

Тарас Загородний

Технологии лидерства и харизмы

Для политиков и бизнесменов



СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ЧЕМ БИЗНЕС ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПОЛИТИКИ?	4
ЧАСТЬ I. ТЕХНОЛОГИИ ДОМИНАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	6
Глава 1. Признаки доминантного поведения: как нужно вести себя в жизни, чтобы люди признали в тебе лидера	7
Когда нужно маскировать свои лидерские качества, чтобы выиграть	26
Как добиться успеха среди конкурентов: правила политического маневрирования	27
Глава 2. Истории побед «слабых»	27
История прихода к власти Адольфа Гитлера	27
История прихода к власти Никиты Хрущева	28
История прихода к власти Леонида Брежнева	28
Глава 3. Как убедить людей в чем угодно: универсальная технология продвижения своих идей. Пошаговый алгоритм.....	29
Как бороться против недобросовестных конкурентов с помощью универсальной технологии убеждения	32
Глава 4. Какими практическими навыками обладают лидеры и почему ими может овладеть каждый	33
Чем полезны христианские посты для выработки лидерских качеств	35
Почему троечники часто становятся лидерами, а отличники нет	37
В какие игры играют лидеры, чтобы обыгрывать всех остальных	38
Глава 5. Приемы убедительного блефа в политике и бизнесе.....	40
Виды блефа	41
ЧАСТЬ II. ИНТРИГИ В ПОЛИТИКЕ И БИЗНЕСЕ	44
Глава 6. Почему существуют интриги в политике и бизнесе?	45
17 признаков начала интриг	48
6 основных причин, почему интригуют политики	50
Глава 7. Общая схема интриги: пошаговый алгоритм.....	51
Глава 8. Как себя вести, когда против вас интригуют.....	52
Восемь основных ошибок в поведении	52
Три причины, почему нельзя жаловаться	53
Пять правил поведения во время интриг	53
Восемь готовых фраз для устранения интриг	53
Глава 9. Психологическая подготовка к интригам и борьбе за власть.....	54
Как быть готовым к интригам	55
Как отбивать интриги	55
Глава 10. Правила поведения в интригах.....	57
Как вести себя в интригах?	57
Как правильно отвечать на критику?	58
Главные принципы профилактики интриг	59
Как выявить саботаж в работе. 8 признаков	60
Глава 11. Авторитаризм — питательная среда для интриг	61

4 причины интриг у автократа	61
4 совета автократам, как прекратить интриги и улучшить работу своей команды	61
Правила борьбы против интриганов	62
Глава 12. Состав команды харизматичного лидера	63
Глава 13. Правила борьбы за власть и профилактики интриг	64
Глава 14. Интриги на госслужбе: как заставить бюрократов работать на себя	66
ЧАСТЬ III. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ	68
Глава 15. Как меняется поведение человека в толпе	69
Чувство анонимности	69
Обострение инстинктов	69
Состояние единения (ассоциации)	70
Ощущение неодолимой силы	70
Состояние гипнотического транса	70
Заражаемость	71
Аморфность	71
Безответственность	71
Социальная деградация	71
Неспособность удерживать внимание	72
Повышенная внушаемость	72
5 причин, почему люди на самом деле хотят слиться с толпой, а не быть индивидуальностью	72
Глава 16. Инструменты построения подконтрольного сообщества (политика и бизнес)	73
Глава 17. Почему нельзя нарушать неписанные законы власти (5 главных ошибок бывшего президента Украины Виктора Януковича, которые привели к потере власти)	77
Глава 18. Почему лидеру важно изучать опыт армии	83
ЧАСТЬ IV. ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ ПОЛИТИКА	85
Глава 19. Зачем политику нужен план	86
Кто всегда проигрывает в политике	86
Как снизить цену избирательной кампании	86
Сколько шансов дает политика	87
Чем измеряется вес политика?	87
Глава 20. Правила построения карьеры в политике	88
6 правил, которые позволят вам выжить в политике	88
Глава 21. Карьера политика как проект	90
Этапы карьеры политика	91
6 основных ролей, которые можно играть в политике	92
Глава 22. Основные инструменты для построения успешной карьеры	92
Связи решают все	92
Главное оружие политика — это его знакомства	92
Как работать с базой сторонников	94
Глава 23. Принципы построения плана политика	95
Как написать план	95
Управление ресурсами	95

Самые важные для политика ресурсы	98
Принципы управления политическими акциями	99
Пример проведения акции или мероприятия	99
С чего начинать и как задавать свою политическую повестку дня в городе или регионе?	100
Глава 25. Формируем репутацию: пошаговая инструкция	101
Глава 26. Точки входа в СМИ	102
Создание своих СМИ	103
Как пробиться в СМИ	104
С чего начинать, если хотите начать карьеру в политике?	104
ЧАСТЬ V. РАЗВИТИЕ ХАРИЗМЫ	105
Глава 27. Зачем нужна харизма	106
В каких ситуациях можно использовать харизму	108
Как стать харизматичным	109
Привычки харизматичных лидеров	119
Глава 28. Как быстро овладеть искусством убедительной речи	122
Главные трудности при обучении ораторскому искусству	123
Как работает мозг человека и как лидер может использовать это в своих интересах	124
Главные реакции лимбического мозга	125
Пример из политики	126
Почему опасность лучше увидеть, чем услышать?	126
Принципы успешного выступления	126
О чем говорят руки с точки зрения лимбического мозга	127
Как создать доверие выступлением (для политиков). Базовый алгоритм	128
Зачем солдаты маршируют?	135
Способы невербального влияния на аудиторию	135
Задачи политика-кандидата. Базовый алгоритм региональной поездки	136
Типовой сценарий выступления перед аудиторией. Базовый алгоритм	137
Зрительные образы для убедительной речи	138
Самый простой способ мобилизации внимания — найти главного злодея	140
Правила раскрутки политических акций. Базовый алгоритм	140
Техники ухода от прямых вопросов	141
Глава 29. 26 правил настоящих лидеров	144
Глава 30. 26 правил успешных бизнесменов	154
ПРИЛОЖЕНИЕ	158
Аудит стартовых возможностей в политике	158
Жесты, вызывающие доверие	161
Часть 1. Жесты в положении стоя	161
Часть 2. В ТВ-студии за столом	200
Часть 3. Выступления с микрофоном	207
Часть 4. Выступление за трибуной	219
Жесты, вызывающие отторжение	222

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга была создана для тех, кто хочет развить или усовершенствовать свои лидерские качества как в политике, так и в бизнесе. Она представляет собой кладезь практических рекомендаций, которые изложены доступным языком, при этом все написанное основано на личных наблюдениях, переговорах, опыте работы с политиками высшего эшелона и бизнес-элитой Украины. Рекомендации, которые я даю в этой книге, были успешно испробованы во время избирательных кампаний, индивидуального консультирования политиков в межвыборный период, консультирования по вопросам лидерства топ-менеджеров украинских компаний на протяжении более десятка лет.

Прочитав эту книгу, вы получите базовые навыки, которые помогут вам:

- эффективно влиять на людей;
- вдохновлять своих сторонников;
- научиться продвигать свои идеи;
- создать свою партию, общественную организацию, жизнеспособный коллектив;
- управлять своими эмоциями и эмоциями других людей;
- демонстрировать доминантное поведение;
- выступать эффективно и убедительно;
- быстро развить собственную харизму.

Конечно, в книге я не могу передать всех нюансов лидерства из-за того, что все люди разные, подходы к формированию лидерских качеств отличаются, поэтому я буду рад видеть каждого, кто интересуется данной темой, на своих тренингах или на индивидуальном консультировании.

Мои тренинги:

- *«Лидерство и харизма. Как научиться вести за собой людей»;*
- *«Карьера политика. Как побеждать в борьбе за власть»;*
- *«Как побеждать в интригах: политика, бизнес, карьера»;*
- *«Секреты публичных выступлений для политиков и бизнесменов».*

ЧЕМ БИЗНЕС ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПОЛИТИКИ?

Многие бизнесмены, приходя в политику, часто допускают ошибки, которые стоят им перспективной политической карьеры. Мой опыт работы с людьми, которые пришли в политику, сколотив немалые состояния, показывает, что их основные ошибки в том, что и в политике они продолжают руководствоваться логикой бизнеса, то есть переносить свое поведение из бизнес-среды в политическую сферу. Я выделил основные ошибки, которых стоит избегать будущим политикам, пришедшим из бизнеса.

Не всегда выигрывает тот, кто идет первым по дистанции

В бизнесе работает линейная логика: кто пришел первым на рынок или в нишу, тот и собирает главный урожай прибыли, поскольку действует быстрее своих конкурентов. В политике же самый быстрый путь может оказаться обходным. И для того чтобы стать первым, нужно идти по дистанции вторым. А иногда нужно и приостановиться. Часто тот, кто бежит первым и показывает, что он сильный, быстро становится объектом нападков и интриг со стороны своих потенциальных соперников. Поэтому в политике чаще выигрывает как раз тот, кто шел вторым, поскольку весь огонь берет на себя первый по дистанции.

Не всегда руководит тот, кто на виду

Публичная должность в политике еще не говорит о том, что человек имеет реальную власть. В действительности настоящие держатели власти — люди, которые контролируют непубличный политический (чиновничий) аппарат. Например, в органах местного самоуправления секретарь городского со-

вета зачастую имеет больше власти, чем избранный мэр города, поскольку именно от секретаря городского совета зависит исход того или иного голосования, прохождение того или иного вопроса в чиновничьих кабинетах. В партийных и общественных организациях такой неформальной властью пользуется руководитель аппарата. Должностей в политической сфере много, поэтому нужно понимать, чего именно вы хотите. Публичности или реальной власти?

Слова в политике часто просто слова

Если в бизнесе есть четкая причинно-следственная связь между заданием и его выполнением, то в политике такой четкой связи нет. В политической реальности никто не может давать четких гарантий, что обещания и просьбы будут исполнены в том объеме, которые планировались ранее. Дело в том, что в бизнесе партнеры или связка «начальник — подчиненный» регулируются товарно-денежными отношениями, договорами, штрафами за неисполнение, угрозой увольнения и т. д. Политика во многом живет по правилу «вовремя предать — это предвидеть».

Скорость политических процессов выше, чем в бизнесе

Бизнес-процессы — более неторопливые и имеют четко установленные графики исполнения задач. И для того чтобы получить отдачу от проекта, нужно подождать определенное время. В политической сфере все выстроено по другому принципу: борьба за власть более жесткая. Например, из-за скандала или неосторожного высказывания сегодняшний лидер может уйти со своего поста, кто-то может потерять должность в один миг в результате аппаратных интриг, однако кто-то может стать безумно популярным всего за один день. Это все делает политику менее предсказуемой для тех, кто привык к логике бизнес-проектов.

Умение демонстрировать свое преимущество (доминантное поведение) — одно из важнейших искусств как в политике, так и в бизнесе. Демонстрация доминантного поведения в первую очередь повышает самооценку самого лидера, в результате чего он сможет быстро занять свое место в иерархии. При этом окружающие воспримут это как должное, и никто даже не станет задумываться, почему этот человек доминирует.

Доминантным поведением подчеркивается высокий статус. Если политик (бизнесмен) уверен, что делает все правильно, то и все остальные в это верят автоматически. Все, что бы ни делал такой политик, будет считаться правильным. Люди будут смеяться его шуткам, даже если они на самом деле не смешные.

Лидеры — это те люди, которые занимают главенствующие позиции, сами задают тему разговора. Эти люди всегда крепко пожимают вам руку и имеют уверенный взгляд.

ГЛАВА 1.

ПРИЗНАКИ ДОМИНАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ: КАК НУЖНО ВЕСТИ СЕБЯ В ЖИЗНИ, ЧТОБЫ ЛЮДИ ПРИЗНАЛИ В ТЕБЕ ЛИДЕРА

Я предлагаю вам ознакомиться с основными признаками доминантного поведения и взять их себе на вооружение, если вы хотите завоевывать сторонников и научиться их вести за собой.

Лидер не нуждается в одобрении. Все поведение лидера должно говорить о том, что «я делаю то, что считаю нужным, и не требую вашего одобрения». Ему не нужно одобрение самого себя, а также окружающих, и в этом его сила.

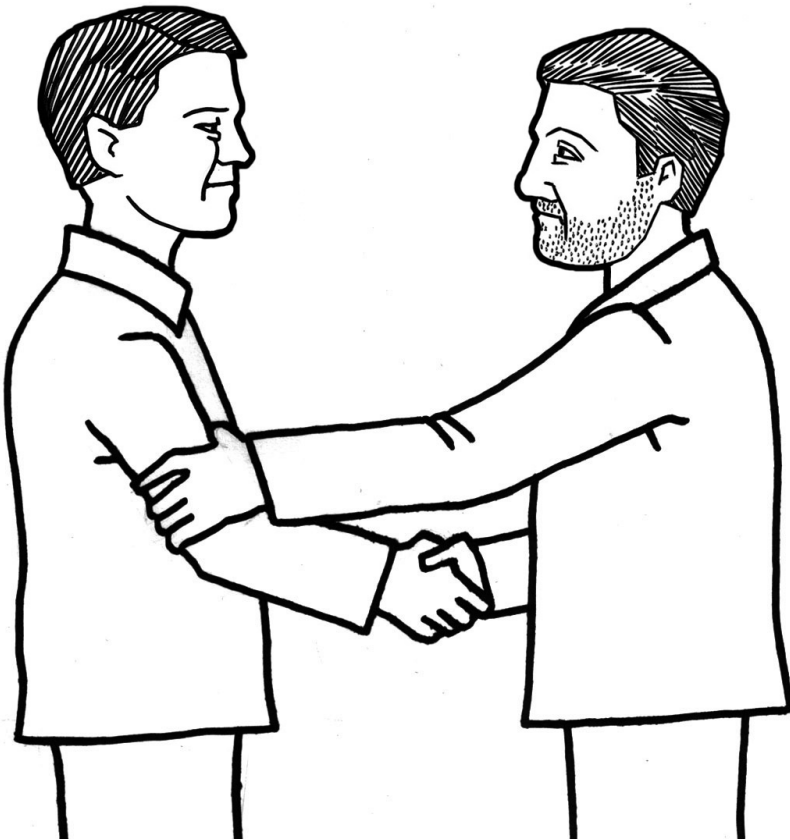
Лидер ни перед кем не отчитывается. Лидер никого не спрашивает и не информирует о том, что собирается делать.

Люди, которые информируют о своих планах, слабые, поскольку они сообщают их для того, чтобы их будущие решения были одобрены. То есть боятся брать на себя ответственность и пытаются ее с кем-либо разделить. Люди, которые много говорят, тоже слабые, так как всю энергию они растрачивают на разговоры.

Зрительный контакт с подчиненным. Лидер работает на подавление воли своего подчиненного, чтобы усилить свой авторитет. Чем дольше он может смотреть ему в глаза, тем лучше. Чем быстрее подчиненный отводит взгляд, тем быстрее начинает подчиняться лидеру.

Зрительный контакт с равным себе. Долгий зрительный контакт с равным себе может вызвать агрессивную реакцию, поскольку он дает ощущение вызова. Если ваша цель не агрессия, этого делать не стоит. Главный зрительный контакт должен произойти во время рукопожатия, чтобы продемонстрировать открытость намерений. Прятать глаза недопустимо.

Тактильный контакт. Лидер не стесняется нарушать личное пространство других, чтобы установить доверительные отношения и начать контролировать человека. При этом приветствуется прикосновение во время рукопожатия. Например, можно положить свою руку поверх руки партнера, взять за локоть или плечо (см. рисунки).



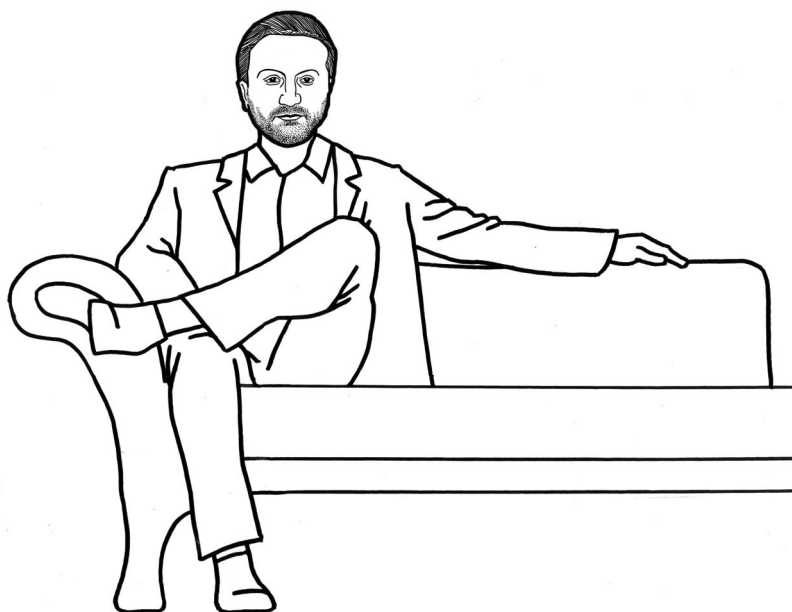
Консалтинговый центр Тараса Загородного www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Лидер нарушает личное пространство. Например, при рукопожатии нужно обхватить предплечье собеседника. Это не только создает атмосферу доверия, но и подчеркивает, кто тут главный.



Если хотите зафиксировать свое доминирование при рукопожатии, то просто положите свободную руку на руку того, с кем здороваетесь. Для всех окружающих это будет знак, что вы доминируете. Этот знак также служит для установления доверительных отношений. Правда, для этого руку не следует долго держать сверху, максимум 1—2 секунды. Если дольше, то вы уже доминируете.

Заполнение окружающего пространства. Лидер старается заполнить собой как можно большее пространство. Он заполняет максимум пространства не только своим телом (широко раскинутые руки на диване (см. рис.), нога, закинута на ногу, которая заставляет других обходить ее, и т. д., но и заполняя территорию другими предметами. Например, положить мобильный телефон на стол, папку — на стул. То есть каждый знак может подтвердить, что человек доминирует.



Консалтинговый центр Тараса Загороднего www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Доминантное поведение — это завладение как можно большим пространством, даже если в этом нет особой необходимости. На рисунке лидер захватывает дополнительное пространство, положив левую руку на спинку дивана.



Консалтинговый центр Тараса Загороднего www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Лидер умеет занимать доминирующие места в пространстве. Например, каждый лидер знает, что на переговорах или совещаниях нужно занять место во главе стола. Оно означает, что он тут главный.



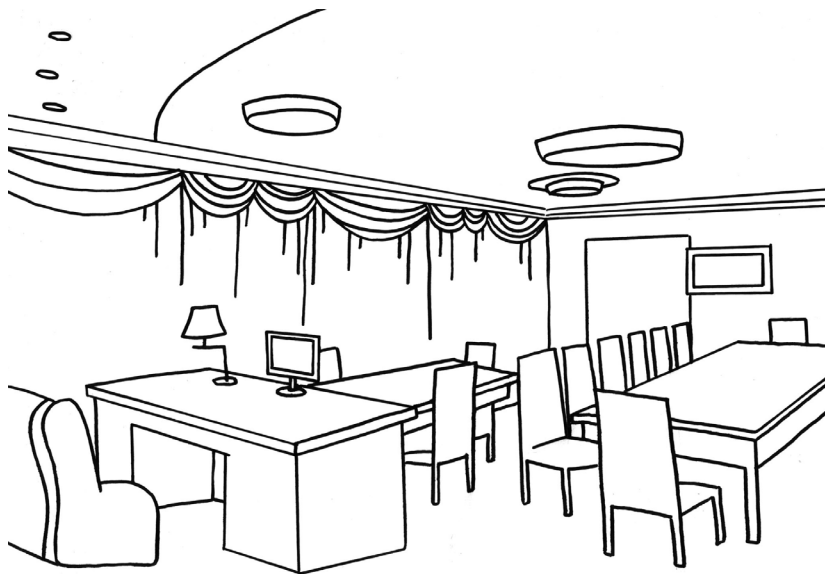
Лидер внешне расслаблен. Серьезный лидер всегда выглядит внешне расслабленным. Чем более он расслаблен, тем увереннее чувствуют себя люди в его присутствии. Уверенность успокаивает. К уверенным тянутся люди.

- направляют беседу и задают темы;
- задают много вопросов. Кто задает вопросы, тот — лидер. Перед ним отчитываются;
- обычно располагаются на некотором отдалении от собеседника или, по крайней мере, не вторгаются в его личное пространство, но не боятся вторгаться, если им хочется;
- формируют команду из своих сторонников, интересующихся их личностью;
- при ходьбе размахивают рукой (захватывают пространство);
- не подражают кому-либо, не увлекаются модой;
- выслушивают говорящего;
- обладают самоуверенной улыбкой;
- крепко пожимают руку;
- хорошо одеваются и следят за своим внешним видом, при этом являются сторонниками классического стиля и стиля *casual*;
- уверенно смотрят в глаза при разговоре;
- в помещениях занимают главенствующие позиции (в первых рядах аудиторий, в начале процессов, за торцами столов и т. д.).

Демонстрация власти характерна для политиков и управляющих. Обычно во время беседы статус хозяина подчеркивается повышением уровня расположения его тела.

Для этого используют:

- высокую спинку стула;
- повышенный уровень расположения пола;
- расположение гостей в социальной зоне кабинета;
- крутящийся и подвижный стул, позволяющий свободно перемещаться;
- увеличение территории (большой стол, большое пространство, где находитесь только вы);
- окружение себя предметами компетентности (дипломы, сертификаты, фотографии и т. д.).



Консалтинговый центр Тараса Загородного www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Стол «большого начальника» всегда находится далеко от двери в его кабинете. Каждый входящий должен пройти какое-то расстояние к начальнику. То есть к начальнику всегда идут и хотят с ним пообщаться. Смысл больших кабинетов также в том, что входящий в кабинет человек визуально ощущает себя меньше сидящего за столом человека.

КОГДА НУЖНО МАСКИРОВАТЬ СВОИ ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА, ЧТОБЫ ВЫИГРАТЬ

Свои лидерские качества лучше маскировать, для того чтобы выигрывать в конкурентной борьбе с такими же лидерами, как и вы.

Дело в том, что в борьбе за власть в политике или за власть в больших корпорациях не всегда безопасно показывать, насколько сильным лидером вы являетесь. Это может вызвать преждевременный фальстарт. Конкуренты быстро поймут, насколько вы сильны, и объединятся против вас, чтобы избавиться от более сильного конкурента. Немногие лидеры, как в политике, так и в бизнесе, знают один из неписаных законов власти: **«К власти (политика и бизнес) допускают только тех, кого можно проконтролировать (либо считают, что можно), и тех, кого не боятся».**

Иногда «железным контролем» в политике считается наличие компромата на человека, вербовка спецслужбами и т. д. То есть все то, что можно пощупать руками. Но обычно человека проверяют в различных ситуациях, чтобы понять, кто он и как будет себя вести, когда столкнется с испытаниями и соблазнами власти. Ведь достаточно часто человек после получения в свои руки власти резко меняется и выходит из-под контроля. То есть один из вопросов, на который должен ответить амбициозный лидер: «Насколько я контролируемый со стороны главных групп влияния?» Если ответа на этот вопрос нет, то шанс получить пост или повышение практически равен нулю.

То же касается и бизнеса. Когда собственник компании (или группа собственников) делает свой выбор относительно назначения того или иного топ-менеджера, главный вопрос, который непрямо прозвучит: «Какие у нас гарантии, что он останется под контролем и не наделает ошибок, которые будут слишком дорого для нас стоить?» Ведь на очень высоких уровнях цена ошибки может измеряться в миллиардах долларов. Таких ошибок допускать нельзя.

Именно поэтому тех, кого считают слишком сильными лидерами, побаиваются, поскольку не уверены, что смогут их проконтролировать в критический момент. Именно поэтому сильный лидер должен маскировать свои лидерские качества, чтобы не напугать конкурентов преждевременно.

КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА СРЕДИ КОНКУРЕНТОВ:

ПРАВИЛА ПОЛИТИЧЕСКОГО МАНЕВРИРОВАНИЯ

Если вы хотите добиться успеха среди конкурентов, вы должны сделать следующее:

1. Доказать, что вас можно проконтролировать, что вы спокойный и уверенный человек.
2. Доказать, что вас не нужно бояться.

Это два главных критерия, которые откроют вам путь к высшим политическим должностям.

ГЛАВА 2.

ИСТОРИИ ПОБЕД «СЛАБЫХ»

Я хочу привести вам примеры, как можно обойти конкурентов в политической среде. Предлагаю вам прочитать истории известных политических лидеров, которые получили власть, несмотря на то, что не считались сильными политическими игроками.

ИСТОРИЯ ПРИХОДА К ВЛАСТИ АДОЛЬФА ГИТЛЕРА

Вопреки расхожему мнению, Гитлер пришел к власти не благодаря выборам, которые он якобы выиграл, а благодаря политическим интригам оппонентов, которые считали Гитлера абсолютно безвредным малообразованным человеком. Именно поэтому его и сделали канцлером, поскольку считали,

Также посты помогают развивать навыки самоконтроля и самодисциплины. Чем отличается лидер от остальных людей? Тем, что он более организован, способен выделить для себя самое главное и двигаться к своей цели. Тем, кто придерживается телесных постов, кто умеет ограничить себя во вкусной еде, находит в себе силы бороться и с другими зависимостями (курение, алкоголь и т. д.) очень легко оттачивать свои навыки самоконтроля и самоорганизации. Человек, который практикует посты, может быстро понять, что ему действительно нужно, а что нет, стоит ли тратить жизнь на какие-то мелочи или сконцентрироваться на главном.

Для бизнесменов этот навык очень полезен, поскольку позволяет сократить потребление ненужных вещей и инвестировать свободные средства в бизнес. Например, зачем нужна еще одна дорогая машина, если имеющаяся еще в рабочем состоянии? Может, лучше инвестировать деньги в производство и инновации? Если вы воспитаете себя, в том числе с помощью постов, то с любым заданием справитесь быстро. Вы сможете легко избежать ошибок большинства начинающих бизнесменов, которые на старте своей бизнес-карьеры начинают инвестировать первые прибыли не в бизнес, а, например, в строительство огромных домов. Дома не только не генерируют денежные средства, но и являются огромной затратной статьей не только на стадии строительства, но и в процессе эксплуатации. В результате многие бизнесмены прогорают именно из-за того, что ввязываются в непомерные расходы преждевременно. Я знаю одного бизнесмена, который ведет бизнес уже более 25 лет и имеет многомиллионное состояние, но дом начал строить только сейчас, поскольку считает, что уже «может себе это позволить». Когда вы достигнете такого уровня самоконтроля, многие вопросы даже не будут перед вами стоять. И вы быстро этому научитесь, регулярно придерживаясь христианских постов.

Конечно, если лидер придерживается других религиозных взглядов или живет в местности, которая исповедует другую религию, то следует следовать пищевым ограничениям, присущим этой территории, поскольку большинство из них имеет под собой объективную основу. Например, запрет на употребление свинины в некоторых религиях обусловлен жарким климатом и недостатком воды, а ведь жирная пища вызывает сильную жажду.

ПОЧЕМУ ТРОЕЧНИКИ ЧАСТО СТАНОВЯТСЯ ЛИДЕРАМИ, А ОТЛИЧНИКИ НЕТ

Почему троечники становятся лидерами. Большинство бизнесменов и политиков не блещут особым образованием, что не мешает им быть на высоте. Первая причина такого парадокса — более образованные люди слишком часто сомневаются в своих действиях и много думают над ними. В результате вчерашние троечники становятся более конкурентоспособными только из-за того, что для них любое действие хуже бездействия. Вторая причина — люди, не обремененные излишним образованием, компенсируют его отсутствие активными коммуникативными навыками и тем, что в науке называется «эмоциональным интеллектом», то есть могут распознавать то, чего на самом деле хотят люди.

Многие сегодняшние удачливые бизнесмены и политики неважно учились в школе или университете. Некоторые не имеют высшего образования, но достигают больших успехов, нежели бывшие отличники. Почему так случается? Представим себе обычную школу, в которой есть хулиганы и отличники. Отличники, как правило, не часто контактируют с директором и с другим начальством, поскольку они хорошо учатся и погружены в книги и занятия. Хулиганы-троечники в это время прогуливают уроки, попадают в различные ситуации, которые часто приводят в кабинеты к завучу и директору. То есть они

Зачем существуют интриги? Для начала разберемся в терминах. Слово «интрига» происходит от латинского *intrico* — «запутывать». Чаще всего под интригами в политике и в бизнесе понимаются скрытые действия с использованием арсенала приемов ради достижения своих целей.

ГЛАВА 6.

ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮТ ИНТРИГИ В ПОЛИТИКЕ И БИЗНЕСЕ?

Интриги, как и блеф, являются неотъемлемой частью политики по разным причинам. По моим наблюдениям, вот некоторые из них.

Стабильность коллективов скорее исключение, чем правило. Существует довольно вредное устоявшееся мнение, что коллективы, как в бизнесе, так и в политике, скорее стабильны, чем нет. И стоит сохранять стабильность коллектива во что бы то ни стало. В действительности стабильность коллектива скорее исключение, чем правило. Часто коллектив становится питательной средой для интриг, поскольку люди разные, с разным воспитанием и мировосприятием.

В политике много случайных людей. Борьба за власть привлекает очень много случайных людей, которые преследуют различные цели: привлечь к себе внимание, построить карьеру в политике, изменить мир к лучшему, реализовать свои фобии и т. д. Часто люди в политике не могут соревноваться своим интеллектом, поэтому стараются наверстать разницу с соперником с помощью интриг.

Нет четких обязательств. Политика отличается от бизнеса тем, что в ней нет четких обязательств друг перед другом. Обещания часто ничего не стоят. Зачастую не существует товарно-денежных отношений. Много делается на общественных началах. Если в бизнесе есть четкое понимание, что когда

17 ПРИЗНАКОВ НАЧАЛА ИНТРИГ

Пообещать и не сделать. Если люди хотят что-то сделать, то обычно они выполняют работу в срок, а не ищут отговорки.

Прийти к начальству и убедить в обратном. Если ваш коллега или партнер говорит вам одно, а начальство убеждает в обратном, это интриги. Особенно часто такое случается именно в политике, когда на публике происходит одно, а в кулуарах другое.

Саботировать дело. Это так называемая «итальянская забастовка», когда человек вроде и работает, но при этом резко снижает темпы работы. При этом сроки выполнения задач срываются, и дело не идет.

Дать непосильное задание и не дать ресурсов для его исполнения. Очень распространенный прием, когда на словах вам все помогают, а на деле тормозят. Например, дают очень много заданий, но при этом ни временных, ни людских, ни финансовых ресурсов не дают. В результате вы остаетесь виновным в неисполнении задания.

Дать непосильное задание и наполнить команду неквалифицированными исполнителями. Это когда вам ставят задачу, при этом контролируя низовое звено вашей команды, которое в силу различных причин (низкой квалификации, нежелания работать, высокой загруженности) выполнить работу не может, а всю ответственность несете в итоге вы.

Активная лесть. Всегда настораживайтесь, когда вам начинают лстить. Когда вам часто начинают говорить, даже без причины, какой вы умный и умелый, проявите бдительность. Лесть очень коварна. Мало кто может ей противостоять.

Публичная похвала. Слишком много публичных похвал рождают толпу завистников, которые всеми силами будут вам мешать. Хотя придраться к чему-то внешне сложно. Ведь не ругают же?

Разговоры о повышении или о новом poste. Очень распространенная ловушка, в которую попадают как начинающие политики, так и офисные работники. Ваш начальник или руководитель может предложить повышение или даже свой пост. Если вы быстро согласитесь, то можете быть изгнаны, как потенциальный конкурент. Второй вариант этой интриги — это когда ваше окружение или соперники вдруг начинают говорить о вашем грядущем повышении, что рождает толпу завистников с дальнейшим изгнанием.

«Душить в объятиях». Публично оказывать поддержку, толкая на нужные конкуренту шаги. Например, «он молодец, у него все и всегда получается, но можно сделать еще лучше и больше». Второй вариант, когда «поддержку» оказывает человек с плохой репутацией, дискредитирует того, кого он официально поддерживает.

Нагружать дополнительной работой. У каждого человека есть предел его физических возможностей. Если вас начинают грузить дополнительной работой под предлогом, что «у вас хорошо получается», то в этом может крыться подвох. Поскольку, когда произойдет первая ошибка, вас обязательно сделают виновным.

Монополизировать источники информации. Если вы видите, что от вас убирают альтернативные источники информации, вы больше не в курсе, что происходит вокруг (партия, действия конкурентов, действия подчиненных), то знайте, что интрига началась. Очень скоро вы не сможете адекватно воспринимать реальность. Отсутствие информации лишает вас возможности принимать адекватные решения, что приведет вас к краху.

Не берут трубку, когда звонишь. Когда люди хотят общаться, они общаются. Если человек не идет на контакт, то он либо тянет время, либо не желает с вами общаться. Контакты лучше сразу прекратить.

- Донести компрометирующую информацию до людей, которые принимают решения.
- Добиться устранения человека, который вам мешает.

ГЛАВА 8.

КАК СЕБЯ ВЕСТИ, КОГДА ПРОТИВ ВАС ИНТРИГУЮТ

Самое главное, когда против вас интригуют, — не допускать ошибок в своем поведении.

ВОСЕМЬ ОСНОВНЫХ ОШИБОК В ПОВЕДЕНИИ

1. Проявлять «некомандный дух», «разрушать команду», «не уметь договариваться с людьми» (то есть угрожать нестабильностью коллективу).
2. Ругать конкурента. Это вызывает неприятие со стороны начальства и окружающих.
3. Ругать интригана. Интриган, как правило, коммуникативен и умеет популярно объяснить, что ваша злоба ничем не мотивирована.
4. Публично спорить с руководителем. Публичный спор со своим руководителем (покровителем) — это подрыв его авторитета в глазах подчиненных, поэтому в этом случае реакция руководителя всегда будет негативной.
5. Жаловаться. Жалобы — это проявление слабости. Нытиков не любят ни начальство, ни коллеги, ни партнеры.
6. Устраивать скандал. Скандалы — это демонстрация неконструктивизма и проявление чрезмерной конфликтности.
7. Проявлять любые враждебные действия либо действия, которые могут быть истолкованы таковыми.
8. Спорить с дураком. Он опустит тебя на свой уровень и забудет своим опытом. Не верьте в пословицу о том, что в спорах рожда-

ется истина. Она рождается лишь в том случае, если спорщики реально хотят о чем-то договориться. В большинстве своем интриганы ни о чем не хотят договариваться. Они хотят запудрить мозги и продемонстрировать видимость бурной работы.

ТРИ ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ ЖАЛОВАТЬСЯ

1. Личные выпады раздражают начальство.
2. Жалобы воспринимаются как неконструктив и нежелание работать.
3. Если человек жалуется, значит, он требовательный. Требовательный человек — значит, может заставить работать на результат. Даже если видимого результата нет.

ПЯТЬ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ ВО ВРЕМЯ ИНТРИГ

1. Публичная поддержка команды.
2. Все в интересах дела.
3. Отсутствие ссор.
4. Публичная взаимопомощь.
5. Улыбка, добродушие.

ВОСЕМЬ ГОТОВЫХ ФРАЗ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ ИНТРИГ

1. «Мы все знаем, как тяжело работает К., давайте поможем». Говорить в том случае, если понимаете, что человек не справляется с работой и его нужно как-то убрать.
2. «Ради общего дела мы должны взять во внимание этот проект». Говорить в том случае, если понимаете, что проект встречает сопротивление и его могут не принять либо начать оттягивать его принятие.
3. «Какая разница, кого похвалят. Мы вместе работаем на одно дело — процветание нашей компании (партии)». Гово-

НЕСПОСОБНОСТЬ УДЕРЖИВАТЬ ВНИМАНИЕ

Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества по сравнению с составляющими ее людьми, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая не критичность мышления и легкая переключаемость внимания, которая определяется внешними условиями. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, то есть порождая слухи.

ПОВЫШЕННАЯ ВНУШАЕМОСТЬ

Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам и т. п. Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация. В группе происходит мобилизация всех ресурсов индивида. Он может сделать то, что раньше не делал: поднять что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть... Несмотря на распространенное мнение, большинству людей нравится быть частью группы (большого коллектива и т. д.).

5 ПРИЧИН, ПОЧЕМУ ЛЮДИ НА САМОМ ДЕЛЕ ХОТЯТ СЛИТЬСЯ С ТОЛПОЙ, А НЕ БЫТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ

1. Возможность затеряться, уйти от проблем, давления и т. д. К этому склонны никому не нужные люди, которых игнорируют в жизни. Они хотят получить внимание в крупных коллективах.

2. **Скука.** Надоела рутина, хочется новых впечатлений. Например, богатая и обеспеченная молодежь. Такому человеку хочется обрести новые идеалы, придать своей жизни новый смысл, заняться поиском духовного начала.
3. **Стереть различия между людьми.** Нет социальных групп и разницы в доходах. Слабый может стать на один уровень с сильным. Иностранец может стать частью группы.
4. **Достичь большего.** Участие в группе дает возможность пре-
взойти самого себя, получить удовольствие от нового и новые
ощущения от взаимодействия с людьми в группе.
5. **Вместе можем все.** Многие рассчитывают получить резуль-
тат за счет других, если сами не могут почувствовать единение.
Также видят возможность поучаствовать в великом деле, кото-
рое невозможно реализовать в одиночку.

ГЛАВА 16.

ИНСТРУМЕНТЫ ПОСТРОЕНИЯ ПОДКОНТРОЛЬНОГО СООБЩЕСТВА (ПОЛИТИКА И БИЗНЕС)

Для того чтобы построить подконтрольное отдельному ли-
деру сообщество (партию, бизнес-коллектив), существует набор
инструментов, который можно применить. Я привел знакомые
для многих из нас примеры из нашего советского прошлого, ко-
торые позволяют научно продемонстрировать практическое при-
менение этих инструментов в сравнении с сегодняшним днем.

- Идеология.
- Контроль.
- Лидер.
- Свой язык.
- Унификация.

- Взаимопомощь.
- Изгнание несогласных.
- Ритуалы.

Идеология

- За кого или что мы?
- Против кого или чего мы?

Тоталитарное сообщество:

- Неприятие социальных групп (инородцы, расы).
- Неприятие социального явления (частная собственность).
- Равенство людей (за).

Служебные цели организации:

- Против плохих проектов.
- Против опозданий.
- Против маленьких прибылей.
- За здоровых людей.
- За патриотизм.
- Дать повод гордиться собой.
- Борьба за здоровье.

Контроль

Хотите добиться результата — вводите контроль над жизнью людей.

Тоталитарное сообщество:

- Ежедневный отчет.
- Спецслужбы.
- Доносы.
- Выбор профессии, жизненного пути.
- Получение разрешения от вождя или его соратников.
- Страх.

Современная организация:

- Отчеты о проделанной работе.
- Награждение.
- Ритуалы общения внутри организации.
- Соцсети.

Лидер

Без лидера нет сообщества.

Тоталитарное сообщество:

- Почитание лидера.
- Лидер безупречен.
- Публичное почитание лидера.

Современная организация:

- Обращение к лидеру (господин, отчество).
- Не давать спорить.
- Ритуал обращения (вставание, регламент).

Свой язык

Тоталитарное сообщество:

- Изменение общепринятых терминов (Французская революция, Гитлер, большевики).
- Имена, клички (преступники).
- Введение нового языка.
- Изменение орфографии.

Современная организация:

- Должности.
- Названия.
- Клички.

Унификация

Должна быть объединяющая людей вещь, которая скроет различия между людьми.

Тоталитарное сообщество:

- Униформа.
- Членство в организациях.

Современная организация:

- Значок.
- Одинаковая аватарка в социальной сети.
- Флажок у каждого на столе.
- Удостоверение.
- Дресс-код на совещаниях.

ГЛАВА 27.

ЗАЧЕМ НУЖНА ХАРИЗМА

Уметь вдохновлять, вести за собой людей и эффективно ими управлять — это главная задача харизматичного лидера. Овладев искусством харизмы, лидер может творить чудеса. Под его руководством люди верят в себя и в свои способности, что крайне необходимо как в бизнесе, так и в политике. Если человек не владеет этим искусством, ему будет сложно налаживать контакты. Без симпатии ему не будут верить. Без веры не будут идти за ним.

Люди не пойдут за вами без усилий с вашей стороны. Может ли быть лидер без харизмы и харизма без лидерских качеств? Моя многолетняя практика в политическом и бизнес-консалтинге показывает, что многие люди очень часто путают эти понятия либо считают, что если есть лидерские качества, то не нужно развивать харизму. Или если есть харизма, то не нужно развивать лидерские качества. Хочу сказать сразу, что лучше всего харизма и лидерство работают во взаимодействии друг с другом. Но об этом ниже. Сначала разберемся с терминами.

Лидер (от англ. *leader* — «ведущий, первый, идущий впереди») — человек в какой-либо группе людей, который пользуется признанным авторитетом и обладает управленческим влиянием.

Это член группы, за которым она признает право принимать ответственные решения в значимых для нее ситуациях, то есть наиболее авторитетная личность, играющая центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе.

Это околонauchные термины. На практике лидер обладает такими базовыми характеристиками:

1. Умение брать на себя ответственность.
2. Умение принимать решения.

3. Умение ставить людям задачи.
4. Умение контролировать выполнение задач.
5. Уверенность в себе.

Определимся с термином «харизма». Харизма (от др.-греч. χάρισμα — «милость, дар») — исключительность личности в интеллектуальном, духовном или каком-нибудь другом отношении или высокая одаренность, личная притягательность. Харизматический — характеризующийся харизмой, то есть приписыванием или признанием за человеком набора таких свойств и качеств, которые обеспечивают преклонение перед ним его последователей, их безоговорочное доверие и безусловную веру в его неограниченные возможности. Обычно под харизмой понимают эмоционально-психические способности человека, благодаря которым его оценивают как одаренного особыми качествами и способного оказывать эффективное влияние на людей.

Когда я объясняю своим клиентам, что такое харизма, я обычно говорю так: «Харизма — это когда не вы чувствуете, какой вы умный и исключительный в присутствии людей, а люди должны почувствовать, какие они умные и исключительные в вашем присутствии. Это рождает приподнятость настроения. Люди хотят с вами общаться, они готовы идти за вами куда угодно и часто не за деньги».

Второй базовый аспект харизмы — это умение лидера вдохновлять и окрылять людей. Если он это умеет делать, то достигает больших величин. Объединение этих признаков — это ядерный коктейль, который дает возможность лидеру строить долгосрочные политические и бизнес-проекты.

Бывают случаи, когда человек харизматичен, но не проявляет лидерских качеств, направленных на достижения в бизнесе, власти или других материальных вещей. Чаще всего такой тип лидерства находит себя в духовном мире (например, Далай-лама или научные светила, писатели).

Тратьте энергию на то, что можете контролировать лично. Настоящий лидер никогда не будет жаловаться на плохую погоду, стояние в пробках и т. д., поскольку этими явлениями он не может управлять лично. Эти явления неуправляемы, поэтому не стоит тратить на них свою энергию: жаловаться, истерить, нервничать. Сильный лидер всегда концентрируется на том, чем он может управлять реально: своих целях, рабочем и личном времени, личностном росте, росте количества новых знакомств и т. д.

Не пытайтесь понравиться всем. Как говорит один мой знакомый политик и миллионер: «Я не 100 долларов, чтобы всем нравиться». Сильные лидеры знают, что их действия многим не нравятся, поскольку большинство людей хотят жить в мире мнимой стабильности. И сильный лидер понимает, что его попытка изменить мир будет всегда наталкиваться на сопротивление друзей, врагов, родственников, которым не хочется ничего менять. Поэтому они могут быть добрыми и справедливыми, но готовы быть и жесткими. Сильные лидеры рвут контакты с людьми, которые мешают им достигать своих целей и не готовы поддерживать их устремления. Лидер готов налаживать контакты с теми, кто помогает ему осваивать новые горизонты.

Не бойтесь осознанно рисковать. Сильный лидер не боится рисковать, он старательно просчитывает риски и рискует. Риск — это путь к инновациям и позитивным изменениям. «Кто не рискует, тот не пьет шампанского» — это пословица о риске. Сильный лидер проводит некоторое время в раздумьях о рисках, которые несет та или иная ситуация. Лидер тщательно оценивает ситуацию, партнеров, окружающую среду, прежде чем начинает действовать. Но это не означает, что у лидера не должно быть страха. Бесстрашие — это болезнь. И следует избегать людей с заниженной оценкой опасности. Эти люди могут втянуть вас в опасную ситуацию.

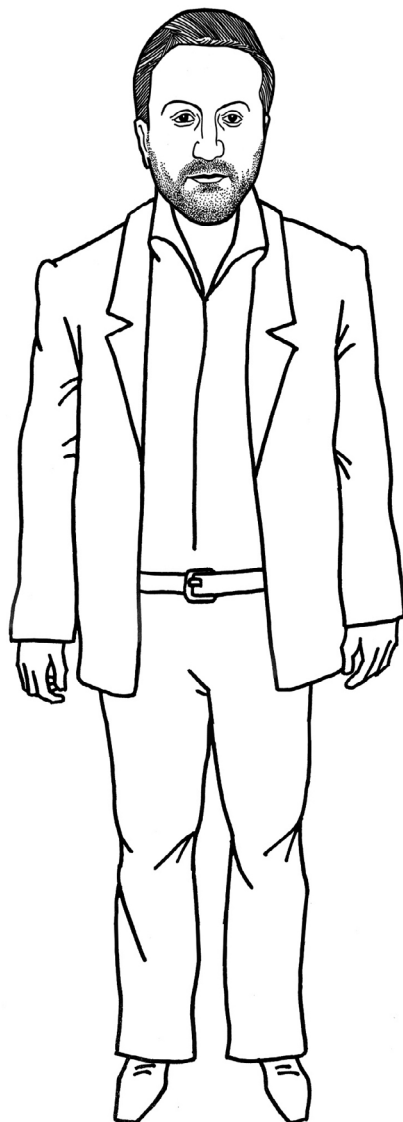
Настоящий лидер не закичивается на прошлом, а думает о будущем. Ностальгия — это не главное чувство настоящего лидера. Для него прошлое — не тема для воздыханий, переживаний и страданий. Он четко знает, что история не имеет со-слагательного наклонения. Морально сильные люди не тратят время напрасно, думая о прошлом и о том, что все могло бы быть по-другому. Они признают свое прошлое и выносят уроки из него. Однако они не переживают вновь и вновь неудачные моменты и не вспоминают дни славы. Вместо этого они живут настоящим и строят планы на будущее.

Учитесь на своих ошибках и не повторяйте их. Сильный лидер несет ответственность за свое поведение, не боится совершать ошибки и учитывает опыт. Самый главный лозунг: «В следующий раз сделаю по-другому». В результате лидер не повторяет предыдущих ошибок и учится принимать лучшие решения в будущем.

Не завидуйте успехам других. Сильный лидер никогда не завидует успехам других людей. Лидер внимательно изучает опыт. Для него успех конкурента или соперника — стимул работать лучше. Он направляет свою энергию не на зависть, а на позитивное самосовершенствование. Настоящий лидер учится искренне радоваться успехам других людей и черпает из этого дополнительные позитивные эмоции.

Лидер не сдается после первой неудачи. Неудача — это часть пути к удаче. Сегодня это неудача, а завтра она превращается в выигрыш. Приблизительно так думает настоящий лидер. Лидер готов пробовать снова и снова, пока не добьется своего.

Не бойтесь одиночества. Сильный лидер не боится одиночества. Лидер интересен в первую очередь самому себе, и ему не нужно, чтобы вокруг него крутилось множество людей, которые часто забирают много времени и энергии. Лидер может оставаться наедине со своими мыслями и использует это время для повышения производительности своего труда.



Исходная позиция, если оратор стоит на сцене и не говорит. Например, ждет своего слова. Руки свободно опущены вниз. Спина прямая. Взгляд направлен в зал.



Консалтинговый центр Тараса Загородного www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Жест применяется, когда кого-то в чем-то нужно убедить и привлечь внимание в разговоре.



Жест, который позволяет визуализировать уровень чего-то. Например, высоты стены дома. Также используется для того, чтобы снизить уровень шума в аудитории либо показать, как оратор замедляет какие-то процессы. Например, рост цен.

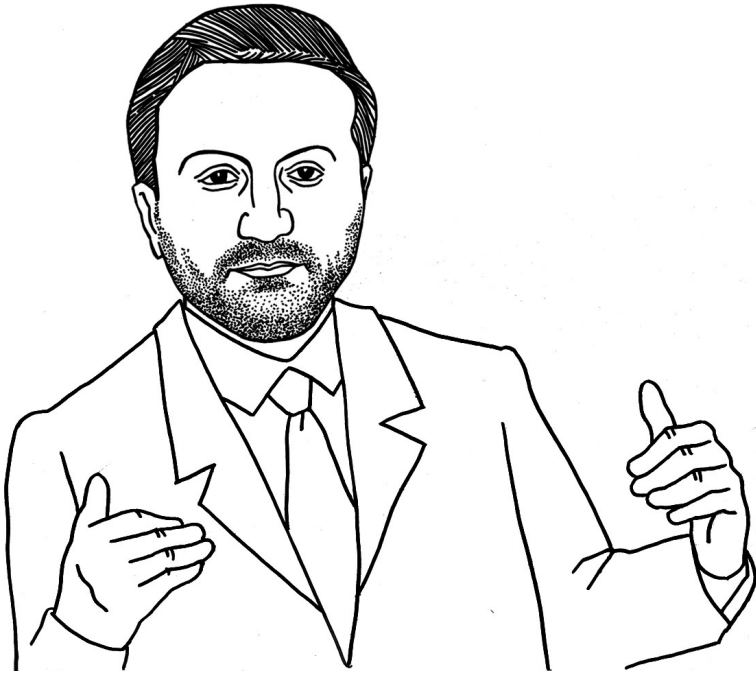


Консалтинговый центр Тараса Загородного www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

Пальцы, собранные вместе, — очень действенный жест. Оратор, который его использует, сразу приобретает вид мудрого и ответственного человека. Здесь оратор собирает пальцы на двух руках. Это усиливает эффект, но не стоит долго его использовать. Можно акцентировать внимание на каком-то важном вопросе.



Руки плотно прижаты друг к другу. Жест можно применять, если хотите показать «разделение» предмета выступления.



Такой жест описывает личное участие выступающего в действии, которое он описывает. Например, «я лично разработал бизнес-план и реализовал его».



Так правильно нужно показывать сжатые кулаки. Главная хитрость — подушечки ладони должны быть видны зрителю. Если вы ненароком скроете подушечки ладони, то жест будет слишком агрессивным и может быть негативно воспринят аудиторией. Сжатый кулак применяется, когда вы хотите подчеркнуть единение людей, силу и решительность. В отличие от мужчин, женщины могут сжимать кулак в любых вариациях, поскольку считается, что женщина слабей мужчины, а кулак позволит ей выглядеть более решительно. В данном случае в кулаки сжаты обе руки, что усиливает акцент на поддержке чего-либо или кого-либо.

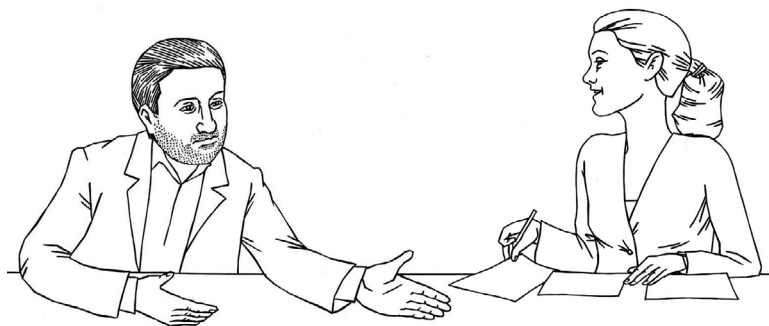


Консалтинговый центр Тараса Загородного www.taras.net.ua
Национальная антикризисная группа <http://anticrisisgroup.com>

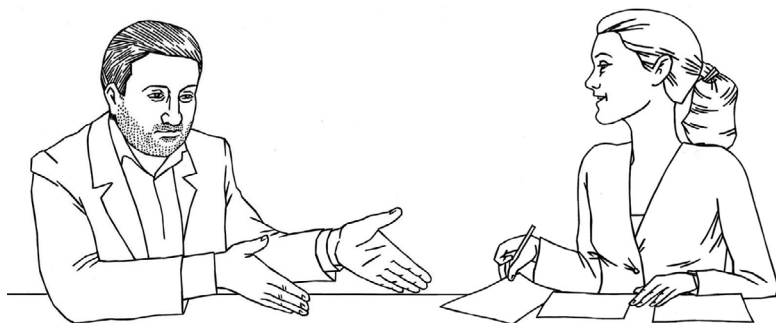
Жест используется, если вы визуально хотите объединить аудиторию в одно целое. Позволяет всем сидящим в зале почувствовать единение с оратором.



Жестикуляция во время интервью на телевидении. Данный жест помогает остановить вопрос журналиста, если вы готовы на него ответить сразу.



Жестикуляция во время интервью на телевидении. Левая рука как бы тянется в сторону журналиста. Жест применяется для того, чтобы визуализировать вовлечение журналиста в диалог. Во время интервью на телевидении необходимо всегда помнить, что зрители смотрят на журналиста тоже, поэтому чем позитивней реакция журналиста на вас, тем лучше. Для этого нужно также активно вовлекать журналиста в диалог.



Жестикуляция во время интервью на телевидении. Данный жест употребляется для визуализации разделения проблемы на несколько частей либо поэтапного решения проблемы. Плечи при этом должны быть максимально опущены, чтобы со стороны не казалось, что вы ими пожимаете, как будто сомневаетесь.



Жестикуляция во время интервью на телевидении. Еще один жест, который можно употреблять для визуализации разделения либо поэтапного решения проблемы. Не забудьте, что плечи при этом должны быть опущены.



Микрофон не нужно подносить близко ко рту. При этом нужно не забывать, что вторая рука должна тоже работать и оживлять речь оратора. В данном случае вторая рука может использоваться для устранения шума в зале либо как один из жестов в спокойном разговоре.



Микрофон не нужно подносить близко ко рту. При этом нужно не забывать, что вторая рука должна тоже работать и оживлять речь оратора. На этом рисунке вторая рука используется, чтобы прервать вопрос из зала.