

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Вступительное слово Джека Бергмана, генерал-лейтенанта (в отставке) Корпуса морской пехоты США</i> .....	5
Предисловие. Подготовка к жизни .....	7

## **Часть первая**

### **ЗОВ ДОЛГА**

Глава 1. Статус миссии: критический .....	11
Глава 2. Как стать предпринимателем .....	43

## **Часть вторая**

### **8 УРОКОВ ЛИДЕРСТВА**

Глава 3. Урок лидерства № 1. Лидеры подают пример .....	71
Глава 4. Урок лидерства № 2. Вы одиночка или лидер? .....	81
Глава 5. Урок лидерства № 3. Дисциплина повышает качество жизни .....	93
Глава 6. Урок лидерства № 4. Сила уважения .....	111
Глава 7. Урок лидерства № 5. Жажда скорости .....	127
Глава 8. Урок лидерства № 6. Объединяй, чтобы побеждать, и разделяй, чтобы властвовать .....	145
Глава 9. Урок лидерства № 7. Лидеры должны быть учителями .....	157
Глава 10. Урок лидерства № 8. Лидерство — это сплошная продажа .....	179
Об авторе .....	193

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Глава 17. Как сказалась на вашей жизни учеба в военном училище? .....	199
Кодекс чести .....	213

# ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

*Джека Бергмана,  
генерал-лейтенанта (в отставке)  
Корпуса морской пехоты США*

Для того чтобы проверить, насколько хорошо лидер подготовил своих подопечных к самостоятельным действиям, лучше всего сделать так, чтобы он внезапно исчез и затем оценил, как хорошо действовали его люди.

Полагаю, что большинство лидеров предпочли бы избежать столь радикальной ситуации. Однако в реальной жизни случается всякое. Как говорит герой военного фильма 2012 года «Красные хвосты», «жизнь — жестокий учитель. Она сначала принимает экзамен, а затем проводит урок».

Адекватные лидеры думают в первую очередь обо всех остальных и в последнюю о себе. Проактивные лидеры готовят себя и свои коллективы к достижению самых лучших результатов в самых худших условиях. Учебные занятия и тренировки, за которыми следуют оценка результатов и новые тренировки, кульминацией которых становится выполнение задачи в реальных условиях, — это нескончаемый цикл, необходимый для успеха.

САМОЕ четкое в своей жизни лидерское наставление я получил, когда был 14-летним бойскаутом, от другого скаута, командира моего патруля. Объяснив мне, в чем заключались мои обязанности на время двухнедельной лагерной смены, он скучающим тоном заявил: «Что встал как столб? Это тебе не конкурс красоты. Марш вперед и делай, что должен».

В реальной жизни «делать, что должен», недостаточно, чтобы стать лидером. Сегодняшние и, что еще важнее, завтрашние лидеры должны обладать видением, способностью адаптироваться и железной хваткой, чтобы преуспеть в цифровом мире, заселенном аналоговыми человеческими существами. Однако один важный элемент не изменяется никогда. Нужно увлекать людей собственным примером!

Мы с Робертом дружим больше 40 лет — еще со времен военной службы. Он пишет со страстью молодого офицера морской пехоты и мудростью много повидавшего и много знающего успешного предпринимателя. И хотя между нами есть разногласия по некоторым вопросам, мы целиком и полностью согласны с тем, что «тот, кто сдается, никогда не добивается успеха» и что необходимым условием успеха является непрерывное образование.

Наслаждайтесь чтением этой книги и помните, что для действительно выдающегося лидера главными являются не личные качества, а нравственные и этические принципы.

*Semper Fidelis\**,  
Джек Бергман,  
генерал-лейтенант (в отставке)  
Корпуса морской пехоты США

---

\* *Semper Fidelis* (Всегда верен) — девиз Корпуса морской пехоты США. — Прим. перев.

## Предисловие

# ПОДГОТОВКА К ЖИЗНИ

Я служил в Корпусе морской пехоты во время войны во Вьетнаме. Но я не был кадровым офицером и не дослужился в морской пехоте до пенсии. Я смог уйти на покой в 47 лет, потому что у меня был доход от бизнесов и инвестиций. Мне не нужны были ни зарплата, ни денежное содержание.

Я уверен, что добиться такого способны лишь немногие люди, но лично мне достичь этой цели во многом помогла военная подготовка.

Мне нравилась военная летная школа, потому что там нас каждый день мотивировали на подвиг, на преодоление страхов. Я учился на пилота не ради гарантированной зарплаты и получения пенсии, хотя знал, что многие курсанты пришли в летную школу именно с этой целью. Дело в том, что кадровые морские пехотинцы получают правовой статус государственных служащих.

Я записался в Корпус морской пехоты и в летную школу, чтобы проникнуться этим вдохновением и подготовиться к войне. Вместо того чтобы стремиться к безопасности, инструкторы заставляли нас ежедневно, в каждом полете отрабатывать действия в нештатных ситуациях. Вопреки естественному желанию надеяться и молиться, чтобы все прошло гладко, инструкторы намеренно выводили из строя какие-то системы и механизмы, иногда даже глушили двигатель. Они вынуждали нас преодолевать свои страхи, сохранять хладнокровие и удерживать машину в

воздухе. Это была отличная подготовка к жизни в мире бизнеса.

Множеству людей приходится вести борьбу за финансовое выживание лишь потому, что они позволяют эмоциям управлять их жизнью. Вместо того чтобы сражаться со своими финансовыми страхами, они укрываются от них. Многие наемные работники прячутся под одеялом стабильной зарплаты и гарантированной занятости.

Я вступил в Корпус морской пехоты, чтобы воевать за капитализм против коммунизма, но после возвращения из Вьетнама стал свидетелем того, как у нас дома, в Америке, постепенно умирал дух этой страны и стремительно рос менталитет льготника.

Я обнаружил, что в США коммунистов было больше, чем в джунглях Вьетнама.

Я пишу эту книгу, поскольку хочу, чтобы Америка легла на обратный курс. Если кто и способен ее спасти, так это те, кто поклялся защищать ее и сражаться за нее. Это не просто наш долг; это именно то, чем нас научили заниматься.

Данная книга покажет, что восемь принципов нашей военной подготовки необходимы каждому, кто стремится стать успешным предпринимателем. Школа воинской службы сильнее всего закаляет дух мужчин и женщин. Только такой дух сможет заставить Америку вернуться на правильный курс и снова привести нас к капитализму, который является фундаментом нашего благополучия.

*Часть первая*



# **ЗОВ ДОЛГА**

## Глава 1

# СТАТУС МИССИИ: КРИТИЧЕСКИЙ

**Мне больно** читать о том, что ветераны, возвращающиеся из Ирака и Афганистана, не могут найти работу.

**Мне больно** думать о том, как проведут остаток жизни молодые ветераны, которые лишились на войне ног, рук или получили другие увечья.

**Мне больно** подавать несколько долларов милостыни собрату по оружию, ветерану вьетнамской войны, который стоит на перекрестке, понутив голову, и просит еды или денег.

**И мне больно** осознавать, что многие семьи военных вынуждены пользоваться продуктовыми талонами и другими программами государственной поддержки, потому что их кормильцы зарабатывают меньше прожиточного минимума.

### *Потребность в предпринимателях*

Эта книга написана для всех, кто занимается предпринимательством или мечтает в один прекрасный день стать бизнесменом.

Кроме того, она написана для мужчин и женщин, которые служат — или служили — в вооруженных силах, потому что они уже прошли уникальный и невероятно трудный процесс обучения, необходимый всем предпринимателям.

Как вы, наверное, знаете, девять из десяти новых бизнесов терпят крах в первые пять лет и лишь один из десяти выживает. Девять из десяти этих «выживших» идут ко дну в следующие пять лет.

Главная причина, по которой большинство предпринимателей терпят неудачу, заключается в том, что им не хватает ключевой *подготовки*, ключевых *сильных сторон*, необходимых, чтобы переносить тяготы жизни предпринимателя. Одни называют это *крепкими кишками*, другие — *упертостью*. В армии это формулируется следующим образом: «А ну встал, поднял задницу, прекратил сосать палец, подобрал сопли и побежал дальше! Твоей мамочке стыдно за тебя, потому что она круче, чем ты». Полагаю, идея понятна...

Другая важная причина, по которой предприниматели терпят неудачу, заключается в том, что наша система образования готовит из людей *наемных работников*, а не *предпринимателей*. Мир работника сильно отличается от мира предпринимателя. Одно из главных отличий связано с концепцией *зарплаты*. Если работник не получает зарплату, он увольняется и отправляется искать новую работу. Большинству предпринимателей необходимо быть достаточно стойкими, чтобы трудиться, порой годами, совсем без «зарплаты».

В мире мелкого бизнеса, который в просторечии именуется бизнесом мамы с папой, предприниматели нередко зарабатывают в час меньше своих работников, если принять в расчет общее количество часов отработанного времени. В большинстве малых предприятий самую важную работу предприниматель выполняет после окончания рабочего дня. Это так называемая бумажная работа — незаметная, но необходимая для ведения бизнеса, такая как проверка соответствия товара установленным требованиям, оформление счетов-фактур, инкассирование векселей, ведение бухгалтерии и составление налоговых отчетов.



Когда работники уходят в отпуск, они могут начисто забыть о своей работе. Когда в отпуск уходят мелкие предприниматели, их бизнес делает то же самое.

Если бизнес борется за выживание или явно идет на дно, работник может уйти и заняться поиском новой работы. Что до предпринимателя, то в этот момент его работа только начинается. Когда бизнес рушится, ему приходится, фигурально говоря, выбираться из дома, разбитого бомбежкой. Долги и судебные тяжбы могут похоронить предпринимателя на долгие годы. Многие не могут оправиться от этого и становятся жертвами гражданской версии «вьетнамского синдрома» (именуемого в медицине посттравматическим стрессовым расстройством).

Некоторые «эксперты» говорят: «Предприниматели терпят крах, потому что их бизнес *недостаточно капитализирован*». Это означает, что у них недостаточно денег, чтобы удержать бизнес на плаву. Страх перед «недостаточной капитализацией» заставляет большинство людей цепляться за гарантированную занятость наемного работника.

Я занимаю иную позицию. На мой взгляд, все дело не в отсутствии *капитала*, а в отсутствии предпринимательского образования, опыта ведения бизнеса в реальном мире и упертости. Если вы поговорите с успешными предпринимателями, они расскажут вам, что «недостаточная капитализация» — это перманентное состояние. Им никогда не хватает денег для выполнения всех финансовых обязательств, не говоря уже о капитале, необходимом для развития бизнеса. Тем не менее истинные предприниматели как-то умудряются двигаться дальше. А затем, в один прекрасный день, к некоторым из них деньги начинают течь рекой. Чтобы этого дожидаться, иногда требуются годы. Я всегда улыбаюсь, когда слышу, как люди говорят: «Ей просто повезло» или «Они сразу добились успеха». Лишь немногие понимают, что на самом деле кроется за успехом предпринимателя.

Вот почему я считаю, что мужчины и женщины, которые несут военную службу, обладают необходимыми для предпринимательства уникальными ключевыми качествами и подготовкой. Во многих случаях их учат «совершать невозможное». Большинство выпускников колледжей умеют лишь «находить работу».

По своему характеру люди, обученные совершать невозможное — и готовые заплатить за это необходимую цену (которую часто называют *высшей жертвой*), — разительно отличаются от тех, кого учат «искать высокооплачиваемую работу с хорошим пакетом льгот».

Моя военная карьера началась в Академии торгового флота США, которую по праву считают одной из лучших школ лидерства в мире. В 1965 году я получил направления Конгресса США в Военно-морскую академию в Аннаполисе, штат Мэриленд, и в Академию торгового флота в Кингс-Пойнт, штат Нью-Йорк. Оба направления мне прислал сенатор от штата Гавайи и кавалер медали Почета (высшей военной награды США) Дэниел Кен Иноуи.

Я выбрал направление в Кингс-Пойнт. В этом учебном заведении готовят лидеров для индустрии морского судоходства. Его выпускников можно встретить в портах и гаванях всего мира и на капитанских мостиках пассажирских лайнеров, сухогрузов, контейнеровозов, нефтяных танкеров и океанских барж. Некоторые выпускники, вроде меня, предпочитают служить в Военно-морских силах, в Корпусе морской пехоты и Береговой охране.

Выпускники Кингс-Пойнт ценятся в индустрии судоходства и судостроения так же высоко, как выпускники Вест-Пойнт в сухопутной армии США. Когда в 1959 году я получил свой диплом, выпускники Кингс-Пойнт входили в число самых высокооплачиваемых молодых специалистов в мире. Это объяснялось тем, что академия, хотя и имела статус военного училища, находилась в ведении министерства торговли, а не министерства обороны.