

Владимир Тараненко



**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ,
КОРПОРАТИВНЫЙ МОНИТОРИНГ,
ПСИХОДИАГНОСТИКА**

ТЕСТЫ ДЛЯ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Владимир Тараненко

**Управление персоналом,
корпоративный мониторинг,
психодиагностика**

«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»

Тараненко В.

Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика / В. Тараненко — «Мультимедийное издательство Стрельбицкого»,

Замечательный специалист по прикладной психофизиологии Владимир Тараненко посвятил свой очередной труд проблемам подбора и анализу эффективности работы персонала. Книга «Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика. Тесты для отбора персонала» принципиально отличается от большинства учебников и руководств глубиной анализа, наличием оригинальных тестов и специальных методик, нигде ранее не опубликованных и представляющих собой авторское «ноу-хау». В отличие от большинства западных изданий, посвященных подбору персонала, книга В. Тараненко не ограничивается общими рекомендациями и описанием «научоподобных» правил, а представляет собой сублимацию многолетнего практического опыта автора-психолога. «Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика» — это незаменимая книга для всех деловых людей, эффективных менеджеров, независимо от занимаемой ими должности и от отраслевой принадлежности.

© Тараненко В.

© Мультимедийное издательство
Стрельбицкого

Содержание

Об издании	5
Часть 1	6
ДИАГНОЗ: БОЛЕЗНЬ УСПЕХА/НЕУСПЕХА. О ЦАРЕ ПИРРЕ И САМОМ КРУТОМ ВОЕННОМ «ТИТАНИКЕ»...	6
СТРАТЕГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ, или ПОЧЕМУ МЫ ОШИБАЕМСЯ	11
СИЛА САМОСОЗНАНИЯ (Практические советы тем, кто хотел бы идти своей дорогой и достигать намеченного)	15
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ ОТ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСМЕНА	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Владимир Тараненко

Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика

Об издании

Владимир Тараненко

Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика



**Электронная книга издана «Мультимедийным Издательством Стрельбицкого»
(TM Авалон-Альфа), г. Киев**

С нашими изданиями электронных и аудиокниг Вы можете познакомиться на сайте
www.audio-book.com.ua

Желаем приятного чтения!

Пишите нам:

audio-book@ukr.net,

dmytro.strelb@gmail.com

Эта книга охраняется авторским правом.

Все права на данное произведение принадлежат «Мультимедийному издательству
Стрельбицкого». © 2013

Никакая часть данной публикации не может быть воспроизведена или распространена в
любой форме или любыми способами без предварительного письменного согласия
Издателя.

Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

Часть 1

ДИАГНОЗ: БОЛЕЗНЬ УСПЕХА/НЕУСПЕХА. О ЦАРЕ ПИРРЕ И САМОМ КРУТОМ ВОЕННОМ «ТИТАНИКЕ»...

Успех-неуспех, какая разница. Главное, что жив остался и дети не болеют.

Из разговора, подслушанного К.Прутковым в метро

Посвящается покорителям вершин и мечтающим об их покорении

Если такой диагноз поставлен вовремя – есть еще шансы выздороветь и обзавестись иммунитетом. В противном случае возможен даже летальный исход вашему бизнесу, со всеми вытекающими отсюда последствиями. Хотя больны именно вы, организатор и руководитель вашего дела. А чтобы действительно не пришлось себе такого говорить, право, стоит чуточку позаниматься самоанализом. На предмет выявления вредоносных бактерий «комплекса успеха» или не менее опасных вибрионов «комплекса неуспеха». Итак, что это такое?

Бизнесмену, как мы полагаем, нет необходимости растолковывать такое понятие, как «ориентация на достижение цели». Лидерство, упорство, уверенность, деловая хватка, решительность, прагматичность – рискуем утомить перечнем профессиональных качеств, коими желательно обладать бизнесмену для успешного достижения поставленных целей. Кроме всего прочего, не менее существенного, из области финансов, профессионализма и общественно-полезных связей. Однако если у человека нет целеустремления, то ни роскошный фасад, ни крутая «крыша» не помогут, и дело придется передать кому-то другому. Согласитесь, в гору, как и в горы, отправляются только те, кому уж больно туда хочется. Остальные мирно пасутся на возделанной равнине. Так спокойней.

У человека, который куда-то идет, даже если он того не осознает, вырабатывается рефлекс цели. Дальше – больше. С какого-то момента он уже не может жить без достижения новых рубежей и расширения возможностей своего самоутверждения. Это нормально, такова природа человека, он обречен строить только свой и ничей другой град. В меру своих сил и возможностей. Если удастся многое, человек начинает верить в свое могущество. Он волен выбирать и покорять. С этого момента и рождается противосила его устремлениям. Она не снаружи, в виде препятствий и опасностей, она внутри самого человека и от этого стократ опасней. Она – чисто внутренняя контрреволюция и потому не наносит удар, пока не будет перейден некий критический уровень.

Имя этой противосилы «Эго-комплекс». Ее любимый механизм ракового разрастания внутри личности: проекция. С какого-то момента человек заблуждается и начинает отождествлять себя с тем, что он сделал, чего достиг. Чем ярче список побед, тем больше соблазн превратить себя в приложение того, что уже достигнуто. Но прошлые заслуги со временем тускнеют, как старые медали. И тогда естественен новый виток к новым показательным свершениям. Заметьте, дело уже не идет о внутреннем прогрессе, поскольку активы личности выбрасываются на завоевание все новых и новых внешних целей. Казалось бы, что ж тут плохого, человек живет своим делом и достойно награждает себя за труды достигнутым. Если бы так. «Живущим в деле» нет нужды доказывать, что они чего-то стоят, но вот тот, кто уже не «чувствует» себя, непрерывно нуждается в доказательствах, что он вполне «на уровне». Тот, кто отождествил себя со своими результатами, вместо того чтобы быть при деле, теперь уже обречен – ему

придется вести день и ночь напролет войну за свое самоутверждение, хотя по достигнутому куда уж далее...

Болезнь «комплекса успеха» вступила в критическую фазу. Еще один отчаянный бросок ресурсов в топку нескончаемых битв и силы иссякнули. Ну а что такое финансовый обвал, теперь уже знают все. К сожалению, за пределами чистого бизнеса плата за обвал может оказаться роковой. Вспомним печальную кончину великого гения сражений императора Наполеона. А задолго до него (270 лет до н. э.) не менее победно дрался с римлянами царь Эпира Пирр, пока в решающей схватке не лишился всей армии. Через несколько лет бесславно окончил жизнь на чужбине в заурядной уличной потасовке. И Наполеон, и Пирр были озабочены успехом людьми и никак не хотели обустривать то, что уже имели. Противники Пирра, римляне, оказались куда более целеустремленными личностями в плане создания прочного государства. В целом стиль римской экспансии представляет собой идеальный пример уравновешенности и прагматичности в достижении поставленных целей. Долголетию и достигнутому величию Рима можно только позавидовать.

Однако вернемся в наши дни. Отец американского менеджмента Питер Друкер комплекс «успеха» определяет как мешающее нормальному развитию бизнеса «управленческое эго». Это когда жалко отказываться от товара или доли рынка, в которую, простите на слове, вбуханы большие средства, а выход – ноль, если не считать убаюканного честолюбия. Да и оно рано или поздно проснется, придет пора платить по векселям. Очень часто «антипирровским решением» следует считать решение о продаже части компании или доли рынка с тем, чтобы освободить средства для поддержания профилирующего перспективного товара. Но чаще – разумное снижение представительских, рекламных и административных расходов в противовес повышению качества новых разработок и удешевлению услуг дилеров. Но на такой шаг решаются тогда, когда уже поздно его предпринимать и впору паковать чемоданы.

Как вы, может быть, помните фирма «Крайслер» в свое время, что называется, «на одних осях» отвернула от пропасти, позволив Ли Якокке провести кардинальную реорганизацию фирмы. Увы, корпорации «Пан Американ», наверное, гордость не позволила проделать то же. Страдающие «комплексом успеха» не решаются на своевременное отступление, обрекая себя и свою армию на гибель. Люди, которые не боятся попасть в неловкое или даже смешное положение, люди, которые могут иронизировать над собой и умеют сказать, что они не правы, – очень сильные бойцы и предельно опасны как противники. Их сложно просчитать, поскольку, уже будучи поставлены на колени, они могут на последние деньги купить патроны. Если же вы идете путем побед царя Пирра, будьте готовы, что день и час, когда вас спровоцируют, уже известен «на той стороне», и это окажется не лучшее для вас время. Ну а потом... Тот, кто теряет, казалось бы, все, все равно остается самим собой, а если человек персонифицировался в том, чего он достиг ранее... Финал подумайте сами.

Кто все же наиболее предрасположен культивировать в себе столь опасный для «звездного» периода синдром? Прежде всего тот, кто, будучи по натуре лидером, действительно стал им и достиг сладких вершин успеха, так и не изведав горечи поражений. Незамутненные самоуверенность и честолюбие резко активизируют незаметные на первых порах симптомы болезни «успеха». Личности-«проектанты», то бишь живущие в замке из зеркал и не выработавшие действенной обратной связи с окружающим миром, также неминуемо развивают в себе опасную предрасположенность. При том условии, что они избавлены от участи пожинать уроки своих НЕсвершений. Жесткие прагматики, своим горбом добившиеся своего, а посему твердо уверовавшие в собственную правоту и не заметившие кардинальных изменений вокруг. Как мы уже говорили, люди «наполеоновского склада».

Одним словом, никто не застрахован от этой поистине «звездной болезни» и лучшее лекарство – постоянно пребывать с самим собой в некоем контакте, чтобы лучше представлять,

куда движешься. И помните, что все беды начинаются с фразы: «Мы не можем себе такого позволить. Что о нас подумают...»

Но есть определенная категория людей, которым все дозволено. Это либо полные дураки, либо блаженные. Все остальные, так или иначе, играют по правилам. Вот доказательство. Представьте: А – преуспевающие личности; Б – «обычные» люди средней обустроенности и В – явные неудачники. По жизни, и с точки зрения психологии характера (есть такие тесты, что позволяют легко дифференцировать эти типажи). Теперь предложим им для решения на выбор задачи четырех типов сложности: 1) очень сложные; 2) сложные; 3) средние и 4) легкие. Поощрение за решение также соответственно разнится. Платили экспериментаторы, кстати, «живыми деньгами» и в достойной валюте (эксперименты, как вы поняли, проводились не у нас). Время ограничено. Оплата по окончании работы, что называется, по труду: сколько нарешил, то и получи. Для вас, уважаемый читатель, тоже готово задание, правда, бесплатное: угадать, кто на какие задачки бросится. Про себя подумаем и посмотрим – что показал эксперимент.

Понятно, люди класса А однозначно выберут сложные и только некоторые из них очень сложные. Вот последние, а их будет немного из группы А, и есть первейшие кандидаты на «Пиррову победу», и мы вряд ли промахнемся, определив у них «комплекс успеха». Представители группы Б честно заработают свои интеллектуальные дивиденды на задачах класса 3; выбравших сложные задачи среди них почти не будет. Ну а что с «неудачниками». Они удивят экспериментаторов. Ровно половина из них с упоением бросится решать самые легкие задачи, пусть и за минимальную плату. Вторая половина (заметьте, целых 50 процентов!) выберет исключительно сложные задачи класса 1. И при минимальных шансах на успех примется их долбить! Да, задания были подобраны так, что всегда был шанс случайно угадать правильный ответ (как в задачках госавтоинспекции). Так что попадания у неудачников были. Удручало экспериментаторов только количество «бойцов» из этой группы, которые пренебрегли шансом вполне реально подзаработать на эксперименте и рискнули рискнуть... Стало понятно, что мотивы поступков у «неудачников» несколько иные, чем их предполагает «средневзвешенный» человек. Выбор сверхтрудных задач «неудачников» прельщает тем, что в случае проигрыша они не рискуют оказаться... неудачниками, ведь подобного класса задача не по зубам и остальным, что ж тут осуждать или насмехаться. Вот такая своеобразная логика. Поэтому люди, комплексующие от вероятного проигрыша (а точнее, в их понимании, – «позора»), выбирают максимально авантюрный и трудный путь, заведомо обрекаяющий их на поражения. Поступки амбициозных неудачников могут показаться окружающим весьма одиозными, поскольку тот, кто метит высоко, как правило, людей уже не замечает.

Комплекс «неудачи» – опасная штука, так как многие кровавые глупости на земле были спровоцированы носителями именно этого вида озабоченности. Владимир Ульянов, Адольф Гитлер – вам знакомы их биографии? Половина жизни в тени и сплошных несвершениях, отчаянная попытка с максимальными ставками и – наконец-то! Если в вашей команде имеются люди, у которых непомерное честолюбие сплавлено с жизненным опытом неудачника – ждите от такого человека «подарка». Он может увлечь и вас, а может ни во что поставить все, чем вам обязан. Понимаете, его игра ему дороже, пунктик такой у него в голове, что поделаешь... всю жизнь он только и мечтал, что оказаться, нет, не на вашем месте, гораздо выше. Тактику поступков «неудачника с комплексом» сложно просчитать, поскольку это почти всегда авантюра и поведение против принятых правил, но стратегия удивительно стабильна: вперед, к вершине славы и могущества. Иногда ему может поначалу крупно повезти. Поединок Адольфа Гитлера против Иосифа Сталина лучшая тому иллюстрация. «Блицкриг» полуграмотного ефрейтора разнес в пух и прах собираемую десятилетиями военную мощь сталинской империи. Ефрейтор проиграл, но и своему сопернику на мировое господство не дал выиграть.

А вот Роберту Скотту, английскому полярнику, увы, неудача осветила все его кампании по достижению Южного полюса. Скотт не сомневался в победе, но его метод достижения полюса Амундсен назвал безумством. Амундсен пришел к полюсу первым, а Скотт со своей командой погиб на обратном пути, не дойдя до промежуточной базы несколько десятков километров. К слову, среди путешественников людей с комплексом неудачника всегда было много – высокая цель привлекала. В бизнесе их тоже порядочно, но лишь на старте, и при всех своих амбициях дальше торгового киоска большинство из них не поднимаются, а вот в политике такие личности всегда имеют шанс продвинуться, поскольку не стесняются обещать звезд с неба и без всякого стеснения навязывают заманчивые, но идиотские ориентиры для торжества «прекрасного будущего». Их правление народ потом, как правило, долго вспоминает.

Вы уже поняли, как распознать заболевших «неуспехом». Непомерное, пусть до поры и скрываемое, честолюбие, обидчивость и эгоцентризм, рискованная импульсивность и вообще какой-то нездоровый азарт к успеху, неумение прислушиваться к советам товарищей и, в целом, наплевательское отношение к своему окружению, много планов и проектов, один опаснее другого... Цвет волос, возраст и стартовый капитал – не принципиальны. Главное – в жизни ему пока по крупному не везло, но оружия он не сложил. Активен, энергичен, напорист и не боится принимать решения. Чем не удачная находка для продвижения вашего дела? Подумайте...

О второй половине «неудачников», т. е. перестраховщиках порой до неприличия, особо говорить нечего. И так все понятно: кто не рискует, тот не пьет шампанского. Как ни банально, но это абсолютно верно. В декабре 1944 года вблизи родных берегов «внахалку», одной единственной (!) американской подлодкой был потоплен только сошедший со стапелей суперсекретный японский авианосец «Синано». Кстати, по тоннажу и размерам самый большой корабль из участвовавших во Второй мировой (знаменитый «Титаник» смотрелся бы возле него подростком). Японцы тщательно скрывали факт гибели корабля, который был настолько засекречен (например, в период постройки он даже не был ни разу сфотографирован, а всего в мире существует только два фотоснимка этого корабля), что американская разведка еще очень долго после войны перепроверяла доклад командира подлодки. Случившееся казалось невероятным. И что поразительнее всего – отнюдь не случайным. Подлодка под командованием молодого командира Джозефа Инрайта устроила настоящую многочасовую охоту на авианосец, который сопровождал надежный эскорт эсминцев. И если бы не патологическая осторожность в удивительном сплаве с самоуверенностью в характере японского командующего Абэ, возможно, все оказалось бы иначе. Абэ боялся вступать в бой, он не верил, что перед ним всего лишь одна, пусть и поднаторевшая в боевых походах, подлодка. Он панически убегал от выдуманного им самим группового обхвата, за что и получил под ватерлинию своего суперкорабля четыре торпедных удара. «Синано» и поныне со своим капитаном и почти полутора тысячами человек экипажа покоится в водах Тихого океана на глубине 4000 метров. Героическая подлодка «Арчер-Фиш» (так она называлась, что в переводе – «рыба-стрелец») дослужила в составе ВМФ США до 1969 года.

Случай поистине уникальный в качестве иллюстрации последствий неверного подбора кадров. Джозеф Инрайт оказался на своем месте, капитан Абэ – нет. Кстати, молодой подводник был очень опасным игроком в бридж и не щадил даже своих прямых начальников за карточным столом. Как оказалось, он умел ставить на кон и добиваться своей цели не только в карточном раскладе. Впрочем, ему помогала вся команда. Замечание существенное, поскольку, в отличие от команды гигантского авианосца, экипаж подлодки представляет весьма и весьма спаянный микроколлектив, где сентенция «я начальник, ты – дурак» не проходит. Капитан подводного охотника помимо статуса единоначалия просто обязан быть лидером формальным и неформальным! В противном случае в море он выйдет в первый и последний раз с вверен-

ным ему экипажем. Подлодка – механизм по достижению очень специфических целей и уж никак не плац для демонстрации власти.

Иное дело – авианосец с плавсоставом в дивизию и целым набором субординаций. О товариществе можно говорить как о локальном и не имеющем отношения к делу. Кстати, расследование по делу «Синано» показало, что командующему некоторые из подчиненных предлагали действовать совсем иначе. Увы, расстояние между благоразумием и субординацией на японском авианосце представляло пропасть. Пример выбран не случайно, он позволяет акцентировать момент различия между такими явлениями, как а) власть и б) достижение цели.

Дело в том, что успех зачастую определяется этими критериями. Казалось бы, власть и достижение цели – суть одно и то же, что, однако, не так. Умение достигать поставленных целей отнюдь не означает человека властного или стремящегося власть заполучить. А вот «вкус» власти сравнить с чем-то нельзя, и есть тип людей, для которых «кушать» власть – то же самое, как для кого-то – «кушать» водку. Последних мы причисляем к хроникам. Первых – к... начальникам. Заметьте, не обязательно к лидерам, и уж совсем не обязательно к сильным личностям. В то же время человек, сделавший удачную карьеру, – несомненно, добившийся успеха. Мы только упускаем из виду, что успех в бизнесе – это продвижение дела, которое приносит прибыль и власть здесь – всего лишь одна из функций управления.

Американские психологи в свое время задались вопросом: какие все же мотивы должны преобладать в характере преуспевающего руководителя: мотив власти или мотив достижения цели. Ответ оказался однозначен: мотив достижения цели должен быть доминирующим, как минимум вдвое превышать мотив власти. В противном случае – прощайте инновации и вообще, прогресс в технологиях и управлении. Те, кто уж больно любит власть как таковую, превратят фирму в пирамиду, сооружение, как известно, устойчивое к переменам и новшества. Впрочем, полная редукция мотива власти также чревата: еще никому не удавалось организовать людей, даже к их пользе, одними лишь благими увещеваниями. Таков сей мир, и пожелаем удачи тем, кто пытается его изменить к лучшему.

СТРАТЕГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ, или ПОЧЕМУ МЫ ОШИБАЕМСЯ

Ошибки бывают глупые и разные.

К. Прутков-эмпирик, мысль № 001, из книги «Мои жизненные успехи»

Почему мы делаем ошибки в принятии решения, особенно если от последнего зависит многое, если не все. Ошибки такого рода называют роковыми: правильное решение выше возможностей человека, и поэтому просто срабатывает фактор везения/невезения в действии некоего механизма свыше – рока, фатума, судьбы, кармы. Иногда мы просто прячемся от признания уже наработанного груза ошибок прошлого (карма, судьба) и лукавим насчет констатации вероятности своей ошибочности в будущем. Хотя шанс по-иному взглянуть на себя и на мир вокруг нам дарован изначально с момента нашего первого самостоятельного вдоха. Кто-то поумней и потрусливей объявил принципиальную непознаваемость «вещи в себе», а для самоуспокоения пустился в занудные расчеты возможного риска выигрыша/проигрыша. Кто-то понаглей, особо не мудрствуя, перелиновал в меру своих возможностей окружающее пространство в понятную лишь для себя сетку координат. Кто-то взобрался на плечи других, но увидел лишь зады поднявшихся раньше и выше братьев ближних из общей свалки. Кто-то плюнул на все и, ничему не веря, принялся просто обживать свой уголок. Кто-то нашел себе «крышу» и еще одну про запас, если первая над головой протечет. Кто-то...

Впрочем, «как кто-то» мы всегда лучше знаем, чем «как самому». Потому что от брени индивидуальных решений все равно избавиться полностью нельзя, вопреки всем жгучим хотениям – если, конечно, не быть бройлером, тусующимся от инкубаторной высадки до обеденного стола тех, кто не боится жизни.

Перед боем разумно проверить оружие, перед принятием решения полезно немного проветрить голову. Итак, какие, конкретно, моменты стоит непременно учитывать при принятии решения?

Сначала, момент первый: нет ничего опаснее прошлого опыта. Мы любим все делать по аналогии, т. е. по шаблону, по перехваченному чужому успеху, авторитету, примеру, или же по инерции собственной самоуспокоенности, а то и просто от лени. И даже опора на жизненный опыт, пусть уникальный, собранный по крупницам с потом и кровью, – грешит все той же аналогичностью, поскольку запускает в тираж новую копию со старого оригинала. Оригинал был хорош в прошлом, для того времени и в той ситуации, возможно, был даже великолепен, но кто гарантирует, что жизнь сдает одни и те же карты? Поэтому приучите себя решать каждый раз по-новому любую серьезную задачу без опрометчивого применения отшлифованного варианта. Самые опасные игроки – это импровизаторы. Жизнь чаще всего расплачивается с ними аншлагом. Помните, что нет заведомо раз и навсегда правильных вещей, но всегда есть неучтенные моменты, которые могут угробить так хорошо проработанное дело. Что из сказанного следует практически? Приняв решение, отдайте себе отчет в том, как вы выбрали именно этот вариант будущих действий. Спонтанно или, наоборот, сугубо рационально, случайно или путем длительных раздумий и проработок, а может, вы просто-напросто использовали свой любимый «конек», который от многократности повторений стал не более чем очевидной или тривиальной схемой действий? Если вы поймали себя на последнем – не сетуйте на судьбу, удачи ни «когда толпой», ни «когда в сотый раз» не бывает.

Не пренебрегайте подобным самоанализом. В литературе, ближе к философии, такую мыслительную работу над собой принято называть рефлексией. Рефлексия – буквально от

латинского *reflexio* – отражение: способность проанализировать ход собственных мыслей. Итак, подытожим замечание 1 – в момент принятия решения непременно занимайтесь, господа, рефлексией! И впустите в свое подсознание страх повтора. И вы, и время непрерывно меняетесь – почему же ваши методы и способы принятия решения должны отдавать нафталином?

Момент второй, в чем-то перекликающийся с первым, впрочем, маслом кашу не испортишь. Кратко мы можем сформулировать его так: не вспоминайте и не мечтайте. О том, как было хорошо в ранней молодости, забудьте, когда решаете серьезные дела – еще никому не удалось повернуть время. Мысли и мечты о том, как станет хорошо, если... – тем более гоните прочь, если, конечно, вы не сам Господь Бог. Живите текущим моментом, но всегда стремитесь за горизонт. Что еще можно здесь добавить? Разве что прописанное в партийных документах клятвенное обещание Никиты Хрущева, что в 80-х годах придет настоящий коммунизм. Еще помните, чем это все закончилось, в том числе и для Хрущева?

Момент третий слегка из другой «оперы»: не забывайте о «прямоте» линейного мышления и почти полной бесполезности логики в сфере жизненных решений. Тотальность позитивизма (культура мышления, основанная на «чистом объективном опыте») круто споткнулась еще в 30-е годы прошлого века на теории неопределенности Пауля Гейзенберга и теории систем Курта Геделя. Теория информации Клода Шеннона (это уже 40-е годы) и кибернетического управления Норберта Винера (это 50-е) лишь усугубили кризис царицы всех методологий – логики. С тех пор мир несказанно усложнился и стратегия принятия решения в том числе. Пример потрясающих финансовых успехов американского инвестора Джорджа Сороса наглядно иллюстрирует возможности человеческого мышления в способностях предвосхитить поведение мирового финансового рынка. Математические модели, увы, так эффективно финансовые задачи решать не могут. К слову, любая матмодель изначально нуждается в закладке экспертных данных, последние закладывает в машину только человек и, увы, далеко не логическим путем. Логика не создает принципиально новой информации, она лишь формализует некоторые моменты анализа этой же информации.

То, что мы, решая многие проблемы по законам эвристики, гештальта, интуиции и Бог знает еще чего, при этом все лавры несем к подножию некой «логики», виновата, пожалуй, школьная метода обучения. И уж если мы чему-то там и научились – так это уходить от проблемы путем бесплодного рационализирования и «забалтывания» словами того, чего не хотим понять. Фраза «будем рассуждать логически...» ничего, кроме увода от решения проблемы, вам не сулит. Мир, в котором от сотворения Господня все изначально пошло не по плану творца и в котором мы с вами живем, увы, существует не логически. Те, кто помнит чудную Страну Советов, помнят и ввевшееся в мозги граждан слово «диалектический», которое ловко стачивало под заказ имущих все острые углы вопящих от хреновости бытия. Жизнь, уж если на то пошло, «бытийна», жизнь – это искусство «быть» и вряд ли кто-то сможет это опровергнуть. Чтобы «сбыться», все-таки нужно не только уметь диктовать «бытию» свою волю, но иногда принимать и его непреложные законы. Чаще всего такое понимание мы обозначаем словом «мудрость», «житейская мудрость». Поэтому становитесь, по возможности, житейски мудры, ведь «логически» и «диалектически» сбыться, скорее всего, не получится, и не важно, в силу каких причин.

То, как приходит истинное решение, называют «озарением», «интуицией», «судьбой» или «везением», как бы подчеркивая внешность процесса раскрытия человеку необходимой ему истины. Логикой тут и не пахнет, потому что в момент принятия решения нужно «быть», а не представляться. Нужно научиться плыть в «данности», а не рассматривать жизнь, как картинку или помост одного актера. Ведь вокруг такие же индивидуальности и каждый – со своими желаниями и устремлениями, поэтому в момент принятия решения стоит учитывать момент четвертый: рефлексивность человеческой среды.

Или, иными словами, учитывайте вероятность ошибочности окружения в действиях, поступках, планах, намерениях, а также того, как все это объясняется, т. е. преподносится все теми же окружающими вас людьми. Дж. Сорос, активный разработчик рефлексивного подхода к основным вопросам бытия человека в условиях социума подчеркивал: «То, что мы подвержены собственным ошибкам, не менее важно, чем то, что мы можем мыслить и, следовательно, существовать». Человек по своей природе привык упреждать любые события, создавая впереди себя, как ориентир, идеальную модель желаемого им результата. Мир, в котором каждый из нас существует, в той или иной мере идеализирован и смещен от реальности. Однако проблема в том, что, в конечном счете, не существует не зависящей от нас «объективной» реальности, поскольку, взаимодействуя с ней, мы ее изменяем, притом, что называется, «по ходу наших действий». Таким образом, измененная реальность как бы вторично воздействует на нас, существующих в этой реальности, что снова порождает новый виток преобразований. Так рождаются миры, в которых миф, иллюзия, тотальное заблуждение выдаются за непреложную истину действительного и... люди живут, как в трясине.

На этом же принципе (тотального смещения реальности и подачи ее в виде «объективной действительности») построена любая идеология, а также, например, биржевые спекуляции. Красивое слово «блеф» – из этой же области, как и «финансовая пирамида». Люди склонны создавать для себя иллюзии, а если им еще помогают, то... Зачастую, только неискушенный ребенок в состоянии увидеть, что король-то – голый. Принимая решение, задайтесь вопросом: не идете ли в ногу в той роте, которая уже занесена в списки «без вести пропавших»? То, что мы считаем «объективной реальностью», весьма изменчивая субстанция, поскольку мы сами участвуем в ее создании. Но если верить в то, чего нет, то рано или поздно начинаешь искать черную кошку в темной комнате... Прогресс тем временем может развиваться где-то в другом месте и, увы, без нашего участия. (Бывшим советским гражданам это ничего не напоминает?) Встречаются люди (психологи их именуют интроектами), максимально восприимчивые к внушению извне, чтобы потом с жаром и пылом отстаивать т. н. «свои» интересы, вовлекая в поток повального самозаблуждения и других. Постарайтесь не попасть в их число.

А для большей уверенности в успехе намеченного дела не грех учитывать некоторые вероятностные закономерности принятия решения. Итак, момент пятый: нужно знать некоторые общие принципы индивидуального принятия решения, т. е. внутреннюю кухню, где рождается наше «да» или «нет».

Скажем, такой вот аспект: чем ближе цель, тем неадекватно больше наше желание ее непременно достичь и тем хуже объективность оценки происходящего. Темнее всего бывает перед рассветом, а самая большая опасность человека поджидает на пороге его дома. Помните об этом и никогда не теряйте головы от близости того, что еще не ваше.

Или вот еще: чем заманчивее цель, тем больше хочется верить в ее достижение и меньшей представляется реальность опасностей на пути к ней. Иными словами, всегда верится больше в то, что наступит лучшее, чем в то, что произойдет все же худшее. Именно на этом свойстве человеческой природы развивается склонность к риску и даже авантюре. Однако смелость и глупость – это все же две большие разницы. А в удавшейся авантюре всегда таится хорошо продуманный расчет.

Кроме того, любому незавершенному делу присуща большая притягательная сила, чем более выгодному, но еще не начатому. «Незавершенка» словно дразнит, озабочивает, удерживает напряжение, создает комплекс и может загнать человека в невроз. Потому человек всегда пытается завершать свои дела: и хорошие и плохие. Но остерегайтесь, ведь если увяз коготок – рискуете потерять голову. Держите в своем резерве способность повернуть назад с дороги, если к тому сильно располагает душевное смятение, хотя так жалко бросать то, куда уже затрачены собственные усилия.

Помимо того, что мы провозглашаем и пытаемся делать вполне осознанно, существует (почти как у айсберга) огромная неосознаваемая в конкретный момент часть нашего «Я». Проще говоря, сознание – это тот же луч фонарика, но куда именно светить ему, решает все же не фонарик, верно? Точно так же и с нашими мотивами, тайными или явными движителями нашего поведения: срабатывают одни, а нам весьма часто кажется, что работают совсем другие. Поэтому в момент принятия решения с самим собой будьте абсолютно честны и откровенны, вплоть до непристойного цинизма – только так вы сможете понимать истинные, а не надуманные основания принимаемых вами решений.

И еще: даже при самом благоприятном раскладе вводите в расчет принятия решения возможность развертывания самого худшего сценария будущих событий, а еще лучше, если вы будете учитывать самый худший из невозможных.

Следующий, шестой, момент, который желательно не только иметь в виду, но и как можно чаще использовать для принятия решения. Страсть к манипулированию одних другими предполагает нивелировку особенного, предлагая взамен знание о типичном. Что ж, в этой жизни полезно знать и то и другое.

СИЛА САМОСОЗНАНИЯ (Практические советы тем, кто хотел бы идти своей дорогой и достигать намеченного)

*Чем отличается человеческая голова от ракетной боеголовки?
Правильно! Сомнением.*

К. Прутков-ракетчик. *«Мысли во время боевого бдения»*

«Идущий по пути, да не увидит предела его...» Согласитесь, фраза в стиле восточной философии, но ее в определенном смысле можно считать девизом тех, кто занимается бизнесом. Ведь нельзя же, действительно, какой-то конкретный финансовый рубеж считать венцом всех дел! В бизнесе, а равно и в политике, как и в спорте, как и в искусстве – нет границ. И сошедшему с такой вот дистанции остается забыть «души желаний трепет» и, что называется, вкушать маленькие радости «обыкновенного» существования. Мы не говорим сейчас языком метафор. Человек, творящий свое дело, отличается прежде всего полнотой бытия и «задействован» в жизни полностью. Однако, не будучи связанным границами в смысле конечной перспективы, бизнесмен фактически ежесекундно испытывает прессинг, преодолевая те или иные препятствия, чтобы все-таки достичь намеченных целей, больших и малых, оперативных и стратегических. Чем может быть полезна здесь психология? По-видимому, многим, и прежде всего раскрытием некоторых секретов **ЦЕЛЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**. Мы не будем говорить о **СМЫСЛЕ** цели, оставим этот вопрос философам и каждому лично, но хотелось бы обсудить **МЕХАНИЗМ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ**. Или **УСПЕХА**. В превосходной, с точки зрения полезности, книге Максвелла Мольца «Я это Я, или Как стать счастливым» (СПб.: Лениздат, 1992. – 192 с.) наши способности к реализации цели так и называются – Механизм Успеха или Творческий Механизм. Пользуясь столь обыденными терминами, господин Мольц тем не менее не погрешил против истины. Потому что наш мозг, наша нервная система, наше сознание совместно с подсознанием, короче говоря, наше «Я» действительно обладает в реальности специальной структурой, которая и занимается реализацией любой поставленной цели. Для наглядности представьте себе некий Оперативный Штаб, Центр Управления или Министерство Внедрения. Впрочем, г-н Мольц нашел не самые худшие обозначения этой весьма деятельной структуре мозга. Отец-первооткрыватель, крупнейший советский физиолог Петр Анохин назвал ее еще в 60-е годы более прозаично: «функциональная система». Ныне процветающая практика аутогенных тренировок во многом обязана теории функциональных систем. Мы попытаемся раскрыть некоторые приемы обеих «кухонь», поскольку уверены, что даже простое их прочтение не останется без пользы для ваших целевых установок. Обязательно кое-что пригодится! И пусть вас не смущают научные аббревиатуры: АТ – это аутогенная тренировка, а ТФС – теория функциональных систем. Итак, правила целедостижения:

1. ТФС: функциональная система «включается» и работает на подсознательном уровне, выполняя зачастую неосознаваемые, но от этого не менее актуализированные цели.

1. АТ: найдите свое подлинное «Я», работайте в направлении раскрытия своих истинных способностей!

1. Резюме: не заблудитесь в поисках самого себя и умейте желать то, чего действительно хотели бы!

2. ТФС: функциональная система работает всегда в автономном режиме и организуется лишь для достижения одной конкретной цели.

2. АТ: если цель действительно желанна и сформулирована достаточно четко – Механизм Успеха в режиме реализации перейдет на «автопилот». Не загромождайте ваше созна-

ние ненужными заботами из разряда «я должен...», «как бы это сделать...», «успеть бы...»
Поверьте, решение придет само собой, неожиданно и в свободном режиме.

2. Резюме: доверьте поиск средств решения любой задачи своему подсознанию; не паникуйте и не создавайте ежеминутно комплексов по поводу локальных неуспехов.

3. ТФС: цель достигается за счет предварительного расчета предстоящего результата неким специальным механизмом мозга – акцептором результата действия.

3. АТ: представьте в своем воображении ясно и четко цель, которой вы хотите достичь. Представьте ее воплощенной, в образах и ощущениях, со множеством реальных подробностей. Это и есть ваша Программа Успеха и в то же время рабочее задание функциональной системе.

3. Резюме: действуйте по системе АТ, если у вас есть цель!

4. ТФС: прогноз результата предполагается из расчета ранее воплощенных действий, путем построения некой модели.

4. АТ: не бойтесь воображать! Сформируйте привычку «практиковать» в мысленных образах будущие действия. Разыгрывайте в уме те роли, которые вам предстоит воплотить в реальности.

4. Резюме: потрудитесь выбирать реальные для воплощения цели, которые можно рассчитывать пошагово, как некий бизнес-план, пусть он и составлен не лично вами, а вашим подсознанием.

5. ТФС: модель-образ желанной цели будет непрерывно сверяться с получаемыми на практике результатами, и в случае возникновения серьезных проблем цель обязательно будет скорректирована в пользу принципа реальности.

5. АТ: очень важно добиться на первых порах реальных, пусть даже небольших, успехов.

5. Резюме: не отчаивайтесь от первых неудач и не сходите с избранного вами пути, но начните его все же малыми шагами. Неудача в начале пути куда значимее, чем в середине!

6. ТФС: функциональная система изначально «настроена» на реализацию любых, даже невероятных, целей! Коррекция произойдет лишь после реализации ряда попыток.

6. АТ: для сознания нет иной реальности, кроме самоощущения! Укрепляйте в большом и в малом веру в свои возможности!

6. Первое резюме: будьте реалистами в оценке своего истинного «Я», не бойтесь смотреть правде в глаза, на старте своих успехов примите данное как есть, но, ступив на стезю совершенствования, будьте смелы и умеете рисковать. Сомнения полезны до принятия решения, но отнюдь не в момент свершения ваших планов!

6. Второе резюме: временами применяйте одно правило, приписываемое Наполеону: «Главное – ввязаться в бой, а там увидим!»

7. ТФС: функциональная система работает в реальном времени.

7. АТ: следуйте принципу «здесь и теперь!»

7. Резюме: не занимайтесь самоедством за прошлые ошибки – их уже не изменишь; и не пугайтесь будущих – они пока существуют лишь в вашем воображении!

8. ТФС: ни одно действие не происходит без предварительного формирования соответствующей функциональной системы, впрочем, некоторые из них сохраняются постоянно в виде безусловных рефлексов или временно – в виде условных рефлексов, навыков, привычек, стереотипов.

8. АТ: то, что произошло – произошло еще раньше в вашем подсознании.

8. Резюме: в критических ситуациях руководствуйтесь правилом «не всякое сопротивление спасает от гибели, но всякая гибель начинается с утраты воли к сопротивлению». Не упускайте своего шанса действовать!

Надеемся, вы прочли, а не механически пробежали вышеприведенные строки, впрочем, у вас всегда есть возможность к ним вернуться, дочитав нашу статью до конца. Вся беда (или благо?) человеческого восприятия в том, что любая информация извне, не сплавленная с личным жизненным опытом, неминуемо покрывается перхотью избитости и банальности, отправляясь затем в кладовую ненужных вещей. В принципе, то же самое происходит и с нашими целями. Декларируемые на пустом месте отомрут после первого серьезного боя или же, мутировав до уровня фантазий, превратятся в сладкие, хотя и бесплодные грезы. Куда печальнее ситуация с навязанными целями, потому что для их исполнения необходимо уже мутировать самому, тем самым, возможно, погубив куда более высокий потенциал к самореализации. Увы, война с самим собой, скорее всего, принесет победу кому-то другому. Например, вашему партнеру или сопернику. Если, не в пример вам, они занимаются своим делом.

Беда современного человека в том, что он умен как раз настолько, чтобы рационально самооправдаться в любых ситуациях. Как только есть удобное объяснение «почему не вышло» – вашему делу крышка. Так что «умников» будет всегда больше, чем богатых людей. Ну а человека, идущего своим путем, но не меняющего вовремя тактику при возникновении преград, назовут упрямым или дураком. Психологи добавляют: установочно-застревающий и ригидный (т. е. негибкий) тип личности. В таких случаях может спасти или чудо, или техника расслоения сознания. То есть умение на секунду «выйти из себя» (имеется в виду без крика и прочих психопатических синдромов) и посмотреть на всю ситуацию со стороны, охватив ее единым взглядом. В восточных единоборствах есть такое непреложное правило: чтобы победить противника, надо частью себя стать похожим на него, частью остаться самим собой и частью быть беспристрастным наблюдателем, стать «не-Я». Решающий удар как раз и нанесет именно та часть естества, которую мы обозначили как «не-Я». Величайший финансист в мире, Джордж Сорос любит об этом поговорить и любит таким образом действовать, поскольку уверен – его поймут немногие. Да, это сложно, невероятно сложно, но есть уже тропочки, пусть и не столбовые дороги, и путь к самоосознанию никому не заказан.

И еще один принципиальный момент. Посмотрите, какое чудесное изображение у телевизоров последних моделей. Это потому, что специалисты умеют усиливать только нужные сигналы, уничтожая при этом все шумовые. Наше сознание – слишком плохой телевизор. И многие эмоции, например страха, нервозности, излишней ажиотажности и т. п., лишь размыывают и без того нечеткую картинку нужного решения. Не пытайтесь сознательно скорректировать поиск решения. Доверьтесь подсознанию, чутью, наитию. Ваша главная забота – «очистить» и поймать нужный сигнал. А он обязательно придет, пусть даже очень слабый. Мозг – чудовищно мощная машина, и найти верное решение для него не столь уж большая проблема. Проблема в другом – в реализации. Неизбежно сопротивление среды: внутренней и внешней. Впрочем, достигнув очередной вершины, можно немного и отдохнуть. До возникновения нового побудительного стимула. Успехов вам на пути процветания, господи!

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ ОТ ПРОБЛЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСМЕНА

Чем вот хороши чужие мысли?

– Тем, что от них всегда можно отказаться.

К.Прутков-долгожитель. Строки из мемуарных эссе «Размышления над обрывом»

Умное лицо – еще не признак ума, господа... Именно с таким выражением лица совершаются самые большие глупости на земле.

Е.Шварц. «Тот самый Мюнхгаузен» (а также Марк Захаров и Олег Янковский)

Если вы ничего не поняли – может быть так оно и в действительности?

К.Прутков. «Как избежать стресса: советы саперам»

Занятие бизнесом, по общему утверждению врачей и психологов, – профессия, где стресс – постоянный и, увы, не самый добрый попутчик. Невроз – это уже когда стресс перерос, а точнее, сломал защитные регулятивные механизмы психики и человек как внутренне, так и внешне похож на больного. Если индивидуум не может в свою пользу решить проблему, он старается всячески от нее уйти. Драться или убежать – два наиболее действенных способа выжить, которым нас обучила природа. В бизнесе часто бывают ситуации, когда оба мудрых совета, к сожалению, не применимы. Приходится выжидать, находясь между молотом и наковальней, делать не то, что хочется, и хотеть не то, что можешь. С подачи русского физиолога Павлова в современную теорию стресса (и защит от него) прочно вошло понятие «сшибки». «Сшибка» возникает тогда, когда индивидуум сознательно делает одно, а втайне желает прямо противоположного, и при этом пытается все это перетерпеть. С синдромом «сшибки» долго не живут, он разрушает организм куда эффективнее, чем алкоголь (сравнение, впрочем, не для рекомендации последнего). В доказательство отсылаем к почти документальной биографии «железного» наркома в известном романе А. Бека «Новое назначение».

Если нельзя победить и нельзя уйти, сознание индивидуума вынуждено перейти к «пассивной» защите. Аналогия буквальная. «Если гора не идет к Магомету, то Магомет...» При этом происходит разрыв действительных связей с окружающим миром, и уже дальше человек пытается существовать в призрачном комфорте выстроенных иллюзий. Поначалу невзрачный картонный домик тех или иных приемов ухода от проблемы с годами превращается в хорошую крепость, и – «не страшен серый волк!» Примечательно, что любая психологическая защита, возникшая как сознательно контролируемый механизм, имеет тенденцию вращаться, словно корнями, в глубинные слои подсознания. И тогда происходит отождествление «Я» и приобретенных способов разрешения конфликтных ситуаций. Плохо или хорошо иметь такую психологическую «оснастку», решать каждому для себя, но знать кое-какие сведения об уловках самообмана не помешает. Как и прибегать, хотя бы иногда, к самоанализу, никто никому не заказывал. Тем более, когда в профессиональной деятельности бизнесмен выступает в роли «субъекта принятия решения». Вспомним дельное предостережение древнего философа Сунь-цзы, трактаты которого были настольной книгой «великого кормчего» Мао Цзедуна: «Если знаешь противника и ЗНАЕШЬ СЕБЯ (выделено авт.), сражайся хоть сто раз, опасности не будет». Авторы, практикующие психодиагностику в сфере профессионального отбора и непосредственно работающие со службами персонала ряда фирм, далеки от мысли предостерегать профессиональных бизнесменов от эрзац-способов разрешения внешних проблем, особенно в

таких видах деятельности, как финансы и менеджмент. Думаем, читатели «Капитала» имеют право гордиться своими личными достижениями. Но кроме лидеров есть еще команды, персонал Фирмы и деловые партнеры. Может быть, наша информация окажется «полезным винтиком» в общем механизме принятия того или иного кадрового решения.

Итак, краткая подборка некоторых сведений из области психоанализа и гештальтпсихологии, которые, надеемся, не покажутся вам чисто «кабинетными» вымыслами.

Способ защиты номер «один», к которому любят прибегать все руководители и все предприниматели – РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ. Под этим термином в психоанализе понимается рационально составленное для самого себя объяснение своих желаний, поступков, неудач какими угодно, но только не действительными причинами, откровенное признание которых грозило бы потерей самоуважения. Наиболее яркие феномены рационализации получили название «кислый виноград» и «сладкий лимон». Первый – дискредитация недостижимого – известен по басне И.А. Крылова «Лиса и виноград». Защита по типу «сладкого лимона», в свою очередь, преследует цель не столько дискредитировать недостижимый объект, сколько преувеличить ценность и без него имеющегося, по принципу: «Лучше синица в руке, чем журавль в небе». Можно вспомнить и другую: «Каждый кулик свое болото хвалит». Мастера рационализации ищут причину, вместо того, чтобы решать проблему. И лечат ноги, когда болит голова. Борются с последствиями, но не с фактами в их основе. Логически подловить систему оправданий по типу рационализации очень трудно, если не безнадежно. Переубедить – перспектива из области фантазий. «Будь самокритичен и зри в корень» – такой совет можно дать «рационализатору».

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.