

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ	3
ВВЕДЕНИЕ	5
1. ХАРАКТЕР:	
БУДЬТЕ ТВЕРДЫМ, КАК СКАЛА.....	9
2. ХАРИЗМА:	
ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ МОЖЕТ РЕШИТЬ ВСЁ.....	19
3. ПРЕДАННОСТЬ ДЕЛУ:	
ОНА ОТЛИЧАЕТ ЛЮДЕЙ ДЕЛА ОТ ПРАЗДНЫХ МЕЧТАТЕЛЕЙ	27
4. УМЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ:	
БЕЗ НЕГО ВЫ БУДЕТЕ ШАГАТЬ ПО ЖИЗНИ В ОДИНОЧКУ.....	37
5. КОМПЕТЕНТНОСТЬ:	
ЕСЛИ ВЫ РАЗОВЬЕТЕ ЕЕ В СЕБЕ, ТО ЛЮДИ ПРИДУТ К ВАМ	47
6. МУЖЕСТВО:	
ОДИН ЧЕЛОВЕК, НАДЕЛЕННЫЙ МУЖЕСТВОМ, ОБРАЗУЕТ БОЛЬШИНСТВО.....	57
7. ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬ:	
УМЕНИЕ ПОКОНЧИТЬ С НЕРАЗРЕШИМЫМИ ЗАГАДКАМИ	67
8. СФОКУСИРОВАННОСТЬ:	
ЧЕМ ОНА ЧЕТЧЕ, ТЕМ ЧЕТЧЕ ВЫ ДЕЙСТВУЕТЕ	75
9. ЩЕДРОСТЬ:	
ОТ ВАШЕЙ СВЕЧКИ НЕ УБУДЕТ, ЕСЛИ ОНА СВЕТИТ ЕЩЕ И ОКРУЖАЮЩИМ	85
10. ИНИЦИАТИВНОСТЬ:	
БЕЗ НЕЕ ВЫ НЕ СТУПИЛИ БЫ И ШАГУ	95
11. УМЕНИЕ СЛУШАТЬ:	
ЧТОБЫ ВСТУПАТЬ В КОНТАКТ С СЕРДЦАМИ ЛЮДЕЙ, ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОИ УШИ	105
12. СТРАСТЬ:	
ПРИНИМАЙТЕ ЭТУ ЖИЗНЬ И ЛЮБИТЕ ЕЕ.....	115
13. ПОЗИТИВНАЯ УСТАНОВКА:	
ЕСЛИ ВЫ УБЕЖДЕНЫ, ЧТО СМОЖЕТЕ, ТО РЕАЛЬНО СМОЖЕТЕ	125

14. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ:	
НЕЛЬЗЯ ПОЗВОЛЯТЬ ВАШИМ ПРОБЛЕМАМ ОСТАВАТЬСЯ ПРОБЛЕМАМИ	135
15. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ:	
ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ЛАДИТЬ С ЛЮДЬМИ, ОНИ БУДУТ ЛАДИТЬ С ВАМИ	145
16. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ:	
ЕСЛИ ВЫ НЕ БУДЕТЕ САМИ ВЕСТИ МЯЧ К ВОРОТАМ, ТО НЕ СМОЖЕТЕ ВОЗГЛАВЛЯТЬ КОМАНДУ	155
17. УВЕРЕННОСТЬ:	
КОМПЕТЕНТНОСТЬ НИКОГДА НЕ КОМПЕНСИРУЕТ НЕУВЕРЕННОСТИ	163
18. САМОДИСЦИПЛИНА:	
ПЕРВЫЙ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НАХОДИТСЯ ПОД ВАШИМ НАЧАЛОМ, — ЭТО ВЫ САМИ	173
19. ГОТОВНОСТЬ СЛУЖИТЬ ДРУГИМ:	
ЧТОБЫ ПРОДВИНУТЬСЯ ВПЕРЕД, ПРОПУСТИТЕ СНАЧАЛА ДРУГИХ	183
20. СПОСОБНОСТЬ К ОБУЧЕНИЮ:	
ЧТОБЫ ОСТАВАТЬСЯ ЛИДЕРОМ, ОСТАВАЙТЕСЬ УЧЕНИКОМ	193
21. ПЕРСПЕКТИВНОЕ ВИДЕНИЕ:	
ВЫ МОЖЕТЕ ДОСТИЧЬ ТОЛЬКО ТОГО, ЧТО В СОСТОЯНИИ УВИДЕТЬ	203
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	212
ОБ АВТОРЕ	213
ПРИМЕЧАНИЯ	215

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Хотел бы поблагодарить всех сотрудников издательства «Thomas Nelson», которые всегда трудятся весьма напряженно и прекрасно работают над моими книгами.

Хочу также сказать спасибо членам коллектива фирмы INJOY, в частности Линде Эггерс, моей помощнице по административным вопросам, Бренту Коулу, моему помощнику по вопросам исследований, и Стефани Ветцел, моему корректору, которые делают меня намного лучше, чем я есть.

Наконец, должен выразить благодарность Чарли Ветцелу, моему литературному сотруднику, чья работа дает мне дополнительное время и возможность воздействовать на других.

ВВЕДЕНИЕ

Что заставляет людей следовать за лидером? Почему люди упорно не отвечают на призывы одного лидера, а за другим готовы идти хоть на край света? Что отделяет теоретиков лидерства от преуспевающих лидеров, которые эффективно ведут за собой в реальном мире? Причина заключается в особенностях характера и личных качествах каждого конкретного человека.

Друг мой, а известно ли вам, в какой мере вы сами обладаете тем, что требуется, чтобы стать подлинным лидером, — из разряда тех, кто притягивает к себе людей и по воле которого вершатся важные дела? Я имею в виду следующее: если бы вы выделили время и действительно заглянули вглубь себя, то в какой степени вы обнаружили бы там качества, которые необходимы для того, чтобы воплотить в жизнь самые смелые мечты — настолько величественные, что вы никогда не делились ими с кем-либо? Это и есть тот вопрос, который каждый из нас должен иметь мужество честно задать себе — и честно ответить на него, — если он хочет в полной мере реализовать свой истинный потенциал.

Я написал эту книгу с целью помочь вам распознать, развить и «довести до блеска» те личностные характеристики, которые необходимы, чтобы стать по-настоящему эффективным лидером — таким, за которым хотят и готовы следовать люди. Если вы уже читали мою книгу «21 неопровержимый закон лидерства», то понимаете, что превращение в лидера требует немало времени. Сформулированный в ней закон гласит, что нельзя стать лидером за один день — это долгий процесс, требующий ежеднев-

ных усилий. Отчасти развитие лидерских качеств обеспечивается освоением законов лидерства и пониманием того, каким образом они срабатывают. Но быть теоретиком и реально вести людей за собой — это две совсем разные вещи.

Недавно я беседовал со своим другом Биллом Фрименом. Он занимает пост президента фирмы Watkins Associated Industries — самой крупной в Америке частной компании, занимающейся автомобильными грузоперевозками. Билл — превосходный руководитель, однако, как и все хорошие лидеры, он непрерывно ищет пути и способы, позволяющие расти. «Я прочитал около половины твоей книги, — сказал он мне, имея в виду “21 неопровержимый закон лидерства”. — Она впечатляет и всерьез воздействует на меня». Затем он произнес довольно длинную тираду, которая впечатлила и всерьез подействовала уже на меня. «Позволь изложить тебе, каким образом я читаю ее, — начал он. — Каждое утро я начинаю новую главу. И на протяжении всего этого дня думаю про данный закон лидерства. В процессе работы я смотрю на себя и задаюсь вопросом: а как действую я применительно к указанному закону? Кроме того, я слежу за сотрудниками в нашем офисе, стремясь понять, применяют ли они его на практике, анализирую в этом же плане всю нашу компанию в целом, наблюдая, оценивая и размышляя. Каждое утро начинается для меня с нового закона. И он в самом буквальном смысле открывает мне глаза на многое».

Поверьте, слова Билла действительно заставили мои жизненные соки циркулировать энергичнее. Фактически именно его замечания послужили для меня той подсказкой, которая побудила написать данную книгу. Он подходит к проблеме развития своих лидерских качеств изнутри, как оно и должно быть. Лидеры достигают эффективности благодаря особенностям своего характера. И чтобы дойти до самого высокого уровня лидерства, вы должны развивать их в себе, действуя изнутри.

После разговора с Биллом мне понадобилось некоторое время, чтобы поразмыслить о чертах характера лучших из известных мне лидеров — тех, за кем люди действительно хотят следовать. Я выяснил, что у них есть общего. Затем потолковал с другими лидерами и выслушал их впечатления. Наконец, проанализировал особенности характера лидеров, оставивших яркий след в истории. В результате я составил список из 21 качества, которыми обладают все великие лидеры. Именно эти черты описаны и проиллюстрированы в данной книге, задуманной как дополнение, продолжение и развитие «21 неопровержимого закона лидерства».

С головой окунувшись в данную книгу, вы можете подумать, что в состоянии легко и небрежно прочесть сразу несколько глав. Вы даже можете посчитать себя способным «проглотить» всю книгу за один присест. Не делайте этого. Книга «21 качество лидера» рассчитана на то, что ее будут усваивать точно так же, как подошел к ней Билл Фримен, — стратегически и методически.

Хочу призвать вас свыкнуться с этой книгой — на это потребуется некоторое время. Прочитайте главу и не торопясь обдумайте ее. Если качество, которое вы изучаете в данный момент, относится к числу ваших слабых мест, не пожалейте времени и займитесь им вплотную, прежде чем перейти к следующей главе. У вас может даже возникнуть желание повторять весь этот процесс несколько раз в течение года, чтобы каждая описанная в данной книге черта стала неотъемлемым свойством вашего характера.

Все взлеты и падения определяются лидерством. А оно в действительности вырабатывается изнутри. Если вы в состоянии внутренне стать таким лидером, каким должны быть, то обязательно сумеете и в реальной жизни стать таким лидером, каким хотите быть. Люди изъявят желание следовать за вами. А когда это произойдет, вам будет по силам решить любую задачу в этом мире.

1

ХАРАКТЕР: БУДЬТЕ ТВЕРДЫМ, КАК СКАЛА

Лидерство — это способность и воля вести мужчин и женщин к единой цели, а также характер, который внушает доверие.

Бернард Монтгомери,
британский фельдмаршал

Никогда «ради мира и спокойствия» не отказывайтесь от собственного опыта и убеждений.

Даг Хаммаршельд,
политический деятель
и лауреат Нобелевской премии мира

УМЕНИЕ ИЗВЛЕКАТЬ ИЗ СВОЕГО ХАРАКТЕРА ВСЁ

Если вам довелось пользоваться услугами небольших американских аэропортов или у вас большой опыт полетов на частных самолетах различных корпораций, то вы, вероятно, видели реактивный самолет Lear jet или даже летали на нем. У меня пару раз тоже была такая возможность, и полет на Lear jet оставил самые приятные воспоминания. Это малые, рассчитанные на перевозку всего 5—6 пассажиров, и очень скоростные самолеты. Изнутри они выглядят похожими на узкую трубу с закрепленными на ней реактивными двигателями.

Должен признать, перелет на Lear jet вызывает довольно сильные, даже пьянящие ощущения. Но для меня самое замечательное в нем — то изрядное время, которое он позволяет сэкономить. Я налетал на авиалиниях буквально миллионы километров и, увы, приучен к длительному времяпрепровождению в аэропортах, к возне с возвратом арендованных автомобилей, к ожиданиям пересадок, к толчее на аэровокзалах и другим бесконечным задержкам. Все это может вызвать у пассажира ощущение самого настоящего кошмара. Так вот, полет на Lear jet может просто сократить время путешествия наполовину.

Отцом этого удивительного самолета был Билл Лир. Этому изобретателю, летчику, бизнесмену принадлежало более 150 патентов, в том числе на автопилот, автомобильный радиоприемник и восьмидорожечную магнитную ленту (все прочие просто невозможно перечислить). Лир по типу своего мышления являлся первопроходцем, и уже в 50-е годы он был в состоянии увидеть потенциальные выгоды от производства малых реактивных самолетов для внутрифирменного применения. Ему понадобилось несколько лет, чтобы воплотить свою мечту в реальность, и в 1963 году опытный образец реактивного самолета Lear jet

впервые оторвался от взлетной полосы, а в 1964 году Билл Лир поставил свой первый серийный самолет клиенту.

Лира ждал немедленный успех, и он быстро продал много самолетов. Но довольно скоро после того, как он развернул массовое производство, Лир узнал, что два самолета, которые он выпустил, потерпели аварию при загадочных обстоятельствах. Он был подавлен и разбит. На тот момент в частном владении находились 55 самолетов марки Lear jet, и Лир немедленно послал всем их владельцам оповещение с требованием поставить принадлежащие им самолеты на прикол, пока он и его команда не смогут установить, что стало причиной аварий. Мысль, что возможна потеря еще большего количества жизней, была для него гораздо важнее, чем любая вредная антирекламная шумиха, которую могла бы породить подобная акция в средствах массовой информации.

Разбирая обстоятельства злополучных полетов, Лир, похоже, обнаружил потенциальную причину, но он на земле не мог проверить свою гипотезу. Существовал только один надежный способ выяснить, правильно ли он диагностировал причину неприятностей: ему следовало попытаться воссоздать данную ситуацию лично — в воздухе.

Это была опасная процедура, но Лир пошел на нее. Сидя за штурвалом своего реактивного самолета, он сознательно почти утратил управление над ним, и его едва не постигла та же участь, что и двух погибших пилотов. Но он сумел совладать с ситуацией, успешно завершил этот испытательный полет и смог собственноручно проверить смертоносный дефект.

В результате Лир придумал новый узел с целью устранить данную проблему и оснастил им все 55 самолетов, тем самым ликвидировав угрозу.

Запрет на подъем самолетов в воздух обошелся Лиру очень дорого. Кроме того, простаивание всего парка Lear jet в ангарах посеяло в умах потенциальных клиентов се-

мена сомнения. В результате ему понадобилось целых два года, чтобы восстановить свой бизнес. Но Лир никогда не сожалел о своем решении. Чтобы разрешить загадку трагических аварий, он был готов поставить на кон свой успех, свое благосостояние и даже свою жизнь — но только не свою порядочность. А для этого необходимо обладать сильным характером.

ДАЛЬНЕЙШАЯ КОНКРЕТИЗАЦИЯ

То, каким образом лидер действует в трудных жизненных обстоятельствах, многое говорит о его характере. Кризис отнюдь не обязательно формирует характер, но уж наверняка выявляет и раскрывает его. Большая беда — это своего рода переломный момент, перепутье, которое заставляет человека сделать выбор: либо проявить характер, либо пойти на компромисс. Каждый раз, когда он выбирает характер, ему удастся стать сильнее, даже если это вызывает отрицательные последствия. Как отмечал писатель Александр Солженицын, «смысл земного существования — вовсе не в достижении благополучия, как мы привыкли думать, а в укреплении души». Укрепление и всестороннее развитие характера — это основное условие нашего развития не только как лидеров, но и как личностей.

Что каждый человек должен знать о характере?

1. Характер — это больше чем просто слова

Любой может сказать, что он обладает цельным характером и глубокой порядочностью, но реальным индикатором является только действие. Ваш характер определяет вашу сущность. Это, в свою очередь, определяет то, как вы воспринимаете окружающий мир. Наконец, ваш способ восприятия мира определяет ваши поступки. Именно поэтому ни в коем случае нельзя отделять характер лидера от его действий. Если действия и намерения лидера

непрерывно вступают в противоречие друг с другом, то нужно пристальнее приглядеться к его характеру, чтобы выяснить, почему так происходит.

*2. Талант — это дар,
зато характер — это ваш собственный выбор*

В жизни есть масса вещей, над которыми мы не властны. Мы не в состоянии выбрать себе родителей. Нам не дано влиять ни на место, ни на обстоятельства нашего рождения или воспитания. Мы не в силах пополнить список наших талантов или же повысить свой коэффициент интеллектуальности (IQ)¹. Но вот характер себе мы действительно выбираем сами. Фактически мы творим его всякий раз, когда делаем выбор — сражаться с трудной ситуацией или же уползти от нее в кусты, согнуться перед лицом правды или выстоять под ее тяжестью, хватывать легкие деньги или платить полную цену. Живя и ежедневно делая свой выбор, вы тем самым творите свой характер.

3. Характер приносит успех в отношениях с людьми
Истинное лидерство всегда означает привлечение других людей. (Как говорит одна пословица, посвященная лидерству, «если вы думаете, что ведете за собой других, а за вами никого нет, то вы просто прогуливаетесь».) Последователи перестают доверять лидерам, если узнают, что у тех неустойчивый характер, и никогда больше не идут следом за ними.

*4. Лидеры не могут подняться выше ограничений,
налагаемых их характером*

Вам доводилось когда-либо видеть весьма талантливых людей, которые внезапно теряли голову, добившись некоторого успеха? Ключ к этому явлению лежит опять же в характере. Стивен Берглас, психолог из Гарвардской медицинской школы и автор книги «Синдром успеха», говорит, что люди, достигшие больших высот, но не обладаю-

щие твердым, как скала, стрессоустойчивым характером, неизбежно катятся вниз, к катастрофе. Он полагает, что судьбой им предназначен один или несколько из следующих четырех вариантов: высокомерие, болезненное чувство одиночества, губительный поиск приключений или постоянные нарушения супружеской верности. Каждая из перечисленных возможностей и есть та ужасная цена, которую приходится платить за слабый характер.

Вопросы, НАД КОТОРЫМИ СТОИТ ПОРАЗМЫСЛИТЬ

Если вы оказались в одной из четырех ловушек, которые выявил Берглас, возьмите тайм-аут. Сделайте все необходимое, чтобы избавиться хотя бы от некоторой части тех стрессов, которыми сопровождается ваш успех, и не бойтесь обратиться за профессиональной помощью к психотерапевту. Не думайте, что вы сможете выбраться из ямы, в которую провалились, с помощью дополнительных денег, возросшего престижа или просто за счет времени, которое будто бы лечит всё. Если игнорировать трещины, имеющиеся в характере, то со временем они станут только глубже и губительнее.

Но и в том случае, если вы не попали ни в одну из этих четырех ловушек, все равно полезно проанализировать состояние вашего характера. Спросите себя: соответствуют ли ваши слова действиям и всегда ли такое соответствие имеет место? Когда вы говорите, что доведете какое-то задание до конца, то всегда ли держите слово? Если пообещали детям, что сделаете какую-то вещь к моменту их выступления на школьном концерте или к футбольному матчу, то как поступаете потом? Могут ли люди доверять вашему рукопожатию так, словно это юридически оформленный договор?

Коль вы ведете других за собой дома, на работе или в местном сообществе, то должны осознавать, что самым

важным из ваших активов является характер. Дж. Алан Бернارد, президент компании Mid Park, заявляет: «Уважение, которое обязательно должно вызывать к себе лидерство, требует, чтобы этика лидера не породила ни малейших сомнений. Он обязан не только всегда находиться по нужную сторону водораздела между правильным и ошибочным, но и пребывать на изрядном удалении от “серой зоны”».

ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ДОВОДКА НА ДОМУ

Чтобы улучшить свой характер, действуйте следующим образом:

- *Ищите трещины.* Уделите некоторое время внимательному рассмотрению основных сфер вашей жизни (работы, брака, семьи, общественных обязанностей и т. д.) и отыщите те ситуации, где вы позволяли себе срезать углы, выбирать кратчайший путь, идти на компромисс или подводить людей. Запишите все подобные случаи за истекшие два месяца, которые вы сможете вспомнить.
- *Выделите повторяющиеся эпизоды.* Проанализируйте ответы, которые вы только что выписали. Не обнаруживается ли при этом некая закономерность, та особая область, где у вас есть слабина, и не сталкиваетесь ли вы с каким-то типом проблем, которые то и дело дают о себе знать? Выявление трафаретных, повторяющихся эпизодов поможет вам диагностировать изъяны своего характера.
- *Не игнорируйте последствия своих поступков.* Действия по исправлению характера начинаются в тот момент, когда вы признаете свои промахи, приносите за них извинения и отвечаете за свои поступ-

ки. Составьте список всех, перед кем вы должны извиниться за свои действия, а затем искренне сделайте это.

- *Перестраивайтесь.* Одно дело — мужественно отвечать за свои прошлые действия и совсем другое — строить новое будущее. Теперь, когда вы определили те области, где у вас имеются слабости, разработайте план, который исключит повторение вами тех же ошибок.

ВАЖНЫ ЕЖЕДНЕВНЫЕ УСИЛИЯ

Один человек повел свою маленькую дочь на карнавал, где та немедленно помчалась к киоску со сладостями и попросила сахарной ваты. Когда продавец вручал ей огромную охапку желанного лакомства, отец спросил: «Дорогая, а ты уверена, что сможешь съесть все это?»

«Не волнуйся, папочка, — ответила девочка, — внутри я куда больше, чем снаружи». В этом-то и состоит истинный характер — быть по-настоящему большим внутри.

2 ХАРИЗМА: ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ МОЖЕТ РЕШИТЬ ВСЁ

Как стать харизматическим лидером? Нужно больше беспокоиться о том, чтобы окружающие хорошо думали про самих себя, а не про вас.

Дэн Рейланд, вице-президент по вопросам развития лидерства, корпорация INJOY

Мне пока не доводилось встретить человека, какой бы высокий пост он ни занимал, который бы не работал лучше и не прилагал больше усилий под воздействием похвал, нежели под воздействием критики.

Чарлз Шваб, промышленник

САМАЯ УМНАЯ ЛИЧНОСТЬ В АНГЛИИ

Во второй половине XIX столетия две сильные личности конкурировали за пост лидера правительства Великобритании: Уильям Гладстон и Бенджамин Дизраэли. Эти два политических деятеля были самыми настоящими соперниками. Можно представить, какие чувства они испытывали по отношению друг к другу, основываясь на следующем замечании, которое однажды сделал Дизраэли: «Хотите знать разницу между неприятностью и бедствием? Если бы Гладстон свалился в Темзу, это была бы неприятность. Но вот если бы кто-нибудь вытащил его оттуда, то можно было бы говорить о самом настоящем бедствии».

Многие люди убеждены, что Гладстон, являвшийся лидером либеральной партии на протяжении трех десятилетий, воплощал в себе все лучшие качества викторианской Англии. Он изначально посвятил свою карьеру государственной службе, был прекрасным оратором, замечательно разбирался в финансах и показал себя человеком непоколебимой морали. Гладстон целых четыре раза становился премьер-министром Великобритании, оказавшись единственным государственным мужем в истории этой страны, который удостоился подобной чести. Под его руководством Великобритания создала отличную общенациональную систему образования, провела парламентскую реформу и предоставила право голоса существенному числу своих граждан, принадлежавших к трудящимся классам.

Бенджамин Дизраэли, который назначался премьер-министром дважды, был человеком совсем иной формации. Он вступил в политику уже после достижения 30-летнего возраста и построил свою репутацию на деятельности в качестве дипломата и социального реформатора. Но его

самым большим достижением стала великолепно задуманная и искусно проведенная тайная операция по покупке Великобританией акций Суэцкого канала.

Хотя оба этих политика многое сделали для Англии, как лидеров их различал присущий каждому из них подход к людям. Отличие между ними может быть лучше всего проиллюстрировано рассказом некой молодой дамы, которая как-то имела удовольствие ужинать с одним из этих соперничавших государственных деятелей, а на следующий вечер — со вторым. Когда у этой леди спросили о впечатлении, которое произвел на нее каждый из них, она сказала: «Когда я покинула столовую после ужина с мистером Гладстоном, мне подумалось, что он — самый умный мужчина в Англии. Но после ужина с мистером Дизраэли я подумала, что общалась с самой умной женщиной в Англии».

У Дизраэли имелось свойство, которое притягивало к нему людей и порождало у них желание следовать за ним. Он обладал харизмой.

ДАЛЬНЕЙШАЯ КОНКРЕТИЗАЦИЯ

Большинство людей думают про харизму как про нечто мистическое, почти не поддающееся определению. Они считают, что этим свойством человек или наделяется в момент рождения, или же оно вообще не дано ему. Но это неверно. Харизма, попросту говоря, — это способность притягивать к себе людей. И ее, равно как и другие черты характера, можно в себе развить.

Чтобы превратиться в человека, который притягивает к себе других, вы должны:

1. Любить жизнь

Люди обожают тех лидеров, которые обожают жизнь. Подумайте о тех, с кем вам по-настоящему хочется проводить время. Каким образом вы бы описали их? Как людей

сварливых? Ожесточившихся и «прогорклых»? Не выходящих из состояния депрессии? Конечно же нет. Ваши фавориты радуются, а не жалуются. Они относятся к жизни со всей страстью. Если вы хотите привлекать к себе людей, то должны быть похожи на тех, с кем сами любите общаться. Известный в XVIII веке проповедник Джон Уэсли² отлично понимал это, произнося следующие слова: «Когда вы восходите на костер, дабы сжечь себя, люди с удовольствием готовы прийти, чтобы поглядеть, как вы будете гореть».

2. Ставить каждому человеку пятерку

Едва ли не самое лучшее из того, что вы можете сделать для людей, а заодно и привлечь их к себе, — это ожидать от них исключительно наилучшего. Я называю это умением ставить каждому человеку пятерку. Оно помогает окружающим более высоко оценивать себя, но в то же время помогает и вам. По словам Жака Визеля, «углубленное изучение ста человек, которые стали миллионерами благодаря собственным усилиям, показало наличие у них единственного общего знаменателя. Все эти весьма преуспевающие мужчины и женщины умели видеть в людях только хорошее».

Бенджамин Дизраэли понимал данную мысль и применял ее на практике, в чем и состоял один из секретов его харизмы. Он как-то сказал: «Величайшее благо, которое вы можете сделать для другого человека, — это не просто поделиться с ним своими богатствами, но и показать ему его собственные». Если вы цените окружающих людей, поощряете их в разных начинаниях и помогаете им реализовать свой потенциал, то они наверняка полюбят вас за это.

3. Дарить людям надежду

Французский генерал Наполеон Бонапарт характеризовал лидеров как тех, кто «действует с надеждой». Подобно

всем великим лидерам, он знал, что самый большой наш капитал — это надежда. Если вы в состоянии стать человеком, который наделяет этим величайшим даром окружающих, они будут тянуться к вам и навсегда останутся благодарными.

4. Делиться собой и своими достоинствами

Люди любят тех лидеров, которые делятся своими достоинствами и шагают по жизни рука об руку с приверженцами. Ведя за собой других людей, отдавайте им все, что у вас есть. Пусть ваша мудрость, ваши ресурсы и даже какие-то особенные житейские события станут и их достоянием. В этом, кстати говоря, состоит одно из моих самых любимых занятий. Например, недавно я отправился на ежегодный фестиваль рассказчиков разных занимательных историй, проходящий в Джонсборо, штат Теннесси. Это было одно из тех мероприятий, которое я уже много лет хотел посетить, и когда мне наконец удалось внести его в свой напряженный график, то я и моя жена Маргарет захватили с собой двух руководителей моей фирмы и их жен. Все мы замечательно провели время, и, что еще более важно, я сумел дополнительно внести в жизнь своих сотрудников нечто ценное, побывав бок о бок с ними на необычном и очень интересном празднике.

Когда речь заходит о харизме, то главное здесь — умение поставить себя на место другого человека. Подлинная харизма присуща тем лидерам, которые прежде, чем начать думать о себе, размышляют об окружающих и о том, что их заботит.

ВОПРОСЫ, НАД КОТОРЫМИ СТОИТ ПОРАЗМЫСЛИТЬ

Как бы вы оценили себя, если речь заходит о харизме? Наблюдается ли у окружающих естественная тяга к вам? Действительно ли вы нравитесь другим? Если нет, то не

исключено, что вам присущи некоторые из следующих качеств, которые препятствуют проявлению подлинной харизмы:

Гордыня. Никто не хочет следовать за лидером, который думает, будто он лучше всех на свете.

Неуверенность в себе. Если вы не чувствуете себя комфортно наедине с самим собой, то другие также будут испытывать подобное чувство.

Капризность. Если люди никогда не знают, чего от вас ожидать, они не будут ожидать ничего.

Чрезмерная требовательность. Люди уважают стремление к совершенству, но страшатся абсолютно нереалистичных ожиданий со стороны своего лидера.

Цинизм. Люди не хотят следовать за тем, кто на пути каждого луча надежды видит темное облако.

Если вы в силах избавиться от перечисленных свойств, то, стало быть, можете еще усерднее возвращать в себе качества харизматического лидера.

ОКОНЧАТЕЛЬНАЯ ДОВОДКА НА ДОМУ

Чтобы стать харизматическим лидером, делайте следующее:

- *Поменяйте объект своей сфокусированности.* В течение нескольких последующих дней понаблюдайте за тем, как вы взаимодействуете с людьми. Разговаривая с ними, всякий раз отмечайте для себя, какая часть ваших слов сконцентрирована лично на вас. Прodelайте это с тем, чтобы сместить баланс в пользу собеседника.
- *Займитесь игрой под названием «первое впечатление».* Попробуйте провести следующий эксперимент. Впервые сталкиваясь с кем-либо, предпринимите максимум усилий для того, чтобы произвести

на него или на нее хорошее впечатление. Заранее узнайте имя и фамилию этого человека. Сконцентрируйтесь на его интересах. Будьте позитивны. И, что самое важное, обращайтесь с ним как с лицом, которому вы ставите твердую пятерку. Если вы сможете поступать таким образом в течение одного дня, то сумеете делать это и каждый день, что сразу же приведет к повышению вашего авторитета как харизматического лидера.

- *Делитесь с другими тем, что у вас есть.* Сделайте своей долгосрочной целью готовность поделиться вашими ресурсами с другими людьми. Подумайте о том, каким образом вы можете в этом году внести дополнительную ценность в жизнь пятерых человек из вашего окружения. Это могут быть члены вашей семьи, коллеги, сотрудники или друзья. Предоставьте в их распоряжение такие ресурсы, которые помогут им вырасти в личном и профессиональном плане, а также возьмите их с собой в поездку, изначально задуманную как сугубо личную.

ВАЖНЫ ЕЖЕДНЕВНЫЕ УСИЛИЯ

Как-то Пирл Месту³, самую гостеприимную хозяйку вашингтонского салона со времен непревзойденной Долли Медисон⁴, попросили поделиться секретом того, каким образом ей успешно удается заполучать на устраиваемые у нее приемы так много богатых и знаменитых людей.

«Всё дело в словах, произносимых при встрече и прощании», — ответила она. Когда гость входил в ее дом, Пирл всегда встречала его словами: «Наконец-то вы пришли!» — а каждому, кто покидал прием, она неизменно говорила: «Мне очень жаль, что вы так быстро уходите!» Она была постоянно сфокусирована на других людях, а не на себе самой. Это и есть харизма.