

*Глава 4*

# **Миссия лидера**

**ХАРИЗМА  
ЛИДЕРА**  
элементы  
харизматического  
мифа

Наличие миссии  
и склонность к борьбе

Цели лидера

Идеология лидера

Харизматик и его борьба

Энергетика и цель

Родина может начинаться с хороших и верных товарищей, стука вагонных колес или с той песни, что пела нам мать. А харизматическое влияние, как правило, начинается с миссии — цели, предназначения, сверхзадачи, которую лидеру предстоит решить. Миссия лидера может быть эгоистичной, однако она никогда не сводится к его личным потребностям.

В религии, как мы помним, харизма — дар свыше, ниспосланный лидеру для того, чтобы он продвинулся к цели сам и увлек за собой людей. Чтобы он быстро преодолел препятствия, возникающие по пути. Но раз дар преподнесен свыше, получается, что и сама миссия «спущена» сверху. Лидер предстает в роли сосуда, в который высшие силы влили цель, энергию, талант, обаяние, уникальные способности и все остальное. Иногда харизматик говорит об этом открыто. Иногда молчит: удобнее, когда за тебя это скажут другие.

Такая трактовка миссии удобна для управления людьми. Когда миссия — дар небес, не нужно доказывать, что лидер достоин своей позиции, а его повеления разумны и обоснованны. Сомнение в авторитете лидера — это сомнение в правоте высших сил. С ними играть не стоит.

Но эта картина рисуется для внешнего взгляда. И на ней харизматический лидер мало чем отличается от героя с суицидальными наклонностями или банальной жертвы обстоятельств. И тот, и другой, и третий — пешки в руках высших сил. Однако если аудитории простительно спутать лидера с героем, а жертву случая возвести в ранг легенды, то сами лидеры-харизматики всегда понимают, как оно на самом деле. Чем тогда миссия лидера отличается от многих других «миссий»?

Харизматические личности, безусловно, меняют мир. Одним это удастся лучше, другим хуже. Но первостепенная задача харизматика — сформировать вокруг себя поле безопасности, благополучия, устойчивости, стабильности (хотя для него самого «стабильность» — слово скорее ругательное). Обеспечить конкурентоспособность той группы, которую он возглавляет. Добиться для нее твердых позиций в неустойчивой среде, укрепить ее положение относительно других групп. Почему многие харизматические

лидеры так озабочены качеством образования своих детей? Они видят в этом конкурентное преимущество для своей семьи.

И когда знакомые или родственники говорят харизматику, рвущему вперед: остановись, зачем тебе это нужно? У тебя все есть, ты обеспечен, компания и так сильная. Зачем же ты жизнь свою на это тратишь? А дело в том, что лидеру недостаточно быть просто сильным. Ему необходимо быть сильнее других. Когда он оставит свою группу позади, она должна быть стабильной, пребывать в безопасности, сохранить свой комфорт. Миссия лидера увязана с интересами его группы. А всякая группа существует в окружении других групп.

При этом подлинная миссия лидера может отличаться от той, которую он предъявляет социуму. Она наверняка будет отличаться от той, что прозвучит в мифе о героических свершениях лидера, сложенном сотню лет спустя. Но совершенно точно это будет цель, поставленная самим харизматиком. Известно, кстати, что люди, которые четко выражают и записывают свои цели, намного эффективнее людей, опасющихся взятия таких обязательств перед собой и миром, — и зарабатывают гораздо больше. Харизматический лидер сам фиксирует, произносит, декларирует свои цели с самого начала. Миссия лидера задает тот потенциал, которым он обладает. Если нет сверхзадачи — не будет и харизмы.

Сверхзадача лидера должна вписываться в его картину мира. Харизматик может быть убежден, что послан Богом установить новый мировой порядок или разрушить мир. Он может считать себя санитаром, проводящим необходимое очищение, без которого общество не выживет и не добьется прогресса. Он может думать, будто призван создать новый сорт вина или изобрести машину времени. А может действовать, руководствуясь словами, услышанными в детстве, продолжая миссию своих предков. Царь Филипп Македонский, по легенде, сказал своему сыну Александру: «Сын мой, ищи себе другое царство. То, что я оставлю, слишком мало для тебя». Всю оставшуюся жизнь Александр посвятил тому, чтобы создать мировую державу, достойную такого царя, как он.

Харизматический лидер может, как Александр, быть уверен, что с рождения обречен на величие. Он может связывать свое будущее с целями своего культа, ордена, корпорации и считать, что величие организации тождественно его величию. А может просто верить в свою интуицию и в то, что поступает правильно. Но он всегда руководствуется подлинной, реальной, прочувствованной, а не вымышленной целью. Это намерение, которое он ощущает в себе.

## Каковы цели лидера?

Спросите любого человека, успешного или нет: есть ли у него цель? Очень может быть, что внятного ответа вы не получите. Но если ответ все же прозвучит, то, скорее всего, он будет сводиться к обладанию чем-то. «Хочу, чтобы меня выбрали президентом». «Хочу, чтобы меня назначили главой компании». «Хочу иметь загородный дом и проводить каникулы на Мальдивах». «Хочу уехать в Голливуд и стать кинозвездой». «Хочу написать диссертацию и стать профессором».

У этих столь разных целей много общего. Все они сформулированы по принципу «желания для себя»: я хочу получить, я хочу иметь, я хочу взять. Хотеть не возбраняется, это даже похвально. Материальный достаток или статус — отличное вознаграждение для лидера, достигшего цели. И вполне объяснимо, если бизнесмен или политик с их помощью измеряет свой успех. Но если человек пытается сделать деньги или статус своей миссией, то, скорее всего, больше ничего он от жизни и не получит. Большинство людей, заявляющих, что хотят заработать миллион долларов, неспособны ответить на простой вопрос: что они будут с этим миллионом делать? Для них семизначная сумма — просто символ счастья, которое они не научились для себя определять. Успех — это счастье и удовлетворенность жизнью. А они приходят, когда у человека есть цель, не ограничивающаяся обладанием.

Харизматические лидеры формулируют свою миссию по-другому. Харизматик стремится не к тому, чтобы взять от жизни все, сложив полученное в своем уютном уголке. Он обещает одарять, обогащать других, делать мир более приятным местом для

жизни. «Я дам моим сотрудникам возможность решать интересные задачи и хорошо зарабатывать». «Мы существуем для того, чтобы создавать отличные продукты». «Да, мы можем». «И долго буду тем любезен я народу, что чувства добрые я лирой пробуждал, что в мой жестокий век восславил я Свободу и милость к падшим призывал».

Эти цели — не маскировка стремления к личному обогащению. Лидер определяет свой собственный успех через способность дать что-то другим, принести пользу обществу. Изменил жизнь своей компании, партии, нации, добился цели — это достижение, приближающее харизматика еще на шаг к личному удовлетворению.

А можно ли измерять успех харизматика, например, оборотами и капитализацией компании, которой он руководит? С одной стороны, да. Довел компанию до капитализации в полмиллиарда долларов — отличный пункт в резюме, повод для общественного признания. И все же финансовые показатели условны. Капитализация — это успех компании для акционеров. Причем даже не материальный успех, не синица в руках, а журавль в небе — обещание будущих сверхприбылей. Для лидера-харизматика даже успех его компании не может ограничиваться прибылью и ростом продаж. И уж тем более не комильфо воспринимать полумиллиардную капитализацию как личный успех, как цель своей жизни.

У харизматика найдутся более достойные поводы для празднования. Например, когда каждый встречный знает марку пива, выпускаемого его компанией, или заправляет машину бензином, произведенным на его заводах. Или когда сочиненная им песня становится гимном страны. Если компания Microsoft продаст миллиард копий Windows 8, вряд ли Билл Гейтс, основной владелец этой корпорации, запишет рост продаж в число личных достижений. Но Гейтс будет счастлив, если борьба с малярией, которую он финансирует, навсегда избавит мир от этой болезни. И успех это будет двойной: удача для мира вообще и достижение для самого Гейтса, его лидерство в глобальном сообществе миллиардеров.

Успех для лидера — это новое будущее для тех, за кого он отвечает. Его миссия зачастую состоит в разрушении сложившегося порядка. В революции. Харизматический лидер одной рукой

создает нечто новое, а другой разрушает стабильность. Для этого и нужна харизма: чтобы пойти против прошлого, чтобы облегчить переход на другую сторону реки, чтобы перевести туда других людей. Иногда миссия перехода объявляется открыто, харизматик называет ее целью, данной свыше. Но лидер может преследовать ее и в одиночку, раскрыв ее лишь тогда, когда приходит время продемонстрировать всем свой план.

И не обязательно речь идет о революции, которая потрясет все устои общества. Владелец металлургического завода в глухой провинции, обустроивший город-сад посреди разрухи, — тоже вождь своей «локальной революции», лидер для своих подчиненных и подопечных. Они молятся на него так же, как компьютерные фанаты мира молились на Стива Джобса со Стивом Возняком.

Первым же делом харизматики-революционеры меняют то, что поменять легче всего, но что при этом произведет максимальный внешний эффект. Одним из первых шагов Каддафи после прихода к власти стала реформа календаря: поменял названия месяцев, начал отсчитывать годы от смерти пророка Мухаммеда. Каддафи, разумеется, держал в голове опыт французских революционеров и большевиков.

Миссия харизматического лидера непременно предполагает качественные, а не количественные изменения. Даже если речь идет не о социальной ответственности, а о деньгах. Даже если речь идет о личных результатах. Целью великого инвестора Уоррена Баффета не было заработать миллион долларов. Он поставил себе другую цель — стать миллионером. (Тогда Баффету было одиннадцать лет, и на достижение цели он отвел четверть века.)

## Идеология лидера

Телемагнат Тед Тернер говорил: «Ставь цели вне пределов своей досягаемости, чтобы тебе всегда было ради чего жить». Лидер — это непременно мечтатель, инженер будущего. Его миссия обязательно масштабна, поражает и привлекает своей смелостью и величием. Она привлекательна и для самого лидера, и для ведомых

им людей, поскольку харизматическое влияние трудно представить без идеологической подпитки.

При этом быть лидером значит уметь оставаться в рамках реальности. Задачу по изменению мира лидер ставит в тех рамках, в которых он располагает влиянием. Функция лидера — не только сформулировать идею, но и распространить ее, транслировать свою миссию другим, чтобы добиться от них понимания, послушания, следования той же цели. Так что миссия и система целей лидера должны соответствовать ценностям его целевой аудитории, будь то верующие, солдаты, сотрудники компании или вся нация. Как писал Вебер, «требования вождя не признаются, если его миссия не признана теми, к кому он чувствует себя посланным».

Миссия лидера, его идеи объединяют аудиторию, объясняют, за что этим людям предстоит бороться. Идеология лидера должна внушать целевой группе гордость, внутреннее волнение от близости к этой цели, этой мечте. Лидер делится с ними частичкой своего видения.

Че Гевара выдвинул новую теорию революции: она придавала особое значение небольшим группам революционеров, способным на радикальный политический поворот. Не нужно ждать, пока общество созреет для революции, — достаточно готовности самих революционеров. Эта идеология обещала свободу от классового давления и давления истории, прославляла личный пример и авангардные, оригинальные поступки. В том числе и поэтому после своей гибели Че стал не просто легендарной фигурой, но одним из мировых брендов.

Стив Джобс, бывший глава Apple, заражал коллег и подчиненных своим представлением о превосходстве дизайна. Тем, кто работал в Apple, казалось, что благодаря Джобсу и они стали частью какой-то большой новой силы, которая меняет общество, задействовав его материальную сторону, влияя на потребление. Силы, которая превращает простых людей из потребителей в созидателей.

Идея не должна быть целой мировоззренческой системой, для ее изложения не нужно многотомное собрание сочинений. Даже наоборот: чем она короче и проще, тем лучше. Ей не требуется глубокая



проработка. Если идея «проняла» сторонников лидера, если они уловили в ней эмоциональный нерв, то неясности и противоречия уже не имеют значения. Люди попытаются объяснить их себе самостоятельно. Излишнее внимание к деталям может привести к тому, что идеология харизматика оставит слишком мало места для фантазий и интерпретаций поклонников. Задача же лидера — выдать идею, притягательную для самых разных слоев.

Сознание цепляется только за самые простые идеи и формулы. Все помнят  $E = mc^2$  Эйнштейна, даже не понимая, что эта формула означает. Этому же закону подчиняются и ленинская формула «Коммунизм есть советская власть плюс электрификация всей страны», и формула, придуманная советниками Билла Клинтона: *It's the economy, stupid!* («Все дело в экономике, глупыш!») Так же хорошо запомнились и ельцинская рекомендация советским республикам — «Берите столько суверенитета, сколько сможете проглотить», — и лозунг Кастро и его сторонников при подготовке кубинской революции: «Свобода или смерть!»

Этот подход работает и в бизнесе. Миссия компании сформулирована эффективно, объяснял бывший глава GE, бизнес-гуру Джек Уэлч, если она отвечает на один простой вопрос: как мы намерены победить? Она ни в коем случае не должна быть ответом на вопрос: «В чем мы были так хороши в старые добрые дни?» или «Как бы нам описать наши задачи так, чтобы никто из коллег не разозлился?»

Возможно, читателя, следившего за мыслью автора в этой главе, гложет смутное сомнение: не прячутся ли под маской харизматиков жулики и ложные пророки, выдающие свои выдумки за божественную волю? Не сводится ли харизматическое влияние к умению преподнести толпе красивую выдумку? Мы не всегда верим в то, что лидер стремится именно к тем целям, которые он нам живописует. Нам может казаться непонятным, даже абсурдным стремление лидера к социальному благу. Нам может показаться, что это лишь слова, которыми прикрывается стремление к обогащению, безудержный инстинкт власти или желание замолить грехи.

Но подлинный харизматический лидер — не мошенник, зарабатывающий себе на «Мерседес» или виллу в Провансе.

Установка «на отдачу» — неотъемлемая часть его миссии. Хотя это, разумеется, совсем не значит, что харизматик непременно действует из альтруистических побуждений. Лидер и впрямь берет на себя решение чужих проблем, но вовсе не бескорыстно. Наоборот, решение этих проблем — его собственный способ добиться личного успеха: самореализоваться, изменить мир к лучшему, добиться славы и обожания, высокого поста, преодолеть свои детские комплексы и амбиции или сколотить состояние.

Лидер, по существу, совершает бартерную сделку с группой. Смысл этой сделки состоит в том, что он готов взять на себя ответственность. Он думает о том, о чем среднему человеку думать трудно и неприятно. Восемьдесят, а то и больше процентов людей не готовы брать на себя ответственность. Они смиряются с дискомфортом, с тем, что не реализуют свой потенциал, с тем, что получают меньше денег и радости от жизни, что не чувствуют той же полноты жизни, какую чувствуют лидеры. Но люди готовы на такой расклад: это их плата за возможность не нести ответственность.

Харизматический лидер берет на себя максимум ответственности. Его подчиненные, коллеги, партнеры получают отдачу, пропорциональную взятой на себя доле ответственности. Остальное достается лидеру. В обмен на взятую ответственность он получает власть и право диктовать свою волю. И этой властью лидер распоряжается в своих интересах. Опираясь на нее, он приближается к достижению своих личных целей.

## Харизматик и его борьба

Не бывает миссии без борьбы. Любая миссия — завоевание, сражения, победы, ожесточенное противостояние. Практически каждый харизматик ощущает свою миссию как священную войну за все хорошее против всего плохого. Гитлер так и назвал свой объемный труд — «Моя борьба». Склонностью к борьбе харизматические лидеры напоминают личностей героического склада. Но если последние готовы сражаться и погибнуть, то харизматики намерены бороться, победить и жить дальше.

Миссию достаточно транслировать окружающим периодически. Борьбу же нужно демонстрировать постоянно. А с чем вообще борется харизматический лидер? Он всегда в напряжении, все время сталкивается с сопротивлением среды. Самый простой случай — борьба с болезнью. Многие харизматики долгое время борются с каким-нибудь заболеванием. Франклин Делано Рузвельт сделал политическую карьеру, будучи инвалидом; в сорок лет он заболел полиомиелитом. Борис Ельцин страдал сердечной недостаточностью. О Цезаре рассказывали, что он болел эпилепсией, хотя неясно, правда это или нет. Джон Кеннеди в течение двадцати лет, до самой смерти, мучился от сильных болей в позвоночнике. Травму он получил на флоте, спасая своих товарищей после столкновения с японским эсминцем. Че Гевара долго болел астмой, которая могла внезапно обостриться во время военного похода или революционных акций. Однако Че отмахивался от сочувствия и упорно курил сигары, утверждая, что они облегчают его состояние.

Более эффектный противник — внешние противоборствующие силы, общественные традиции и устои, наследие прошлого или же социум в целом. Бойцовская позиция, борьба с реальными врагами, обстоятельствами, режимом усиливает харизму личности, претендующей на особое влияние. Если мы изучим образы многих знаменитостей, от Аллы Пугачевой до Эдуарда Лимонова, от Владимира Высоцкого до Владимира Жириновского, то увидим, что в значительной степени эти образы опираются на идею борьбы.

Правда, не каждый поклонник сможет объяснить, с кем, как и зачем боролись все эти люди, а также кого именно они победили. Кажется, что Высоцкий был врагом советской системы. Но ведь эта система смотрела сквозь пальцы на то, что он давал концерты, пусть и неофициальные, в Штатах и Канаде или носился по улицам Москвы на «Мерседесе». Эта система разрешила ему брак с гражданкой капиталистической страны. Да и прямо критических, «антисоветских» стихов и песен у Высоцкого нет, хотя многие поклонники и интерпретировали его тексты именно

так. Высоцкий не выходил на митинги вместе с диссидентами, не выступал с политическими лозунгами, не подписывал коллективных писем, осуждающих партию и правительство. Тогда с чего же мы решили, что Высоцкий был борцом с системой? Все дело в его образе бунтаря и в образах его героев.

Другой пример — Владимир Жириновский, который производит на своих избирателей впечатление политика, непримиримо выступающего против режима. Однако если изучить, как депутаты от ЛДПР голосовали в Думе, то окажется, что они очень часто проявляли удивительную солидарность с партией власти. Впрочем, все это уже неважно: образ борцов с системой уже сложился и работает на харизматиков, даже если сами они ни с кем уже давно не сражаются.

Разумеется, не каждый лидер-харизматик — воинствующий агрессор, ратующий за уничтожение всех неверных. Многим вспомнится Ганди и его ненасильственное сопротивление. Ганди не держал оружия в руках, но борьба его была не менее ожесточенной, а победа — не менее радикальной, чем у французских революционеров на баррикадах. А, возможно, идеальным примером лидера-борца стал Нельсон Мандела, который успел и повторить уроки Ганди, и устроить вооруженную борьбу с режимом, и отсидеть в одиночном заключении (двадцать семь лет!), и стать президентом-объединителем, стремящимся примирить враждующие стороны.

Харизматик, в отличие от героя, не проигрывает. А если проигрывает, то утрачивает лидерство: поражения губительны для харизмы. Если шанс проиграть слишком велик, он предпочтет вовсе избежать боя. Или, скажем, умереть до того, как проиграет сражение. Так сделал Гитлер, который умер еще не побежденным. Германия окончательно пала уже без него.

Но Гитлер совершил ошибку, выбрав себе не тех врагов. Мудрые харизматики внимательно оценивают потенциального врага или соперника, прежде чем вступить с ним в конфликт. Они обдумывают, смогут ли с ним бороться и выиграть или же героически умрут. В то же время они понимают, что нельзя выбирать слабого соперника. Враг, с которым ты сражаешься, задает масштаб твоей

харизмы. Трудно завоевать репутацию харизматического лидера, если ты всю жизнь борешься с хроническим ринитом. Образ такого противника невозможно драматизировать.

В основе борьбы харизматика лежит стремление к власти. Иногда это настоящая жажда власти. Лидер, разумеется, преследует свои личные интересы. Но сражается он не за них — а за власть, за установление своего режима, за победу своей группы. Для большинства харизматиков, пусть они в этом и не признаются, борьба — естественное состояние, а для некоторых — смысл жизни. Они готовы перегрызть глотку тому, кто покушается на интересы их компании, их народа, их группы.

Борьба проистекает и из того, что для харизматика очень важно поделить мир на своих и чужих, врагов. Свои — те, кто проникся миссией и демонстрирует ей приверженность. Враги — все остальные, но особенно те, кто посягает на цель группы, на будущее, которое ей пообещал лидер. Реестр своих врагов лидер может пополнять произвольно, занося туда тех, кто мешает ему в данный момент. А может и вычеркивать из него тех, кто признал его версией будущего, продемонстрировал верность миссии.

Харизматическая личность всегда востребована там, где произошла беда, где нужно поднимать кого-то на борьбу. В начале 1990-х годов России очень хотелось воинствующего президента. И страна получила Ельцина, давно заработавшего имидж борца и бунтаря, радикала, отменившего советскую идеологию, выступающего на танке и готового пустить танки на парламент. Харизма Ельцина — это харизма революционера, харизма военного времени. Имидж борца сыграл большую роль и в президентской кампании 1996 года, которую имиджмейкеры Ельцина вели под лозунгом борьбы с поднявшей голову гидрой прошлого.

Столкнувшись с трудностями и опасностями, харизматик не станет успокаивать народ. Он не станет убеждать, что все устоится и они справятся, что время лечит раны и нет никакой трагедии. Для репутации будущего лидера нет ничего опаснее, чем пытаться снимать напряжение, утихомиривать людей, которые смотрят ему в рот и ждут, куда он их поведет. Михаил Горбачев пришел к власти

и инициировал перестройку. Это был кризис, большой перелом. Во время такого перелома народ нуждается в харизматическом лидере, который способен лихо провести страну через сложные времена, увлечь людей за собой. Горбачев пошел по другому пути. Это была попытка достичь компромисса. Консенсуса. Не искать врагов, а искать друзей. Страну трясет, а лидер пытается строить гармонизирующую модель. Этот диссонанс и подорвал его позиции как президента, вывел его из числа серьезных политических игроков.

Более расчетливый лидер поступит наоборот. Вместо того чтобы успокаивать, он будет повышать напряжение. Он расскажет людям, что все хуже некуда, впереди маячит катастрофа. Но: к счастью, есть человек, который знает, как со всем этим справиться.

Когда Джордж Буш-младший сменил Билла Клинтона на посту президента США, многим стало понятно, что пришло время нестабильности. Буш — лидер с высоким харизматическим потенциалом. Его харизма проявляется и в его жестких решениях, и в его облике, и в его высказываниях. Буш понимал, как действовать в кризисное время, и практически сразу втянул страну в затяжные конфликты. Оба президентских срока Буша Америку трясло, а закончилось все это мировым финансовым кризисом. Возможно, Буш выступил бы как успешный харизматический лидер и здесь, но ничего не поделаешь, время его вышло.

Однако действовать таким образом может и лидер, не очень склонный к конфронтациям. В сентябре 2012 года Барак Обама рассказывал американцам о карточном домике Уолл-стрит, который рухнул и увлек за собой миллионы простых американцев. «Я не буду притворяться, что путь, который я предлагаю, короток и легок. Вы выбрали меня не затем, чтобы я говорил вам то, что вы хотите слышать. Вы выбрали меня, чтобы я говорил вам правду. И правда такова: у нас уйдут многие годы на то, чтобы ответить на вызовы, копившиеся десятилетиями. Это потребует совместных усилий, общей ответственности и того смелого, упорного экспериментаторства, которое демонстрировал Франклин Рузвельт во времена того единственного кризиса, который был хуже сегодняшнего... Но знай, Америка: наши проблемы могут быть решены. Наши

трудности могут быть преодолены. Путь, который мы предлагаем, может быть более сложным, но он ведет в лучшее будущее».

Харизматикам атмосфера войны очень нравится. Они в эту войну играют с упоением. Люди, наделенные харизмой, чувствуют, что эффективны в кризисные периоды. Они даже дома или на отдыхе пытаются играть роль генералов: «К приему пищи приступить!» Без борьбы, без преодоления харизматику может стать скучно. Он теряет след своей миссии, теряет интерес к людям, без которых ее не выполнить.

Но все кризисы когда-нибудь кончаются. Стабилизация власти подкладывает мину под харизму, и харизматики этого опасаются. Чтобы сохранить харизму, вождь вынужден, уже добившись легитимной власти, продолжать борьбу и даже стремиться к ее обострению. Что происходит после революции? Правильно. Поиск и уничтожение врагов революции. Затем — поиск недобитых противников революции. На арену выходят тайные враги, жаждущие реванша. Появляются внешние враги, заинтересованные в возвращении прежних вождей или же замене революционных лидеров на своих ставленников. В крайнем случае врагами становятся силы природы, мор, голод или другие враждебные явления, требующие преодоления и борьбы.

В бизнесе харизматические лидеры сознательно или подсознательно провоцируют ситуации, чреватые кризисом, создают атмосферу, притягивающую конфликты. Любой компании нужно «чувство напряженности и кризиса», иначе ей не преуспеть, писал глава Samsung Ли Гон Хи в 1997 году. Харизматики идут на обострение отношений с конкурентами, на открытое противостояние с властями, устраивают бесконечные авралы. Если их оттесняют от высшего поста, они стремятся стать неформальными лидерами, создают второй центр власти, находящийся в жесткой оппозиции к официальному центру. Харизматики превращают не только свою жизнь, но и жизнь своих подчиненных в борьбу. Пытаться им противостоять — только играть им на руку.

Стремясь сохранить свое влияние, харизматик переводит корпоративные структуры чуть ли не на военное положение. Сбор урожая превращается в «битву за урожай», выполнение плана

продаж — в войну продавцов с конкурентами и друг с другом. Вводится принцип единоначалия: каждый знай свое место. Сотрудники маршируют и поют гимны. Если харизматик не встретится со своей противоположностью в лице более взвешенного, осторожного лидера или менеджера, он начнет выискивать врагов повсюду, высасывать их из пальца.

Стив Джобс, видя, как Google продвигает свою альтернативу iPhone, стремительно превратил рыночное противостояние в моральное. Джобс изобразил Apple силой добра, которая вкладывает миллиарды в новые продукты и решения, а Google — силой зла, бессовестно крадущей гениальные идеи. Джобс говорил не об убытках, а о том, что Google творит зло. «Я буду бороться до последнего вздоха, если потребуется, я потрачу каждый цент из 40 миллиардов на банковском счету Apple, чтобы исправить это зло. Я собираюсь уничтожить Android, потому что это ворованный продукт», — кричал Джобс. «Я устрою им термоядерную войну», — говорил он о судебном процессе против производителя телефонов HTC.

Стив Баллмер из Microsoft, узнав, что Google переманил у него ведущего инженера, швырнул стул через всю комнату. «Я похороню этого парня, — заорал он, имея в виду главу Google Эрика Шмидта. — Я уже это делал и сделаю еще раз. Я, черт возьми, убью Google!»

В России самый известный пример такого борца и скандалиста — Евгений Чичваркин, бывший глава «Евросети». Чичваркин успел повоевать практически со всеми своими основными партнерами. Действовал он при этом очень жестко и демонстративно: запрещал продвигать телефоны определенных марок, требовал от сотрудников продавать одну продукцию в ущерб другой и так далее. От каждого оппонента Чичваркин стремился добиться более выгодных условий.

Но у стороннего наблюдателя не может не появиться предположения, что конфликт был самоцелью. Ведь как только у «Евросети» заканчивалось одно противостояние, тут же начиналось новое. За конфликтом с Nokia начиналась тяжба с Samsung. За разборкой с Samsung следовало стремление надавить на МТС. Дело было, похоже, не в пиаре: ведь большой вопрос, позитивный ли пиар у ритейлера, который так грубо поступает со своими



крупными партнерами, который может вовсе убрать с полок телефоны какой-то марки или спустить их на нижние полки и не протирать от пыли. Этим странным для делового партнера поведением Чичваркин измотал нервы и своим сотрудникам, и контрагентам.

В России вообще немало предпринимателей, известных своей склонностью к конфликтам. Например, девелопер Сергей Полонский, который многократно судился и со своими партнерами, и с покупателями своей недвижимости, сражался с журналистами и с мэрией Москвы. На встрече замглавы Администрации президента Владислава Суркова с бизнесменами Полонский возмущенно заявил: «Многие хотят задать вопрос про отношения бизнеса и власти, но боятся!.. 80% бизнесменов сидят на чемоданах!» И получил резкую отповедь от Суркова, который посоветовал чемоданы распаковать и вообще «быть скромнее». В 2011 году Полонский написал вице-мэру Москвы Владимиру Ресину письмо, начинающееся со слов «Ув. Ресин, Вы что, с дуба рухнули?», а несколько позднее повздорил на телепередаче с другим миллиардером, Александром Лебедевым. Дошло до драки.

Харизматик способен заразить манией преследования своих подчиненных. Многие начальники, опираясь на службу безопасности, внушают сотрудникам, что враги постоянно следят за их движениями и добывают всякого рода информацию о компании. Затем рождается миф о внедренных конкурентах агентах, которые занимаются подрывной работой и шпионажем. Доходит до того, что шеф говорит на общем собрании: «Я знаю, что среди нас есть предатель. Советую ему покинуть компанию, пока не поздно». Сотрудники начинают подозревать друг друга, шептаться по углам и искать виновных.

Если конкурентная ситуация не дает харизматику поводов для борьбы, он может выразить себя в спорте (и это, пожалуй, самый безопасный исход). Спорт — это символическая война, замена поля битвы. Поэтому так популярны спортивные состязания между американскими университетами: это не просто физические развлечения, это доказательство того, что у одних картина мира



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

