

Содержание

Выражение признательности • 12

Предисловие • 13

Введение • 15

ЧАСТЬ	I	Почему люди такие разные? • 17
-------	---	--------------------------------

ГЛАВА	1	Чем очень успешные люди отличаются от просто успешных? • 21
ГЛАВА	2	Почему другие такие «другие»? • 37 Модель жизни: что это такое? • 38 Жизнь-подготовка • 40 Жизнь-творчество • 41 Жизнь — трата времени • 43 Жизнь-грезы • 44 Жизнь-рок • 45 Жизнь-регламент • 46 Жизнь-диссидентство • 48 Жизнь-подвиг • 51
ГЛАВА	3	Почему одним все, а другим ничего? • 55 Что такое жизненный сценарий? • 56 Любимцы фортуны • 60 Люди «золотой середины» • 62 Неудачники: явные и скрытые • 65 Как разгадать свой сценарий? • 68 Как изменить сценарий? • 70

ГЛАВА

4

«Что остается от сказки потом, после того, как ее рассказали?» • 75

Не жизнь, а сказка • 76
Скажи, кто твой герой • 78
Магия момента • 80
Внимание к деталям • 83
Профессиональный выбор • 84
Защитная реакция • 87
Разгадать и выбрать • 88

ГЛАВА

5

Почему троечник становится отличником «по жизни»? • 91

Эмоциональный интеллект — что это такое? • 92
Как понять себя? • 95
Как понять другого? • 98
Что такое взаимодействие? • 103
Как принять решение? • 106

ЧАСТЬ

II

Перекрестки судьбы: как жить дальше? • 115

ГЛАВА

6

Неужели все болезни от нервов? • 119

Что такое психосоматика? • 120
Откуда ждать удара? • 122
«Вредные» эмоции: что делать? • 124

ГЛАВА

7

Можно ли «сгореть» на работе? • 127

Синдром сгорания: что это такое? • 128
Кто как «сгорает»? • 130
Можно ли преодолеть синдром сгорания? • 133
Как возродить страсть к работе? • 135
Как справиться с послеотпускной депрессией? • 138

ГЛАВА

8

Что делать, когда ничего не хочется делать? • 143

Экзистенциальный вакуум: что это такое? • 144
Экзистенциальный вакуум: варианты развития • 147
Экзистенциальный вакуум: что делать? • 150

ГЛАВА

9

Кризис середины жизни: почему, за что, зачем? • 153

«Все не так, ребята!» • 154

Кризис середины жизни: почему это происходит? • 156

Какие жизненные кризисы бывают и зачем нам дан кризис середины жизни? • 159

Опасности кризиса середины жизни • 161

Как справиться с кризисом? • 163

ЧАСТЬ

III

Как понять свою компанию? • 169

ГЛАВА

10

Компания: как увидеть главное? • 173

Как самому провести ассесмент организации? • 174

Почему компании экономически выгодно иметь миссию? • 178

Как организационную структуру сделать «деревом жизни»? • 184

Какие кадры решают все? • 188

Почему владельцы бизнеса увольняют топ-менеджеров? • 193

ГЛАВА

11

Почему компании такие разные? • 199

Чье лицо у нашей компании? • 200

Предприниматель — Творец или Пользователь? • 203

Как управляют женщины? • 205

Как построить эффективный имидж? • 212

Как заставить имидж компании работать на нас? • 219

Как выбрать свою компанию? • 226

ГЛАВА

12

Почему преобразования в организации терпят крах? • 233

Где искать саботажника? • 234

Как мы защищаемся от перемен? • 238

Как руководитель хранит «военную тайну»? • 240

- ГЛАВА 13 **Неужели проблемы в компании будут всегда?** • 245
- Возрастные кризисы организации: когда? Какие? • 246
 - Как мы защищаемся в кризис? • 250
 - Ловушки непопулярных решений • 254
 - Кризис: как создать «островок стабильности»? • 256
 - Зачем люди опаздывают? • 261
 - Старая команда: «золотой фонд»
или «камень на шее»? • 264
 - Все еще впереди... • 267

- ГЛАВА 14 **Как сформировать свой «ближний круг»?** • 271
- Ближний круг: почему это важно? • 272
 - Ближний круг: охрана • 273
 - Ближний круг: личный водитель • 276
 - Ближний круг: секретари • 278
 - Три шага к «правильному» замку • 280
 - Почему «второй» не хочет быть «первым»? • 286
 - Эффективный руководитель:
мужчина или женщина? • 289

ЧАСТЬ IV **Чего не хватает для «полного счастья»?** • 295

- ГЛАВА 15 **Зачем деловому человеку личная жизнь?** • 299
- Деньги: зачем они нам? • 300
 - Чем богаты наши дети? • 308
 - Почему дети такие неблагодарные? • 313
 - Как любить своего ребенка? • 318
 - Как ругать своего ребенка? • 321
 - Как слышать своего ребенка? • 325
 - Как воспитать наследника? • 328
 - Семья: враг или друг? • 330
 - В чем парадокс счастья? • 338
 - Счастье у каждого свое • 341

ГЛАВА

1

Чем очень успешные люди отличаются
от просто успешных?

Мне как специалисту, который взаимодействует много лет с «людьми успеха», постоянно задают вопросы: что позволило им добиться таких результатов, какие качества помогли им в пути на вершину?

К таким людям испытывают интерес во всем мире, их жизненный путь становится примером для подражания. Мечта многих — повторить успех Генри Форда или Билла Гейтса, построивших свои корпорации «с чистого листа».

Находясь много лет рядом с «очень успешными», наблюдая за ними в процессе работы, я получила возможность понять, чем они отличаются от «просто успешных», отметить те качества, которые являются как бы несущими конструкциями их личности.

Тех, кто сегодня составляет верхушку российского бизнеса, собственников и руководителей крупных компаний, корпораций, банков, условно можно разделить на три группы.

Первая — это бывшие партийные, комсомольские работники, руководители крупных промышленных предприятий, которые вовремя сориентировались и сумели получить в собственность то, чем в то время управляли: один — нефтяную компанию, другой — завод по производству стройматериалов и т. д.

Вторая группа — это люди активные, умные, талантливые, которые смогли завладеть частью госсобственности, блестяще использовав ситуацию и особенности российского законодательства. Представителей этих двух групп мы сегодня называем «олигархами». Эти люди, безусловно, обладают исключительными деловыми и личностными качествами, которые и позволили им организовать успешный бизнес. Но о них уже достаточно написано и сказано.

Особый интерес для ответа на вопрос, вынесенный в заголовок, представляет новая генерация российских бизнесменов — те, кого можно назвать «self-made». Они не занимали крупных должностей, не имели административных и политических ресурсов или мощных покровителей, не участвовали в «дележе» госсобственности, — они

создавали свой бизнес с нуля. Эти люди добились успеха только за счет своих личностных качеств. Сегодня им по 30–40 лет, они владеют крупным бизнесом и оказывают значительное влияние на российскую экономику. Итак, что отличает этих людей, какие качества помогли им добиться успеха, стать богатыми и влиятельными?

Могущество желаний

Прежде всего — это масштаб желаний, своеобразная одержимость большой целью. В психоанализе есть даже такое понятие «могущество желаний». Обычному человеку это не свойственно, ему и в голову не придет замахнуться на такие вершины, а если и придет, то станет страшно от одной только мысли об этом. К тому же надо иметь смелость осуществить задуманное: а вдруг ситуация резко изменится — не примут нужный закон, курс доллара упадет и т. д. А у лидеров бизнеса масштабные желания и ясные цели подкреплены абсолютной верой в успех — это тоже редкое качество, которое помогает желаемое сделать действительным, реальным.

Тут есть одна интересная закономерность — эти психологические качества проявляются уже в детстве. Один бизнесмен как-то рассказывал мне, что лет в тринадцать уже мечтал стать миллионером. Это было еще при советской власти — странное, фантастическое желание! И он его осуществил.

Или другой пример. В начале 90-х молодой человек — ему тогда было 22 года — побывал в Голландии, где его поразил уютный коттеджный поселок с ресторанами, спортивными площадками. И он загорелся мечтой построить такой поселок в России. У него не было ни компании, ни денег, ни специального строительного образования. Были только мощное желание и вера в успех. И он действительно создал строительно-промышленную корпорацию, построил такие поселки и был практически первым в этом бизнесе.

Мощный внутренний импульс

«Очень успешные» руководствуются собственными принципами и мотивами, им не нужно какое-то внешнее стимулирование, системы мотиваций, компенсаций и поощрений. Они относятся к той категории людей, которые будут работать и ставить цели без каких-то внешних стимулов. Именно поэтому они способны их достигать даже вопреки отношению окружающих, — когда все вокруг убеждены в том, что они не добьются успеха.

Вот модель жизни таких людей: захотел — сделал. Реализовать эту модель им помогает еще одно важное качество — отсутствие

внутренних преград, внутреннего конфликта. Это обусловлено адекватностью мотивационных устремлений, которые не противоречат и не блокируют друг друга. «Очень успешные» как бы не имеют внутренней «непримиримой оппозиции», а внешние преграды они умеют преодолевать с азартом.

Неоправданный оптимизм

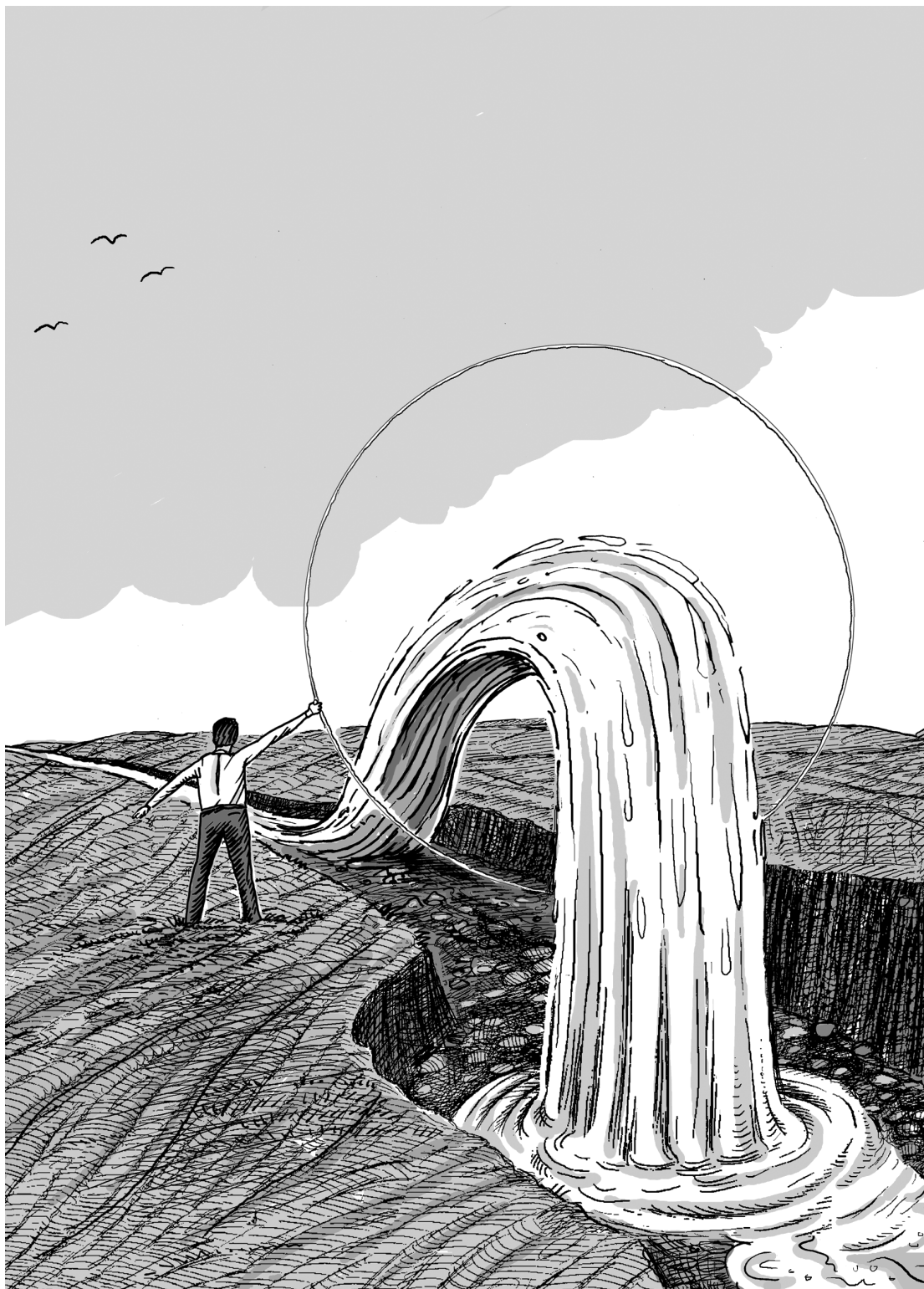
Такие люди вообще расценивают свои шансы выше, чем шансы других. Они верят в свои силы и считают, что у них способности лучше, чем у большинства других людей. Они убеждены, что им все под силу. Их отличает высокая устойчивость к неудачам, даже крупным, так называемый «подкожный слой оптимизма». Неудачи не приводят к тому, что они опускают руки, а наоборот, побуждают их к мобилизации всех жизненных ресурсов: появляется азарт — «победить». В психологии есть такое понятие — «неоправданный оптимизм». Но надо понимать, что оптимизм всегда неоправдан, ибо он по определению предполагает успешный исход, когда реально шансы почти всегда фифти-фифти. Но эти люди верят в успех часто вопреки тому, что происходит вокруг, и, как ни странно, они его добиваются.

На чем зиждется их оптимизм? На убежденности, что любая цель может быть достигнута и мир в принципе управляем. Людям действия присущи некая «мания всемогущества», ощущение абсолютной возможности влиять на все происходящее. Как у Макаревича: «Не стоит прогибаться под изменчивый мир, пусть лучше он прогнется под нас». Философия таких людей — все можно сделать, все можно решить. Поэтому они не понимают, когда, например, к ним приходит исполнитель и говорит: «Мы не можем это сделать». Как «не можем»?! — это же элементарно. И действительно, берут и делают.

Открытость суровой правде

Открытость «суровой правде» и реальным фактам, какими бы ужасными они ни были, в сочетании с верой в победу, невзирая ни на что, просто поражает в этих людях. Я была свидетелем таких ситуаций в их бизнесе, когда всем окружающим кажется, что уже ничего нельзя сделать, а у наших героев это вызывает лишь азарт. И, расправившись с неизбежными трудностями, они выходят из этой борьбы более сильными.

«Главное — знать правду. Это позволяет принять правильное решение», — сказал один руководитель, отвечая на мой вопрос, как ему удалось вытянуть свою компанию из, казалось бы, безнадежной ситуации.



Компетентность во времени

Успешные люди всегда в хороших отношениях со временем. Они живут настоящим, а не будущим или прошлым. Но при этом для них в отличие от большинства людей существует и прошлое, и будущее. Ведь есть люди, которые живут прошлым, другие, напротив, мечтают о будущем, все время строят планы, готовятся к подвигам. Но настоящей жизнью не живут ни те ни другие. Помните, Лермонтов писал: «Гляжу на будущность с боязнью, Гляжу на прошлое с тоской...». Вот такое мироощущение абсолютно не свойственно тем людям, о которых мы говорим. Успешным людям присуща компетентность во времени: они очень реалистичны в оценке перспектив, легко связывают текущие задачи со стратегическими планами, воспринимают время как непрерывный поток. Очень легко оперируют временем, как прошлым, так и будущим. Они совершенно спокойно и реалистично смотрят в будущее, не боятся его, не строят воздушных замков. При этом не сожалеют о том, что было сделано. Про свои ошибки они говорят: «Ну что ж, зато я приобрел опыт» — и используют неудачи как трамплин для будущих достижений.

Черно-белое восприятие мира

Прибавьте сюда удивительную целеустремленность, своеобразную «суженность сознания»: все подчинено достижению цели, все жизненные ситуации, факты сортируются по принципу «нужно — не нужно», и все «нужное» притягивается, как к магниту, а ненужное отбрасывается. Безусловно, это требует сосредоточения: такой человек, как снайпер в момент выстрела, видит мир сквозь прицел. Конечно, проходя через эту призму целей, мир упрощается, становится в какой-то степени черно-белым. В нем есть либо средства для достижения целей, либо препятствия. Также и люди — могут быть полезными либо бесполезными, соратниками или врагами. И чем более целеустремленный человек, тем в большей степени у него выражено такое черно-белое восприятие мира.

Окружающим кажется, что такой человек обедняет свою жизнь, что ради дела он жертвует всем: семьей, друзьями, отдыхом и т. д. Но для таких людей это не жертва — это их жизнь, абсолютно полноценная, интересная, насыщенная. А все остальное уходит куда-то на периферию сознания. Рыбалки, воспитание детей, совместные выезды с семьей на дачу, забота о близких — для них вынужденная остановка. Да, они это делают, понимая умом, что так надо, но в этот момент у них ощущение, что они бездействуют, отбывают повинность, так как пользу своему делу они не приносят. Люди такого типа были и раньше — это трудоголики, которые поднимали заводы, строили

плотины, изобретали ракеты и т. д. В то же время у тех людей не было возможности заниматься своим бизнесом, поэтому уход на пенсию становился для них трагедией — они не были готовы к жизни в бездействии, быстро сдавали, начинали болеть, а то и просто умирали.

Окружающим такие люди часто кажутся бессердечными, эгоистичными, гордыми, тщеславными. Но они просто сосредоточены на своих планах, поэтому все остальное отбрасывается. Мы же говорим не об обычных людях, а о «беспокойном меньшинстве», о тех, кто, действительно, ориентирован на дело, кому «больше всех надо», кто готов вести за собой, нести большой груз ответственности и отбрасывать все лишнее. Большинство людей не способны на это — и слава Богу!

Харизма

«Очень успешные» способны как бы завораживать и увлекать за собой, обладая притягательной силой харизматической личности. Они чувствуют за собой безусловное право управлять людьми, даже если их возраст, опыт и квалификация незначительно превосходят соответствующие показатели «успешных». Харизматический человек наделен особой властью, он оказывает влияние на мысли и действия других людей. Когда такой руководитель появляется в офисе, жизнь вокруг закипает. Его нет — и все как будто замирает. Он может говорить громко или тихо, может заикаться, быть красивым или некрасивым — но люди идут за ним. Можно назвать это харизмой, сильной энергетикой, лидерством, — как угодно.

Склонность к риску

Этим людям присущи отвага, риск, тяга к экстриму во всем — в работе, на отдыхе. Отвага в бизнесе — это сочетание риска с ответственностью: вы принимаете решения, цена которых очень высока, за решениями последуют изменения, а это всегда риск. Сколько решений — рискованных, опасных, авантюрных — принимают каждый день деловые люди, трудно подсчитать. И при этом они не испытывают страха, напротив, получают удовольствие, беря на себя ответственность за дело и за людей.

Рискованному бизнесу сопутствует и экстремальный отдых. Как ни странно, миф о необходимости «адреналиновых инъекций» поддерживают не только журналисты, но и многие психологи — видимо те, кто с такими людьми вплотную не работает. Понаблюдайте за «очень успешными» в казино и вы увидите, что играют они безо всякого азарта. Им не интересны такие игры, потому что каждый день они делают огромные ставки в настоящей, более занимательной для них игре — бизнесе. И наоборот, искусственно взбодрить себя «за зеленым

сукном» любят государственные чиновники или дети состоятельных родителей, которым не хватает естественных стрессов.

Экстрим для «очень успешных» действительно основная форма отдыха — об этом сейчас много пишут. Они не пьют, наркотики не употребляют. Как заставить себя забыть о работе? Помогает экстрим — риск, опасность, нагрузки. Поэтому они катаются на горных лыжах по самым сложным спускам, крутят сальто на водных лыжах, прыгают с парашютом, управляют реактивными самолетами и т. д. Они бесстрашны, чувствуют себя неуязвимыми — где-то на грани бессмертия. Они уверены, что полностью контролируют ситуацию, и не утруждают себя завещаниями, как западные бизнесмены. Им интересен день сегодняшний.

Высокая энергетика

Еще одно определяющее качество — высокая энергетика, своеобразный вечный двигатель. Эти люди могут работать по 15–20 часов, а прилетев с Камчатки в Москву, тут же готовы отправиться на переговоры в США, оттуда — в Европу, потом лететь куда-то на уик-энд кататься на горных лыжах, а потом на свое уральское предприятие и т. д. Ритм их жизни настолько интенсивный, что помощники, заместители, люди из ближайшего окружения порой не выдерживают ни физически, ни психологически.

Мощный созидательный импульс

Еще одна удивительная способность наших героев — порождать успешные проекты, создавать новые компании, предприятия, даже не имея специального образования и не зная специфики бизнеса. Появилась новая идея — быстро что-то набросал, обговорил и уже готов действовать. Люди такого склада управляют людьми, огромными компаниями, мощными финансовыми потоками, не испытывая при этом ни малейшей робости. Они уверены, что способны к созданию чего-то большего и более долговечного, чем они сами. Создавать, строить, развивать — ключевые слова их деловой жизни. Причем увеличение масштабов задач, масштабов управления и ответственности может привести таких людей и в политику.

Ответственность и моральные границы

Им свойственно обостренное чувство ответственности за свои слова, дела, за людей, которые им доверяют. Когда так много дано, то многое и спрашивается, а, соответственно, требования к соблюдению моральных и этических норм повышаются. От этих людей зависит слишком много человеческих судеб, иногда даже в масштабах всей страны. У них

есть собственный свод правил, определенные этические принципы, внутренние нормы, моральные границы, за которые нельзя переступать. И соблюдение этих правил очень важно, именно это позволяет им держать голову высоко поднятой и смело идти вперед, занимаясь своим делом.

Выстраивать нормальные деловые отношения сегодня экономически гораздо выгоднее, чем пытаться кого-то «кинуть». Деловой мир очень тесен, все крупные бизнесмены друг друга знают и понимают, что значит деловая репутация. Для них платить по счетам — дело чести. С ними можно не подписывать контрактов — достаточно их «железного» слова.

Ясность мышления и безальтернативность решений

Они способны воспринять максимум информации «на входе», не ставя никаких фильтров или барьеров, проанализировать ее, установить нестандартные связи. Многовариантность «на входе», отсутствие внутренних преград — и безальтернативное решение «на выходе». В отличие от большинства людей, которые принимают решения, а потом их без конца меняют, очень успешные люди обладают уникальной способностью к принятию безальтернативных решений: пока решение не выработано, они открыты к обсуждению, к диалогу, откровенны и внимательны, но как только решение созрело — оно больше не обсуждается, все внимание сосредотачивается на реализации решения, достижении поставленной цели. А затем их интерес переключается на следующий проект, следующую цель.

Сегодня считается хорошим тоном иметь несколько дипломов о высшем образовании, MBA и т. д. Однако в бизнес-школе креативности не научат: люди с прекрасным образованием, профессионалы часто оказываются беспомощными в реальном бизнесе. И напротив, приходит человек, который делает все вопреки тому, что написано в учебниках по менеджменту, корпоративному или антикризисному управлению, и у него все получается. Говорят, «на вершине нет формул». И действительно, уникальные, нестандартные, оригинальные решения часто принимаются как раз вопреки схемам и формулам.

Не случайно те, кто добился таких высоких результатов, как, например, Билл Гейтс и ему подобные, зачастую даже не имеют полноценного высшего образования. Многие представители нашей деловой аристократии тоже «недоучки». Даже те, кто получал специальное образование, уже где-то со второго-третьего курса занимались другими делами — реальный бизнес их интересовал куда больше, чем институтский диплом.

Рациональное отношение к деньгам

Вообще деньги — категория диагностическая. Если перефразировать известную поговорку, то можно сказать: «Покажи, как ты распоряжаешься деньгами, и я скажу тебе, кто ты». Мы наделяем деньги теми же чертами, которыми обладаем сами, поэтому у бизнесмена деньги постоянно работают. Есть четкие стратегические ориентиры, в том числе и количественные, и бизнесмен всегда четко знает, куда он вложит деньги — в производство, в развитие, как распорядится полученной прибылью.

Деньги для таких людей — это скорее средство, но не цель. Они дают возможность своему хозяину решать задачи уже совсем иного масштаба. Сегодня он принимает решение ценой в \$50 миллионов, а завтра — в \$500 миллионов. Деньги дают возможность выйти на качественно иной уровень решений, на новый виток развития, значительно расширить сферу влияния и деловых интересов.

Отношение к бизнесу — способ самореализации

Иногда говорят, что деловые люди в бизнесе реализуют свои комплексы, компенсируют непродуктивность в иных областях жизни. Это не так. Я бы сказала, что гиперкомпенсация характерна скорее для диктаторов, политиков. Часто это унижение, испытанное в детстве, амбиции, стремление к власти и т. д. Для тех, о ком мы говорим, бизнес — способ самореализации, а отнюдь не способ компенсировать что-то, чего у них нет, — у них-то как раз есть все, потому они и так успешны.

Особенное удовольствие им доставляют победы, казалось бы, в невозможных ситуациях. И тут я обнаружила интересную закономерность. Один из олигархов первой «пятерки» на вопрос о любимой им в детстве сказке (а любимые сказки иногда становятся основой нашего жизненного сценария) упомянул о лягушке, которая выбралась из кувшина со сметаной, взбив ее в масло. Я насчитала среди своих знакомых — успешных бизнесменов — еще человек пять поклонников упорной лягушки. Они умеют решать поставленную задачу, выходить из любой, на первый взгляд совершенно безвыходной, ситуации, побеждать при любых обстоятельствах.

Двое из моих знакомых в детстве любили мысленно сражаться со сказочным драконом: одну голову отрубаешь, а у него две новые вырастают... Это их сценарий — борьба, победа, опять борьба и т. д. А вот любителей сказки про Емелю или про золотую рыбку я среди лидеров бизнеса пока не встречала.



Здоровый оппортунизм

Также «очень успешных» отличает умение улавливать все «возможные возможности» вокруг себя и использовать их «на все сто». Фактически все, что попадает на их пути — ситуации, люди, идеи, — направляется на решение конкретных задач. Такие люди всегда знают, чего хотят. Они обладают определенной внутренней цельностью, четким пониманием своих основных целей и потребностей. И в силу этого у них есть возможность использовать все ветра, которые дуют, причем каждый ветер для них как бы становится попутным. И то, что другие воспринимают как помеху, «люди успеха» умеют обернуть себе на пользу. Например, принимается новый закон — все в ужасе. А они находят решения, позволяющие использовать и этот закон в своих интересах. Любую неблагоприятную на первый взгляд ситуацию — неурожай, изменение курса валюты, уход топ-менеджера — они заставляют работать на себя.

Но, конечно, есть и другая сторона медали: как только что-то становится ненужным, это отсекается. Люди, подразделения, организации как бы отмирают, стираются в их сознании, не вызывая никаких эмоций. Окружающих такое отношение часто обижает, воспринимается как жестокость, бессердечность, а «люди успеха» этого попросту не видят — для них это как уже отработанная ступень ракеты. И такой функциональный подход для успешного меньшинства единственно приемлемый.

Гениальная простота

«Очень успешным» свойственно не усложнять, а упрощать, делать более четким и ясным все: структуру компании, постановку задачи, технологический процесс. Поскольку они всегда знают, что для них существенно, а что нет, это позволяет очень быстро и точно все структурировать, сортировать, ранжировать по степени значимости.

Наукообразность, сложная речь им не свойственны: они имеют достаточно высокую самооценку и не боятся случайно показаться не такими умными, необразованными и т. д. Им не свойственно формировать многоярусные «интеллектуальные надолбы» для того, чтобы понять суть и объяснить ее другим. Это замечательно сформулировал применительно к своему поэтическому методу Николай Степанович Гумилев: «Я не утруждаю их глубокомысленными многозначительными намеками на содержание выеденного яйца».

Однако, упрощая, они не примитивизируют, а именно упорядочивают и проясняют. Как-то я спросила у руководителя крупного холдинга о новой технологии на одном из его предприятий. И он мне, человеку технически не подготовленному, смог четко, точно

и просто в течение пяти минут не только объяснить, в чем смысл этого процесса, но и что конкретно он планирует усовершенствовать и что это ему даст.

Опора на позитив

Такие люди не концентрируются на своих недостатках, не пытаются постоянно просчитывать, чего им не хватает, сколько еще надо выучить, сколько еще надо знать, чтобы достичь той или иной цели. Они опираются на свои сильные качества, на свои успешные стратегии, на те достижения, которые есть к данному моменту. Они действуют по отношению к себе, как опытный, талантливый тренер, который тонко подмечает в своем ученике правильные действия, правильные техники, правильные стратегии и выделяет ту единственную и уникальную «коронку», которая и позволяет спортсмену добиться победы.

К тому же такие люди умеют и любят отмечать свой успех. Пушкин, закончив гениальную поэму, однажды воскликнул: «Ай да Пушкин! Ай да сукин сын!» Но радость «очень успешных» как бы дозирована, она не длится долго: четко отметив свой успех, они продолжают творить и действовать дальше.

Демократичность и скромность

Человеку, который начал с нуля, не имея за спиной «рюкзака» связей и наследства, еще недавно владел небольшой компанией, а сегодня уже — крупнейшим холдингом, не свойственно терять чувство реальности. Если все это он сделал сам, если он сам карабкался на вершину, расцарапывая в кровь ладони, ступни и колени, если богатство не свалилось ему на голову, если все идет естественным путем, то он просто взрослеет, набирается опыта, берет на себя больше ответственности и не любит шумихи вокруг собственной персоны. Такие люди крепко стоят на земле в отличие от тех, кого «на вершину» парашютировали, например детей олигархов или министров, которые получили в наследство «империю», и им постепенно начинает казаться, что это они ее создали и это заработанные ими миллиарды лежат в швейцарских банках.

По поведению всегда можно отличить тех, кто сам создал свой бизнес, от тех, кто его «получил». Посмотрите, как руководитель общается с сотрудниками, как распоряжается своим временем, насколько он открыт и демократичен, и вам все станет ясно. Если это «наследник», вы сразу почувствуете фальшь и некую демонстративность.

Инакость, уникальность

В окружении крупных бизнесменов нет людей, подобных им, сравнимых с ними по своим личностным качествам.

Они иные, независимы и нетрадиционны во взглядах, привычках и зачастую воспринимаются другими как эксцентричные люди. Они позволяют себе быть упрямыми, раздражительными, холодными, бессердечными и безжалостными. Они сосредоточены на себе и своих планах, могут подавлять и удивлять других своим экстравагантным поведением. С детства они чувствуют свою необычность, часто попадая в положение «гадкого утенка», но уже тогда зачастую в положении «странных» и «маргиналов» они ощущают свою уникальность.

Один из очень известных бизнесменов рассказывал: «Мне 14 лет. Я жду автобуса по 20–30 минут на морозе, чтоб с окраины Москвы доехать до английской спецшколы, пропихиваюсь в автобус, меня со всех сторон толкают, давят, а я думаю: “Вы еще не знаете, с кем вы едете и кем я буду”».

Экзистенциальная тревога

Казалось бы, они имеют все, удовлетворили все свои потребности: и базовые — витальные, и потребность в общении, руководстве, самореализации. У них есть деньги, успех и богатство. И все равно они постоянно ощущают то, что в профессиональной литературе по психологии называют «экзистенциальной тревогой» — они все время хотят большего. Многие их тех, кого мы в начале нашего разговора отнесли к первой и второй группам, бросили бизнес и отдыхают на «лазурном берегу»: их потребности были удовлетворены, реализованы, и в конце концов они отошли от дел. А новая деловая элита — это более «продуктивные» для экономики страны люди, у них есть некий «психологический вечный двигатель». Они достигли вершины пирамиды потребностей Маслоу* и с точки зрения экзистенциальной

* По теории Абрахама Маслоу все потребности можно разделить на пять основных категорий: физиологические, потребности в безопасности, социальные, потребности в уважении, потребности в самореализации — и расположить их в виде строгой иерархической структуры (своеобразной пирамиды). В каждый конкретный момент времени человек стремится к удовлетворению той потребности, которая является для него более важной и сильной. Прежде чем потребность следующего уровня станет наиболее мощным и определяющим фактором в поведении человека, должна быть удовлетворена потребность более низкого уровня. Поскольку с развитием человека как личности расширяются его потенциальные возможности, потребность в реализации никогда не может быть удовлетворена полностью. — *Прим. авт.*

не смогут полностью реализовать себя никогда: как только они доби-
ваются одной цели, тут же ставят следующую.

Сегодня такой тип личности становится чрезвычайно популярным, престижным, чуть ли не единственной моделью оптимального варианта жизни. Им стремятся подражать, их ставят в пример своим детям. Конечно, без таких людей прогресс и развитие были бы невозможны. Однако надо понимать, что вариант жизни, суть которой — целедостижение, хотя он наиболее одобряемый и многими рассматривается как основной, подходит далеко не всем и помимо жизни-целедостижения существует много других моделей жизни.

Ψ

ГЛАВА 2

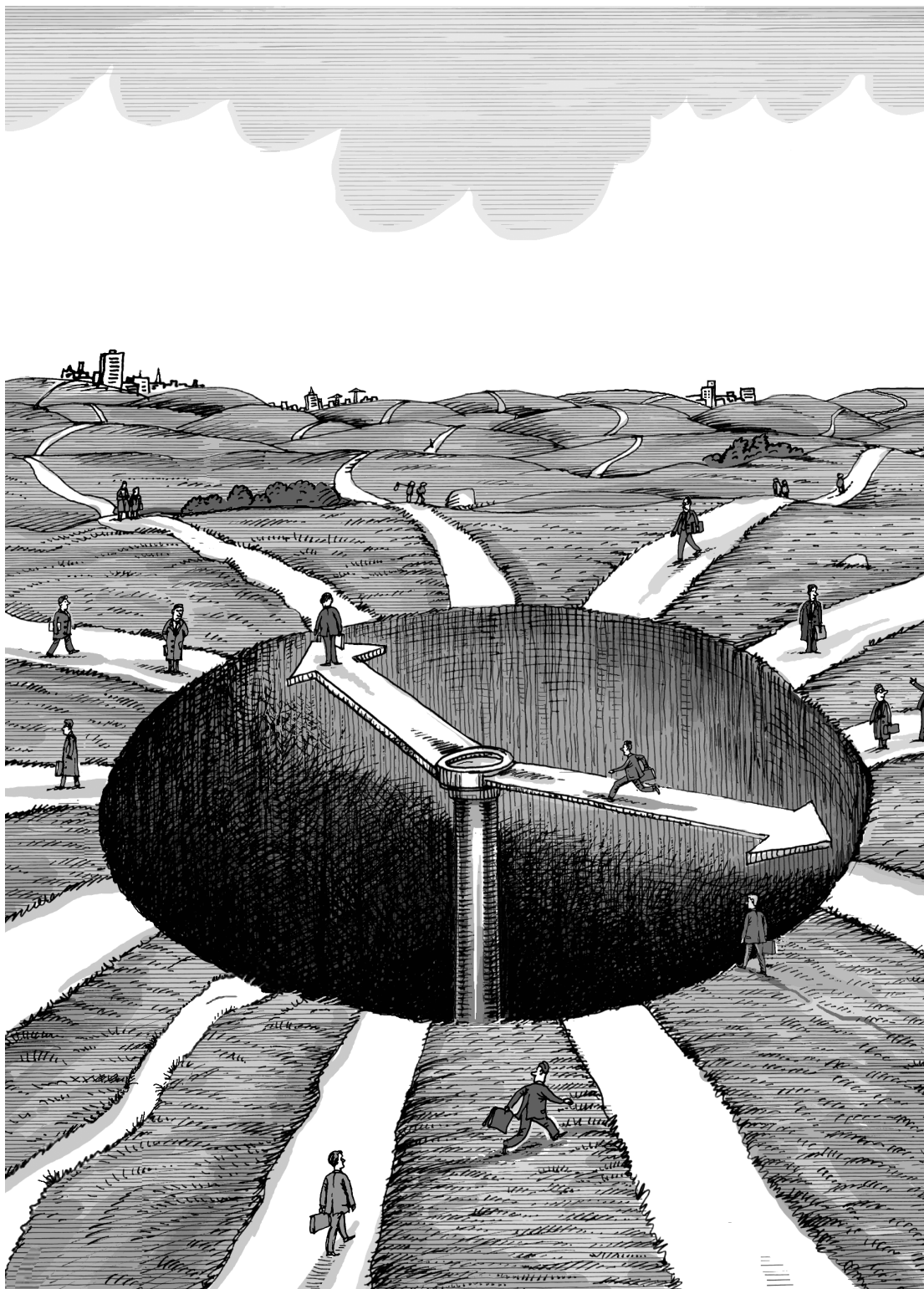
Почему другие такие «другие»?

МОДЕЛЬ ЖИЗНИ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Мы часто задаем себе вопрос, почему люди дают полярные оценки одному и тому же факту, совершают в одной и той же ситуации прямо противоположные действия, почему одному человеку что-то кажется правильным, а другому то же самое представляется абсолютно неприемлемым. Дело в том, что у каждого своя «модель» жизни, которой свойственны свои нормы, правила, действия, ценности, критерии оценок.

Сегодня одна из самых популярных и социально одобряемых моделей — жизнь-целедостижение. Родители часто ставят своим детям в пример именно таких людей, многие на них ориентируются, стремятся им подражать, мечтают повторить их достижения. Так, с переходом к рыночной экономике многие люди, не обладающие качествами и психологическими особенностями человека целедостижения, стали пытаться примерять на себя именно эту модель — и потерпели фиаско, так как на самом деле их жизненный вектор был совсем другим. Мое ежедневное общение с руководителями компаний — людьми, искушенными в практической психологии, — показывает, что часто даже они склонны оценивать своих сотрудников по критериям людей действия. Так, один мой клиент — собственник и президент крупного банка, работающий ежедневно по 12–14 часов, возмущается одним из своих замов: «Он уходит с работы не позже половины седьмого, чтобы забрать ребенка из детского сада. На какой позиции работает! Каким интеллектом обладает!.. А живет — со скуки помереть можно! Все выходные — с женой и сыном на даче. Не жизнь, а тоска». И мой клиент абсолютно уверен, что живет его зам так не по своей воле — жена заставляет. Ему и в голову не приходит, что такой размеренный образ жизни его заместителя абсолютно устраивает и ни о чем другом он и не мечтает.

Каждый человек уникален, равно как уникален и его жизненный путь. Глобальные внешние события — войны, катастрофы, революции или стабилизация и консервация общественного бытия — могут



делать наши жизни как бы похожими. А принадлежность к поколению, нации, культуре, религиозной конфессии превращает судьбы людей в социально типичные. Но сквозь похожее и типичное всегда пробиваются ростки особенного и уникального. Каждый человек вольно или невольно выбирает для себя какую-то модель, которая определяется его личным отношением к жизни. И очень важно жить той жизнью, которая человеку соответствует больше всего, в которой он наиболее эффективен и чувствует себя максимально комфортно. О некоторых вариантах и сценариях жизни упоминали философы, психологи, например Абрахам Маслоу, Эрик Берн, Василий Дружинин. Мой опыт позволяет выделить наиболее яркие и распространенные в современном российском обществе модели: «жизнь-подготовка», «жизнь-творчество», «жизнь — трата времени», «жизнь-грезы», «жизнь-рок», «жизнь-регламент», «жизнь-диссидентство», «жизнь-подвиг». Я надеюсь, это поможет нам лучше понять и себя, и окружающих.

ЖИЗНЬ-ПОДГОТОВКА

Современное общество приветствует и всячески культивирует обучение и приобретение умений и навыков. И есть люди, которые учатся и повышают свою квалификацию постоянно. Например, 32-летний менеджер пришел устраиваться на позицию заместителя руководителя департамента в крупную компанию: вся первая страница его резюме пестрит перечислением оконченных вузов, бизнес-школ, курсов. И на собеседовании он в большей степени интересуется не содержанием будущей работы, а возможностью еще поучиться, получить MBA престижной бизнес-школы, чтобы стать, как он говорит, полностью компетентным в своем направлении.

Вся жизнь такого человека как бы посвящена подготовке к жизни «настоящей». Он боится начать делать что-то серьезное, но не отдает себе в этом отчета. Он как бы не живет реальной жизнью, а все время готовится к ней, откладывает ее наступление. Этот образ всем нам хорошо известен: в школе такой человек готовится к институту, в институте — к работе, но настоящая жизнь все время где-то впереди, за горизонтом. Это тип «вечного студента», способного ученика, подмастерья, который с удовольствием занят процессом усвоения знаний. Но, овладев началами того или иного дела или профессии, он меняет место работы или учебное заведение.

Такое отношение к жизни, безусловно, компонент детского, подросткового, в какой-то степени инфантильного мироощущения. Человек не становится взрослым, что часто очень удобно — не надо

брать на себя ответственность, переживать по поводу неудач, так как жизнь «ненастоящая».

Это, кстати, кардинально отличает жизнь-целедостижение от жизни-подготовки. В первом случае предприниматель берет на себя ответственность за людей, за финансы, за проекты, он готов всегда что-то предпринимать, даже не имея специального образования. А наш «вечный студент» еще не готов, так как для этого ему обязательно нужно «получить MBA престижной бизнес-школы».

Формирование представления о жизни как о подготовке к чему-то подлинному закладывается в раннем детстве. Если будущее видится ребенку прекрасным, значительным, полным необычных возможностей и перспектив, то он торопится повзрослеть, ему хочется как можно быстрее стать самостоятельным и к чему-то приступить. А если взрослая жизнь кажется скопищем забот, проблем и трудов, то невольно хочется оттянуть ее наступление, подольше задержаться в безоблачной и безмятежной поре детства.

У этой модели, безусловно, есть и свои плюсы. Такие люди знают, для чего живут, чего хотят от каждого конкретного момента. В любой компании их легко узнать по стремлению использовать каждую новую ситуацию как возможность чему-либо научиться. Они с интересом включаются в новые проекты и заражают своей активностью других. Эти люди как бы аккумулируют в себе жажду знаний, новизны личного опыта, и зачастую это очень полезно.

ЖИЗНЬ-ТВОРЧЕСТВО

Пожалуй, у каждого из нас есть представление о том, что такое творческий человек. Как правило, это человек нестандартно мыслящий, чье поведение часто не вписывается в общие рамки. Таким людям свойственны резкие смены настроений — приподнятый настрой сменяется депрессией, и наоборот. Творческая личность в какой-то степени противопоставляет себя окружению, талант позволяет выделяться, быть не таким, как все.

Модель «жизнь-творчество» чрезвычайно популярна и приближается по привлекательности к модели «жизнь-целедостижение». Почему? Возможно, и потому, что сегодня творческие профессии — дизайнер, артист, композитор, писатель и т. д. — стали синонимом успеха, эти люди знамениты и богаты.

Однако важно различать действительно творческих людей и тех, кто причисляет себя к таковым. Творческий человек — создатель, он демиург, для него главное — продукт творчества как реализация

его внутреннего импульса, как самовыражение. Сегодня же к творческим людям относят себя все, кому не лень: бездарные артисты, безголосые певцы, производители книжной макулатуры и т. д. Соответственно, такому псевдотворческому человеку приходится надевать маску со всеми внешними атрибутами: изображать муки творчества, нестандартно одеваться, позволять себе экстравагантные выходки и т. д. На самом деле творчество — это процесс, который побуждается внутренним состоянием, и без этого внутреннего импульса к созиданию его быть не может. Такие люди будут творить независимо от того, платят ли им гонорары, печатают ли их произведения и т. д. Работа на заказ — написание песен или детективов — не всегда тождественна творческому процессу, хотя может быть адекватно оплачена. Творческий человек как бы предоставлен сам себе и в большей степени зависит лишь от собственной инициативы. Помните, у Лермонтова: «В своей душе я создал мир иной и образов иных существование».

Но бывает, что у некоторых истинно творческих людей происходит так называемая личностная инфляция. Так, например, известная актриса, народная любимица, создававшая шедевры, а теперь пошлая, распущенная «звезда». И многие ее прежние поклонники теряются, не могут понять, кто она — творческий человек или нет? Изначально, когда искусство было для нее целью, — безусловно, да. А теперь, когда это лишь средство, — безусловно, нет. И сейчас уже никак нельзя отнести к ней фразу: «Служенье муз не терпит суеты».

Как и человек целедостижения, творческий человек чаще всего равнодушен к делам семьи, к общественным, служебным обязанностям. Он непредсказуем, не привязан к месту и ко времени, не может жить по правилам, подчиняться регламенту. Внешний мир, окружение не имеют для него большого значения, все внимание сосредоточено на внутреннем творческом импульсе и его реализации. Сергей Довлатов на вопрос, как Иосиф Бродский относится к советской власти, отвечал: «Он не точно знал о ее существовании». Для псевдотворческих людей, напротив, огромное значение имеют внешние проявления — отношение власти, окружение, комфорт, благосостояние и т. п.

Творческий человек может быть очень сложным в общении, но это не столько его вина, сколько его беда. Для него очень важно, реализуется ли внутреннее содержание его личности во внешнем мире. Таким людям необходимо, чтобы их музыка звучала, стихи читали, картины выставляли, проекты реализовывали и т. д. Отсюда их повышенная ранимость, чувствительность к успеху и неудаче.

Руководителю стоит учитывать, что творческий человек должен занимать в организации адекватную позицию для реализации своего потенциала. Ведь только в этом случае можно предъявлять жесткие

требования к результату, срокам исполнения и т. д. Если же это базовое условие не соблюдено, любая самая грамотная система управления бесполезна.

ЖИЗНЬ — ТРАТА ВРЕМЕНИ

В такой жизни, по сути, ничего не происходит. К этой категории можно отнести некоторую часть неработающих людей, детей, пенсионеров, жен бизнесменов, а также тех, кто чего-то уже добился, заработал достаточно денег и не знает, что делать дальше.

Людей, которые тратят свою жизнь, можно узнать по фразам «мне скучно», «чем бы заняться завтра?». Время кажется бесконечным и неиссякаемым, его так много, что жизнь превращается в его трату. Презентации, премьеры, вернисажи, обеды, сплетни, интриги поглощают время не самых глупых и бездарных людей.

Яркими представителями этой модели жизни являются некоторые светские персонажи, чьи фотографии не сходят со страниц глянцевого журналов. Например, дочь известных родителей, у которой много денег и которая проводит все свое время в череде мероприятий, имитирующих жизнь. Работа и учеба выбираются с таким расчетом, чтобы можно было обозначить свой статус: «я — студентка», «я — аспирантка», «я — сотрудник банка». Но никаких эмоций, никакого реального содержания эти утверждения для таких людей не содержат. Иногда им приходится в голову занять какую-либо высокую должность с единственной целью престижного позиционирования себя «в свете».

Поговорите с ними: «Как, вы не едете в этом сезоне в Куршевель?.. Вас не будет на экономическом форуме в Лондоне?.. Неужели вы пропустите Чемпионат Европы в Португалии?.. Открытие фестиваля в Каннах?.. Закрытие летнего сезона на «Веранде у Дачи»?..» Причем никакого отношения к кино, экономике, футболу они не имеют. Главное — отблеск мероприятия, известных людей, известных марок, который падает на них и делает их такими же блестящими.

Но в конечном счете все развлечения превращаются в повседневную рутину. Помните, у Гребенщикова: «Их дети сходят с ума от того, что им нечего больше хотеть». Такие люди довольно часто становятся клиентами психотерапевтов, однако и походы к врачу для них превращаются в один из элементов времяпрепровождения. Особенно они любят психоанализ, потому что туда можно ходить годами.

Безусловно, каждый человек тратит время на посещение тех или иных мероприятий — мы все иногда хотим отвлечься от забот, отдохнуть, пообщаться с друзьями, посмотреть матч, сходить на выставку

и т.д. Но это лишь часть нашей жизни, средство, а не цель. А для «прожигателей жизни» посещение различных мероприятий становится основным ее содержанием. Именно они являются привлекательной мишенью для рекламщиков, потребителями престижной продукции и «прокладывают дорогу» новым маркам, мероприятиям, поднимая их уровень.

Такие люди могут быть эффективны лишь в бизнесе, который ориентирован на обслуживание «временипрепровождения» (рестораны, бутики, ночные клубы и т.д.). В этой нише они будут для клиентов своими. Трудно представить другую возможность их реализации.

ЖИЗНЬ-ГРЕЗЫ

Представьте себе XIX век: по аллеям бродят девушки, с головой погруженные в чтение романов, слабо ориентирующиеся в окружающей ситуации и реальном мире. Это типичный образ человека, избравшего своей моделью «жизнь-грезы». У таких людей вырабатывается стойкое ощущение нереальности внешней жизни и реальности единственно желанной жизни внутренней. Однако в отличие от «творцов» у них отсутствует стремление к порождению нового — идей, образов, текстов, проектов. Такой «мечтатель» ничего не создает.

Но современный человек не в силах полностью обособиться от внешней жизни: ему надо есть, пить, общаться с людьми, чем-то заниматься. Реальность постоянно о себе напоминает. Поэтому всегда находятся люди — изобретатели средств для ухода из реальной жизни в «сон», нирвану, во внутреннюю, «лучшую» жизнь и т.д. Набор эзотерических школ, сект, «учителей жизни» — от Карлоса Кастанеды до Рона Хаббарда — предлагает человеку массу «психологических техник», которые обеспечивают изменение сознания. Такие люди часами смотрят телесериалы, «зависают» в Интернете, запоем читают, непрерывно слушают в наушниках музыку — все это примеры «выключения» из реальности, попытка уйти в пассивную внутреннюю жизнь. Существуют и более грубые средства — алкоголь, наркотики.

Иногда причины выбора такой жизненной модели нужно искать в детстве: если окружение ставит перед ребенком непосильные цели, он пытается отгородиться от этого мира, который воспринимает как враждебный, не позволяющий ему добиться желаемого. Однако человек может «уйти» в придуманный мир и во взрослом возрасте, если реальная жизнь становится неподъемной, неудобной, слишком сложной. Пример. Бизнесмен в связи с неприятностями в России уехал с семьей в другую страну. Сейчас он с женой и детьми живет в европейской

столице, в большом доме, обнесенном высоким забором (хотя в этом городе такие ограждения не приняты, он по настоянию супруги добился разрешения). Его жена все время читает бесконечные детективы на русском языке. Светский разговор с гостями за столом, общение с детьми — лишь вынужденный перерыв в ее жизни-грезе. Она улыбается, сидит и ждет, когда эта «пауза» закончится, чтобы опять погрузиться в чтение. Это ее защита от внешней жизни, которую она не хочет принимать. Она не учит язык, не общается с соседями, не живет жизнью семьи. А ведь до переезда это была активная, жизнерадостная женщина, у которой была масса других интересов, кроме чтения.

Или общительный ранее 17-летний студент, полностью отгородившийся от семьи после конфликта родителей, во время которого каждый из них пытался перетянуть его на свою сторону. Как только он входит в дом, он надевает наушники и часами слушает музыку.

Безусловно, каждый периодически «ныряет» в компьютерные игры, детективы, сериалы и т. д. Но для некоторых это уже не просто средство отключиться от проблем, отдохнуть, развлекаться, а сама жизнь. Такие люди — милые, спокойные, неконфликтные, но с ними нельзя вступить в реальное взаимодействие. Они не видят никакого смысла в достижении карьерных высот, профессиональном росте, не живут интересами близких — просто сидят в офисе или слоняются по дому и ждут момента, когда смогут уйти в свой придуманный мирок.

Важно отметить и положительные стороны. Так, люди, живущие по модели «жизнь-греза», могут достаточно квалифицированно выполнять определенную работу, а тот факт, что они не вникают в жизнь организации, для некоторых, например конфиденциальных, поручений может стать даже плюсом. При этом руководитель может быть абсолютно уверен, что с их стороны не стоит ждать удара, им не интересны интриги, заговоры, борьба за власть и т. д. Такие люди в принципе не способны на активные действия.

ЖИЗНЬ-РОК

«Роковые» люди во многом похожи на людей, живущих целедостижением, их даже легко перепутать: и те и другие энергичны, инициативны, стремительно несутся по жизни. Но люди целедостижения всегда знают, когда нужно остановиться, у них есть четкий внутренний ограничитель, они не переступят через определенные принципы и границы. А у «роковых» личностей этот ограничитель не срабатывает: они всегда мчатся до конца, часто добиваются сногшибательных результатов, способны на все для достижения своих целей.

Такие люди могут достичь больших вершин именно потому, что у них нет этого постоянного внутреннего цензора, ощущения опасности. Яркий типаж этой жизни — игрок, который до поры до времени выигрывает, понимая, что рано или поздно удача отвернется, но остановиться не может. Самое главное — ощущение опьянения, отключение всех «тормозов» и «ограничителей», которые остальных людей предостерегают, организуют, не дают «разойтись».

В реальной жизни такой бизнесмен рано или поздно совершает роковую ошибку: вступает в партнерские отношения не с тем человеком, даже если все вокруг его об этом предупреждают, берется за венчурный проект, который в конечном счете губит его бизнес, выбирает женщину, которая доводит его «до ручки», и т. п. Он верит, что раз до этого все удавалось, то так будет всегда, и ему постоянно хочется большего — новых побед, достижений, успехов. Планка ставится выше и выше до тех пор, пока он не сорвется.

Например, известный предприниматель, входивший в число олигархов, — умный, талантливый, эффективный. Масштаб задач, которые он перед собой ставил, постоянно увеличивался. Казалось, что ничто не сможет его остановить. Все ему удавалось до тех пор, пока он не захотел невозможного. В конечном итоге его вынесло за пределы страны, и при всем желании ему никогда не вернуться на прежний уровень.

«Роковые» люди часто обладают мощнейшей энергетикой и могут затягивать в орбиту своей жизни, как в воронку, других людей. Безусловно, работа с ними в период взлета может оказаться очень эффективной — вокруг них огромное количество людей, проектов, событий. Но надо понимать, что рано или поздно ситуация выйдет из-под контроля и вырваться из такого водоворота не всегда бывает возможно.

Неслучайно таких людей иногда называют «одержимыми». Хотя некоторая социальная востребованность в них всегда существует: по-настоящему «одержимые» в советские времена приветствовались. Истоки этого термина встречаем в практическом богословии — изначально таких людей считали одержимыми бесом. Как с этим справиться, что может противостоять этой одержимости? Только трезвая оценка своего «я», достойная, совестливая, ограничивающая, опускающая на землю жизнь.

ЖИЗНЬ—РЕГЛАМЕНТ

Эта модель жизни подчинена определенному регламенту, внешне заданному ритуалу, правилу. Человеку, живущему так, не нужно сомневаться, постоянно что-то выбирать, думать о перспективах:

он знает, как поступать, практически в любой ситуации. А когда не знает, может спросить у авторитетных людей, начальства, родственников. И если для людей творчества и целедостижения следование определенному порядку дается с трудом, то для людей регламента такой вариант является единственно приемлемым. Это наиболее древняя и устойчивая форма бытия, поскольку именно она гарантирует долгую и «правильную» жизнь.

Чем сильнее государство, тем строже расписаны все регламенты и тем большее давление оно оказывает на личность. Типичную жизнь-регламент можно было увидеть в советских кинофильмах: человек отучился, пошел на завод, вступил в партию, прошел путь от рабочего до мастера и т. д. Встает всегда в одно и то же время, ест каждый день одинаковый завтрак, в 20 лет женится, в 60 уходит на пенсию. Вся жизнь понятна от начала и до конца.

Для того чтобы жить по правилам, надо принадлежать к какой-то группе, для которой эти правила «писаны». Человек может вступить в политическую партию, пойти на работу в корпорацию, стать военнослужащим или же войти в преступную группировку. Он будет подчиняться правилам той группы, членом которой себя считает.

Яркий пример регламентированного устройства — армейская служба. Считается, что в армию идут лишь самые решительные, уверенные в себе люди. Но, кроме таковых, там достаточно много людей эмоциональных и чувствительных, стремящихся к подчинению, часто с неустойчивой самооценкой, которые уходят от реальности в армейскую жизнь, как за броню. Армия — это структура, где правят устав и приказ командира. Там даже существует понятие «выслуга лет», когда продвижение по службе и представление к очередному званию происходит с течением времени, а не благодаря каким-то личным достижениям. Не надо думать, постоянно что-то выбирать: если ты встал на эту дорожку, то она как бы сама будет везти тебя по жизни, подобно эскалатору.

Другой пример четко организованной структуры с установленным распорядком и правилами — крупные корпорации и государственные учреждения. Все перемещения по служебной лестнице четко регламентированы, существует зарплатная сетка с повышающими и понижающими коэффициентами, разработана система обучения и мотивации персонала.

В либеральном обществе основой существования является все-таки свобода личного выбора. Но раз человек выбирает, он несет ответственность за свое решение. А все ли готовы к этому? Избавление от ответственности за свой выбор — существенное преимущество жизни-регламента. Если ты выбрал «положенный» институт, работу,

жену, в случае неудачи можно переложить всю ответственность за этот выбор на других.

Для некоторых людей это единственная модель, в которой они чувствуют себя максимально комфортно и органично. Но есть те, кто не склонны к безусловному принятию «жизни-регламента», а вынуждены так жить, подавляя при этом собственные чувства, мысли и желания. Однако постоянный контроль над своим поведением, неудовлетворенность собственной жизнью являются предпосылкой для возникновения невротических и различных тревожных состояний. Такие люди часто становятся клиентами психотерапевтов, а в худшем случае — знахарей, колдунов, шаманов и экстрасенсов.

Конечно, следование определенным правилам и ритуалам существенно упрощает нашу жизнь — свадьбы, юбилеи, собрания, праздники проходят по установленному сценарию. Нам не нужно думать, как вести себя на презентации, в ресторане, театре, потому что существуют правила поведения и этикета. Да и в целом люди, признающие правила и следующие нормам, — простые обыватели, одобряемые обществом и своим окружением. Принятие «жизни по правилам» гарантирует небольшой, но успех. А кто сказал, что жизнь обывателя — это плохо? Сегодня весь цивилизованный мир возвращается к идеалам «жизни по правилам», ценности которой — семья, дети, забота о здоровье, хорошее воспитание и образование, работа, отдых, жилье и т. д.

Руководители компании часто недооценивают людей, склонных к следованию нормам и правилам. Они равняют их по себе, ждут от них молниеносных решений, повышения энтузиазма в стрессовых ситуациях, способности быстро переключаться с одного проекта на другой, мгновенно загораться новой идеей, сутками работать в режиме аврала. А эти качества и такой стиль работы «нормативным» людям не свойственны: им нужны стабильность, распорядок, возможность заранее планировать и рабочую, и личную жизнь, что руководителя нередко раздражает. И на этом фоне часто не замечаются достоинства — а ведь именно эти сотрудники выполняют основной объем работы в организации. Поэтому руководителю важно понять особенности таких людей и создать им подходящие условия. Эффективность их работы многократно возрастает, если они чувствуют себя частью отлаженной системы.

ЖИЗНЬ-ДИССИДЕНТСТВО

«Диссидент» — человек яркий, интересный, талантливый, умеющий увлечь людей, но находящийся в оппозиции к начальнику,

существующим нормам, политическому строю. Что это? Самомнение, гордыня, амбиции, позволяющие считать себя выше всех, независимо от собственных результатов. Условное объяснение: «Я не становлюсь с вами на беговую дорожку, потому что у вас жулики с секундомерами, все ваши рекорды я не воспринимаю всерьез. А то, что я не достиг успеха, — это потому, что я не такой, как вы».

Такой человек не уживется ни с одним руководителем. Могу привести пример из моей практики. Два приятеля учились вместе в МФТИ, потом их пути разошлись — один стал создавать свой бизнес, а другой начал работать в сфере IT и, будучи, безусловно, талантливым человеком, дошел до достаточно высоких позиций в крупных компаниях. Они встречались, дружили семьями. Айтишник всегда очень остроумно и живо рассказывал про своих начальников: один был ретроградом, другой ничего не понимал в сфере высоких технологий, третий душил таланты и т. д. Предприниматель с интересом слушал и всегда сочувствовал. Однажды руководитель его IT-департамента ушел с командой в другую компанию, и срочно понадобилась грамотная, профессиональная замена. А почему бы не пригласить своего друга: работа интересная, задачи огромные. Приятель согласился. Глава компании назначил ему большую зарплату, создал все условия. А вскоре позвонил мне в страшной растерянности: «У меня серьезная проблема, не знаю, что и делать». Его друг, придя в корпорацию, практически с первого же дня начал настраивать против него людей — убедительно рассказывать о его непрофессионализме, выставять в роли бездушного эксплуататора и т. п. В этой критике было собрано все, что до этого говорилось о других начальниках, но если раньше это забавляло, то теперь было не до смеха.

Объяснив, что мы имеем дело с «диссидентом», я описала ему тип такого человека. Он не мог поверить: «Может, все же можно что-то сделать? Улучшить условия — перевести его в другой кабинет, дать большую зарплату, увеличить количество сотрудников в его подразделении?» Я сказала, что переделать его невозможно — нужно или принять эту ситуацию как есть (пожимать плечами, как бы показывая, что у каждого человека есть свои особенности, пусть не всегда приятные), или с ним расстаться. В итоге он выбрал промежуточный вариант: какое-то время он надеялся, пытался что-то изменить, потом искал замену, а затем уволил. Расставание было тяжелым, они многое друг другу наговорили, и после этого ни о какой дружбе речи быть не могло.

«Диссиденты» — это люди, обладающие высокими амбициями и выраженными вербальными способностями, склонные к самолюбованию и нарциссизму. И важно не вступать с ними в полемику

всерьез, так как они только того и ждут. Это искушенные и блестящие демагоги, умеющие подчинять своему влиянию, пусть на время, если не руководителя, то его ближайшее окружение или целые группы в компании, — в этом случае они могут стать сильной оппозицией. Поэтому, если избавиться от такого человека невозможно, необходимо максимально его изолировать, чтобы отсечь от него деловых людей, которых он может притянуть на свою сторону.

Однако уверенному в себе руководителю полезно прислушаться к критике — в ней всегда можно найти рациональное зерно.

«Диссидент» обычно встает в оппозицию к мейнстриму — основному потоку. Мы можем вспомнить таких деятелей и в политике, и в общественной жизни: находясь здесь, они боролись с местным режимом, приехали туда — борются с тамошним. Вернулись обратно — и опять продолжают бороться, даже не замечая, как меняются их взгляды на прямо противоположные.

Надо сказать, что большой отрадой для человечества является то, что эти люди редко добиваются реального влияния. Как правило, судьба не подпускает их к настоящим рычагам управления, а даже если они добиваются до влиятельных постов, не способны долго на них задерживаться.

Несмотря на способности, «диссиденты» не могут сделать ничего конструктивного. Возможно, это происходит от подсознательной боязни не соответствовать ожиданиям — своим и окружающих. Нередко к оппозиционности добавляется еще и лень: любое действие априори вызывает нежелание его совершать, причем они всегда найдут причину и убедительно объяснят, почему они за это не взялись.

Такие люди не в состоянии ни к чему привязаться всерьез: ни к делу, ни к людям. Они мнят себя альфой и омегой бытия, стремятся быть судьей всем и каждому — одним раздавать абсолютно незаслуженные бонусы в виде похвал, комплиментов, а других ругать и объявлять недостойными. «Диссиденты» мыслят и говорят оценочно, причем часто их оценки бывают полярными — от восторженных до резко негативных. Конечно, больше они склонны к обесцениванию.

При этом, как и в «жизни-творчестве», очень важно отличать настоящих оппозиционеров от тех, кто использует «диссиду» как маску в своей жизненной игре. Если первые действительно пытаются бороться и в результате все теряют, то псевдооппозиционеры используют эту модель с выгодой для себя, наживают капитал, пробиваются во власть. Часто такие имитаторы пускают вперед истинных диссидентов и пристраиваются за ними, добиваясь своих целей. Такой тандем, когда простодушный, психопатизированный диссидент, готовый на последовательное, откровенное до абсурда поведение,