт себя так, как будто он уже достиг всего, к чему стремится. Главное – с тем же достоинством, которое соответствует искомому социальному статусу. Заходим опять на цель достойной жизни, но уже с позиции статуса. Чем высокий статус отличается от никакого?

Как отличить «милостивого государя» от просто государя?

Совершенно нормально, что у богатства и удачи есть свои внешние признаки. Но не нормально, когда человека, усердно делающего жизнь и пытающегося войти в высшие общественные сферы, гонят из этих высших сфер по формальному признаку – ты не такой как мы, ты чужой.

Как стать своим в кругу избранных? Этому не учат в школах, таких курсов нет в университетах, и только в некоторых заведениях, таких как закрытые частные элитные школы и колледжи в Европе, готовящие будущий истеблишмент – землевладельцев, финансистов и дипломатов, – приоткрывают завесу таинства воспитания аристократизма. Но только приоткрывают, ибо научить этому нельзя – аристократические повадки либо впитываются с молоком матери и воздухом родового поместья, либо путем длительного и внимательнейшего присматривания и

подражания вживляются в плоть и кровь за счёт полной подстройки личности к вожделенному образу самого себя.

Откуда берутся аристократы?

Аристократия означает власть наилучших. В том или ином виде аристократия есть в каждой стране, даже в демократической Америке – это англосаксонские потомки первых переселенцев, чьи семьи разбогатели ещё в 18 – 19 веках, так называемые «старые деньги», и примкнувшие к ним осколки европейской родовой аристократии, занесённые историческими ветрами за океан.

Что бы там ни говорили всякие поборники эгалитаризма и либерализма, то есть равенства и свободы, власть и деньги всё равно в большинстве случаев передаются по наследству. Кажущийся демократизм цивилизованных стран Старого и Нового Света пусть вводит в заблуждение кого угодно, но только не честолюбца. Пусть под свет рампы и софитов попадают выскочки из низов, замещающие публичные должности в государстве или акционерных обществах. Настоящие власть и деньги предпочитают тень.

Некоторое уточнение вдоль темы

Так же и миллиардеры новой волны – как западные, так и наши – всего лишь нищие воючки по сравнению с истинными размерами состояний старой аристократии Европы и Америки, просто они никогда не попадают в понторезные списки «Форбс» и «Форчун». Как насчёт контроля над ежегодным наплывом наличности в полтора триллиона долларов? А таких семей на планете несколько. А как насчёт контроля над Федеральным резервом, американским Центробанком, эмитирующим всю мировую резервную валюту – доллар США? А ведь это тоже частные лица, потому что ФРС – частная лавочка. Честолюбец должен знать эти вещи. Для разнообразия мыслей следует ознакомиться с работой Ландберга «Богачи и Сверхбогачи». О структуре владения ФРС есть работы на английском языке и работы экономиста Михаила Хазина на русском.

Чем реальный истеблишмент отличается от досужих представлений общественности о властной и экономической элите? Тем, что реальный истеблишмент намного меньше, чем ожидается. И все его члены друг друга знают или лично, или, по крайней мере, через одного человека. В мире существует несколько общественных объединений, куда входят те, кто реально решает вопросы. Это не обязательно постоянные центры силы, но всегда центры притяжения этих сил. Есть три организации, традиционно считающиеся самыми влиятельными и могущественными в мире. Это Бильдербергский клуб, Совет по международным отношениям и Трёхсторонняя комиссия. Есть ещё всякие общества типа Фабианского и институты типа Гудзоновского (Хадсонского). Заинтересованный честолюбец всегда найдёт информацию. Но эти объединения не однородны по своему составу – там есть внутреннее ядро, своего рода истеблишмент истеблишмента. Вот это по-настоящему серьёзные перцы.

Всего мировая элита – подчёркиваем, реальная элита – насчитывает максимум десять тысяч рыл, из них только штук пятьсот не просто решают любые вопросы, но и вообще закрывают темы. Наших соотечественников пока среди них нет, несколько есть в широком круге, но они служат на подхвате и сидят на подсобе.

Честолюбец, имеющий дальний прицел, никогда не должен разводиться на всякую байдю про жидо-масонский заговор. Во-первых, тех, кого патриотическая общественность называет жидами, туда не попадают, потому что настоящий иудей днём и ночью корпит над Торой и ему некогда заниматься всякими глупостями. Есть много евреев по крови, но это нормально, потому что как им не быть, если они есть повсюду, в том числе и там. А там они не потому, что евреи, а исключительно потому, что умный и честолюбивый еврейский мальчик таки просто обязан там быть. Во-вторых, члены масонских лож там есть, но, опять-таки, не потому, что они масоны, а просто они искали своих путей в жизни. Следует развенчать одно заблуждение о масонах. Нет такой практики, чтобы некто нищий, без роду без племени, стал масоном и тут ему попёрло. Наоборот. Сначала человек правдами и неправдами поднимается, рвёт зубами жизнь, добивается определённого благосостояния и статуса, и вот тогда тут как тут нарисовываются братья и давай агитировать за масонство, обещая с три короба: да мы такие могущественные, да у нас всё схвачено, за всё уплачено, мы самая страшная буржуйская силища, мы в фартуках с циркулями клянёмся на крови. В скобках заметим, что нищая беспородная срань вообще никому не нужна: ни отцам-иезуитам, ни мрачным адептам «Опус Деи», ни всяким там меченосцам и прочим рыцарям без страха и упрёка – все они рыщут только в поисках удачливых и состоявшихся. И вряд ли честолюбец может рассчитывать на помощь всех этих якобы милосердных и могущественных организаций. В-третьих, заговора никакого нет, потому что договариваться не о чем, и нет никого, против кого стоило бы плести интригу, и тем паче против России.

Честолюбец должен отдавать себе отчёт, что Россия никому не интересна. Так сложилась наша историческая судьба, что живём мы в самом суровом краю планеты, что нефть наша паршивая, что никеля и так полно, как, впрочем, и леса, что металл производят все кому не лень, а наша пресловутая умственность уже давным-давно морально устарела. Россия, с точки зрения мирового истеблишмента, весьма жалкий рынок с нищим безмозглым населением, карликовой реальной экономикой и абсолютно нелепым, идиотским и человеконенавистническим, законодательством. Честолюбец должен знать это, как и должен знать, что основным поставщиком нефти в США является братская Канада, а вовсе не какой-нибудь Чуркестан или Ближний Восток. Зная это, честолюбец никогда не будет молотить всякую чушь о мировой политике, о причинах войн и конфликтов, о планах порабощения России, выставляя себя деревенским дурачком. Чтобы лучше понимать место, уготованное России мировым истеблишментом, следует ознакомиться с книжкой Збигнева Бжезинского «Великая шахматная доска».

В России пока только формируется новая аристократия, новый слой наследственно состоятельных и образованных людей, фактических хозяев Российской Федерации и основных заказчиков на политику, культуру и правопорядок. Должно пройти хотя бы одно поколение, передающее власть и богатство по наследству. Россия опять опаздывает занять хоть какое-то мало-мальски достойное место в мире. Клоунские посиделки «Большой Восьмёрки» не могут загнать честолюбца в политинформационный блудняк – реальная распальцовка выглядит совсем иначе.

Аристократы берутся оттуда же

Аристократию, эту кастово замкнутую публику, весьма по жизни неслабую, провести насчет себя будет практически невозможно. Некоторые наивно полагают, что если они прошли частную школу в Англии или спецшколу в Москве, шлифанулись «Оксбриждем» или Сорбонной, Гарвардом или Беркли, нашими МГУ и МГИМО, то их как чужаков не вычислят. Как бы не так. Вычислят, обсмеют, обосрут и выгонят. Что-то есть неуловимое, неосязаемое и неизъ-

ясняемое – то самое «нечто», что этот узкий слой объединяет, что позволяет сразу вычислять друг друга и отторгать примазывающихся.

В чём дело? Во всём. Аристократия живёт не так, говорит не так, думает не так, срёт и плюёт не так, как все остальные. Того, кто никогда не видел настоящего живого аристократа, этого даже не понять. Актёры, тем более наши или голливудские, не в состоянии их даже сыграть. Их могут играть или англичане, или французы, или итальянцы, которые где-то могли живьём поднабраться и собезьянничать. Аристократов достоверно изображают Шон Коннери, Майкл Кейн, Тим Рот, Джуд Лоу, Макс фон Зюдов, аристократок – Одри Хэпбёрн (сама графиня), Софи Лорен, Катрин Денёв, Джуди Денч, Шарлота Рэмплинг, Хелен Миррен. На русский язык переведена работа британской антропологини Мосс о нравах англичан, там есть кое-что о тамошней аристократии. Никита Михалков снял документальный фильм «Русские без России» о потомках русских аристократов.

Дело тут не столько в непонятных и невидимых ненамётанному глазу повадках, сколько в общем образе и стиле жизни, в принципиальных подходах к своему месту в ней.

Аристократ или буржуа?

Почему речь сразу зашла об аристократии и аристократизме? Почему не о добрых буржуа и не о милых сердцу мещанских ценностях? Потому что буржуй во главу угла ставит имущественное благополучие, а аристократ – нравственное. Для аристократа честь выше прибыли. Для аристократа – даже если он занимается прозаическим бизнесом – репутация дороже прибыли. Аристократия всегда с презрением относилась к коммерции и торговле, промышленности и финансам, считая их недостойными занятиями. Аристократ либо должен был служить отечеству пером или шпагой, либо сидеть тихо в своём имении.

Сейчас аристократией является уже не столько слой аристократии крови, ведущей свои родословные от Каролингов, Капетингов, Гогенцоллернов, Бурбонов, Валуа, Рюриковичей, Нарышкиных или Голицыных, сколько более широкий слой общества, который передает свое положение на вершине социальной пирамиды по наследству. Дюпоны и Морганы, Онассисы и Кеннеди, Рокфеллеры и Ротшильды, Гетти и Флики, Крупны и Вандербильты, подрастающие наследники российской политической и деловой элиты – вот аристократия нашего времени; то, что основоположники династий больше смахивают на флибустьеров финансовых и нефтегазовых морей, чем на вальяжных лордов или кургузых шевалье, пусть никого не смущает – за большинством основоположников знатнейших аристократических и королевских домов Европы тянется такой шлейф грехов, что даже знаменитый пират Генри Морган на их фоне выглядит смиренным братом милосердия.

Бонны и гувернантки начнут, начальные школы отфильтруют, колледжи и университеты продолжат, а закрытые клубы и светские салоны закончат обработку наследников славных отцов: через двадцать пять лет уже невозможно будет определить, чей это отпрыск – Тиссена или Тацюна.

Суть же дела в детских учреждениях. Именно там, помимо родовых поместий, формируется с младых ногтей не только каждый аристократ по отдельности, но и слой в целом. Самое главное – не университет, а именно особая, частная и закрытая школа. Вот туда человеку с улицы даже с большими деньгами своего ребёнка не пристроить. А в университет любой идиот-бейсболист может попасть. Поэтому аристократия знает друг друга и вычисляет по частным

школам. Отсюда и ключевое для карьеры слово «ties», что означает «связи», хотя буквально переводится как «галстуки». Всё дело в том, что в каждой школе есть форменные галстуки своей особой расцветки; именно школьные связи определяют дальнейшее продвижение и/или социальные возможности английского аристократа.

В Соединённых Штатах школам тоже придаётся значение, но там лучшей рекомендацией служит как окончание университета, входящего в «Ivy League» («Лигу Плюща», означающую старейшие университеты Новой Англии, традиционно красно-кирпичные здания, увитые плющом), так и членство в студенческих братствах, обозначаемые тремя греческими буквами, например, «Фи Бета Каппа». Многие, в основном WASPy (белые англо-саксонские протестанты), совмещают и то, и другое.

Как это понимать?

Почему мы заходим к вопросу построения карьеры именно с аристократии? Потому что она задавала тональность поведения, и все низшие классы стремились с ней породниться и подражать аристократии вот всё. Всё-таки не пролетарские манеры взяты за эталон, не пролетарские духовные ценности и вкусы определяют умонастроения в среде тех лиц, кто принимает решения.

Аристократизм – это образ жизни и способ отношения к ней. Если с образом жизни все более-менее понятно (внешняя сторона, поверхность которой оказывается на виду обществу и служит пищей для сплетен и светской хроники), то способ отношения к жизни никогда не обсуждается даже в самой среде: он передается через манеры, через принятые в этих кругах условности (целесообразность которых тоже никогда не обсуждается – их просто принимают и неизменно придерживаются), а также некоторый круг понятий «принято» или «не принято» в нашей среде. Например, в армии служить принято, особенно в военно-воздушных силах и на флоте, а в полиции нет; на «Ягуаре» принято ездить, а на «Мерседесе-Брабусе» нет; носить часы «Бреге» на кожаном ремешке принято, а золотой «Ролекс» с бриллиантами нет.

В чём здесь секрет

Но главный секрет аристократизма не в этом. Он в том, что у аристократа не бывает профессии. Его единственная профессия – быть аристократом, человеком своего круга. Всё остальное – поприща, на которых он подвизается постольку поскольку. Это не значит, что в выбранном занятии он не достигает высот профессионализма – наоборот, по аристократическим понятиям делать что-то плохо не принято и даже неприлично. Но это занятие – не главная вещь в его жизни. Сегодня оно одно, завтра – другое, послезавтра – третье. Все меняется, кроме одного – личности аристократа. Это константа. Она не имеет права меняться, она выше мирской суеты – на аристократа из могил строго смотрят поколения предков, а с небес – поколения потомков. Что значит вся эта мирская суета? Мир преходящ, но род неизменен, и неизменно положение рода в мире. Отсюда проистекает так называемое аристократическое достоинство и благородство – разве можно жертвовать честью рода во имя сиюминутного? Поэтому мужчины выбирают себе достойные занятия, такие как военная служба, дипломатия, наука, финансы, землевладение, девелопмент, иногда принимают духовный сан. Дамы занимаются достойной благотворительностью, преподаванием в учебных заведениях, работают консультантами по связям с общественностью в солидных компаниях и государственных учреждениях.

Не надо дешёвых понтов

Очень многие люди из последних сил пытаются подражать кому-то, быть такими, как кто-то, наивно полагая, что если они ездят пусть на убитой, но «семёрке» БМВ, носят хоть фальшивые, но «Картье», одеты в позапозапрошлогодний, но «Валентино», то этим они интересны тем, кто им интересен. Но все дело в том, что люди сведущие на такое не покупаются. Наоборот, тот, кто пытается наколотить понты подобным образом, выглядит хуже жлоба, купившего первый раз в жизни костюм в магазине для среднего класса: он надел его и ходит, не отпоров лейбл с рукава и не вытащив белые ниточки из плечевых швов.

Честолюбец по этим нехитрым признакам сразу вычисляет лузера. Сам он, становясь аристократом, никогда никому не подражает – он впитывает, использует, становится. Но не подражает. Честолюбец, становящийся аристократом, – не копия, он всегда оригинал.

Говорить ёмко, кратко и смачно

Состоявшийся человек интересен сам по себе. Но не столько как биологическая особь, конечно, сколько теми текстами, которые он может произнести, очаровывая и покоряя слушателей. И тем, как он это делает. Потому что люди слушают не столько ушами, сколько всей своей натурой впитывают говорящего, тембр его голоса, его глаза, жесты, поворот головы, посадку шеи, осанку – словом, всё, что выражает собой говорящий человек. Только на десять процентов важно, что именно говорят, и на девяносто процентов – как именно говорят. Поэтому, если честолюбец, следуя нашим рекомендациям, уже начал наполнение первых десяти процентов, то поговорим о том, чем и как наполнить остальные девяносто.

Не важно что, важно – как

Если честолюбец хочет производить благоприятное впечатление на людей, он должен поставить голос. Если он не верит – пусть запишет себя на магнитофон – пусть это будет стихотворение или прочитанная вслух газетная статья, и послушает себя. В реальности ваш непроработанный голос звучит совсем не так, как вы сами себя слышите. И еще вы удивитесь, насколько бледно и невыразительно вы говорите, насколько неубедительны, а то и отвратительны. Удивляться тут нечему – правильная дикция, поставленный голос и эмоциональная выразительность речи относятся к тем вещам, которым обучают специально. И долго тренируются, упорно вырабатывая свой индивидуальный стиль. В семьях с непрерывавшейся культурной традицией всё это передается ребенку от родителей; дитя сразу начинает говорить правильно, подражая родителям и окружению. Если что-то не ладится, то на логопедов не жалеют средств. Если ребенок пришепётывает или шепелявит, картавит или гундосит, гугнявит или заикается, – это сигнал боевой тревоги. Отоларингологи и дантисты, психологи и педиатры тогда ищут и устраняют причины, а логопед кропотливо шлифует звуки.

Как зофут фефочку с улицы Койкого?

Аристократический прононс и изящная благоприобретенная от рафинированности картавость ничего общего не имеют с дефектами носоглотки. Ребенку ставят голос. Английские аристократы говорят низкими, но чистыми грудными голосами. Психологи констатируют, что чем ниже и гуще тембр, тем приятнее он воспринимается. В самом деле, кому нравятся резкие визгливые голоса?

Нужно работать над манерой речи. Большинство людей говорит сбивчиво, экает и мекает, мямлит, меняет темп речи на протяжении одной фразы, глотает окончания, неправильно расставляет смысловые ударения. А знаете, каков результат? Эти люди никого ни в чем не могут убедить. А раз не могут убедить, значит, не могут всерьёз рассчитывать, что им смогут доверить важное дело, что кто-то пойдет навстречу их просьбам. А раз им ничего серьёзного не доверяют и их просьбы не выполняют, значит, их не будут уважать. А раз нет уважения, то и рассчитывать им в жизни особо не на что.

Если вам не доводилось слушать больших начальников, то очень зря. Они почти все, за редким исключением, говорят «начальственными» голосами – громко, внятно, властно, как право имеющие.

Сеем неправильную дикцию – пожинаем судьбу лузера. Нехитрая, но неопровержимая арифметика жизни. В самом деле, всё, что бы мы не делали в жизни, сводится к одному – к разговорам, к общению с другими людьми. Вся жизнь складывается из произнесения слов. Если вы их плохо произносите, значит, вы строите свою жизнь из низкокачественного материала. Перечитайте, пересмотрите римейки «Пигмалиона» Бернарда Шоу – там все написано.

В Интернете надо найти специальную студию. Самостоятельно, без педагога, голос не поставить. Это так же нереально, как самому выучиться оперному пению или балетному танцу. На это необходимо в первую очередь найти нескольких сот долларов и пройти на специальный курс по постановке и управлению голосом – жизнь изменится за считанные недели.

Не кривляйтесь и не манерничайте

Попросите, чтобы во время разговоров или застолья вас засняли на видеокамеру. Девяносто девять шансов из ста, что вам не захочется показать это кому-то ещё. Невнятное и разочарованное выражение лица, перемежающееся гримасами, по которым сразу ясно, о чем вы подумали или как отнеслись к сказанному, судорожные невыразительные жесты, теребление себя за одежду, обгрызание ногтей, нервные почесывания в голове – вот что вы, скорее всего, увидите. А если даже нет, то всё равно не обольщайтесь.

Вести себя с безукоризненной сдержанностью – такое же тонкое дело, как и правильно говорить. И если в вашем поместье не было бонн и гувернёров, специально выписанных из Парижа, то придется учиться поведению, манерам и жестам уже в зрелом возрасте. Иначе ваши детишки, которым вы, будем надеяться, сможете обеспечить нужное окружение, будут вам на старости лет делать колкие и обидные замечания, а то и стыдиться выйти с вами в свет.

Немедленно займитесь процедурами

Практические рекомендации для постановки голоса, движения и жестикуляции следующие. Во-первых, смотрите фильмы про жизнь высшего общества, обращая внимание не на сюжет, а на манеры поведения и форму общения людей, на сдержанно-благожелательный тон их разговоров. Во-вторых, в библиотеке найдите собрание сочинений Константина Станиславского и внимательно изучите все, что касается говорения и пластики. В-третьих, если у Вас есть немного свободных денег, наймите из театрального училища себе преподавателя. Это будет стоить не очень дорого, а результаты уже через 10-15 занятий будут поразительными.

Хорошая манера держать и подавать себя в основании имеет несколько составляющих (именно этого требуют от педагога).

Во-первых, осанка и посадка головы. Это поставят в театральной или танцевальной студии.

Во-вторых, неспешная плавность движений. Ставится там же.

В-третьих, правильная походка «от бедра». Ставится там же.

В-четвёртых, позы. Ставится там же. Это очень важно, потому что приличный человек не сидит, разведя ноги так, будто у него не яйца, а воздушные шары. И не стоит, как мешок с говном. Посмотрите фильм «Отпетые мошенники». Там Майкл Кейн пытается обучить этому Стива Мартина.

В-пятых, правильный подход к человеку и – очень важно – рукопожатие. К человеку можно приблизиться так, что он обделается, а рукопожатием – вялым и влажным – честолюбец может вообще перечеркнуть свою карьеру. Был старый фильм «Мефистофель» о Гитлере и одном актёре. Там хорошо обыгрывается тема рукопожатия.

В-шестых, манера смотреть. От того, как именно вы смотрите на человека и отвечаете на его взгляд, зависит невероятно многое. Например, иезуитов учат не смотреть прямо в глаза, а смотреть ниже. Некоторые смотрят в переносицу собеседнику. Сила взгляда тренируется с зеркалом: смотреть себе в глаза минут по десять. Честолюбцу нужен твёрдый и волевой взгляд. От взгляда Наполеона у людей подкашивались ноги, они боялись смотреть ему в лицо. Веки должны как бы лежать на верхней границе зрачка, глаза как бы полуприкрыты. Открытая радужка с вышупленными глазами бывает только у непуганых и жизнерадостных американских идиотов. Кстати, именно по открытости глазной радужки видно настоящих клинических идиотов и представителей американского среднего класса.

В-седьмых, выражение лица. Ставится в театральной студии. Но общий принцип такой – лицо невозмутимо и непроницаемо, на нём не отражается внутренняя работа мысли и всплохи чувств. Опытные лицееды по движениям лицевой мускулатуры буквально читают мысли собеседника, потому что эти мысли тут же прописываются на глупой роже. Общее выражение лица честолюбца – чрезвычайно утомлённое, но благожелательное и слегка заинтересованное.

В-восьмых, общая лень. Это для несведущего человека очень странный принцип, но он есть. Есть такая особенность у продвинутых честолюбцев, заимствованная у родовой знати. Каждое телодвижение совершается как бы через силу, преодолевая страшное утомление и лень. Этим как бы делают вам страшное одолжение, что на вас обращают внимание и с вами вообще разговаривают (как бы «через губу»). Тут очень зыбкая грань между совершенно рафинированным аристократизмом и чудовищным хамством и невоспитанностью. Лучше, не умеючи, даже в эту лень не играть. Но если повезёт выучиться – непременно использовать начиная с середины карьерной лестницы.

Сбавьте тон

Чему не выучат, пожалуй, в современной театральной студии – так это тону, которым следует говорить. Тон должен быть ровным, никогда не повышаться. Но в рамках этого спокойствия он варьируется от совершенно ледяного до чрезвычайно тёплого и радушного.

Этикет

Правила этикета надо знать и соблюдать. Есть отличный толстенный учебник Эми Вандербильт. У честолюбца эта книга должна лежать вместо подушки.

Решающий аргумент в любом споре – резкий удар

Хорошую физическую форму видно сразу, поэтому надо держать себя в хорошей физической форме. Но не злоупотребляйте «железом», лучше плавайте и растягивайтесь, возобновите дружбу с турником и брусьями. Не может быть никаких отговорок, дескать, времени нет, сил нет, нервы ни к черту. Все это от безволия. Хоть по чуть-чуть, но обязательно втягивайтесь в регулярные физические нагрузки. Сами через два месяца будете удивлены своим тонусом, легкостью и грациозной силой своих движений. Сочетайте физкультуру с регулярными занятиями по системе Станиславского или в театральной студии, и через три-четыре месяца выработается царственная осанка, плавная походка, убедительные сильные жесты и увесистость в подаче себя. Отношение окружающих к вам разительно начнёт меняться – вы будете производить неизгладимое впечатление своим великолепием. Шон Коннери, Аль Пачино, Клинт Иствуд, Жан Габен, Грегори Пек, Тосиро Мифунэ, Роберт де Ниро, Марлон Брандо – все эти эталонные образцы стопроцентных мужиков, с равным успехом изображающих как настоящих «мачо», так и представителей высших классов, в детстве и юности были закомплексованными задохликами. Однако желание перестать быть лузерами, переросшее в волю к победе, и упорная работа над собой, сделали их мультимиллионерами и кумирами для десятков миллионов человек. Если кто-то и мешает человеку добиться успеха в жизни, то только он сам.

Ваша внешность – полный цимес

Одновременно со внутренним великолепием займитесь и внешним. Нужно привести в порядок лицо – сбрить усы, бороду, бакенбарды, подщипать, где надо, брови. Вылечить все пятна – себорейные, диатезные, убрать бородавки. Родинки трогать нельзя.

Аккуратно и регулярно подстригайтесь раз в две недели у приличного стилиста. Обязательно подбрасывайте шею – этот волосяной пух, что растёт под задней окаёмкой причёски, придает облику неуловимую неухоженность.

Если ещё не облысели – что для мужчины абсолютно нормально, то пользуйтесь муссами и гелями для укладки. Пусть хамы говорят, что голова грязная – культура бриолина утрачена не всеми. Прическа для официальных мероприятий должна быть уложена волосок к волоску.

На чьей это роже овёс молотили?

Всерьез займитесь цветом своего лица. Холеная кожа лица, здоровый цвет с легким румянцем, чистые ясные глаза – это пропуск в высшее общество. Как этого добиться, написано в любом женском руководстве типа «Как стать красивой». Не просто не зазорно, а необходимо посещать косметолога, пользоваться кремами, очищающими гелями и отбеливателями зубов. Но чтобы лицо выглядело здоровым, нужно достаточно спать и правильно есть, налегая

в основном на свежие фрукты, овощи, парное мясо, каши и минеральные воды. Уберите из своего рациона колбасы, пельмени, консервы, растворимый кофе, дешевое пиво, фруктовые газированные воды и прочую плебейскую радость из модифицированной сои, химии и канцерогенов. Потребляйте всё самое лучшее. Есть же у нас и «Азбука вкуса», и «Глобус Гурмэ», и «Эдийяр». Не жалеете ничего для себя!

Алкоголь – это радость для нас!

Если употребляете алкоголь, то пейте только дорогие сорта отечественной водки, приличные французские вина и коньяки, лучшие сорта виски. Всякие вкусности – ликёры, текилу, абсент – потребляйте пореже, и только как дигестив. Пива – поменьше, как можно меньше, и не часто. Недостаток алкоголя в том, что он настолько хорош, что в его потребление втягиваются быстро и незаметно. Множество блистательных судеб загублено злоупотреблением веселящими сердце напитками. Острота ума после ста грамм водки утрачивается на месяц. Лучше воздерживаться, если предстоят важные мероприятия, требующие предельной концентрации и сообразительности.

Иду, курю

Если курите, то переходите на дорогие привозные сигареты. То, что производится под западными брендами в России – абсолютная, законченная и эталонная гадость.

Мундштук всегда шикарен. Если курите сигары, то непременно ваш джентльменский набор должен включать гильотинку для обрезки кончиков и специальные спички. Неприлично обгрызать сигару зубами или обрезать канцелярскими ножницами. От обычной зажигалки раскуривают толстые сигары только выскочки.

Но общий тренд времени таков, что некурящего никто не осудит.

Секс с любимой – и баньки

Еще немаловажно для цвета лица и ясности глаз – спать не только достаточно, но и ложиться своевременно. Лучший отдых – до полуночи. Для уважающего себя честолюбца, перешагнувшего двадцатипятилетний рубеж, уже неприемлемо ночами напролет прожигать себя по казино и ночным клубам. Люди, живущие со смыслом, по вечерам посещают приличные рестораны или культурные мероприятия, а по ночам, после здорового и трезвого супружеского секса, спят.

Руки мыл?

Оцените придирчиво свои руки, ногти и лунки ногтей. Если руками (и ногами тоже) не заниматься, то руки будут с цыпками, трещинками и с неровными ногтями с заусенцами. Из политкорректности такие руки тоже пожимают, но без энтузиазма. Вы хотите позиционироваться как человек разумный и денежный? Тогда посещайте маникюрные и педикюрные кабинеты, но не афишируйте этого. За те двадцать долларов, что обойдется маникюр, и тридцать за педикюр, будет не стыдно снять перчатку для рукопожатия приличной даме, и будет не стыдно разуться в бане или бассейне, где собираются нужные люди.

Поручик, вы носки меняете? – Только на водку-с!

Придирчиво осмотрите свой гардероб: свое белье, сорочки, галстуки, носки, ботинки. Драное белье можете сразу положить в мусорку: им неприлично даже вытирать им лобовое стекло. Цветные носки – в помойку. Туда же – протёршиеся черные. Достойному человеку не пристало экономить на целых черных носках. Длиной они должны доставать минимум до середины голени. Белые носки одеваются категорически под белую спортивную обувь или под белый летний костюм с белой обувью. Сорочки с застиранными воротниками, равно как и костюмы из синтетических тканей (особенно блестящие), вынесите на улицу и отдайте беспризорникам – им нужнее. Под костюм можете надеть однотонную сорочку любого цвета при условии, что этот цвет – белый. (Ну, если невтерпёж, то иногда и голубой.) И любую модельную обувь (то есть на каблуке, а не на танкетке), если она чёрная. Костюмы для официальных мероприятий допустимы только трёх цветов – чёрный, серый, синий. То же касается и пальто.

Недопустимо, чтобы деловой костюм был блестящим. В блестящих костюмах ходят только рыночные продавцы фруктов и приехавшие покорять Москву студенты из развивающихся стран. Ваш костюм может быть с «отливом» – тусклыми переливами света по дорогой шерстяной ткани. Костюм должен быть правильным, то есть рукава не должны быть длиннее или короче запястья, штанины не складываться гармошкой, а слегка ниспадать, складок на спине и на грудных мышцах быть не должно, ворот сзади должен прилегать к шее, не оставляя оттопыренного просвета. Боковые карманы на пиджаке не распарывать и в них ничего не класть, дабы пиджак «оборачивал» фигуру.

Чтоб костюмчик сидел

Костюм может сидеть идеально, но вид при этом может быть подержанным, и вот почему. Любая недорогая ткань и клеевая подоснова дешёвых костюмов рано или поздно от постоянного сминания накапливают усталость. Поэтому на пиджаках образуются рельефообразные складки на дельтах плеча и на грудных мышцах, на брюках – в области тазобедренных суставов, в паху и за коленками. Поэтому костюмы должны время от времени отвисеться. Но лучше всего – никогда не носите дешёвых костюмов. Это непростительно, потому что даже в нужде человек не должен опускаться.

Приличные люди, в число коих хочет попасть честолюбец, не покупают готовых костюмов в магазинах, а шьют их. Костюм можно пошить и за тысячу евро, но по-настоящему приличный костюм стоит от пяти до семи тысяч евро, а пальто – от восьми тысяч.

Массовая продукция – готовое платье – называется «конфекцион». Это дерьмо. Костюмы, сшитые по меркам, но с использованием стандартных лекал, называются «made-to-measure», то есть сделанные по мерке. Костюм, сшитый полностью вручную по индивидуальным лекалам, называется «bespoke». Только это и есть настоящий костюм. Посмотрите фильм «Дело Томаса Крауна» с Пирсом Броснаном и Рене Руссо. Там Броснан ходит в настоящих костюмах, сшитых Джанни Кампаньей. Это на порядок круче, чем Броснан в Джеймсе Бонде, одетый от «Бриони».

То же касательно и обуви. Настоящая обувь шьётся на заказ, но вполне можно подобрать приличные ботинки, если средства пока не позволяют шить на свою индивидуальную колодку. Роскошные ботинки в два раза важнее костюма. Швейцарцы, официанты, портье, носильщики – все первым делом смотрят на ботинки. Если это «Берлути», «Артиоли», «Репетто», «Джон Лобб» и иже – значит, делают они вывод, это наш пассажир.

Не скупитесь на походы в хорошее ателье, где вам могут отутюжить пиджаки на манекене, а брюки под специальным прессом. Галстуки, кстати, тоже должны отвисеться минимум две недели после одного дня носки. Поэтому галстуков у честолюбца не менее двух дюжин. И учтите, первое, на что обращают внимание – это часы, галстук и ботинки.

Для понимания культуры одежды надо читать труды Ольги Вайнштейн «Денди» и всё, что есть историка моды Александра Васильева. Для мужчин есть отличное иллюстрированное пособие немецкого автора Рётцеля «Джентльмен». Для общего эстетизма есть непревзойдённый роман Жориса Гюисманса «Наоборот».

Зачем честолюбцу галстук? Во-первых, это красиво...

В органах государственной власти, в консервативных учреждениях костюм и галстук являются обязательной и единственно приемлемой формой одежды. Хочешь прослыть не только мудозвоном, но и опасным вольнодумцем – хоть раз заявись на службу без галстука. А если придти в галстуке с весёлыми хрюшками – ставь жирный крест на своей карьере.

Честолюбец любит галстуки! Честолюбец всегда при галстуке. Только он не носит галстуки с цветочками и зверюшками. Честолюбцы носят галстуки в косую полоску, со строгим геометрическим орнаментом (горошек, ромб и тому подобное) или однотонные. Изысканным считается присутствие в расцветке тёмно-бордовых, вишнёвых и малиновых тонов, что особенно элегантно сочетается с тёмно-синими и тёмно-серыми костюмами.

Научить подбирать галстуки нельзя. Не полагайтесь на советы женщин, особенно юных продавщиц в бутиках. Подбор галстука – слишком ответственное дело, чтобы его можно было доверить малограмотным девчущкам-консультантам. Опять-таки, обратите внимание на некоторые сериалы и фильмы о жизни европейской элиты двадцатого века. В них подбор одежды и аксессуаров часто осуществлялся тонкими знатоками своего дела. Изучайте в прессе цветные фотографии западных государственных деятелей и крупных воротил бизнеса – их одевают безупречно. Вы многое почерпнёте, если научитесь обращать внимание на детали.

Визитка – это больше, чем все

Когда честолюбец представляется новым людям, он вручает свою визитную карточку. Как это делать, написано в любом пособии по этикету. Но столько, сколько накручено всякой ахинеи вокруг самой визитной карточки, пожалуй, не накручено вокруг всех остальных атрибутов делового и светского человека. Запомнить следует одну-единственную вещь. Чем меньше и проще на ней написано, и чем дороже белая или слегка сероватая или кремовая бумага, тем более солидное впечатление производит вручатель на своего визави. Хотя авангардистские навороты позволительны теперь не только творческой богеме, но и всем, кто желает показать, что идёт в ногу с прогрессом.

Ничего лишнего, только личное

Честолюбец не носит цепей, браслетов и перстней, если он связан с консервативными видами деятельности – госслужбой, адвокатурой, управленческим консалтингом, банками, финансами, недвижимостью. В этом случае позволительно изощряться как угодно лишь в двух вещах – запонках и заколке для галстука. Но они должны образовывать гарнитур, быть выдер-

жанными в одном стиле. И чем они скромнее на вид, тем более дорогое впечатление производит честолюбец.

Часы в том числе показывают и время

Часы желательно носить на кожаном ремешке, особенно с деловым костюмом. И лучше всего механические. Если вы не располагаете средствами для приобретения моделей с усложнениями, то носите что попроще. Без усложнений. Приличными считаются следующие мануфактуры: «Вашерон Константин», «Патек Филипп», «Адемар Пиге», «Интернэшнл Вотч Компани оф Шафхаузен», «Бреге». «Бланпен», «Пьяже», «Жежэ- ЛеКультр», «Омега», «Зенит».

В часовом деле есть своя табель о рангах, мало связанная с практическими качествами механизмов – они все хороши и даже великолепны, особенно у мануфактур. Если не можете купить себе часы за десятки тысяч долларов, можно и за несколько сотен приобрести вполне приличные указатели времени от «Эрблен», «Фредерик Константин» или «Морис Лакруа».

Часы на кожаном ремешке носят, как правило, с костюмом в деловое время, часы с браслетом носят на досуге. Хотя это всё очень вариабельно. В целом полагайтесь на свой вкус. Появляется столько всего нового, что сразу и не скажешь – прилично это или не прилично.

Категорическое нет

Не носите в руках мобильный телефон или коммуникатор– это верх неприличия. Также как носить в руках постоянно ключи от машины. Мало того, что честолюбец позорится, пилотируя разъездной – а не свой спортивный – автомобиль, так ещё и выставляет свой позор на всеобщее обозрение.

Телефон спрячьте его в карман, в портфель, но не вздумайте вешать его на пояс. И никогда, ни под каким видом не берите в руки барсетку. Не зря её именуют «пидоркой».

Кожаный друг

Честолюбец не ходит с сумками, баулами, тобами, папками. У него один друг, которому он поверяет все свои тайны – кожаный портфель.

Говорящие мелочи

Нет мелочей. Для честолюбца каждая мелочь – не мелочь, а важный элемент имиджа. Ручка, бумажник, мани-кипер, футляр для визиток, портсигар, зажигалка – всё говорит о человеке. И говорит больше, чем сам человек.

Не расслабляться

Честолюбец постоянно работает над собой, внимательно присматривается и прислушивается к людям, но имеет в виду: лучший рецепт на все случаи жизни – собственная голова на плечах.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ КАРЬЕРЫ

Проще жить среди волков

Каждый народ имеет свои характерологические особенности. В каждом из нас они проявлены, может и несильно, но в народной массе они становятся настолько заметными, что вообще определяют национальную физиономию и национальную судьбу. Известно, что немцы – педантичные и добросовестные работники, что англичане – энергичны, изобретательны и изворотливы, что русские... Вот именно. Изучите внимательно труды Гюстава Лебона о психологии толпы и народов.

Успешных и удачливых нигде не любят, а в России к ним относятся просто болезненно. При этом, естественно, каждый хочет быть важным и богатым должностным лицом, чтоб сладострастно и безнаказанно срать на головы нижестоящим. Что ж, таковы мы, таковы реалии, ничего с этим не поделаешь. Придётся с этим жить и считаться. Характер народа если и меняется, то очень долго и очень незначительно. Ужасы России как были описаны Пушкиным, Гоголем, Салтыковым-Щедриным, так и несильно что-то поменялось. Что Гоголь актуален сегодня, что Платонов, что Шукшин и Высоцкий, хотя между всеми ними лежат целые эпохи, и между нами и ими тем более. Как не было дорог двести лет назад, так и сейчас нет. Как была глупость доминирующей силой во всех областях общественной жизни, так и осталась. Но честолюбец не заморачивается изменением мира. Он стремится возглавить этот мир. А изменения происходят и так.

Макиавелли заметил, что звери дерутся когтями и клыками, а люди с помощью законов. На самом деле, арсенал средств используется намного больший. Тут и обман, и подлость, и клевета, и подкуп, и шантаж. Нехорошо это всё. Так и хочется воскликнуть: люди, любите друг друга! Но почему-то за такие призывы обычно распинают на кресте.

Этапы большого пути

Честолюбец отдаёт себе отчёт, что построение карьеры – творческий процесс, растянутый во времени на годы и с непрогнозируемым результатом. Честолюбец, размышляющий о выборе пути, сначала набрасывает предварительный план движения, траекторию. Он отдаёт себе отчёт, что сначала он движется почти по горизонтали, и лишь с какой-то позиции начнётся восхождение наверх.

Движение по горизонтали – это поиск наиболее выгодной позиции для вертикального старта. Кому-то удаётся сразу попасть в хорошее место, кто-то некоторое время – год-два-три – шарится по учреждениям, прежде чем нащупает подходящую почву под ногами. Например, путь такой. После вуза сначала честолюбец работает в учреждении средней руки (чтоб не протянуть ноги вообще), ищет место в чём-то пристойном и уважаемом. Найдя это пристойное уважаемое, он приобретает необходимые знания и делает зацепки, могущие перерасти в устойчивые связи. Он может расти в этом учреждении и стать партнёром (например, в консалтинговой фирме). А может перескочить к кому-то из своих клиентов сразу на неплохую должность вице-президента по каким-то специальным вопросам.

В любом случае, результат не будет мгновенным, и даже самая головокружительная карьера требует нескольких лет.

Сначала по кочкам

Служебная лестница – это не ступеньки, а, скорее, кочки. Между ними – болото, наполненное тупым, агрессивным, безжалостным и беспощадным учрежденческим планктоном. Прыгать с кочки на кочку надо после тщательного расчёта сил, потому что чем ближе к другому берегу, тем слабее кочка держится на трясине. Дело это очевидно: на низовые должности охотников мало, а на хорошо оплачиваемые должности, с которыми в России справился бы даже пятиклассник, охотников много. Потому что платят хорошо, а работать практически не надо. В самом деле, чем занят начальник любого отдела в любом российском учреждении? Да ничем. Так, ходит только, погавкивает на подчинённых, да поручает кому-то составить за себя отчёт о проделанной отделом работе. А чем занят начальник департамента? Погавкивает на начальников отдела. А чем занят начальник направления? Всё тем же, а на него погавкивает сам директор или, если ему в лом, то его замы. И так повсюду, и в министерстве, и крупной корпорации, и в небольшой частной фирме. Упахивается в основном тот, кто приносит реальную пользу за минимальную оплату. Разве это справедливо? Честолюбец таких вопросов перед собой не ставит. Он знает, что мир несправедлив. Он думает днём и ночью, как занять следующую должность. Он выходит на начальников своего начальника и на их начальников с каким-либо делом, сулящим выгоду или прибыль. Он всячески намекает – но только намекает, потому что он никого не подсиживает – что он может намного больше сделать для учреждения, чем этот... этот... ну, тот, кого вы по недоразумению поставили мною командовать. В чём сложность отечественного карьеризма – так это в том, что начальники начальников такие же инертные безмозглые размазни, как и непосредственный начальник. Если в течение определённого срока сдвинуться на лучшую позицию не получается, и есть вариант получше – надо дёргать в другое болото.

Потом по камушкам

Первый прорыв в карьере – это когда не надо уже работать самому, а надо приспособиваться к этому занятию других. Здесь открываются совсем иные перспективы. Прежде всего, больше никем не контролируемого времени, которое надо тратить на три вещи: самообразование и попытки либо продвинуться дальше в этом учреждении, либо перескочить на более высокую позицию в другую. Последние две вещи более-менее очевидны, а вот самообразованием занимаются очень немногие. Не хватает сообразительности, расторопности, воли к победе и просто в лом. Но честолюбец должен стремиться стать суперспециалистом по тому поприщу, на котором он строит карьеру. В любом месте это можно сделать за счёт учреждения и в счёт оплачиваемого рабочего времени. Правда, не всегда учреждение об этом должно знать, ну да ладно. В конце концов, честолюбец это делает и для блага этого учреждения в том числе. Когда компетентность честолюбца перестаёт вызывать удивление, к нему меняется отношение. Общая зависть к удачливому сослуживцу приобретает уважительный оттенок – он же специалист. Занимать следующие позиции становится проще, потому что он обретает более твёрдую почву под ногами – репутацию знатока и свои реальные знания, которые он всегда носит с собой. В том числе и на флэшке.

Расправляя крылья

Хороший специалист начинает пользоваться многими преимуществами. Он может за счёт учреждения участвовать во всех нужных для честолюбивых замыслов общественных мероприятиях: семинарах, выставках, конференциях. Научившись говорить публично, честолюбец должен убеждать своё начальство, что надо выступить с докладом, дабы поддержать честь и престиж учреждения, и вызывается готовить доклад. Сам честолюбец не должен стремиться лезть на трибуну поперёд начальства. Предложат – выступит, не предложат – пусть

начальство выступает. Всё равно ему через два мероприятия это надоест и честолюбец получит то, что ему нужно – трибуну и бесконтрольность. Это начало полёта. Честолюбец может начинать наводить мосты к коллегам по поприщу и высказывать умеренно оригинальные идеи. Самое время начинать пописывать в профильные журнальчики и Интернет-порталы. Надо из своей фамилии делать имя.

Как себя назовёшь

Имя – это та же репутация, только в более узкой, специализированной сфере. Для быстрого продвижения лучше всего делать имя в очень важных, но трудных для рядового коллеги областях. Например, если учреждение специализируется в области девелопмента и строительства, то самое милое дело для честолюбца – это землеотвод и согласовательные процедуры. Разобравшись однажды в теме, достаточно держать руку на пульсе, но ни с кем не делиться своими знаниями, потому что знания – основа репутации специалиста, а репутация – основной капитал честолюбца. Честолюбец всегда должен стремиться в область, где мутно – там самая большая и вкусная рыба.

Скрытое управление учреждением

Честолюбец знает, что вовсе не первое лицо управляет учреждением, а тот, кто готовит ему решения. Решения готовят специалисты, а не помощники первого лица, потому что они специалисты по интригам, а не по существу вопроса. Их всегда можно склонить к нужному решению, а они вынудят принять первое лицо то решение, которое нужно честолюбцу. Поэтому честолюбец, набрав вес и силу, устанавливает человеческие отношения с непосредственным окружением первого лица.

Ты – мне, я – себе

Секрет человеческих отношений прост – симпатия и возможная выгода. Когда прямая выгода – это уже деловые отношения. Сближают людей взаимное влечение (смотрите руководства по флирту), совместные интересы (балет) и совместный досуг (пьянство и блядки). Приходит честолюбец к секретарям или помощникам первого лица, не с пустыми руками, естественно, а с сувенирами (повод любой), законтачивается и задруживается. Но секс в стенах учреждения не приветствуется – честолюбец не трахается там, где выстраивает карьеру. Расставания часто сопровождаются расплёскиванием интимной срамоты, что погубило не одну блистательную карьеру. Повод поддерживать отношения? Их полно. Идём в концерт, в балет, в театр. Идём пить кофе. Идём пить пиво. Идём просто покурим, в конце концов. Книжку интересную принёс. Или новую сплетню на хвосте. Или дайте нитку и иголку, у меня пуговица оторвалась на самом важном месте. Поводов – миллион. Причина одна – контакт/ дружба/ доверие.

Честолюбца в любом учреждении можно вычислить сразу. Достаточно спросить нескольких человек, к кому можно обратиться, чтобы решить вопросы. Как правило, все укажут на одного, такого же голубчика как и вы, коммуникабельного проходимца, у которого со всеми любовь и дружба. Часто такой человек даже не занимает явно руководящих должностей, но его доходы и влияние ничуть не меньше, чем у номинальных руководителей. Многие честолюбцы останавливаются на этом уровне, заняв устойчивое, доходное и непотопляемое положение, а название должности и круг формальных обязанностей для них не имеет значения – они реально закрывают все вопросы в своём учреждении и именно их очень часто просят представлять

своё учреждение в контактах с внешним миром. Потому, что они лучше всех ориентируются в истинном устройстве своего учреждения (опять-таки в системе внутрикорпоративных личных человеческих связей, имеющих другой паттерн, нежели официальная структура). Потому, что они могут быстрее обеспечить прохождение любого документа, нежели даже само первое лицо, которое запросто могут саботировать.

Первые лица честолюбцев не любят, потому что влияние честолюбца конкурирует с их официальными властными полномочиями. Поскольку первые лица сами, как правило, назначенцы, то они страшно ревнуют. Это нормальная человеческая реакция. Чтобы с первым лицом не было конфликтов, честолюбец должен шифроваться как можно тщательнее.

Юстас – Алексу

Скромность, секретность и скрытность – вот основные добродетели честолюбца на всём этапе построения карьеры.

Скромность – это вовсе не порок, когда сам себя не похвалишь, то стоишь, как обосранный. Скромность – это когда ты сам себя не выпячиваешь на первый план, не ходишь и всем на каждом углу не триндишь, какой ты козырный и незаменимый. (Такие балбесы мигом теряют влияние и вылетают на воздух – такие тексты не прощает прежде всего здоровый советский коллектив: а мы что, пальцем деланные? Ответ – да, но про себя.) Честолюбец держится скромно, действует тихо, но дерзко и решительно. Главное – не распускать язык. Надо уметь сливаться с мебелью и занавесками.

Секретность. Это когда все примерно знают, чем вообще занимается честолюбец, но никто не знает, чем именно. Ключевые файлы запаролены, флэшка запаролена, важные документы лежат или лицом вниз, или в сейфе, или в портфеле на кодовом замочке. Когда принципиальных телефонных разговоров никто не слышит, когда принципиально нужных людей никто из учрежденческих коллег больше не знает, когда нужные письма исходят и попадают только через запароленную электронную почту честолюбца.

Скрытность – это когда никто не знает, что у честолюбца в голове, когда никто про него толком сказать не может: кто он, что он представляет из себя вне окружения коллег, с кем он дружит, где бывает, с кем встречается.

О секретности можно почитать руководство Кита Мелтона «Настольная книга шпиона. Шпионаж в вашем офисе».

Вообще между честолюбцем и разведчиком много общего: им обоим надо просачиваться, добывать и обрабатывать информацию, вербовать сторонников, выводить из игры противников и так далее. Обо всём можно найти специальную литературу.

Покровители и сторонники

Искусство обзаводиться покровителями – высший пилотаж мастерства честолюбца, экзамен на творческую зрелость. В то время как умение обзаводиться сторонниками – рядовой тест на профпригодность. И те, и другие имеют на честолюбца свои виды. Что им честолюбец обещает взамен помощи – это вопрос его личной фантазии и совести. Главное – чтоб потом не пошёл о честолюбце слух, что он неблагодарный барбос. Сторонникам можно делегировать

неблагодарную работу в расчёте на перспективу. Покровителям же надо будет оказывать не только знаки внимания, но и посильные услуги: от сбежать за водкой до неизвестно чего.

Покровители бывают двух типов: сильно заинтересованные в успехе честолюбца и несильно, помогающие по мере назойливости честолюбца.

Заинтересованные покровители – это, как правило, родня, друзья родни, старые друзья семьи и прочие, которым хотелось бы видеть своего человека могущественным и влиятельным.

Незаинтересованные – это те, к кому честолюбец напрашивается сам, униженно выклянчивает благосклонность, без конца заносит сувениры, напоминая о себе. Этот тип никогда не будет инициативно хлопотать и энергично споспешествовать успехам честолюбца. Честолюбец всегда может стать разменной монеткой в большой игре такого покровителя, которым, соблазнив чем-то и сорвав с долго высиживаемого места, потом подотрут задницу. К примеру, кто-то из таких покровителей может по просьбе своего товарища порекомендовать честолюбца на какую-то должность, на которой честолюбца как чужака подставят и сдадут, повесив всех собак и закрыв перед кем-то тему хищений либо преступной халатности. Ясное дело, что зубов бояться – в лес не ходить, но с чужими людьми всегда надо быть осторожным, когда они вдруг делают интересное, на первый взгляд, предложение. Жизнь наша устроена так, что никому никого не жалко, и четырёх ударов палкой по жопе друга – это совершенно не больно.

С незаинтересованными покровителями нужно обращаться абсолютно предметно, приходя к ним с проработанными вопросами и чёткими конкретными просьбами: позвонить тому-то и сказать то-то и то-то. За это как-то покровителя поощрять.

Опыт поиска покровителей в России свидетельствует, что без ясной мотивации ни одна сиятельная сволочь не чихнёт, а сдаст ни за понюшку табаку. Людьми в России не дорожат ни на одном уровне, поэтому лучше всего всё-таки честолюбцу рассчитывать на собственные прохиндейские таланты. И ещё одно замечание: каждый мало-мальски влиятельный и состоятельный человек окружён таким густым роем прилипал и прихлебателей, что, даже пробившись сквозь них к телу, нет никаких шансов, что и вас будут воспринимать не как очередного корыстного надоедалу (что, в общем-то, так и есть).

Особенность России ещё и в том, что расслоение по социальным стратам происходит очень быстро, и вчерашние школьные друзья могут либо вознестись, либо остаться далеко внизу. В любом случае, никто никому, скорее всего, помогать не будет, а в руку, протянутую за помощью, смачно плюнут. Наша способность с интеграции и кооперации стремится к нулю, что очень хорошо и наглядно проявлялось при советской власти в Советской армии. Все нацмены держались своими землячествами, и только русские придерживались своего основного принципа: бей свой своего, чтоб чужие боялись.

И потом ещё один момент. Почти все, кто выбились наверх, действовали или с минимальной посторонней помощью, или, что вероятнее всего, вообще без оной. Они такие же скользкие и вёрткие прохиндеи, как вы. С какой радости они будут кому-то помогать, если им никто не помогал? В любом случае, начинать этот почин с себя и с вас они не собираются.

В России не приживаются ни тайные общества, ни братства, ни какие-то организации взаимопомощи. Бальзаковская «История тринадцати» в России невозможна. Даже общество «Инвер Брасс» из романа Роберта Ладлэма «Бумага Мэтлока» для России весьма трудно реа-

лизуемый проект – в этом обществе вынуждены скооперироваться аж целых четыре человека, в то время как у нас даже отношения всего-навсего двух совместно разбогатевших компаньонов заканчиваются в лучшем случае судом, а обычно стрельбой.

Честолюбец трезво смотрит на вещи и поэтому не обнадёживается чужими посулами, а сулит всем выгоду и куёт, пока горячо. Тогда будет меньше разочарований, а они неизбежны.

Из разочарованных чучела делают

Как быть, если всё-таки надежды честолюбца не оправдались, данные ему обещания не выполнили, и вообще потеряли к нему всякий интерес?

Три железных правила на всех этапах большого пути: не залупаться, не качать права и не вонять. Клеймо залупанца, правокачателя и вонючки – это три жирных креста на лбу лужера.

Если обидели, обманули, нажухали – стисни зубы и отвали за штабель. Ни в коем случае не начинайте выяснять отношения: да вы мне обещали, я всем расскажу, какая вы гадина, я вам отомщу страшной мезтью – насру на коврик! Уроют тут же, особенно сильные мира сего. Надо затаиться,лизать душевные травмы и готовиться к следующему рывку. Это не значит, что оскорбления должны оставаться безнаказанными, но мезть подают холодной. В порыве оскорблённых чувств сразу ломаются копыа, а потом, об вашу голову – дрова. Никто не обещал, что путь наверх выслан розами, наоборот, там одни мины и кучи подсохшего дерьма.

Никогда не выясняйте отношения прилюдно. Это категорически запрещено честолюбцу. Честолюбец – это, прежде всего, профессиональный человековед, а челоковеду известно, что жизнь может повернуться, и злейшие враги окажутся вынужденными союзниками. Если мосты сожжены, то как восстанавливать отношения? Публичная ссора – гадкая, недостойная честолюбца форма манёвра.

Есть гении человеческих отношений, которые просто не подставляются под ссоры и скандалы. Они отступают достойно, и, более того, помогают сопернику сохранить лицо, подсказывая ему достойную форму оправдания своего ничтожества. Это очень ценится – никто не хочет выглядеть балаболкой и треплом, особенно когда физически не было возможности выполнить обещанное. Если что-то где-то у кого-то не срастается – надо ослабонить хватку на горле соратника или покровителя, потому что если он обделается, брызги обгадят прежде всего честолюбца.

Послали честолюбца – он утёрся и вышел в дверь, чтоб вернуться через окно. Честолюбец снисходительно относится к слабостям других людей, потому что сам он из себя слабости вытравливает соляной кислотой и выжигает калёным железом. Потому что он ни на секунду не имеет права утратить бдительность.

Всегда начеку

Честолюбец всегда на работе, даже если он временно не на боевом посту. Он постоянно в ловле новых шансов и в поиске новых возможностей.

Увидел интересную статью или объявление о заманчивой вакансии – это шанс. Позвонил туда, напросился на встречу – это уже возможность. Получил искомое назначение – это опять шанс. С этих позиций завязал отношения с новыми людьми – это возможность.

Честолюбец никогда ничем не пренебрегает, он всегда отрабатывает шансы и возможности. Один безвестный, но способный юноша написал случайно статью, причём писал долго и мучительно; оказалось, что приятель, которого не давно видел, служит в редакции журнала. Это возник шанс. Показал ему статью. Тот её опубликовал. Предложил написать ещё – открылась возможность. Отработал возможность, стал штатным обозревателем. Потом пригласили в другой журнал замом главного редактора – дали шанс. Справился, стал известным журналистом, завязал связи. Открылись возможности. Пригласили в новое издание на должность главного редактора. Опять шанс. Раскрутил журнал, появились деньги и новые связи. Опять появились новые возможности. На всё про всё ушло шесть лет – из позиции «никто и звать никак» – уважаемый и состоятельный журналист, главред серьёзного журнала. Применялись основные принципы – всюду лезть, везде светится, держатся при этом скромно, ни с кем не ссориться, всем говорить любезности и слова почтения.

Все открывающиеся возможности, появляющиеся в результате использования шансов, надо отрабатывать чрезвычайно добросовестно. Честолюбец никогда не халтурит.

Долой халтуру!

Недобросовестность – один из самых надёжных путей в никуда. Дали поручение – надо выполнить хорошо, обстоятельно, чтоб не надо было переделывать. Учитывая примитивизм общественной и деловой жизни в России, это совсем не сложно, достаточно одного желания и элементарного здравого смысла. Естественно, что за одним поручением последует другое. Честолюбец хватается поначалу любую работу, и делает, делает, делает. Так он становится незаменимым. На незаменимого работника коллеги смотрят с опаской, начальство – с одобрением. Самое время начинать аккуратные телодвижения через головы начальников к их начальникам.

Через некоторое время честолюбец отфильтровывает работу, спихивая все неперспективные направления на коллег по цеху. Начальство не сопротивляется – ну как же, этот перспективный сотрудник и так завален делами. Время требовать прибавки к жалованию и бонусы. Аргументы: на выполнение служебных дел приходится тратить личные деньги. Никаких инфляций, дороговизн и прочего. Обычно в таких случаях предлагают возмещать служебные расходы. Дальше простор для творчества. Честолюбец любит и охотно ездит в командировки: каждая командировка – это новый шанс. Иногда за счёт временной миграции на периферию в рамках одного учреждения удаётся перескочить несколько служебных ступенек.

Любое назначение с известной долей самостоятельности и почти неконтролируемым использованием выделенного бюджета – это счастливая возможность для честолюбца проявить свои таланты и поправить бедственное положение. Потому что любой честолюбец на ранних этапах своей карьеры бедствует – все деньги уходят на смазку и решение вопросов.

Смазкой банк

У честолюбца всегда должны быть деньги. Деньги создают наступательное настроение. Человек без денег бессловесной скотине подобен. Деньги – самый преданный друг, самый

надёжный покровитель, самый верный соратник. Деньги надо добывать любыми способами, кроме уголовно наказуемых.

Вообще, честолюбие и деньги – тема отдельного пособия. Это самая болезненная тема для честолюбца, поэтому остановимся на ней подробнее.

Есть несколько базовых принципов обращения с деньгами.

Проживай, сколько хочешь, но никогда, без смертельной необходимости, не живи в долг.

Если ты получил десять рублей, то до следующих поступлений ты должен дотянуть на девять, а рубль должен – кровь из носу – остаться.

Живи скромнее своих возможностей.

Деньги из рук не выпускай и не ссужай никому, только очень верным и надёжным людям. Железная отмазка – у меня ничего нет, одни долги. Но приличному просящему не на потребительские цели – на вопросы здоровья, на помощь его детям/родителям, на чрезвычайные случаи, на действительно важное дело – дай.

Шибай копейку где только можно, ничем не пренебрегай. Все случайные приработки – в чулок.

Экономь, где только можно, но никогда не экономь там, где нельзя.

Пока не разбогател как следует, предпочитай малозатратные виды досуга – чтение, классические концерты, кино.

Складывай, складывай и складывай. Накопления растут достаточно быстро, главное – их не дербанить. Почти без всего можно обойтись, и почти всё можно купить за бесценок. Шикарный новый костюм за десять процентов обычной стоимости – в комиссионке или стоке. Всё, кроме обуви. Обувь должна быть дорогой, но её можно купить за полцены на распродажах. Оплата связи – за счёт фирмы, ноутбук – служебный, машина – либо служебная, либо общественный транспорт. Никаких кабаков за свой счёт, только за корпоративный или чужой. Всё, что можно, честолюбец перекладывает на учреждение. Его основная забота – не потребление, а карьера и накопления. (О потреблении смотрите книгу Джона де Граафа, Томаса Нэйлора, Дэвида Ванна «Потребление. Болезнь, угрожающая миру».)

Деньги можно взять только там, где они есть. Связывать себя деловыми сношениями и оказывать услуги только тем, кто в состоянии заплатить.

Никаких благородных движений души. Деньги этого не оценят. Честолюбец на старте своей карьеры сам нуждается в благотворительности и милосердии.

Всегда лучше кому-то заплатить за услугу или работу – хоть немного, – чем оставаться благодарным. Чувство благодарности неминуемо выйдет боком и обойдётся в три раза дороже.

Не брать кредитов на потребительские цели – только на деловые, чтобы на заёмные деньги заработать свои, а не потратить чужие, чтобы отдавать свои.

Основа благосостояния – правильное размещение накоплений, которые начинают работать на самоувеличение без непосредственного участия владельца. Есть достаточно надёжные фонды, куда можно класть деньги.

Всегда можно откуда-то выцепить грант на какие-нибудь исследования. Надо прочёсывать Интернет и различные фонды. Понятно, что придётся потом давать какой-то результат, но разве это проблема для честолюбца с бешеной работоспособностью?

Хобби желательно иметь такое, чтобы оно тоже приносило деньги. Можно писать картины, статьи, детские и взрослые книжки, сочинять песни, переводить с иностранного языка и так далее.

При накоплении некой суммы можно, не бросая карьеры, открыть небольшой бизнес – хоть ларёк на базаре, посадив туда родственников. Это только кажется сложным. Всё можно сделать при наличии воли и желания. Если безграмотные бывшие меньшие братья по СССР спокойно торгуют на базаре, неужели грамотный честолюбец не договорится об аренде с директором и не посадит бездельничающую родню заколачивать копейку? Стыдно? Неудобно? Тогда выбросьте слово «деньги» из своего лексикона. А как насчёт пятисот долларов в день прибыли на вложенные четыре тысячи? Уже удобней? Уже не стыдно?

Таким же образом решается проблема стартового капитала в бизнесе. Основа любого стартапа – хорошие идеи и хоть какие-нибудь деньги. Сначала работа по найму, экономия, накопления, потом – частный предприниматель с единым шестипроцентным налогом (с задекларированных доходов), а потом хоть что: хочется фирму – пожалуйста, хочется привлечь стратегического инвестора в виде фонда прямых инвестиций – пожалуйста, хочется на фондовую биржу – милости просим. Другого выхода, если не у кого занять и никто не выступит поручителем по займу, просто нет. Даже Интернет-бизнес требует хотя бы компьютера и оплаченного трафика. Время грабительской приватизации и сверхлёгкой наживы ушло. Почти никто из российского списка «Форбс» не создал свои предприятия из ничего – они все хапнули куски общенародной собственности или на полную халяву, или за бесценок на заёмные деньги. Задним не осталось ничего.

Сколотив за пять лет всего пятьсот тысяч долларов и положив их в Сбербанк, можно уходить на покой и жить на проценты в своё удовольствие в Гоа или в Тайланде. Но это не путь честолюбца. Честолюбец за смешные деньги, почти за бесценок, покупает самое дорогое, что можно купить – дружбу.

Дружба или деньги?

Одно другому совсем не мешает, даже наоборот. Чем честолюбец становится старше, тем глубже он убеждается в народной мудрости: «человек без денег даже прокуратуре неинтересен». Чтобы дружить, нужны деньги. С нищими дружбу никто не водит.

Любой совместный досуг требует денег. Любой знак внимания требует денег. Даже поздравительная открытка требует денег. Ни в одно место не сунешься с пустыми руками. Могут без денег принять раз, принять два. Но недоуменные вопросы неизбежны. Нищий? Чего тогда лезешь? Пошёл вон. Будут деньги – заходите.

Честолюбец понимает, что все люди мыслят примерно так же, как он, оценивая людей прежде всего по степени их полезности. Что чем выше он поднимается он по социальной лестнице, тем больше вокруг него всякой публики, которую интересует только одно – социальная функция честолюбца. Стоит ему сойти с круга, всех друзей как ветром сдует. Стоит ему снова стать на круг – все эти люди вновь узнают и полюбят его.

А поговорить?

Честолюбец не должен тревожиться, что до него никому нет дела и ему даже душу излить некому. Никому еще не помешали сеансы задушевных бесед с психотерапевтом. И слушает, не перебивая, и не расскажет никому, и ещё дельный совет даст. Не представляете, сколько нового о себе узнаете и от какого количества комплексов и психологических ступоров избавитесь. Ведь самое главное в жизни честолюбца – это психический настрой, настрой победителя. Поверьте в себя, поверьте безоговорочно, и удача начнет подталкивать вас сама. «Фарт по жизни» – очень тонкая материя, но срабатывает она только при задействованности всей природы честолюбца в решительном действии.

В жизненной науке побеждать нет мелочей – она слагается, как и любое оружие, из отдельных деталей. Боёк в спусковом механизме, казалось бы, такая мелочь, но даже самая большая и грозная пушка без него превращается в грудку металлолома. Честолюбец знает – нет мелочей. Преследуя поставленную в жизни цель, честолюбец делает своим девизом слова родовитого аристократа, покойного президента Франции генерала Шарля де Голля. Напутствуя своих наследников, он повторял: "Стремитесь наверх – там нет толчей"...

Пара слов напоследок

И удачность жизни, и репутацию сложно мерить. Это как мерить совесть или любовь. Количественные характеристики, возможно, и могут быть, но это скорее будут некоторые весьма формализованные и формальные показатели. Что по ним можно выяснить? Образовательный ценз? Уровень потребления? Социальный статус? Но можно быть образованным, богатым, общаться с публикой с верхних этажей социальной пирамиды и слыть при этом конченным барбосом и раздолбаем. И можно без всего этого иметь репутацию серьёзного перца. Всё зависит от той повадки, с которой честолюбец подаёт себя, от умения держать как слово, так и удар, от стремления помочь нормальному человеку, от умения ладить и выстраивать человеческие отношения.

Очень много зависит от вашей организованности. От умения расставлять приоритеты. От умения делегировать полномочия. От умения планировать.

В этой связи хотелось бы дать несколько рекомендаций общего характера.

В голове совсем необязательно держать всё. Голова должна думать, а не служить напоминкой и гавкалкой. Человека выснаживает рутина, а не работа. Есть специальные компьютерные программы, которые помогают реализовывать многоуровневые и многоходовые проекты, такие как Windows Project. Есть специальные Интернет-ресурсы, заменяющие целое разведывательно-аналитическое управление, например, «Медиалогия». Пользуясь возможностями «Медиалогии», можно отслеживать все упоминания в сотнях печатных и электронных СМИ, отслеживая любые связи и взаимозависимости. Совершенствование средств связи и компьютерной техники привело к невиданной результативности труда, если, конечно, уметь этим пользоваться. Сейчас мало быть пользователем – надо быть продвинутым пользователем, кото-

рый может поставить перед компьютерщиками задачу: дескать, мне нужна под такие-то задачи такая-то конфигурация гаджетов с такими-то характеристиками и с таким-то программным обеспечением, чтоб в результате я имел то-то и то-то.

Техника позволяет экономить драгоценнейшее время, избавляет от нудных встреч (есть уже видеоконференции), избавляет от торчания в пробках (есть спутниковая навигация), избавляет от бесконечного просиживания штанов в офисе (есть мобильный Интернет). Умелое использование своего времени открывает грандиозные перспективы наслаждения жизнью: любимыми женщинами и своими детьми, музыкой, пищей и алкоголем, зрелищами и путешествиями. Но техникой надо учиться овладевать. И это не зазорно – спрашивать у тех, кто знает и умеет.

Общий тренд времени – ещё большее расслоение общества на тех, кто умеет и может, и на тех, кто не может, не умеет или не хочет. Первых – ничтожное меньшинство, менее пяти процентов от всего населения, но они тянут на себе всё народное хозяйство, всю культуру. Остальные громко завидуют и негодуют, но они ничего, увы, не могут. Надо всегда быть в числе этих пяти и лезть в тот последний и единственный процент, который решает вопросы.

Самое главное искусство жизни – умение решать вопросы. Все усилия по форматированию себя имеют единственную конечную цель – войти в круг решальщиков вопросов. Таких семейств в Российской Федерации, где решаются любые вопросы, не более пяти тысяч. Богатство, как и политическая позиция или административная должность, не являются определяющими факторами принадлежности к этому кругу. Здесь всё базируется на личностных характеристиках, на харизме и драйве, и только затем на тех финансовых или властных возможностях, имеющихся в распоряжении. Многие ловкие граждане восхитительно ухитряются использовать возможности других людей в качестве рычага, которым они не столько переворачивают Землю, сколько заставляют её вертеться в нужном направлении.

Под умением решать вопросы мы подразумеваем постановку целей и задач, выявление имеющихся и необходимых ресурсов для их достижения, нахождение алгоритмов конструирования нужных событий и обстоятельств и прокладку маршрута к цели. А после этого движение к цели с учётом всех вновь возникающих обстоятельств, решительная смена галсов при встречных ветрах или рифах, оперативная корректировка маршрута, лавирование, но неуклонное движение к цели. И достижение её.

Пусть ваши цели будут благими и тогда сам Господь Бог наполнит ваши паруса!

КНИГА ТРЕТЬЯ: ПИСЬМА ЧУЖОМУ СЫНУ

От автора

В конце 2006 года на одном узкоспециализированном общественном мероприятии я встретил юношу, ровесника моего старшего сына. Это был отпрыск одного неглупого и одарённого человека. Побеседовав часок, мне пришла в голову мысль: собственным детям мы не можем сказать то, что могли бы сказать чужим. Наши дети нас знают совсем не такими, каковыми мы являемся на самом деле. Иногда не хватает терпения; впрочем, своих родителей кто ж воспринимает всерьёз, пока сам не станешь родителем? Иногда юноша охотнее прислушивается к чужому дядьке, нежели чем к родному папаше. Мой адресат принадлежит

к весьма скудному слою блестящих московских молодых людей, и им обстоятельно занимаются – надо отдать должное его нестарому, но мудрому батюшке. Мне подумалось, что будет нелишним оставить и свой автограф: приложить несколько своих мазков на это юное формирующееся произведение искусства. Возможно, стиль местами покажется резковатым из-за небольших обценных фрагментов, некоторой разнузданности и общей разухабистости. Но это ведь не столько литературное, сколько эпистолярно-дидактическое произведение – назидательные записки меж основными занятиями. Здесь приводится небольшая часть переписки, которую я решил обнародовать по просьбе нескольких товарищей, коим письма эти попались на глаза. Они сказали, что это весьма занятный и ныне фактически утраченный жанр, и что такие вещицы будут бесполезны прежде всего нацеленному на успех юношеству и деловой молодёжи. Дай Бог, чтоб это помогло хотя бы одному человеку. Хотя и известно, что свои мозги никому не вставишь, но хотя бы навести кого-то на мысль... Надеюсь, публикуя эти фрагменты, делаю не самое доброе дело, потому что ни одно по-настоящему доброе дело не осталось безнаказанным.

Письмо 1

Милый мальчик, должен с удовлетворением отметить, что вчера твой отец, как всегда, был на высоте. Держи равнение на него.

Что хочу сказать тебе сразу по существу. Я испытываю слабость к молодым людям. Гомосексуальную? Уже давно нет. Гомосексуалисты опошляют мужскую дружбу и любовь похотью. Педерастия – мерзость и непотребство, и любой гей это знает, и поэтому так рьяно отстаиваются какие-то там права, хотя им никто и не мешает. Не люблю я их, невзирая на политкорректность. Наш Господь, Бог Авраама, Исаака и Иакова, так их просто ненавидит. Задний проход создан на выход, а не на вход. И тебе рекомендую быть нетерпимым к педерастам как в прямом, так и в переносном смысле. Педераст всегда с изыном. Держись от педиков подальше – они поражены Божьим проклятием, невезучи, несчастливы, нефартовы. А это заразно.

Я тебе сказал, что Господь ненавидит их, называя мерзостью, и я разделяю Его точку зрения. Никогда твои убеждения, которые вовсе не обязательно афишировать, – впрочем, необязательно их и иметь, – не должны расходиться с Писанием. Божье слово, Благая весть в случае чего вполне подменит тебе и ум, и честь, и совесть. Всё, что расходится с Писанием – недостоверно, потому что не богодухновенно.

Моя слабость заключается в том, что в таких юношах как ты я вижу себя двадцать пять лет тому назад. У нас не было ни толковых книг, ни наставников. Мыкались, как бессмысленные новорожденные телята, не зная, где приложиться к источнику жизни дабы напитаться смыслом. В силу этих многолетних и неистовых поисков путей на социальный верх я могу оказать тебе некое ненавязчивое эпистолярное покровительство. Я не буду тебя ничему учить. Научись всему сам. Я сам по себе не могу быть учителем, потому что от учительства и наставничества меня вытаскивает. Я не буду тебе ничего объяснять. Сам допрёшь. Я могу лишь слегка тебя наставлять, чуть подправлять, немного корректировать, просто обращать внимание на некоторые сюжеты.

Хочешь – следуй моим рекомендациям, не хочешь – всё равно следуй. Так вот. Ты слабо, даже, на мой взгляд, весьма плохо ориентирован, несмотря на такого отца и редкое по качеству умственности окружение. Может, я и ошибаюсь, но, по-моему, тебя учат всему, но не никак не тому, что позволит тебе победить в борьбе за жизнь.

Ты мальчик. Ты обязан побеждать. Имей в виду – если ты не сидишь в кустах и ни на кого не охотишься, значит, кто-то уже охотится на тебя. Есть такая гениальная русская поговорка – кто кого сгрёб, тот того и уёб. У тебя есть тестикулы, у тебя есть тестостерон и адреналин. Химия мужского организма подразумевает стремление к доминированию в сообществе себе подобных. Следуй своей натуре. Не круши её программированием, что все люди братья. Не все люди – люди, поверь старому бармалею..

Твой отец любит поговорить о роде, племени и, очевидно, народе. Если бы ему позволяли приличия, он называл бы вещи своими именами: прайд, стая, стадо. Дай пищу уму и размышляй, просто заставляй себя думать, чтобы это значило.

Ты, очевидно, хотел бы добиться в жизни некоторых успехов. Можешь ли ты конкретно сказать, сформулировать, что ты считаешь успехом. Какие количественные и качественные показатели? Сколько детей и в каких швейцарских закрытых богадельнях они полируются, сколько «Майбахов» и «Роллс-Ройсов», сколько часов «Антуан Прецьюзо» и «Ришар Милль», сколько денег и в какой валюте у тебя есть, где твои сбережения размещены и какой доход приносят? С какими людьми ты общаешься, сколько в твоём окружении особ королевской крови, отпрысков богатейших фамилий, знаменитых литераторов и классических музыкантов? Есть ли у тебя нарисованная картина будущего? Или ты до сих пор жуёшь сопли и считаешь, что всё как-то само собой образуется?

Никогда ничего не образовывается само собой! Корабль, который не знает куда плывёт, никогда не имеет попутного ветра и всегда будет болтаться по безбрежному океану жизни как кашка по проруби. Твоя первая задача – оповестить меня письмом, чего ты хочешь. Пусть тебе будет стыдно, но будь со мной откровенен, как и я с тобой. Не стесняйся. Доктору же ты показываешь попку для пользительных инъекций. А я твой спин-доктор. Второе задание: опиши мне, что такое спин-доктор.

Вот какую базовую реперную точку я тебе задаю, вокруг которой мы будем выстраивать линии многоуровневых горизонтов и создавать ландшафтный дизайн твоей личности. Ты должен стать мастером человеческих отношений. Мастером в смысле маэстро. То есть не просто ремесленником высокого класса, но художником. Ты будешь рисовать свою жизнь из людей и обстоятельств. Собственно, обстоятельства – это холст, а люди – краски. Твой язык (куда включаются собственно речь, повадки, манеры, внешность) – это кисточка, благодаря которой ты превращаешь свою жизнь в произведение искусства.

Если ты аристократ (по крови или по духу), то у тебя нет профессии. Есть только поприща, на которых ты подвизаешься. Но что ты обязан делать не просто хорошо, но экстра хорошо – это ладить с людьми.

Чтобы с ними ладить, их надо любить. Широкое мудрое сердце. Даже если человек – конченный барбос, ты должен любить его. Убивая, люби. Кстати, можно ли убивать? Ведь сказано: не убий. Но там же, в ветхих местах: идите и убейте. Подумай над этим.

Любовь – это не сексуальное влечение. Сексуальный форсаж – одно из неглавных проявлений любви. Прежде всего, любовь – это уважительный интерес. Любопытство в некотором, так сказать, роде. И снисходительность. Бог любит нас, поэтому позволяет умереть.

Аристократ снисходителен, плебей надменен. Аристократ прост, плебей напыщен. Аристократ любит, плебей лебезит. Аристократ – сама любезность и учтивость, плебей – заносчивый сноб. Для аристократа шик и роскошь – естественная среда недемонстративного потребления, для плебея – понты. Не будь по жизни глупый дурак, научись различать.

Твоя речь – это всё. Писание говорит: «жизнь и смерть во власти языка». (Есть ли у тебя Библия?) Работай над речью, читай прозу Пушкина, Набокова (особенно «Дар») и Платонова. И старайся писать, как они. Язык Пушкина гениально прост и лёгок, язык Набока изощрённо изящен и выпукл, язык Платонова выразителен и убоен, как пуля «Магнума» сорок пятого калибра.

Не знаю, какие пробелы в твоём образовании. Может, так случилось, что ты пропустил даже Джека Лондона. А это был большой знаток и испытатель естества. Помнишь ли ты такие вещи, как «Мартин Иден», «Время-не-ждёт» и цикл «Рассказы южных морей», в котором я хочу обратить твоё внимание на «Чун А Чуна». Перечти эти вещи, сделай любезность. Они о воле к жизни и воле к победе. Потому что воля – это главное, это то же самое, что в нужном месте в нужное время сказать «крекс, фекс, пекс».

Как ладить с людьми? Этому, как и делать деньги, научить нельзя. Присматриваться надо. А потом тренироваться. Если будешь слушать наставления, я, как говорил Сунь-цзы (знаешь, кто это?), остаюсь с тобой. Стань сам у себя обратным шпионом. Доноси себе на себя. Так ты поборешь ту никчемную жалкую совокупность комплексов и предрассудков, которую считаешь своей душой, своим богатым внутренним миром. В тебе, аристократе современном, должно жить несколько сущностей и психик – каждая для соответствующего поприща. Найди-ка книжку Александра Барда «Нетократия» и прочти её немедленно, о чём меня извести по почте.

Чезаре Борджия (узнай про него всё) говорил: «Из своей жизни надо делать произведение искусства. Всё некрасивое можно поручать делать остальным». Знаешь ли ты, что такое по-настоящему прекрасное? Конечно же, нет, откуда тебе знать, ты ещё слишком юн. Но чтобы было от чего отталкиваться, прочти незамедлительно книжку Жориса-Карла Гюисманса «Наоборот» – и извести меня, что ты оттуда вынес. А тебе скажу, что внести обратно. И посмотри стишки Бодлера, Маларме, всякие цедулечки Уайльда, да и в целом пройдишь по декадансу. Думаю, тебе понравится. Кто такие рафинированные эстеты? Скольких ты знаешь живьём? Отпиши.

Пост Скриптур. Почему я заставляю тебя писать? Потому что только пописывая, ты будешь включать мозги для создания точных, ёмких и лаконичных определений. Говорить с тобой по телефону я не буду, потому что нам не о чём говорить. Мы с тобой – пен-френды; а далее посмотрим на успехи.

Пост Пост Скриптур. Возможно, ты сочтёшь себя слишком занятым другими делами, чтоб выполнять мои наставления. Что ж, как сказано в Притчах: «Ленивец говорит: лев на улице, лев на площади». Всё для того, чтоб туда не выходить. Буратино сам себе враг. Но дам дельный совет: вставай в 5 утра. Я именно так и делаю. И пока все бездельники к 10 утра протирают глаза и наводят на резкость, а к 12 раскошегариваются, я уже отыграл первый тайм, первую смену. И поэтому всегда свободен и могу без зазрения совести предаваться любимым занятиям: пьянству, праздности и пустопорожним разговорам об астрофизике и теософии. Никто не должен видеть твой труд, пот и слёзы. Пиши.

Письмо 2

Милый мальчик, ты мне мало не пишешь, ну да и Бог с тобой. Видел тут тебя мельком на некой полуплебейской тусовке и был немало разочарован твоим экстерьером. Ты был в чудовищном жёлтом лепне (иначе этот пинжмак не назовёшь), невнятной сорочке, беспонтовых портках и никаких шузах. До кучи из всего этого мусора, из твоего нагрудного кармашка, высмаркивался красно-коричневый платочек, а из-под него сиротливо, как уд из небрежно обрезанной крайней плоти, торчала головка вечного пера.

Похвально всё было по отдельности – и сорочка, и бурые туфли, и даже попугайный пиджак. Я заценил и «Монблан», и платок. И грива твоих волос, и растиньяковский блеск твоих карих глаз – всё должно было произвести впечатление. (Кто такой Растиньяк, я уверен, ты всё ещё не знаешь.) Но не произвело.

Впечатлён я лишь потенцией твоего ума. Но им надо заниматься. Он неограничен. Надеюсь, ты будешь им пользоваться, а не блистать.

Искусство одеваться, а, тем паче, вести себя прилично, во многом уж утрачено. Трудными Эми Вандербильт в нашей России негде пользоваться. Добросовестные наставления о внешней красоте, которыми нас попотчевали Ольга Вайнштейн и Бернхард Рётцель, мало применимы в наших скудоумных широтах. К слову сказать, и блеснуть у нас негде.

Ранее в России было светское общество. Оно началось с петровских времён, когда свирепомыслящий государь писал поутру: «Поелику вчера из ассамблей себя не помня поехали, всех, кому обиды чинили, прощаем. Пётр». Для того чтобы появилось светское общество, нужны богатые бездельники, которым нечего больше делать, только тусоваться. Через некоторое время они начинают отчаянно скучать и зовут всяких дураков и скоморохов: философов, писателей, музыкантов, художников, артистов. Выходки этих нелепых придурков, именуемых богемой, развеивают меланхолический сплин. Недотраханые жучки, повзрослевшие и разбогатевшие со своими мужьями-ровесниками (те самые бляди, вышедшие за лейтенанта и своим причинным местом пропихавшие его в генерала), имеют с содержания светского салона некий смысл: им кажется, что увядание и старение не напрасны. Иногда какой-нибудь подающий надежды юный пиит по халатности и с отчаянной голодухой им присовывает, начинаются бальзаковские мордасти – так рождаются темы для мелодрам. Адюльтер, терпкие обвинения-признания, попытки купить юную любовь с крепким членом за мужнины бабки, ревность и всё такое. Крутой драматургический замес.

Ранее костяк светского общества состоял из государственных людей и родовой аристократии. Россия как-то обошлась без налёта буржуазности, потому что Серебряный век всё же был более аристократичным, нежели буржуазным. Разница в том, что аристократия прежде всего думает о чести, а буржуа – о выгоде. Это принципиальная разница. Если ты обратишь внимание, то основные поэты Серебряного века – дворяне по происхождению, а не какие-нибудь там разночинцы. (Не люблю разночинцев. Не люблю буржуазию. Не люблю пролетариат и крестьянство. Не люблю интеллигенцию и тем более остальное жлобское народонаселение. Только жрут, срут и права качают.)

Волнения 1917 года разрушили тот крохотный налёт культурной плесени, который появился на моральном разложении русского народа. По инерции и от ужаса Россия ненадолго

удивила мир русским авангардом. Авангардисты – это были последние светские львы, настоящие денди, на которых, собственно, кончилось настоящее светское общество старой Европы. Ошметки чудом сохранились в Италии, Британии, Франции, Испании и чуть-чуть в Германии. Как правило, это наследственная аристократия крови, вынужденно смешанная с наиболее приличной кровью сверхбогатого плебса. Часто с евреями. Титулы наследников потом обменивались на деньги сейчас. Время было тяжёлое, а зарабатывать себе на хлеб – скажу тебе от всей души и от всего своего ожиревшего сердца – занятие омерзительное, подлое, унижающее и растаптывающее достоинство и честь человека (обрати внимание – человека, а не населения). Полностью согласен со Шнуром: «от работы сильней, чем от водки, блюю». Не потому, что не люблю что-то делать вообще. Ненавижу бессмысленное разбазаривание времени, сил и таланта.

В Америке, кстати, есть небольшой слой приличных людей. Хотя аристократией их назвать можно с большой натяжкой, потому что они отравлены бредовой идеей всеобщего благоденствия и комплексом социальной вины. Какая-нибудь тётка, потерявшая девственность в тридцать лет, трудится в музее имени своего прадедушки, который был настоящим мерзавцем, редкой масти ублюдком, плутом и вором, косившим под благочестивого квакера. Так эта тётка, вместо того, чтоб кутить, нюхать кокс, отрываться по полной и зажигать в компании себе подобных приличных девушек и юношей из хороших семей, ведёт унылую семейную жизнь с фаллоимитатором. Это её единственный верный друг, собеседник и утешитель, прямо как у меня – холодильник. Но проблема в том, что тётка – приличная по-настоящему девушка, просто её среда заела, эти либеральные или консервативные благоглупости, усвоенные как убеждения. И нет, чтоб брать пример хотя бы с меня, человека разумного, у которого не было, нет и никогда не будет никаких убеждений – только соображения. Но меня рядом с ней нет и некому позвать: проснись, тётка, выкинь на хрен из головы кости твоего музея, выпей водки, одень чулки и сними нормального опылителя, чтоб прокачал до самых до мослов. Жалко тётку. Хороший ведь материал. Говорит на английском по-английски. Закончила частную закрытую школу для девочек в Род-Айленде. Публия Овидия Назона читала в своём Гарварде. Даже знает, кто такой Рабирий Постум, в отличие от тебя, мой милый. Узнай и напиши.

Так и твоя жизнь пойдёт псу под хвост, если не окружишь себя, во-первых, золотым валом, и, во-вторых, не соберёшь себе коллекцию людей для общения. Лично я не имею ни золотого вала – потому что я денежный сирота, ни людей – потому что я мизантроп и не очень новые знакомства люблю. Почему, спросишь ты? Отвечу искренне: потому что у них, как правило, нет денег, и через две недели знакомства начинаются попытки занимать у меня. За что мне их любить?

Душевной красоты и сострадания к самому себе у меня через край. Так преданно и внимательно слушать меня, как я сам себя слушаю, меня никто не будет. Зачем мне деланное сочувствие, когда я имею всамделишнее, идущее изнутри, из недр самого себя.

К слову сказать, это большая проблема социума – иметь и культивировать сочувствие к другим и не иметь сочувствия к себе. За это я сильно недолюбливаю значительную часть нашего народца – они бы весь мир спасли, да жида не дают. Садились – бодрились, срали да упали, не иначе как жида подтолкнули.

Если б ты меня спросил, какая моя самая сокровенная мечта после победы коммунизма во всём мире, я бы тебе так сказал – чтобы все эти так называемые патриоты с крошками каши в брове взяли бы да сгинули куда-нибудь к такой матери со своими помыслами, чаяниями

и надеждами. Чтобы остались в России одни правильные люди, вменяемые и неагрессивные. Одни-одинёшеньки в своей собственной России, а не в какой-то там территории киотских протоколов. Гуляли бы по полям и лесам, собирали бы гульбарий, делали бы из мышей чучела. И даже обошлись без ботанических корочек.

Вот так, мой дорогой, надо стоять на охране своей драгоценной души от внешних посягательств. Тебя постоянно будут пичкать информационным мусором, проблемами, к возникновению и решению которых ты не будешь иметь никакого отношения. Но вынужден будешь на эту байду разбазаривать нервную силу своего внимания. Береги душу. Кроме этой эфемерной субстанции у тебя ничего нет.

Счастье не в труде, а в его результатах. Всякое дурачье будет тебя грузить, что надо трудиться. Что счастье – в труде. Я тебе говорю – не надо. Надо развлекаться. При этом не возбраняется что-либо делать, можно даже руками. Работа по душе – это не труд. Труд – от слова трудно. Работа – и то от слова раб. Различай работу, труд и занятие. Занимайся делом, и оно принесёт тебе признание и деньги.

Что же касается светского общества, то в нынешних условиях его нет и не будет. Свет – это прежде всего смотрины, место рабочих контактов в неформальной обстановке. Ныне, при развитии ресторано-кофейного дела, саун и борделей, мобильной связи и Интернета, нужда в салонах и балах объективно отпала. Конечно, труп пытаются гальванизировать, придумывая всякие гольф-клубы (запрещаю играть тебе в гольф!), английские клубы и «монолиты» (большие человеческой клоаки), реанимировать всякие Венские балы и ставить мёртвому прочие прочие припарки. Не поможет: нет наследственной аристократии – нет и светскости. Пиши.

Письмо 3

Маленький говнюк, ты опять мне не пишешь, а посылаешь меня эсмээсками. Пусть это остаётся на твоей совести. Ей ещё пачкаться и пачкаться.

Видел я тут какую-то твою заметочку об Октябрьском перевороте и дедушке Ленине. Мой маленький дурачок, что ты можешь знать об этом? Тебе всего-навсего двадцать лет, а ты уже считаешь, что держишь Ильича за яйца?

Видишь ли, история всегда есть, была и будет предметом бесстыдной фальсификации. Но ты этого не поймёшь, если не будешь или постоянно думать об этом, или тебе кто-то подскажет такой ракурс. Я тебе подсказываю. Но сначала о главном.

По молодости лет ты считаешь себя патриотом страны. Это похвально. Я квасной патриотизм не очень сейчас понимаю; хотелось бы в себе разобраться, за что люблю свою Россию и почему я не свалил отсюда в твоём нежном возрасте.

Что значит для меня Россия? Я родился и вырос в Москве на Арбате. Даже не на Арбате – на Поварской, где бессменно живу в родовом гнезде. Для меня Россия – это либо крошечный фрагмент Москвы, либо Питера. Я иногда сажусь в «Красную Стрелу», опорожняю бутылочку-другую-третью «Вдовы», и прихожу в себя на Невском. Но станции метро «Пионерские» в обеих столицах – это уже не столицы. Шушары – это не Питер, как и Солнцево, и Южное Бутово – это не Москва. А другой России у меня для тебя нет, милый мальчик. Также для меня Франция – это 16-й арондисман, а Англия уместилась между Пикадилли и Оксфорд-стрит.

Всей Америки для меня достаточно на Манхэттене, а вся Земля обетованная разлеглась в радиусе трёх километров от Стены плача. Можно было бы обозвать это метросексуализмом, но какой из меня сексуал? Так, обычный московский стареющий плейбой – бабник, пьяница и сквернослов.

Так что в отличие от Бродского, собиравшегося помирать на Васильевском, я собираюсь помирать у себя в Трубниках. На крайняк – у себя в имении под Вязьмой. Для меня родина и Россия – это родовые места. Другими я не интересуюсь. Если подыхать – то вот именно за это. Зная родину без прикрас, относишься к ней с особой болью. А без прикрас её историю знать надо, иначе какой-же ты русский аристократ.

Что я могу тебе в двух словах поведать про русскую историю? Началась она с рэкета, убийств, вымогательства и вероломства. Лубочные картинки придворных историков выдают времена домонгольские за расцвет самобытной культуры. Долго рассказывать, но не верь. Брат убивал брата. Такие были дела – чисто братоубийственные. Эта склонность к братоубийству не потребовала от монголов особых усилий для установления контроля за нашей территорией и сбору с неё налогов. Монголы любезно разрешили местному самоуправлению оставаться на местах – они выдавали ярлык на княжение, нечто вроде удостоверения губернатора или главы муниципального образования. Главное, чтоб администрация из местных вовремя заносила – всё как сейчас. Съехали с нас монголы по внутренним причинам, можно сказать, по состоянию здоровья. Собственно, иго было необременительное и соскок с него незаметным. Ничего героического там не было – ни с одной, ни с другой стороны. Так, постояли на речке как бандиты на стрелке, пальцы погнули, издали поорали и разъехались по базам. Собрание русских земель вокруг Московского княжества – история заурядная: подлость, вероломство, убийства. Государя Ивана Грозного сейчас можно оценить как силовика-государственника. Мало считался с ценностью человеческой жизни. Немножко расширил Московское княжество до Уральского федерального округа. Причина – прототип современных методов решения споров между хозяйствующими субъектами, между ними и властями, между муниципальными, региональными и федеральными уровнями властных полномочий. Борис Годунов был хороший человек, потому не удержался. Романовы – странные люди. Где-то у них был ген психической неадекватности, как у Виндзоров – гемофилии. Пётр был законченный психопат. Весь восемнадцатый век страну колбасило – приживалось петровское наследие. В конце концов, чистокровная немка Екатерина Вторая уgomонила державу, приведя её к подобию порядка. Но император Павел, сынок её от неизвестного производителя, с порядками трошки перегнул; удавил его собственный отпрыск Александр. Государь Александр Первый чуть не потерял империю в 1812 году, но распутицы и жуткие аномальные морозы, а так же свирепость русской аристократии и народа, спасли его от Наполеона, а вовсе не военный гений полководцев. К слову сказать, то же касается и военного гения товарища Сталина со всеми его жуковыми и коневыми: если б не алогичное решение Гитлера в августе 1941 года раздвоить силы и двинуться на север и юг, а не далее к Москве на восток, из-за чего он потерял время, и не осенняя распутица с аномальными морозами зимы 1941/1942 годов, то не было б ни Москвы, ни впоследствии страшных Курских и Сталинградских битв. Зачем-то Господь держит Россию в анклавности самодетства – не даёт уничтожить супостатам, она сама себя, наверно, должна изничтожить в назидание другим народам.

Некоторых аристократов Александр Первый раздражал, и они решились на бунт. Естественно, всё было организовано как обычно, по-русски, и государственный переворот провалился. Несколько прекраснотушных дураков повесили, остальным дали по жопе и ненадолго разогнали. Александр отрёкся от престола и сгинул. Николай Первый, брат его, правил страной долго. Но не особо счастливо. Страна, по сути, была рабовладельческой с феодальным зем-

левладением и капиталистического производства. Государь Александр Второй, единственный монарх с человеческим лицом, рабовладение отменил, дал некоторые политические свободы, за что и поплатился – его взорвали, как собаку, какие-то поганые разночинцы-революционеры. Александр Третий был жизнерадостным пьяницей с фантазиями и причудами, тихо околевавший от цирроза, а сыночек его, Николай, просрал все мероприятия на свете, в том числе свою империю, свою жизнь и жизнь своих детей. Настоящим вдохновителем русских революций были японский и германский генеральные штабы. Они нашли злого гения Александра Парвуса, который за сравнительно небольшие деньги сначала устроил Кровавое воскресенье 9 января и революцию в 1905 году в пользу Японии, а затем организовывал смуты 1917 года в пользу Германии. Он вытащил из неизвестности Ленина и Троцкого, уступив им, как умный человек, публичные роли. Для Парвуса и его компаньонов по деловой и политической деятельности эти революции были чисто коммерческими предприятиями. Сразу после большевистского переворота началась кропотливая работа по изъятию всех ценностей у населения. Прежде всего изымались драгметаллы, потом валюта и культурные ценности. Это переправлялось за границу и оседало на счетах большевистских вождей. Банда из основных деятелей – Ленина, Троцкого, самого Парвуса, Сталина, Дзержинского, Урицкого, Бухарина, Рыкова, Каменева, Зиновьева и прочих – стала в рекордные сроки миллиардерами (в нынешнем масштабе цен). Удерживалась власть так называемых рабочих и крестьян силами немецкого оружия, потом иноземных наёмников, а потом чисто бандитскими методами тотального изничтожения населения. Мало-мальски приличных людей расстреливали, топили в баржах, морили в концентрационных лагерях, некоторых просто выгнали из страны.

Изничтожив лучших людей, прихвативший власть профессиональный богослов/революционер/гангстер Сталин стал выдаивать бабло из бывших подельников. Естественно, они были объявлены врагами народа и уничтожены. Все старые специалисты пошли на службу советской власти. Дальше, ценой немыслимых человеческих жертв, Сталин попытался отстроить империю для мирового господства. Кое-что у него получилось. В конце концов, коммунизм, как метастаза, разросся до мирового господства, но его отменили волевым решением. Россия территориально и экономически скукожилась до семнадцатого века. Что делать дальше, никто не знает. Самую грозную в мире армию деморализовали и обескровили, самую сильную науку изничтожили, самые перспективные производства уничтожили. Теперь об Россию даже третьеразрядные державы вытирают ноги. Немногочисленной аристократии – истинным патриотам и опоре России – всё это страшно неприятно, но до воя и случайных прохиндеев, оказавшихся у власти, достучаться невозможно. Они игнорируют все обращения, все конструктивные предложения, все разумные инициативы. Боюсь, они просрут мою родину окончательно. Интересно? Посмотри такого автора – Андрея Георгиевича Купцова. У него есть книга «Странная история оружия» и ещё кое-что. Почитай весьма толковое и исторически точное произведение «Нечистая сила» Валентина Пикуля. Есть такой труд двух оксфордских умников «Парвус. Купец революции». Есть такой автор Игорь Бунич, посмотри. Почитай Ивана Бунина «Окаянные дни». Изучи труды Александра Чижевского о гелиоактивности – как Солнце влияет на земные дела. Почитай Льва Гумилёва. Его идеи вовсе не бредовые – я сам много времени провёл в душевном общении с ним тет-а-тет, он преподавал у меня на кафедре. И обязательно изучи теорию коммунальности Александра Зиновьева. Прочти все его книги. На меня он оказал очень большое влияние и как учёный, и как личность, потому что он был другом моей семьи. Читай иностранцев, писавших о России. Наша страна имеет, конечно, кровавую историю. Но не более, чем французская или английская. Опричина не идёт ни в какое сравнение со зверствами просвещённой инквизиции. Размеры сталинских репрессий трошки преувеличены. Наша страна не хуже других, а по многим позициям лучше. Задача современного русского аристократа – приложить свои таланты к созданию нормальной жизни здесь, а не где-то

ещё. И не обольщаться цивилизованностью Европы и Америки. Они нас никогда не любили и любить не будут. Просто мы им несимпатичны. Пиши.

Письмо 4

Всё-таки ты паршивец, мой дорогой. Удостоил меня электронным приветом, но ни эмоции больше. Это похоже на электронный поцелуй или пересылку денег по факсу. Ну да ладно. Напишу тебе ещё пару раз, может совесть в тебе и проснётся. А не проснётся – пусть спит спокойно.

Тебе, значит, интересно, чем закончилась советская история? Да ничем. Она ещё не закончилась. Пока моё поколение живо, она будет продолжаться. Мы же совки, мы сформировались в те прекрасные времена, когда у детей было счастливое детство. Я как был, так и остался убеждённым коммунистом. Я бы хотел, чтоб люди любили друг друга, чтобы жизнь их была творческой радостью. Я мечтал бы жить в мире материального изобилия, где не надо было бы, как сейчас, либо ишачить, либо побираться. Я бы с утра до вечера занимался бы научными исследованиями, писал бы стихи, а может быть, и бороздил бы космические просторы. Разговаривал бы с инопланетянами на всякие интересные темы, типа, а есть ли у вас деньги, а ходите ли вы на выборы, а смотрите ли вы футбол, а убиваете ли друг друга из-за всякой херни? Ты и не представляешь, мой мальчик, как хорошо бы я развивался при коммунизме. Натура-то у меня нестяжательская. Я б распределителе брал бы столько водки, сколько мог бы выпить, плюс ещё пару бутылок, чтоб второй раз не ползти – и ни бутылкой больше. Хлеба бы я ел немного, налегая в основном на коньяк.

В принципе я не понимаю, как советский народ мог предать такую светлую и чистую идею. Собственно, за неё шли умирать на фронтах гражданской и отечественной. Ради этой мечты наши предки терпели голод, холод и лишения. Ты даже себе не представляешь, какие эксперименты позволял ставить на себе наш народ, лишь бы дожить до победы коммунизма. Сначала у людей отняли собственность. У крестьян отнимали коров, лошадей и даже птицу. К тем, кто имел квартиру из нескольких комнат, вселяли незнакомых, совершенно чужих людей. Тех, кто имел большой дом, вообще выкидывали на улицу, чтоб устроить в их родовом гнезде общежитие для всякой никчёмной швали. И ещё запретили жить, не работая на государство или вонючий колхоз. Кто не работает – тот не ест. В те времена я бы точно окошел, не дожидаясь коммунизма.

Всех сделали нищими – наступило царство социальной справедливости. Это пришлось на начало 1930-х годов, когда основы социализма были, как утверждалось, заложены. По тогдашним представлениям, социализм являлся первой фазой коммунизма. Государство, согласно материалистической диалектике, должно было отмереть через всемерное укрепление. Развиваясь по пятилетним планам, лет за тридцать-сорок планировалось построить и настоящий коммунизм, то есть когда всего навалом и денег ни у кого нет, бери всё даром. Старт был дан обнадеживающий, хотя с издержками в виде безмерных, невыносимых страданий живых людей. Слава Богу, они отмучились, так и не узнав, что долгожданный коммунизм не наступил. Хотя многим было бы жаль, что они отмучились, так и не узнав, что долгожданный коммунизм не наступил. Кто во что верил. Я лично никогда ни во что не верил, только в Деда Мороза, да и то из чисто корыстных побуждений. Я просто ждал, когда научно обоснованная победа самого лучшего и справедливого строя нас всех накроет, как медный таз. Не дождался.

Войну с несчастным многострадальным немецким народом мы выиграли большой кровью. На одного немца навалено десять русских трупов. Ну что делать, немцы всегда брали не числом, а умением. А мы наоборот. Наша сторона располовинила Германию. Влияние русского умения работать и распорядиться результатами труда не пошло этой части Германии на пользу. За каких-то тридцать лет под властью рабочих и крестьян нация пруссаков, создававшая и цементирувавшая Германию, скатилась от производства «Хорьхов» до «Трабантов» и «Вартбургов». Чтоб тебе было понятно: «Хорьх» – это вроде «Майбаха», а «Трабант» – это пластмассовый «Запорожец» с приводом на одно заднее колесо. Такая вот внедрилась замещающая технология. Если так под властью рабочих и крестьян деградировали немцы, то можешь себе представить, как за восемьдесят лет деградировали русские.

Наевшись с немцами говна совершенно бесплатно, мы расползлись по своим норам заливать раны, а немецкие женщины – лечиться от триппера. Благородный русский солдат отысел в Германии всё, что шевелилось, хотя, соблюдая историческую правду, немцы первые начали бесчинствовать. Несчастных немцев, пострадавших от войны не меньше наших баб, ловили на улицах и пялили пьяной ордой во все дыры, разрывая им всю бабскую начинку. С тех пор в Европе еле терпели память о русском солдате-освободителе, но не бухтели, пока не пришло время бухтеть. После окончания боевых действий Германия, замученная фашистами, была ограблена Советским Союзом. Но мы вели себя благородно. Русский солдат вёл себя намного благороднее, чем наши союзники, и советские боевые и оправданные действия – ничто по сравнению с теми бессмысленными и варварскими разрушениями, которые Германии причинили союзники. Они просто сносили бомбардировками целые города, хотя в этом не было никакой необходимости. Россия взяла дань с Германии за её фокусы. Это называлось благородно репарациями и контрибуциями, но реально подъём советской экономики после войны и создание целых отраслей промышленности стало возможным благодаря перемещению этих отраслей к нам.

Хитрый и подлючий Черчилль как-то заметил, что Сталин принял Россию с сохой, а оставил с атомной бомбой. Чтоб не было у тебя никаких заблуждений относительно российских управленческих талантов: индустриализацию нам проводили американцы на те деньги, которые Сталин выдал из верных соратников-ленинцев, а также за счёт вывоза зерна (миллионы малороссов сдохли, оставшись без хлеба, и даже поедание собственных детей им не помогло) и вывоза культурных ценностей. Понемножку сталинские орлы приторговывали людишками, которых богатые родственники хотели выкупить и вывезти за границу. Но широкой практики торговля заложниками в тот период не получила: во-первых, их оставалось мало; во-вторых, большинство русских эмигрантов было нищими. В Париже русские князья работали таксистами и швейцарами, а графини – белошвейками и модистками, драили сортиры или продавали себя на панели. Чтобы был уяснён тезис о российских управленческих талантах окончательно: все русские дома моды и большинство русских предпринимателей обанкротились из-за бездарного ведения дел.

Восстановление хозяйства после войны проводилось во многом немецкими военнопленными; здание МГУ, в котором ты не учишься, а я учился, строилось именно немцами. Завод «Москвич», ранее известный как АЗЛК – это вывезенный из Германии «Адам Опель». И таких примеров немало: часовая промышленность, авиастроение и ещё много чего из области точного машиностроения. Опыты Вернера фон Брауна по созданию реактивных двигателей легли в основу нашей космонавтики и ракетотехники (а атомную бомбу мы честно стырили у американцев, хотя в основе её лежали так же немецкие разработки). Конечно, был у нас калужский городской юридивый Циолковский, но не он отец космоплавания, а совсем другой немецкий

дядя. Мы будем, конечно, годиться Королёвым, Курчатовым, Келдышем и другими, но хоть ты не забывай, что они, как и сам Маркс с Энгельсом, стояли на плечах гигантов. И мы даже знаем эти немецкие фамилии этих гигантов.

Зачем-то в конце сороковых советская власть совершила ещё одно преступление против человечности – в один день она собрала миллионы калек, вчерашних солдат, не сумевших приспособиться в силу увечий и психических контузий к послевоенной жизни, в мешок и отправила на мыло. Они, эти миллионы страдальцев, вынесшие ужасы бессмысленной войны, обеспечившие победу одного людоедского строя над другим, были этим самым людоедским строем съедены. Причём вместе с говном, потому что исчезли бесследно. А это преступление почище Холокоста. Под Холокост для морального оправдания Гитлер со своей бригадой чертей хоть пытался подвести идейную базу, дескать, жида сгубили Германию, запутав доверчивого немецкого рабочего и крестьянина в ростовщические путы еврейского капитала. Для преступления государства против своих солдат вообще нет никаких оправданий. И если Израиль – будь он благословен и будь благословен Господь Израилев – может теперь навалить трендюлей кому угодно, хоть Ирану с Сирией, хоть Германии или Испании, поквитавшись за старые обиды, то кровь невинно убиенных русских солдат уже останется неотомщённой до самого Страшного Суда. Я тебе говорю об этом, чтоб ты знал и помнил. А кричать об этом необязательно. Что делалось – то и будет делаться. Если ты думаешь, что к ныне живущим ветеранам всех войн относятся лучше, то заблуждаешься.

Чтобы не было никаких заблуждений относительно гуманизма других держав – американцы стёрли Хиросиму и Нагасаки, и даже не извинились. Япония утёрлась и до сих пор молчит в тряпочку. А на нас варнякает из-за островов, хотя это наш законный военный трофей по обычаям войны. Которую, ещё раз обращаю твоё внимание, не мы начинали. Пиши.

Письмо 5

Тебе, мой зайчик, показалась любопытной история о сгинувших калек. Наконец-то в тебе проснулся хоть к чему-то интерес. Ранее мои письма к тебе напоминали письма Чаадаева и письма Честерфилда в одном флаконе, но без адресата. Но более всего я был похож на папашу из анекдота про слабоумную девочку, которая спросила у папы, как паровоз ездит без лошадки. Папа ей долго и обстоятельно объяснял про пар, котёл, колёса, рельсы, а она слушала-слушала, а потом осмотрелась по сторонам и спросила: «Пап, а ты с кем разговариваешь?»

Я излагаю тебе лишь факты и если даю им оценку, то исключительно моральную. А не политическую. Я говорю, что уничтожать живых людей, причинять им страдания плохо с моральной точки зрения. Но вполне приемлемо и целесообразно с политической. Это ведь всего-навсего взгляд историка. Чисто взгляд. Ничего личного.

Убийц и душегубов считают выдающимися полководцами и государственными деятелями. Руководителей, отказавшихся становиться палачами своего народа, таких как Брежнев, считают безвольными дураками. Где логика? Где историческая справедливость?

При Брежневе экономика росла невиданными в мире темпами; народ впервые за пятьдесят лет советской власти стал нагуливать жирок; отдельная квартира для каждой семьи стала превращаться в реальность. Что получил Брежнев взамен? Анекдоты, несправедливую критику, злословие.

Никите Хрущёву повезло не больше. Дав людям жизни в том социальном строе, который был построен самим народом (большевики и Сталин действовали не в безвоздушном и безлюдном пространстве, и государственный аппарат состоял из людей, добровольно занимавших административные посты), Никита Сергеевич не снискал даже намёка на благодарность. Недолго радовались граждане, переселённые из землянок и подвалов в отдельные квартиры пятиэтажных домов эконом-класса. Понакупив бюджетной мебели и телевизоров, отдав детей в фактически бесплатные ясли и сады, абсолютно бесплатные школы и институты, в которых ещё и приплачивали, народ начал варнякать: Никита – кукурузный хам. Никита гоняет искусство. Никита не умеет себя культурно вести в ООН.

Милый мой мальчик! Не верь людям. Никита думал, как поскорее и подешевле накормить свой народ – кукуруза оказалась ему заменителем продовольственного рога изобилия. Она не такая капризная, как пшеница, и урожайность из неё выше, и гимора с ней меньше. И он правильно всё делал – в рамках тех возможностей, которые у него были. И в ООН он вёл себя вполне адекватно, просто немножко погорячился. Но по существу он был прав – он заступался за свой строй, каким он его видел в мечтах, и за своих союзников по мечте – за Кубу. И на выставке в Манеже, когда он кричал «абстракционисты! пидорасы!» – он точно дал определение и этому направлению в искусстве, и принадлежностью художников как к сексуальной группе, так и художественной школе. Пабло Пикассо ведь написал в мемуарах, которые не афишируются, что всю жизнь был клоуном от искусства, и вся его живопись – чистое скоморошество и обман доверчивых трудящихся. Прямо как у Пелевина, что-то вроде его цитаты, дескать, когда «единственный путь у продвинутого парня в этой стране – быть клоуном на побегушках у пидорасов или пидорасом на побегушках у клоунов, и всё это за смешной кэш». Что-то вроде того. Но кто будет теперь говорить об этом громко, когда явная мазня стоит десятки миллионов долларов, и это серьёзный бизнес, в котором бабла крутится больше, чем в оружии и наркотиках. Так что Никита не был так уж сильно неправ. Кстати, ему потом бывало стыдно за свои выходки. В отличие от многих, и Никита Сергеевич, и Леонид Ильич – это были граждане с невыжженной совестью.

Делали ли они ошибки? С какой стороны смотреть – с политической или человеческой? Будешь изучать историю – если захочешь, конечно – сам до всего допрёшь. Самое, пожалуй, неприятное во всей нашей истории за последние сто лет – это десятиразовая смена политических элит. Это как раз возвращаясь к вопросу о светском обществе. Почему у нас его нет? Загибай пальцы и считай. Смели родовую аристократию, раз. Смели верных большевиков-ленинцев, два. Смели сталинских соколов, три. Смели послесталинских орлов, четыре. Смели Никитину бражку, пять. Смели Лёниных товарищей, шесть. Смели Горбачёвских перестройщиков, семь. Смели Ельцинскую волну первого призыва, восемь. Смели Ельцинскую волну второго призыва, вместе с олигархами, девять. Пришли питерские чекисты – десять. Их, полагаю, тоже кто-то непременно сметёт.

Откуда в обществе взяться полноценной элите, если её постоянно тусуют и распыляют? Аристократия только в первом приближении складывается десятилетиями. Её нельзя трясти, а можно только потряхивать. Если её трясти, то с неё осыпается всё великолепие, все ордена, галуны и позументы, под которым мы видим лишь жалких вырожденков от некогда могучих и славных родов.

Чтобы сложилась культура джентльменов, нужно минимум сто лет. Поэтому словосочетание «русский джентльмен» вызывает если не гомерический хохот, то саркастическую улыбку. На том тусняке, где я пообещал взять шефство над тобой, собрались, как считал твой папаша, интеллектуальные сливки России, наш умственный бомонд, аристократия духа. Нужен ли тебе

сеанс с разоблачениями, чтоб ты понял и узнал цену всем этим политехнологам, журналистам, пиарщикам, философам – при том, что все присутствовавшие были людьми достаточно востребованными и обеспеченными; кроме нас с тобой непризнанных талантов там больше не было.

Но ты ещё слишком молод, а я уже совсем одряхлел, ведь год моей жизни идёт за три обычной. Слава Богу, что я не нуждаюсь и могу себе позволить тихо и спокойно нажраться в уголке, не особо волнуясь за репутацию и потерю лица. Ты пока ещё тоже можешь себе такое позволять. Хотя я бы на твоём месте никогда бы не изменял себе: волочился бы за бабами, пьянствовал и говорил всё, что считаю нужным сказать (это вовсе не значит, что я всегда говорю то, что думаю).

Так вот, к вопросу о сливках обществе. Если такие малограмотные уродцы являют собой умственный бомонд, то можешь ли представить себе уровень тех персон, принимающих решения, которых они обслуживают. Об этом, как и о смерти, лучше даже не думать.

Поэтому я рекомендую тебе не появляться там, где собирается наше так называемое светское общество, все эти шуты и фигляры. Твой папаша ошибочно считает, что у страны хозяева есть. На мой взгляд, хозяев у страны пока нет, но, даст Бог, скоро будут. Не вижу причин, по которым тебе не стать одним из них. Не заводи себе компрометирующих связей со всей этой балаганной публикой: артистами, модными художничками и писаками, псевдопродюсерами и режиссерами, создателями и демонстраторами одежды, с жучилами, укравшими заводы на залоговых аукционах, с хулиганами и уголовниками, косящими под серьёзных пассажиров.

Почему я тебя призываю к осторожности в выборе знакомств? Если ты когда-нибудь сподобишься прочесть «Милого друга» Ги де Мопассана, обрати внимание на слова, которые слышит Жорж Дюруа от месье Форестье: «Никогда не ходи работать берейтором, иначе тебя никто не станет потом воспринимать как ровню». Ты, скорее всего, не знаешь, кто такой берейтор, но неважно: не будь, во-первых, прислугой, и, во-вторых, не позиционируйся ровней тем, над кем втайне собираешься потом властвовать. Не ходи ты по их садику, обязательно тебя где-нибудь да поимеют. Потому что ты сам пришёл. Между «позвали» и «сам пришёл» есть нюанс. Спроси у отца, что такое «нюанс».

Что я могу тебе ещё посоветовать? Помни, что характер народа, как и характер человека, неизменен. Чтобы уверенно себя чувствовать и эффективно действовать, нужно прежде всего изучить характер противника. Характер – это всё. Это больше, чем честь, ум и совесть, потому что они как раз являются составной частью характера, но он несводим к этим компонентам. Характер включает в себя и степень развитости воли к победе, воли к власти, воли к культивированию в себе воли. Как сказал Гоголь, многие юноши собираются прожить жизнь наполеонов, но заканчивают коллежскими асессорами. Всё-таки не мешает изучить историю: пусть она для тебя, как в своё время для Наполеона, она станет светочем истины и разрушительницей предрассудков. И уж если ты взялся изучать ленинский опыт, и, тем паче идти ленинским путём, помни ленинский лозунг: лучший рецепт на все случаи жизни – собственная голова на плечах. Надумашь – пиши.

Письмо 6

Маленький зайчик, я слышал – хотя и слухов не собиратель – что нашим общим знакомым ты отозвался обо мне как о существе, сотканном из противоречий, убеждения которого

рождаются в конце умозрительной цепочки рассуждений. Так вот хочу высказаться категорически – ты абсолютно прав! Так и есть. Я, в принципе, пустой барабан. Внутри меня абсолютная пустота. Там нет ничего. Чистый вакуум, почти шуньята. Я уже давно стёр чувство собственной значимости и остановил брожение мыслей. У меня нет особых страстей и желаний, кроме как выпить и поговорить с умным человеком.

Как мне кажется, я максимально расширил границы своего незнания. Я ничего не знаю о природе гравитации и слабых электромагнитных взаимодействиях. Я ничего не знаю об импульсах в головном мозгу, о нейронах, дендритах и аксонах. Я ничего не знаю о физическом вакууме и природе времени. Я ничего не знаю о Боге. Всё это я хотел знать. И не смог узнать. Это скрыто от нас. Многие вещи мы даже не можем описать математически. Я тебе порекомендую найти и ознакомиться с книгой профессора Виктора Тростникова «Мысли перед рассветом». Она выходила в Париже в «ИМКА-пресс» году так в 1980-м. Краткие соображения были изложены, кажется, в двенадцатом номере журнала «Новый мир» за 1989-й год. Посмотри. Или найди в Сети. Есть ещё ряд небезынересных авторов – как серьёзных учёных, так и остроумных популяризаторов науки и весёлых фантастов. Читай Стивена Хокинга, Илью Пригожина, Тейяра де Шардена, Чижевского, Романа Подольного, Льва Гумилёва, Горбовского, Еремея Парнова, Ивана Ефремова, Станислава Лема («Сумму технологий» и «Философию случая»), Александра Зиновьева, Гюстава Лебона и Цезаря Ломброзо. Читай Станислава Грофа и Роберта Монро. Эти авторы пишут живо и весело, а спорность многих утверждений – так что с того? На то тебе и голова, чтобы её наводить на мысли. Не помню, цитировал ли я тебе аббата Фариа, учившего глупого Эдмона Дантеса, что в жизни следует прочесть максимум пару сотен книг, но чтобы узнать, каких именно, приходится читать их много тысяч. Фариа был прав, иначе из этого доверчивого идиота не вышло бы мстительного миллиардера Монте-Кристо. Обращаю твоё внимание в сторону отцов-иезуитов. Вот кто учит лучше всех. Кстати, и князь Талейран-Перигор, и Тейяр вышли из иезуитских колледжей. Я бы рекомендовал тебе, несмотря на индивидуальные занятия по индивидуальной программе, всё ж наострить лыжи в папский Грегорианский университет. Это лучшее учебное заведение мира, если ты сможешь отыскать по-настоящему учёного Человека.

Редко, но встречаются люди абсолютного ума. Абсолютный ум – это такой, которому объяснять ничего не надо. Он всё схватывает и расставляет правильно. Я считаю, что мне в жизни крупно повезло: я встретил несколько абсолютных умов. Мой отец был товарищем и собеседником философа Александра Зиновьева. Без всяких натяжек можно сказать, что многое в наследии Зиновьева является плодом их мыслеобмена. Я много наслушался Зиновьева до его отъезда в конце 1970-х и после его возвращения. Мне доводилось много беседовать с Александром Приваловым, научным редактором журнала «Эксперт», но он на меня обиделся, когда я высказал предположение, что он умнее Сократа. С Сергеем Земляным мы обменивались многими мыслями даже без слов. Я провёл долгие университетские годы с Алексеем Никишенковым, моим научным руководителем. Три года я хвостом ходил за Владимиром Малявиным, крупнейшим знатоком китайской культуры. Много лет я дружил с Игорем Метелицыным, одним из десяти живущих на свете настоящих арт-дилеров. Буквально породнился с Владиславом и Людмилой Кирпичёвыми – единственными русскими архитекторами, интегрированным в острие мировой архитектурной мысли. Я всей душой люблю двух финансистов – Марка Гарбера и Джека Барбанеля. Их я могу слушать сутками. Это люди фантастического ума знают, к тому же весь мировой финансовый истеблишмент – от Ротшильдов до Майка Милкена. (Кстати, тебе тоже не мешало бы знать, кто такой Майкл Милкен.) Уже колоссальное везение – быть знакомым с самыми выдающимися умами современности и выпитывать от них лучшее из того, что есть у всего человечества. Только одним этим моя жизнь уже удалась.

Имея значительный круг знакомств – как-никак, столько лет я подвизался на поприще политической, финансовой и экономической журналистики, – я понял одну вещь: умных людей намного меньше, чем мы себе представляем. Их гораздо меньше, чем требуется. И, судя по всему, будет становиться ещё меньше. А энциклопедисты будут уменьшаться по экспоненте. Как я ныне понимаю, энциклопедическая образованность – это особый дар. Я, например, в общей сложности проучился около тридцати лет. Я добросовестно получил университетское историческое образование, потом экономическое, потом богословское, потом компьютерное, потом в сфере землеустройства. Не считая многочисленных курсов, семинаров и тренингов. Плюс двенадцать лет безвылазно в Российской государственной библиотеке. И я про себя могу сказать, что я чудовищно невежествен. У меня огромные пробелы в знаниях. Почему?

Не из-за тридцатилетней дружбы со спиртными напитками. Не из-за прожигательства жизни, для приятного процесса которого знания – лишь элегантно-фрагмент общего фона образа жизни. Не из-за несобранности и раздолбайства. Ведь раздолбаем надо выглядеть, а не быть. Как я в жил эти годы? Подъём в пять. Работа и лёгкая физкультура до 11 часов. Всё, первую смену я уже отпахал, а дальше – вполне богемно-аристократическое времяпровождение. С утра, которое начинается в двенадцатом часу – устричный бар с брютотом, днём – ресторан с деловыми разговорами, потом приятное времяпровождение с приятными людьми, а вечером – развлечения (театр или концерт, выставка или посещение студии какого-нибудь творца). Отбой в 22 часа 30 минут. Я не хожу по туснякам, на которых висит одна и та же шваль, считающая себя столичным светским обществом. Я тебе уже рассказывал: надо различать серьёзных людей – крупных воротил и хозяев жизни, богему – художников, артистов, режиссёров, писателей, журналистов, и так называемую тусовку – случайные люди с сомнительной репутацией, с сомнительными источниками доходов и с сомнительными намерениями. Москва – это тусовочный город. Я избегаю тусовок, потому что там собираются одни рыси и росوماхи, которые ищут, кого бы выщипать и обглодать до костей.

Надо возвращаться в своём кругу и стремиться попасть наверх. Избегать сомнительных знакомств. Избегать людей нефартовых, потому что нефартовость заразна, как инфлюэнца. Её подхватить ничего не стоит, как триппер. Но не избавишься, как от триппера, антибиотиками. Нефартовость плохо лечится, и протекает весьма болезненно. Лучше предохраняться.

Так вот, касательно моих взглядов и противоречий. Нет у меня твёрдых взглядов, и противоречия во мне разве что диалектические, в виде борьбы, но всё же единства противоположностей. У меня на любой вопрос всегда есть три диаметрально противоположных точки зрения. Скажем, я против абортотв, я за абортотв, и я за то, чтобы избежать по возможности абортотв – и ни за, и не против, и даже не посередине, потому что каждый случай нуждается в индивидуальном рассмотрении. Верю ли я в Бога? С одной стороны, я знаю, что Он есть, и даже показывал тебе, как ты помнишь, эсмээски от Него. Некоторые люди верят мне, что эсмээски приходят от Господотв Саваофа, другие считают, что это какой-то компьютерный сбой. Но тем не менее Он каждый раз отвечает на потаённое и каждый раз с разных телефонов. Владельцы номеров клянутся и божатся, что ничего не отправляли. Это правда. Как это происходит, никто не знает. Тем не менее Господотв наш Бог общается со мной таким вот продвинутым способом. Я сам в это не могу поверить, но тем не менее это есть.

Буквально на днях в центре видимой Вселенной обнаружили огромную полость диаметром около миллиарда световых лет. Может, это есть Его обитель, описанная Енохом в Книге небесных Дворцов? (Не мешало бы тебе прочесть и её, и Книгу Созидания «Сефер Йецира».) Что я вообще могу знать, если мой чувственный опыт ограничен, внечувственный недосто-

рен, а сверхчувственный неопишуем? А ты спрашиваешь – есть ли у тебя, дорогой дядя, убеждения? Да откуда же им при таком раскладе взяться?

Ты посмотри работу Томаса Куна «Структура научных революций». Там как раз про смену научных парадигм. Сегодня мы считаем истинным и правильным одно, а завтра, в силу вновь открывшихся обстоятельств, совсем другое. Но при этом ни чём нельзя быть уверенным. Долгое время считалось, что есть пятая стихия – эфир. И что есть эфирный ветер. Потом вроде как поладили, что никакого эфира нет. Но тем не менее эфирный ветер существует и дует со второй космической скоростью. Как это понимать? Так же, как я понимаю всё остальное – на веру, но критически. Просто живу с этими нерешёнными и, полагаю, нерешаемыми вопросами. И всё. Откуда взяться убеждениям, если ты ни в чём не уверен? Попробуй всё-таки изучить книжку Сергея Чернухи «Поляризация теория мироздания». Напиши, если что поймёшь.

Письмо 7

Милый мальчик, ты удосужил меня вопросом о русской духовности и русской литературе. Ты спрашиваешь, почему весь мир сходит с ума от Толстого и Достоевского и без конца ставит Чехова. Насчёт духовности я ничего, очевидно, тебе не скажу, потому что моя духовность умещается в карманах и позвякивает при ходьбе. Когда говорят: жить надо жизнью духовной, я впадаю в ступор. Мне уже немало лет, но я до сих пор не знаю, что такое духовность и особенно русская. Если только голову и душу русского человека сравнить с дачным чердаком или подвалом, где навален хлам поколений, явно для текущей жизни не нужный, но среди которого можно отыскать диковинные вещицы.

Также затрудняюсь сказать, что эти иноземные люди нашли в нашей русской литературе. Есть в ней некоторые не совсем бездарные вещи, но они либо не закончены, либо написаны в состоянии умственного помешательства.

Я плохой знаток литературы. Я читал беллетристики очень мало, практически не отклоняясь от хрестоматийной программы. Единственно, чего я читал увлечённо, так это Пушкина и о Пушкине, поскольку он самый гениальный русский гений, а его время – самое аристократическое в истории России. Лермонтову я отдавал должное, но не любил, Гоголю тоже отдавал должное, но без любви, хотя и с восхищением к его силе выражения. Он и Лесков с Салтыковым-Щедринным были самыми глубокими и пронзительными описателями нашей духовной красоты. Не буду говорить о Герцене и Огарёве, о Белинском и Писареве. Это были неглупые люди, но не более. Большими поэтами были Фёдор Тютчев и Афанасий Фет. Тургенев был большим мастером русского слова, но до пушкинской и гоголевской точной лаконичности он не смог подняться. Некрасов поэт так себе. Чернышевский – мужественный человек, но чистый социальный бумагомаратель. Панаев со Скабичевским обессмертили свои имена благодаря Бегемоту и Коровьеву. Толстой и Достоевский – великие баламуты земли русской, к тому же страшные зануды. Тогда ведь платили построчно, вот они и клепали зубодробительную тягомотину, размазывая кашу по столу. Это же всё мильнооперная литература, рассчитанная на толстые журналы, заменявшие скучавшим домохозяйкам телевизор. Поэт Надсон прославился только тем, что был любимым поэтом дедушки Ленина. Кстати, любимым чтивом Ленина был телефонный справочник, а вовсе не Карл Маркс. Иван Бунин – большой писатель, но лучшее его произведение – «Окаянные дни», а не что-нибудь другое.

Девятисотые и десятые годы дали множество литературных экспериментов, но это была дошедшая до нас затухающая волна французского декаданса. Я, на свой вкус, не нахожу такого

уж глубоко очарования ни в Бодлере, Рембо и Верлене, ни в Хлебникове, Гумилёве, Брюсове и Блоке. Единственно занятными штучками в французском декадансе я нахожу два романа Жориса Гюисманса – «Наоборот» и «Без дна», с которыми я тебе настоятельно рекомендую ознакомиться, хотя Дез Эссент – не фигура для подражания. Лучше уж брать пример с Енса Боота из повести Ильи Оренбурга «Трест «ДЕ». Горький, Бабель, Маяковский, Булгаков, Паустовский, Шолохов, Фадеев, Шукшин, Распутин, Афанасьев – отличные литераторы. Люблю ли я их? Скорее, отдаю должное. А должное я отдаю больше всех Набокову за лучший русский язык двадцатого столетия. Прочти «Дар». Содержание так себе, но язык эталонен. Если уж говорить о любви, то мне симпатичнее Аверченко, Зошенко и Хармс, а также Ильф с Петровым.

Если же тебе всё ж непременно хочется постичь русскую духовность во всей её неизбывной, непреходящей и неприглядной красе, прочти книжечку маркиза Астольфа де Кюстина «Россия в 1839 году». Всё в твоей пока неокрепшей головке станет на свои места: и духовность, и «что делать», и «кто виноват». Почитай иностранцев, писавших и пишущих о нашей любимой родине. После рыданий ты полюбишь Русь Святую ещё крепче.

Если ты хочешь понимать национальные характеры, прочти Гюстава Лебона. Он даст тебе методологическую базу для понимания психологии больших скоплений людей.

Моё любимое чтиво – античные авторы вроде Геродота, Тацита, Плутарха. Я люблю досократиков, киников, Платона и Аристотеля. Я люблю перечитывать восточные трактаты о военном искусстве и Свод законов Тайхорё. Я люблю древнекитайскую философию и японскую средневековую поэзию. Из всех беллетристов европейского Нового времени я лишь иногда перечитываю Бальзака и то только «Человеческую комедию», выделяя наиболее способных персонажей вроде Жака Коллена, Гобсека, Анри де Марсе, Растиньяка, Максима де Трая и ещё нескольких, которых ты без труда обнаружишь. За что я люблю Бальзака? За жизненность, за неутраченную поныне актуальность.

Я бы тебе рекомендовал прочитать Бертрانا Рассела «Историю западной философии», а затем прочитать тексты тех философов, о которых он пишет. Это даст тебе кругозор. И рекомендую почитать тебе работы по истории науки и искусства. Читай биографии исторических деятелей, а также мемуары. Там больше достоверности, чем в учебной литературе, которая подвержена идеологическому влиянию. Рекомендую прочитать биографии Джона Пирпонта Моргана, Джона Рокфеллера, Пола Гетти и Аристотеля Онассиса. Это всё ж лучше поможет понять тебе механизм восхождения к вершинам богатства и власти, нежели чем раскрытие характера Фрэнка Каупервуда большим художником Теодором Драйзером.

Я, повторюсь, не люблю художественную литературу за подавляющий процент порожняковости её содержания. На мой взгляд, достаточно пустая трата времени читать и вчитываться в чужие графоманские бредни. (Хотя, признаюсь, я считываю модные новинки, чтобы держать руку на пульсе времени.) Если ещё уважительно отношусь к поэзии за навевание чувств, к мемуаристике и путевым заметкам, то к большинству поделок так называемой художественной прозы считаю вымученной из глупых голов чистой байдой для уничтожения драгоценного досуга. Вообще, много читать – утомительно для зрения.

Узнай побольше о Фридрихе Флике – этот достойнейший из достойных прочитал за всю жизнь лишь одну книжку – «Трое на снегу». Что не помешало ему стать мультимиллиардером. Чего и тебе желаю. Пиши.

Письмо 8

Ты поднял сложную тему, предположив, что, если я не люблю русскую литературу, то я и не люблю родину. Любовь – это вообще некая вещь/явление/понятие, не имеющая чёткого определения. Невозможно даже сказать, что есть любовь матери к сыну, сына к отцу, мужчины к женщине, мужчины к мужчине, а ты сразу про родину.

Что такое родина? Ландшафт? Люди, его населяющие? Правовые и хозяйственные связи между этими людьми?

Давай попробуем обозначить реперные точки, дабы нам ввести оси абсцисс и ординат, на которых мы построим контур любви и родины, а затем, введя ось времени, выдеем из контура тридэшную модель, которую крути как хочешь.

Что есть жизнь на родине у ныне живущих поколений? Ясли, сад, школа, институт, работа, жена с детьми, пенсия, больница, морг, кладбище. Ну и телевизор, конечно. Бесконечная фоновая картинка, как волшебное зеркальце, показывающее то, что тебе совсем не интересно. Родина – это кажущаяся бесконечной, но быстро проходящая цепь событий – от зловонной пелёнки до смердящего савана. В этом процессе мы вступаем в сношения с другими людьми, плывущими по той же реке времени по примерно той же траектории. И происходит это на одном ландшафте. Что здесь любить? Без чего из этой череды событий мы бы с радостью не отказались? Разве только не от баб и водки, а без остального вполне счастливо бы обошлись.

Школа – по крайней мере так декларировалось – пыталась прививать в числе прочего и любовь к родной природе. Люблю ли я русскую природу? Да насрать мне на природу. Что в ней любить – совокупность древесно-кустарниковых насаждений? Равнинную топографию? Насекомых и всяких ёжиков-белочек-зайчиков? Или может снегом и другими осадками прикажешь любоваться? Многие очевидно привычные вещи вовсе не очевидны. Всё дело в смыслах, которыми мы наделяем явления. Что красивого в звёздном небе? Только наш ужас перед ним.

Нам пытались привить любовь к родине как совокупному результату исторических усилий государственных и общественных деятелей, а также как историческое творчество огромных народных масс. Как начинаю это слушать, у меня падает планка и выносит чердак со всем содержимым.

Если прочесть нашу историю меж строк, то ничего радостного мы не увидим. Норманны подмяли восточно-славянские и финно-угорские племена, бездумно проживавших на этой территории. Первые князья – самые обычные бандиты, а государственная деятельность сводилась к банальному рэкету, разводкам и стрелкам с другими князьями. Потом все перессорились и отдельные князья, не располагавшие мощными своими бригадами (тогда они назывались дружинами), вызывали на подмогу диких степных воров и хулиганов. Естественно, кончилось тем, что степные бандиты подмяли под себя наших доморощенных. Так установилось почти на двести пятьдесят лет степное иго. Оно заключалось в том, что без ярлыка (специального аусвайса) русский князь даже пёрнуть не смел, и систематически выдаивал своих подданных, чтоб занести ясак (бабло) в Орду. В отличие от распространенных заблуждений, никакого героического сопротивления наш народ в течение двух веков не оказывал. Монголы не сильно нас тромбовали, лишь бы вовремя грев им подсылали. Иго рассосалось само собой.

Потом московские князья стали собирать земли – в основном через террор. Это сейчас в учебниках он называется государственным строительством. В предыдущих цедулях я тебе

дал несколько импрессионистских мазков нашей истории, нет смысла повторяться. Почитай Карамзина с Ключевским и Соловьёвым, потом почитай русский эпос (страшная кровавая баня с расчленёнкой и сплошным душегубством), а затем посмотри на это глазами иностранцев или малоизвестных критиков вроде Андрея Георгиевича Купцова.

Поскольку с экономикой у нас всегда было слабовато, родина наша пошла по пути развития не товарно-денежных, а феодальных отношений. Это означает, что первичной ценностью является не промышленное производство, а сельскохозяйственное. Земельный надел стал священной коровой, хотя должен был стать обычным легко оборачиваемым товаром. Но не в наших широтах следовало бы так самозабвенно ковыряться в земле. Надо было развивать руки. Но, увы...

Как ты, наверное, не знаешь, мой дружок, с рукоделиями у нас всегда был швах. Кроме пеньки мы до двадцатого века вообще ничего не могли экспортировать – такого качества было то немного, что производилось русскими руками. Хлебный экспорт был всегда незначительным и не от избытка производительности. Так вот, наша история – это история пассивной и непастионарной ползучей экстенсивности и в промышленности, и в сельском хозяйстве. Наша территориальная экспансия тоже была экстенсивной – в незаселённые и непригодные для жизни Сибирь и Север. Никаких колоний в Африке, Азии и Америке мы не нажили. На халаяву прихваченную Аляску не смогли удержать.

Присоединённые народы скорее присасывались к нам, нежели чем сами были как-то полезны метрополии, давая её хоть что-то. Вплоть до развала СССР в 1991 году они в чистом виде паразитировали на титульной шее. Это не метафора – достаточно сравнить уровень жизни в РСФСР и прочих республиках Советского Союза в 1965, 1985 и 2005 годах. Сразу станет ясно, кто чей хлеб жрал и кто кого угнетал.

Петровские завоевания, так называемое окно в Европу – не более чем досужий поэтический образ. Выход к балтийским волнам был сравнительно бесполезен, потому что торговать свободно в европах нам так и не давали. И сейчас, триста лет спустя, обрати внимание, не дают, под всякими надуманными предлогами ограничивая наш экспорт. Более-менее Россия обрела силу после взятия Парижа казаками. Их медными яйцами восхищался Наполеон. А до этого с Россией вообще не считались. Я тебе рекомендую читать не досужих сочинителей учебников, а торговые и таможенные хартии и статистические справочники, а также мемуары реальных деятелей, принимавших решения. Тогда у тебя будет в уме не идеологическая, а практическая реальность картины мира.

Подражательство Западу в модах, манерности и куртуазности не дало нам главного – мы не создали мощных научных школ и сильных промышленных предприятий. Пришлось сметать царский режим и на костях и из костей малограмотного и тёмного народа ковать достаточно примитивную советскую промышленность. Примитивной она была потому, что не было вообще никакой базы, кроме нескольких заводов типа Путиловского (в промышленности группы А) и нескольких мануфактур типа Трёхгорки (группа Б). Объективности ради стоит признать, что товарищ Сталин был крупнейшим государственным деятелем в истории России. Все наши государи до и после – чистые соплежуи по сравнению с ним. И дело не в том, что он утрамбовал и превратил в лагерную пыль всю революционную сволочь. И не в том, что одолел Германию ценой не стратегии, а огромной крови. И дело даже не в промышленности, особенно военной, которую создали на ровном месте за несколько лет. Его заслуга в том, что он выстроил систему производства умственности – среднюю и высшую школы лучшего мирового уровня.

Только это обеспечило тогдашней России прорыв во всех областях жизни, завело её ненадолго в ранг сверхдержавы и создало багаж, который мы до сегодняшнего дня пропиваем.

Должен тебе ещё раз заметить – чистой справедливости ради – что русская история не самая неприглядная и позорная история. Английская или французская истории не менее кровавые и бесстыдные. Но история – такая штука, что требовать от неё соблюдения личной гигиены бессмысленно. Мы можем лишь ретушировать портреты предков, замарывая оспины, прыщи и язвы. Чем, собственно, все народы и занимаются. Все хотят выглядеть пристойно.

Сегодня мы пытаемся творить историю, на своё усмотрение перестраивая реальность. Я вижу изъяны в правовой базе и общем людоедском настрое наших сограждан. Я нахожусь на фидбэке с кое-какими чиновниками категории А и знаю умственное бессилие этой среды. Но им умные не нужны. Им нужны послушные, бессловесные, бессовестные.

Я не борюсь с ветряной мельницей всеобщего абсурда русской жизни. По мере сил я выступаю против конкретной глупости и несправедливости, против нелепостей и крайностей. Я стремлюсь упростить порядок землепользования в Российской Федерации, развязать руки девелоперам и пустить страну по пути малоэтажного коттеджного строительства. Пока у меня это получается слабо, потому что эта тема абсолютно по херу тем, кто назначен за неё отвечать.

Вот, кстати, один из примеров, почему русские люди презирают и ненавидят государственную власть, а заодно и бегут с родины, проклиная свою жизнь. Казалось бы, в России чего-чего, а земли много, больше, чем сожрёт любая даже самая ненасытная задница. Почему бы не дать людям строить себе дома, обустраивать их, рожать детей и чувствовать себя относительно счастливыми? Тем более, когда русские физически вымирают, когда им надо создавать все условия, чтоб плодились и размножались. По идее, так должны думать высшие должностные лица, считающие, что они управляют государством.

Поздновато, но как-то хватились, что как жильё было страшной проблемой двести лет назад, так и осталось. Приняли решение сделать такой национальный проект. Что за проект, хоть убей, я понять не мог, потому что любой проект предполагает начало и конец, чёткий план последовательных действий, привязанных к срокам, ответственных лиц, исполнителей и бюджет. Естественно, всё было сделано по-русски, когда главное – принять резолюцию и взять на контроль.

Помимо того, что, разумеется, ничего не вышло, в ситуации с землепользованием и обеспечением участков необходимой инфраструктурой вышло значительное ухудшение предыдущей ситуации, при которой хоть что-то строилось.

Приняли разнородные и разноплановые законодательные акты, запутавшие и усложнившие все процедуры до чрезвычайности. Во-первых, всю предварительную работу по подготовке земельных участков под застройку свалили на местное самоуправление, у которого, по существующему и почему-то неизменённому для этих целей порядку, просто не было средств для выполнения необходимых землеустроительных процедур. Во-вторых, ввели процедуру предоставления участков через аукцион. Получилось, что муниципалитеты стали сами предлагать застройщикам за свои деньги формировать земельные участки, а потом выставлять их на открытые аукционы и за них бороться со всеми желающими. Понятно, что дураков нашлось совсем немного. При остановившемся процессе получения участков и сокращении объёмов строительства и предложения жилья была стимулирована ипотека, резко увеличившая платё-

жеспособный спрос. В результате цены на жильё взлетели за предельный уровень. Помимо этого, жизнь застройщиков обременена незаконными, но неизбежными обременениями: взятками, откатами, необходимостью отчислять часть своих инвестиций как на нужды местных властей, так и за свой счёт строить и вводить в эксплуатацию объекты инфраструктуры с последующей безвозмездной их передачей монополистам из сферы жилищно-коммунального хозяйства. И всё это на фоне невозможности кредитоваться по приемлемым ставкам, при полном произволе административных, фискальных, надзирающих и правоохранительных органов.

Вот тебе пример, как благие пожелания властей, у которых левое полушарие мозга не дружит с правым, из нашей просто плохой жизни делают абсолютно несносную. Вот на преодоление чего я перевожу годы своей жизни, вот за что я борюсь и не собираюсь сдаваться. Я подключаю всех приличных людей, которых удаётся встретить. Я стремлюсь остановить процесс изведения и уничтожения собственного населения. Или хотя бы затормозить, иначе вся мало-мальски приличная публика либо издохнет, либо разбежится. И мне тогда будет не с кем выпить и поговорить.

Стремление зарабатывать на строительстве огромных посёлков – не мой, как ты знаешь, мотив. Я к коммерции отношусь с подозрением. Но заметь, мой друг, зарабатывать, а не воровать, – это не только ненаказуемо, но и вообще-то, по-хорошему, должно только приветствоваться. Зная мою склонность к эстетическим наслаждениям, можно с уверенностью предположить, что деньги я, как всегда, буду просаживать не в казино (хотя это было бы моё личное дело), и не на благотворительность (я её просто не люблю), а на скупку арта, наём музыкантов, поддержку балерин, пьянство с художниками, писателями и поэтами. Такие, как я, на свои деньги и по своей прихоти создают культурный фон, который потом становится достоянием нации, её культурным наследием и основным предметом гордости перед потомками и чужестранцами.

Обрати внимания – нынешняя Россия не дала миру ни одного художника, архитектора, актёра, режиссёра, писателя, которые вошли в первый мировой эшелон. В лучшем случае мы представлены несколькими позициями во втором. Заметь, что один зал с авангардом в ГМИИ (бывший Цветаевский музей, не поворачивается язык называть его Пушкинским, как Румянцевскую библиотеку – Ленинской) стоит дороже всей Третьяковской галереи. Отчего так? Потому что только русский авангард является уникальным русским торговым предложением, тогда как всяких шишкиных и айвазовских в мире много. (Знаешь, как делают фальшаки нашего русского всего? Покупают третьесортных западных художников 19 века, переписывают, подделывая, подпись – и новодельные Шишкин с Айвазовским проходят экспертизу в ведущих государственных музеях.)

Лично мне бы хотелось найти и поддержать новое направление в русском искусстве. Мне это было бы приятно и лично, и ваще. Так кто любит родину – тот, кто шпыняет жидов и чурок, истово крестя медный лоб, либо тот, кто всё прекрасно про свою родину-уродину понимает, но, тем не менее, старается сделать из неё пригодную среду обитания для строительства действительно великой русской цивилизации? У меня готовых ответов, как и рецептов, нет. Пиши.

Пост Скриптур. Что касается моей любви – или нелюбви – к русской литературе. Я люблю Пушкина. Я люблю Платонова. Я люблю Хармса. Но! Если мы могли бы дать кое-как адекватный ответ Генри Миллеру (хотя и не дали), то писателей уровня Льюиса Кэрролла, Умберто Эко или Томаса Харриса наша земля ещё не рождала. И драматургия наша – отнюдь

не шекспировская. Чеховские пьесы примитивны, как кремниевое ружьё. Они понятны всем и потому их охотно ставят во всём мире – но в основном как учебные малобюджетные спектакли.

Драматургии в России вообще нет. Россия – мировые культурные задворки, глубокая и несвежая литературная, кинематографическая, музыкальная и архитектурная дупа. Пока дупа.

Письмо 9

Что вдруг тебя пробило, чтобы ты заговорил о Боге? Я тебе уже докладывал, что Господь Саваоф обменивается со мной эсмээсками. Ты после этого счёл, что у меня очередной алкоголический делириум, но потом убедился – кто бы сомневался? – в абсолютной правдивости и достоверности всего, что я тебе излагал.

Я соприкасался с еврейской теологией, слушая размышления о Торе учёных раввинов в Московской хоральной синагоге и посещая занятия в иешиве. Я получил небольшие, но систематические сведения о Новом Завете в неопятидесятнической библейской школе. Некоторое время провёл в общении со старцами Оптиной пустыни и в разговорах с православными богословами. В результате я всё глубже запутывался в показаниях этих опытнейших мыслителей и провидцев, но картина тем не менее парадоксальным образом прояснялась.

Правда, по мере изучения канонических и апокрифических текстов, а также трудов серьёзных критиков религии, я стал понимать, какая же каша в головах простых людей, которые считают себя верующими – независимо от конфессии.

Теологи всех конфессий убеждены, что только при наличии Бога в человеческой жизни появляется смысл. Наличие Бога в картине мироздания даёт определённую систему ценностей и шкалу для оценки результативности человеческого жизненного пути.

Жизнь человека не сводится к количественному и качественному потреблению вещей и ощущений – «не хлебом единым будет жив человек, но всяким словом, исходящим из уст Божьих».

Вершиной «серьёзного» подхода к жизни у «серьёзного», но неверующего человека является наличие некоего «дела». Это может быть какой-либо собственный бизнес, карьера в политике, фирме или науке, занятие искусством или так называемыми «добрыми делами». Критериями успешности в данном «деле» являются количественные показатели: количество имеющихся в распоряжении денег, количество написанных произведений, количество благодетельствованных людей.

Что такое или кто такой Бог? Это существо, несопоставимое с человеком по своим мыслительным и созидательным возможностям, создавший физический пространственно-временной континуум, наполнивший его предметным содержанием и определивший непреложные законы функционирования и взаимодействия частей этого континуума.

Согласно Откровению, данному самим Богом людям через Писание, Бог вначале спроектировал и сотворил духовных существ – ангелов, обладающих разумом и свободой воли. Целью сотворения ангелов было создание ответственных помощников для воплощения в «материи» других Божьих замыслов, таких как создание физического мира и заселения его живыми существами, включая и самый главный Божественный проект – человека.

Библейские тексты рассказывают, что при создании ближайшего круга помощников – архангелов – одно из самых чудесных творений Бога архангел Люцифер возомнил себя бого-равным, за что был изгнан с Небес, то есть из места, где живет Бог. Более Люцифер стал известен под именем дьявола или сатаны. С ним была изгнана треть ангелов, которые стали известны под именами бесов, демонов или чертей. Обиженный сатана сразу же начал строить козни Творцу. Но Бог не уничтожает свои творения – Он убирает Свое покровительство и позволяет им самим, своими делами приходить к логическому концу. Поскольку базовыми принципами мироустройства Бог сделал любовь и прощение, то злой и мстительный сатана постоянно проигрывает в схватке с другими архангелами Михаилом и Гавриилом, а также в схватке с человеком, если тот в своих помыслах и поступках руководствуется принципами любви и прощения. Главное оружие сатаны – ложь. Он обманывает людей, подбивает их на отвратительные поступки, сулит им безнаказанность и несправедное богатство. При этом он ненавидит людей, особенно тех, которые добровольно соглашаются служить ему ради власти и денег. Этим он просто презирает. Всех своих служителей в конце концов он заводит в тупик и безжалостно губит.

Бог создал человека на радость Себе и самому человеку. Теологи думают, Богу доставляло и доставляет огромное удовольствие общаться с человеком. Те люди, которые ищут общения с Богом, уверены, что более любящего и доброжелательного собеседника и покровителя нет. Более того, Бог помогает людям решать любые проблемы и выводит их из самых безнадежных ситуаций. Когда человек, имевший прижизненное общение с Богом, умирает, то сразу предстает перед своим Создателем и в дальнейшем живет вечно в непосредственной близости с Богом, как маленький ребенок со своим любящим и заботливым отцом.

Бог, создав человека, подарил ему всю планету, но просил соблюдать определенные установления. Дьявол, стремившийся исподтишка нагадить Богу, соблазнил человека, чтобы тот сознательно ослушался Бога. Согрешив, человек, созданный со свободной волей, не выбрал путь искреннего раскаяния, но стал сваливать вину на других, в частности на данную ему жену, на дьявола и на самого Бога. Человек сказал, что его жена по науськиванию дьявола ослушалась Бога и вынудила согрешить и самого человека, но поскольку эту негодную женщину подсунил ему Бог, то, стало быть, ответственность за грехопадение лежит и на Нем, на Творце и Любящем Отце. За этот подлый образ мыслей человек и был выгнан из Царства обилия и благодати, и отправлен на перевоспитание в суровой жизненной борьбе: "в поте лица будешь добывать хлеб свой".

Отдельные умственные бунтари считают, никакого Бога нет, что Вселенная возникла сама по себе, жизнь на планете возникла в результате случайного синтеза органических веществ, что человек разумный в конечном итоге является потомком случайных изменений в молекулярных структурах углеродных соединений, ответственных за передачу наследственной информации. Все погрешности и несуразности при этом списываются на весьма продолжительную временную составляющую этих изменений, дескать, за миллиарды лет чего только не произойдет. Наука на текущем этапе, все более углубляясь в тайны Божественных замыслов, пришла к выводу, что случайное возникновение жизни принципиально почти невозможно – шансы на получение комбинации атомов в такую сложную вещь, как живая клетка, способную к самоподдержанию и самовоспроизводству, оцениваются как один к гуголу. Гугол – это единица со ста нулями. Это настолько большое число, что им даже нечего сосчитать, потому что количество элементарных частиц во всей Вселенной оценивается в единицу с восьмьюдесятью тремя нулями. Но это сегодняшние воззрения. Завтра они могут поменяться.

Также известные на сегодня законы генетики можно интерпретировать как делающие эволюцию принципиально невозможной – дескать, каждый биологический вид является набором идеально подогнанных друг к другу набором конструктивных признаков, и изменения одного из таких признаков не ведут к появлению другого биологического вида. Между прочим, сам Чарльз Дарвин считал свою эволюционную теорию не более чем рабочей гипотезой, потому что просто пытался найти взаимосвязь между разнообразием живых форм и этапами развития живого существа в яйце или материнской утробе, т.е. пытался увязать онтогенез с филогенезом. Достоверно нам ничего не известно, потому что воспроизвести эволюции мы действительно не можем, даже на уровне одноклеточных организмов.

Данные палеобиологии говорят, что жизнь на Земле возникла сразу во всем объеме, то есть количество живого вещества было одинаково, как и миллиарды лет тому назад, так и сейчас. Еще палеоантропология установила, что человекообразные обезьяны, а также ископаемые неандертальцы, австралопитеки, синантропы и прочие человекоподобные приматы не были предками кроманьонцев, то есть нас с вами. Заодно вроде бы установлено, что все люди являются потомками одной единственной женщины, которую называют Пра-Евой и датируют её существование средним палеолитом – это примерно сто пятьдесят тысяч лет назад.

На самом деле, совершенно непонятно, как, когда и из чего возникла Вселенная, как сформировалась Солнечная система, как возникла жизнь на третьей планете, как появился человек разумный, как у него возникли мысли, образы и речь. Есть только предположения и теории, но они запутывают нас еще больше, потому что Солнце, согласно ещё недавним физическим теориям, уже давно должно было прогореть, Земля остыть, и все вместе быть затянутыми в ближайшую черную дыру.

Однако древняя книга – Библия – предлагает свои ответы на многие вопросы, и чем глубже ты ее изучаешь, тем больше вещей тебе становится либо яснее, либо безразличнее. В конце концов, лично для твоей жизни не так уж важно, возникла Земля миллиардом лет раньше или позже. Для тебя лично важно, что она вообще возникла, и теперь ты на ней зачем-то живешь свои несколько десятков лет. И ключевой вопрос твоей земной жизни – зачем ты живешь, и что будет с тобой после смерти: умрешь ты насовсем, как сгоревшая солома, или у тебя есть шанс продолжить свою жизнь в другой форме – в виде духовной сущности.

Ты можешь бравировать тем, что якобы не боишься смерти и тебе все равно, будешь ли что-либо ощущать после остановки сердца и дыхания или нет. Если тебе это безразлично, то тогда в твоей жизни вообще принципиально не может быть никаких ценностей. Что может иметь ценность, если все люди в конце концов умирают, и как приходят в мир голыми и с пустыми руками, так из него и уходят? Ты считаешь, что будешь срывать удовольствия как цветы? Возможно, в течение некоторого времени чревоугодие, алкоголь и сексуальные похождения забавляют человека, пока он не сталкивается с неминуемым процессом расплаты в виде старения, болезней и душевной пустоты. Рано или поздно, но эти чувственные ощущения перестают доставлять удовольствия, а досужие разговоры с людьми надоедают – все темы уже обговорены и все вещи обсуждены. Человек теряет интерес к другим людям, к карьере и к деньгам – ему это больше не в радость. Годы проходят, а удовлетворения нет. Жизнь уходит, а насыщения ею нет. И радости от жизни больше нет. Одна пустота, которую не заполняют ни дети, ни увлечения, ни путешествия и новые впечатления. Помни об этом. И не забудь умереть. Пиши.

Ты спрашиваешь, как и почему люди обращаются к Богу. Что я могу сказать? Обращение к своему Отцу – вопрос добровольный. Он никому себя не навязывает. Он не доказывает тебе Своего существования, если ты им не интересуешься. И силком в Царство Божье тебя никто не тащит. Если же ты ищешь лица Божьего, то Он тебе откроется, а всё остальное приложится.

Что могут сказать о Боге те, кто к Нему пришел? Они могут сказать, что Бог – это личность, у которой есть интеллект, воля и характер. Эта личность непостижима приборами, но ее присутствие ощутимо самим человеком, который по совокупности свойств и качеств сам является совершеннейшим прибором. У этой личности есть возможности определять ход событий в материальном мире и у нее есть планы, что и как должно происходить в этом мире. Эта личность любит людей и хочет решать их проблемы. Этой личности приятно, когда на чувство бесконечной любви к людям последние платят взаимностью. Эта личность установила определенные правила поведения для людей, и соблюдающий эти правила пользуется максимальной поддержкой и расположением Бога. Эти правила прописаны в Библии и любой может изучить их. Эти правила неизменны, но человек обладает свободой воли, будет он их соблюдать или нет. Если человек принимает на себя обязательства перед Богом, то тогда и Бог принимает на себя обязательства перед человеком. Бог никогда не отступает от взятых на Себя обязательств перед человеком, не обманывает и не передергивает. Ты можешь общаться с Богом напрямую, через молитву, и Он даст тебе ответы на все твои вопросы. Молитва может принимать форму живого непосредственного духовного разговора с Творцом. Чтобы говорить с Богом, вовсе не обязательно иметь перед собой рукотворные образы в виде икон или распятий – достаточно просто обратиться к Нему. Для явления Своей воли и силы в твоей жизни Бог не нуждается в каких-либо проводниках, но люди нуждаются в пастыре и духовном наставлении. Человек прежде всего поклоняется Богу, но не духовному пастырю или иконе. Они не подменяют Бога. А мерзостью в Божьих глазах, о чем Он сам неоднократно говорил через Библию, является поклонение идолам, куда входят другие боги и различные предметы оккультной силы, как-то: статуэтки божков, амулеты, талисманы и прочее. Гадание о Божьей воле через всяких магов, прорицателей и астрологов также является мерзостью в Его глазах. У Него достаточно способов известить тебя лично о Своей воле касательно твоей жизни – достаточно в страхе Господнем, в покаянии и смирении обратиться к Святому Духу, признав Иисуса Христа Своим Господом и Спасителем. Это, как ты понял, христианская версия спасения.

Люди верующие, считающие, что они ищут Бога, утверждают, что если ты изъявишь желание прийти к Нему, добровольно согласишься жить по Его установлениям, то ты сам и твоя жизнь начнут меняться. Это не значит, что с неба тебе будут падать колбаса или деньги, хотя бывает и такое. Но обстоятельства твоей жизни начнут складываться в твою пользу, и все твои устремления, соответствующие Божьему Слову и Божьему плану относительно тебя, получают сверхъестественную поддержку. Ты начнешь получать помощь оттуда, откуда ее совсем не ожидал.

Через изучение Божьего Слова – Библии – тебе откроются доселе непонятные механизмы жизни, и ты сможешь пользоваться ими, обращаясь к Богу за помощью в ответственные и переломные моменты.

Ты начнешь насыщаться жизнью. Она обретет смысл. Ты будешь жить для Бога, а Он будет опекать тебя. Бог уже воплощался на земле как человек по имени Иисус. Христос – это не фамилия, а «мессия» по-гречески. Считается, что это Бог родился в образе человека и прожил свою жизнь в полном соответствии с установленными Им Самим правилами-запове-

дями. Люди, озабоченные лишь шкурными интересами – что есть, что пить и во что одеться – не приняли высоких нравственных стандартов, которых держался Иисус, и убили Бога самой позорной в те времена смертью, распяв Его на деревянном кресте для усугубления страданий. Иисус же простил их, ибо не ведали они, что творили.

В чём смысл жертвы Христа и в чём, соответственно, смысл христианства? Ты слышал ведь наверняка об Адаме и Еве и даже первородном грехе. Но первородный грех – это не то, о чём ты думаешь. Первородный грех – это непослушание Богу, которое, как сказано в Писании, хуже колдовства. Адам и Ева ослушались Бога и за это с треском и позором были изгнаны из Божьего присутствия. Адам сдал свои позиции хозяина Земли сатане добровольно: он мог отказаться вкушать плод с запретного дерева. Силой Адама и Еву никто не принуждал жрать то, что не велено. На крайний случай, Адам мог тут же покаяться и попросить у Бога прощения. Он этого не сделал. Бог создал человека для своих, нам неведомых целей. Но что нам ведомо – это что Бог любит человека и всегда хочет общения с ним. У тебя по наивности может возникнуть вопрос – о чём Богу говорить с людьми? Да обо всём: от траектории разлёта галактик до фасона твоих ботинок. Богу всё интересно, что ты думаешь. Так и взрослому зрелому человеку интересно, как мыслит и что чувствует его трёхлетний ребёнок. Поскольку согласно Божьему установлению грехи можно было смывать только кровью жертвенного беспорочного животного, то пришлось Себя Самого приносить в жертву Своим же установлениям, чтобы вернуть человеку возможность непосредственного общения с Богом. Богу пришлось воплотиться в земного человека – Иисуса Христа, прожить беспорочную жизнь, ни разу не согрешив, и быть убитому по желанию первосвященников. Поэтому Христа называют Агнцем – то есть жертвенным ягнёнком. До смерти Христа Бог постоянно присутствовал на земле только в одном месте – в Скинии, специально отгороженном месте в Иерусалимском храме. Пространство Скинии было отделено от остального мира завесой – тяжелой портьерой из нескольких склеенных слоёв кожи. Эту портьеру не то что не порвать было руками – её не взять и современной пулей. В момент, когда Иисус испустил последний вздох, завеса разорвалась сверху вниз, и Дух Божий вышел из Скинии в мир, и теперь доступен каждому, признающему Христа своим Господом и Спасителем.

Иисус не был кем-то вроде городского сумасшедшего, каким Его пытались выставить тогдашние служители иудейского культа. И не был бунтарем или террористом, призывавшим к неуплате налогов или государственному перевороту, хотя есть исследователи, считающие его зилотом. Согласно Писаниям, за всю свою тридцатитрёхлетнюю жизнь он никого не убил, не совратил, ни у кого ничего не украл и даже ни разу не солгал. Он призывал людей любить друг друга, прощать друг другу обиды, помогать друг другу. Он делал людям только добро, исцелял их и кормил на собственные средства. Ты должен знать, что библейский Иисус Христос, в отличие от последующих религиозных выдумок про него, никогда не был нищим голодранцем.

Один католический кардинал издал книгу, в которой достаточно убедительно доказывает, что Иисус в нынешних масштабах цен был бы миллионером. Во-первых, Он родился в весьма состоятельной семье – Иосиф, муж Девы Марии, был, по нынешним понятиям, крупным строительным подрядчиком и инженером. Мать Его, Мария, тоже была из зажиточных слоев. В-третьих, при рождении Иисуса волхвы принесли множество драгоценных даров: золото, камни, ценнейшие благовония (стоимость сосуда с благовониями, которыми Мария Магдалина омыла ноги Господа, равнялась годовому доходу зажиточного жителя Иудеи). В-четвертых, Иисус сам работал – и не по найму, а как компаньон в семейном деле – до того, как начал проповедовать в возрасте тридцати лет. А казначеем у Него был – кто бы ты думал? – Иуда Искариот, который и предал Его. Иуда ходил с сундучком, в котором всегда лежало

много-много тысяч сребреников от добровольных пожертвований. Хотя продал своего Учителя за тридцать (где-то около 300 евро по-теперешнему). А почему римские легионеры бросали жребий, кому достанется одежда Иисуса? Потому что у него был цельнотканый хитон, который могли себе позволить лишь очень состоятельные люди, как сегодня индивидуальный пошив костюма за пять тысяч евро у самого дорогого портного в мире Джанни Кампаньи.

А то, что Господь всех христиан сказал, что легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в Царство Божие, имеет совсем не тот смысл, к которому мы привыкли, что, дескать, богатство – это плохо и постыдно. Иисус сам же поясняет, что дело не в богатстве, а в отношении к нему – оно не должно затмевать все остальные ценности, и, прежде всего, любви к Богу и ближнему. Прочти внимательно притчу о хозяине, который, уезжая, раздал по несколько талантов серебра своим слугам. Те, кто удвоил состояние за время его отсутствия, были вознаграждены. Тот, кто зарыл свой талант в землю, был с позором изгнан. Через Евангелие сам Господь Бог призывает нас использовать дарованные Им возможности и способности. Чего же тебе стыдиться? «Все, что может рука твоя делать, по силам делай», сказано в Библии у Екклесиаста. Если Бог будет за тебя, то кто устоит против тебя?

Бог, считают богословы, особенно протестантские, хочет видеть тебя и твоих потомков здоровыми, счастливыми и богатыми. От тебя Бог требует послушания. Его правила разумны и целесообразны, все они изложены в Библии. Изучать Библию и молиться – совсем непростое дело. Царство Божье усилием берется. Но дорогу осилит идущий. Ищи – и найдешь, стучи – и тебе отворят. Бог любит тебя и, как любящий и заботливый Отец, Он всегда рад принять тебя, заключить тебя в Своих объятья и дать тебе всё, о чем ни попросишь во имя Иисуса Христа. Верь Ему, обращай к Нему, а мне напиши.

Пост Скриптур. Раньше моя вера была слабовата из-за недостатка знания. Всё-таки в сердце у меня тоже есть мозги. Но после чтения Роберта Монро, где он описывает, как Саваоф ходит по своему нуль-пространству так же, как перед Моисеем в своё время, я понял, что столько разноплановых авторов в унисон брехать не могут. Поскольку показания сходились, я уверовал окончательно и бесповоротно, но ненадолго. Я опять во всём сомневаюсь.

Пост Пост Скриптур. Но каков змей?! «Подлинно ли сказал Бог: не ешьте ни от какого дерева в раю?» Вот так разводят на жиже доверчивых тётушек.

Письмо 11

Наконец-то ты меня озадачил вопросом, которого я ждал. Ты спросил, что самое главное в этой жизни. Отвечаю: главным для всех является разное. У людей верующих самое главное – страх Божий. Это не просто ужас перед Богом, а предельное уважение и трепет к Своему Отцу и Создателю. Будешь ходить путями Божьими, соблюдать заповеди Его, искать лица Его, бояться гнева Его, любить Его – всё остальное приложится.

Что приложится? Тоже для верующих главное. И здоровье, и семья, и карьера, и деньги, и даже так называемое счастье. Что такое счастье? Это когда у тебя есть всё, о чём ты мечтал, в том числе и остатки надежды, что это сможет продолжаться всегда. Если у человека есть многое, но он мечтал о «Бугатти Вейроне», и обладание этим автомобилем для него принципиально, то он без него полностью счастливым не будет. А нужен он ему на самом деле, не нужен... Никто не решает за человека.

Людам неверующим сложнее. Они в постоянном раздрае. А во второй половине жизни ещё и в ужасе от неизбежной смерти. Верующие надеются на вечную жизнь, а неверующему и надеяться не на что. Но что надо всем без исключения – это здоровье и деньги.

Объективно человеку не так уж много надо для здоровой безбедной жизни. Качественная простая еда, удобная одежда, крыша над головой, занятие по душе и некоторые средства для проведения досуга. Больше всего человека делает несчастным плохая организация семейной жизни и постылая работа ради куска хлеба. И, конечно, нездоровье. Здоровье надо беречь всегда, оно есть фон для счастья. Как говорил главный герой фильма «Последний дюйм»: «В жизни можно сделать всё, если не надорваться». Всё возможно, если рассчитывать свои силы и не брать на себя заведомо неподъёмные обязательства без точного расчёта сроков исполнения.

Я и сам не знаю до конца, как Богом или безличной природой сформатирована матрица человеческой жизни. Есть ли полная свобода воли и непредсказуемость человеческого выбора или же есть движение в определённом коридоре возможностей, где ассортимент возможного выбора невелик. Ванга, например, считала, что судьба жёстко predetermined. По моим наблюдениям, движущийся по жизни человек иногда упирается в невидимую стену непреодолимого стечения обстоятельств, блокирующих его дальнейший путь в желаемом им самим направлении. И ему всячески мешают преодолеть барьер, открывая другие двери. Он идёт в эти двери, и там упирается в невидимые стены. Упорствуя, он разбивает себе лоб в кровь: он видит цель, она близка, он рвётся к ней, но невидимая преграда отшвыривает его назад. В то время как другие люди, менее талантливые и способные, преодолевают эту стену, даже не замечая её существования.

Какой-нибудь явный дурак и залупанец легко попадает на интересную должность, а честолюбец, умный и энергичный, никак не может добиться её. Или полный идиот вдруг становится богатым, а изворотливый и расчётливый трудяга только теряет деньги. При этом чем ничтожнее этот баловень судьбы, тем больше у него самомнения.

Некоторые очень умные и одарённые люди живут как в клетке, из которой не могут выбраться. Они бьются, они рвутся, они пытаются ухватить зубами невидимые прутья – и ничего. Не получается ни должность занять, ни состояние сколотить.

Ум, знания, характер, воля – ещё не гарантия высокого социального положения. Если посмотреть на политический или деловой олимп – там одни кунсткамерные уроды (за редчайшим исключением). Впечатление такое, что туда набирают только из специально собранных для этого отовсюду уродов по принципу случайной выборки, то есть по жребию. Полноценных вообще оставляют за рамками конкурса, или, по крайней мере, выделяют им незначительную квоту. Возможно, это потому, что полноценные люди склонны к рефлексии, к моральной оценке своих и чужих поступков, а властвование не терпит сантиментов. Ну так что же, из-за этого не следует пытаться?

Пытаться надо. Надо маскироваться и мимикрировать. Надо при необходимости косить под урод, надо совершать такие телодвижения, которые вызовут одобрение тех, от кого зависит твоя траектория наверх. Поэтому чиновники так пугливы и осторожны – не дай Бог вызвать неудовольствие вышестоящих. Поэтому владельцы отраслей экономики на цырах скачут перед высшими должностными лицами – те могут их, как червяков катком, раздавить государственной машиной.

Страх, подлость, неблагодарность и несправедливость пронизывают все ступени социальной иерархии. Собственно, иерархия только и держится на этих столпах, а вовсе не на заслуженном авторитете и искреннем уважении к достоинствам и заслугам другого. Практически в любой стране можно набрать людей на улице и заменить ими действующее правительство и/или парламент: разницы никто не заметит. А если и заметит, то только улучшение.

Реальное устройство жизни и картинка телевизора – разные вселенные. Делать какие-то выводы, чтобы совершать какие-то телодвижения – для этого нужна своя самостоятельная информационно-разведывательная служба. Но имей в виду, что даже информацией никто просто так не делится. Её надо именно добывать: читать, наблюдать, смотреть, слушать, разговаривать со сведущими людьми, и сопоставлять, анализировать, крутить в голове. Чтоб ты знал: процентов 80-90 разведывательной информации добывается из открытых источников. Просто надо тебе овладеть методологией, что также делается по материалам открытых источников.

У Александра Зиновьева есть работа о понимании. Знать и понимать – разные вещи. Найди эту работу и изучи её.

Я не знаю, какое ты поприще изберешь себе, когда твоё обучение будет в общих чертах доведено до возможности действовать самостоятельно. Я не говорю «завершено», потому что обучение не завершается никогда. Но определённый базовый уровень навыков может позволить действовать более-менее осмысленно и прицельно. Это обусловит некоторую результативность. Но не гарантирует успешность, даже не надейся. Риск неудачи или даже ошибки всегда сопровождает идущего по пересечённой местности с непредсказуемым рельефом и недружественным населением. Точных карт ни у кого нет – потому что местность всё время меняется из-за неконтролируемых тобой факторов – необратимой стрелы времени и зыбкой геоподосновы, состоящей из противоречивых устремлений и поступков других людей. Так что картами я тебя снабдить не могу. Всё, что я мог – только научить тебя действовать по обстановке: когда надо – бежать, когда надо – драться, когда надо – зарываться в грунт и ждать благоприятных обстоятельств. Если ты добросовестно вник в мои рекомендации и выполнил их, то к первым шагам ты готов.

А теперь можешь выслушать сущность всего: бойся Бога и заповеди Его соблюдай, потому что в этом всё для человека; Ибо всякое дело Бог приведёт на суд и всё тайное, хорошо ли оно или худо.

Можешь мне уже и не писать. Хватит писать, пора действовать. Иди и действуй!

Написать автору: rawgazebooks @ gmail.com
@Waldemar_Kottler