

Андрей Андреев

РАЗБУДИ СВОЮ ХАРИЗМУ



18+

Андрей Андреев
Разбуди свою харизму

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Андреев А.

Разбуди свою харизму / А. Андреев — «ЛитРес: Самиздат», 2020

Книга предназначена для тех, кто нацелен на профессиональный и карьерный рост, а также для родителей, воспитывающих в детях лидерские качества — словом, для всех, кто хочет создавать реальность и управлять ею. Каждый человек рождается харизматиком, но со временем его харизма засыпает под толстым слоем чьих-то педагогических ошибок, а также предрассудков, навязанных обществом. И всё же любой из нас в состоянии разбудить свою харизму и взрастить её. В книге нет мотивирующих призывов «ты сможешь!», она содержит ответы на вопросы, «почему?», «зачем?» и «что дальше?», а также конкретные советы, как вовлечь окружающих в себя и в свои идеи. Книга основана на личном опыте автора, прошедшего путь от рядового инженера до руководителя бизнеса, а также на его наблюдениях за реальными харизматиками. Книга написана простым языком, как диалог ученика и наставника на понятные всем жизненные темы. Приятного чтения!

Содержание

Вместо предисловия	5
Слова благодарности	6
Встреча с наставником	7
Харизма – твой врождённый дар	14
Что такое харизма	24
Стать харизматиком – это просто	34
Настройся на позитив	49
Конец ознакомительного фрагмента.	62

Вместо предисловия

Я долго собирался написать эту книгу. Даже, когда материал был собран и разложен по полочкам, я всё ещё не решался приступить к работе. Ежедневно корил себя за это и спрашивал: « Я что сомневаюсь в её нужности? Я не верю в её жизненность? Я не верю в её успех? – но через секунду сам же себе и отвечал: – Нет, книга нужная. Идеи, изложенные в ней, реально работают. Она будет иметь успех, – и после этого приказывал себе: – Тогда пиши! Начни прямо завтра!» Но на следующий день всё повторялось: сомнения, вопросы, ответы, самоубеждения и обещания «начать прямо завтра». И так продолжалось много-много месяцев. К чему это я? А к тому, дорогой читатель, что если ты, взял в руки эту книгу, но всё ещё колеблешься, сможешь ли разбудить свою харизму, то знай: такая нерешительность свойственна любому нормальному человеку. И, уж если меня, кое-что знающего о лидерстве и успехе, посещают подобные мысли, то тебе они тем более позволительны. Даже харизматики иногда сомневаются в своих намерениях, с той лишь разницей, что они рано или поздно преодолевают свою неуверенность и действуют. Вот и у тебя всё получится. Ты пройдёшь сквозь предубеждения, преодолеешь все свои внутренние преграды и обязательно станешь эффективным лидером.

И ещё кое-что по поводу данной книги. Ты не станешь харизматиком благодаря ей. Нет. Ты достигнешь успеха только благодаря себе, а книга немного поможет тебе в этом. Просто доверься ей и отбрось внутренние споры, пока не дочитаешь её до конца.

Слова благодарности

Приступая к написанию книги, я мысленно поблагодарил людей, которые повлияли на моё решение заняться сочинительством, а также тех, кто, сам того не зная, принял участие в её создании, тем или иным образом. Умение благодарить имеет для меня большое значение. Оно вообще важно для каждого успешного человека, и об этом здесь тоже пойдёт речь.

Особое спасибо моей маме, Андреевой Клавдии Васильевне, простой русской женщине, которая дала мне жизнь и воспитала таким, какой я есть. Её непоседливый характер, стал для меня примером жизненной активности и предприимчивости. Да и вообще, невозможно оценить значение этой женщины в моей жизни.

Я очень признателен моему отцу, Андрееву Михаилу Андреевичу, и прежде всего за то, что он с молодых ногтей приучал меня доводить начатое до конца. Благодаря такому его наставлению мне удавалось в прошлом и, уверен, будет удаваться в будущем, достигать поставленных целей.

Кроме того, спасибо всем моим бывшим руководителям, коллегам и просто знакомым, кто вдохновлял меня на изменения в моём мировоззрении или стал персонажем данной книги. Имена многих из них будут названы здесь.

И особую благодарность я выражаю тебе, мой читатель, за то, что ты заинтересовался моей книгой и, я уверен, дочитав её до конца, последуешь моим рекомендациям. Тем самым ты окажешь добрую услугу лично себе, а также внесёшь свою лепту в совершенствование нашего мира. И я не стыжусь такой высокопарности. Я убеждён, что личные улучшения каждого из нас влияют на всеобщую гармонию.

Ещё раз всем спасибо.

Встреча с наставником

В жизни каждого, кто ищет себя и стремится к успеху, обязательно случаются события, которые принято называть судьбоносными. Произошло такое и со мной: на одном из тренингов по самоактуализации я встретил человека, который стал моим наставником по части лидерства. Он остаётся для меня таковым и по сей день, хотя мы уже почти не видимся и лишь изредка переписываемся.

Он привлёк моё внимание во время перерыва, когда участники тренинга мирно попиливали чаёк-кофеёк вприкуску с печенюшками. Среди общего гомона я вдруг услышал знакомые звуки классики (к тому времени я уже серьёзно ею увлекался) и невольно покрутил головой в поисках источника звука. Мелодия лилась из чьих-то наушников, и мне стало интересно, кто ещё кроме меня увлекается такой музыкой. Ведь в эпоху хип-хопа редко встретишь любителей «академического нафталина». Оказалось, что мужчина в наушниках стоял прямо за моей спиной. Он, наверное, заметил мои поисковые телодвижения и, угадав во мне единомышленника, сделал шаг навстречу.

– Любите ли вы Брамса? – неожиданно спросил он и улыбнулся краешками рта. Я оценил шутку¹ и ответил ему в тон:

– Да, особенно Второй фортепианный концерт, – именно он звучал в наушниках незнакомца. Мужчина непринуждённо протянул мне руку и коротко представился:

– Аким.

В его взгляде читался вопрос «а как тебя зовут, дружище?», и я ответил:

– Андрей.

Мой собеседник приветливо поклонился и продолжил разговор таким тоном, словно нашему знакомству было уже лет сто.

– Вообще-то, – сказал он тоном ценителя, – мне больше нравится его Первый концерт – он более страстный, я бы даже сказал, буйный, он меня заряжает на работу, – однако на отдыхе... – мой новый знакомый снова улыбнулся и спросил: – Мы же сейчас отдыхаем?

– Можно и так сказать, – ответил я уклончиво.

– Так вот, – продолжил он своё объяснение, – для отдыха больше подходит светлая, мажорная музыка, поэтому я и зарядил Второй концерт.

Мы ещё поболтали немного о классике: кому какие композиторы нравятся, кто на каких концертах бывал и тому подобное, – а потом из аудитории призывно зазвучали олимпийские фанфары Джона Уильямса,² и слушатели оживлённо потянулись в зал в предвкушении новых провокаций, разрывов шаблонов, разрушений мифов и прочих фокусов «ментального очищения»...

На большом обеденном перерыве мы снова оказались рядом друг с другом, вернее я сам уже подсел за стол к своему новому знакомому. Было в нём что-то притягательное, хотя красавцем его не назовёшь. Черты его лица говорили не столько о мужественности, сколько о серьёзности. Ровный овальный фас, суровый римский профиль, карие глаза из-под прямых бровей, взгляд, полный волчьего спокойствия, и только подвижные, пухлые губы намекали на некоторую сентиментальность. Сложением не Аполлон, но без возрастного животика, по всему видно, занимается спортом. И всё же, несмотря на самую обычную внешность, в его манере держаться: походка, жесты, речь – угадывалась внутренняя сила и свобода. Движения его были лишены суетливости, но не казались медленными, наоборот, уверенными и точными. Походка своей пластикой напоминала кошачью и в то же время была решительной. Взгляд не

¹ Здесь отсылка к названию известного романа Франсуазы Саган «Любите ли вы Брамса?».

² Речь идёт об «Olympic spirit», гимне Олимпиады в Сеуле, американского композитора Джона Вильямса (John Williams)

столько изучал тебя, сколько призывал к общению. А ещё, сам не знаю почему, я обратил внимание на его руки. Пальцы длинные, но, отнюдь, не тонкие. Ладони не благородно-узкие, но и не «лопаты», они были жилистыми и выглядели сильными. Именно о таких руках говорят «железная хватка». Они не сцепливались и не скрещивались, демонстрируя раскрепощённость своего хозяина. Приятная манера общения так же компенсировала его некрасивость. Он не просто говорил – слова выпархивали из его рта, словно птицы из гнезда. Грамотная речь, оригинальность суждений, лёгкая самоирония и тонкий юмор – вот, что выделяло его как собеседника. «Он, наверное, нравится женщинам, – подумал я тогда, – особенно если заговорит своим бархатистым баритоном». Но самое главное, что меня привлекло в нём – это умение слышать. Он не просто вежливо слушал, а вникал в то, что я говорил, он был, что называется, благодарным слушателем. Таким даром редко кто владеет по-настоящему.

– Каким ветром сюда занесло? – поинтересовался Аким, как только я уселся за стол напротив него. При всей ироничности вопроса его добродушная улыбка говорила: «И как мы здесь с тобой очутились, дружище?» – не дожидаясь моего ответа, он вдруг предложил: – Слушай, давай на «ты». Мы ведь не на официальной встрече, и нам, двум простым и умным мужикам так будет проще.

Меня подкупило его уравнивание нас двоих (уж он-то точно не выглядел простаком), и я охотно согласился:

– Давай.

– Так чего ради ты здесь? – повторил он свой вопрос.

– Да вот... хочу развить в себе лидерские качества, – промямлил я. Почувствовав, как загораются мои уши, я начал растирать их, чтобы скрыть конфуз. Сам не знаю, чего я тогда стусевался, ведь я считал саморазвитие полезным делом. Да и ответил я так вовсе не ради красного словца, не ради самоутверждения.

– Думаешь, сможешь?

– Что смогу?

– Развить в себе такие качества?

– Да, конечно.

– Откуда такая уверенность? – в его вопросе не было ни намёка на иронию, наоборот, он всем своим видом показывал свою заинтересованность. Такое неподдельное внимание подкупило меня, и я решился рассказать свою историю, историю, как я надумал делать карьеру. Я никогда никому не рассказывал об этом, Аким был первым. Потом я ещё долго удивлялся, почему вот так вот запросто выложил свои сокровенные мысли и мечты первому встречному? Лишь спустя годы, когда уже сам стал таким вот внушающим доверие «первым встречным», я понял почему. Но вернёмся к моей истории.

С самой юности у меня не было почтения к начальникам. Я их, мягко говоря, недолюбливал. За «казёнщину», за «высокомерие», за «карьерную крысиную возню» и ещё много за что. Теперь-то я знаю, что это была всего лишь предвзятость, которую я перенял от отца – он постоянно критиковал своих начальников и всяких разных чинуш. Правда, отчасти он был прав. В студенческие годы я и сам столкнулся с «чинушами» в лице комсомольских, профсоюзных и прочих молодёжных вожаков. Да и в начале трудовой карьеры мне тоже не везло с руководителями. В общем, я всё больше и больше убеждался в правоте отцовских слов, и мысли о карьере вызывали у меня одну лишь брезгливость. Это подтвердили и психологические тесты, которые мне назначили, когда я пришёл на завод молодым специалистом.

Не знаю, кому это понадобилось проверять новоиспечённого инженера на лидерские качества, но однажды меня направили в лабораторию при отделе кадров. Там меня усадили перед зелёным экраном ЭВМ, объяснили правила игры и оставили один на один с искусственным интеллектом. Машина целых два часа задавала мне всякие странные вопросы, а я честно отвечал на них, наживая на клавиши «Y» (yes) или «N» (no). Такой эксперимент был для меня

в новинку, поэтому по окончании его я поинтересовался у барышни-психолога, гожусь ли я в начальники. Девушка с умным видом ответила, что подробное резюме слишком объёмно и вряд ли мне будет понятно, но краткий вывод всё же изложила своими словами. В общем, по мнению искусственного интеллекта, а, вернее, тех, кто его напичкал всякими программами, я не могу и не хочу быть руководителем. Такой ответ меня вполне удовлетворил, потому что подтвердил верность моих представлений о самом себе.

После того тестирования прошло много лет. В моей жизни случились самые разные повороты. Оставив профессию инженера, я успел поторговать на рынках города и даже страны и в конце концов занялся недвижимостью. Риелторство давалось мне легко (поначалу мне очень нравилась полная автономность), и я достиг в нём определённых успехов. Но со временем меня стала тяготить низкая квалификация моей новой профессии, и в голове застрял один и тот же монолог: «Не для того я пять лет в институте учился, чтобы целыми днями названивать незнакомым людям и предлагать им варианты, и постоянно слышать отказ и нелепые отговорки». Мне захотелось чего-то большего, чего-то, что требует должного применения моему интеллекту и моей эрудиции. Мне вдруг захотелось, как и раньше, работать в коллективе, сотрудничать с кем-то, даже несмотря на то, что снова придётся быть у кого-то в подчинении. В конце концов у меня наступил личностный кризис, а вслед за ним и профессиональный, и я надумал снова сменить сферу деятельности. Я решил, что моя новая работа будет по-прежнему связана с торговлей, только на более высоком профессиональном уровне.

В результате недолгих поисков я оказался в редакции одного детского журнала. Мне всегда нравился этот журнал (я даже покупал его дочери), и вакансия регионального менеджера по продажам меня всерьёз заинтересовала. Коммерческому директору, своему будущему руководителю, я тоже приглянулся, но по их внутренним правилам мне нужно было пройти тест на профпригодность, поэтому он направил меня к их штатному психологу. Столь основательный подход к подбору персонала меня ещё больше подкупил, и я охотно согласился пройти проверку, тем более что в моей жизни это был всего лишь второй такой эксперимент. Каково же было моё удивление, когда на цветном айбизмовском мониторе я увидел всё те же вопросы, на которые надо было отвечать всё так же нажатием клавиш «Y» или «N». Даже времени на тестирование ушло столько же, сколько и много лет назад. Разумеется, я не помнил своих прежних ответов, поэтому не смог бы повторить их или выбрать другие ради нового, правильного результата. Данное обстоятельство заинтриговало меня ещё больше. Мне стало интересно, изменился ли мой психологический портрет за прошедшие годы? В общем, я с особым энтузиазмом отнёсся к опроснику и на этот раз твёрдо настроился заполучить распечатку его результатов.

Барышня попыталась отказать мне, но моё любопытство было сильнее её доводов, и после недолгих препирательств она сдалась и выдала мне профессиональное резюме. Как и следовало ожидать, из всех тех шкал и интерпретаций я толком ничего не понял. Зато итоговый вывод был написан нормальным, человеческим языком. Он гласил примерно следующее:

«Может быть эффективным руководителем, особенно в интеллектуальных сферах деятельности».

Такое заключение явилось для меня полной неожиданностью. Я был поражён переменной, которую почему-то не заметил в себе. Я понял, что именно это неведение и явилось причиной моего внутреннего конфликта. «Выходит, что я уже какое-то время, возможно, даже несколько лет способен был перейти на новый профессиональный уровень, но продолжал топтаться на месте, в самом низу», – примерно так подумал я тогда. Сначала я расстроился из-за такого открытия, а потом меня вдруг осенило: выходит, что с возрастом взгляды человека могут меняться; выходит, что руководителем можно стать, даже если раньше не чувствовал

в себе подобных желаний. И я преисполнился небывалого воодушевления. Я поверил в правильность своего вывода. Ведь один и тот же тест сначала подтвердил моё юношеское нежелание быть вожаком, а через много лет показал, что я, заматерев, изменил своё отношение к лидерству, пусть даже и не замечал этого явственно. Я до сих пор не знаю, как во мне произошли такие мировоззренческие изменения. Возможно, меня так достали нечистоплотные, безграмотные, деспотичные и нерадивые начальники, что подсознательно захотелось взяться за управление людьми. Мне захотелось делать это по уму и по совести. Как бы там ни было, именно в тот день я решил делать карьеру. Я пообещал себе, что стану эффективным руководителем, в соответствии со своим новым профессионально-психологическим портретом. И я задался целью выучиться на такого начальника, чтобы мои будущие подчинённые получали удовольствие и от достигаемых результатов, и от стиля моего управления.

Меня приняли-таки на работу в тот журнал, но уже через неделю я ушёл оттуда. Ушёл сам. Потому что масштабы предприятия показались мне слишком ничтожными по сравнению с моей новой, неожиданно обретенной целью.

Буквально сразу же после увольнения я нашёл подходящую работу. Это была очень крупная дистрибьюторская компания, которая ставила перед собой по-настоящему амбициозные цели, например, стать лидером в своём сегменте рынка и значительно потеснить конкурентов по всей стране. Такой вызов пришёлся мне по душе – он совпадал с моими честолюбивыми планами. С этого момента началось моё совершенствование в принципиально новом для меня направлении.

Мысль об эффективном руководителе застряла в моей голове, как заноза и не давала покоя ни одного дня, заставляя постоянно что-то предпринимать ради своего профессионального и лидерского развития. Сначала я читал книги, читал всё подряд: о том, как стать мастером продаж; о том, как создавать отношения с людьми; о том, как пробуждать в себе энергию для достижения поставленных задач; о том, как добиваться финансового успеха и, конечно же, о том, как быть лидером. В общем, много чего я перечитал тогда, но этого мне показалось мало. Я понял, что лидерство реализуется только среди людей, то есть оно предполагает взаимодействие с ними, а, следовательно, требует отработки коммуникативных навыков. «Нельзя стать чемпионом по прыжкам, читая книжки о прыгунах», – сказал я себе и решил посещать всевозможные тренинги, которые в то время только-только входили в моду. Кроме того моя компания тоже начала налаживать профессионально обучение, и по выходным дням для нас стали проводить тренинги, семинары и тому подобное. Многие мои коллеги ворчали по этому поводу, я же в отличие от них с удовольствием погружался в учёбу. И всё же большую часть тренингов и семинаров я посещал на стороне, за свой счёт. Мастерство коммуникаций, искусство продаж, организация рабочего времени, командное взаимодействие, управление конфликтами, ведение переговоров – всё это было мне нужно для того, чтобы стать профессионалом своего дела. Ведь я чётко знал: некомпетентному начальнику не доверяют подчинённые и зачастую даже не уважают его. А как я буду создавать конструктивные отношения с людьми, которые меня ни в грош не ставят? Но я не только учился, я ещё очень усердно трудился, чтобы достичь реальных результатов в своей низовой должности, чтобы стать лучшим из лучших.

Я трудился старательнее многих своих товарищей: засиживался в офисе, если в том была необходимость, помогал, чем мог, коллегам из смежных служб и брался за работу, выходящую за рамки моих обязанностей. Потому что я понимал: разнообразные теоретические знания – это первый шаг на вершину карьерного успеха, но только реальный опыт сделает меня эффективным, разносторонним и надёжным работником. В итоге я добился высоких показателей в работе, а через какое-то время многие мои коллеги заметили мою профессиональную образованность и управленческие способности и заговорили об этом открыто. Более того, некоторые руководители среднего звена увидели во мне потенциального конкурента. Ведь со своей мотивированностью и общей подготовкой я был на голову выше многих из них. Такое признание

моих достижений вдохновило меня ещё больше, и я в своей учёбе сконцентрировался исключительно на лидерской тематике.

– Вот так я и оказался здесь, – закончил я свой рассказ и задал Акиму встречный вопрос: – А вы, э-э-э, ты... что ты тут делаешь?

Всё это время мой собеседник молча слушал, не перебивая и не переспрашивая. Он только слегка покачивал головой, как это делают многие внимательные собеседники. Мой рассказ был явно ему интересен – это читалось в его взгляде и мимике. Он то слегка прищурился, то чуть улыбался, и по его лицу можно было без труда уловить сопереживание. Мой вопрос вывел его из состояния задумчивости, и он переспросил:

– Я? – широко улыбнулся и добродушно ответил: – Да то же самое, что и ты! – а потом уже серьёзным тоном пояснил: – Черпаю здесь новые знания и ищу подтверждение верности своей теории... – снова на секунду задумался, а потом сказал тоном знатока: – Да, ты абсолютно прав, лидерские качества может развить в себе любой нормальный человек, даже тот, кто раньше сомневался в себе или совсем не задумывался на подобные темы. Я это точно знаю. Я считаю, каждый из нас способен стать харизматичным лидером.

– Харизматичным? – переспросил я удивленно.

– Да, харизматичным, – подтвердил он, похоже привыкший к подобным реакциям на своё смелое заявление.

– Но ведь харизма – это дар божий, – возразил я. – Во всяком случае, так это слово переводится с древне-греческого, то есть древние с самого начала рассматривали харизму, как врождённое свойство, а не приобретённое.

– Всё верно, – мой собеседник был невозмутим, – но ведь древние часто ошибались. Они когда-то и Землю считали плоской, покоящейся на трёх китах, а по другой версии на трёх слонах. А потом выяснилось, что Земля совсем не плоская, что она вращается вокруг своей оси и перемещается в пространстве вокруг Солнца... – он весело прищурился, а потом продолжил свою мысль всё тем же философским тоном: – Человечество всё время по-новому открывает Вселенную, и постоянно переосмысливает самоё себя. В результате многие понятия устаревают, или их прежние названия перестают соответствовать их современной сути. Вот так и с харизмой. Пока ещё большинство людей употребляет это слово в его древнегреческом контексте, но некоторые уже поняли, что этим даром Бог наделил каждого из нас, и наделил в равной степени, просто таланты у всех разные. Не зря же говорится «перед Богом все равны». У нас у всех мозг приблизительно одного и того же веса, с одинаковым количеством клеток и нервных волокон, а значит, и доля лидерства каждому дана равная. Просто кто-то усыпил свои лидерские способности, сам того не замечая, а кому-то повезло больше, и его харизма всё время бодрствовала, росла и развивалась. Вот тебя, например, в детстве убедили, что начальствование – это плохо, и ты не помышлял о нём, и даже брезговал. И всё же ты стремился реализоваться: хорошо учился, писал стихи, рисовал, участвовал в самодеятельности, занимался спортом и так далее и тому подобное. Да, ты так и не нашёл применения своим талантам и не преуспел ни в чём в своей. Тем не менее, ты продолжал свои искания, и у тебя вдруг появилось желание реализоваться в принципиально новом направлении, в тебе вдруг проснулась тяга к управлению людьми. Но таким ли внезапным было это желание? Неужели ты думаешь, что оно возникло на пустом месте, только от досады на нерадивых и глупых начальников? Нетушки. Всякое зерно растёт из почвы. Вот и твоя харизма до поры до времени лежала где-то там, в глубине твоего подсознания, как зерно в земле. Ты эту почву постоянно удобрял своими бесконечными исканиями и даже разочарованиями, а потом в какой-то момент оросил своей решительностью, и зерно пошло в рост, то есть ты поверил в то, что сможешь стать руководителем. Но, раз уж ты способен стать эффективным руководителем, то и до харизматика дорасти сумеешь. Тем более что только харизматики и могут быть эффективными лидерами. Уж, если проявлять смелость, то будь по-настоящему отчаянным! Харизма это всего лишь такая степень лидерства,

и до неё дорасти может каждый. А все эти разговоры про «милость богов» – романтические бредни, придуманные древнегреческими поэтами. Я бы вообще упразднил слово «харизма», заменив его чем-то более понятным и конструктивным.

– Ты думаешь, я смогу стать харизматичным руководителем? – спросил я недоверчиво.

– Ну, конечно! Я ж об этом и толкую! Раз уж ты решился стать лидером, то замахнись на его наивысшую форму!

– Так ты пришёл сюда, чтобы тебе помогли разобраться с твоей харизмой?

– Нет. Свою харизму я давным-давно уже разбудил. Кстати, моя предыстория очень похожа на твою. Впрочем, у многих она такая же, как у нас с тобой. Например, Уинстон Черчилль, до того как заняться политикой, был гусаром, а когда понял, что это не его, подался в военную журналистику, помотался по разным горячим точкам и даже угодил в плен, из которого вскоре бежал. Он, кстати, написал бестселлер о событиях, в которых сам участвовал.³ Читал?

– Нет.

– Ну да ладно. Так вот, со своей харизмой я уже разобрался и теперь помогаю некоторым моим знакомым сделать то же самое. А сюда я пришёл за новыми знаниями и за подтверждением правильности моей теории – я об этом уже говорил. Хотя насчёт «правильности моей теории» я выразился неточно. Я в ней несколько не сомневаюсь, просто мне нужно понять, насколько правильны методы, которые я использую в работе со своими учениками.

«Учениками? – подумал я с иронией. – Пряма гуру какой-то!» Аким, словно прочитав мои мысли, пояснил:

– Я не стыжусь этого слова. Может быть, «ученики» звучит старомодно и несколько пафосно, но всех, кому я помогаю в этом направлении, я считаю своими учениками. Ведь они учатся у меня.

– Да, наверное, ты прав, – согласился я после короткого раздумья.

– И ещё я не стыжусь этого слова, потому что передаю ученикам не чужие знания, а свои собственные. Я делюсь с ними своим опытом, подтверждённым конкретными результатами. Знаешь, кто такая Елена Блаватская?

– В общих чертах.

– Так вот, она писала: «Пусть каждый сперва сам станет таким, каким он учит быть других»... Впрочем, у учеников я тоже многому учусь. Ведь у всех у них за плечами определённый жизненный и профессиональный багаж знаний.

– И как? – поинтересовался я. – Есть успехи? – и уточнил: – У учеников.

– В общем да, – ответил он без тени сомнения. – Кто-то уже пошёл в рост по карьерной лестнице, а кто-то пока ещё не разобрался до конца со своими внутренними проблемами, но, поверив в своё будущее лидерство, добивается лучших результатов в своей нынешней должности. В частности, у меня есть пара торговых специалистов, у которых, дела ладятся с такой невероятной скоростью и простотой, будто они достигли в своём деле какого-то особого просветления. Они доминируют на переговорах, а если и вынуждены идти на уступки, то получают взамен от покупателей какие-то выгоды – словом, торгуются как черти. Да и начальство с ними считается. Ведь харизматичность – это не обязательно иерархическое превосходство, оно может быть и неформальным, в виде опосредованного влияния на других людей. Понимаешь о чём я.

– Кажется, да.

– Правда здесь есть одно «но». Дело, которым ты занимаешься, должно приносить тебе настоящее удовольствие, даже если не всё ладится. Я говорю о выборе любимой профессии. Например, тем двоим я помог сначала осознать, что они занимаются торговлей не по воле слу-

³ «Война на реке» – историческая книга о завоевании Судана.

чая и не вынужденно, а по призванию – только после этого у них наступило то самое просветление.

Слова Акима меня по-настоящему увлекли, так что я невольно произнёс:

– Интересно.

– А если интересно, то я готов поработать с тобой, – неожиданно предложил он.

– Серьёзно?!

– Почему бы и нет? С удовольствием поделюсь с тобой знаниями и жизненными наблюдениями, посоветую, что и как делать. Денег, разумеется, не возьму, я же себе этим на жизнь не зарабатываю. Я руковожу продажами и вполне обеспечен, а то, чем мы будем с тобой заниматься – это что-то вроде хобби.

– То есть ты будешь моим коучем на общественных началах?

– Да... – он, задумавшись на секунду, а потом сказал: – По поводу коуча. Вообще-то мне не нравятся все эти модные иностранные словечки, особенно когда имеются вполне адекватные определения из родного языка. Ведь заимствования отсылают нас к чужой культуре и поэтому воспринимаются нашим подсознанием как что-то инородное и в результате вызывают недоверие. И такой вот элемент ксенофобии мешает нам по-настоящему принять заморские новшества, какими бы полезными они ни были. Задумывался когда-нибудь об этом?

– Нет.

– Самое время задуматься. А что касается коуча, то в моём понимании это тот же тренер.

– Так мне тебя тренером называть? – спросил я и возразил: – Но ведь это тоже иностранное слово.

Аким улыбнулся, хотел было что-то сказать, но осёкся, подумал секунду, а потом предложил:

– Давай так. Я опишу тебе вкратце, чем мы будем заниматься, а ты сам решишь, как меня называть. Главное, чтобы твоё определение было однозначным и соответствовало моей роли в наших с тобой взаимоотношениях. Хорошо?

– Хорошо.

– Так вот, на наших с тобой встречах я буду задавать направления твоего развития, исходя из твоих личностных особенностей, и основываясь на моём успешном опыте. Ты расскажешь обо всех своих сомнениях и проблемах, и мы вместе отыщем ответы на твои вопросы. Понятно?

– Угу.

– А теперь скажи, как называется моя роль в таком взаимодействии?

Я на минуту задумался, а потом несмело ответил:

– Ну-у-у, наверное, наставник.

– Хорошо, – согласился он, – так тому и быть. Я твой наставник.

Сейчас, вспоминая этот эпизод, я подозреваю, что Аким мягко подвёл меня к нужному ему ответу, обставив всё так, словно я сам до всего додумался. Как бы там ни было, как бы я тогда ни удивился нашему неожиданному единомыслию, оно меня вполне устроило и даже обрадовало. Затем мы договорились о месте, дате и времени нашей новой встречи и по окончании обеденного перерыва отправились в аудиторию, каждый на своё место. Потом мы снова и снова встречались во время кофе-брейков и беседовали на самые разные темы, не касаясь лидерства. Мы словно берегли силы для запланированной встречи.

С того дня и началась наша с ним долгая дружба.

Харизма – твой врождённый дар

Через неделю мы встретились у Акима в офисе.

О том, что он не «простой мужик», я понял ещё во время первого нашего разговора. К тому же он сам тогда рассказал мне, что работает коммерческим директором в очень крупной компании, и что в его подчинении находится сразу несколько подразделений (отдел продаж, колл-центр и логистика), с большим количеством людей. Для пушей важности он подчеркнул, что у всех его подчинённых разный образовательный уровень, разные профессиональные задачи и разные внутренние побуждения. Но насколько он крут на самом деле, я понял только теперь, придя к нему в офис.

В рабочей обстановке, в своём просторном и строго обставленном кабинете Аким выглядел совершенно иначе. Манера общения осталась такой же дружелюбной, но внешне он заметно отличался от того парня, с которым я познакомился на учебной тусовке. Тогда, на тренинге, его топовый статус был скрыт потёртыми джинсами, винтажными кроссовками и регланом с принтом – в офисе же его наружность полностью соответствовала его должности. Я бы даже сказал, она кричала о его профессиональном и социальном положении. Модный деловой костюм сидел по фигуре, не топорщился, не пузырился. Сорочка и галстук гармонировали друг с другом и, разумеется, с костюмом, причём рубашка была не обычная, а с французскими манжетами⁴ с вышитыми вензелями. Туфли – тоже блеск! Кстати, на них я обратил внимание в первую очередь. Они были практически не видны под столом, и всё же я сумел разглядеть их – это были оксфорды.⁵ Именно из-за того что это были официальные оксфорды (не броги, не полуброги,⁶ ни дерби⁷), они и бросились мне в глаза. Ведь у нас мало кто носит такую строгую обувь.

– Экий ты франт! – произнёс я, скрывая за иронией своё восхищение – в то время я ещё не умел искренне говорить комплименты.

– Стараюсь, – ответил он, слегка растянув губы в улыбке. Было видно, что он привык к комплинтам, и всё же на лице читалась благодарность за достойную оценку его внешнего вида. Через мгновение он снова стал серьёзным и признался: – А знаешь, в подростковом возрасте я комплексовал из-за своей внешности. Я ведь родился хилым, всего два килограмма пятьсот граммов и поэтому был худющим. Лицом я, конечно, тоже не красавец, но больше всего меня смущала моя худоба, я завидовал своим более крепким сверстникам. А потом я занялся спортом и нарастил мясо... – по лицу его снова скользнула довольная улыбка. – Одеваться я, кстати, тоже не умел, пока меня не научила этому моя жена. Вернее, она внушила мне, что люди с большей охотой отдадут свои деньги тем, кто хорошо или хотя бы опрятно одет. Мол, внешняя аккуратность, вызывает доверие, и так устроены все мы. Она у меня, кстати, профессиональный психолог. Вот ты, например... – Аким кивнул на меня, – ты торговал недвижимостью и наверняка сталкивался с такой закономерностью, когда ухоженная квартира продаётся дороже, чем точно такая же, но требующая ремонта, причём разница в их ценах намного выше стоимости реального ремонта.

– Да, есть такая закономерность, – согласился я.

– И всё равно дорогую купят быстрее, даже по завышенной цене. Потому что люди знают, что там их не ждут никакие сюрпризы: ни протечка сантехники, ни плесень под обоями, ни прочие скрытые гадости.

⁴ Двухслойные манжеты под запонки.

⁵ Модель полуботинок строгого, делового стиля.

⁶ Обувь с перфорацией.

⁷ Модель туфель менее официального стиля, чем оксфорды.

– Верно.

– Точно также и с опрятными людьми. От них меньше всего ждут какого-то подвоха или брака в работе, поэтому быстрее соглашаются на сотрудничество с ними и платят с большей охотой.

– А откуда ты знаешь такие тонкости о квартирах? – поинтересовался я. – Ты что, тоже торговал недвижимостью?

– Нет, – улыбнулся мой наставник, – просто у меня есть знакомый, Саша Воинов⁸, который владеет риэлтерской конторой, и он иногда делится со мной тонкостями профессии.

– Понятно.

– Чай, кофе? – неожиданно предложил он и пояснил: – Сегодня у нас короткая встреча, и всё же традицию коротких перерывов давай установим с самого начала.

– Давай, – согласился я и сообщил: – Я пью чай, – и мы отправились в кухню-столовую при офисе.

Пока Аким возился с чайниками и чашками, а потом и во время самого чаепития мы обменивались впечатлениями о недавнем тренинге. Правда, говорил в основном я, а он всё больше слушал. А ещё он подробно расспрашивал меня, откуда я родом, чем занимаюсь у себя на работе, чем увлекаюсь в свободное время и так далее, то есть знакомился со мной поближе. Позже, задним умом я понял, почему он перенёс начало нашего первого разговора в уютную столовую. Чтобы создать атмосферу непринуждённости и таким образом расположить к себе, чтобы вызвать у меня больше доверия и пробудить во мне искренность. Правда, это особо и не требовалось, потому что с самой первой нашей встречи я настроился на открытые отношения. В общем, я охотно рассказал ему всё, что его интересовало обо мне...

После чаепития мы вернулись в кабинет, посуетились немного, усаживаясь поудобней друг против друга, а потом Аким перешёл к делу.

– Итак, начнём!.. – произнёс он бодрым голосом, легонько хлопнул в ладоши и после короткой паузы сказал очень серьёзно: – Знаешь, я не буду воодушевлять тебя: «ты сможешь!», «у тебя всё получится!», «разбуди в себе исполина!». Нет. Я уверен, у тебя уже достаточно внутренних стимулов. Тебе не нужны ответы на вопрос, сможешь ли ты стать лидером. Ты и так знаешь, что сможешь.

– Да, уж, – отозвался я с насмешкой, – вдохновляющих книг я начитался предостаточно, с яркими примерами, с историческими отсылками и всякое такое.

– Ты не спеши иронизировать, – осадил меня он. – Такие книги важны. Они необходимы каждому, кто стремится к успеху, особенно на начальном этапе, во время переосмысления прожитой жизни. Один мой ученик тоже насмеялся по поводу таких книг, говорил, что они напоминают ему родителей, которые подбадривают своего малыша «давай иди, у тебя получится», а больше, мол, никакой от пользы от этого чтения. Я же считаю подобные суждения снобизмом и даже в каком-то смысле лицемерием. Ведь каждый из нас, я имею в виду тех, кто стремится к самореализации, обязательно читал все эти истории с призывами к действию, и до определённого момента они были не просто интересны, но и важны, важны в плане теоретической подготовки. Такие книги являются первым этапом трансформации нашего мировоззрения. Да, там нет чётких инструкций, что и как делать. Да, все эти книги содержат примеры из жизни исторических личностей, которых мы никогда не видели, и их образы зачастую рафинированы. Такие персонажи часто кажутся нам чуть ли не мифическими, а потому их истории воспринимаются как нереальные. Мне они напоминают Илью Муромца, который тридцать три года лежал на печи, а потом вдруг встал и совершил героический поступок. Да, лично мне все эти хроники и предания сегодня кажутся слишком назидательными. Да, я могу их с успехом заменить накопившимися примерами из жизни реальных, осязаемых людей, и всё же они меня

⁸ <https://www.facebook.com/profile.php?id=100005079589050>

когда-то вдохновляли и в конце концов подвигли на более существенные шаги в саморазвитии. Таким образом, они доказали свою нужность. Они полезны всем новичкам, особенно молодёжи. Ведь у молодых очень мало живых наглядных примеров, которые бы вдохновляли их. Вот, например, у тебя... – Аким кивнул в мою сторону, – у тебя много таких знакомых, чьи реальные достижения вдохновляют и побуждают тебя совершенствоваться как личность?

Я на секунду замешкался (вопрос застал меня врасплох, поскольку я никогда не задумывался на подобные темы) и, покопавшись в памяти, вынужден был признаться:

– Да, в общем-то, раз-два и обчёлся.

– Вот видишь! Значит, те самые книги в каком-то смысле заполняли твой пробел. Понимаешь меня?

– Да.

– Хотя бесспорно, стратегия «хочешь быть успешным – общайся с успешными людьми» работает лучше всяких книг. Тем более что многие книги пишутся не самими создателями успеха, а их биографами, которые зачастую интерпретируют их истории по-своему, порой искажая логику своих героев, и в результате читателю достаётся не полезный урок, а красивая легенда. Повторюсь: только личное общение с чемпионами даёт чёткое понимание их. Смекаешь, о чём я?

– Кажется, да.

– Хорошо, – он одобрительно улыбнулся и снова заговорил наставительно: – Впрочем, черпать вдохновение от своих знакомых – это тоже временный этап. Когда ты в своём самосовершенствовании наберёшь обороты, живые примеры перестанут вдохновлять тебя, потому что у тебя появятся собственные победы, и чем больше их будет, тем быстрее и тем дальше ты продвинешься в своём лидерском развитии. Так уж устроен человек. Нас лучше всего продвигают собственные ошибки и собственный успех. Замечал за собой такое когда-нибудь?

– Честно говоря, никогда не задумывался об этом, – признался я.

– Стоит задуматься. А сейчас, пока у тебя мало личных побед (в плане лидерства) и мало знакомых, чей пример вдохновлял бы тебя, продолжай читать те самые книжки, попутно ища дружбы с успешными людьми. Понятно?

– Да.

– Вот и в наших с тобой беседах я буду рассказывать тебе реальные истории: из жизни моих друзей, моих бывших коллег и бывших начальников, ну и из моего личного опыта, разумеется, – он хитро улыбнулся и спросил: – Или о себе не стоит хвастаться?

– Не знаю, – ответил я, заподозрив подвох в его вопросе.

– Понятно, – снова улыбнулся он и продолжил свои рассуждения: – Хоть я и достиг чего-то в жизни, мне трудно судить о своей собственной харизматичности, трудно быть объективным, да и в самом деле не хочется выглядеть хвастуном, поэтому я буду рассказывать истории своих знакомых, истории чужих побед, свидетелем которых я был лично. И кстати, среди них не только харизматики. Многие из них – обычные люди, которые достигли успехов на своём низовом или среднем уровне. Их примеры тоже очень важны, потому что от успешности до харизматичности – один шаг. Согласен?

– Да.

Аким довольно хмыкнул, задумался на секунду, а потом вдруг сказал:

– Впрочем, вру! Примеры из своего опыта я нет-нет да и приведу. Ведь мне тоже есть, что рассказать. Постараюсь без хвастовства. Пусть я буду для тебя живым свидетельством того, что стать успешным – это вполне реально и даже легко. А то нелогично получается: посылаю тебя искать успешных знакомых, хотя сам таковым и являюсь, – и произнёс с шутливой бравадой: – Пусть те, у кого нет личных достижений, делятся чужими секретами успеха, а я могу себе позволить роскошь быть наглядным примером. Правильно?

Я улыбнулся в знак согласия.

– Вот и ты скоро, – движением подбородка он обратился ко мне, – когда поднакопишь собственные победы, тоже будешь рассказывать о них другим. Да?

Но я не спешил с ответом. С самого первого нашего разговора мне не давала покоя одна мысль, и я решил развеять сомнения, связанные с ней, пока мы не начали углубляться в тему.

– И всё же я никак не возьму в толк, – произнёс я несмело, – зачем мне нужна харизма? Разве без неё никак? Разве нормальный, достаточно амбициозный человек или даже просто трудолюбивый и толковый работник не может добиться карьерного успеха?

– Конечно, может! – воскликнул мой наставник. – Я же только что сказал, что у меня есть примеры людей, которые добились успеха и при этом не являются харизматиками. Взять хотя тех двоих торговых специалистов, о которых я тебе рассказывал в прошлый раз. Они ещё не стали харизматиками, но определённого успеха в своём деле уже достигли и знают, что станут начальниками. И ты добьёшься своего, раз ищешь пути к самореализации. Но... – он поднял вверх указательный палец, – во-первых, победы нехаризматичному человеку даются труднее, а во-вторых, без харизмы вряд ли он достигнет наивысшей точки своего лидерского роста, а вместе с ним и наивысшего профессионального, и социального уровня. Стать харизматиком – это не самоцель. Харизма – это всего лишь внутренний ресурс, с помощью которого ты будешь добиваться желаемых результатов, в чём только пожелаешь. Теперь понятно?

– Вроде, да.

Аким помолчал секунду, а потом, видимо не удовлетворившись моим «вроде, да», решил дать подробное разъяснение.

– Вот смотри, – сказал он тоном терпеливого учителя, – ты занимаешься продажами. Так?

– Так, – кивнул я головой.

– Навыки продавцов постоянно совершенствуются. Так?

– Угу.

– И совершенствуются они таким образом, чтобы общение с каждым клиентом было максимально продуктивным, то есть чтобы подталкивало его к совершению покупки. Верно?

– В общем, да.

– В последнее время к такому взаимодействию продавца с покупателями стали подходить более технологично: разрабатываются всякие алгоритмы продаж, пишутся сценарии переговоров и презентаций, составляются скрипты телефонных звонков и так далее и тому подобное. Практикуется у вас такое?

– Да.

– Всё это, безусловно, очень важно. Ведь коммерческий процесс, как и любое другое профессиональное действие, нужно регламентировать и по возможности автоматизировать – это помогает продавцу организовать свой день, спланировать работу на весь месяц, а то и на год. Благодаря организационным технологиям он сможет уделить внимание каждому клиенту и выполнить каждую поставленную перед собой задачу, то есть будет эффективным на все сто процентов. Согласен со мной?

Я утвердительно кивнул головой: «Согласен». Аким тоже кивнул и продолжил свои разъяснения:

– И всё же торговля – это особенный процесс. Здесь взаимодействуют не машины, не механизмы, не блоки и не агрегаты, а живые люди. Каждый человек – это тончайшая и неповторимая система, которая не поддается унификации, и отношения между людьми намного сложнее, чем связи между механическими или системными модулями. Поэтому к человеческому фактору надо подходить по-человечески, а не по-инженерски, и именно поэтому продавцов стали обучать всяким «методам эффективного общения», «техникам продаж», «мастерству ведения переговоров», в общем, всем тем психологическим и коммуникативным навыкам, которые ты уже освоил. Однако для достижения максимальных результатов продавцу недостаточно быть искусным переговорщиком, презентатором или манипулятором. Для этого нужно

каждый эпизод купли-продажи одушевить, то есть расположить к себе потенциального покупателя, наладить с ним доверительные отношения и так далее и тому подобное. Да, многое из этого тебе уже рассказывали на тренингах, и всё же наилучшим образом налаживание взаимоотношений получается у харизматичных продавцов. Потому что люди в них буквально влюбляются. Харизма для таких продавцов – это своеобразный маркетинговый инструмент, с помощью которого они вовлекают покупателей в свои продукты, в свои идеи и в свои цели.

– Да, но не все же харизматики занимаются торговлей, – возразил я. – Как твоя теория применима к другим профессиям?

– Открою тебе один секрет торговли, – произнёс он очень серьёзно и, смягчившись, добавил: – Возможно, ты даже знаешь о нём. Так вот, на самом деле, все люди всё время что-нибудь да продают. Свой талант, свои идеи, свои желания – всё что угодно. Кто-то делает это бесхитростно и неумело, а кто-то использует всевозможные инструменты и ресурсы, и всё время совершенствуется в этом искусстве. В широком смысле, продажа – это не процесс обмена денег на товар. Это некое взаимодействие двух сторон, одна из которых наиболее заинтересована в подобном контакте – как правило, это тот, кто предлагает свой продукт или выдвигает свою идею. И максимальную выгоду получает тоже только одна из сторон. Здесь никогда не бывает равносильной заинтересованности и равноценной выгоды. Так вот, харизматик – это тот, кто наиболее заинтересован во взаимодействии с людьми (в рамках своего ремесла), и он же извлекает максимальную пользу из этого взаимодействия. Как маркетинг меняет отношение потребителя к тому или иному продукту, так и харизма управляет вовлечённостью людей в лидера. Именно это я внушаю своим менеджерам по продажам: быть ведущими, а не ведомыми в отношениях с покупателями, быть харизматичными продавцами... – Аким умолк, чтобы перевести дух и глотнуть остывшего чая, а я сказал удовлетворённо:

– Теперь понятно.

– Что тебе понятно?

– Ну-у-у о мотивациях, о харизматиках и об их успехе, о живых и книжных примерах.

– Здорово! – произнёс он одобрительно и заметил всё тем же внушительным тоном: – Да и вот ещё что. Я не буду давать тебе пустых наставлений в духе «думай как лидер», «думай как харизматик». Во-первых, все харизматики думают по-разному, а во-вторых, никому не дано читать чужие мысли. Поэтому ни ты, ни я не знаем, как мыслят другие люди. Даже когда ты вернёшь себе свою врождённую харизматичность, ты не сможешь понять логику других лидеров. Это тебе понятно?

– Подожди, – ответил я. – Ты сказал «врождённая харизматичность». Ты и раньше говорил что-то в этом роде, да вот только я пропускал мимо ушей. Так ты что, и впрямь считаешь, что я родился харизматиком?

– Ну конечно! – снова воскликнул мой наставник. – Более того, я убеждён, что каждый нормальный человек рождён харизматиком... – он встал из-за стола, повернулся к белой доске, висевшей у него за спиной, вытер всё, что на ней было написано, и на чистой плоскости написал размашисто:

ХАРИЗМА – ВРОЖДЁННЫЙ ДАР

потом сел на своё место и сказал: – Но давай вернёмся к этому чуть позже, давай разбираться постепенно, от малого к большому. Это, как в увлечении классической музыкой. Сначала ты слушаешь простенькие багатели, потом сонаты, потом увертюры и, наконец, концерты и симфонии. Так ведь?

– Я понял, – улыбнулся я ответ.

– Хорошо. Итак, продолжим. У тебя не получится до конца понять логику мышления успешных лидеров, и всё же наблюдать за ними и перенимать их приёмчики очень даже

полезно. Секрет моих первых успехов заключался именно в такой наблюдательности и умении повторять чьи-то эффективные стратегии. И это не обезьянничание, как возражают мне иногда. Всё увиденное и услышанное я пропускал и пропускаю до сих пор через своё сознание. Я адаптировал и адаптирую чужие коронные приёмы под себя, под свой темперамент, под свои убеждения, под своё социальное положение и так далее и тому подобное. Точно так же и ты. Перенимая «боевые искусства» харизматиков и привнося в них что-то своё, ты обязательно придёшь к собственным стратегиям. Понимаешь, о чём я?

– Понимаю.

– То есть помимо наблюдательности такой процесс познания требует много творчества и экспериментаторства. Ты готов к этому?

– Готов.

– Хорошо, тогда для начала давай разберёмся, кто такой харизматик, и из чего, собственно говоря, складывается харизма. А иначе как ты поймёшь, какие качества надо в себе развивать?

– Да знаю я, кто такой харизматик, – ответил я самоуверенно.

– Правда? – во взгляде Акима читалась лёгкая ирония.

– Не первый год замужем, – сказал я важно, – привык готовиться к встречам, – и пояснил всё так же чванливо: – Вчера кое-то почитал в Интернете.

– Молодец, – похвалил он меня со всей искренностью. – Это здорово, что ты готовился, сразу видно опытного продавца, – и продолжил гнуть свою линию: – Однако мне, а тем более тебе, важны не академические определения. Тебе важно знать, что о харизме думают простые люди, те, с кем ты взаимодействуешь ежедневно, те, на кого ты хочешь повлиять, те, кого поведёшь за собой завтра. Тебе важно знать их мнение, какими качествами должен обладать человек, чтобы его признали харизматиком.

– И что ты мне предлагаешь? – спросил я с лёгким сарказмом. – Опросить всех своих знакомых, что они думают по этому поводу?

– Можно и так, конечно, но совсем не обязательно... – он резко выпрямился в кресле и произнёс командным тоном: – Вот тебе первое домашнее задание: найди в Интернете мнения простых людей о харизматиках, мнения тех, кто далёк от психологии и от социологии. Поищи рассуждения обычных посетителей форумов, а также читательские отзывы на статьи по этой тематике. Нам сейчас интересно их мнение, а не рассуждения психологов-теоретиков... – запнулся на мгновение, а потом поправился: – А впрочем, теоретиков тоже почитай, каким они видят портрет харизматика. Задание понятно?

– Понятно.

– Замечательно, – он довольно прихлопнул в ладоши, а потом продолжил всё так же внушительно: – И ещё кое-что по поводу моих будущих наставлений тебе. В ходе наших с тобой бесед я буду высказывать критическое мнение о некоторых явлениях и общепринятых истинах. Это не значит, что я буду разрушать какие-то мифы или разрывать шаблоны. Нет. Ведь от того что я их уберу из твоего сознания, они никуда не исчезнут из объективной реальности. Все эти «выдумки», «заблуждения» и «стереотипы» останутся в сознании других людей, тех, с кем тебе предстоит и дальше сотрудничать. Я просто буду предлагать тебе взглянуть на всё это под другим углом, с позиции лидерства, оставляя окружающим их право на заблуждения, инертность и трафаретность мышления и умело используя это их право в своих стратегиях. Понятно?

– Понятно.

Он неожиданно встал и с удовлетворением в голосе произнёс:

– На сегодня всё.

– Как всё! – воскликнул я от неожиданности. – Мы ведь ни о чём толком не поговорили!

– Но ведь и говорить-то особо не о чем. Ты же пришёл неподготовленным, кто такой харизматик не знаешь, а без этого я не могу давать практические советы, которые ты ждёшь от меня.

– Так нечестно! – по-детски простонал я. – Ты не предупредил, что надо было подготовиться.

– Не предупредил, – он добродушно улыбнулся, и по-отечески урезонил меня: – Но ты же уже взрослый, и мог бы сам догадаться. Заглянул же в Википедию, так почему же не раскрыл тему шире? Поленился? Понадеялся на то, что тебе здесь всё расскажут, разжуют и в рот положат? Будет тебе наука. Почаще включай мозги, а не надейся на учителей.

Мне не оставалось ничего другого, как признать его правоту. В конце концов, он использовал один из тех приёмов, которые применяют на тренингах: устроил провокацию, через которую преподавал надлежащий урок. И, в общем-то, это ему удалось.

На этом мы с ним и расстались.

В тот же вечер я полез в Интернет в поисках мнений и статей на тему харизмы и лидерства.

Соответствующего материала я нашёл великое множество. Некоторые рассуждения были слишком наивными – их я игнорировал, – а те, что тянули хоть на какую-то серьёзность, я скопировал в отдельный файл, потом обобщил всё и рассортировал по смыслу, и отредактировал для читабельности. Вот эти тезисы.

«Харизма – это то, что даётся при рождении. У каждого человека есть какая-то особенность, из которой можно вырастить харизму. Правда, для этого нужно создать определённые условия».

«Харизма – это когда поведение человека сильно выделяется на фоне шаблонных стратегий и стандартных решений».

«Талант и харизма – это не одно и то же. Например, и Бетховен, и Моцарт были гениальными композиторами, но Бетховен был харизматичным, а Моцарт нет – не в обиду поклонникам Вольфганга. Моцарт хотел, чтобы его все любили, а Бетховен не нуждался в чьих-то симпатиях. Харизматик не ищет любви. Люди его любят помимо его воли. Харизма – это сложный пазл, состоящий из различных фрагментов (гениальность лишь один из них), и если фрагменты не складываются, то харизма может не раскрыться».

«Харизматик – это яркая личность, способная увлечь за собой других. Харизма – это загадочная сила, вызывающая у других восхищение и почитание. Она происходит из внутренней уверенности и воли, которые не даны большинству людей. Из-за этой силы харизматик выглядит исключительным существом с притягательным взглядом, заразной речью и даже таинственным видом. Харизматики, эксплуатируя свою притягательность и опираясь на свою решительность, могут вести за собой человеческие массы. Харизматик словно излучает свою целеустремленность, заражая ею других. Весь его вид напоминает влюблённого человека – столько в нём вдохновения, – и это очень привлекает. Люди с удовольствием следуют за харизматиком, особенно если он обещает им успех. Они в какой-то степени становятся эмоционально зависимыми от него».

«Внешне харизматик не обязательно должен выглядеть волевым и энергичным, как, например, некоторые политические лидеры или деятели искусства. Он может быть просто обаятельным и даже мягким человеком, но это только на вид. Взять хотя бы Ганди. Мягкий, он практически в одиночку противостоял целой империи».

«Харизматик – это опытный в общении человек, он тонко чувствует настроение людей и умеет устанавливать эмоциональный контакт с ними. Он умело использует эту свою способность. Ведь он не просто уговаривает, он располагает к себе людей, а потом внушает им веру в его идеи».

«Харизматичные люди – хорошие ораторы. Они воздействуют на собеседников или на массы людей с помощью эмоций и слов».

«Харизматик умеет вдохновлять людей, с которыми взаимодействует, и держать их в тонусе».

«Харизматик всегда одержим своими идеями и настойчив в их реализации. Вот эта вот одержимость и завораживает, и манит других людей, и харизматику не надо даже никого особо вовлекать в свои замыслы».

«Харизматичный лидер – это источник мотивации для всей своей команды. Он использует не столько административные рычаги, сколько свой личный авторитет».

«Харизматичный человек – это непрекаемый авторитет в своей профессии».

«Харизматик – это яркая личность с уникальными идеями, которые выделяют его среди остальных. Так, например, он может тихо говорить, и его все будут слышать. Потому что его мысли всем интересны».

«Харизматичный человек великодушен и любит людей».

«Харизматик – волевой, уверенный в себе и настойчивый человек. У него есть цели в жизни, которых он, как правило, достигает. Он умеет ставить цели перед другими и вдохновлять на их достижение, используя красноречие и личный пример. Он общителен. А иначе откуда у него возьмутся поклонники и последователи или просто команда единомышленников?»

«Харизматик не только умеет доносить свои мысли и идеи до других, в личном общении он – внимательный слушатель и чуткий сопереживатель. Именно за это его и ценят, поэтому он всем свой, хотя и не бывает ни с кем за панибрата – здесь срабатывает принцип взаимного интереса».

«Харизматик, общаясь с людьми, чувствует чужую боль и, что ещё важнее, чужую радость. Люди это ощущают и воодушевляются, и преисполняются доверия к харизматику».

«У меня в университете был преподаватель, так вот его лекции всегда были яркими. Его любили все студенты. Он даже, когда просто шёл по университетскому коридору, выделялся из толпы».

«Лучшие условия для проявления харизмы – это конкуренция с равными себе».

«Харизматичный лидер чувствует людей, благодаря чему может сплачивать их в команду единомышленников».

«Харизма – это умение притягивать к себе людей, очаровывать их. Это не внешняя, а внутренняя красота и внутренняя энергия. И это не обязательно только положительный человек, харизматиком может быть и асоциальная личность, которая, не смотря ни на что, невольно заставляет других восхищаться ею».

«Харизматик – это не идеальный человек. У него тоже есть свои недостатки, но какие-то его положительные черты настолько привлекательны, что недостатки выглядят незначительными, а то и вовсе милыми, и ему их прощают».

«Харизматики сами себя лидерами не считают. Они всё время самоутверждаются, помогая тем, кто просит их о помощи».

Харизматики не задумываются о своей роли лидера, потому что лидерство – это их привычное поведение. Никто же не задумывается о своих привычках, если они не доставляют ему неудобств».

«Харизматичность – это неуспокоенность, это постоянное движение, устремление к своей цели, а, вернее, к реализации своего предназначения, это непоколебимая вера в свою идею, в свою миссию, в свою судьбу. Именно эта вера завораживает людей. Ведь многим из нас не хватает веры, и поэтому появляется так много всяких пастырей и лидеров авторитарных сект. Люди влюбляются не в человека, а в его веру».

«К словам харизматика прислушиваются особенно внимательно, но логичность его умозаключений и обоснованность его доводов здесь не являются решающими. Ведь харизматик влияет на людей на более глубоком, психологическом, уровне. Интеллект, эрудиция и талант, конечно же, важны, но они не являются исключительными факторами лидерства. Они всего лишь дополнительные козыри».

«Харизматичность – это не вопрос первенства. Харизма не означает, что ты лучший из лучших, это вопрос смелости брать на себя ответственность за других. Ведь люди с радостью перекалывают свою ответственность на лидеров, отдают им своё право решать, а затем отвечают за эти решения. И харизматичные лидеры принимают от них это право, готовые в случае неудачи спокойно выслушивать упрёки и обвинения в свой адрес. Что тут скажешь, такова природа людей. Как животные сбиваются в стаи или в стада, так и люди собираются в малые группы и огромные сообщества – и тем, и другим нужны лидеры».

«Харизма – это подсознательное ощущение своей уникальности, именно подсознательное, а не осознанное. И уникальность в данном случае не подразумевает талант или гений. Ведь зачастую гении бывают нехаризматичны – примеров тому множество. Многие великие люди были очень скромны, а достижения некоторых из них не были отмечены при жизни. Их гений оценили лишь после их смерти, то есть при жизни они точно не были харизматиками».

«Восхищаются не только харизматиками. Поклонники есть и у просто талантливых людей. Но талантам никто не подражает, а у харизматиков целые армии добровольных подражателей – в этом главное отличие таланта от харизмы. И то и другое – дар божий, но разные масштабы воздействия на массы, а также направленности».

«Не стоит путать властность с харизматичностью. Властность подразумевает не столько авторитет, сколько, авторитарность, в то время как харизматичность может проявиться исключительно в свободных отношениях, даже если между людьми существует иерархия. Только свободные люди выбирают за кем идти. За авторитарной же личностью следуют не по собственной воле, а покоряясь обстоятельствам».

«В каждом харизматике подкупает его поразительное видение будущего. В общем-то, ничего особенного, это всего лишь вопрос смелости, а, вернее, ответственности. В чём заключается такая ответственность? Харизматик не просто видит перспективу, он ещё и показывает её вам, рисует её прямо у вас на глазах, а потом начинает её создавать вместе с вами, и в этом его главное отличие от других людей. Благодаря этой способности визуализировать будущее харизматикам доверяют и идут за ними».

«Харизматичный человек не сможет работать в атмосфере страха или строгого официоза, а также стабильности или застоя».

«Харизматичность может неожиданно проявиться в кризисной ситуации».

«Харизма руководителя проявляется, когда он тем или иным образом воздействует на своих сотрудников, а не запирается в кабинете. Ведь чтобы люди поверили в исключительность своего лидера, этому лидеру нужно общаться с ними».

«Чтобы пробудить свою харизму, человек должен много работать над своими жизненными стратегиями, менять свое отношение к самому себе и к окружающему миру, преодолевать внутренние барьеры, мешающие совершенствованию его личности. Лишь в результате такой работы он сможет полностью раскрыться как лидер и взрастить свою харизму. Невозможно притвориться харизматиком с помощью манипулятивных инструментов, если нет личностной основы».

Что такое харизма

На следующую встречу я пришёл с распечаткой тезисов. Как только мы уселись, я передал её Акиму. Он охотно взял листки и принялся их внимательно изучать.

Пока мой наставник проверял мою домашнюю работу, я внимательно изучал его лицо. Это было довольно интересное занятие. У Акима очень пластичная мимика. Губы его то потешно складывались в трубочку, то растягивались в улыбке, а иногда он их закусывал, то верхнюю, то нижнюю губу. Брови его то хмурились, то от удивления изгибались в дуги. Пару раз он приподнимал только одну бровь, одновременно хмуря другую, но такая гримаса не выглядела суровой, скорее, всё такой же забавной.

Наконец он закончил чтение, поднял на меня глаза и спросил:

– И как тебе? Со всем согласен?

– Нет, – ответил я уверенно, чувствуя, что угодил своей работой наставнику, и пояснил: – С чем-то совсем не согласен, в чём-то сомневаюсь, а с чем-то полностью согласен.

– Например.

– Например, мне непонятно утверждение о том, что для развития харизмы надо создавать определённые условия. Разве лидер не создаёт себя сам, наперекор любым обстоятельствам? Разве для формирования характера надо обязательно создавать какие-то благоприятные или наоборот экстремальные условия?

– Да, вопрос сложный, – произнёс он задумчиво. – С одной стороны, на харизму ребёнка во многом влияют именно условия, в которых он растёт, а с другой стороны, когда ребёнок становится взрослым, он создаёт себя уже сам... – он снова пробежался по выпискам и заметил: – Но для чего же ты включил сюда тезис о том, что харизма может проявиться в кризисной ситуации. Для чего?

– Не знаю, – ответил я, – просто вспомнил историю соседского мальчишки.

– Та-а-ак, – произнёс Аким с заинтересованным видом и скомандовал: – Ну-ка, рассказывай.

Я замялся, и он подбодрил меня:

– Ну же, смелей!

Я ещё пару секунд подумал, а потом начал свой рассказ:

– Того мальчишку зовут Денис. Когда-то он был, что называется, домашним ребёнком: целыми днями просиживал за компьютером, друзей в дом не водил, рос тихим и необщительным. Ещё надо заметить, что его постоянно третировал отчим, по любому поводу. Но однажды, когда мальчишке было лет пятнадцать, его избили какие-то подростки. К делу подключили милицию и хулиганов быстро нашли. Их, конечно же, наказали, но Денис из всей этой истории вынес свой урок и решил изменить свой образ жизни. Он начал посещать всякие молодёжные сборища, с компьютерных игр переключился на спортивные, помимо блокбастеров стал смотреть серьёзные фильмы, взялся за литературу, а однажды даже попросил у меня «какие-нибудь психологические книжки». В его доме стали появляться такие же, как он, интеллигентные, натренированные ребята. В общем, из-за того экстремального случая парень кардинально изменил своё отношение к себе и к своей жизни, и в результате сама жизнь изменилась вокруг него. Уж не знаю, дорос ли он сейчас до харизматика, но тогда вожаком маленькой банды точно стал. Такая вот история... – закончил я свой рассказ и выжидающе посмотрел на наставника.

– Да, интересная история, – произнёс он задумчиво. – И она действительно подтверждает тот тезис, что порой чрезвычайные обстоятельства и удары по голове (в прямом и переносном смысле) пробуждают в человеке лидерские и другие позитивные качества, и он начинает заниматься собой.

– Всё, как и в моём случае, – подхватил я, – когда повторное тестирование открыло мне глаза на самого себя.

– И да, и нет, – возразил Аким. – У тебя немного другая ситуация. Да, тестирование ускорило твоё закономерное прозрение, но ему предшествовало твоё недовольство существующим положением, так что, рано или поздно ты бы всё равно открыл истину о себе, без каких-либо посторонних подсказок. В отличие от того парнишки ты находился в постоянном, активном поиске. Так ведь?

– Так.

– Да, истории о пробуждении личности под давлением обстоятельств, вроде той, что ты только что рассказал, имеют место быть, но для нас с тобой они бесполезны. Потому что мы не надеемся на удачу и не ждём волшебных пендалей от судьбы. Мы сознательно воспитываем в себе лидерство и осознанно пробуждаем свою харизму. И точно так же, умышленно, мы можем загонять себя в особые условия, чтобы развивать в себе те или иные навыки. Я говорю о ролевых играх и психологических упражнениях, которые безопасны для всех, и для нас, и для окружающих.

– Ты о тренингах? – уточнил я.

– И о тренингах и об аутотренингах... – он снова перебрал мои листки, а потом продолжил допрос: – С чем ты ещё не согласен?..

– Например, мне не нравится тезис, – ответил я после короткого раздумья, – что харизматики всё время самоутверждаются, помогая тем, кто просит их о помощи.

Аким нашёл соответствующую цитату, перечитал её и пояснил:

– Скорее всего, автор неточно выразился, или фраза вырвана из контекста. По моим наблюдениям, харизматики оказывают помощь другим людям «на автопилоте» и зачастую тем, кто их об этом даже не просит, и делают они это не ради самоутверждения, а потому что просто коммуникабельны и активны. Для них важен успех их миссии, и на пути к нему они, сами того не замечая, помогают всем нуждающимся, и соратникам, и случайным попутчикам. Понятно?

– Угу.

– Только не подумай, что я идеализирую образ харизматика. Вовсе нет. Среди харизматиков встречаются и злодеи и преступники, и история знает массу таких примеров. Кстати, в твоих распечатках есть похожие мысли... – он снова зашуршал бумажками, а потом прочитал вслух: – «Харизматиком может быть и асоциальная личность...» А что касается помощи, как способа самоутверждения или чего-то там ещё, то я вовсе не исключаю элемента корысти. О корыстности и о том, как она вписывается в харизматичность, и вписывается ли вообще, мы тоже обязательно поговорим, чуть позже... – он снова зашелестел листками, пробежался по ним взглядом, потом поднял на меня глаза и поинтересовался: – Что ещё у тебя вызывает сомнения или возражения?

– О таинственном виде харизматика, – ответил я, невольно понизив голос, и пояснил: – Как по мне, таинственность кого-то привлекает, а кого-то, наоборот, пугает.

– Да, я тоже нечто такое читал, – сказал Аким. – Я даже где-то встречал такую рекомендацию: напускать на себя загадочность. Мол, харизматиков выделяют некие загадки, связанные с их жизнью, и, даже будучи публичными личностями, они держат втайне многие моменты своей биографии. Мол, их таинственность притягивает к ним публику. И в той же рекомендации предлагалось распространять слухи и мифы о себе. Тебе не попадались такие советы?

– Нет.

– Повезло тебе, – произнёс Аким иронично, а потом пояснил уже серьёзно: – Здесь явная романтизация образа, заимствованная из беллетристики, например, из «Графа Монте-Кристо». По моим же наблюдениям, харизматик притягивает к себе своей открытостью и искренностью... – он снова ткнул пальцем в текст и процитировал: – «...чтобы люди поверили в исключительность своего лидера, этому лидеру нужно общаться с ними».

– Согласен, – сказал я, обрадованный тем, что наши мнения совпали.

– Но, с другой стороны харизматик... – произнёс он внушительно и снова обратился к цитатнику: – Харизматик «не бывает ни с кем за панибрата», – и прокомментировал: – И здесь я тоже полностью согласен с автором тезиса... – посмотрел на меня внимательно и спросил: – А ты?

– И я, – отозвался я, снова радуясь сходству наших мнений. Аким одобрительно поклонился и в очередной раз уткнулся в листки.

– Ага, – через секунду сказал он, – вот ещё. Перекликается с предыдущим утверждением, – и зачитал вслух: – «Харизматик не ищет любви. Люди его любят помимо его воли», – и прокомментировал: – Очень важное замечание. Запомни его, чтобы потом не возникало соблазна навязываться людям ради их симпатии или союзничества. Мы ещё вернёмся к этому моменту, но ты, пожалуйста, запомни цитату.

– Хорошо, – согласился я и спросил: – Я, может быть, сейчас не в тему, и всё же. Что ты думаешь по поводу тезиса о том, что Бетховен был харизматичен, а Моцарт нет? – и объяснил: – Мне интересно твоё мнение, потому что Бетховен мне нравится больше, чем Моцарт.

– Понятно, – усмехнулся Аким и ответил на мой вопрос: – А знаешь, в этом что-то есть. И кстати, твой вопрос вполне уместен, потому что разговор о музыке, как о проявлении композиторской харизмы, у меня запланирован на одной из будущих встреч, вот тогда я и дам исчерпывающий ответ. Согласен?

– Согласен.

Он снова полистал мои выписки и, наконец, спросил:

– Тут, кстати, есть тезис о том, что харизматик – это волевой человек, ты с этим согласен?

– Думаю, да.

– Чушь собачья! – неожиданно отрезал он и добавил. – Полная ерунда! Вот ещё похожий тезис... – поднёс листок ближе к глазам и процитировал: – «Она происходит из внутренней уверенности и воли...» – и пояснил с лёгким сарказмом: – Это говорится о некой загадочной силе, вызывающей у других восхищение и почитание... – отложил бумажки в сторону и пояснил уже спокойно: – Про силу воли, вернее, про её бесполезность также поговорим попозже, а вот про внутреннюю уверенность скажу прямо сейчас. Она, конечно же, нужна, и ты обязательно будешь тренировать её.

– И всё же я не пойму, – стоял я на своём, – почему воля чепуха? – Мне было непонятно, почему отвергли такое яркое, как мне казалось, качество.

– Да потому что харизматик не обязательно должен выглядеть волевым и энергичным, – ответил Аким всё также категорично. – Это во-первых. А во-вторых, воля не чепуха; чепуха те неуместные аргументы, в которых используют понятие «сила воли». Как я уже сказал, к этому вопросу мы вернёмся чуть позже, сейчас же давай бегло пробежимся по всем тезисам, чтобы отделить зёрна от плевел и наметить, чем именно мы будем с тобой заниматься. Давай двигаться дальше.

– Давай.

Аким снова уткнулся в листки и, продолжая смотреть на них, произнёс задумчиво:

– В принципе, мы этот тезис уже обсуждали, однако опустили его первую часть – о том, что «харизматики сами себя лидерами не считают», – поднял на меня глаза и знающим тоном сказал: – На самом деле это не совсем так, – и неожиданно спросил: – Вот как ты думаешь, красивые люди осознают свою красоту?

– Думаю, осознают, – ответил я, не колеблясь.

– Вот так же и лидеры чувствуют своё доминирование. Просто они привыкли к своему положению в обществе и поэтому не обращают на него никакого внимания. Для харизматика его умение влиять на окружающих – это как дыхательная способность для каждого из нас. Мы знаем ней, но редко задумываемся, и о ней и о самом воздухе. Почему я коснулся этого

момента? Потому что сейчас, на этапе воспитания в себе лидерских качеств, ты будешь постоянно контролировать себя мысленно, как ты действуешь, по-лидерски или не по-лидерски, и, возможно, будешь сомневаться в своих поступках. Так вот, относись к таким сомнениям спокойно. Сомнения, особенно в период личностного или профессионального развития – это признак критического взгляда на себя. Это хорошо. Здесь, главное – избегать чрезмерной рефлексии. Потом, по мере пробуждения харизмы и привыкания к своему новому состоянию, ты перестанешь задаваться подобными вопросами. Это как в фитнесе. Сначала ты методично записываешь в дневник весь свой прогресс: сколько раз подтянулся, сколько движений сделал с постоянно нарастающей нагрузкой и так далее и тому подобное, – а потом, когда достигаешь нужной формы, перестаёшь тратить время на формальности и просто живёшь новой жизнью. Понятно?

– Да.

Он снова взялся за листки и начал энергично чёркать текст разноцветными фломастерами, потом вздохнул облегчённо и подвёл итог:

– Таким образом, как видишь, мнения самые разные, и собирательный образ получается очень противоречивым. Впрочем, любой человек на первый взгляд, полон противоречий, и харизматик в этом плане ничем не лучше других. Твоя задача – умело смешать весь этот коктейль по своему вкусу и произвести на свет нового лидера, каковым ты и являешься на самом деле, просто ещё не осознаёшь этого. Твоя задача, как сказано в твоих записях – сложить фрагменты пазла воедино, чтобы твоя харизма стала очевидна всем. И фрагментов этих очень много. Помимо того что мы уже обсудили, это ещё и умение заряжать людей своей целеустремлённостью (цели у тебя есть по умолчанию), это и умение ставить перед ними достижимые цели, и умение стимулировать их активность через их собственные мотивы. А ещё это умение чётко видеть перспективу (не шаманить, не ванговать, а реально прогнозировать) и доходчиво показывать её другим. А для того чтобы другие явственно представляли твои картины будущего, тебе нужно быть хорошим оратором, то есть уметь говорить так, чтобы даже твой шёпот был услышан. Забегая наперёд, внесу некоторую ясность по этому вопросу. Многие считают, что артистизм и красноречие присущи только экстравертам и зачастую связывают понятие харизмы с артистами, а также с другими публичными профессиями (политики, журналисты), то есть с теми, кто выглядит как экстраверт. Это большое заблуждение. Да, популярность является признаком успеха, но это ещё не свидетельство экстравертности человека. Некоторые кино- и телезвёзды, которым присваивают титул харизматика, в обычной жизни оказываются замкнутыми людьми – экстравертами они выглядят только на сцене или перед камерой. Взять хотя бы американца Киану Ривза. От его героев невозможно глаз оторвать – настолько он убедителен в своей игре. Но в жизни Ривз очень скромный и замкнутый, и совсем не соответствует своим экранным образам. Таких примеров очень много, и все они говорят о том, что умение эффектно выступать перед аудиторией или зрительным залом может развить в себе даже интроверт, если того потребует его профессия. Повторюсь: любимая профессия. И если ты по своему коммуникативному складу именно такой, то относись спокойно к своей интровертности. Хорошо?

– Хорошо, – согласился я, хотя и не считал себя настолько уж замкнутым в себе. Аким в очередной раз бросил взгляд на листки, а потом продолжил всё также внушительно:

– И в то же время харизматичность – это умение слышать других, умение вникать в их проблемы, более того, это умение чувствовать настроение своего близкого, а порой и дальнего окружения. Короче говоря, это умение быть общительным, – он поднял на меня глаза и произнёс почти ласково: – А иначе как ты проявишь своё лидерство? – в его взгляде читалось: «Что скажешь?», и я невольно ответил:

– Согласен.

– А ещё... – он постучал пальцами по листкам, – нужно постоянно повышать свой профессиональный уровень, чтобы конкурировать с теми, кто равен тебе. Впрочем, с профессионализмом, я уверен, у тебя всё в порядке, а моё внимание этот тезис привлёк вот почему. Харизматики в своей работе лидируют по многим пунктам, и всё же они не стремятся сознательно к такому первенству. Лично я не встречал среди них таких ярких честолюбцев. То ли мои знакомые харизматики были скромными по этой части, то ли они мастерски скрывали своё стремление к всеобъемлещему превосходству.

– Наверное, ты прав... – снова согласился я и уточнил: – По поводу подсознательного первенства.

Он улыбнулся: «Конечно, прав!» – а вслух сказал всё тем же наставническим тоном:

– Вот ещё одна важная особенность: внешняя привлекательность... – и снова постучал пальцами по распечатке. – Безусловно, внешняя привлекательность важна человеку. Именно она зажигает интерес к нему со стороны окружающих, именно она выделяет его из общей массы. А потом она способствует вовлечению во внутренний мир человека, в его идеи. И над этим мы тоже будем работать в ближайшее время.

– Работы непочатый край, – произнёс я с лёгким сарказмом.

– Да, – произнёс Аким задумчиво, снова уткнувшись в размалёванные листки, Перелистывая их один за другим, он пробурчал деловито:

– Так, что тут у нас ещё? Смелость, ответственность и тэдэ и тэпэ, – поднял на меня глаза и улыбнулся: «Не тушуйся, всё у тебя получится», – а потом вдруг похвалил: – Да, и молодец, что отметил такие важные моменты, как властность и притворство.

Но похвалу я пропустил мимо ушей. Меня начала всерьёз беспокоить мысль о широком фронте предстоящих работ, и с моего языка невольно сорвалось:

– И что, над всем этим мне предстоит работать?

– Тебя пугает трудоёмкость твоих улучшений?

– Да как тебе сказать...

– Ну, во-первых, – сказал Аким успокаивающим тоном, – я не знаю, насколько в тебе развито то или иное качество, вернее, твое отношение к самому себе и к тем или иным объективным реалиям. Что-то в тебе уже работает. Да наверняка работает, коль ты добился уже каких-то успехов. Во-вторых, совсем не обязательно овладевать всем арсеналом сразу – это вопрос твоего выбора. Правда, чем больше поведенческих навыков ты освоишь, тем быстрее станешь тем, кем хочешь стать. В конце концов, любой лидер отличается от простых людей многозадачностью, то есть способностью работать одновременно в нескольких проектах. В твоём случае это саморазвитие сразу в нескольких направлениях. А в-третьих, ты ведь сам выписал цитату... – он побарабанил пальцами по листкам, – о том, что для пробуждения харизмы надо много работать: над своими жизненными стратегиями, над своим отношением к себе и к миру, над преодолением своих внутренних ограничений. Зачем-то ты это включил в свой список. Ты согласен с этим или не согласен?

– Согласен, – буркнул я.

– Вот видишь, – произнёс Аким примирительно, словно и не заметил моей хмурости. – В конце концов, успешность человека определяется тем, насколько он реализовался в самых разных сферах своей жизни, – улыбнулся и спросил: – Слышишь?

– Слышу, слышу, – всё так же сердито отозвался я.

– В самых разных сферах жизни, – повторил он уже серьёзно и добавил: – А не только в профессии, – и пояснил: – Это не я придумал, об этом написано во многих умных книжках. Хочешь притчу на эту тему?.. – не дожидаясь моего согласия, он полез в компьютер. – Давай-ка сделаем перерыв, и, пока будем чаёвничать-кофейничать, ты прочтёшь её – она совсем коротенькая... – наконец, он нашёл нужный файл, отправил его на печать, вручил мне распечатку, после чего мы отправились в столовую пить чай. Там я дважды перечитал эту притчу.

Тройка

(Ямищская байка)

Жил-был в одной ямской слободе кучер Макар, и славился он на весь тракт своей почтовой тройкой. Тройка его, самая лихая да крепкая была – могла вёрст пятьдесят птицей пролететь, а то и поболее.

За коренного у него был гнедой орловец Любодар, а в пристяжках к рысаку – вятские лошадки: Здравка саврасый и Мышля мышастый. Любо-дорого было глядеть, как они по тракту мчатся. Здравка с Мышлей в галопе шеи вразлёт изгибают словно лебеди, а Любодар рысью, ярой и размашистой, поправляет пристяжных. Макар своё ремесло любил и прикрашивал по-всякому: хомут расписной, дуга золочёная с узорами резными, упряжь, серебрянная с кистями шелковыми. А узнавали Макарову кибитку по особому хрустальному звону колокольцев, привезённых шорником аж с самого Валдая. «Бубенцы не про нас, нам колокольцы под стать!» – важничал Макар.

Вот задремал он как-то посередь гоньбы, и приснился ему сон, будто кони его спор затеяли меж собою, кто из них важнее в запряжке.

Любодар говорит сотоварищам:

– Я тут старший меж вами. Я и мастью, и ростом удался, и походка у меня, какой у других нету. Потому-то меня и хомутают под золочёную дугу, а не постромками пристёгивают. Я и правлю запряжкой, и разгоняю, и попридерживаю когда надо. Так что, извиняйте, братья-савраски.

Но пристяжные не уговариваются с ним. Храпит ему Мышля в ответ:

– А мы вятские – кони неказистые, да хватские! Кабы не мы, ужель бы кибитка так лихо мчалась? А возжса под хвост попадёт, так норов покажем покруче твоего.

Тут и Здравка откликается:

– Ты, друже, знай себе, только скачешь без оглядки. А мы и за тобой поспеваем, и правим не хуже твоего, и по сторонам оглядываемся, даром что по одной возжсе имеем. Да и от волков, ежели что, отобьёмся. Вот и выходит, что мы половчее тебя, а стало быть, и поважнее.

Проснулся тут Макар – глядь, а кибитка-то с тракта на просёлок съехала и стоит посередь заснеженной степи.

– Итить вашу, холеру вам в бок! – ругнулся он спросонок, повернул тройку назад, да и хлестанул по всем по трём.

Поехал он далее без передыху до самого стана, и припомнилось ему в дороге, как дед говаривал: «Люби, Макарка, себя! Люби вокруг себя! Богатей думкою! Здрав будь! Вот и будет тебе благодать в жизни». Потеплело на душе у Макара от дедовой памятки, и гаркнул он на коней бойко:

– Эй, родимые, эй, залётные! – потом перекрестился, присвистнул звонко и ещё разок хлестанул Мышляка, Зравку, да и Любодарку промеж них...

– Ну... что скажешь? – спросил Аким, как только я спрятал листок в нагрудный карман.

– Занятная сказка, – ответил я задумчиво и спросил в свою очередь: – Но какое отношение она имеет к нашей теме?

– Самое прямое. По-настоящему успешный человек стремится к гармонии в своей жизни, стремится к соответствию между призванием и признанием, к равновесию между работой и личной жизнью. Заметь, я сказал «успешный человек», а не «харизматик», потому что это относится к каждому из нас. Вот почему я подsunул тебе эту байку.

– Понятно... – ответил я, всё ещё представляя себе снежную степь и тройку лошадей. Мой наставник, заметив мою мечтательность, щёлкнул пальцами у меня перед лицом и продолжил убеждающим тоном:

– Так что, по любому, настраивайся на всеобъемлющий успех, во всех областях своей жизни.

– Хорошо, – ответил я, окончательно вернувшись в реальность...

Закончив чаепитие, мы вернулись в кабинет.

– Ну, хорошо, – начал я разговор первым, – вот ты говоришь «подражать харизматикам».

– Стоп! – перебил меня Аким. – Я этого не говорил. Так написано в твоих тезисах. Я же говорил о том, что надо повторять те действия харизматиков, которые приводят к успеху. И при этом я говорил, что надо все повторяемые приёмы адаптировать под свою личность. Я говорил, что надо чужие эффективные стратегии пропускать через своё сознание.

– Хорошо, хорошо, – произнёс я примирительно, – я неточно выразился, извини. Я вот что хотел спросить: ты лично брал пример с харизматиков?

– Конечно! Я что, не человек?

– А сейчас берёшь?

Аким, уставился на графики на стене, а потом сказал задумчиво:

– Учиться-то я, конечно, учусь. Я всегда учусь... «чему-нибудь и как-нибудь»⁹... но брать пример... это уже, пожалуй, вряд ли, – и пояснил уже твёрдым голосом: – Наверное, я перерос этот уровень и уже не нуждаюсь в чьих-то примерах, хотя, повторяюсь, мне трудно судить о собственных лидерских качествах... – снова на секунду задумался, а потом продолжил с прежним азартом: – А вот раньше и копировал, и цитировал, и подражал всем тем, кого считал авторитетом. У меня был руководитель, Золтан Есенфельд.¹⁰ Он настолько изящно матерился (по-интеллигентски и, главное, всегда к месту), что невольно хотелось его цитировать. Но это так, мелочь. Главный пример, который мне подал Золтан, это его отказ от алкоголя... Когда-то я слишком увлекался крепкими напитками. Не знаю, была ли то настоящая зависимость, или я просто мнил себя алкоголиком, но на момент знакомства с Золтаном данная тема меня сильно беспокоила. И вот как-то раз он мне признался, что вообще не употребляет спиртного. На мой вопрос, почему он бросил пить, Золтан рассказал свою историю, как, будучи на вершине успеха, тупо прожигал свою жизнь на всевозможных пьянках, а потом в одно прекрасное утро проснулся в состоянии полной дезориентации и понял, что это начало «стремительного спуска». До него вдруг дошло, что, если он сейчас не остановится, то начнёт деградировать как личность. И тогда он решил совсем отказаться от алкоголя, тем более что спиртное перестало приносить ему удовольствие. Он понял, что алкоголь всегда был атрибутом веселья, но не его причиной и даже не средством. Рассказ Золтана застрял в моей голове надолго. Я стал наблюдать за ним на всевозможных офисных пирушках, и увидел, что в любой пьяной компании он всегда был самым весёлым, несмотря на абсолютную трезвость. И тогда я задумался: «А какие страхи мешают мне принять такое решение? Ведь оно зреет в моей голове уже много лет», – и очень скоро нашёл ответ на свой вопрос. Я вычислил все свои страхи, и мне даже не пришлось их преодолевать, я просто увидел, насколько они бессмысленны и ничтожны, и я спокойно переступил через них... – Аким посмотрел на меня с улыбкой и резюмировал: – Вот так пример харизматичного лидера помог мне разобраться с собственной проблемой.

– И что, – спросил я недоверчиво, – с тех пор ты ни капли не берёшь в рот?

– Ни капли, – ответил он твёрдо и объяснил: – Разумеется, я сам принял решение, сам его обосновал, сам нашёл какие-то дополнительные подтверждения правильности этого шага

⁹ Часть ироничного крылатого выражения из романа Пушкина «Евгений Онегин»: Мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь...

¹⁰ <https://www.facebook.com/zoltan.esenfeld>

и сам себя мотивировал, но подтолкнул меня к этому мой харизматичный руководитель. Он вдохновил меня своим личным примером. И вот теперь, продвинувшись как лидер, я замечаю, что мне самому подражают некоторые мои подчинённые: цитируют, используют некоторые мои подходы к работе с клиентами и так далее, – он широко улыбнулся, довольный собой, и спросил: – Теперь понятно по поводу копирования и подражания?

– Теперь понятно, – ответил я и тут же заметил: – Кстати, ты упомянул о подчинённых, и у меня возник вопрос этому по поводу. Он касается всё того же моего сомнения, нужна ли всем харизма.

– Что за вопрос?

– Я тут вспомнил твои недавние слова о том, как ты внушаешь своим продавцам быть харизматичными в отношениях с покупателями.

– Та-а-ак.

– Но ведь это, по твоим же словам, высшая степень лидерства, а лидер стремится командовать людьми, то есть по-любому захочет стать начальником. Верно?

– Продолжай.

– Допустим, чисто теоретически, ты всех своих продавцов научишь быть харизматичными, и что тогда? Они ведь все у тебя захотят стать руководителями, а кто же тогда с тобой останется?

Аким понимающе улыбнулся и ответил:

– Даже если предположить такую ситуацию, «чисто теоретически»... – он запнулся и вдруг воскликнул: – Да что там теоретически! Такое вполне возможно! Я уверен, можно создать отдел продаж, где все продавцы будут лидерами взаимоотношений.

– Ты серьёзно?!

– Вполне! Другое дело, что не все они обязательно захотят быть начальниками. Ведь есть ещё такие понятия, как зона ответственности и зона влияния. Не всякий успешный работник готов отвечать за результаты работы других людей – такая черта присуща только личностям с задатками вожака. К чему я веду? А к тому, что харизматики бывают двух типов: без склонности к командованию и собственно командиры. Но и командиры в свою очередь обладают разной степенью влияния на окружающий мир. Кто-то может управлять отделом, кто-то – всей фирмой, кто-то – городом, а кто-то – целой нацией. Каждому руководителю отведен свой предел доминирования. Например, у меня есть знакомая, Наташа Сугирий.¹¹ Когда мы только познакомились, она заканчивала дизайнерский колледж по специальности «парикмахерское искусство». Однажды она попросила меня побыть моделью на её выпускном экзамене. Уж не помню, почему я доверился ей, но я пришёл на тот экзамен. Наташа провела меня в учебный класс, похожий на зал парикмахерской, усадила в кресло и принялась создавать мой новый имидж, такой, каким она его видит. А рядом «создавали имиджи» её однокурсницы. Именно в тот день я многое узнал о Наташе, как о человеке. В принципе, она всегда была заметной в любой компании – всегда была весёлой и шумной, – но в тот день я увидел её в работе, и там она была просто центром маленькой вселенной. И я понял, что это её привычное состояние. За одну минуту к ней с вопросами обратились не меньше пяти сокурсниц, и она, ни на секунду не прекращая стричь меня, дала каждой из них исчерпывающий ответ, коротко, деловито, без всякого раздражения. Потом она вдруг заметила, что на полу слишком много стриженных волос и в два счёта замела их. Я тогда про себя подумал: «Что она делает?! Оно ей надо?! У неё же экзамен?!» Затем она снова принялась за мою стрижку, попутно отвечая на вопросы других своих подруг. В Наташке было столько позитивной энергии, столько дружелюбия и уверенности в себе, что любой бы заметил её в той экзаменационной суматохе. Было видно, что ей нравится её ремесло, и оттого у неё всё так легко получается. А, когда она меня,

¹¹ <https://www.facebook.com/natasha.sugiriy>

преображённого, привела на показ в экзаменационную комиссию, то я увидел, с каким радушием её встретили преподаватели, с каким удовольствием они оценивали её работу, то есть мою новую причёску. Именно в тот день я понял, что харизматиками бывают не только вожди и начальники, харизматики встречаются и среди рядовых работников. Я знаю точно, в каком бы салоне не работала Наташка, она всегда будет в авторитете среди коллег и клиентов. Конечно, её креативность и профессионализм имеют большое значение, но ещё важнее её лидерские качества... – Аким достал альбом с визитками, без всякой цели полистал его и сказал: – Таких примеров рядовых харизматиков у меня предостаточно. Так что, власть и лидерство не всегда идут рука об руку. Не каждый харизматик стремится к власти, как не каждый руководитель и даже вождь является харизматиком. Для формального господства нужны совсем другие инструменты, а истинную власть над людьми даёт только харизма. Ведь Наташа Сугийрич по-настоящему верховодила в том учебном классе, и даже в экзаменационной комиссии, хотя не осознавала и не стремилась к этому. Так что, нужно чётко различать харизматичное лидерство и иерархическое главенство. Первое признаётся людьми подсознательно и с большой охотой, второе – осознанно и зачастую вынужденно, и даже вымученно. Например, когда я был простым торговым агентом, у нас был начальник отдела продаж – не буду называть его имени, – который оказался на своей должности не по призванию. Просто звёзды на небе так сошлись. Я не знаю, обучался ли он когда-нибудь менеджменту, но с подчинёнными он чувствовал себя всегда не в своей тарелке. И это было очень заметно. Свою неуверенность он скрывал за грозным видом и громким голосом. Он часто переходил на крик, но его «львиный рык» никого не пугал. Ведь всем было ясно, что он плохой вожак очень зубастой стаи. А мы действительно были зубастыми, и в плане профессионализма, и в плане внутренних стимулов. Мы просто вынуждены были терпеть его. В конце концов, жизнь расставила всё по своим местам. Спустя годы, когда я уже сам был руководителем, я случайно узнал, что после реорганизации той компании моего бывшего начальника уволили, и он так и не нашёл себе работу на руководящей должности. Теперь он трудится простым техническим консультантом в каком-то Интернет-магазине. Вот такие вот бывают трансформации с людьми.

– Ясно, – произнёс я тихим голосом, а потом оживился и спросил: – Хорошо, допустим, я стану руководителем. Как я пойму, какой я лидер, харизматичный или по праву должности?

– Во-первых, не «допустим», а точно станешь, – поправил меня мой наставник. – А во-вторых, ты обязательно почувствуешь свою харизму.

– Как? По каким признакам?

– По той уверенности, с которой будешь принимать решения. По той твёрдости, с которой потом будешь действовать. Ты перестанешь рефлексировать по всякому поводу. Тебя не будут мучить вопросы о том, как твои решения, в том числе и непопулярные, воспримут другие, как всё это отразится на их судьбах. Тебя не будет волновать то, как ты выглядишь в глазах окружающих. Это будет состояние подсознательной веры в свою правоту, а точнее, в полезность своих идей и поступков, причём полезность для всех, кто имеет к ним отношение. Всё это придёт к тебе исподволь, ты даже не заметишь, как станешь харизматиком. А ещё ты это поймёшь по той лёгкости, с какой подчинённые будут соглашаться с тобой, по их готовности решать поставленные тобой задачи. Понятно?

– Пока не очень.

– Это нормально, главное верь. Хорошо?

– Хорошо.

Аким одобрительно моргнул и неожиданно объявил:

– На этой оптимистичной ноте мы с тобой расстанемся. На сегодня всё, – и, продолжая сидеть, добавил прежним, деловитым тоном: – Вот тебе задание на дом: понаблюдай за своими знакомыми и друзьями и подметь, у кого из них есть качества, присущие харизматикам. А

также подумай, сможет ли кто-то из них стать лидером благодаря этим качествам, или им надо развивать в себе ещё какие-то другие навыки. Задание понятно?

– Понятно.

– Тогда по домам!

И мы попрощались. Я отправился к себе домой, а мой наставник остался решать какие-то свои рабочие вопросы.

Стать харизматиком – это просто

– Давай-ка вспомним, о чём мы говорили в прошлый раз, – начал Аким без всяких предисловий, как только мы уселись друг против друга, – можно ли воспитать в себе харизматичность? Помнишь?

– Да, помню, – ответил я.

– Итак, мы договорились о том, что все мы рождаемся харизматиками, и нам нужно всего лишь взрастить в себе наши лидерские качества, – он вскинул на меня бровь, и спросил утвердительно: – Мы же договорились, так ведь?

– Так, так, – согласился я и улыбнулся. Было что-то детское в его настойчивости. Но он пропустил мимо глаз мою усмешку и продолжал всё тем же уверенным голосом:

– И ты легко убедишься в этом, понаблюдав за детьми – вот кто настоящие харизматики. Посмотри, как они приковывают к себе внимание взрослых, как они уверены в себе, когда топают ножкой и требуют чего-то от старших. Посмотри, как они выразительны в своей сердитости, когда складывают ручки на груди и надувают губки. Разве их этому кто-то учил? Нет. Так делают только прирождённые лидеры. И ведь у них получается добиваться своего. Почему? Да потому что они живут в атмосфере любви и бессознательно пользуются этой любовью. Мы все рождаемся харизматиками, однако со временем родители и общество (детский сад, школа и тому подобное) подавляют в нас нашу харизму, и через какое-то время мы становимся простыми, послушными исполнителями. И парадокс заключается в том, что это подавление начинается именно в том возрасте, когда всех умиляют наши детские топанья ножкой, и когда родители всё ещё потакают нашим капризам. Именно тогда в наше сознание вживляют целую систему запретов. Вот тебе простой пример по этому поводу. Ты же бывал на детских площадках, где мамочки выгуливают своих детей?

– Конечно. Я и сам своих там иногда выгуливал.

– Значит, ты видел типичную картину, когда малыши на детской площадке в своих попытках познать мир пытаются уползти за пределы отведённого им пространства. Видел же?

– Видел.

– А мамы, вместо того, чтобы следовать за своими детьми, и поощрять тем самым их любознательность, загоняют их обратно в маленький мирок песочницы. Видел?

– Много раз.

– Ведь им так удобно: сидеть на лавочке и ничего не делать. Они даже не замечают, как нарушают личностный рост своих детей, как убивают в них самостоятельность, снижают их способность воспринимать обстановку самолично, а не с чьей-то подачи. Думал когда-нибудь об этом?

– Пожалуй, нет.

– Что ж, теперь задумаешься, и о природе собственной несамостоятельности, и о том, как ты воспитываешь своих детей.

Я согласно кивнул головой, Аким тоже кивнул и продолжил свою речь:

– А ещё я видел, как некоторые родители шпыняют своих детей, шпыняют постоянно, по любому поводу.

– И даже без повода, – подхватил я.

– Вот именно. Например, у одних моих соседей есть сын – уже достаточно взрослый мальчишка. Он очень добрый и улыбчивый. И всё же из-за постоянных окриков своей матери он ведёт себя не как все его сверстники. Он слишком тихий и зажатый, боится высказать своё мнение, даже когда его просишь об этом. Абсолютно безынициативный парень. Попадались тебе такие?

– Думаю, да... да наверняка попадались, просто сейчас не могу вспомнить.

– Но есть у меня и другой пример, – сказал мой наставник с ноткой оптимизма. – Когда у одних моих соседей родился мальчик, все жильцы дома лишились покоя. Ваня – так зовут мальчишку – днями напролёт орал благим матом. Даже прохожие на улице возмущались мамашей, которая «мучает своего ребёнка», хотя Лиля¹² – так зовут Ванину маму – очень заботливая родительница. Но, самое главное, она мудрая и терпеливая. Она понимала, что «безумные» вопли сына – это всего лишь заявление маленького человечка о себе большому миру, это проявление характера. Я ни разу не слышал, чтобы она на него накричала. Лилия позволяла Ване делать всё, что он захочет. И также терпеливо она относилась к его проявлениям самостоятельности, когда он подрос и начал ходить. Она следовала за ним, за живчиком, повсюду, как насадка за цыплятами, всячески потакая его любознательности. В результате Ванюшка вырос очень активным и солнечным мальчиком. При виде его у меня на душе всегда становилось тепло. Мне, в общем-то, все дети поднимают настроение, но Ваня заражал своей жизнерадостностью. Он буквально приковывал к себе внимание окружающих и всегда верховодил сверстниками, но не потому, что был самым рослым или самым сильным – нет, он был средних размеров, – а потому, что был самым развитым как личность. Встречались тебе такие дети?

– Да, – на этот раз уверенно ответил я.

– Так вот, к сожалению, лишь единицы детей, в ком взрослые не смогли заглушить их упрямую харизму, вырастают лидерами, ну и ещё такие вот Ванюшки, в ком родители осознанно поощряют самостоятельность и любознательность. Остальные же очень быстро забывают о своих врождённых задатках и становятся простыми исполнителями. Однако... – Аким внушительно поднял указательный палец, а потом направил его в мою сторону, – не стоит залипать в своих обидах на взрослых. Ведь родительское воспитание со всеми его ошибками – это всего лишь начальная школа жизни, а высшее образование мы получаем самостоятельно. Например, в моём дипломе стоит тройка по высшей математике, но я же не обижаюсь за это на свою школьную учительницу. Ведь это было в моей власти – восполнить базовые знания и усерднее учиться в универе. Верно ведь?

– Верно.

– Точно так же и с харизмой. Без каких-либо обид на кого бы то ни было, мы способны пробудить и развить в себе свои врождённые лидерские качества, будучи уже взрослыми людьми... – он встал и написал на доске всё тем же энергичным почерком:

РАЗБУДИ СВОЮ ХАРИЗМУ!

и подчеркнул три раза, потом вернулся в своё кресло и посмотрел на меня так, словно спрашивал: «Понятно?» – но вместо согласия я возразил:

– Но ведь дети любимы, потому что взрослыми движет инстинкт продолжения рода и инстинкт сохранения вида. Разве не так?

– Так, – охотно согласился мой наставник. – Дети и в самом деле бессознательно несут в себе идею сохранения рода, и именно на этом держится их детская харизма. Мы уже не раз с тобой наталкивались на мысль, что харизматики являются носителями некоей идеи, которую они продвигают в массы, продвигают неосознанно и без всяких внутренних сомнений. Об этом и я неоднократно говорил, и в твоих тезисах тоже есть упоминания. Помнишь?

– Угу.

– Так вот, не имеет значения, о чём та или иная идея, главное, что она увлекает людей и побуждает их любить того, кто является её носителем. В детстве у тебя была харизма, основанная на идее продолжения рода, но со временем она никуда не испарилась, она осталась в

¹² <https://www.facebook.com/profile.php?id=100004227166571>

глубине твоего подсознания, просто нужно достать её оттуда и взрастить на основе уже новых идей. Да, это будет стоить тебе определённого труда, и всё же это осуществимо. Верить мне?

– Верю, – ответил я без колебаний. Аким мотнул головой в знак одобрения и скомандовал:

– А теперь вспомни свои выписки с характеристиками харизматиков, вспомни все те качества и способности, которых тебе не достаёт, и ответь, можешь ли ты воспитать их в самом себе?

Я задумался, перебирая в памяти все тезисы, а потом уверенно ответил:

– Могу.

– То-то и оно! – произнёс он торжествуя. – Вот и выходит, что харизматичность можно развить в себе, и делается это достаточно просто.

– Просто? – переспросил я с сомнением в голосе.

– Да, – уверенно ответил он и пояснил: – С определёнными трудовложениями и всё же просто. Откуда я это знаю? Из личного опыта. Мои родители – простые рабочие люди, выходцы из деревни – всю жизнь мечтали о том, чтобы я получил приличное образование. Это своё желание они всячески доносили до меня, и я ещё в детстве сделал свой выбор. Я решил осуществить их мечту. Я всегда знал, что поступлю в хорошее учебное заведение и ежедневно следовал своему выбору. Я прилежно учился, читал книжки, занимался спортом, активно участвовал в жизни школы, одним словом, всесторонне развивался. И всё это логично увенчалось получением хорошего аттестата, а затем и поступлением в престижный ВУЗ. В университете, несмотря на то, что я был оторван от родителей, я всё равно продолжал следовать их мечте (уже самостоятельно) и идти к своей цели. Я прилежно учился, читал книги, занимался спортом, активно участвовал в студенческих мероприятиях. И, хотя учёба в универе давалась мне намного труднее, чем в школе, проблемы и неудачи только подстёгивали меня. Ведь я не мог подвести своих родителей, да и самого себя тоже. И вот спустя много лет, когда я решил стать харизматиком, я вспомнил эту до гениальности простую методику и применил её в достижении уже исключительно своего желания. Я просто всё время стремился соответствовать стилю жизни харизматика. Я просто шёл по выбранному пути и в итоге достиг задуманного, – Аким улыбнулся мне и резюмировал убеждающе: – Вот и у тебя всё получится. Потому что ты очень способный ученик.

– Правда что ли?! – произнёс я иронично, скрывая своё смущение. Аким проигнорировал мою насмешку и продолжил свои «предсказания»:

– У тебя всё будет так же, как и у меня, а вернее, как у многих других проснувшихся харизматиков. Правда, правда... – мы несколько секунд посидели молча, глядя друг другу в глаза, а потом он неожиданно встал из-за стола и скомандовал:

– А теперь идём пить чай! – и мы отправились в кухню-столовую...

После чаепития мы продолжили разговор о дремлющей харизме.

– Разумеется, – сказал Аким, устраиваясь поудобней в кресле, – в силу каких-то психологических и интеллектуальных особенностей одним людям труднее пробудить в себе лидерское начало, а другим легче, и в связи с этим у меня есть одна очень важная оговорка. Я не психоаналитик и не могу, да и не хочу, докапываться до глубинных причин твоего желания стать руководителем. Я просто предупреждаю тебя, как и всех своих учеников: если ты поставил себе такую задачу ради какого-то конкретного человека, например, ради любимой женщины, или ради детей, или ради родителей, то такая твоя цель ложная, а значит, и само желание стать лидером тоже ложное. Единственным верным мотивом для саморазвития может быть твоё личное счастье... Понятно?

– Понятно.

– Об этом более подробно мы обязательно поговорим чуть позже, а сейчас просто прими поправку, как важное условие нашего учебного процесса... – он просмотрел на меня пристально и спросил: – Принимаешь?

Я кивнул в знак согласия, после чего он продолжил:

– И ещё одна оговорка. Она касается твоей будущей линии поведения. Если ты планируешь быть лидером только в определённое время, в определённом месте и в определённых условиях, то это также большое заблуждение. Потому что невозможно быть харизматичным в какой-то конкретной ситуации или в определённое время суток, оставаясь по жизни обычным человеком. Это только артисты так умеют: играют харизму на сцене или перед камерой, а в жизни остаются скучными и закомплексованными. В реальности человек, который ещё вчера проявлялся как серая мышь, а сегодня вдруг решил заделаться вождём, не вызывает доверия у окружающих. Потому что в жизни харизму невозможно сыграть. Она основана в первую очередь на доверии, а доверие не возникает в одночасье. Оно строится на основе личностной привлекательности и укрепляется множеством поступков, а вернее, результатами этих поступков. И тебе, чья профессиональная успешность оценивается конкретными результатами, это понятно лучше других. Так ведь?

Я снова согласно кивнул головой. Аким ответил мне тем же жестом и продолжил свою речь:

– Харизма – это жизненный уклад, а не временное состояние, не какой-то ситуативный образ. Так что, тебе предстоит быть харизматиком всегда, везде и со всеми. Такая линия поведения не обязательно должна быть прямой, она может быть и извилистой, однако она всегда сплошная, а не пунктирная. Понимаешь, о чём я?

– Понимаю.

– И ещё одно предостережение. Ты как-то сказал, что твоя работа тебе нравится общением с людьми и твоей автономностью. Помнишь?

– Да, помню.

– Ты ещё говорил что-то там про амбициозность и боевитость твоей компании.

– Говорил.

– Однако я так и не понял, нравится ли тебе сама работа? Нравится ли она тебе по настоящему? Не получится ли так, что через какое-то время у тебя опять наступит личностный, а потом и профессиональный кризис? К чему я веду. Если ты собираешься стать вожаком из неопределённого желания добиться успеха, то сначала проясни, зачем тебе это надо: стать успешным в том деле, которым ты сейчас занимаешься?.. Зачем ты хочешь быть ещё более успешным продавцом?

Вопрос застал меня врасплох, и я не нашёл ничего лучшего, как просто брякнуть:

– Ну, как... это же очевидно! Успешными все хотят быть.

– Очевидно-то оно очевидно, да не совсем, – возразил мой наставник. – Одного лишь общего желания здесь недостаточно. Чтобы стать настоящим профессионалом, нужна не только компетентность, но и осознанность выбора, нужно понимание мотивов, которые побуждали тебя заниматься именно этим делом.

– Ну, хорошо, а даже если и ошибся с выбором профессии, – упрямылся я, – что плохого в том, что харизма у меня будет просто так? Она ведь потом в любых других сферах пригодится.

– Оно, конечно, так. Харизма помогает решать любые жизненные задачи, но для успеха в карьере нужны ещё и мотивы, которые будут соответствовать выбранной профессии, которые будут продвигать тебя.

– И зачем же мне нужна такая осознанность выбора?

– Чтобы не вышло так, что ты делаешь всё возможное и невозможное для раскрытия себя как лидера, а в профессии наблюдаются неудачи и застой, потому что твои истинные мотивации не соответствуют особенностям данной профессии, и подсознательно ты не любишь

её. В итоге профессиональные неудачи приведут к внутреннему конфликту и неверию в то, что харизму можно пробудить и воспитать. Понятно?

– Теперь понятно.

– Зато в случае осознанного выбора профессии и закономерных успехов в ней вера в свои лидерские способности укрепитя, а твои новообретённые навыки повлияют и на другие области жизни, о которых ты сейчас даже не задумываешься.

– Да я это уже понял, – произнёс я нетерпеливо и заверил наставника: – Мне нравится моя работа, зуб даю, – и поторопил: – Поехали дальше.

– Ладно, – сказал он с улыбкой, – тогда перейдём к психологическому портрету продавца, – и спросил: – Как ты думаешь, кто является хорошим торговцем?

Это вопрос уже не застал меня врасплох, и я сходу ответил:

– Например, тот, кто любит пропускать через свои руки потоки денег, кто этими деньгами измеряет свою профессиональную успешность... – я посмотрел на Акима в ожидании его реакции, и он отозвался поощрительно:

– Хорошо, – и спросил: – А ещё кто?

– Тот, у кого всё в порядке с самоконтролем, кто уверенно чувствует себя в «свободном плавании», – ответил я.

– А ещё кто? – продолжал он допытываться.

– Тот, у кого хорошо подвешен язык.

– И всё?

– Нет не всё. Наверное, ещё тот, кому нравится общаться с людьми.

– Ну, хорошо, достаточно, – прервал он меня, наконец. – Всё это, конечно, верно. Все перечисленные тобой качества в той или иной мере присущи любому хоть сколько-нибудь успешному продавцу, и все же они вторичны.

– Вторичны?! – удивился я. – А что же тогда первично?!

– Настоящий торговец просто любит торговать. Настоящий продавец любит свою работу без всякой причины, без всяких «потому что», без всяких «нравится». И только тот, кто по-настоящему любит свою профессию, добивается в ней успеха. А тот, кто на вопрос «почему ты занимаешься торговлей?» начинает рассказывать про деньги, про автономность, про приятное общение и всякое такое, в действительности совсем не любит процесс продаж.

«Камень в мой огород», – подумал я, а Аким тем временем продолжал развивать свою мысль:

– Единственный правильный ответ: «Я не знаю почему. Нравится и всё тут». Здесь всё также просто, как и в отношениях между людьми. Мы не знаем, за что любим других. Просто любим, и точка. Поэтому для меня слова «призвание», «талант» и «любимая профессия» – практически синонимы.

– Ну, хорошо, – сказал я примирительно, – а лично ты как понял, что любишь свою работу? Ты задавал себе такой вопрос?

– Конечно, задавал, и много-много раз. Я долго сомневался в правильности выбора профессии и спрашивал себя: «А может быть, это просто стечение обстоятельств?» Ведь, когда я подался в бизнес, продавцы были очень востребованы, а мне тогда нужно было по-быстрому срубить денег, без долгой профподготовки. А потом я так и увяз в этом деле. Вопрос о моём профессиональном выборе мучал меня даже тогда, когда я уже дорос до руководителя продаж. Я по-прежнему спрашивал себя: «А вдруг я занимаюсь этим делом не по собственной воле, а от безвыходности?» Однако всё встало на свои места после одного моего разговора с матерью. Она, несмотря на свои семьдесят с лишним лет, наперекор старческим болячкам продолжает ходить на рынок и торговать там всяким рукоделием. И когда я поинтересовался, зачем ей это надо, она ответила бесхитростно: «Нравится мне это», – и рассказала, как с детства любила торговать. Бывало, насобирает в огороде всякой всячины и бегом в соседнюю деревню

на рынок. В их большой крестьянской семье только у неё были такие наклонности... – лицо Акима просветлело от сыновней нежности, и он с улыбкой закончил своё откровение: – Так вот, после рассказа матери я понял, что торговля у меня в крови. Я понял, что это моё призвание... – он замолчал на пару секунд, а потом продолжил своё признание: – А ещё после того разговора я стал изучать людей, занимающихся торговлей. Я бы мог, конечно, и на других профессионалов обращать внимание, но я управляю продажами, поэтому меня интересуют мотивации исключительно продавцов. Такое понимание очень важно для моей работы. Например, однажды, меня пригласили в молодую компанию, с очень ограниченным стартовым капиталом. Поскольку из-за финансовых ограничений я не мог собрать команду из опытных продавцов, передо мной встала простая, но трудоёмкая задача просеять через тонкое решето подбора персонала огромный поток неопытных новичков. В ходе долгих поисков и собеседований мне нужно было отобрать тех, кто подходит под психологический портрет продавца. Меня интересовали люди, пускай и не обнаружившие сами в себе тяги к торговле, но имеющие соответствующий набор внутренних стимулов. Во время каждого интервьюирования мне важно было понять, останется ли человек продавцом навсегда, или рассчитывает временно поработать, пока не найдёт занятие, к которому у него лежит душа и имеется талант.

– Извини, – перебил я, – а к чему так заморачиваться? Ну, подумаешь, не того человека взял. Ведь, если что не так, то его можно уволить и взять нового. Как говорят в таких случаях, методом проб и ошибок. Или ты за юные души переживал?

– Ни за кого я не переживал, – ответил мой наставник и объяснил: – Просто текучесть кадров не позволила бы мне создать стабильный, успешный коммерческий отдел, вот и всё.

– А-а-а, – произнёс я понимающе.

– Вот тебе и «а-а-а»! – передразнил он меня и добродушно улыбнулся.

– Ну, и как? – поинтересовался я. – Получилось?

Он устремил свой взгляд в пространство, словно подсчитывал что-то в уме, а потом ответил:

– Собрать команду, в которой не оказалось бы «случайных пассажиров», мне так и не удалось, но в целом, процентов на восемьдесят «экипаж лодки» получился слаженный и эффективный... – довольно потянулся, как кот после долгой лёжки, и продолжил деловитым тоном: – Но вернёмся к твоей мотивации. Так вот, проясни ещё раз, является ли профессия, ради которой ты совершенствуешься, твоим призванием, или ты всё-таки допускаешь возможность заняться каким-то другим делом. Задай себе вопрос: «Чем бы я ещё хотел заняться, если не торговлей?» Если не найдёшь ответа, значит, ты на верном пути. А если найдёшь какую-то альтернативу, то сравни её со своей привязанностью к нынешней работе: ты бы хотел заняться этой альтернативной деятельностью или предпочитаешь остаться в нынешней профессии? И если альтернативное желание будет гораздо сильнее, если оно будет буквально жечь тебе грудь, возбуждать каждую клеточку твоего тела, вызывая в нём зуд, то нам нужно прекратить наши встречи. Во всяком случае, до тех пор, пока ты не разберёшься со своим призванием и не шагнёшь на новый профессиональный путь. Потому что, если ты не определился с делом всей твоей жизни, то мы без толку тратим время. Ведь в таком случае ты никогда не станешь харизматичным торговцем. Харизма – это дар, который раскрывается только в гармонии с истинным призванием человека. В конце концов, именно с призванием связаны те самые цели и та самая одержимость, которые притягивают людей к харизматичному лидеру. Понимаешь меня?

– Понимаю.

– И вот когда ты окончательно определишься со своим призванием, тогда милости просим, независимо от того, достиг ты там каких-то результатов или начинаешь всё с нуля. Тогда ты сможешь развиваться одновременно и как мастер своего дела, и как потенциальный руководитель.

– Суров ты, однако! – произнёс я шутливо, скрывая за насмешкой смущение.

– Все нет, – ответил он серьёзно, – наоборот, очень даже гуманен. Ведь, если профессия выбрана не по велению души, а под давлением обстоятельств или чужих желаний, то это уже не работа, а каторга. Это всё равно что быть гребцом на галере. У галерника не может быть харизмы, у него есть только цепь, которой он прикован к проклятому судну. Так что, я здесь выступаю в роли освободителя от рабского труда... – последние слова были сказаны им с улыбкой, но потом он снова перешёл на деловой тон: – По части суровости и одновременно гуманности мне повезло с учителями. Был у меня когда-то начальник, Володя Головач – самый первый мой руководитель, – так вот он рассказал мне такой случай из своей практики. Работал в его команде один торговый агент. Уж не помню, как его звали, пусть будет Игорь. И определённый опыт у этого Игоря был, и образование в области продаж, и работником он был вполне успешным, но всё равно чувствовалась в нём какая-то червоточинка. И эта червоточинка не давала Володе покоя, заставляла его сомневаться в Игоре, в его лояльности. Из-за такого недопонимания, отношения между ними становились напряжёнными и грозили перерасти в открытый конфликт. Чтобы предотвратить кризис, Володя вызвал Игоря на неформальный разговор. Подобные посиделки, за пределами офиса – обычная практика, когда хочешь понять мотивы своих коллег. Так вот, Володя с Игорем встретились после работы в баре, и за кружкой пива тот сразу же открылся. Видимо, напряжённость во взаимоотношениях с начальником его тоже мучила, а может быть, просто алкоголь развязал язык. Короче говоря, Игорь признался Володе, что давно уже мечтает заняться веб-дизайном. Он уже достаточно поднабрался навыков в этом деле и даже подумывает о поиске вакантного места. На Володин вопрос, почему он подался в торговые агенты, Игорь ответил без оков: «Чтобы молодую жену содержать», – и пояснил, что его жена пошла работать по призванию, но на низкооплачиваемую должность, да и ему самому нужно было платить за свои дизайнерские курсы. Таким образом, Игорь хоть и преуспел в торговле, но она была для него временным занятием и особой радости никогда не приносила. Володя тогда искренне порадовался за парня: мол, человек знает, чего хочет в жизни, и то же время озадачился. Ведь Игорь мог в любой момент уволиться, и кадровый некомплект сказался бы на общих результатах продаж, то есть ударил бы по фирме и по самому Володе. И тогда он впервые в своей работе принял непопулярное решение. Он объявил Игорю, что у того есть месяц на поиски подходящей работы, и сам тоже принялся искать ему замену...

– Ну, и чем всё закончилось? – поинтересовался я. – Нашёл тот Игорь подходящую работу?

– Нашёл, но не на самых выгодных условиях, – ответил Аким, и пояснил: – А чего ты хотел? Он же опять всё с нуля начал, без практического опыта в новом деле. И, тем не менее, спустя какое-то время Игорь пришёл к Володе и поблагодарил его за то, что тот дал ему волшебного пендаля, а иначе бы он, по собственному его признанию, ещё долго тянул с увольнением.

– Да, суров твой Володя, – произнёс я с восхищением, – но справедлив.

– Дело не в справедливости, – возразил Аким, – а в умении подтолкнуть человека к смелым решениям, пусть даже на первый взгляд эти пинки и кажутся жестокими. И именно поэтому важно понимать побуждающие стимулы других людей. Как впрочем, важно понимать и собственные мотивы. Ведь из-за того что ты сам намного сильнее окружающих, тебя некому пнуть под зад. Понимаешь, о чём я?

– Понимаю.

– Так вот, если ты любишь свою профессию и при всех своих видимых достижениях, осознаёшь, что для настоящего успеха требуется нечто большее, нечто такое, что связано с личностным превосходством, то тогда я с удовольствием продолжу с тобой встречаться. И, говоря о личностном превосходстве, я имею в виду не твоё возвеличивание над другими, а твои человеческие качества, доведённые до определённого совершенства.

– Я так и понял, – улыбнулся я ответ.

– Поэтому, несмотря на твою кажущуюся увлечённость торговлей и жажду успеха в ней, ещё раз хорошенько всё обдумай, действительно ли это твоё призвание. Хорошо?

– Хорошо.

– И ещё. Когда ты разберёшься со своим призванием и решишь, что торговля – это дело всей твоей жизни, проясни всё-таки ещё раз, что тебе даст успех в карьере? Но прежде всего разберись, что тебе раньше мешало добиться карьерного успеха, какие страхи, какие внутренние отговорки? Как это сделать? Для начала спроси себя: «Почему я хочу стать успешным?» – Аким встал и написал на доске:

ПОЧЕМУ Я ХОЧУ СТАТЬ ХАРИЗМАТИКОМ?

присел на край стола и пояснил: – Вопрос «почему?» имеет причинно-следственный характер, поэтому твой ответ всегда должен содержать союз «потому что». Это очень важный нюанс. Так вот, задай себе несколько раз этот вопрос. Все твои ответы могут быть одинаковыми, а может так случится, что какой-то один из них вдруг окажется отличным от всех предыдущих. Для чего нужно найти ответ на этот вопрос? Здесь речь идёт об осмысленной подготовке к предстоящим изменениям. Ты таким образом постигаешь суть проблемы и докапываешься до причин, которые побудили тебя совершенствовать свои жизненные стратегии. Понятно?

– Не совсем – признался я. Аким задумался на несколько секунд, а потом заговорил всё так же уверенно:

– Вот тебе простой пример осмысленной подготовки. Ситуация из моего личного опыта, но, я уверен, тебе она тоже хорошо знакома. Когда я был ещё студентом, я учился в автошколе и перед получением водительского удостоверения прибежал к отцу за ключами от машины. Я хотел самостоятельно потренироваться перед экзаменами в ГАИ. Отец согласился их дать мне, но при условии, что он лично меня проэкзаменует. «Посмотрим, чему тебя там научили», – сказал он мне и сел в пассажирское кресло рядом со мной. В первую же минуту стало понятно, что меня толком ничему не научили: машина двигалась рывками и часто глохла, в общем, брыкалась, как необъезженная лошадь. Отец с высоты своего водительского опыта сразу же всё понял: я не умею управлять механической коробкой передач. Возможно, я прогулял то занятие, на котором рассказывалось о принципе действия трансмиссии, а возможно, преподаватель не растолковал нам физику процесса. Инструктор по вождению тоже не утруждал себя какими-либо объяснениями, он только заботился о сохранности учебного автомобиля и постоянно давил на свои педали, сглаживая все мои ошибки и не давая возможности прочувствовать их. В итоге я управлялся с педалями и рычагом, как дрессированный медведь, абсолютно не понимая, что происходит внутри машины при каждой моей манипуляции. К тому же меня всё время беспокоила мысль, правильно ли я всё делаю. Оценив ситуацию, отец подробно рассказал мне, что такое крутящий момент, и как устроена трансмиссия, дал пару раз освоить теорию на практике, после чего я совершенно свободно поехал. Во мне появилась уверенность, и я перестал отвлекаться от дороги всякими сомнениями. А всё потому, что я осмыслил своё взаимодействие с машиной... У тебя так же было?

– Также, – ответил я с улыбкой, вспомнив свою первую самостоятельную поездку. От волнения я тогда так вспотел, что выжимать можно было и рубаху, и брюки.

– Но это механика, – сказал Аким. – С человеческой психологией всё чуточку сложнее, хотя задача осмысленной подготовки та же самая. Например, когда я решил отказаться от алкоголя, я по несколько раз в день задавал себе один и тот же вопрос: «Почему я хочу бросить пить?» – и довольно долго не мог найти ответа на него. В конце концов, поиски привели меня в моё детство. Я вспомнил, что любой праздник тогда доставлял мне огромную радость, и для яркости ощущений мне не требовалось опьянение. Потом в своих воспоминаниях я увидел,

сколько всяких глупостей совершил в молодости под воздействием алкоголя. Ещё я вспомнил день, когда впервые задумался об отказе от спиртного. Я тогда явственно осознал, насколько моя жизнь зависит от алкогольных традиций нашего общества. Именно эти воспоминания, а также личный пример моего начальника Золтана и стали отправной точкой в моём решении бросить пить. Ведь для меня любая зависимость означает несвободу, в то время как свобода для меня важнее всего на свете... – он улыбнулся мне почти ласково и спросил: – Теперь понимаешь смысл вопроса «почему?», понимаешь, что такое осмысленная подготовка?

– Кажется, да.

Видимо, не удовлетворившись моим ответом, он продолжил своё объяснение:

– Или вот тебе другой пример – история о том, как я решил вернуть себе прежнюю, стройную фигуру... Дело в том, что пять лет назад у меня был отменный, круглый животик. Про такой ещё говорят «пивной», хотя на тот момент я уже не употреблял спиртного совсем. Нельзя сказать, что я был очень толстым, но лишние килограммы имел – почти на тридцать процентов больше моего привычного веса. Какое-то время мне нравились мои округлые формы. Они у меня тогда ассоциировались с солидностью, как, впрочем, и у большинства людей. Теперь вспоминаю себя с теми своими «ассоциациями»... – он жестом изобразил пухлый живот, – и самому смешно становится. Возможно, я так думал, потому что моей матери нравилось «пузо» моего отца – так она ласково называла отцовский живот, считая его своей личной заслугой заботливой жены. Однако моя дочь-подросток стала потешаться над моим «солидным» животиком. Ведь у неё были современные представления о красоте. После её насмешек я сказал себе: «Если мои формы критически оценивает мой ребёнок, который любит меня безоговорочно, то что же обо мне думают другие?» И в голове моей засела мысль, которую я прокручивал по многу раз в день: «надо похудеть», «надо похудеть», «надо похудеть». Я думал об этом ежедневно и в конце концов нашёл массу причин, почему я хочу вернуть себе былую стройность. Установив истинные мотивы своего решения, я очень легко реализовал его... – Аким посмотрел на меня внимательно и повторил свой вопрос: – Теперь понимаешь, что такое осмысленная подготовка?

– Да, – ответил я более уверенным голосом.

– Точно так же и с желанием вернуть себе былую харизматичность. Хорошенько подумай о своих «почему», вспомни, какие события или какие слова вынудили твою харизму спрятаться поглубже в подсознание. Хорошо?

– Хорошо.

– После того, как ты ответишь на вопрос «почему?» спроси себя также многократно... – он снова взял фломастер и написал на доске:

ЗАЧЕМ МНЕ БЫТЬ ХАРИЗМАТИКОМ?

и, продолжая стоять у доски, объяснил: – Это вопрос цели, его можно перефразировать так: «С какой целью я хочу разбудить свою харизму?» И он требует ответов, которые содержат союз «затем чтобы» или «для того чтобы», или просто «чтобы». Задумываясь над этим вопросом, ты перенесёшься мысленно в своё будущее, а вернее, в мечты, ради которых хочешь измениться. Тебе на ум придёт масса ответов, но правильным будет всего один, и до него докопаться и сложно, и просто одновременно. Дело в том, что все наши желания имеют два смысловых плана: передний, который, так сказать, «освещен огнями рамп», и второй, тот, что находится в глубине сцены, в тени, а потому не виден даже нам самим. И вот этот вот второй план своих желаний тебе и нужно разглядеть. Именно он и объясняет, зачем мы поступаем тем или иным образом... – видимо, заметив в моих глазах непонимание, Аким предположил вслух: – Похоже, что с планами тебе не всё ясно.

– Да, – признался я.

– Что ж, давай приведу пример, который будет тебе понятен как продавцу.

– Давай.

– Ты же знаешь, что люди покупают не сам продукт, а нечто иное?

– Да.

– Мы все покупаем то, что этот товар несёт в себе, то есть определённые ожидания и эмоции. Кто-то хочет удовлетворить своё чувство превосходства, кто-то покупает чувство уверенности в себе, кто-то – безопасность, кто-то – эстетическое удовольствие и так далее и тому подобное. Верно?

– Верно.

– Так вот, сам товар с его физическими, потребительскими и прочими качествами – это первый план наших желаний, а те чувства и ожидания, которые он удовлетворяет – это второй план. Точно также и с твоим желанием достичь успеха. Найди в себе то чувство, которое побуждает тебя быть лучшим из лучших – это и будет ответом на вопрос, с какой целью ты хочешь разбудить свою харизму. Ясно?

– Ясно.

Он одобрительно мотнул головой и продолжил:

– И наконец, спроси себя: «Вот стал я руководителем, а что дальше?» – и написал на доске:

ЧТО ДАЛЬШЕ?

потом сел на своё место и объяснил: – Этот вопрос выявит глубину твоего желания, как далеко ты можешь увидеть себя в перспективе, в своей новой ипостаси, насколько долгосрочны те цели, ради которых ты собираешься совершенствоваться. Если ты затрудняешься ответить на вопрос «что дальше?», значит, ты хочешь решить сиюминутные проблемы, а не улучшить всю свою жизнь. В таком случае вряд ли мой метод поможет тебе. Смекаешь, о чём я?

– Смекаю.

– Лишь после того, как ты уверенно ответишь на все три вопроса... – Аким указал на доску, – можно будет продолжать пробуждение и возвращение твоей харизмы. Понятно?.. – видимо, почувствовав мою растерянность, он произнёс задорно: – Смелей! Всё у тебя получится!

– Надеюсь, – почти прошептал я.

– Не «надеюсь», а «уверен»!

– Хорошо, уверен.

– Другое дело! Но знай... – он снова посерьёзней, – когда ты ступишь на этот путь, обратной дороги не будет. Как только ты достигнешь первого успеха, как только тебя кто-то объявит харизматиком, как только пройдёт слух о твоём лидерском таланте, тебе придётся всю жизнь соответствовать этому реноме. Не пыжиться ради статуса, а ежедневно находиться на том высоком уровне, которого ты однажды достигнешь. Это значит, что тебе в будущем предстоит трудиться намного усердней, чем сейчас. Вспомни того же Моцарта. Одарённость, обнаруженная в нём в детстве, вряд ли бы реализовалась без многолетней муштры его отца, а потом и невероятного трудолюбия уже повзрослевшего композитора. Без совместных стараний отца и сына мир вряд ли бы узнал великого Амадея. Вот так же и с твоей харизмой. Если ты соответствуешь своему призванию, то обязательно разбудишь в себе лидерские качества (через самоотренировку и самовоспитание) и реализуешься в своей профессии. Так что, будь готов много работать!

– Всегда готов! – ответил я дурашливо.¹³ Аким, пропустив мимо ушей мою игривость, задумался о чём-то и через секунду сказал всё так же внушающе:

– И готовься к тому, что твоя харизма не будет действовать абсолютно на всех людей. Всегда найдётся какой-нибудь хронический скептик, какой-нибудь Фома-невера, который по определению не вовлекается в чужие идеи, который только и умеет, что критиковать других. Встречались тебе такие?

– Встречались.

– Хорошо. Игнорируй таких людей, если они не важны для тебя – об этом мы поговорим подробнее чуть позже. Всё понятно о предстоящей работе?

– Всё.

– Не страшно?

– Нет.

Видимо, заметив мою задумчивость, он сказал:

– Однако я вижу, тебя что-то мучает.

– Да это не по теме трудолюбия, – отмахнулся я.

– Говори, – скомандовал он. – Пусть не по теме, но пока ты не развеешь все свои сомнения, мы не сможем эффективно работать дальше.

Я задумался на секунду, собираясь с мыслями, а потом сказал:

– Вчера я наблюдал одну картину. Из-за неё у меня и возник вопрос, который не даёт мне покоя до сих пор, и мне интересно твоё мнение по этому поводу.

– Давай, давай, – поторопил меня наставник, – спрашивай.

– Помнишь, ты рассказывал об экстравертах и интровертах, о том, что независимо от своей общительности или замкнутости человек может быть хорошим оратором и даже харизматиком?

– Помню.

– Так вот, гостил я вчера у друзей. У них растут сыновья-двойняшки. Один мальчик спокойный и покладистый, а второй – любит пошуметь и привлечь к себе внимание. И, глядя на этих пацанов, я вдруг подумал: «Но ведь помимо общительности люди отличаются ещё и темпераментом. То, что у шумного мальчишки есть все шансы стать харизматиком – это очевидно, а вот интересно, сможет ли вырасти лидером его спокойный братишка?..» – закончив рассказ, я спросил Акима, – Что скажешь?

– Хороший пример, – произнёс он одобрительно. – И кстати, здорово, что ты столкнулся с такой ситуацией, потому что я как раз собирался затронуть эту тему. Пряма мистика какая-то!.. – посмотрел на меня лукаво и спросил: – Или просто совпадение?.. – я не нашёлся что ответить, и он сказал примирительно: – Ладно, это неважно, давай вернёмся к твоему вопросу. Да, ты прав, люди отличаются друг от друга темпераментами. Есть холерики,¹⁴ флегматики,¹⁵ сангвиники¹⁶ и меланхолики.¹⁷ И, действительно, существует стереотип, что все харизматики обязательно имеют темперамент холерического или сангвинистического типа, то есть они якобы проявляются в обществе экспансивно, буквально выплёскивая на окружающих свою энергию, заражая ею всех вокруг. На самом деле это не совсем так. Да, энергичность – это одно из проявлений лидерства, но она совершенно бесполезна, если не подкрепляется другими качествами. Более того, по моим наблюдениям, харизматики встречаются и среди флегматиков. Меланхолических харизматиков я не встречал (скорее всего, их харизма проявляется через

¹³ «Будь готов! – Всегда готов!» – пионерский девиз и отзыв на него.

¹⁴ Энергичный, легко возбуждающийся и гневливый человек.

¹⁵ Спокойный, инертный человек, порой становящийся вялым.

¹⁶ Активный, общительный, лёгкий человек с преобладанием положительных эмоций.

¹⁷ Малоактивный, ранимый человек с преобладанием отрицательных эмоций.

результаты их труда), а вот с лидерами-флегматиками я знаком лично. Помнишь, я тебе рассказывал про своего друга Сашу Воинова, владельца риелторской конторы?

– Помню.

– Так вот, он типичный флегматик. У него тихий голос, монотонная речь, и редко когда появляется улыбка на лице, а если и удаётся увидеть её, то она всегда скупая, едва заметная. И при этом Саша умудряется руководить людьми, которые по сути своей независимые волки-одиночки. Он сумел собрать их в свою стаю, и они идут за ним, как за вожаком. Хотя, казалось бы, какие могут быть притягательные идеи в недвижимости? Просто Саша интересен как личность в целом и как профессионал в частности. Ему для харизматичности достаточно того, что он делает свою работу без пафоса, но с особой страстью. Например, меня в своё время очень удивил его план задач на целый год... – Аким встал и подошёл к доске. – Каждый год Саша берёт чистый лист ватмана и расчерчивает его на триста шестьдесят пять клеток... – глядя на доску, мой наставник расплосовал воздух рукой, изображая таблицу, – а потом заполняет эти клетки всякими задачами. Задачи как бытовые, так и профессиональные, как на день вперёд, так и на неделю, и на месяц, и даже на год. И когда какая-нибудь задача выполняется, он затупшёвываает соответствующую клетку. Увидев в первый раз Сашин лист ватмана, я подшутил над его «дремучеством»: мол, есть же электронные и программные средства для управления проектами, на что Саша ответил: «Мне так лучше виден охват дел на сегодня и на перспективу. Достаточно отойти на два шага назад, и на графике будет виден весь год, будет видно всё, что выполнено, и всё, что предстоит выполнить. Выполненные задачи дают мне повод гордиться собой, вселяют в меня уверенность, а предстоящие – настраивают на новый успех, то есть держат меня в тонусе», – Аким повернулся ко мне и сказал: – С тех пор я всем рекомендую такой способ планирования. Можешь, конечно, придумать что-то своё, главное, чтобы это было похоже на «Таблицу Воинова» – так я называю Сашин метод. Понял его суть?

– Да, – ответил я. Аким удовлетворённо хмыкнул и продолжил свою речь:

– Мы ещё обязательно вернёмся к флегматикам и сангвиникам, а что касается непосредственно твоих двойняшек, то, я уверен, оба мальчика харизматики... до тех пор, пока из них не «выбьют эту дурь». А может, и не выбьют, как знать. Возможно, только один из них станет лидером, и не факт, что это будет именно «шумный» брат. Ведь его стремление быть в центре внимания ещё не есть харизматичность. Ты уже знаешь, харизма – это способность притягивать к себе людей безо всякого желания, такое притяжение происходит помимо воли человека. Вполне возможно, что харизматиком окажется «тихий» брат. Покладистость – это не обязательно мягкость и покорность, её можно превратить в дипломатическую гибкость, когда уступаешь в малом, чтобы потом выиграть в большом. В общем, твои двойняшки только подтверждают мысль о том, что существуют разные типы харизматиков, и в своих способах влиять на людей они совершенно не похожи друг на друга. Ясно?

– Вполне.

Аким встал и принялся выполнять приседания, продолжая при этом разговор.

– Приведу по этому поводу один пример, – сказал он, с лёгкой одышкой. – В советском цирке в пятидесятые-семидесятые годы были две выдающиеся дрессировщицы: Ирина Бугримова и Маргарита Назарова. Да, сравнивать харизматика с дрессировщиком не совсем корректно, но уж больно яркий образ для понимания лидерских различий... – он перестал упражняться, сел в своё кресло и продолжил рассказ: – Обе дрессировщицы были очень знамениты. И, хотя они делали одни и те же трюки, в клетке с хищниками их власть проявлялась по-разному: Бугримова была жёсткой и мужественной, а Назарова – ласковой и женственной. Повторюсь: обе артистки достигли небывалых вершин в своей профессии, и обеих публика просто обожала. Уловил мою мысль?

– Да.

– Хорошо. Однако давай доберёмся до истинной сути твоего вопроса. Я так подозреваю, что наблюдения за теми мальчишками породили в тебе сомнение, соответствуешь ли ты по своему эмоциональному складу характеру харизматика. Так ведь?

– Возможно, – ответил я уклончиво.

– Отбрось эти сомнения, – произнёс он чуть ли не приказным тоном. – Потому что человек любого эмоционального типа может стать эффективным лидером. К тому же я уже сейчас вижу, что ты вполне вписываешься даже в стереотипные рамки руководителя. Если ты сейчас не чувствуешь в себе этих задатков, то впереди у тебя будет ещё масса возможностей для раскрытия своего потенциала. По этому поводу расскажу два случая из личного опыта... Дело в том, что я всегда считал себя трусоватым. В детстве я всячески избегал драк, даже когда занялся дзюдо, да и вообще не умел находить достойного ответа агрессивным собеседникам. Но однажды, когда я уже был вполне взрослым, я столкнулся посреди ночи с сексуальным маньяком, тащившим девушку на близлежащую стройку. Вернее, я не случайно с ним столкнулся, я услышал в осеннем тумане женский крик о помощи и побежал на этот крик, совершенно не думая о том, какая опасность меня там ждёт. Сам не знаю, откуда у меня взялась такая безрассудная смелость. Так вот, когда я прибежал на тот пустырь, с которого доносился крик, то увидел перед собой здорового амбала. Он был крупнее меня вдвое, а то и втрое.

– У страха глаза велики, – поддел я наставника и тут же поправился: – Хотя, извини, ты же не испугался, а, наоборот, проявил смелость.

– Ладно, не суть важно, – примирительно произнёс он и продолжил рассказ: – Но, несмотря на его физическое превосходство, я напал на него первым. Я избегал захватов за руки, иначе бы он просто подмял меня под себя, и кружил вокруг него, как собачонка вокруг слона, и, к моей великой радости, «слон» испугался. В общем, я отбил у него ту девчонку. Потом я хоть и гордился собой втихомолку, но всё же долго удивлялся своей неожиданной храбрости. Ну, посуди сам... – он встал из-за стола и раскинул руки в стороны, – какой из меня спасатель! Я и сейчас-то не Геракл, а тогда и вовсе дрищом был. Я же всю жизнь был в лёгкой весовой категории.¹⁸

– Да ладно, не прибедняйся! – унял я его излишнюю самоиронию и нетерпеливо спросил: – А второй случай?

– Второй случай?... – Аким вернулся на своё место, помолчал пару секунд, а потом сказал: – Однажды, когда я уже был зрелым мужиком, я поздно вечером возвращался с работы домой, и на меня напала шайка малолетних грабителей. Честно говоря, я сам тогда создал эту ситуацию. Ведь подозрительную компашку я заметил ещё издали, но из ложного стыда решил не идти в обход и пошёл прямо на них.

– Нормальные герои всегда идут в обход,¹⁹ – вспомнил я слова детской песенки.

– Да, да, да, – ответил он с усмешкой. – Но я ведь тогда был не «нормальным героем». Я тогда изображал из себя «правильного по жизни пацана». В общем, изображая смелость, я проявил глупость, и тут же поплатился за это. Как только я миновал малолеток, они набросились на меня сзади, повалили на землю и принялись пинать ногами куда попало. Сам не знаю почему, но я не стал звать на помощь – то ли из ложной стыдливости, то ли понимая, что помощи ждать неоткуда. А потом у меня вдруг мелькнуло в голове: «Если я так и дальше буду лежать, то меня точно забьют», – и эта мысль переключила во мне что-то. Я резко перевернулся на спину и зарычал как раненный лев, этот рык привёл в смятение моих противников, и, воспользовавшись их замешательством, я ударил одного из них ногой, потом резко поднялся, попутно зацепив кулаком чью-то скулу, и вырвался из круга. Я не побежал прочь. Я решил контратаковать. Я принялся искать хоть какое-нибудь оружие, но не нашёл ничего подходя-

¹⁸ По классификации дзюдо до 73 кг.

¹⁹ Фраза из песенки Бармалея из детского фильма «Айболит-66».

щего. Немного остыв, я понял, что силы слишком не равны, да и малолетки в этот момент сами дали дёру. Нет, я не почувствовал себя победителем в тот день, но одну важную вещь про себя я всё-таки понял: пусть я не смельчак, но свою жизнь просто так, без боя, не отдам, и в этом моя настоящая отвага.

Я тихонько заплодировал, но Аким остановил меня:

– Нет, нет, я рассказал тебе эти истории не ради того, чтобы ты меня хвалил. Я просто хотел тебе показать: если в трусливом человеке может неожиданно проснуться храбрость, то точно также в любом из нас могут пробудиться другие качества, которых мы в себе раньше не замечали, как не замечали их в нас и окружающие. В каждом из нас, до поры до времени, дремлют удивительные натуры. Вспомни, как неожиданно психологическое тестирование выявило у тебя задатки лидера. И, я уверен, таких случаев, когда нечаянно обнаруживались какие-то новые твои грани, у тебя было гораздо больше. Наша память хоть и хранит воспоминания обо всём, что происходит в нашей жизни, но чаще всего всплывает то, что связано с эмоционально яркими событиями, то, что мы восприняли в своё время с наибольшим восторгом или, наоборот, с наибольшей печалью и обидой. А ведь есть много событий, которые имели для нас огромное значение, но, из-за того что они произошли как-то буднично, воспоминания о них упали на самое дно нашего подсознания. Вот поэтому важно записывать всё, что происходит с тобой в жизни, всё, из чего можно извлечь урок и использовать в будущем. И поэтому вот тебе очередное задание: вспомни случаи из своего прошлого, возможно, даже из детства, когда тебе пришлось совершить нечто такое, чего ты от себя никак не ожидал, и запиши их в свой рабочий блокнот, в особый раздел «Скрытые возможности и прорывы». Если хочешь, запиши также примеры, когда ты был свидетелем ярких, неожиданных проявлений твоих знакомых. Разумеется, речь идёт только о положительных перевоплощениях. Почему только положительные? Об этом мы подробно поговорим в следующий раз. Смысл задания в том, чтобы ты время от времени, перечитывал свои записи и укреплял тем самым веру в свой лидерский потенциал. Эти воспоминания будут постоянно побуждать тебя к действию, как в профессии, так и в саморазвитии.

– А можно я создам на компьютере отдельный файл и все истории запишу в электронном виде? – спросил я и пояснил: – Ну, не люблю я с бумажками возиться.

– Можно, конечно, – ответил мой наставник, – но дело в том, что подобные воспоминания будут приходить тебе в голову неожиданно, в любое время, в любом месте, и не всегда будет удобно возиться с ноутбуком. А блокнот, он всегда под рукой. Вспомнил историю – достал книжицу – и быстро черкнул, а заодно перечитал предыдущие заметки. А потом можно будет всё и на компьютер перепечатать. Согласен?

– Согласен.

– Задание понятно?

– Понятно.

– Тогда на сегодня всё!

Мы договорились о новой встрече, после чего без долгих прощаний отправились по своим домам.

Поздно вечером, сидя уже у себя на кухне, я достал блокнот, чтобы выполнить домашнее задание, не откладывая в долгий ящик. Немного подумав, я сделал первые две записи:

Мои выпускные экзамены в школе.

Поступление Олеси на работу в МК.

История с моими школьными выпускными экзаменами всегда меня вдохновляла при решении сложных рабочих проблем. Но обо всём по порядку.

В школе я хоть и был на хорошем счету, но на круглого отличника не тянул, меня вполне устраивало несколько четвёрок в будущем аттестате. Но, когда пришло время выпускных экзаменов, я неожиданно для себя сдал первый экзамен – письменную математику – на пятёрку. Такой результат приятно удивил меня, и в голове моей мелькнула шальная мысль: «А не блеснуть мне ли напоследок: взять и сдать все экзамены на пятёрки?» Благодаря появившемуся азарту, я с особым усердием стал готовиться к следующему экзамену, к устной математике. Её я также сдал на пять. На экзамене по литературе мне достался билет с вопросом о нелюбимом мной Маяковском, и, тем не менее, я сумел переступить через свою неприязнь и ответил на «отлично». В общем, на кураже я получил пятёрки по всем остальным предметам. С тех самых пор, когда передо мной встаёт трудная или абсолютно новая для меня задача, я вспоминаю свои чумовые выпускные экзамены и говорю себе: «Ведь тогда же я смог, значит, смогу и сейчас», – и у меня всё получается.

История с поступлением моей жены Олеси²⁰ на работу в одну очень солидную компанию научила меня ждать прихода удачи в любой момент. Она научила меня всегда быть в хорошем настроении, всегда быть приветливым и всегда быть открытым новым, порой неожиданным возможностям.

Когда-то давным-давно, сразу после окончания университета, Олеся устроилась преподавателем в одну бизнес-школу, где читала лекции на самые разные темы. Одно из её занятий было посвящено теме «Как себя вести на собеседовании при устройстве на работу». И вот как-то раз её университетская подруга пожаловалась, что не прошла собеседование на должность бизнес-тренера в одну солидную компанию. Олеся заинтересовалась этой вакансией, но не ради трудоустройства, а с другой целью: она учила своих слушателей, как надо себя вести во время интервьюирования, а сама никогда не участвовала ни в чём подобном. И тогда она договорилась с менеджером той самой компании о встрече. Во время беседы женщина-интервьюер её спросила: «Знакомы ли вы с компьютером?» Надо сказать, что это был конец девяностых, тогда компьютеры в стране были ещё в диковинку, и не каждый умел работать на них. Так вот, Олеся, плохо знавшая компьютер, не растерялась и совершенно спокойно ответила: «Нас представили друг другу». Женщина оценила шутку и продолжила интервью. Потом она вдруг заговорила по-английски, пытаясь оценить знание языка своей собеседницы. Это обстоятельство тоже оказалось неожиданностью для Олеси, но и на этот раз она выкрутилась из ситуации: на ломанном английском она пообещала подтянуть знания языка. С того собеседования она вернулась весёлая и довольная собой, потому что получила опыт, который ей был нужен, и при этом держалась на высоте, несмотря на своё явное несоответствие требованиям вакансии. И что же вы думаете? Её приняли на работу, закрыв глаза на два существенных недостатка. Просто её уверенность в себе, её удивительный оптимизм перевесили эти минусы. Но самое удивительное то, что через несколько лет Олеся назначили генеральным директором той самой компании.

²⁰ <https://www.facebook.com/olesya.andreyevakushlyanskaya>

Настройся на позитив

– Итак, – сказал Аким, как только я устроился в своём кресле, – давай уже перейдём к лидерским навыкам, которые ты будешь развивать в себе.

– Давай, – согласился я и с готовностью потёр ладони. Он достал мои изрядно почёрканные распечатки, полистал их в поисках нужной цитаты и, наконец, зачитал вслух:

– «Чтобы пробудить свою харизму, человек должен много работать над своими жизненными стратегиями, менять свое отношение к самому себе и к окружающему миру, преодолевать внутренние барьеры, мешающие совершенствованию его личности...» – поднял на меня глаза и спросил: – Помнишь?

– Угу.

– И ты тогда согласился с этим.

– Угу.

– С тем, что тебе предстоит менять своё отношение, – он ткнул пальцем в листок, – к самому себе и к окружающему миру.

– Да, а в чём дело? – спросил я в замешательстве, чувствуя в его словах скрытый подвох.

– А в том, что многие относятся к саморазвитию, как какому-то кардинальному изменению своей личности.

– А разве это не так? Пусть не кардинальное, но всё-таки изменение.

– Нет, конечно же! Каждый взрослый человек – это уникальная личность, и как личность он не меняется!

– А как же все эти книжки на тему личностного роста и тренинги, и статьи и так далее и так далее? Разве они не для того, чтобы усовершенствовать личность человека, то есть изменить его?

– Усовершенствовать личность – вовсе не значит изменить её, – произнёс Аким назидательно. – Повторюсь: личность человека не меняется, он остаётся тем, кем был, со всем своим багажом прошлого (воспитание, жизненные ценности, предубеждения, страхи и тому подобное), и ничего из этого багажа он уже не может выкинуть – память не позволит.

– А что же тогда меняется, – спросил я недоумённо.

– Меняется лишь взгляд человека: на самого себя, на своё место в обществе, на свои цели и так далее. Именно это и произошло с тобой после того самого тестирования. Ведь так?

– Так, – согласился я после короткого размышления.

– Изменив своё отношение к самому себе, ты стал по-новому смотреть на объективную реальность, то есть поменял свои реакции на проявления других людей, поменял свою оценку событий и обстоятельств. Ты стал вести себя по-другому, стал совершать поступки, которых раньше от тебя никто не ждал, в том числе и ты сам. Замечал за собой такое?

– В общем, да.

– Вот! Это и есть усовершенствование или, как принято говорить, личностный рост. И вместе с тем твоё прошлое никуда не делось. Все твои предубеждения, ложные ценности и прочий умственный деструктив остался при тебе. Как, впрочем, и конструктив. Всё это хранится в твоей памяти. Просто какие-то воспоминания после переосмысления, теряют свою былую значимость, а какие-то – становятся стартером для саморазвития и стимулом для новых достижений. Понимаешь, о чём я?

– В общем, да.

Не удовлетворившись моим ответом, он задумался на секунду, а потом спросил утвердительно:

– Ты ведь дружишь с математикой?

– Да, – ответил я не без гордости.

– Так вот, представь себе, что каждая личность – это некая формула... Представь, что таких формул среди нас существует бесконечное множество, и в каждом таком уравнении есть постоянная и переменная составляющие, причём константа²¹ – это уникальная величина, которая характеризует личность человека, а аргумент²² – это то, что определяет его отношение к реальности. Меняя значение аргумента, то есть своей переменной составляющей, человек изменяет результат уравнения. Я понятно излагаю?

– Вполне.

– Так вот, – сказал Аким, – все эти книги и тренинги, а также твои собственные усилия по саморазвитию направлены на изменение переменной составляющей, то есть на изменение твоего восприятия... восприятия самого себя, восприятия других людей, восприятия окружающей действительности в целом... – привычным движением он встал у доски и написал:

ЛИЧНОСТЬ – ЭТО ПОСТЯННАЯ ВЕЛИЧИНА

повернулся ко мне и спросил: – Понятно?

– Теперь понятно.

– Вот и хорошо, а то читал я всякое... Например, некоторые авторы предлагают вырабатывать в себе волю, целеустремлённость и всякое такое. Лично я скептически отношусь к таким словам, как «воля» и «целеустремлённость», мне больше по душе «лёгкость принятия решений» или что-то ещё в том же духе...

В это время зазвонил городской телефон, Аким снял трубку, и запальчивость на его лице моментально сменилась радушием. Я не ожидал от него такого резкого изменения мимики, без всякого перехода, без какой-либо подготовки. Я был поражён таким мастерством управления эмоциями. Судя по интонациям его голоса, звонил кто-то из клиентов или бизнес-партнёров. Он быстро переговорил с человеком, а потом, как только положил трубку, снова вошёл в образ наставника и как ни в чём не бывало спросил:

– Так на чём мы остановились? Ах, да! Лёгкость принятия решений... – встал и написал на доске:

СИЛА ВОЛИ ЛЁГКОСТЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ!

опёрся о спинку своего кресла и обратился ко мне: – А для лёгкости нужно что? – будто я должен был знать ответ на этот вопрос.

– Что? – изобразил я непонимание.

– Правильно!.. – воскликнул он также наигранно, и, скрипя фломастером, написал на доске:

ТОТАЛЬНЫЙ ЖИТЕЙСКИЙ ПОЗИТИВ

вернулся к своему креслу и поинтересовался: – Что это такое, знаешь?

– Знаю, – ответил я и, как школьник, на одном дыхании протараторил: – Это всегда положительный эмоциональный настрой, это ориентирование на успех, это выстраивание взаимодействий с людьми таким образом, чтобы они всегда реагировали на тебя положительно, чтобы откликались на твои слова и действия ответом «да»... – довольный собой, я улыбнулся наставнику и резюмировал многозначительно: – Как-то так.

²¹ Постоянная составляющая.

²² Переменная величина

– Всё верно, – согласился он и похвалил: – Молодец! Сразу видно, работаешь над собой. Так вот, в отношении харизматиков слова «позитив» и «лёгкость» являются синонимами... – задумался на секунду и сказал: – Есть у меня друг, Андрей Кива.²³ Он харизматик особого типа. Глядя на Андрея, мне не верится, что в его жизни бывают серые дни, не говоря уже о чёрных. Красавчик, раздающий улыбки направо-налево, он мне всегда казался баловнем судьбы. Я был убеждён, что ему всё даётся без особых усилий, хотя и видел, насколько он энергичен и трудолюбив. Просто всё его поведение и весь его вид буквально кричат о «невыносимой лёгкости бытия».²⁴ Он лёгок во всём: в общении с людьми, в генерировании и реализации идей, в реагировании на неблагоприятные события и так далее и тому подобное. И в тоже время, когда надо, он проявляет стальной характер, а при необходимости также твёрдо принимает непопулярные меры. Но этот стоицизм Андрея из-за его внешней жизнерадостности мало кому виден. В его речи даже его любимое слово-паразит и то позитивное: он часто между фразами вставляет «да», то ли убеждая таким образом собеседника, то ли подбадривая самого себя... – Аким постучал по клавиатуре ноутбука, потом развернул его экраном ко мне и сказал: – Вот посмотри, это Андриюхин аккаунт в facebook – ни одной фотографии, где бы он был строгим или угрюмым.

Я взглянул на экран ноутбука. Оттуда на меня смотрел приятный мужчина, который действительно улыбался буквальной на каждой фотографии. Улыбки были самые разные: широкие, едва заметные, радостные, озорные, загадочные, – но ни одной дежурной, ни одной натянутой ради «птички из объектива».

– Но, повторюсь, – продолжал тем временем мой наставник: – несмотря на свою модельную внешность, несмотря на свою постоянную весёлость, несмотря на своё добродушие, Кива очень требователен к своим подчинённым. Он может в два счёта уволить нерадивого работника, а в случае чего даст отпор любому гопнику... – развернул ноутбук экраном к себе и, глядя в него, закончил свой рассказ: – Андриюха своей лёгкостью и энергией всегда заряжает других, вдохновляет на решительные действия, и в этом его огромный плюс сангвиника. Кстати о сангвиниках... – оторвав взгляд от экрана, он посмотрел на меня. – Помнишь, в прошлый раз мы говорили о флегматиках и холериках?

– Помню.

– Не знаю, являются ли флегматизм и холеричность, равно как и сангвинизм, врождёнными темпераментами, но я знаю точно, что подобными проявлениями можно управлять. Откуда я это знаю? А вот откуда. В детстве и в юности я был замкнутым, мне больше по душе было одиночество. В каком-то смысле это была парадоксальная ситуация: я без стеснения выступал со сцены перед всей школой, а общаться с людьми лицом к лицу не любил. Согласись, это немного необычно... – он посмотрел на меня выжидающе, и я ответил, напомнив ему:

– Но ты же сам рассказывал об артистах, которые на публике харизматичны, а в жизни закрыты.

– Верно, – поощрительно улыбнулся он и снова заговорил серьёзно: – А потом я выбрал профессию торговца, и поскольку это дело требуется не только общительности, но и умения разговаривать с людьми, я решил развивать в себе коммуникативные навыки. И это у меня получилось. Не сразу, конечно, и не с лёгкостью, но всё-таки получилось... – он снова улыбнулся, довольный собой, и тут же заметил: – Хотя я по-прежнему люблю одиночество.

– То есть твой пример подтверждает твой же тезис о публичных людях, – попытался угадать я ход его мысли.

– Это да, – согласился он и добавил, – но я сейчас не об этом. Я сейчас вот о чём: раз я натренировался управлять таким непростым качеством как коммуникабельность, то и кон-

²³ <https://www.facebook.com/andrey.prague>

²⁴ Название романа Милана Кундеры

тролировать свой темперамент тоже можно научиться. Ведь темперамент человека проявляется, когда он реагирует на обстоятельства или на других людей. То есть темпераментность – это такое же отношение к внешним факторам, как и общительность. Например, когда холерик начинает усиленно искать выход из негативной ситуации, то у него даже мысли не возникает раздражаться на кого-то или что-то. Вместо эмоционального реагирования у него появляется трезвый расчёт и хладнокровная действенность. Или, например, когда меланхолик, сталкиваясь с чьим-то агрессивным поведением, решает, как успокоить и переубедить человека, как сделать его своим союзником, то у него, у меланхолика, не остаётся времени на грусть. И холерик и меланхолик просто забывают о своей привычной, деструктивной реакции, то есть они одновременно меняют своё восприятие ситуации. А раз они могут это сделать один раз, то способны повторять такие внутренние трансформации снова и снова и развить в себе привычку нового, позитивного и конструктивного, отношения к внешним факторам. И, когда они избавятся от своих деструктивных поведенческих особенностей, у них появится много новых друзей. Тогда они легко смогут стать харизматиками, если того пожелают... – хлопнув крышкой ноутбука, Аким подытожил: – Я уверен, любые свойства личности, которые мешают сближению с другими людьми, можно скорректировать... – посмотрел на меня внимательно и спросил: – Понимаешь меня?

– Угу.

– Хорошо, – улыбнулся он удовлетворённо, помедлил секунду, а потом произнёс громко: – Возвращаясь к теме позитива, – и перешёл на прежний, повествовательный тон: – Есть у меня знакомый писатель. Имени его я называть не буду. Так вот, мы с ним раньше много обсуждали подобные вопросы. Как-то раз он мне пожаловался на одну свою слабость, которая сильно отвлекает его от работы – чрезмерный интерес к политическим, экономическим и прочими новостями. «Сам не знаю, – сказал он мне тогда, – почему, я впитываю в себя весь этот негатив, а именно он почему-то попадаете мне на глаза? Такие новости забирают у меня практически все душевные силы», – и я ответил своему приятелю-писателю: «Если ты не специалист в каких-то вопросах и не можешь их решить, тем более прямо сейчас, то зачем тратить на их изучение своё время? Ты ведь не политик и не пишешь на эту тематику, так зачем тебе углубляться в неё, особенно в негатив? Зачем тебе ввязываться в эти «диванные войны»? Да, для определения своей гражданской позиции нужно читать разные новости, но совсем не обязательно их мусолить подолгу, достаточно принять информацию к сведению, чтобы потом вспомнить, когда потребуется, например, на выборах. А в остальное время совершенно бессмысленно забивать голову подобными новостями, постоянно отравляя ими своё сознание. Ведь у тебя есть иные, более актуальные, более близкие тебе задачи, на них тебе и надо концентрироваться...» И я ему разъяснил, что значит концентрировать свои силы. Есть такое расхожее выражение «прикладывать все усилия», так вот оно не означает «трудиться до изнеможения», оно означает «перестать расходовать умственную и душевную энергию на бестолковые, не имеющие никакой пользы мелочи». И вот после того моего совета мой приятель перестал залипать на «левых» темах, и у него сразу же появились и возможности, и желание писать книгу. К чему я рассказал тебе эту историю. Возможно, у тебя тоже бывают такие отвлечения на всякие негативные мелочи, которые мешают продвижению настоящего дела. В таких случаях вспоминай мой ответ тому писателю. Любое отвлечение от главного дела – это деструктив, прокрастинация,²⁵ а залипание на информации отрицательного свойства просто недопустимо. Понятно?

Я в ответ утвердительно кивнул головой, после чего он встал из-за стола и произнёс:

– Ну что ж, кофе-брейк, – приглашающим жестом указал на выход, и мы отправились чаёвничать.

²⁵ Склонность к постоянному откладыванию на потом трудных и порой очень важных дел.

На кухне, пока Аким хлопотал с чаем и посудой, я решил убить двух зайцев и продолжил наш разговор.

– Ну, хорошо, – начал я, – вот ты говоришь...

– Я говорю?! – перебил он меня с наигранным удивлением. – Я сейчас ничего не говорю. Я сейчас просто завариваю нам чай... – улыбнулся, а потом сказал уже серьёзно: – Ладно, спрашивай, чего я там говорю.

– Ты сказал, что скептически относишься к такому человеческому качеству, как целеустремлённость, но разве это плохо: стремиться к своей цели? Разве можно добиться успеха без целеустремлённости?

– Я не сказал «скептически», я сказал «критически», – поправил он меня. – Скептицизм – это отрицание возможности постижения истины, в то время как критицизм, если не вдаваться глубоко в философию – это анализ, это проверка достоверности найденной истины. А кроме того критическое мышление – это глубокое осмысление той информации, которой ты уже доверился. Например, ты на тренингах по продажам наверняка слышал о том, что надо различать пустые отговорки покупателей от обоснованных возражений. Слышал же?

Я утвердительно качнул головой.

– И ты согласен с этим утверждением?

– Да.

– А ты задумывался, в чём психологическая разница между отговоркой и возражением? Ты вникал в смысл этих слов?

– Нет. Да нам никто и не предлагал.

– А своя голова зачем?! Ведь можно же было заглянуть хотя бы в толковый словарь – там, между прочим, чётко видна эта разница.

Я смущённо улыбнулся и промолчал.

– Ну да ладно, – примирительно произнёс мой наставник и неожиданно похвалил меня. – Вообще-то, ты молодец, что спросил об этом – сразу видно, не просто слушаешь, а пропускаешь услышанное через сознание, и не тупо подвергаешь сомнению, а пытаешься докопаться до истины. Это хорошо. Значит, я для тебя не беспрекословный авторитет, а всего лишь более опытный товарищ. Значит, ты сам скоро станешь для кого-то авторитетом, возможно даже, для очень многих. Ведь критическое мышление и независимость взглядов – это одни из главных отличий лидера.

Я даже сконфузился от такого потока похвал и почувствовал, как разгораются мои уши, и подумал: – «Да, всё-таки я не привык к такому...»

– Так вот, – сказал Аким, не обращая внимания на мои пылающие уши, – что касается твоего вопроса о целеустремлённости. Своим вопросом ты немного опережаешь события, но раз уж спросил, я отвечу кратко. Да, действительно, целеустремлённость – это одно из свойств сильной личности, но зачастую, когда говорят об отсутствии целеустремлённости, то подразумевают полное отсутствие целей, а это вовсе не так. Просто у одних людей цели масштабные, восхищающие и вдохновляющие, а у других – приземлённые и со стороны кажутся незначительными. Одними движут мощные стимулы, а другие идут к цели, казалось бы, никем и ничем не подталкиваемые. Одни планируют конкретные сроки достижения своих целей и движутся к ним семимильными шагами, а другие отдаются на волю случая и действуют потихоньку. Но и те и другие, так или иначе, настроены достичь своих целей. Так ведь?!

– Ну-у-у, в общем да, – согласился я после недолгого раздумья. Моего наставника явно не удовлетворил мой ответ, и он спросил:

– Вот скажи, тебе говорили о том, что цель должна иметь какие-то временные рамки?

– Да, говорили.

– Но ведь мы все, независимо от наших личностных качеств, живём во временном изменении. Мы все подводим какие-то итоги, хотя бы раз в году, когда провожаем старый год. За

несколько минут до Нового года мы все сверяемся, исполнились ли наши желания, загаданные в прошлом году, а потом загадываем новые. Верно?

– Верно.

– То есть ставим цели на грядущий период. И пусть какие-то из этих желаний кажутся фантастическими, пусть мы почти не верим в их сбыточность, но всё равно это постановка целей. Разве это не свидетельство наличия целей у каждого человека?

– В общем да.

– Такова наша природа, как разумных существ, которые придумали часы и календари и которые умеют думать о завтрашнем дне. Так ведь?

– Так.

– Кстати возьми это себе на вооружение на тот случай, когда будешь подбирать себе команду. На собеседованиях не обращай внимания на общие заявления кандидатов об их целеустремлённости, а выявляй уровень этой целеустремлённости, то есть силу мотивов, которые побуждают их к достижению целей. Понятно?

– Да.

Он сделал глоток чая, а потом произнёс негромко, но внушительно:

– Повторюсь: ты будешь менять своё отношение к себе, к своим поведенческим схемам, к целям и ко всем проявлениям внешнего мира, используя, среди прочих подходов, критическое мышление. При этом как личность ты останешься тем, кем являешься сейчас... – легонько хлопнул по столу и сказал беззаботно: – Ладно, перерыв есть перерыв, давай продолжим этот разговор в кабинете, а сейчас просто попьём чайку... – и демонстративно сделал большой глоток. Я последовал его примеру. После короткой паузы он неожиданно спросил: – Лучше расскажи, почему ты любишь классику? Мне просто интересно: бывший спортсмен, технарь по образованию, то есть практически мачо, да ещё и торгаш ко всему в придачу, и вдруг такое ботанское увлечение.

– Можно подумать, ты не торгаш! – парировал я шутливо.

– И всё же расскажи, – настойчиво попросил он.

– Я даже не знаю, – произнёс я задумчиво, – в двух словах не расскажешь... – но уже через секунду нашёл ответ: – Знаешь, недавно я ходил в филармонию на шестую симфонию Чайковского – давно хотел послушать её вживую – и во время концерта, наблюдая за оркестром, я совершенно отчётливо увидел в нём идеальную модель человеческого общества, того самого общества, главной целью которого является гармония. Кстати, только сейчас до меня дошло, что это стремление к гармонии продиктовано позитивностью, о которой мы тут с тобой рассуждаем.

– Согласен, – отозвался мой наставник.

– Так вот, по поводу гармонии. Когда играет оркестр, каждый в нём на своём месте, каждый ценен, каждый знает правила игры и неукоснительно соблюдает их. Потому что каждый музыкант долго учился, а потом ещё много трудился, чтобы занять своё место в коллективе, стать равным среди лучших. Каждый музыкант знает: если он сфальшивит, то разрушит гармонию, которой он служит. И в результате, я вижу на сцене слаженную работу разумных, одухотворённых людей, создающих прекрасное созвучие, например такое, как шестая симфония Чайковского. Как-то так, – закончил я своё объяснение и из чистого любопытства поинтересовался у Акима: – А тебе нравится Чайковский?

– Да, конечно, – ответил он с явной симпатией, – и в особенности шестая симфония. Она про тех, кто ищет своё место в жизни, про тех, кто преодолевает преграды и добивается успеха, то есть она про нас с тобой, – улыбнулся и похвалил меня: – Хорошее объяснение. Мне понравилось.

Мне были приятны слова наставника, и я опять почувствовал жар своих ушей. Потирая мочки пальцами, я снова подумал: «Да, комплиментами я всё-таки не избалован».

Закончив чаепитие, мы вернулись в кабинет, а оттуда вышли на просторный балкон – на нас повеяло вечерней свежестью. Бриз с городской окраины потрепал мне волосы, и на ум пришла хоть и заезженная, но всё же бодрящая фраза «ветер перемен». Мы постояли какое-то время молча, просто облокотившись на перила, всматриваясь в гаснущие крыши домов и слушая затихающий рокот города, а потом Аким нарушил это безмолвие.

– Люблю в это время выйти сюда, – сказал он негромко, – послушать, как успокаивается уставший город. Он сегодня добросовестно потрудился. Впрочем, он всегда трудолюбив, и мне приятно после работы выйти сюда и ощутить себя на одной волне с ним, – повернулся лицом ко мне и признался: – А бывает так: проваландаешься весь день, а вечером выйдешь сюда или вообще на улицу и чувствуешь неприятный диссонанс, – иронично улыбнулся и объявил: – Ладно, нам пора, – и жестом пригласил в кабинет.

– Неужели ты позволяешь себе валандаться? – спросил я его, плюхаясь в кресло.

– Бывает. Я же не робот. Можно подумать, ты не лентяйничаешь.

– Бывает, – ответил я, подражая его интонации.

– Все мы позволяем себе слабости, – произнёс он примирительно и снова заговорил делово: – Хорошо, давай вернёмся к теме тотального житейского позитива.

– Давай.

– Чтобы настроиться на повседневное положительное начало, первое, что тебе надо сделать – это разобраться со своими старыми обидами. Я говорю не об обидах вообще, а об обидах на тех, кто так или иначе помешал твоему лидерскому развитию. Важно вспомнить именно эти несправедливости и огорчения, потому что только они удерживают тебя в прошлом и мешают твоему самосовершенствованию. А всё остальное сейчас тебе не важно. Понимаешь, о чём я?

– Понимаю.

– Хорошо, тогда продолжим. Я не особо религиозный человек и всё же обратил внимание на то, как похожи фразы «отпустить обиды» и «отпустить грехи», словно наши обиды – это наши грехи, которые не пускают нас в рай. Интересное сходство, не правда ли?

– Согласен, – ответил я и произнёс поговорку, пришедшую мне на ум: – Рад бы в рай да грехи не пускают.

– Верно. А какой синоним у глагола «отпустить»?

Я задумался, и он поторопил меня:

– Ну же! Давай, без раздумий!

– «Освободить»?

– Вот именно! Освободить!

Я широко улыбнулся, довольный нашим взаимопониманием, а он продолжал всё так же увлечённо излагать свою мысль:

– Вообще-то мне не нравятся все эти штампы: «отпустить прошлое», «отпустить обиды». Ведь те давние события произошли помимо твоей воли, и, по сути, это ты в плену у неприятных воспоминаний, а не они у тебя. Я предпочитаю говорить «освободиться от прошлого», «освободиться от обид». Улавливаешь разницу?

– Угу.

– Что угу? – передразнил он меня и требовательно спросил: – Как ты понял выражение «освободиться от обид»?

– Освободиться от обид, – произнёс я со вздохом, словно ученик у доски, – это значит сделать всё возможное, чтобы прошлые обиды отпустили меня в будущее.

– Верно. Так вот, освободи свою голову от всех обидных воспоминаний. Для этого ты будешь периодически опускаться на самое дно своего подсознания, чтобы собирать весь этот мусор, мешающий конструктивным процессам в твоей голове, выбираться с этим хламом на поверхность, и выбрасывать его подальше от себя. На данном этапе такое очищение тебе нужно, чтобы разбудить харизму и дать простор её новому росту, а в дальнейшем ты

будешь время от времени самоочищаться для поддержания хорошей психологической формы, а также для поддержания здоровых отношений с теми, кто вольно или невольно загрязняет их. Понятно?

– Да.

– Это, как репассаж, – пояснил Аким, – профилактика и чистка часов. Ты знаешь, что даже самые высококлассные часы нуждаются в периодической чистке?

– Нет, – ответил я. – Я часы не ношу, – и для убедительности показал своё левое запястье.

– Ясно. Ну что ж, теперь будешь, знать, может быть, скоро пригодится. Так вот, представь, что твоё сознание – это люксовый швейцарский хронометр... – он снял со своего запястья часы – это была другая модель, не та, что на тренинге – положил их передо мной, посмотрел с хозяйской нежностью и произнёс: – Не самые крутые котлы, ²⁶ но я доволен, – и поинтересовался у меня: – А тебе какая марка нравится?

– Ну, не знаю, – ответил я растерянно, – может быть, Rolex.

Я не особо разбирался в аксессуарах, и назвал первое, что пришло в голову, то есть марку, которая известна каждому школьнику, но Аким, даже бровью не повёл.

– Так вот, – сказал он, – представь, что твоё сознание – это Rolex, и не простой, а доставшийся тебе по наследству. Прежний владелец не ухаживал за ними должным образом, и теперь ты собираешься реставрировать их, чтобы они работали исправно, то есть показывали точное время. А иначе, зачем тебе такая солидная цацка?

– Согласен, – улыбнулся я ответ.

– А затем ты будешь периодически сдавать свои Rolex часовому мастеру на профилактическую чистку. Точно так же и с твоим сознанием. Первоначальное, а впоследствии периодическое позитивное переосмысление твоего восприятия реальности – это и будет твоим репассажем сознания... – он встал и написал на доске:

РЕПАССАЖ СОЗНАНИЯ

обернулся и ещё раз пояснил: – То есть чистка твоего сознания и настройка на конструктивность для предупреждения сбоев в его работе. Чем больше ты будешь думать о людях и обстоятельствах в положительном ключе, тем меньше ментальной мути будет оседать на дне твоей памяти, тем меньше обид и разочарований она будет хранить, тем меньше жалоб и критики будет выдавать твоё сознание. Понимаешь, о чём я?

– Понимаю.

– Хорошо. Теперь в контексте тотального позитива давай поговорим о твоём повседневном лексиконе – в нём наверняка полно сомнительных словесных конструкций. Вернее, это не лично твой лексикон, а общепринятый – ты его просто принял на вооружение. Так вот, по поводу общепринятого лексикона. Люди даже не подозревают, насколько некоторые фразы противоречат их психологии, их врождённому позитивному мышлению... – он снова взял фломастер и написал на доске:

ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

повернулся ко мне и поинтересовался: – Слышал что-нибудь об этом?

Я кивнул головой, но не очень уверенно, и тогда он пояснил:

– Это из психолингвистики. Специалисты утверждают, что любой нормальный человек на просьбу другого человека, скорее ответит «да», чем «нет», особенно если эта просьба построена в положительном ключе. Ведь мы все, в принципе, нацелены на решение проблем

²⁶ Часы на жаргоне

и, будучи по природе своей социальными существами (даже убеждённые мизантропы), всегда готовы к сотрудничеству, то есть настроены на тот самый тотальный житейский позитив. Эта особенность человеческой психологии положена в основу нейролингвистического программирования. Наверное, о нём ты тоже слышал?

– Да, – ответил я уже твёрдым голосом, – его применяют в рекламе.

– Не только в рекламе, – заметил Аким, – хотя лично я обо всём этом впервые услышал именно от специалиста по рекламе. Когда-то мне приходилось плотно сотрудничать с директором по маркетингу – его звали Антон Дзюбенко,²⁷ – и он рассказал мне, что в рекламных текстах используются лингвистические конструкции, которые созвучны с человеческой подсознательной готовностью к взаимодействию. Он объяснил мне, что в результате такого соответствия в голове у потенциального потребителя возникает некий резонанс, который усиливает его желание купить рекламируемый продукт. Тебе знакома такая теория?

– Да.

– Но, как я уже сказал, энэлли²⁸ применяется не только в рекламе. Его также используют при взаимодействии продавца с покупателями. Об этом ты знал?

– Нет, не знал.

– Теперь будешь знать. Его вообще много где применяют в человеческом общении. И вот что я тебе предлагаю: возьми себе за привычку изучать самые разные рекламные материалы. Обращай внимание на то, как в них строятся предложения, какие глагольные спряжения используются, а потом применяй это в своём взаимодействии с людьми, будь то устное общение или переписка... – он посмотрел мне прямо в глаза и спросил с лёгким напором: – Понятно?

– Понятно.

– Проведи ревизию своего привычного лексикона и замени избитые негативные формулировки положительными по звучанию синонимами. Так ты, во-первых, покажешь свою оригинальность, то есть выделишься из общей массы, а во-вторых, сможешь эффективно управлять поведением людей. Например, просить кого-то «не поможете ли вы мне» – значит, программировать его на отказ. Потому что у человека, настроенного сходу ответить согласием, в голове подсознательно возникает отклик «да, не помогу». И здесь нет никакого противоречия, наоборот, всё логично и предсказуемо. Человек не несёт ответственности за то, что кто-то даёт его подсознанию деструктивные команды. Улавливаешь мою мысль?

– Да.

– Хорошо. Также избегай выражений, в которых содержится неопределённость. Строй фразы таким образом, чтобы в них была одна лишь конкретика. Обращаясь к человеку с просьбой, побуждай его к действию так, чтобы у него не оставалось времени на раздумья. Это касается и твоих будущих приказов, когда станешь начальником. Что значит неопределённые словосочетания? Ну, например, я сейчас обращаюсь лично к тебе... – Аким переменял позу, подавшись корпусом ко мне, – Можно тебя попросить слушать меня внимательно? – и тут же спросил требовательно: – А теперь без раздумий скажи, какой ответ первым пришёл тебе на ум?

– Да, можно.

– Правильно. Обрати внимание, твой ответ прозвучал практически эхом на мою просьбу. Потому что у человека, предрасположенного к сотрудничеству, в подсознании рождается именно такой отклик. Улавливаешь суть?

– Да.

– Однако... – он хитро улыбнулся, – твой ответ «да, можно» ни к чему не обязывает. Это во-первых. А во-вторых, мой вопрос позволяет тебе взять паузу и задуматься: «А стоит

²⁷ <https://www.facebook.com/profile.php?id=100008139946174>

²⁸ NLP – аббревиатура от английского Neuro-linguistic programming, то есть нейролингвистическое программирование.

ли?» Вот поэтому в своих обращениях избегай неопределённых фраз. Поэтому вместо «можно тебя попросить» скажи прямо: «Послушай меня внимательно», – а чтобы твоё побудительное обращение звучало дружелюбней, добавь в него волшебное слово. Догадываешься, какое?

– «Пожалуйста», – невольно улыбнулся я.

– Верно, – подтвердил он и вполне серьёзно прокомментировал мою ухмылку: – Ты, между прочим, зря улыбаешься. Да, это прописная истина детсадовского уровня, но я часто видел, как взрослые, образованные люди забывали такие простейшие мелочи, а потом удивлялись, почему их все сторонятся, почему никто не хочет иметь с ними дела.

– Да я совсем по другому поводу, – соврал я.

– Ладно, – сказал он примирительно и продолжил объяснять: – Теперь я обращусь к тебе с просьбой совсем иначе, – и произнёс с расстановкой: – Послушай, пожалуйста, меня внимательно, – и тут же спросил: – Какой отклик первым возник у тебя в сознании?

– «Хорошо».

– Вот видишь! Вот тебе задание – его надо выполнить прямо сейчас: переделай неопределённую негативную формулировку «прошу не опаздывать» в прямое, позитивное обращение. Время пошло.

Я ненадолго задумался, а потом произнёс несмело:

– Пожалуйста, будь вовремя.

– Молодец! – похвалил он меня и тут же заметил: – Только интонация тоже должна быть соответствующей, – и спросил: – Ну, теперь ты понял, как надо формулировать свои просьбы и приказы, чтобы получить на них однозначный и результативный отклик?!

– Понял.

– Кстати, вот за эту вот чёткость приказов я и уважаю военных. Сам я – вояка никакой, но по части коммуницирования беру с них пример. У них все команды лаконичны и обязательно сопровождаются откликами подчинённых, в которых те сообщают командиру, что поняли приказ и готовы выполнить его в точности.

– Это потому что у них за ошибки иногда платят жизнью, – возразил я. – А мы-то с тобой не на войне, так ведь?

– Ты прав, – согласился Аким и тут же парировал: – Но я видел, как успешный бизнес оказывался на грани развала именно из-за информационных сбоев. Поэтому армейские методы коммуницирования (с определёнными оговорками) вполне подходят для бизнеса, да и для жизни вообще. И я не зря упомянул о том, что у военных принято откликаться на приказ командира. Потому что это тоже часть позитивного мышления. Помимо способности побуждать людей к действию тебе необходимо уметь также внятно откликаться на их просьбы и приказы, то есть использовать в своих ответах всё ту же конкретику, а не туманные фразы. Что я имею в виду. Позитивщик не говорит «я попробую», «я попытаюсь» или «я приложу все усилия», он твёрдо отвечает «я сделаю». Понимаешь меня?

– Да.

– Хорошо, тогда идём дальше. Помимо отрицательных и неопределённых формулировок будь аккуратен с сослагательным наклонением. Помнишь, что это такое?

– Да. Оно обозначает не реальные события, а предположения. Есть ещё такое выражение: «История не знает сослагательного наклонения».

– Верно. В нашем с тобой случае деструктивными будут выражения такого типа: «если бы я был на вашем месте...», «я бы попросил вас...», «я бы сказал...», в общем, любые «если бы, да кабы», – он улыбнулся и резюмировал: – Так что, не только история не терпит сослагательного наклонения.

– Но ты ведь сам недавно употреблял сослагательное наклонение, – возразил я и добавил колко, – да и отрицательные глагольные формы у тебя тоже проскальзывали несколько раз.

– Верно, – хитро улыбнулся Аким и похвалил меня: – Молодец, что заметил, я и сам собирался об этом говорить, – и сказал уже серьезно: – И вот от чего я тебя предостерегаю: лингвистические конструкции, которые применяются в рекламе, используй в меру. Используй их только в определённых ситуациях, в основном в прямом обращении к людям, когда ты хочешь добиться от них желаемой реакции, а в обычном общении, когда никто никем не управляет, уместны любые вольности. Ведь реклама и жизнь – это две большие разницы.²⁹ А то я знаю некоторых любителей энэлпи, которые настолько этим энэлпи злоупотребляют, что от их косноязычия уши вянут. Понимаешь, о чём я?

– Угу.

– Так что, в моих словах нет никакого противоречия.

– Да я всё понял. Обычное общение – это одно, а деловой разговор – совсем другое.

Аким одобрительно хмыкнул и продолжил:

– И ещё кое-что о лексике. Некоторые слова, несмотря на их позитивный смысл, следует заменять более экспрессивными синонимами. Возьмём, к примеру, привычное пожелание «спокойной ночи». Да, оно позитивное, и всё же мало подходит энергичному человеку, у которого мозг работает даже ночью. Впрочем, мозг любого человека работает во время сна – это научный факт, – но не будем отклоняться от темы. Так вот, мне, активному человеку, больше нравятся такие выражения: «доброй ночи», «добрых снов», «пусть тебе приснится...» или что-то ещё в этом духе. Они настраивают меня не на покой – «покой нам только снится»³⁰, – а на хорошую работу ума, то есть на приятные сновидения. Улавливаешь разницу?

– Улавливаю.

– Или вот, например, короткое «привет». Оно вроде бы выражает доброжелательность, однако в такой сокращённой форме больше похоже на формальную вежливость. Как по мне, лучше сказать «здравствуй». В этом случае я слышу «будь здоров», то есть прямой призыв заниматься своим здоровьем. Что скажешь?.. – он откинулся на спинку кресла и заложил руки за голову.

– Да, в этом что-то есть, – ответил я.

– Кто-то назовёт это досужим словесным жонглированием, но язык – это самый первый инструмент человеческого взаимодействия, и пользоваться им нужно обдуманно. Ведь, как известно, словом можно ранить, а можно и вылечить. С помощью правильных слов можно вдохновлять людей и руководить ими, продвигать их в нужном направлении, ускоряя это продвижение. Многие, с кем я общаюсь на данную тему, понимают важность позитивных слов, но зачастую почему-то игнорируют их полутона. Подумай об этом. Хорошо?

– Хорошо.

Он перевёл свой взгляд на окно, пару секунд понаблюдал за заходящим Солнцем, а потом повернулся ко мне и сказал:

– Я изложил тебе принципы позитивного мышления довольно поверхностно, а с точки зрения нейролингвистики вообще вульгарно, поэтому, если ты хочешь углубиться в данную тему, то изучай её под руководством соответствующих специалистов – тут я тебе не помощник. Я ведь всего лишь торговец, пусть продвинутый... – улыбнулся самодовольно, а потом сказал уже делово: – А пока вот тебе домашнее задание: возьми свой блокнот и создай там раздел «Лексический позитив». Расчерти несколько страниц на две колонки. В левую колонку запиши распространённые негативные формулировки просьб и призывов к действию, а в правую колонку, напротив каждой такой фразы запиши её позитивный синоним. Помимо просьб запиши в левую колонку все слова, имеющие негативное звучание, а в правую – их позитивные

²⁹ «Это две большие разницы» – одесское выражение.

³⁰ «И вечный бой! Покой нам только снится» – строчка из первого стихотворения Александра Блока, входящего в цикл «На поле Куликовом».

синонимы. Предлагаю начать с твоей профессиональной лексики. Например, такие термины как «расходы» и «затраты», омрачают настроение покупателя, поэтому их лучше заменить обнадёживающими синонимами: «инвестиции», «капиталовложения» и так далее. Понятно?

– Да.

– Хорошо. Точно так же создай раздел «Лексический императив». В один столбец запиши распространённые фразы с глаголами в сослагательном наклонении, а в другую – их варианты с глаголами в повелительном наклонении. Ясно?

– Ясно.

– Также в раздел «Императив», в левую колонку занеси все просьбы, которые имеют неопределённую форму, а в правую – близкие по значению выражения, но содержащие конкретный призыв. Понятно?

– Да.

– Также рекомендую создать раздел «Лексическая экспрессия» и записать в него некоторые привычные позитивные фразы, которые можно заменить более яркими, более побудительными формулировками. Йес?

– Йес.

Аким улыбнулся ободряюще, а потом сказал внушительно:

– Это не просто домашнее задание. Это твоя ежедневная тренировка на ближайшие несколько недель. Каждый раз, обращая внимание на такие негативные фразы, записывай их в левую колонку соответствующего раздела, а потом подбирай им подходящую, позитивную, замену, вноси её в правый столбик и используй в общении с людьми, – и снова шутливо спросил: – Йес?

– Йес, – так же шутливо ответил я. Он выпрямился в кресле и произнёс уже серьёзно:

– Вот тебе ещё одно задание на сегодня, более приоритетное, чем позитивная лингвистика. Оно касается репассажа твоего сознания, то есть очищения его от накопившихся обид. Вспомни все нанесённые тебе обиды, которые застряли в памяти и которые каждый раз, когда ты берёшься за какое-нибудь дело, рождают в твоей голове сомнения и отговорки, то есть мешают твоему продвижению к успеху. Обычно такие обидные воспоминания являются эпизодами из детства, но иногда мы получаем раны и в более взрослом возрасте. Сейчас я говорю только о детских обидах. Для кого-то такими обидчиками оказались родители, для кого-то – учителя, для кого-то – спортивный тренер и так далее. Подобных воспоминаний может быть несколько, а может быть всего лишь одно. И совсем не обязательно, чтобы такая обида напрямую повлияла на твои лидерские качества, вернее, на их отсутствие. Это могут быть действия или слова, которые касались каких-то других твоих черт характера, но, повлияв на них, в конечном итоге усыпили твою харизму, спрятав её под толстым-толстым слоем предубеждений, и превратили тебя, потенциального вожака, в рядового исполнителя. Такая обида (или обиды) грызёт тебя до сих пор и вспоминается чаще всех остальных. Например, мои родители заставляли меня донашивать чужие вещи. Они даже не догадывались, что лишали меня чувства индивидуальности, что своим поведением внушали мне мысли о моей вторичности. До сих пор помню, как мать принесла мне чьи-то тёмно-синие брюки из кримплена с треугольным следом от утюга. А ещё мне запомнилась белая нейлоновая рубашка с чужого плеча, которая липла к телу и издавала треск, когда её снимаешь с себя... – Аким болезненно усмехнулся своим воспоминаниям. – И хотя я был лучшим учеником в классе, чужие штаны, вздутые на коленках, говорили мне о том, что я вовсе не исключительный. Ведь многие мои сверстники носили новые вещи, купленные специально для них. Меня это очень сильно задевало. Я видел, как мать одевает отца с иголки, я знал, что мы не испытываем нужды, и не понимал, почему на мне экономят. Это сейчас, после глубокого переосмысления я объясняю себе родительскую прижимистость традиционным крестьянским воспитанием, а тогда для меня такое отношение было унижительным. И меня не устраивало их объяснение: мол, всё равно я расту, и покупать

одежду на один сезон неразумно. Я не ощущал себя любимым сыном. Даже будучи взрослым, я ещё очень долго обижался на родителей за все эти секунд-хендовские штаны и рубашки. Я знал, что они меня очень любили, и всё равно обижался. Мне было стыдно за мою глупую обиду, но я ничего не мог с собой поделать. И злился я на своих стариков не из-за их расчётливости, а из-за того, что им не хватило мудрости утешить меня и показать перспективу. Ведь им достаточно было сказать мне: «Ты сейчас донашиваешь чужую одежду, потому что нам трудно наряжать тебя во всё новое, зато, когда вырастешь, станешь самым успешным и сможешь одеваться во всё самое лучшее. Ты же у нас самый умный, самый пробивной». Будучи взрослым, я обижался на родителей из-за того, что они якобы заглушили мою веру в собственную уникальность и усыпили мою харизму. И лишь с годами я понял, как это глупо – обижаться на кого-то из-за отсутствия у него мудрости и педагогических задатков. По большому счёту, мои личностные проблемы заключались не в мальчишеской заниженной самооценке, а в моём взрослом непонимании того что именно детская надуманная обида, стала преградой для моего саморазвития. Только после такого открытия я смог по-настоящему простить своих родителей, обрести душевное равновесие и, наконец-то, пойти в рост... – Аким умолк, возникла неловкая пауза, и, чтобы разрядить обстановку, я пошутил:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.