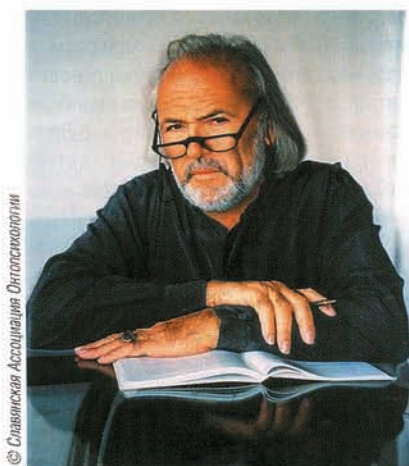


# ЛИДЕРСКИЕ СПОСОБНОСТИ

Анализируя экономическую литературу, я заметил, что никому не удалось даже пунктирно обозначить такое простое внутреннее самодвижение, характерное для лидера, как его интуитивное управление бизнесом (личным или общественным).

Антонио МЕНЕГЕТТИ, итальянский ученый, психолог, основатель онтопсихологического направления в современной психологии, которое продолжает традиции классической психологии, психоанализа, гуманистической психологии.



© Славянская Ассоциация Онтопсихологии

Впрочем, при всем расхождении мнений, авторы книг по экономике сходятся в одном: для разрешения любых противоречий необходимо присутствие лидера. Именно ему удастся организовать разрозненные действия в единое целое, подобно композитору, создающему симфонию. Никто не понимает, как он это делает, но в результате экономическая проблема разрешается, появляется возможность действия. В итоге лидер оказывается своего рода панацеей в экономике.

Резюмируя, можно выделить пять способностей, свойственных лидеру.

**С экономической точки зрения лидер – это тот, кто обладает интуицией, благодаря которой экономическая цель осуществляется наиболее эффективно.**

Его интуиция следует от частного к целому и основывается на логике предоставления услуги. Интуиция – это способность видеть те взаимосвязи и соотношения, которые самым простым способом ведут прямо к цели. В этой связи можно вспомнить пример из онтопсихологической теории лидера: субъект находится среди множества узловых точек, которые его вовлекают в действие, и он должен сделать выбор – найти именно тот путь, который окажется единственно правиль-

ным, установит истинную связь между различными контекстами жизни.

Координатором, детерминантом этого выбора является цель. Она создает *forma mentis* (образ мышления), предмет, сущность, основу всего. Если цель определена, то мгновенно организуются способы ее достижения, складывается организграмма действий. Все – ситуации, инструменты, персонал, деньги, производство – должно быть собрано в единую «организграмму» действий, ведущих к конкретной цели.

При таком подходе лидером может быть любой способный разнорабочий, умелый ремесленник, техник, механик, который, сориентировавшись в обстоятельствах, интуитивно находит внутреннюю связь между разными явлениями, принимает верное решение.

Фактически всегда существует только одна связка, которая максимально реализует цель. Порой приходится выбирать между пятью, шестью, десятью и более ситуациями. Лидер же способен уловить в них постоянную переменную, почувствовать (*feeling*) простейшее объединяющее их начало, что и приводит его к поставленной цели.

Оставим пока в стороне харизматичность. Лидер – это техник, способный мгновенно понять, где неисправность, то есть какие ошибки были допущены в отношениях с конкретным чиновником, где не учтен тот или иной бюрократический аспект. Лидер – это реальность, которая с легкостью наводит порядок в реалиях, имеющих к нему отношение.

Лидер – не мыслитель, исследователь или преподаватель. Все это относится к социальным, демократическим, общественным сферам жизни, но не к лидерству!

Лидер видит и делает. «*Veni, vidi, vici*» – «Пришел, увидел, победил». В силу неизбежности индуктивный подход ведет к целостному результату. Индукция (движение от частного к целому) уже заложена внутри вещей, рассматриваемых сквозь призму конкретной цели.

Определить наличие в себе этой лидерской способности несложно. Если она есть, то все функционирует, в противном случае, собственное предприятие, деньги, начинания, диплом, обучение ничего не стоят. Шахматная партия оказывается проигранной.

Почему большинству людей (95%) не удается достичь богатства? Это связано с внутренними особенностями – характером, стилем поведения – человека, который сам разрушает предпосылки к его достижению. Самосаботируя, человек закрывает для себя путь к богатству. Причиной тому могут быть природные ограничения, комплексные ограничения и ограничения вследствие недостаточной компетентности.

а) Природные ограничения. Чтобы хорошо прыгать в высоту, необходимы особые конституциональные, физические предпосылки. Если их нет, то зачем себя насиловать!

б) Комплексные ограничения. Фактически самая сильная часть субъекта структурирована его комплексами. Человек полагает, будто он – бог из машины, распоряжающийся развязкой событий, будто от его желания зависит многое: «Достаточно мне захотеть, и я могу этого достичь!». В реальности доминирование комплексов создает категорию, опережающую действие логико-исторического «я».

в) Ограничения вследствие недостаточной компетентности. Субъект не обладает практическими навыками управления конкретным событием в этом окружении, в этих обстоятельствах. Он не улавливает всех особенностей, тонкостей, потому что он не знает ни основных правил, ни исключений из них. Он еще не разобрался в деталях, не выучил необходимого, не обрел специализацию.

Эти ограничения могут присутствовать все одновременно или по отдельности, но даже наличие одного из них никогда не даст человеку стать богатым. Для такого человека лучшим экономич-

ческим решением было бы предложить себя в помощники на предприятие другого человека: найти себе хорошего хозяина, быть умным подчиненным и зарабатывать приличную зарплату. Пытаясь управлять самостоятельно, он только навредит себе и спровоцирует исторический самосаботаж своей жизни.

Отсутствие богатства предопределено самим человеком: причины бедности всегда обусловлены и подкрепляемы самим субъектом в той мере, насколько он внутренне некомпетентен, несостоятелен, деструктивен. Такое случается вне зависимости от начального положения или удачи (если, к примеру, он уже родился богатым). Лидер, напротив, не нуждается в удаче, поскольку он сам создает ее. Все великие лидеры экономики родились из противоречий и ошибок других. В любую эпоху, в любом (маленьком или большом) обществе может возникнуть ситуация глобального дефицита, и тогда появляется лидер, который со всей простотой преодолевает проблемы и пользуется моментом для извлечения собственной выгоды. На неудачах большинства кто-то выстраивает успех и утверждает собственное отличие.

**Лидер умеет строить свои отношения с клиентом, учитывая его идентичность.**

Психологически личность лидера характеризуется умением обслуживать сокровенную идентичность своих клиентов.

Лидер должен предлагать собственный товар так, как это нравится его лучшим клиентам. В первую очередь он должен охранять свой тыл (background), чтобы обезопасить себя как личность: свой труд, имидж свой и предприятия (не важно, малого или крупного). Необходимо идти навстречу другому, пока это не наносит ущерб личному заработку.

Зачастую хочется преувеличить, еще раз подчеркнуть действенность, эффективность продукта, «раздуть» его качество. Но не это главное. Важно уметь обслуживать идентичность собственных лучших клиентов (или тех, кого хотелось бы видеть своими клиентами), а это уже способность устанавливать особые отношения с покупателем.

**Способность поддерживать общий функциональный порядок.**

Лидер обладает способностью видеть одновременно все элементы структуры предприятия в контексте его функционального обслуживания. Единовременно он контролирует множество функций,

связанных с различными аспектами деятельности компании, управляя ею как экосистемой.

Все ли в порядке с электропроводкой, системами подачи газа и обеспечения безопасности? Подписаны ли бумаги для начала проекта, работает ли телефон, подготовлена ли встреча?

Если у субъекта нет функционального видения целого, он оказывается в проигрыше. Деньги всегда теряют из-за того, что что-то не предусмотрено, что-то не зарегистрировано.

Например, может случиться так, что все было продумано до мелочей, оформлена отличная страховка, а окно оставили открытым. Понятно, что страховая компания в этом случае не покроет издержки потерпевшего, так как не признает наступление страхового случая. Дезорганизация экономики предприятия почти всегда вызвана внезапным вмешательством в стратегию людей неумных и бестолковых.

Следовательно, лидер должен постоянно и полностью знать и контролировать все инструментальные, оперативные элементы работы предприятия.

**Способность улавливать психические динамики, которые вносят люди, причастные к его бизнесу, к важнейшей, согласно его собственной иерархии целей, деятельности.**

Необходимо внимательно отслеживать семантику всех: клиентов, начальников отделов, операторов, продавцов – одним словом, тех, кто по контракту или стечению обстоятельств оказался рядом с собственным бизнесом.

Руководитель одной крупной миланской компании находилась в аэропорту «Линате» и разговаривала по телефону. Она явно хотела, чтобы ее услышали: «Я не знаю... я сейчас за границей... в любом случае, прошу, когда появится Карла, дайте ей понять...». Ничто в ее словах не свидетельствовало о серьезном подходе к руководимой ею компании. Она разыгрывала сцену, позировала, но на самом деле использовала фирму исключительно для выставления своей ограниченности. О бизнесе предприятия не говорят мимоходом в людных местах, в зале ожидания и по телефону!

В огромном Милане, как и во всем мире, это одна из самых распространенных ошибок. «Театр одного актера» приводит предприятие к разрушению, причем не важно, работает ли этот человек на собственном или чужом предприятии. Компанию можно срав-

нить со священной коровой, которую нужно содержать (и это касается каждого сотрудника на предприятии), чтобы воспользоваться тем, что она дает. К сожалению, многие думают в первую очередь о себе, о том, как они смотрятся. В этом проявляется функциональный недостаток бизнеса в целом.

То, что делается на предприятии, – это услуга. Личный протагонизм строится на ином месте, вне предприятия.

Таким образом, необходимо научиться видеть психические динамики всех участников собственного бизнеса. В данном случае хорошую услугу может оказать онтопсихологический метод: через анализ сновидений лидера всегда можно понять функциональность деятельности персонала на предприятии. Речь идет о постоянном наблюдении за интенциональностью клиентов, персонала, особенно за «специалистами поддержки», потому что они привлекаются со стороны и могут внести свою динамику во время работы. В первую очередь нужно отслеживать те окружающие нас мелочи, которые порождают рутину, тормозят движение вперед и хорошие заработки.

**Способность предвидеть процессы, связанные с производством и сбытом.**

Обладая способностью предвидения, интуицией, лидер заранее знает, как будут идти дела на его фирме. Поэтому он всегда готов к любым изменениям, предупреждая возникновение любого кризиса. Это его природный талант, его особое мастерство. Он должен постоянно изучать общество, обладая особой ловкостью, чтобы раньше других предвидеть, как будут развиваться события. Потом, на основе этих знаний-предвидений он регулирует все остальное, выбирает определенную тактику: куда вложить капитал, где оставить этот груз, как поступить с этим банком, как сменить товарный ряд, какая услуга сейчас пользуется большим спросом, когда пройти профессиональную переподготовку и т.д. Для лидера важно все, что продвигает его дело, гарантирует его бизнесу первенство.

В сущности, лидер знает причинные связи. Он прочитывает причины, а не изучает следствия. Если обстоятельства складываются не в его пользу, он умеет выжидать, если «звездный час» настал – действует. Таким образом, все его действия оказываются уместными, своевременными. Когда все рушится – значит, лидер уже давно вышел из этой игры.

*Онтопсихология особым вниманием уделяет вопросам креативности и лидерства (уникальные методики раскрытия творческого потенциала личности, особенности женского лидерства и др.). В 2004 году была открыта кафедра онтопсихологии на факультете психологии Санкт-Петербургского государственного университета. Данная методология успешно применяется в индивидуальном консультировании, а также в консультировании руководителей предприятий и топ-менеджмента компаний.*

*Материалы были подготовлены Славянской Ассоциацией Онтопсихологии.*