

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	3
Глава 1. Незабываемая энергия .....	7
Глава 2. Класс в критических ситуациях .....	21
Глава 3. Вдохновение, а не подражание .....	33
Глава 4. Честность .....	49
Глава 5. Умение слушать как главный навык общения .....	63
Глава 6. Принципиальность .....	75
Глава 7. Класс и уверенность в себе .....	95
Глава 8. Эмпатия (почти) к каждому .....	115
Глава 9. Уверенное командообразование .....	129
Глава 10. Управление стрессом .....	145
Глава 11. Воспитание терпения .....	155
Глава 12. Разум за границами рассудка .....	173
Глава 13. Эластичность без сожалений .....	191
Глава 14. Дарите добро .....	211
Глава 15. Мужество — обратная сторона страха .....	231
Глава 16. Деньги и класс .....	251
Глава 17. Живите классно .....	281
Глава 18. Достижения, продуктивность и не только .....	301
Эпилог .....	315
Об авторе.....	319

## ВВЕДЕНИЕ

Возможно, приведенное ниже стихотворение вам знакомо. Это вообще одно из самых популярных стихотворений, когда-либо написанных на английском языке. Не будет большим преувеличением назвать его одним из самых популярных стихотворений в мировой литературе.

Стихотворение «Если» Редьярд Киплинг опубликовал в 1909 году. Он говорил, что его вдохновили подвиги одного британского офицера в Южной Африке, но эти строки остаются актуальными и сегодня и могут быть применены к самым разным обстоятельствам. В частности, они служат наилучшим введением в книгу о том, как стать классным и незабываемым человеком. Возможно, вам захочется перечитать его снова по мере знакомства с книгой. Более того, вы можете раз за разом возвращаться к нему на протяжении всей своей жизни...

*О, если ты спокоен, не растерян,  
Когда теряют головы вокруг,  
И если ты себе остался верен,  
Когда в тебя не верит лучший друг,  
И если ждать умеешь без волнения,  
Не станешь ложью отвечать на ложь,  
Не будешь злобен, став для всех мишенью,  
Но и святым себя не назовешь,*

*И если ты своей владеешь страстью,  
А не тобою властвует она,  
И будешь тверд в удаче и в несчастье,  
Которым, в сущности, цена одна,  
И если ты готов к тому, что слово  
Твое в ловушку превращает плут,  
И, потерпев крушенье, можешь снова —  
Без прежних сил — возобновить свой труд,*

*И если ты способен все, что стало  
Тебе привычным, выложить на стол,  
Все проиграть и все начать сначала,  
Не пожалев того, что приобрел,  
И если можешь сердце, нервы, жилы  
Так завести, чтобы вперед нестись,  
Когда с годами изменяют силы  
И только воля говорит: «Держись!» —*

*И если можешь быть в толпе собою,  
При короле с народом связь хранить  
И, уважая мнение любое,  
Главы перед молвою не клонить,  
И если будешь мерить расстоянье  
Секундами, пускаясь в дальний бег, —  
Земля — твое, мой мальчик, достоянье.  
И более того, ты — человек!\**

Мир, описанный Киплингом, — далеко не подарок. Прожить такую жизнь — не поле перейти. С вами будут мошенничать, вас будут обманывать, винить, очернять, разочаровывать, и положитель-

---

\* Перевод С. Маршака. — Прим. перев.

ный финал отнюдь не гарантирован. Даже если вы сумеете преодолеть все тяготы, Киплинг не обещает вам обретения богатства, здоровья или мудрости. Он говорит: «Земля — твое, мой мальчик, достоянье», но что имеется в виду? И нужен ли вам столь глобальный дар?

Однако независимо от того, что вы сумеете или не сумеете приобрести, Киплинг определенно говорит о том, кем вы станете. Вы станете человеком. Точнее, Человеком. Но и тут нам следует уточнить, что конкретно Киплинг под этим подразумевает.

Ответ на этот вопрос полезен с точки зрения понимания значения «класса». Если быть Человеком — это награда за все тяготы и испытания земного существования, речь, по-видимому, все же идет о мудрости. При вдумчивом прочтении стихотворения становится понятно, что правильный ответ на любое испытание — это всегда трудный ответ. Почему именно трудный ответ — правильный? Опять же, никто не гарантирует вам материального выигрыша. Обещан только определенный статус, которого вы можете достигнуть.

Более того, если мир таков, как его описывает Киплинг, никто даже не узнает, что вы стали Человеком — кроме вас.

Это может быть последним испытанием — и самым трудным.

В конечном счете реальное вознаграждение за приобретение высокого класса сводится к самоуважению. Классные люди знают, что они классные, даже если никто другой об этом не догадывается. Кто-то сказал: «Каков ты из себя, когда никто не смотрит?» И вот когда вы чистосердечно сможете отве-

титель на этот вопрос «Я такой, каким надеюсь и хочу быть», это будет означать, что вы достигли цели, которой посвящена данная книга.

И кто знает, это вполне может оказаться целью и смыслом всей жизни.

Итак, вперед...

## Глава 1

# НЕЗАБЫВАЕМАЯ ЭНЕРГИЯ

*К*ласс — та уникальная энергия, которая делает человека воистину незабываемым, — легче поддается интуитивному познанию, нежели описанию или определению. Мы узнаем это качество в человеке, когда видим его — но что «это»?

Книга, которую вы держите в руках, поможет вам не только ответить на этот вопрос, но и научиться проявлять высокий класс во всех сферах жизни. Освоив этот навык, — нелегкий! — вы станете воистину незабываемым. (Кстати, не только высокий класс легко обнаруживается окружающими людьми, но и отсутствие оно. А показывать отсутствие класса — последнее, что вам нужно!)

В следующих главах мы будем подробно говорить о том, что это за «класс» такой и почему обладать этим качеством так важно. Вы получите возможность придумать собственное определение «класса» и пополнить свой арсенал мощными практическими инструментами, помогающими стать незабываемым для всех, кто встречается на вашем пути. А это очень важно — и в бизнесе, и в любой другой области жизни. Возможно, вы пока не можете оценить всю

важность класса, но вам она непременно откроется к тому моменту, когда вы перевернете последнюю страницу этой книги.

Начнем мы с рассмотрения зачастую неясного понятия класса, которое, однако, оказывает весьма отчетливое влияние на ваши деловые и личные отношения. Мы увидим, как класс оказывался решающим фактором в критические исторические моменты, и разберемся, как эти исторические уроки могут быть применимы к обстоятельствам вашей теперешней жизни.

В последующих главах мы исследуем важнейшие элементы, составляющие «класс» в истинном значении этого слова. Наконец, в последней главе мы увидим, как качество класса проявляется в материальном мире — во благо вам и всем окружающим вас людям. Эта способность нести успех другим людям — одно из самых замечательных проявлений класса. Носитель высокого класса, как великий спортсмен, всегда играет на самом высоком уровне и при этом помогает повысить уровень своим товарищам по команде.

Давайте начнем рассмотрение понятия класса с исторического примера. Трудно придумать более яркую иллюстрацию проявления класса, нежели первые в истории телевизионные дебаты между кандидатами в президенты США. Эти дебаты состоялись 26 сентября 1960 года, и их участниками были сенатор от штата Массачусетс Джон Кеннеди и вице-президент Ричард Никсон.

За прошедшие десятилетия об этом событии написано множество книг, но оно редко рассматривалось с точки зрения проявлений класса, в том смыс-

ле этого слова, какое мы будем использовать. А ведь класс имел решающее значение в этой истории. Именно он предопределил победу одного кандидата и поражение другого и изменил ход истории.

Джон Кеннеди и Ричард Никсон к моменту очной телевизионной дуэли находились в отличной форме. У каждого были основания с оптимизмом смотреть на будущие выборы. Оба имели впечатляющие послужные списки.

Оба кандидата были выдвинуты общенациональными съездами своих партий в первом же круге. Кеннеди уже успел одержать впечатляющую победу над более опытным сенатором Губертом Хамфри в ходе праймериз. Победа Кеннеди в Западной Вирджинии и Висконсине резко повысила его шансы на общий выигрыш, развеяв сомнения в том, что кандидат-католик в принципе способен получить голоса избирателей за пределами Массачусетса, где католики составляют значительную долю населения.

Религиозная принадлежность Кеннеди поначалу немало беспокоила членов Демократической партии, но праймериз в Западной Вирджинии и Висконсине эти тревоги развеяли. Став официальным кандидатом в президенты от Демократической партии, Кеннеди должен был выбрать себе напарника, кандидата в вице-президенты. Его выбор ошеломил демократов северо-восточных штатов, его основную группу поддержки, но это был действительно очень смелый и практичный ход. Выбрав Линдона Джонсона, сенатора от штата Техас, демократический кандидат резко усилил свои позиции. Джонсон занимал в сенате пост лидера большинства; это был чрезвычайно опытный политик, знавший Вашингтон как



свои пять пальцев, и настоящий боец, который редко проигрывал.

Пожалуй, единственным недостатком такого выбора было то обстоятельство, что Кеннеди и Джонсон друг друга на дух не переносили! Но Кеннеди отставил эмоции в сторону и принял весьма эффективное решение. Это был «классный» ход? Мы вернемся к этому вопросу чуть позже.

Через две недели после выдвижения Кеннеди кандидатом от Республиканской партии был избран Ричард Никсон. В свете произошедших впоследствии событий, связанных с Уотергейтским скандалом, сейчас трудно даже представить, какой популярностью в политической среде Никсон пользовался в то время. В те годы американцы были очень обеспокоены ядерной угрозой со стороны Советского Союза. Никсон заработал немало очков у американских избирателей, когда вступил в спор с Никитой Хрущевым на торгово-промышленной выставке. Кроме того, он столкнулся с сильнейшими антиамериканскими настроениями в ходе своего визита в Венесуэлу. И в этот пугающий момент американской истории Никсон казался воплощением надежности и компетентности. Да, уже тогда случались неприятные эпизоды с его участием. Но он всегда умел выйти сухим из воды. И казалось, что так будет всегда. Президентские выборы были уже не за горами, и он определенно выглядел фаворитом.

Предвыборные тезисы кандидатов в чем-то были очень схожи, а по некоторым пунктам сильно расходились. Они оба говорили о величии Америки, прибегая к растиражированным лозунгам и штампам. Но Кеннеди в большей мере бросал вызов са-

моуспокоенности американцев, при этом сохраняя позитивный заряд в своих речах. Во многих своих выступлениях он ссылался на «отставание по ракетах», имея в виду превосходство русских в количестве межконтинентальных ракет. На самом деле никакого отставания не было, но, как показал пример с приглашением Джонсона на пост вице-президента, Кеннеди для достижения высоких целей всегда готов был чем-то жертвовать.

Традиционно жесткая позиция республиканцев в вопросах обороны с трудом позволяет представить Ричарда Никсона в роли «голубя мира». Но именно так он выглядел в сравнении с Кеннеди во время предвыборной кампании 1960 года. Незадолго до этого президент Эйзенхауэр, командовавший войсками союзников в годы войны с нацистской Германией, предупреждал Америку об опасности роста «военно-промышленного комплекса», который грозил подмять под себя всю экономику страны, саму ее жизнь. Речь Эйзенхауэра на эту тему подошла бы самому кроткому из «голубей», и вполне вероятно, что в душе Кеннеди был согласен с идеями президента. Но в своей предвыборной кампании он предпочел выглядеть несгибаемым защитником американской свободы от советской военной угрозы.

Как действующий вице-президент Никсон в своих речах всячески подчеркивал безопасное настоящее и обещал еще более светлое будущее, построенное на типичных для республиканцев принципах свободного предпринимательства и сокращения государственных расходов. И Кеннеди, и Никсон разделяли обеспокоенность советской угрозой и были едины во взглядах на другие вопросы внешней по-