

A portrait of a man with dark hair, wearing a dark suit, a light-colored shirt, and a striped tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a mix of green and yellow.

доктор Андрей Курнатов

В СОАВТОРСТВЕ
С ШЕКИЕЙ
АБДУЛЛАЕВОЙ

**БЕСТ-
СЕЛЛЕР**

10
дневных вопросов

**ДЕНЬГИ
БОЛЬШОГО
ГОРОДА**



Андрей Курпатов - уникальный и авторитетный специалист, врач-психотерапевт, руководитель Клиники доктора Андрея Курпатова, заведующий Санкт-Петербургским городским психотерапевтическим центром, член Балтийской педагогической академии

Олма Медиа Групп 2006

ISBN: 5-373-00318-2

Красивая, умная, успешная журналистка на правах друга расспрашивает доктора Курпатова о... деньгах.

Где их взять и что с ними делать? А главное - как к ним относиться? Прощать ли должникам нашим? Чем своя жадность отличается от чужой? Как связаны секс и карьера? Есть ли панацея от бедности? И наконец, как добиться настоящего успеха и остаться в живых?

На правах друга доктор Курпатов отвечает предельно честно, точно и по существу.

"Деньги большого города" - руководство по финансам... с психологическим уклоном.

Покупайте "Деньги большого города" с доктором Курпатовым!

<http://librus.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

Вместо введения от доктора Курпатова

Пролог

Глава первая НЕ ПОДСКАЖЕТЕ ДОРОГУ К ДЕНЬГАМ?

Глава вторая ПОЖАЛЕЙТЕ БУДУЩЕГО НАЧАЛЬНИКА - ОН ВАС СТРАШНО БОИТСЯ

Глава третья ВЫ ПО ДОЛЖНОСТИ ДИРЕКТОР ИЛИ ЖЕНЩИНА-ДИРЕКТОР?

Глава четвертая СЛУЖЕБНЫЙ РОМАН ПО ВОЛЕ И НЕВОЛЕ

Глава пятая НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ СВОИХ БРИЛЛИАНТОВ И НЕ НОСИТЕ ЧУЖИЕ

Глава шестая НЕ МЕЧТАЙТЕ О ЧУЖОМ ОРГАЗМЕ

Глава седьмая КАКОГО РОДА СЛОВО «ЖАДНОСТЬ»

Глава восьмая ЧУВСТВО ДОЛГА, ИЛИ ТРЕТИЙ НЕ ЛИШНИЙ

Глава девятая ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Глава десятая СКОЛЬКО ВАМ ЗАПЛАТИТЬ, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ СЧАСТЛИВЫ?

Вместо заключения от доктора Курпатова

Вместо введения от доктора Курпатова

Писать о деньгах — затея рискованная. У нас ведь эта тема стыдная, зазорная и даже позорная. Так что, вероятно, я бы и не стал этого делать — зачем дразнить бешеную собаку? — если бы не один инцидент.

Представляете себе, что вы открываете журнал — хороший, серьезный, с которым вы сотрудничали, который брал у вас интервью (очень достойное — и по форме, и по содержанию, и по исполнению), и читаете там статью про собственную персону. И в этой статье неправда... Причем даже не так. Все чуть-чуть сложнее.

Статья написана очень талантливым журналистом и умно написана! Суть ее сводится к следующему: что, мол, доктор Курпатов — это прямо-таки новая эра в российской культуре (преувеличение, конечно, но уж ладно), потому что впервые благодаря этому доктору акцент в решении извечного русского вопроса о том, «кто виноват?», перенесен с внешних сил, которые, согласно легенде, где-то бродят и злобно гнетут, на силы внутренние, связанные с самим этим человеком.

Проще говоря, если раньше мы винили во всех бедах обстоятельства—судьбину, годину и царя-батюшку, то теперь появился доктор Курпатов, который объяснил наконец людям, более или менее доходчиво, что если есть у тебя какие-то беды и напасти жуткие, товарищ, то прежде чем винить окружающих — государство, его установления и народонаселение, — подойди к зеркалу и посмотри внимательно на самого себя. Посмотри и задайся вопросом — а не я ли, грешным делом, сотворил с собой такое несчастье?

В общем, статья дельная. Не потому даже, что мне приписывалась в ней эта великая миссионерская роль, а просто потому, что это правильно — менять уже наконец акценты. В конце концов, каждый из нас сам кузнец своего счастья. И имеет смысл об этом задуматься, в противном случае никто так в кузнице и не окажется.

Но что меня в таком случае расстроило, если статья получилась дельная и толковая? Расстроило меня то, как автор статьи (вольно или невольно) подмочил мою — доктора Курпатова — репутацию.

Хорошим тоном у нас в журналистике считается не хвалить человека, а ругать (и если бы только в ней, родимой!). Потому что если хвалишь, то скорее всего тебе за это заплатили. Ведь не может же быть, чтобы кто-то по-честному заслуживал доброе слово... А если заплатили, то ты продажный. В общем — караул и позор немилосердный! Поэтому, чтобы тебя не замазали подобным образом, надо ругать на чем свет стоит даже то, что тебе нравится.

Причем настолько укоренено это безобразие в нашем сознании, что мы даже и не умеем хвалить-то. Соответственно, у нас или заздравная речь получается для торжественных похорон национального героя, или мат-перемат. А среднего не дано. Середина отсутствует.

В общем, нужно было этому журналисту, после того как он «вознес» доктора, как-то его «понижить». Написать про него что-нибудь такое, чтобы уж никто не подумал, что материал «проплаченный», а журналюга — душа грешная — на нем руки греет. И что же стало таким «понижающим» фактором? Деньги! Конечно! А как еще дискредитировать человека, если не тем, что он деньги берет? И вот я читаю про себя, что даю платные

консультации по телефону, даже расценки приведены. И написано с издевкой — мол, ну ладно, раз он хорошее дело делает, не будем уж по поводу его барышничества сильно переживать, Бог ему судья.

Печальный юмор этой ситуации в том, что никаких платных консультаций по телефону я не даю, не давал и давать не собираюсь. Причем по одной-единственной причине — это непрофессионально. Это все равно что роды по телефону принимать. Можно, конечно, но только в крайних случаях идут на такое дело специалисты скорой медицинской помощи. И точно так же существуют психологические телефоны доверия — для крайних случаев, когда уж никак иначе нельзя. А в остальном это странная затея — заниматься психотерапией по телефону.

Откуда же появилась эта информация, что я консультирую по телефону, да еще за определенную таксу? Да от хакеров. Те смекнули, что велика на Руси-матушке слава доктора Курпатова, и решили подзаработать: сломали мой сайт — \p<t.kigralou.ru (об этом даже «Коммерсантъ» умудрился написать — известить общественность) и разместили на нем эту ложную информацию — мол, перечисляйте денежки, доктор перезвонит вам по факту оплаты. Пока же мы с этим мошенничеством боролись всеми доступными нам средствами, а борьба эта заняла какое-то время, наш журналист, о котором речь, и подсмотрел, сколько стоят «консультации доктора». Ну и написал то, что написал. Неприятно, конечно, но что поделаешь? Живем в стране такой...

Я, конечно, расстроился. Ругали бы по делу—понятно. А так-то — чего? Да и вообще, попробуй русскому человеку Расскажи про психическое здоровье и психологическую культуру — если сразу он тебя на кол не посадит за такие речи, и на том — спасибо большое. Трудно у нас идет психпросвет — боятся и подозревают, проверяют и взвешивают — и с Кашпировским сравнят, и с Аумсинрикё, прости господи. А при этом нуждаются-то все. Более того, хотят уже все, чтобы была в стране нормальная помощь психотерапевтическая, чтобы можно было прийти и получить вспоможение. Но страшно, и давай — одну сплетню, другую клевету. В общем, Джек Восьмеркин Американец — «махорка американская» и «полная обструкция».

Но тут я вдруг поймал себя на мысли... А чего я-то распереживался? Ну написали. Ну кто-то на это купится, а кто-то плюнет и не поверит. Тот, кто ко мне хорошо относится, — и не заметит. А тот, кто плохо, — того и не переубедишь, если только гильотиной — но это не наш метод. Итак, чего это я распереживался?

И тут вдруг понимаю, что распереживался я из-за того, что меня попрекнули заработком. Да, я эти деньги не зарабатываю, потому что этих консультаций не веду. Но если бы вел и это была бы правда... Меня попрекнули тем, что я зарабатываю, и уже тем самым унизили. Причем на это и расчет был — так меня унижить, заработком!

На самом деле предосудительным в этой истории может быть только один пункт — консультации ведет, но есть ли бухгалтер и заплачены ли налоги? Вот единственное возможное преступление — неуплата налогов с трудовой деятельности, а вовсе не сам факт такого заработка: один хочет спросить, другой готов ответить, все взрослые люди, о цене договорились — в чем криминал? Иными словами, меня попрекнули заработком, и я расстроился. При этом сам журналист за этот свой, мягко скажем, некорректный и в каком-то смысле

даже непрофессиональный материал гонорар получит и не покраснеет ни на секунду, потому что произойдет это в тиши бухгалтерии, а не при честном народе. Понимаете, к чему клоню?

Нам стыдно признаться публично, что мы зарабатываем своим трудом деньги. Вот ужасная правда, которая открылась мне благодаря этому непутевому материалу в «Огоньке» и гнусной работе хакеров в Интернете. Мы стыдимся зарабатывать трудом! О том, что кто-то взятки берет, что кто-то ворует, — мы слушаем спокойно, мы к этому привычные, мы это даже понимаем где-то как-то. О том, что кто-то пьет беспробудно и не работал последние десять лет из своих тридцати, — это нас тоже как-то совсем не тревожит: выслушаем, и ни один мускул не дрогнет на нашем лице. Но если выясняется, что кто-то зарабатывает, — это вводит нас в агрессивное возбуждение: «Да как он посмел?!»

Взрослому, здоровому, трудоспособному мужику в нашей стране не стыдно быть бедным, не стыдно быть нищим, не стыдно побираться и клясть государство, которое ему, видите ли, не дает денег. А тому же самому мужику, но работающему, придется оправдываться за то, что он заработал себе и своей семье на жизнь, купил квартиру и машину. За это ему надо будет оправдываться и отчитываться, словно бы этого не может быть, потому что не может быть никогда. А коли так, значит — украл. Видимо, как раз у тех бедных-несчастных, голодных алкоголиков и тунеядцев. Вынул, понимаешь, кусок хлеба из рта.

И тогда я понял, что не буду отказываться от предложения Шекии и мы напишем с ней книгу про «Деньги большого города» с тем самым доктором Курпатовым. Напишем и противопоставим в ней деньги — тунеядству, халяву—заслуженному успеху, талант — злословию. Да, я хочу выступить против тунеядства, халявы и злословия. Я хочу поддержать талант, заслуженный успех и деньги. Да, я хочу сказать, что деньги — это хорошо, что это даже — здорово. А если кому-то стыдно, то он или

должен бороться с этим неправильным, ложным чувством, или признать, что он вор. А если он вором не является и стыдится, то должен бороться — со стыдом.

Если ты работаешь и зарабатываешь — ты должен научиться гордиться собой. Потому что если мы этого не сделаем — все те, кто работает, зарабатывает и улучшает тем самым благополучие своей страны, — если мы не сделаем этого, то грош нам цена. Свободные люди, которые идут в кузницу и куют собственное счастье, не должны чувствовать себя ни виноватыми, ни пристыженными, ни опозоренными. Пусть лучше так чувствуют себя другие — те, кто не умеют работать, не хотят работать и злословят о тех, кто работает и зарабатывает. Это будет честно и правильно. Об этом книга.

Приятного и полезного Вам чтения!

Пролог

Вы когда-нибудь говорили о деньгах откровенно? Не придумывая что-то на ходу, не поясняя, не боясь задеть чьи-то чувства, не оправдываясь: «Нет, я, конечно, понимаю, но...» или: «Не подумайте, что я...»?

Деньги — запретная тема. Неприличная. Некрасивая. Мы боимся, что стоит нам заговорить о деньгах, как наш образ померкнет, имидж пострадает, нас не так поймут и обязательно подумают дурно. Поэтому мы суетливо добавляем какие-то детали и подробности, репетируем перед зеркалом речь и в очередной раз чувствуем себя неловко.

Вы не замечали: между сексом и деньгами много общего? Не только потому, что и первое, и второе жизненно необходимо человеку. Эти понятия объединяет общее к ним отношение. Впрочем, к деньгам мы относимся с еще большим ханжеством.

Мы стыдимся денег. Стысяемся их наличия и отсутствия. Боимся попросить в долг и напомнить о сроках должнику. Мнемся, когда нас спрашивают о том, сколько мы хотим получить за свою работу, и по-дурачки ведем себя в магазине, узнав, что цены на товары превышают наши возможности.

В замечательном советском фильме «Розыгрыш», главные герои которого — старшеклассники, есть такой эпизод. Директор школы узнает, что несколько ребят создали свой ансамбль, успешно выступают на праздниках и свадьбах и когда им предлагают деньги — не отказываются. Она искренне встревожена: «Зачем вам деньги?.. Бегите от всего этого!» И потом: «Чем позже вы узнаете эту сторону жизни, тем лучше». Речь о деньгах идет так, будто их украли, а не заработали. Потому что сам факт наличия денег — уже словно преступление. И надо оправдываться.

Конечно, сегодня многое изменилось, нынче даже подростки вовсю занимаются бизнесом. Но в наших отношениях с деньгами по-прежнему царит невероятное лицемерие. Мы не умеем говорить о деньгах или говорим о них еще более неуклюже, чем о сексе. Прячемся за ставшие уже затасканными штампами поговорки. Повторяем как заклинание: «не в деньгах счастье», «любовь за деньги не купишь», «не имей сто рублей, а имей сто друзей»... Нет, все вроде бы правильно, но мы почему-то противопоставляем деньги человеческим ценностям. И звучат эти присказки не как «за деньги не купишь дружбу, любовь и счастье», а в смысле: с деньгами не видать тебе ни дружбы, ни любви, ни счастья. И словно необходимо все время выбирать: интересная специальность — или высокая зарплата, честное имя — или приличное состояние, счастливая семья — или нормальный быт.

«Зато я не ворую», «зато у нас в доме мир», «зато я люблю свою работу» — убеждают и утешают люди себя и друг друга. А разве нельзя не воровать и много зарабатывать? Не ссориться с домочадцами и жить обеспеченно? Реализоваться в профессии и получать за это деньги?

Может, мы просто придумали эти противоречия, чтобы оправдать свои неудачи или неумение обращаться с деньгами? Ведь если считать, что деньги — зло, то их отсутствие должно обеспечить абсолютное счастье. Логично? Но бедность — штука хитрая. Она не гарантирует нам ни любви, ни радости, зато сулит много неприятностей. Да и в конце концов никто не мечтает быть

бедным. Конечно, редкий смельчак признается вслух: «Хочу разбогатеть». Но уж точно ни один человек не загадает под Новый год желание разориться и стать нищим.

Кстати, почему-то в сказках по-настоящему счастливый конец — это когда любовь соединяется с богатством. Помните историю про Золушку: ее зловредные сводные сестрицы остаются в наказание без главного приза — богатого жениха, а сама она выходит замуж за принца? Хотя теоретически могла бы найти себе, к примеру, дровосека—хорошего, работающего парня.

Я не идеализирую деньги. И не мучаюсь вопросом «Как стать миллионером?» Я просто хочу научиться обращаться с деньгами так, чтобы они не портили мои отношения с людьми, не мешали моей карьере, не доставляли мне лишних хлопот и не отравляли жизнь. Я не хочу платить за них дружбой, любовью и счастьем. Это слишком дорогая цена.

Я объявила всем друзьям, что мы с психотерапевтом Андреем Курпатовым пишем новую книгу — теперь о деньгах. И начала собирать заявки будущих читателей: ответы на какие вопросы они хотели бы прочитать.

Глава первая НЕ ПОДСКАЖЕТЕ ДОРОГУ К ДЕНЬГАМ?

«Расскажите в своей книге о том, как прийти к деньгам» — сначала слова моей знакомой меня немножко удивили. Но потом я оценила поэтичность такого отношения к финансам и степень доверчивости к нам — ко мне и доктору. Ну а когда другая женщина — на этот раз моя коллега — сказала, что хотела бы проконсультироваться у психотерапевта Курпатова, так как не может понять, почему она работает много, а денег у нее в итоге мало, — я поняла, что первую же главу мы обязаны посвятить правильному денежному маршруту.

Андрей предлагал где-нибудь вместе попить кофе, но я настояла, чтобы первая встреча прошла в его клинике на Таврической улице, дом 1. Реальную причину называть не стала: подозревала, что доктор отнесется к моему объяснению с иронией. Но вам скажу.

Я немного волнуюсь перед началом нового проекта: все-таки книга — дело серьезное. Рассуждала я так: «Секс большого города» мы начали писать здесь, на Таврической. И книжка получилась удачная, даже очень (судя по многочисленным отзывам читателей и читательниц). Значит, и в этот раз первая беседа должна состояться здесь — потому что это хорошая примета. Логично, правда?

Кстати, приметы в разговорах про успешный бизнес — тема популярная. Нужно будет об этом поговорить. Но начнем, разумеется, с главного.

—Андрюш, давай ответим на важный вопрос: как прийти к деньгам?

— Не ногами, разумеется, а головой. Интеллект, как известно, создает основу прибавочной стоимости... Но если серьезно: знаешь, существует множество самых разнообразных способов похудеть, но рецепт всегда один — меньше есть и больше двигаться. Однако люди предпочитают сидеть на диване, уминать булку и запивать ее чудо-таблетками от лишнего веса. Свидетельствует об этой печальной тактике активно растущий рынок всевозможных пищевых добавок и «волшебных» микстур от лишнего веса. Люди, которые их придумали, сработали головой — это правда. Можно очень неплохо заработать на чужом желании решить проблему, не прикладывая усилий.

С деньгами — абсолютно та же самая ситуация. Чего греха таить — все мы грезим о каком-нибудь окольном пути к деньгам, кроме тяжелого, изматывающего труда. Причем обязательно — к большим деньгам. «Э-эх, дал бы кто займы до следующей зимы и позабыл об этом...» Есть даже наивная формулировка «легкие деньги». Впрочем, легкие деньги, возможно, и существуют в природе, но тут а) сиюминутность заработка, б) частенько путь заработка — криминальный. А такие способы обогащения мы с тобой, если позволишь, рассматривать не будем, не наш метод.

И все-таки большинство людей не сомневается: «Кто-то зарабатывает огромные деньги, не прилагая к этому никаких сил и стараний!» Смотрят на дорогую машину и говорят: «Нормальный человек на такую никогда не заработает!» Из чего следует, что все, кто ездит не на «Жигулях» и не на «Москвичах», — изначально «ненормальные». Или украли, или еще что-нибудь сделали вроде того. В чем состоит это «вроде того» — неизвестно, но то, что дело нечисто, — это однозначно. И это, я скажу, вообще странная идея, ведь, когда человек исповедует подобную идеологию, что получается? Получается, что он себе как бы отказывает в этой перспективе. По сути у него в голове мысль: «У меня никогда ничего подобного в жизни не будет». А если так думать, то ведь и шагу не сделаешь, чтобы было. Вот и оборвалась дорожка к деньгам...

Мы вообще склонны обвинять состоятельных людей — всех сразу и оптом: все виноваты, все плохие. Но вот я общался с огромным количеством людей, зарабатывающих очень-очень много. И среди них не могу назвать ни одного человека, который бы не прикладывал к этому труда и особенных интеллектуальных усилий. Может, мне просто везет на хороших людей? Но вряд ли. Если бы дело обстояло именно так, как об этом привыкли думать, то я бы, наверное, встречал тех, кто живет припеваючи на «легкие деньги». Так, может быть, дело все-таки в другом?..

Просто большинство из нас не понимает, откуда берутся «большие деньги». Этот вопрос, мне

думается, и надо прояснить. Ведь дело здесь не только в усилиях, не в самой их массе — «я много работаю», дело в том, как эти усилия употребляются, каким образом. И правда в том, что богатые люди не слишком вкладываются в производство самого продукта (по крайней мере, не только в него), не стоят у станка. Но они инвестируют свои силы и возможности в создание алгоритмов производства продукта. Если хочешь, можно сказать, что они создают алгоритм зарабатывания денег.

Именно за счет этого ноу-хау они и обогащаются. Если ты придумываешь, как что-то сделать, ты можешь подключить других людей и создать производство. А без наемной силы (это по Карлу Марксу) не бывает большой прибыли. И такова, надо сказать, вообще структура развития цивилизации. Никто не стал бы заниматься медициной и снимать фильмы, если бы единственным алгоритмом действий являлись бы охота и собирательство. Значит, нашлись люди, которые все это придумали: охоту заменили на животноводство, собирательство — на земледелие, затем появились и медицина, и наука, и культура. Можно без преувеличения сказать, что именно благодаря таким людям человечество не сидит до сих пор в пещерах.

Мы живем в мире, в котором труд измеряется не только временем, потраченным на работу, но во многом — и тем, насколько мы способны привнести в свой труд личную индивидуальность, сообразительность, находчивость, прочие положительные качества и таланты. Когда труд не механический, а в той или иной мере — творческий. И это не легкий труд, как может показаться. Отнюдь. Напротив, это труд адский, потому что тут тебе ни выходных, ни отпусков. Ведь когда ты делаешь что-то, как говорят теперь, креативное, то по большому счету работаешь 24 часа в сутки. Я вовсе не преувеличиваю. Это реальность.

Ой, это точно! Вот я, когда статью пишу, думаю о ней постоянно: подбираю фразы, componую логически разные части, перебираю в голове варианты заголовка. А уж с книгами вообще можно с ума сойти от перенапряжения.

Многим кажется, что у других работа легче, а зарплата — больше. Просто потому, что на месте «других» они никогда не были. Элементарный пример — журналисты нередко начинают писать книги. И остальные говорят: «Хорошо устроился. Сидит дома, сочиняет в свое удовольствие. Это не то что по пресс-конференциям бегать». Боюсь, прежде я поддакивала своим коллегам. И только когда попробовала эту работу на себе, поняла, насколько писательство — тяжелый, изматывающий труд. Хотя со стороны и правда: сидишь за компьютером, ни тебе дождь, ни тебе снег...

— Безусловно, человек вполне может работать как работается — то есть воспроизводить созданный кем-то алгоритм действий. Спокойненько так, восемь часов в течение пятидневной рабочей недели — без привлечения своего таланта, без творчества, но такой труд не будет дорого стоить. Нужно просто принять это как факт и не заниматься потом обсуждением чужих заработков. Живи, наслаждайся жизнью за зарплату, которую тебе положат. Там, где есть лишь воспроизводство продукта, вы никогда не заработаете выше определенной планки. Даже в творческих специальностях — та же журналистика, работа актеров, режиссеров и так далее. Но нужно понимать, что, если у тебя отсутствует собственный алгоритм, ты не создаешь рабочие места, а только занимаешь рабочее место, ты очень зависим от ситуации, от работодателей. Большинство ведущих на телеканалах, например, ведут себя как пай-мальчики и пай-девочки, потому что зависят от руководства. Все, что они умеют, — это транслировать чужую информацию, а значит, легко заменяемы.

— Кстати, о телеведущих, и не только о них. Знаешь, как говорят о людях известных и состоятельных: они оказались в нужное время в нужном месте. И заняли тот или иной пост, или стали вести телевизионную программу, или активно сниматься в кино.

— Да, еще один миф. Я могу представить что-то в этом роде, когда речь идет об эпохальных событиях, и только. Нечто подобное происходило у нас в начале девяностых. В эти годы действительно «нужные места» имели значение. И многие нынешние миллионеры стали таковыми именно потому, что оказались тогда «в нужное время в нужном месте». Но поверь мне, большинство

из тех, кто сегодня носит «Гуччи» и «Па-корабан», никогда не держали в гардеробе малиновые пиджаки. Бизнесмены «первой волны» нынче на кладбище с огромными, весьма специфическими надгробиями «Друг Сева! Ты навеки с нами» или «Мы навеки с тобой» — не имеет значения.

Так что «нужное время и нужное место» — затея сама по себе заманчивая, но беда в том, что она ничего и никому не гарантирует. Важно не «оказаться», а соответствовать. Если у вас есть это «время и место», но отсутствует способность реализовать предоставленную возможность, а затем, и это главное, удержаться на достигнутом уровне, то все равно ничего не выйдет. Калифом на час поработаете — и то в лучшем случае. Это наивные рассуждения: «Если я там окажусь, то уж я-то, конечно, справлюсь, уж я-то покажу класс!» Больше того, если есть такая установка в голове: «Когда случится чудо, я проявлю себя!» — шансы на успех нулевые. Человек в принципе не понимает самого главного: искомое «чудо», возжеленные «нужное время и нужное место» — есть в нормальной жизни результат приложения усилий, а не старт начинаний. Ну, ждите...

Наконец, огромный вопрос: что такое нужное место и нужное время? Сколько людей на телевидении говорят о психологических проблемах — а результат? Многие психологи, сидя на кухнях, утверждают, что могли бы вести телевизионную программу не хуже Курпатова. У меня сменилось четыре «творческих коллектива», пока мы не встретились с Юлей Бредун и ее замечательными редакторами. Мы сняли шесть вариантов программы, а закрывали меня по-крупному дважды (не считая моего ухода с телеканала «Домашний»). Точнее, оба этих раза программа оставалась, но уволь-

няли Курпатова, требовавшего соблюдать этические правила и не допускать пошлости. На мое место в этих телекомпаниях пробовались лучшие психологи Москвы, десятки специалистов — причем проект был уже готов, все придумано и сделано. Бери — реализуй! Чем не «время и место»? Но даже в этих условиях они не смогли себя проявить, никто из претендентов не справился с поставленными задачами.

Я вспомнила реакцию некоторых моих коллег на выход в свет нашей с Андреем книги «Секс большого города». «М-да, повезло тебе, что ты с ним знакома», — слышала я несколько раз. Обиций смысл высказываний: нам бы такого собеседника, мы бы не хуже сделали.

Что ж, для меня наше давнее знакомство с Курчатовым действительно — огромное счастье. Во-первых, потому что Андрей — человек замечательный, а во-вторых, потому что с ним профессионально интересно. Но, с другой стороны, интервью у доктора Курпатова брали десятки журналистов, значит, возможность подружиться и сотрудничать была у многих. Может, надо быть умной и образованной, надо работать профессионально и добросовестно, чтобы тебя не послали после первого же интервью, а потом еще и предложили написать вместе серию книг?

- Или вот психотерапия, — продолжает Курпатов. — Казалось бы — хорошее «место», работа не пыльная — языком чеши, и все. Да и цены немалой. Нуждающихся — тьма! Рынок — огромный! Сиди, в общем заколачивай, в ус дуть не придется. Но, я прошу прощения, у нас ни системы оказания психотерапевтической помощи нет, ни готовности населения обращаться за этой помощью нет, ни науки психотерапевтической, честно говоря, при всем желании как-то не обнаруживается. Так, похватали что-то от Запада и давай работать психоаналитиками, прости господи. NLP, гештальт, трасактный анализ, ребефинг... А депрессию от характерологических черт отличить не могут. Сумасшедший дом, да и только. Вот тебе и «место».

Чтобы добиться успеха в психотерапии, нужно ее создать (в России — это именно так): провести исследования, разработать технологии, все это испытать, проверить, переуточнить в клинической работе. Нужно обучить специалистов, привлечь людей, которым психотерапия показана, объяснить им, чем она хороша, зачем она нужна, справиться с их страхами и предубеждениями в отношении психологии и психотерапии, доказать, что именно ты оказываешь ту помощь, которая им нужна. И это далеко не все. А отучиться полгода на каких-то курсах, прийти сесть в кабинет и заниматься «модной» психотерапией — это только умалишенные с такими планами могут жить. Место хорошее, но оно таким станет, только если в него столько же вложить, сколько в свое время в целину вкладывали, да на всяческих БАМах, днепрогresaх и беломорканалах.

Огромное количество людей оказываются в нужных местах и в нужное время. Но они не могут понять, что это то самое — «нужное время и нужное место». И даже если им подскажут: «Это то самое место! И время то! Копай!» — разве они начнут копать? Нет, потому что они не место и не время ищут, а хотят, чтобы все случилось само собой — «по щучьему веленью, по моему хотенью», «скатерть-самобранка», «сапоги-скороходы»,

«барашек, встряхнись» и Конек-горбунок в придачу. «Просыпаюсь я и понимаю, что стал звездой!» Так что все эти нужные места и времена — отговорки просто, ничего больше.

— Но разве обязательно что-то изобретать? — хочется, конечно, облегчить путь к финансовому благополучию. — Может, достаточно просто хорошо, или очень хорошо, или блестяще выполнять свою работу? Например, в нашем городе всего несколько по-настоящему грамотных корректоров — их имена знают во всех журналах и издательствах.

— Что ж, если корректор пропускает мало ошибок, он будет получать больше заказов. Но это не значит, что таким образом он способен качественно изменить свое финансовое положение. Ведь теперь он может зарабатывать не только за счет увеличения объема работы, но и, если есть такая заработанная популярность, увеличением запрашиваемых гонораров. Это нормально. Если этот корректор делает свою работу лучше, он и получать должен больше.

Но то, о чем я говорил, остается в силе: да, можно, используя некий наработанный алгоритм работы, производить больше продукции и лучшего качества. Например, вырастить больше картошки. А можно... открыть на этом поле площадку для гольфа. Впрочем, тут-то и начинаются все самые важные «но»...

— То есть корректор может однажды решиться и издать собственный журнал? Бесспорное конкурентное преимущество: в нем не будет ни одной ошибки. Конечно, корректору придется смириться с временными трудностями, но никто и не обещал, что будет легко. Важно сделать этот первый шаг, — на мой взгляд, весьма убедительно рассуждаю я.

— Прежде чем про корректора, давай рассмотрим все-таки пример с полем для гольфа. Вполне очевидно, что гольф, в принципе, может принести несколько больший доход, чем поле картошки. Но для того чтобы переквалифицироваться из фермера в хозяина гольф-площадки, потребуются решить массу задач, начиная с оборудования самого поля, заканчивая постройкой небольшого отеля на пять звезд где-нибудь рядышком и работой с двумя, а то и тремя сотнями поставщиков всякой расходной всячины. Я уж не говорю о том, что надо выйти на соответствующие круги — потенциальных посетителей: реклама и то, другое, прочее.

А теперь идея про журнал. Она кажется мне замечательной и вполне может возникнуть в голове у корректора. Но это не может быть идея, взятая с потолка. Если человек, который работает корректором, параллельно занимается еще множеством других дел и проектов, а потому знает рынок и незаполненные ниши... Если он четко определил потребности этого рынка и в соответствии с этим сформировал идеологию журнала, определил целевую группу и уже исходя из этого имеет четкие принципы подачи материала... Если он наработал хорошие связи в системе распространения книжно-журнальной продукции, добился того, что с ним готовы работать рекламные агентства, имеет настоящий рабочий контакт с пишущей братией... Если, в конце концов, он готов аккумулировать все эти свои возможности и наработанные им связи для создания своего журнала — это одно дело. Но если у нас есть такая идея — «А не сделать ли нам журнал?...» — и все, то лучше остаться работать корректором.

Представь себе товароведа, которому мы читаем такого рода нотацию: «Надо сделать первый шаг! Сначала, конечно, будет тяжело, но потом обязательно наступит счастье!» Товаровед этот нас послушает и решит: «Подкоплю денежек на год жизни и открою магазин. Аренда, поставщики, бухгалтерия—это я в курсе. И заживу...» Ко мне на программу однажды пришла такая женщина, в прошлом — главный бухгалтер. В какой-то момент она сочла, что пора развиваться: «Я же все знаю про магазины». Да, трудоспособная и умная женщина, но оказалось, что не рассчитала затраты. Со-

ставляла бизнес-план и не учла, что реклама очень дорогая, что будет масса непредвиденных расходов — пожарники, налоговики, бюрократия и так далее. Что это был за бизнес-план? Кроме того, она выбрала узкий сегмент — торговлю обогревателями, но только летом поняла, что товар сезонный. Плюс — не смогла развить фактор эксклюзивности. И до того дошло, что даже запустила дела в бухгалтерии — элементарно не хватало времени. За консультацией к психотерапевту она обратилась в абсолютно расстроенных чувствах.

Так что мне не нравится идея про корректора, которому пришло в голову создать журнал. Решиться на это мероприятие можно, но при условии, что у тебя и энергии предостаточно, и ты уже осуществил для пробы своего организаторского таланта целый ряд более мелких проектов в рамках своей обычной работы. На любой работе всегда можно подобным образом потренироваться, и это нужно делать — искать, брать на себя дополнительную нагрузку, развивать смежные сферы деятельности, не ожидая, кстати, что тебе за твою инициативную стажировку заплатят. Потому что за учебу платишь — ты, а не тебе. А это учеба — пробные бизнесы, пробные проекты.

А я сколько раз читала: главное — сделать первый шаг. И заголовки такие помню — к статьям про успешных бизнесменов и особенно — про бизнес-вумен. Из этих текстов получалось, что главный секрет успеха — смелость и способность бросить вызов обстоятельствам. Про предварительную работу никто не рассказывал. Это как дать рецепт вкусного блюда, но «забыть» какую-нибудь маленькую деталь, без которой чуда не произойдет.

— Я ведь не сразу открыл свою клинику, — продолжает Андрей. — Вот кажется, чего проще — снял помещение, набрал персонал, и хорошо. Ничего хорошего. Сначала этот персонал надо подготовить, убедиться в том, что он так выполняет работу, что ею гордиться можно. А на это годы уходят! И они не просто проходят, они были работой заняты — мы осуществили целый ряд больших научных проектов, различные исследования, пробные модели. Плюс работа с больными, плюс популяризация психотерапии. Помнишь, как я пришел тогда к тебе в газету со своей статейкой про психологию? А сколько их было, этих статей?

Потом я работал организатором городского здравоохранения — методическое обеспечение, проведение городских мероприятий (от обучающих семинаров для врачей и открытия психотерапевтических кабинетов в поликлиниках до больших научных конференций). Мы с моими коллегами готовили и реализовывали программы по развитию психотерапии в горо-

де. Из бюджета, хотя мы были бюджетной организацией, нам за все время ни копейки не выделили, кроме имевшихся ставок. Но я находил средства на реализацию этих городских программ — спонсоры, реклама, связи и так далее и тому подобное.

Параллельно я стал экспертом Лицензионной палаты, подготовил для города программы аккредитации психотерапевтической и сексологической служб, лично занимался аккредитацией коммерческих и государственных медицинских учреждений. И никаких надбавок я за это не получал. Но зато сколько я узнал! И статьи свои печатал даром и сейчас, кстати, за свои публикации в СМИ гонораров не получаю — главное, чтобы печатали то, что мне кажется важным и нужным.

Да и связи, которые у меня появлялись посредством моей врачебной практики, я мог и в личных целях использовать, а не госпрограммы реализовывать таким образом — «по знакомству», прости господи. И издателя своего, чтобы серию книг по психотерапии сделать, я сам нашел, по подобному «блату». А телевидение — вообще отдельная история! И конечно, я мог отказаться от всей этой бесплатной работы, но, выполняя ее, получил бесценный опыт. Разобрался во многих процессах, понял, как не в теории, а на практике действуют экономические законы, да и многое другое тоже понял.

И вот мы теперь сидим с тобой в небольшой скромной клинике, которая, правда, работает как часы, и за нее не стыдно. И еще у меня масса других проектов. Но все это следствие... Тяжело в учении, легко в бою. Поэтому, если чувствуешь в себе силы, стоит для начала, не ожидая вознаграждения, реализовать что-то в рамках своей деятельности. Твой корректор в курсе, что вывести журнал на рынок — это одноразово потратить несколько сот тысяч долларов? Я вот занимаюсь подготовкой своего журнала, но пока не готов сказать, что читатель сможет увидеть его

скоро, — большое дело слишком, слишком большое.

— Ну ладно, бог с ним, с нашим условным корректором. Я тебе расскажу про реального и весьма успешного бизнесмена. Я знаю Сергея Григорьевича больше десяти лет. Так вот, он по образованию биолог, но когда началась перестройка, его профессия оказалась не самой востребованной. И он решился не просто сменить работу. Он вообще выбрал новую сферу деятельности и стал... выпускать строительный журнал. Для того чтобы выкупить тираж первого номера, Сергей Григорьевич продал машину! Ну ведь молодец же! Меня, например, его смелость и вера в победу восхищают! Я бы вряд ли решилась продать машину или заложить квартиру...

— А между биологией и журналом было что-то еще?

— Ну да, какая-то не очень успешная рекламная газета.

— Теперь я тебе объясню, как все происходило на самом деле. Твой Сергей Григорьевич оказался в издательском бизнесе — сложилось так. И сложилось не слишком хорошо (как и следовало ожидать): в производстве газеты не смог свести дебет с кредитом. Но появились первые знания и первые знакомства. И он не от храбрости, а от умения воспроизводить свое ноу-хау — рекламную газету — предложил людям из строительной промышленности свою идею. И, я уверен, не просто предложил. А подумал предварительно. Хорошо подумал. Посмотрел: отрасль — огромная, развивается — активно, а своего корпоративного, объединяющего СМИ не имеет. В издательском бизнесе — есть (и журнал есть, и газета), в медицинском — есть, в фармакологическом — масса, в ювелирном — и то есть! А в строительном? Нет! И он нашел этих людей, понял их нужды, актуализировал, так сказать, латентную потребность, подумал, откуда получит средства на то, чтобы после первого тиража иметь возможность напечатать второй. И еще о сотне других вещей подумал, раз дело состоялось...

То есть у него на момент принятия решения о продаже машины было четкое представление о том, что он делает, на что рассчитывает, какие действия должен предпринять. Кроме того, он имел опыт — не корпоративный журнал, конечно, ну так — рекламная газета. Общался уже и с рекламодателями, и с системами распространения и понял, вероятно, к этому времени, что читателю нужно. Вагон работы! И он, прежде чем остановиться на этом строительном бизнесе, поверь мне, осуществил огромную массу телодвижений, чтобы понять, где он может быть эффективен, где его дело станет прибыльным. И для меня подвиг Сергея Григорьевича, дай Бог ему здоровья, не в том, что он продал машину, а в том, что он, будучи биологом и оказавшись в ситуации, когда нужно было бороться за выживание, не впал в депрессию, а задался вопросом: «Где я могу быть нужным, где я могу быть востребованным?» И в этом он для меня — герой. И я тебе целый список могу привести таких успешных, более чем успешных, замечательно успешных биологов. Хочешь, прямо сейчас начнем? Например, Константин Львович Эрнст... Кандидат биологических наук, кстати говоря. Владимир Владимирович Познер... Нормальное начало хорошей беседы? Вот. А ты говоришь — машину продал... Эх.

— А я вот иногда ругаю себя: надо было не квартиру покупать, а вложить деньги в какой-нибудь бизнес. Ну что-то создать такое перспективное, что бы сейчас работало и приносило мне прибыль.

— Шекия, расскажи мне о своих амбициозных планах.

— Честно? Ну, я сижу, а денежки идут. В смысле, что есть какой-то бизнес (не понимаю пока, какой именно), и он приносит деньги. А я наслаждаюсь жизнью.

— Нет, Шекия, это не амбициозные планы. Наши достижения всегда соответствуют нашим

амбициям. Это общее правило, которое надо усвоить накрепко. Скажу по секрету, что так живут все крупные компании — если они не ставят перед собой таких планов, которые, казалось бы, невозможно выполнить, они не развиваются. Только если компания ставит перед собой задачи, которые выше и серьезнее ее нынешних возможностей, она по-настоящему мобилизуется и создает что-то действительно стоящее.

Переводя этот принцип на жизнь обычного человека — если вы хотите стать заводилом, надо стремиться к должности заместителя начальника всего производства, а лучше — прямо в начальники метить. Когда метишь прямо в начальники, то должность заводилом кажется тебе естественной и нормальной: «Конечно, я гоюсь в заводилом! Еще бы!» Ты чувствуешь себя так, словно бы ты ее уже получил. Начинаешь думать и действовать соответствующим образом. Справляешься на все сто.

Это психологический фокус — чтобы пройти барьер, надо (не расслабляясь, разумеется) видеть, представлять себе то, что ты делаешь уже *за этим* барьером, то есть как будто он *уже* преодолен. Был в свое время такой философ — Ганс Вейингер. Он не слишком известен. Я узнал о его существовании только потому, что о нем говорит Альфред Адлер, на которого Вейингер произвел очень сильное впечатление. Ну так вот, этот Вейингер создал то, что принято называть «философией как будто». Суть ее в следующем: человек мотивируется «фикциями», ожиданиями будущего. Прошлым мотивироваться нельзя. Только будущим, и чем «фикция» значительнее, тем успешнее движение. Я бы не слишком доверял этой теории, как и любой другой философии, если бы ее в опытах на собаках не доказал Петр Кузьмич Анохин — наш величайший физиолог. В его теории функциональных систем это называется акцептором результата действия. Впрочем, я отвлекся...

Главное, что эта «фикция», Шекия, должна быть — внятной, понятной, прописанной. А «я сию, денежки идут» — это не фикция, это химера какая-то...

В общем, возвращаясь к разговору о твоих амбициозных планах, слава Богу, что ты вложила деньги в то, что для тебя имело на тот период реальное значение, — купила себе квартиру. Прекрасная инвестиция! И ведь, когда ты приняла решение копить на квартиру, ты себя уже видела в этой квартире. Квартиры не было, но был амбициозный план. И результат оправдал все ожидания! Но было бы просто ужасно, если бы тогда, несколько лет назад, не имея никакого внятного амбициозного плана — что, к чему и как — ты бы сказала себе: «Деньги надо куда-нибудь вложить!» И стремглав, полагая, что наличие денег делает тебя бизнесменом, действительно вложила бы их куда-нибудь. Вложила бы и с превеликим успехом прогорела.

Это огромное и страшное заблуждение: сейчас я заложу квартиру, машину, детей, все на свете и начну бизнес. Сначала должно быть дело, и тогда средства сами под него находятся. Ну, не совсем сами, разумеется, но в целом это будет уже, что называется, «рабочий процесс», а не заоблачные витания. Итак, меняем акценты! Никакой маниловщины — куда вложить деньги? Правильная позиция звучит следующим образом: у меня есть проект и я ищу под него финансовое обеспечение. И, разумеется, прежде чем повторить эту мантру десятков-другой раз, нужно этот проект иметь. А иметь проект — это не просто идея, но и способ ее воплощения — чем конкретнее, тем лучше.

Денег, кстати, в этом мире неприлично много. Это к вопросу, что деньги под дельные проекты всегда найти можно (особенно если не забывать учитывать интересы, предпочтения и вкусы потенциального инвестора). Если ты не в курсе, что дело обстоит именно таким образом, посмотри, что такое бюджеты стран, почитай журнал «Форбс», который все время старается подсчитать, у кого сколько денег в кармане. Денег — масса. Государства с ума сходят, пытаются уменьшить их количество, потому что они множатся и множатся, словно в них вместо целлюлозы дрожжи впечатывают. Все это называется небезызвестной нам «борьбой с инфляцией». Так что с деньгами как раз никакой проблемы нет, проблема в отсутствии внятных идей и амбициозных проектов.

Нужно понять это — сами по себе средства ровным счетом ничего не дают. Ценность представляют собой идеи и люди, готовые принимать решения и брать на себя ответственность. Не хватает и тех, кто понимает, что бизнес — это ноу-хау, а не вложил-вынул. Причем и само это ноу-хау обычно понимается нами очень узко, а потому — неправильно. На этом и горят все горе-левши. Недостаточно иметь некий особенный дар, талант, способность, умение производить уникальный продукт. Необходимо также иметь представление о том месте, пространстве, где этот продукт или талант заиграет во всем своем блеске. А имея такое представление, нужно и алмаз этот гранить

соответствующим образом, чтобы он вошел в оправу и только выиграл от этого, а не проиграл.

Когда я говорю об этом месте, пространстве, об этой площадке, на которой твое ноу-хау будет разворачиваться, я имею в виду — и экономические процессы в целом, и состояние рынка, и диспозицию потребительских ниш, и соотношение латентного спроса к активному у потенциального потребителя, и логику законодателей, стоящих у власти, и систему налогообложения, и возможности конкурентов, и точки входа на рынок, и состояние распространительских сетей, и сам путь от завода до конечного потребителя... Все это и еще многое-многое другое. Ну и наконец под завязку — абсолютную готовность собраться с силами и бороться за свою «фикцию» до победного, словно это твой последний и решительный бой.

А мифотворцы, которые дают нам «дельные советы» о том, как стать богатым, про ноу-хау — молчок, про пространство — молчок. И вот сидят, красочно рассказывают нам об одном только третьем пункте — про первый шаг, да про храбрость, да про решительность.

Умилительно... аж слеза наворачивается! Да здравствует — рабочий подвиг и герои капиталистического труда! Переводя же все эти советы на русский язык, получаем примерно следующее: сначала пойдите и превратите свою недвижимость в бумажки (продайте квартиру), а потом пойдите и выкиньте их. Заодно посмотрите, как они красиво падают... Сплошной «Вишневый сад» и Раневская на авансцене. Это не рекомендация, как создать свой бизнес. Это совет, как остаться без квартиры. В совершеннейшем виде! Сплошное вредительство!

— Ну да, глянец и телесериалы в одном флаконе. Ладно, будем изучать площадку, — без особого энтузиазма соглашаюсь я.

— Шекия, это не так скучно и печально, как кажется. Понимать, что происходит в той сфере, где ты осуществляешь свою деятельность, и в смежных областях — это питать свою собственную работу. Это единственная форма развития. Конечно, можно всю жизнь сидеть, изучать мадагаскарских тараканов, но назвать это творческим развитием достаточно сложно. Изучение «площадки», смежных областей, поиск новых возможных способов и форм транслировать твой «продукт», доносить его до людей — вот в чем движущий фактор и инструмент развития твоего дела. Это позволяет тебе самому видеть твой собственный «продукт» с разных сторон, под различными углами зрения, от чего он становится только объемнее, интереснее, сложнее и в конечном счете просто дороже стоит. Если ты разбираешься в мельчайших деталях профессии, то твой «продукт» станет неповторимым и уникальным. И это самое важное — не просто качественным, а уникальным. Однако большинство людей к мелочам относятся бездарно — мол, мелочь она и есть мелочь! А все из этих мелочей и состоит, все ими и прирастает.

Скажем, бухгалтер знает нормативные акты, понимает, как оптимизировать налоги, и это его профессиональный, предполагаем — весьма качественный труд. Но почему бы при этом ему не вникнуть в детали, которые, казалось бы, не являются необходимой составляющей его «продукта», но тоже относятся к профессии бухгалтера? Например, в особенности производства — как оно устроено? По цифрам можно очень многое увидеть и понять. Или, например, почему бы не разобраться в особенностях движения денежных средств в отрасли? Тут можно увидеть и рассмотреть очень важные для производства вещи! Ориентируясь в таких деталях, бухгалтер может вырасти и до топ-менеджера своей компании. И можно не сомневаться, что его инструментарий будет востребован, если он сумеет использовать его на пользу компании и в целях ее развития. А иначе он обречен навсегда остаться всего лишь бухгалтером с соответствующим окладом.

Например, я врач, психотерапевт, но средства, которые я зарабатываю, складываются из нескольких источников. Мои знания востребованы во многих областях, но я никогда не сидел и не ждал, что кто-то придет ко мне и скажет: «Вы такой замечательный психолог, разбираетесь в людях, расскажите нам, пожалуйста, как сделать то-то и то-то». Любой психолог может быть эффективен и в маркетинге, и в рекламе. Если он хорошо понимает психологию человека, он способен помочь компании завоевать клиента, продвинуть на рынок ее продукт, отстроить систему взаимодействия этой компании с партнерами и так далее. Только он для этого должен работать. И поверь мне, каждая по-настоящему новая работа сделает его куда более профессиональным и востребованным

специалистом, нежели простое самовоспроизводство в рамках одной и той же деятельности.

Надо выйти из рамок своего узкого дела и понять, как применить свои знания в других сферах. И помнить при этом: истинный профессионализм, он — в деталях.

Старательно записываю все, что говорит доктор. И почти одновременно рассказываю про коллегу, которая жаловалась, что трудится много, а зарабатывает мало.

— Ведь она очень неглупая девица. И старается прыгнуть выше той самой определенной планки, — заранее заступаюсь я за приятельницу. — Но не получается. Вот недавно предложила начальству интересный проект, и снова безрезультатно.

—Итак, она пишет проект, относит, его не принимают, и она сидит дальше. А если бы ее всерьез занимал этот проект, она нашла бы людей, которые помогли бы ей его реализовать.

— Ты имеешь в виду, что надо быть настойчивее?

— Не в этом дело. Вода, конечно, камень точит, но если, например, по морскому дну ударить, так она способна и города с лица земли стереть. Поэтому если не получается «так» — надо делать «иначе». Например, пришел ты к начальнику со своим проектом, тот посмотрел, покачал головой, сказал тебе, что ты молодец, и послал тебя же куда подальше. Идти второй раз с тем же проектом?.. Настойчивость проявить — записаться на прием? Я думаю, вторично твоя программная речь вызовет еще меньший эффект.

Но ты теперь многое знаешь! Ты знаешь, как отреагировал твой начальник, какого рода у него возникли возражения, чего он боится, и напротив—чего он хочет, возможно даже — о чем мечтает. Это огромный объем информации, который необходимо использовать, чтобы реконструировать твой проект, — идея та же, а вот все остальное, от названия и заявляемого повода подготовки твоего проекта до технологии его подачи (преподнесения, презентации) и логики экономического обоснования, — все должно быть другим.

И, разумеется, надо заняться собиранием войска. Один в поле не воин. И тебе нужна — «банда»! Шучу. Говорю о товарищах, соратниках, единомышленниках и союзниках. Это важно со всех точек зрения — и с психологической (тебя поддерживают, да и начальнику труднее сопротивляться, когда к нему «коллектив» приходит), и с содержательной (они подскажут что-то дельное и важное: одна голова хорошо, а две—лучше), и вообще с профессионально-экономической — кооперация, как показывает практика мировой экономики, великая сила!

А не нашел единомышленников на работе... Ищешь внешние силы, которые зададут твоему начальнику нужный вектор развития, да простят меня товарищи руководители. Начальники не существуют в безвоздушном пространстве, они точно так же подвержены влиянию. Все ли он знает о ситуации на рынке, когда заворачивает тебя с твоим проектом? Возможно, эту информацию ему имеет смысл в том или ином виде ненавязчиво предоставить? А в курсе ли он планов конкурентов? Может быть, ему стоит об этом узнать? Но кто ему поможет, если не ты? Кстати, возможно, кто-то из них уже осуществил что-то подобное тому, что ты предлагаешь, и вырвался в лидеры рынка. Твой начальник поставлен в известность, что лидерство конкурентов обусловлено именно этим, а твой проект гораздо лучше, чем у них?

Наконец, во внешнем по отношению к твоему начальнику мире есть возможные партнеры, инвесторы, ресурсы и так далее. Приложи их к своему проекту! Одно дело, ты предлагаешь проект, который требует от твоего начальника подняться с кресла и идти искать инвесторов, заказчиков, подрядчиков... Знаешь, если ты найдешь их сам, пользуясь своим местом в своей фирме — с точки зрения статуса и организационных возможностей, — шансы у твоего проекта вырастут в разы. Но главное, когда ты в следующий раз придешь со своей идеей, начальник уже не будет тебе рассказывать, почему это «нереально», «бессмысленно», «не стоит даже и думать», а предложит тебе фактическое сотрудничество — будет выяснять, советоваться, предлагать свою помощь. Это так и происходит. Только не многие подчиненные об этом знают, а поэтому не имеют возможности

удостовериться в этом на практике. Знали бы — сделали бы и доверились. Ведь все зависит от человека. Это правда.

В свое время я оказался на государственной должности заведующего оргметодотделом Комитета по здравоохранению администрации Санкт-Петербурга. По своей наивности я полагал, что Комитету просто не хватает идей, связанных с решением проблемы развития психотерапии в городе. И возможно, думал я, они не знают, как это важно. Я сделал все от себя зависящее, чтобы донести до чиновников свои идеи по развитию психотерапии в городе и продемонстрировать остроту проблемы. Ноль эффекта! Ни идеи были не нужны, ни острота проблемы никого не интересовала. Подготовленную мною программу по развитию психотерапии банально завернули. И это при том, кстати сказать, что предварительно я провел большую работу по сбору «армии» — ходатаев, важных людей, давших свои положительные резолюции, но и это не помогло.

«Извините — до свидания!» — вот что я услышал. Но перед тем как выйти из кабинета чиновника, я поинтересовался: «А вы вообще не против, чтобы мы психотерапию развивали в городе?» Мне сказали: «Конечно, мы не против! Развивайте!»

Таким образом, я получил «одобрение» Комитета — благоволение господ чиновников. И на том спасибо... А дальше надо было просто найти руки, средства и формы работы. Впрочем, тут всегда важно ассоциировать интересы — ученые хотят делать доклады на научных конференциях, врачи хотят знать, что им делать с надоевшими больными, фармацевтические фирмы стремятся донести информацию о своих препаратах до врачей и засветиться на научных конференциях, СМИ нужна информация по психотерапии, которая будет интересна читателю, и так далее.

А, например, личное доверие к тебе как к врачу может быть использовано для открытия кабинета психотерапевтической помощи на территории поликлиники. Приходишь к заведующей и говоришь: «Здравствуйте, Марья Ивановна, прошла депрессия ваша?» Она говорит: «Прошла! Спасибо, милочк!» А ты следом: «А вы не хотите, чтобы психотерапевт государственный не в ПНД сидел, а у вас тут под боком, в поликлинике?»

Надо будет только кабинетик выделить — и порядок!» «Согласна! — говорит. — Спасибо большое, что приблизили такого важного специалиста к населению нашего микрорайона!» И так, своими руками, можно реализовать государственную программу без государственных денег. И это государственная система — заскорузлая и ригидная! Что уж о коммерческих говорить! Вообще — «совсем другая тема»!

Но это еще не все. В результате этой работы мне меньше чем через год руководства моим оргметодотделом численностью в три человека выдали грамоту от Комитета здравоохранения, ты не поверишь: «За *многолетний* труд в деле организации медицинской службы в городе Санкт-Петербурге!» Многолетний! А мой оргметодотдел называли лучшим в городе, хотя он был самый молодой — год до меня существовал на бумаге и год со мной — фактически. Но дело не в регалиях, а в том, что мне стали больше доверять, появилось больше возможностей. И теперь, потому что эти возможности употреблялись на дело, я стал членом экспертного совета Федерального собрания РФ и почти уверен, что скоро мы добьемся того, чтобы в каждой поликлинике был врач-психотерапевт и все желающие смогли к нему обратиться за помощью, причем — бесплатно, как к любому другому врачу.

Так что система работает. Нужно только приложить силы. Начиная новое дело — собери армию из информации, людей, событий, а нет событий — сама их спровоцируй, и они появятся. Наличие хорошей идеи недостаточно. Тебе нужны люди, которым этот проект интересен. И помни, что ты обязательно столкнешься с дефицитом профессионалов. У нас, к сожалению, очень мало людей, по-настоящему владеющих своей профессией. Поэтому безработных много, а зайди в любую компанию, спроси—какие там проблемы, и услышишь: «Дефицит профессиональных кадров». Остались только те, кто вышел из прежних школ: врачи, учителя, журналисты. Зато в многочисленных новых сферах — полное отсутствие профессионализма. Нет толковых продюсеров, PR менеджеров. Есть люди, которые имеют связи, и все. А связи — это только одно из средств. Одно из.

— Я про пиарщиков с тобой абсолютно согласна, — оживилась я. — Журналисты с их непрофессионализмом сталкиваются постоянно. А мне в PR-деятельности очень помогает опыт

журналистской и рекламной работы. Меня, кстати, многие друзья ругают за то, что я до сих пор не открыла свое PR-агентство. Но я никак не решаюсь на этот шаг. Вот посоветуй мне, доктор, как правильно поступить?

— Свое агентство... Шекия, прежде всего тебе необходимо понять, зачем ты открываешь свое агентство, то есть цель этого мероприятия. В твоем случае открыть свое агентство — это произвести некую дополнительную инвестицию в свое имя. Открыть и написать над входом: «Здесь Шекия Абдуллаева сделает вас богатыми и знаменитыми». И это будет инвестиция в имя. Выигрывают в этой жизни люди, у которых есть личные имена. Имя может быть настоящим состоянием, и в него действительно порой надо инвестироваться.

В какой-то момент у специалиста возникает необходимость упаковать свое имя в соответствующую его цене и качеству обертку. Тогда надо будет иметь офис и платить за него деньги — а расходы тут немалые. Но сначала предстоит «раскрутить» это имя. И когда тебе с твоим именем под чужой крышей станет тесно, тогда открывать собственное агентство. Но вот просто так открыть свое агентство и думать, что это немедленно сделает тебя более успешным бизнесменом, — неправильно. Личное имя на вывеске учреждения — определенный и далеко не первый этап профессионального и карьерного развития, а как о старте в некой новой нише так думать и вовсе смерти подобно.

Вот ты недавно отказалась стать главным редактором одной статусной петербургской газеты. Амбициозный человек воспринял бы такое предложение как инвестицию: он становится главным редактором — это вклад в имя, статус и выход на площадку. Если бы ты приняла это предложение, то у тебя был бы год, который позволил бы тебе очень многое понять в деле организации производственного процесса, разобраться в деталях, изучить «площадку», наработать связи, обзавестись соратниками (то есть людьми, которым ты можешь доверять), инвесторами, придумать свое ноу-хау и так далее. А потом, если бы поняла, что можно, пора, потихоньку начать свое собственное дело. В какой-то момент действительно, может быть, пришлось бы и квартиру заложить, чтобы пройти трудный в экономическом плане период становления собственного бизнеса. Но начать с закладки квартиры... Закладывают фундамент, а не квартиру.

Вообще-то с именем мне повезло. Никогда не приходится, разговаривая с кем-то по телефону, произносить «...та, которая...» Поверьте, это имеет значение, особенно в журналистике. Не в смысле еще одного повода потешить самолюбие и почувствовать себя «звездой»: мол, все тебя знают и помнят, достаточно назвать свое имя. Дело в другом. Нередко журналистам приходится брать интервью по телефону, предварительно пробиваясь сквозь оборону, которую держат преданные боссам секретарши. И в этих случаях огромное везение, если не надо тратить для долгого знакомства и всевозможных объяснений ценные секунды, щедро отпущенные тебе на переговоры. Пока журналист говорит, что он тот самый «Вася Форточкин», которому чиновник когда-то неосторожно дал визитную карточку, на том конце провода успевают придумать, почему в информации следует отказать. Я такого шанса не оставляю никому. «Здравствуйте. Это Шекия. Иван Иванович, что же это у вас происходит — нам читатели звонят, жалуются...»

Если же мы пока не знакомы, то, услышав по телефону, мягко говоря, не очень понятное имя, человек напрягается: правильно ли расслышал, так ли запомнил. Словом, не успевает придумать «отмазку» от разговора.

Я заметила: мое имя вообще многих дисциплинирует. Помню, в одной конторе мне и другим журналистам не хотели платить за работу над корпоративной газетой. Моим коллегам почти грубо отвечали по телефону, что директора компании на месте нет, да и денег тоже. Все смирились. И тут номер заказчицы набрала я.

«Добрый день, я бы хотела поговорить с Викторией Владимировной. Меня зовут Шекия Бунятов-на, и я думаю, нам с ней стоит познакомиться». Через несколько мгновений я уже общалась с директрисой: «Когда мне подъехать за деньгами?» На следующий день с нами рассчитались.

Но, с другой стороны, такое имя, признаюсь, обязывает: никаких некрасивых поступков. Нет,

без всякого пафоса: просто с таким именем в толпе не затеряешься при всем желании. «Как, вы говорите, ее звали? ШекияАбдуллаева? Нет, ну что вы, конечно, нея— это моя тезка и однофамилица». Ну кто поверит?

— Понимаешь, PR-агентство требует моего постоянного участия в делах. Это бизнес, в котором постоянно будут нужны мои креатив и интеллект. А вот моя подруга и коллега Ольга говорит, что нам нужно что-нибудь такое придумать и сотворить, чтобы достаточно себя обеспечить и к сорока годам не работать, — отстаиваю я право на собственную амбицию, чтобы денежки шли ко мне сами собой.

— У меня были пациенты, заработавшие миллионы, которые теоретически должны были обеспечить им безбедную старость. Но банки, где хранились деньги, благополучно лопнули. Были и такие у меня пациенты, которые устроили себе бизнес, который, казалось бы, должен был обеспечить их до конца жизни, но он вследствие изменения законодательства или ситуации на рынке просто перестал существовать. Так что все эти «придумать и сотворить» — из разряда детских сказок.

— Ну вот у тебя же есть клиника, — я окидываю взглядом кабинет, словно для того, чтобы еще раз убедиться: да, есть. — Ты можешь работать в Москве, готовить телевизионную программу, писать книги, а врачи, которых ты обучил, успешно работают по твоей методике.

— Врачи в любой момент могут уйти, и я должен буду готовить новых. Важно то, что у меня в голове, а не то, что у меня физически есть. То, что есть «физически», — тленно. То, что есть в голове, пока есть голова, твой главный капитал — твои знания, умения, навыки, опыт и так далее. Но то, что есть в голове, на хлеб не намажешь. Надо сначала поработать, и ты произведешь то, что обеспечит тебе хлеб, а если хорошо поработаешь — и масло.

— Можно, конечно, банально открыть салон красоты...

— Не понял: это в сфере услуг ты собираешься «не работать»? Да в этой области вообще требуется твое ежедневное присутствие! Если ты не занимаешься лично своим бизнесом в сфере услуг, не печешься о нем и не развиваешь сутки напролет, ты просто отдаешь людям — твоим наемным работникам — свои деньги, чтобы они их зарыли в землю или спалили. Им-то какая разница, насколько успешен твой бизнес? Ты платишь зарплату — и хорошо. А не сможешь платить — они уйдут в другую компанию и забудут, как тебя звали. Ты должна будешь заниматься своим «салонном» день и ночь, день и ночь. «Учет и контроль!» — этого советского правила никто не отменял.

— Так я должна буду работать всю жизнь, что ли?!

— Поздравляю тебя с этим открытием! — хохочет Курпатов.

Нет, ну что за отношение?!

— Поверь мне, для тебя, Шекия, хорошие сорок лет — это когда у тебя невпроворот работы и каждый следующий проект больше и дороже предыдущего!

Каждый проект дороже предыдущего — это мне подходит. Я, если честно, категорически не умею работать за маленькие деньги. И терпеть не могу, когда мне пытаются не заплатить, — ну, про это я уже рассказывала.

— Но если ты в себя не инвестируешь и себя не инвестируешь, но лишь механически воспроизводишь свои навыки, например пишешь неплохие тексты, то ты будешь всего лишь одной

из... Нельзя запросить большую цену за обычный продукт. Фабрика может производить больше яиц (правда, скорее всего, их не станут в таком количестве покупать), однако обычные — куриные — яйца проигрывают в конкуренции страусиным и перепелиным, я думаю, потому что здесь уже возникает вопрос об уникальности продукта и можно занять новую нишу.

В развитых странах Запада две трети мировой экономики приходится не на крупный корпоративный бизнес, с которым борются антиглобалисты, а, как это ни странно, на мелкого предпринимателя. И на самом деле это абсолютно естественно. Ведь гигантская компания может производить только одни и те же модели кошельков, стульев и молочных продуктов. Одни и те же — в ограниченном ассортименте, а у мелкого предпринимателя есть возможность гибче реагировать на запросы рынка. Создавать уникальный товар и завоевывать любовь потребителя.

Представь: ты производишь уникальный сыр, все покупают его с удовольствием, поэтому ты везешь его сначала на один рынок, потом еще и на другой, на третий... А через десять лет каждый тысячный человек в мире ест твой сыр. Ты — миллионер. И существует еще тысяча сыроделов, которые на своих сырах зарабатывают свои миллионы, ну или по крайней мере сотни тысяч.

Причем это касается абсолютно любой отрасли, любого продукта. Нужно только вложить в дело свою индивидуальность, настойчивость, бороться за качество, любить потребителя и гордиться тем, что ты для него делаешь. Я уверен, не существует профессий, из которых нет выходов на более выгодные с экономической точки зрения уровни.

—Например, библиотекарь, — с невинным видом подсказываю я. Почему бы не рассмотреть конкретный пример?

— Замечательно — библиотекарь! — оживляется Курпатов. — Сегодня огромной популярностью пользуются книжные интернет-магазины. Активно растущий сектор рынка. И вот они кого, по-твоему, продают: Дарью Донцову или Мишеля Фуко? Разумеется, две трети прибыли они получают от книг, которые не продаются в книжных киосках около метро. Это, как правило, малотиражная, ориентированная на узкую аудиторию литература. Зайдет ли философ за книгой Фуко в данный конкретный книжный магазин — неизвестно. А то, что женщина, идя с работы или на работу, прихватит себе Донцову, — очевидно. Вот и получается, что в книжных магазинах — те книги, которые пользуются активным спросом у большей части читательской аудитории, а в интернет-магазинах — специальная литература «не для всех». Склады там виртуальные. Закажут у них книгу — они у соответствующего издательства ее возьмут и тебе привезут. Но сколько таких мелких издательств? Тьма! А что они там издают и когда — кому это известно? А на чем специализируются?.. Вопрос вопросов!

И вот наш библиотекарь, он же знает все исходные данные! Ну или может их узнать. Где и какие выходят в свет книги? Что за малотиражные издательства их выпускают? Какое издательство на чем специализируется? Что у них стоит в издательских планах? Всю эту информацию при желании твой библиотекарь способен аккумулировать. Он может установить с этими издательствами рабочий контакт (поверьте будут счастливы!), наладить систему рассылки и по итогу создать необычайно доходный бизнес, ставка в котором будет сделана на эксклюзивную литературу.

Приведу пример. Монография Умберто Эко «Отсутствующая структура». Романы Эко — в любом книжном магазине. А философская монография, очень, кстати, хорошая? Нет. Ее выпустило маленькое издательство, о котором, я уверен, в широких массах никто никогда не слышал и не услышит. Но мне нужна эта монография — как я ее найду, как узнаю о ее выходе? Я могу оставить в Интернете заявку на эту книгу, на любимых писателей, которых сложно найти, потому что их выпускают минимальными тиражами. Точно так же я могу оставить заявку и на давно изданные книги. А библиотекарь может мониторить издательства и, например, магазины старой книги, наладить с ними партнерство, организовать соответствующую подписку в Интернете. Все это возможно!

Мои популярные книги есть во многих книжных, а вот, например, философские работы доктора Курпатова — «Психософия», «Дневник "Канатного плясуна"», «Саломея и Оскар Уайльд Романа Виктюка» — их можно купить практически только в интернет-магазинах, потому что все они изданы маленькими издательствами, которым с их книгами в серьезные магазины просто не пробиться. И

наш библиотекарь вполне бы мог оказать существенную помощь в решении этой проблемы, если бы действовал целенаправленно. Ну, и заработал бы, конечно...

—И все-таки, наверное, есть ситуации, когда имеет смысл кардинально менять сферу деятельности.

— Оправданно все бросать и переходить на другую работу, мне кажется, нужно в трех обстоятельствах.

Первое: запредельная убыточность твоей сферы деятельности и очень маленькая вероятность, что производимый тобой продукт (услуга) будет востребован в ближайшее время. Например, инженеры двадцать лет прожили в забытии — кто они такие и зачем нужны, никто даже не вспоминал. Сейчас специальность снова востребована, но двадцать лет—это срок. И, видимо, было правильным решением тогда от нее отказаться.

Второе: вынужденность, например сокращение или выход военнослужащего на пенсию. Но тут много проблем — ты долгое время был узким специалистом внутри какой-то профессии. Скажем, офицер, имеющий высшее инженерное или юридическое образование, с переходом на гражданскую службу теряет очень многое. Привычные профессиональные связи, которые делали его специалистом он-лайн, теперь утрачиваются, он становится специалистом «вроде как». Да и инженерное дело в военной отрасли и военная юриспруденция — это все-таки не то же самое, что гражданские специальности с аналогичными названиями. Есть повод задуматься...

Ну и, наконец, третье обстоятельство, которое должно тебя сподвигнуть «изменить» своей профессии: когда у тебя появляются реальные перспективы в более прибыльной индустрии. Если тебя, преподавателя географии, родственник позвал в свою фирму работать менеджером, возможно, это и неплохое решение. Но и преподаватель географии, я тебе скажу... Представь себе — туристическое агентство, надо завлекать туристов необычными маршрутами. Непал с Тибетом, Амазония с центральной Австралией, прерии и степи... Кто это сделает лучше человека, который обожает географию? Но можно, конечно, и в менеджеры по продаже презервативов. Я знал одного такого географа. Его карьере вполне можно было позавидовать.

— Только если уж решаешься что-то менять, надо быть готовым выполнять любую работу, необходимую для реализации задуманного проекта. И не возмущаться, что ты тут с высшим образованием вынужден чего-то делать не «по табели о рангах».

Я об этом не случайно заговорила. Видела не раз, как люди теряли перспективную работу, отказываясь выполнить то или иное поручение. Мол, мы для более высоких целей тут находимся.

...Мы с Ольгой участвовали в подготовке Всероссийской конференции в Сочи, которую организовыва-

вала дружественная нам компания. Работы было — невпроворот. Нам в помощницы дали двух сотрудниц, которых совсем недавно приняли в PR-отдел этой фирмы. В общем, носимся мы с Ольгой, решаем буквально ежеминутно возникающие новые вопросы. И вдруг подходит ко мне одна из этих дам и кладет передо мной на стол несколько методичек: «Посмотрите, вот здесь опубликована моя статья, а вот здесь я в списке авторов». «Поздравляю вас, Лариса», — я искренне не понимаю, при чем здесь методички, когда через три дня в Сочи нам надо провести пресс-конференцию и брифинг, а сейчас — написать материалы для журналистов, согласовать все детали с телевизионными каналами и подготовить шефа к многочисленным интервью. Ее ответ меня обескуражил: «Я хотела показать, что много чего умею, а вы мне поручили письма по факсу рассылать». Я не стала объяснять, что при необходимости сама выполняю роль машинистки (потому что быстро печатаю вслепую) и корректора (потому что очень грамотная) и ни разу еще не чувствовала себя униженной «работой не по уму». Просто попросила ее больше не мешать компании готовиться к серьезному форуму.

—Ну, это глупость, конечно. Работа грязной не бывает. Кто-то же должен ее делать. Почему не

ты? Я не понимаю, о чем говорят люди, когда произносят: «Эта работа не про меня». Мы сейчас расстались с няней, потому что она отказывалась приучать ребенка к горшку — она, как выяснилось, гувернантка, а не «кто-то там». Не знаю, я вот и кабинет свой подметал, и окна в нем заклеивал, будучи руководителем оргметодотдела. Ну а как по-другому? Пришли пациенты и натоптали, а я буду сидеть в грязи, но гордый, что не опустился до «низкой работы»? И сейчас, если понадобится, и подмету, и то и другое сделаю.

В моей военной молодости, в годы учебы в Военно-медицинской академии, был такой эпизод. Нам совсем недавно присвоили звания младших лейтенантов, мы офицерами стали, и распирает нас от гордости необыкновенно. Еще бы — пять лет к этому шли. А я так и вовсе — семь, если учесть Нахимовское. И вот нас, в новеньких шинелях, полторы сотни «Офицеров», вдруг... выгоняют мести листья да мусор убирать вокруг одной из клиник. А тут мимо идут курсанты второго курса — на обед. Салаги — понятное дело. Думаю, все мы пережили тогда ощущение глубокой трагедии и великой несправедливости: мы — «Офицеры» — должны тут перед салагами граблями махать! Некоторые демонстративно побросали рабочие инструменты — мол, не будем мы этого делать. Что за унижение?! В общем, испытание медными трубами.

А я подумал: речь идет о граблях, о листьях, которые лежат, о мусоре и о работе, которую надо выполнить, чтобы побыстрее освободиться и получить возможность заняться нужными для тебя делами. Кроме того, давно не было такого физического труда. И кто-то в конце концов все равно должен подмести эту территорию. Ну а то, что второкурсники убирают больше нас, — вообще не вопрос. Слава богу, в моей альма-матер почти двести корпусов! В общем, мы с моими товарищами взяли свой участок, убрали его и ушли. Кстати, еще и удовольствие получили. А по поводу остальной территории потом скандал случился. И кому это было нужно?... Зато гордые. Но ведь любой генерал и маршал даже любой в свое время галюны убирали, стоя в наряде. Чего в этом зазорного?

Для меня эта история стала таким показательным личным опытом. Любую работу можно воспринять как оскорбление, а можно сказать себе: «Это нужно сделать» — и тогда все в охотку.

Я на телевидении во время подготовки программы за три-то года делал, кажется, все: участвовал в расшифровке видеокассет, в монтаже, в озвучке, сидел с графи-стами, художниками — все делал. Где контролировал процесс, где ошибки правил, а где «и за того парня». Ведь это—моя программа, и я хотел, чтобы она вышла. Если для тебя существенно то, что ты делаешь, то нет работы, которая «ниже» тебя или не «твоя» работа. Конечно, лучше, если все всё делают «по штату», ведь каждый в своем деле профессионал. Но как быть, если больше никого нет, а позади Москва? Надо рукава засучить — и вперед.

Кстати, в советских фильмах эта идея пропагандировалась активно: в сложных ситуациях партработники брали в руки ломы, лопаты и под вдохновляющую музыку выполняли «грязную» работу, скажем — дорогу расчищали, чтобы в голодающий город хлеб пришел. Неплохая идея. Только тогда это за идею предлагалось сделать, ну а сейчас за такой труд вознаграждением будут деньги. Вот, собственно, и вся разница.

Мне кажется, не все и не всегда уверены, что такое вознаграждение обязательно случится. Что ж, значит, пришло время поговорить о приметах и всяких «условных знаках», приманивающих деньги. Где должно висеть в квартире зеркало, где — колокольчики, где поставить на рабочем столе вазочку с мелкими монетами — целая наука. Да, и не забыть держать закрытой крышку унитаза — чтобы деньги «не утекли»!

Мне кажется, что реально зарабатывают те, кто торгует всеми этими денежными безделушками и пишет соответствующие книжки с рекомендациями про то, как деньги приумножить. Про необходимость много работать, чтобы обеспечить себе безбедное существование, советчики тактично умалчивают. Впрочем, если они об этом скажут, их же обвинят в шарлатанстве: мол, это и так понятно, вы нам про приметы расскажите.

Разумеется, я догадываюсь, как относится к таким вещам доктор Курпатов. Но услышать его оценку мне очень интересно.

— В целом нет никаких противопоказаний. Мне так кажется... Видишь ли, зарабатывать —

стыдно, денег хотеть — неприлично. А, к примеру, с фэн-шuem уже вроде как и не зазорно думать о вознаграждении. Тут получается, что ты как бы не сам обогатился, а тебе это с неба упало. А небо — оно так решило, что должен я быть богатым, так что, пожалуйста, никаких вопросов. Вообще смешно, конечно. «Корячиться», зарабатывать — это в нашей традиции стыд и срам, как нечистым-трубочистам. А в том, чтобы закрыть унитаз и вырастить денежное дерево, в этом нет ничего предосудительного: падающих с неба денег никто не стесняется. Тут как бы все вопросы к Богу. Я ни при чем, прошу на партсобрании мой лотерейный выигрыш не обсуждать.

Если человек расставил все в своем доме по каким-то там законам российского псевдофэн-шуя (в Китае вы бы узнали, что реальный фэн-шуй не имеет никакого отношения к тому, что столь популярно у нас) и верит, что это должно подействовать, то есть вероятность, что он начнет активнее работать, ведь теперь он «знает», что его действия завершатся успехом. Закрыв унитаз, поставил жабу на долларовую купюру и уже уверен, что денег станет больше, — надо только посмотреть по сторонам и найти. Деньги на человека не свалятся, но вера в то, что их может стать больше, ему помогает. Вполне вероятно, что, имея такой настрой, он не откажется от каких-то деловых предложений, которые раньше бы отверг. Ну или по крайней мере будет рачительнее к деньгам относиться.

Вообще все эти фэны и шуи — классическая сказка про кашу из топора. Солдат предложил жадным хозяевам коммерчески чрезвычайно выгодный проект — сварить кашу из топора, и под это дело выманил у скупцов все, что ему было нужно для изготовления нормальной каши. Причем крупу подсыпать к топору старикам вроде было и не жалко, а так — нет, не дадим, нету у нас. Правда, если не насыпать ничего в котелок, то будет только топор. У меня была пациентка — бухгалтер. Она все делала по этому фэн-шую, каждый день гладила. Хотела по животу, но денег больше не становилось. Дама была, прямо тебе скажу, в отчаянии. Я поинтересовался, предприняла ли она что-то еще, кроме своей обычной работы, за которую она получала фиксированную заработную плату. Оказалось, что ничего. Так вот, в подобных случаях фэн-шуй не действует.

Да, и еще — в рамках этого архаичного мистифицированного сознания характерна одна важная деталь: у нас реально отсутствует институт «заработка», у нас все еще — некое «получение денег», мы не *зарабатываем*, мы *получаем*, а поэтому человек просто не может быть уверен в том, что он будет зарабатывать. Доходит до абсурда: огромное количество людей находится в панике — заплатит им начальник или нет? А тут он ставит жабу на деньги и уверен — заплатит! Так что в ситуации абсолютной незащищенности всевозможные приметы выполняют некую а-ля терапевтическую функцию. Только, боюсь, если начальник не хочет платить, жаба бессильна. Впрочем, люди, нередко даже понимая, что их обманывают разного рода фэн-шуисты, продолжают в этой пьесе участвовать — «на душе спокойнее».

В общем, фэн-шуй — это такая таблетка «поверь в себя». И эффект симптоматичный — поверишь в то, что можешь зарабатывать, и никуда тебе уже от денег не деться. Не сомневаюсь — большинство людей не зарабатывают только потому, что не верят, как такое может быть, они и деньги — две вещи несовместные! Но на самом деле совместные, просто надо перестать их демонизировать и использовать те возможности, которые предоставляет жизнь, а работы в ней — море, только надо себя проявить. Просто так на Олимпиаду не берут, сначала надо во дворе матч выиграть и тренеру из соседней спортивной школы приглянуться. А дальше — только в путь!

Я встречал вполне себе состоятельных людей, не отличающихся ни особым интеллектом, ни талантами, и бизнес, которым они занимались, ничего сверхъестественного собой не представлял — ну там мелко крупный челночный. Но они поверили, что можно заработать, и стали зарабатывать. А «получать» — то ли от начальника, то ли с неба — это такая, конечно, упадническая в смысле обогащения позиция.

— Важно верить в собственные силы?

— Мне кажется, важно верить в то, что деньги — это то, что подчиняется тебе, а не то, чему ты подчиняешься. Вот и все. А мы воспитаны в культуре, которая формально деньги презирает, но при этом деньги у нас важнее человека. Ты вспомни советские фильмы, где люди «на ура» гибли, только

бы спасти комбинат какой-нибудь или там «колхозное имущество».

Я полагаю, что ничего нет дороже человеческой жизни. И нет повода ею жертвовать, о каких бы деньгах ни шла речь. В принципе — нет. Но у нас человек — материал расходный. А вот материальные ценности — это святое. В СССР—может быть, я путаю, конечно, — за особо крупные махинации с деньгами расстрельная статья полагалась. Но это же ужас прям! В результате и получается, что человек — это у нас некий придаток к денежной структуре: «Без бумажки ты букашка, а с бумажкой — человек».

В общем, все шиворот-навыворот. И до тех пор пока в голове «мне платят деньги», а не «я их зарабатываю», никакого успеха не будет. Нужно изменить это отношение к деньгам и перейти к активному залогу— от «мы бедные, но благородные» к «я могу их заработать». Деньги не стоят такого к себе пафосно-го отношения: благородство — это вообще категория очень серьезная и не про деньги. У кого благородство заканчивается на уровне денег, тот, верно, не особенно понимает, что это вообще такое—благородство.

Эйнштейн получал относительно небольшую зарплату, но когда умер, оставил на своем счете порядочную сумму. Откуда, спрашивается, он эти деньги взял? Отвечаю — заработал игрой на бирже. И что он после этого, плохой физик? Или теория относительности после этого не действует? Или он как гений не имел права отвлекаться на «грязный» труд зарабатывания денег? Должен был сидеть и, понимаешь, гениалить во благо всего человечества, о бренном не думая? Ну это же ерунда...

Так что оперирование деньгами надо освоить так же, как ты осваиваешь вождение машины. И нужно быть готовым производить не только интеллектуальный продукт, но и механизм его продажи. Многие из нас находятся в плену иллюзии, что, мол, мы — такие замечательные — с нашим выдающимся интеллектом будем чрезвычайно востребованы обществом, нас поймут и непременно оценят. В действительности это не так. К сожалению... И если вы все же решились зарабатывать интеллектом, надо придумать инструмент, который позволит сделать ваш интеллектуальный продукт коммерчески состоятельным.

— **Что ты имеешь в виду?**

— Все! Во-первых, огромной ценностью для тебя обладают умные, толковые люди, способные оценить твой труд. И мы сами должны аккумулировать таких людей вокруг себя, всячески содействуя их успеху. Чем они будут успешнее, тем лучше будет оплачиваться твоя работа. Например, есть люди, которые предлагают тебе хорошие гонорары за статью, хотя в принципе она может стоить дешевле. Эти люди знают, что ты обладаешь серьезным интеллектуальным ресурсом, а вместе вы уже команда.

Второе. Ты могла быть замечательным журналистом и работать в одном издании или только в газетах и журналах. Это вряд ли существенно увеличило бы стоимость твоего труда. Но когда ты выходишь на другой рынок (скажем, рынок рекламы и PR), то начинаешь стоить дороже. Однако для этого тебе пришлось бы научиться создавать тексты, способные решать рекламные задачи, адаптировать их к формату различных СМИ. Иными словами, тебе нужно было бы работать, чтобы сделать твою интеллектуальную продукцию дорогой, чтобы она стоила столько, сколько должна стоить.

Ну вот я всегда был замечательным психотерапевтом...

Смеется... Мы оба в этой главе — на редкость скромные.

— Но можно ведь было этим и ограничиться. Было бы у меня «сарафанное радио», как у большинства хороших врачей, и спокойное, размеренное, вполне себе безбедное существование. Но мне кажется, что если ты можешь сделать что-то большее — сделай. И сделай обязательно, иначе зачем тебе эти способности дадены? Чтоб ты их благополучно в землю зарыл, в тайник спрятал? Не думаю.

У меня в копилке — монографии и методические пособия для врачей, популярные книги и

авторская телевизионная программа, колонки в СМИ и всегда большое количество новых проектов на подходе. И еще, конечно, у меня есть соратники — мои коллеги, которые у меня учились, которые со мной вместе работали, занимались наукой, которые теперь во всем меня поддерживают. Иными словами, есть даже своя научно-практическая школа.

И если разобраться, то все это способы, которые позволяют мне облекать свои знания в ту форму, которая увеличивает их ценность. Или не увеличивает, но подчеркивает, сообщает о ней окружающим, кто не слишком в курсе дела. И таково общее правило — создай что-нибудь особенное, разработай систему «продвижения» и не забудь «декорировать» свое ноу-хау так, чтобы всем было понятно, о чем речь и что перед нами что-то по-настоящему стоящее. Люди могут оценить ваш труд по достоинству, но не следует думать, что они сделают это, если вы не приложите усилий к тому, чтобы они это поняли и почувствовали.

Однажды у Леонида Парфенова спросили: «Какое место для вас занимает дизайн — оформление ваших программ, журнала?» Догадываешься, что он ответил? Первое. Потому что недостаточно сделать что-нибудь оригинальное, ценное, важно еще и придать этому соответствующие внешние черты, одеть его в одежды, подходящие ценности и статусу. И иногда это даже сложнее, чем создать потрясающую идею, ноу-хау. Впрочем, оно того стоит. По крайней мере, я надеюсь, что теперь вряд ли услышу вопрос, которым меня раньше не однажды шокировали мои потенциальные пациенты и пациентки: «Доктор, мне о вас так много рассказывали, что вы такой замечательный... А что вы умеете, а?»

Знаете, я не бизнесмен, но у меня есть несколько очень эффективных рецептов, как стать обеспеченным человеком. Проверено на себе. Правда, мои советы лучше не читать тем, кто считает, что, получив диплом о высшем образовании, оказал миру неоценимую услугу, и ждет от государства и общества пожизненных дивидендов.

Итак, совет первый: не воспринимайте свой диплом как приговор. Я даже не столько про второе высшее, хотя это тоже правильно. Просто не бойтесь начинать что-то новое. Никогда не отказывайтесь от интересных предложений из страха, что у вас не получится только потому, что «вы никогда этого прежде не делали». Когда-то я ни разу не читала лекций, не проводила пресс-конференций, не занималась антикризисным и социальным РК, не организовывала пресс-туры в Африку. Когда-то я ни разу не писала книг. И я знаю, как страшно решиться сделать что-то в первый раз, но я ни разу не пожалела о своем решении. Единственное требование: человека или фирму, обратившихся к вам за услугой, не должно волновать, что вы делаете это впервые. Это я уже про качество работы.

Совет второй: не стесняйтесь достойно оценивать свой труд. Обещаю поговорить на эту тему с доктором, потому что знаю, насколько это серьезная проблема для многих людей, производящих интеллектуальный продукт. Прежде всего потому, что заказчикам трудно понять, как можно платить за идею, за страницу текста, за консультацию. В этой ситуации очень важно самому понимать ценность своей работы и не комплексовать, если ваши условия вызывают недоумение у работодателя. Пусть привыкают уважать интеллектуальный труд.

И в-третьих, не бойтесь придумывать что-то интересное сами. После кризиса 1998 года один неприятный мужчина злорадно поинтересовался у меня: «Теперь вы, наверное, начнете ограничивать себя в расходах, во многом будете себе отказывать?» Как же мне было приятно его разочаровать: мы с моей подругой и коллегой Ольгой сразу после кризиса придумали классный проект, который не просто компенсировал наши потери, но и позволил нам почувствовать себя очень уверенно в финансовом отношении. Кстати, я очень благодарна ей за то, что каждый раз, когда мне хотелось струсить, она заражала меня своей уверенностью в нашем успехе. Да, ее опыт тоже показывает, что эти рецепты работают.

А про оперирование деньгами Курпатов прав. Машину водить научилась, пора осваивать и эту науку. Собственно, наша новая книга — первый к тому шаг. Снова я про первый шаг? Да, только в этот раз я говорю о том, что готова учиться, а не о том, что бегу закладывать свою недвижимость.

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

«Стыдно работать!»

Сейчас прочел текст нашего разговора с Шекией и поймал себя на странной мысли — мы стыдимся работать! Нам как-то неудобно, неловко, зазорно, если мы работаем больше остальных (ну, какой-то массы остальных). Как-то неправильно это, что ли? Некрасиво... И гордиться успехами

своими — тоже последнее дело. А если и гордиться, то только так, чтобы никто не подумал, что это твое личное достижение, поэтому надо говорить — «мы», «нашим трудовым коллективом», «мы с группой товарищей».

Даже на спортивных соревнованиях — у нас ведь не фигуристы выигрывают, а «советский спорт» и «Россия». Хотя в общем-то Россия ничего на льду не делала и советский спорт тройной тулуп выполнить не в состоянии, как бы ни старался. И слезы, и пот, и кровь — не абстрактные россияне проливали, а конкретные люди. Проливали и победили. Они, лично! Но стыдно, ух как стыдно признаться, так прямо заявить... Надо обойти, сгладить. Вот уже, глядишь, и медаль у нас не спортсмен получает, а «в копилку российской сборной». В общем, не собственное это его достижение. Нечего!

В последние годы наконец вся эта «общественная» риторика стихает. Но начинает человек рассказывать о том, чего он достиг и что у него получилось, и тут же всплывают в его сознании — откуда-то из глубин советской подкорки — фразочки: «Тебе чё, больше всех надо?», «Выскачка...», «Инициатива наказуема!», «Ишь, работник нашелся!», «Отрываешься от коллектива, значит?!», «Это ты на то намекаешь, что там спину гнешь, а мы тут ничего не делаем?!», «Сиди, не рыпайся, массовик-затейник!», «Начнем, товарищи, наш рабочий восьмичасовой перекур». Стыдно работать.

А чего не сидится-то? Почему—стыдно? Я думаю, многие скажут: «Стыдно, потому что ради денег. Деньги—это позорно, «ради денег»—особенно позорно, а значит, и работать—тоже стыд неимоверный». Признаюсь, я тоже сначала так подумал об этой взаимосвязи: в нашей культуре деньги рассматриваются как некое зло, стремление к деньгам («стяжательство») однозначно считается пороком, вот и получается — как начал работать, так сразу и встал на кривую дорожку. «Деньги — грех, и вообще не для того живем».

Но этот вариант ответа меня не устроил. Не знаю почему. Не устроил — и все тут. Что-то тут не так. Сложнее... А что, если дело не в деньгах и не в том, что погоня за «золотым тельцом» так настойчиво осуждается в христианской традиции? Что, если тут связь обратная: нам стыдно работать, а потому и деньги мы считаем — позорищем?

На первый взгляд такая версия анализа выглядит нелепой. Но давайте допустим ее в качестве «рабочей». В конце концов, на деньгах-то никакой проказы нет, просто мы их так воспринимаем. А мир, по словам великого русского физиолога Алексея Алексеевича Ухтомского, «таков, каковы мои доминанты». Так что не деньги плохи, а тот, кто на них так смотрит и видит их таковыми. Кстати, памятуя о христианской традиции, и Христос достаточно точно описал этот психологический механизм проекции в своей знаменитой притче о «сучке», что в глазу брата твоего, и «бревне», которое — в твоем собственном. Так что глупо винить во всем деньги. Напротив, надо понять, а чего это мы так на деньги-то взъелись?

Помните фразочку: «Чем выше взлетел, тем больше падать»? Сколько в ней нутра-то! Думаю, что если какая-то национальная особенность и есть у расейского народа, то она не связана напрямую с деньгами. Она связана со страхом поражения, провала, осмеяния. Задумайтесь: мы обожаем говорить о своей «избранности», «великодержавности» и так далее, но при этом мы ни на кого не нападаем. Это странно. Если римляне считали себя избранным народом — они нападали, немцы вдруг признали себя избранной нацией — они нападали, французы — нападали, японцы — нападали. Арабы — нападают, американцы — нападают, россияне... стоят на месте. И не в миролюбивости дело, мы боимся поражения — «смеяться будут».

Провал — это для нас страшное дело! А как избежать провала? Ничего не делать — самый эффективный способ. Как в пособии по популярной сексологии: «Лучший способ контрацепции — воздержание». Да, чистая правда — лучше мы вообще ничего не будем делать, только чтобы потом не опозориться — не краснеть, не бледнеть, сквозь пол не проваливаться. Потому что провал — это ужасно: стыд и срам, стыд и срам! Срамота — одним словом. Но ведь мы же не признаемся ни себе, ни другим в том, что боимся позора. Нет, не признаемся — опять же стыд в таком признаваться. А как тогда быть? Как объяснить, почему мы ничего не делаем? Очень просто: потому что «а нечего!», «лучше о душе подумать», а то, понимаешь, «денег им мало, бессовестные», «барышники». Ну и так далее.

Если с неба упадет — это пожалуйста, это мы не возражаем. Потому что если с неба, то какой

тут провал может быть? Никакого провала, полный шоколад. Лотерея, фэн-шуй, заговор на деньги — это все сколько угодно. А что-то делать — новое, необычное, яркое, талантливое—и потом опозориться, потому что не получилось,—это вы нас увольте, ради Христа, причем сразу, даже не назначая. Прямо увольняйте, и все! Не будем. Другим надо — вот пусть они и делают. А нам и так хорошо. Мы люди не гордые, нам лишнего не надо. В общем, привычные тексты...

Но что это получится, если мы с вами работы будем стыдиться? Что ж это будет, если все сидят и ждут, кто же первым решится что-то сделать помимо — сверх и вопреки — установленной нормы, чтобы потом мы его освистали? Впрочем, если у него вдруг получится, мы тактику поменяем — встроимся, понимаешь, в кильватер, а самого смельчака, может быть, и обязательно посмертно вознесем на пьедестал подвига нечеловеческого.

Кто-то скажет: «Неправда ваша! Не стыдимся мы труда! Гляньте на наши мозоли трудовые!» Это я не возражаю и посмотрю с удовольствием. Только когда я говорю «работа», я имею в виду не механическое воспроизводство — мы и из каменного, и из бронзового века уже вышли благополучно, слава Богу. Я говорю о труде и работе в рамках современной цивилизации, где не воспроизводство ценно, а уникальность, создание нового. Где работа — это думать и воплощать идеи, а не сидеть на одном месте и точать деталь от морально, технически и еще как угодно устаревшей продукции. Я об этой работе говорю, а не о той, которую скоро любая машина (и при таком-то подходе, по всей видимости, не у нас сделанная) будет выполнять без всякого зазрения совести — качественно и по стахановским нормативам.

Нет, проблема денег не в деньгах. Проблема денег в головах. Только за ней — за проблемой денег — стоит истинная: проблема работы, точнее — проблема стыда в связи с возможным провалом, из-за чего мы, собственно, этой работы и избегаем всеми возможными способами — мыслимыми и немыслимыми.

И теперь о том, зачем я вообще обо всем этом говорю и именно здесь. А говорю я об этом по одной простой причине — любая работа является творческой. Возможно, при системе Госплана было и по-другому—работы делились на творческие и нетворческие. Но в системе рыночной экономики любая работа, если она, в принципе, нужна людям (это очень важное уточнение!) — творческая и перспективная.

Только творческая не в смысле вышивания крестиком и рисования пастелью, а в смысле организации производства — поиска новых форм и решений, новых областей и ниш, новых и новых возможностей. И это очень важно понять. Потому что если поймешь, то непременно увидишь в любой работе множество возможностей для самореализации, а когда увидишь их да используешь — деньги сами приложатся. Можете даже считать, что они вам сами с неба упали, если так легче.

Глава вторая

ПОЖАЛЕЙТЕ БУДУЩЕГО НАЧАЛЬНИКА-ОН ВАС СТРАШНО БОИТСЯ

Руководитель компании, с которой я сотрудничала много лет, попросил меня пообщаться с претендентами на должность PR-менеджера: «Тебе виднее, кто из них нам подойдет. К тому же тебе с этим человеком потом работать», — с радостью свалил он на меня всю ответственность.

Когда я приехала в офис, меня уже ждали три человека.

«Здравствуйте, я хотела бы пообщаться с каждым из вас. С кого начнем?» — я, как всегда, сама доброжелательность.

Невысокая, почти симпатичная девушка подняла руку: «Давайте с меня, — и не успела я кивнуть, как она посчитала необходимым добавить: — У меня сейчас критические дни, поэтому сидеть с вами долго я не могу».

Поверьте, я — не ханжа, но все время нашей с ней беседы я придумывала, как бы тактично сформулировать шефу, почему нам не подходит эта пиарщица.

Мне кажется, устройство на работу — это целое искусство. Не случайно ведь на эту тему пишут книги, проводят семинары и тренинги. И не случайно люди так волнуются, когда идут на интервью. Конечно, я рассказала историю абсолютно «критическую», но нередко трудно понять, как правильно себя вести в диалоге с человеком, которого ты видишь впервые, но от которого в определенном смысле зависит твоя судьба. К сожалению, очень часто рекомендации для соискателей работы звучат банально и найти в них конкретные ответы на интересующие вопросы сложно. Поэтому я, пользуясь случаем, решила поговорить об этом с психотерапевтом.

Я позвала Андрея в «Кэтино» — одно из моих любимых мест на Васильевском острове. Нередко привожу сюда друзей, но каждый раз теряюсь, когда они спрашивают меня как завсегдатая, что здесь самое вкусное. Теряюсь, потому что вкусно здесь абсолютно все.

— Итак, человек меняет работу. Разумеется, это стресс. Новый коллектив, новые правила игры. Но ведь этого не избежать — я вот читала, что психологи рекомендуют менять работу каждые 7-10 лет. Причем не только фирму, но и сферу деятельности.

— На Западе, если человек долго работает на одном месте, это ему скорее минус, чем плюс (в СССР, как мы помним, напротив, честью было пятьдесят лет протрубить на одном и том же месте). Хорошее резюме хорошего западного менеджера или профессора — это то, в котором много мест работы: компания такая, компания сякая, тот университет, этот университет. Считается, что перемена места работы или даже отчасти профессии — дело положительное в смысле профессионального роста. Вы смотрите резюме и понимаете: человек открывает для себя новые перспективы, находится в движении — активен, деятелен.

В России богатый послужной список — это, конечно, не то же самое, что богатый послужной список менеджера западных компаний. Там с места на место переходят, потому что идут за новыми возможностями, улучшением статуса и увеличением заработка. В России же по большей части уходят от полного отсутствия возможностей, статуса и денег. И есть большая разница — то ли тебя зовут в другую компанию на более высокую должность, потому что ты «хороший сотрудник» и ты им «нужен», то ли компании, в которых ты работал, не преуспели. В последнем случае естественно встает вопрос: «Как же ты там работал, что они разорились?»

Поэтому тут все не так однозначно, как может показаться на первый взгляд, но и бояться

подобных перемен, мне думается, тоже не стоит. С другой стороны, я бы не ставил перед собой такую задачу — во что бы то ни стало каждые два года менять место работы. Происходить такие перемены должны гармонично. Когда ты чувствуешь, что сделал в данной сфере, на данном месте работы все, что мог, вырос профессионально, созрел до чего-то более серьезного, нужно двигаться дальше. Когда какой-нибудь беспозвоночный перерастает свою раковину, он ее сбрасывает и ищет себе другую — ту, что была бы ему по размеру. Это естественный эволюционный процесс. Форсаж — нежелателен и даже вреден.

Я всегда боюсь каких-то общих и формальных советов. У нас любят для всех шить одежду по одним лекалам. Между тем для кого-то стабильность и отсутствие необходимости принимать решения всегда будет намного выгоднее любых бонусов, которые есть у тех, кто ведет более активный образ жизни. Есть люди, обладающие невысоким амбициозным аппаратом, для них работать всю жизнь на одном месте — не подвиг, а органичное существование. И если человеку хорошо в родной конторе, не надо, прочитав глупость про то, что следует менять работу каждые пять лет, волноваться: «Что-то я тут засиделся! Ужас-ужас!» Не ужас.

Но если у человека амбиций достаточно и движение ему необходимо, я не понимаю, почему не двигаться? Только потому, что привычно или страшно отпускать синицу из рук? Это плохие аргументы. В конце концов, живем один раз, и если на работе вы задыхаетесь, то надо искать, где больше воздуха. Что-то вы узнали, что-то поняли, чему-то научились, какие-то навыки освоили... Настало время применить их в больших объемах и в новом качестве. Стагнация ни к чему хорошему не приводит. Напротив, это душит инициативу, делает человека более пассивным, а активная жизненная позиция, должен заметить, она нарабатывается, тренируется, и без нее многим — прямой путь в депрессию. Если есть в тебе жизненные силы, надо искать им достойное применение, иначе они станут просто опасны.

— Ну что ж, меняем работу. Смотрим объявления о вакансиях и... видим, что многие из них ущемляют наши конституционные права. Вот как реагировать на объявления, где указаны ограничения по возрасту и требование о привлекательной внешности?

— На собеседование «до тридцати пяти», если мне нужна работа, я бы в тридцать шесть пошел как на дополнительный тренинг. Чем больше помотришь, тем больше будешь знать об отрасли. Собеседование — это ведь еще и полезная, познавательная экскурсия, не надо об этом забывать. К тому же возраст часто указывают не только из-за предрассудков руководства, но просто потому, что в фирме работает молодой коллектив. И если ты показываешь живой ум, заинтересованное отношение к делу, то тебя могут взять, несмотря на это ограничение.

Главное не думать, что отказ в принятии на работу — это катастрофа. Если вы понимаете, что вы ценный сотрудник и можете зарабатывать для компании приличные деньги, а вас не взяли, — потеряла компания, а не вы. Вы-то как раз выиграли, потому что, по всей видимости, что-то в этой компании не так и делать в ней нечего. Но тут это важная оговорка: вы не просто прекрасны, вы можете зарабатывать для компании. Если в вас это звучит, если у вас это, как говорится, на лбу написано, то отказа не последует, или они — эти приемщики на работу — совершенно выжили из ума.

Правда, большинство из нас думает, что «мы хорошо делаем свою работу», а это и есть пропуск в любую фирму. Заблуждение. Люди рождаются, чтобы жить, а компании создаются для того, чтобы зарабатывать. Поэтому при приеме тебя на какую-то должность вопрос не в том — хорошо ты делаешь свою работу или плохо (это даже не обсуждается), вопрос в том — будешь ли ты дополнительным инструментом заработка для этой компании, или нет. И именно это надо держать в голове на собеседовании. И о чем бы тебя ни спрашивали, ты должен отвечать так, чтобы ответ именно на этот вопрос (пусть и не озвученный напрямую) слышал твой потенциальный должностной начальник.

В общем, я не вижу проблемы... Любой человек вправе попробовать свои силы и в случае, если в условиях значатся внешние данные. Безусловно, каждая компания заинтересована в том, чтобы на ресепшене мелькали красивые лица, и это не потому, что компании плохи, а потому, что для

клиентов это важно. На воротах компании должен стоять человек, с которым хочется говорить, в противном случае есть риск, что клиент повернется и уйдет. Но оценка внешних данных — это дело субъективное: нет привлекательных людей—есть люди, которые кому-то кажутся привлекательными.

Хозяйка одного косметического салона убеждала меня, что никогда не примет на работу человека со сросшимися бровями. «Считается, что он будет подсиживать начальство», — поделилась она со мной последними достижениями научной мысли. Из кризиса 1998 года салон вылезти не смог. Неудивительно, правда, — с таким-то «мудрым» руководством? И тысячу раз прав Курпатов, когда говорит: не связывайтесь с начальниками-дураками — они проиграют, а вы с ними — в одной лодке.

— Ну хорошо, рассылаем резюме и идем на смотрины. Есть какие-то секреты, которые помогут наверняка успешно пройти собеседование?

Не удержусь и расскажу пару примеров из журналистской практики. Мне не раз приходилось брать интервью у руководителей рекрутинговых агентств. Много же любопытного они рассказывали про наших специалистов.

Оказывается, до сих пор приходится объяснять соискателям, как им следует выглядеть: «Наши дамы, позиционирующие себя как дамы деловые, упорно не хотят верить, что их коллеги за границей не позволяют себе даже в жару появляться в офисе с голыми ногами и в обуви с открытым носком!» — жаловались специалисты по подбору персонала. Про прически и говорить не приходится: телесериалы сыграли злую шутку, создав образ офисных див с распущенными волосами. Между тем согласно деловому этикету волосы ниже плеч обязательно должны быть убраны. И таких мелочей немало.

Словом, у нас не отшлифованы манеры. Моя любимая история (поверьте, абсолютно документальная— мне рассказали ее в одном из ведущих рекрутинговых агентств Санкт-Петербурга): в ответ на протянутую для пожатия руку женищина, пришедшая на собеседование, поднесла свою к лицу сотрудника фирмы — для поцелуя.

— Конечно, человек, который приходит на интервью, чувствует себя некомфортно. Как абитуриент на вступительных экзаменах: мне, кстати, до сих пор кажется, что поступление в вуз — одно из самых стрессовых событий в жизни. Еще вчера ты был лучшим учеником, тобой гордилась вся школа, тебя всем ставили в пример, а сейчас ты должен за пять минут доказать строгому экзаменатору, что ты не тварь дрожащая, а право имеешь. Так и на интервью ты вдруг оказываешься человеком... без статуса, что ли. И сидит напротив тебя незнакомый человек и по каким-то своим, исключительно ему понятным меркам тебя оценивает. Ужас нечеловеческий!

— Прежде всего нужно отдавать себе отчет в том, что тот, кто приходит на работу, является агрессором, и думать наоборот — большая ошибка.

— Неожиданно...

— Давай по порядку. Вот человек приходит на собеседование, ему кажется, что тут его жизнь решается — да или нет. На самом деле, конечно, никакая жизнь во время собеседования не решается. Откажут здесь, значит, в другом месте скажут «да». Но решается другое, и самым настоящим образом. Рискует человек, который принимает нашего соискателя на работу. Вот кто у нас рискует так рискует! Именно в его случае решается вопрос потенциальных прибылей или убытков. Причем самых настоящих!

Если соискатель — это то, что нужно, то кадровик (руководитель производства) и его компания, разумеется, выиграют в случае одобрения и приема на работу данной кандидатуры. Но что, если

соискатель, мягко говоря, не совсем то, что нужно? Или — вообще не то, что нужно! Выпивоха, прогульщик, задира, скандалист, бракодел, засланец от конкурентов, просто непрофессионал... Это же убытки и проблемы в полном объеме! И теперь спрашивается, у кого стресс — у того, кого принимают, или у того, кто принимает?

Это здравый смысл: рискует прежде всего наниматель. Но здравый смысл и эмоции, как известно, друг другу не пара, не пара, не пара. Все участники этого действия—лица заинтересованные, а поэтому и восприятие ситуации у них искаженное. В состоянии внутреннего напряжения человеком все трактуется неадекватно, каждая мелочь заостряется. Эмоций — вагон и маленькая телега на один квадратный миллиметр.

Реакции работодателя избыточны, ведь он — в панике. Он напряжен, что может казаться грубостью, высокомерностью и так далее. Да, каждый руководитель заинтересован в специалистах, но очень боится навредить своей фирме. Ему есть что терять — компанию. Работодатель опасается, что примет на работу человека, который разрушит его детище. Можно без преувеличения сказать, что он находится в стрессе: в родной бизнес человека пустить — это посерьезнее, чем в собственную квартиру.

А человек, который устраивается на работу, по сути ничего не теряет. Разве что иллюзию, что именно эта работа сделает его счастливым и богатым. Будущее неизвестно, а любые прогнозы на будущее — это только фантазии. Соответственно, он действительно может потерять только умозрительную фантазию своего гипотетического успеха в связи с этой работой, короче говоря — иллюзию.

Ну представь, покупатель заходит в магазин: «У вас есть масло?» Ему отвечают: «Нет». Он поворачивается и уходит. Что он потерял? Время? Пару часов собеседования? Это ничто. Напротив, он приобрел — у него появилось куда больше определенности. По крайней мере он знает, что сюда, «в этот магазин», он уже не придет. Однако иллюзия и наивная вера в то, что мы знаем свое будущее, сильны. Поэтому соискатель работы тоже тревожится и тревожные реакции нанимателя воспринимает крайне болезненно.

Поэтому самая главная задача претендента на должность — вывести потенциального работодателя из состояния стресса: понять, что ему нужно, и если это—то, что ему нужно, — тебя устраивает, донести до него, что ты — как раз то, что ему нужно. Понятно выражаюсь?

Желательно, правда, не спрашивать работодателя в лоб: «Вам чё надо? А то я все могу». Отношения между работодателем и потенциальным работником должны иметь определенный формат. Вы приносите на работу не тело (у него в фирме таких «тел» полным-полно) и даже не свою личность (какое дело работодателю до вашей личности?). Вы приносите будущему руководителю возможность заработать больше денег. Ну и, конечно, не скрываете от него собственного желания заработать. Ваши мотивы тоже должны быть понятны.

— Насколько я понимаю, вывести из стресса — задача психотерапевтическая. Тогда давай расскажем, как претенденту на вакансию стать на время психотерапевтом?

— Ну, тут много важных мелочей. У меня есть книжечка — «7 этажей взаимопонимания. Язык тела и образ мысли», там есть конкретные рекомендации. Но важно помнить главное: у вас с вашим потенциальным работодателем есть общий интерес — работа и деньги, разумеется, которые она приносит. И если вы об этом — о главном — договоритесь, то обязательно сойдетесь. Только не нужно пытаться угадывать, что ему нужно, и стараться угодить. Не получится.

О компании, в которую вы приходите, о работе, на которую вы устраиваетесь, нужно знать по максимуму еще до собеседования. Для этого есть — Интернет с официальным сайтом и неофициальным подчас, есть клиенты этой компании, с которыми можно познакомиться и разузнать что к чему (можно, кстати, предварительно инкогнито выступить в роли клиента), есть, наконец, работники этой компании, с которыми вы тоже можете заранее перекинуться одним-другим очень важным в конечном итоге словом.

Вы можете быть замечательным специалистом, знать все и уметь тоже все. Но все свои способности, все эти свои знания и умения необходимо встраивать в структуру потребностей

работодателя.

Приведу пример из своей практики. Речь идет не о коммерческой фирме, а о государственном учреждении — об амбулаторном отделении психиатрической больницы (для взрослых), которое, кроме прочего, занимается методическим обеспечением психотерапевтической службы города. Я заведующий. У меня ставки. Мне нужны сотрудники. Приходит девушка-психолог на собеседование. Начинаем разговор...

Кто я такой, она первый раз в жизни слышит, ни статей моих не читала, ни книжек. Вообще не знает, какую психотерапию я считаю состоятельной, и более того — ничего не знает по поводу этой психотерапии (хотя это уже криминал, потому что это не какая-то там невидаль — ее в любом институте проходят). Но ладно, проехали.

Спрашиваю: «Чем занимались?» И она начинает мне рассказывать, как она работала в каком-то центре детского развития. Я понимаю, что это важное и интересное дело — работать в центре детского развития. Но, извините, пожалуйста, у меня больница для взрослых! Я не зря об этом упомянул. И она психиатрическая. И еще оргметодотдел...

Я ее в эту сферу склоняю, склоняю — вы мне, мол, чего-нибудь скажите из того, что мне нужно. А она мне про какие-то «игровые модели» с детьми, про тесты, которые она с ними делала — с детьми в смысле. Ну ни единого слова из того, что мне нужно... Ноль! Но она же ко мне на работу устраивается. Мне надо задачи моего центра реализовывать. Она, может, и хороший человек, и талантливая, может быть. Но... Психолог, прости господи.

В общем — к чему я? Если вы приходите на работу, вы приходите решать задачи работодателя. Если это коммерция — вы должны ему помочь заработать, если это госучреждение — то помочь ему выполнять те задачи, которые государством пред этим учреждением поставлены. И не надо ничего из области «а еще я на машинке вышивать умею». Неактуально! Единственное исключение, если, например, наниматель, вы точно знаете, фанат гольфа, а вы чемпион квартала по этому виду спорта, то можете упомянуть, конечно, об этом невзначай. А так — ни-ни!

Короче говоря, идете устраиваться на работу — поймите, куда и зачем вы приходите. Светская беседа — это, пожалуйста, где-нибудь в домашних условиях, с родственниками и друзьями и в нерабочее время, разумеется. Коммерция — зарабатывать идем для себя и для компании. Госучреждение — выполнять задачи, поставленные государством. Все. И никаких абстрактных разговоров с работодателем — ради всего святого! А если начали и он вас слушает — бегите, унесите ноги подобру-поздорову — его бизнес скоро разорится.

— Это о том, чем мне интересно заниматься?

— Какими бы ни были твои интересы, они на работе быстро притупятся, поэтому в разговоре с работодателем универсальным языком являются деньги. Продемонстрируй, как благодаря тебе фирма сможет получить прибыль. Для этого следует позиционировать свой опыт как опыт зарабатывания денег.

Например: в такой-то компании мы работали над проблемой повышения продаж того-то — просчитали такие-то факторы, провели такие-то мероприятия и сделали то-то и так-то. В результате продажи выросли в три раза. Появились такие-то связи, имеются такие-то возможности, такой-то опыт.

В случае данного производства (на которое устраиваешься) — это можно использовать так-то и так-то. А не просто: «Я работала там-то и там-то. А сейчас у вас хочу работать». Предметный разговор получается, а вот любишь ты Канта или Гегеля — это не важно. Хоть, понимаешь, Бенедикта Спинозу! Твое личное, сугубо частное дело.

Среди моих знакомых есть менеджер по персоналу компании, оказывающей консалтинговые услуги. Мы однажды разговорились про ее работу, про прием новых сотрудников, и она говорит: «Я люблю спрашивать претендентов: почему люки круглые?» Я опешила. Правильного ответа я не знала. И не понимала, что меня больше смущает: причина «круглости» люков или отношение люков к проблемам консалтинга. «Ну, и почему же они такие?» — выдавила я все-таки. «Понятия не

имею, — засмеялась спец иалист по человеческим ресурсам. — Мне просто интересно посмотреть на их реакцию». Рассказываю Андрею...

— Нет, ну это нормально, а? Вот я сама проводила несколько раз собеседование. И всегда по делу спрашивала: что умеете, чем бы хотели заниматься, устроит ли наш график. А про люки — я, честно говоря, даже не представляю себе, что мне с его ответом делать.

— Конечно, вопрос о люках—это провокация. Проблема в том, что наши горе-кадровики начитались импортных книжек «по борьбе с персоналом», не понимая, что на Западе, во-первых, в принципе другая психология общества и логика поведения людей в этом обществе, а во-вторых, ну в принципе другое отношение к интервью с соискателем на должность в компании.

Ты смотрела когда-нибудь по MTV программу «Точка кипения»? Там человека мурыжат двадцать минут таким образом, что сил нет смотреть на такое издевательство. А американцы терпят, культурно отвечают обидчику, вступают с ним в диалог, просят войти в их положение или на крайний случай просто пояснить мотивы поведения издевающегося над ними субъекта. Шекия, у нас этот порог должен быть не двадцать минут, а две! Иначе — ну просто смертоубийство случится, и все на этом.

И я — хотя вроде бы и врач-психиатр, и психотерапевт даже — честно тебе скажу, ну не знаю, как интерпретировать реакцию россиянина, находящегося в стрессе, на которого вдобавок выливают чашку кофе (это я привожу в пример один из способов проверки кандидата при приеме на работу в западную компанию). Не знаю. Гадать только можно. А я, между прочим, тестировал на стрессоустойчивость моряков-подводников и вроде бы должен что-то в этом смыслить.

Ну это вообще юморина, если разобраться. Интересна реакция... Реакция, может быть, и интересна, но с академической точки зрения, а никак не с профессиональной — для кадровика. Человек находится в стрессе, а его про круглость люков спрашивают. Ты не в стрессе была, и то растерялась! Что тебя теперь, на работу не брать? Я бы уволил кадровика, который не взял бы тебя на работу. Честное слово!

Теперь, если все-таки такое с вами приключилось... Бывает. Надо быть готовым. Прежде всего важно понять, какова логика такого провокационного вопроса. Зачем его задавали? Важно, чтобы человек, получив такой вопрос, не стал возмущаться, что, мол, это не его ума дела, а сантехника, и потому пусть вызывают себе сантехника, если им так нужно, и у него спрашивают. Поскольку, если человек так ответит, значит, он и на работе потом с высокой долей вероятности будет без конца рассказывать своему начальнику, что он делать будет, а чего не будет и так далее. Без конца об этом рассказывать начальнику не надо. И вообще обижаться на начальника, ругаться с ним, выяснять отношения — это последнее дело. Раз.

Второе. Западные кастингеры хотят понять, как у кандидата работает соображаловка. Поверь мне, получив такой вопрос, более-менее нормальный американец, удивившись, конечно (если он претендует на место менеджера в булочной), но не подав виду, начнет рассуждать: «Наша промышленность выпускает трубы. Они круглые. Поэтому и люки круглые. А трубы круглые, потому что так легче сворачивать металлические листы. Ну и так далее и тому подобное. В зависимости от того, насколько внятным и разумным будет подобное объяснение, интервьюер и делает свое заключение — работает соображаловка кандидата, или плохо работает, или совсем не работает. Не знаю, насколько это может быть адекватно для россиян. У нас соображаловка вообще-то совсем по-другому устроена. Но спрашивают... Ничего не поделать. На реакцию смотрят. Мичурины.

Вот еще пример стандартный. Работодатель спрашивает на интервью: «Скажите, сколько метров садового шланга для полива газона продается в год в Германии?» Нужно, во-первых, взять себя в руки, во-вторых, забыть обо всем, что только что рассказывал доктор о том, что он думает по поводу таких специалистов-кадровиков, и ответить: «Вас интересует ход моих мыслей?...» И начать рассуждать: «В Германии около 50 миллионов жителей. Примерно каждая вторая семья имеет загородный дом или живет в пригороде. Допустим, что семья в среднем состоит из четырех человек и меняет пятиметровый шланг, опять же в среднем, раз в два года. Значит, 50 миллионов нужно разделить на 4, потом получившуюся сумму разделить на 2, умножить на 5 и потом еще раз

разделить на 2».

Нужно относиться к собеседованию проще. Ведите себя спокойно и доброжелательно, не поддавайтесь на провокации и продолжайте свою главную историю — «вы на мне можете заработать деньги». Только эзоповым языком желательно, ведь у нас даже многие бизнесмены стыдятся того, что «ради денег» работают. Смешная страна в этом смысле. Мне так кажется, пусть работают ради денег—больше заработают, больше налогов, больше зарплаты учителям и врачам, больше пенсии. Ну да ладно... В общем, собеседование при приеме на работу — это разговор о потенциальном взаимовыгодном сотрудничестве, а не смотрины.

— **Слушай, но вопрос про люки — это, по-моему, плохая примета. Может, бежать из конторы, где об этом спрашивают? Ну ведь точно — маньяки. А потом начнутся сомнительные тренинги, принудительное вегетарианство...**

— Ну, я бы не стал драматизировать... Не нужно оценивать работодателя исключительно по тревожным и слегка неадекватным проявлениям на интервью. И не следует открыто показывать, что вы понимаете, в какой книге он про эти люки прочел. А то он с перепугу еще и обидится. А то наслушаешься тут доктора Курпатова и выдашь на собеседовании: «А-а, понятненько... Изучаем, значит, мою стрессоустойчивость и сообража-ловку по западным лекалам. Очень хорошо! Понятно все с вами... Ну ладно, так и быть, я отвечу...» Нет, такого тоже не нужно. Хочет он — ответить. На собеседовании ни дурака из себя делать не надо, ни слишком уж умным казаться не стоит. Пожалей собеседника, не дави интеллектом, он нервничает.

— **Ладно, убедил. Однако про специфику я тебя не случайно спросила. Я думаю, что человеку, устраиваясь на работу, не мешает узнать не только об особенностях бизнеса, но и об особенностях корпоративной культуры. Вот я бы не хотела по утрам петь гимн компании. И вообще, не смогла бы работать в фирме с очень жесткой структурой.**

— Логично. Если тебя это беспокоит, то лучше выяснить заранее. Но ведь такие условия создаются не случайно — компания определенным образом устроена, и ей важно, чтобы люди в ней работали — приходили и оставались — соответствующие.

Например, если там распевают гимны, то, скорее всего, руководство компании заинтересовано в том, чтобы набрать штат работников-солдат: минимум инициативы, максимум исполнительности. Возможно, структура компании или особенности ее работы на рынке требуют именно этих качеств от ее сотрудников.

И вот они вводят гимны, и люди-индивидуалисты увольняются (естественный отбор), а люди-коллективисты, напротив, останутся. Небольшая военная хитрость... Конечно, такой подход для формирования редакторского корпуса какого-нибудь журнала вряд ли уместен, но российские представительства «Марса», «Нестле» или «Макдоналдса» вполне могут так работать, мне думается. Слишком креативные и авантюрные персонажи им вряд ли придутся по вкусу...

— **То есть человек, которому подобное претит, должен расслабиться и не пытаться строить карьеру в такой системе? А то я иногда переживаю, что из-за привычки к свободе теряю карьерные возможности.**

— Где-то около миллиона человек служит в российской армии. И больше никто туда не рвется — «пустите, жить не могу без погон!» Но этот миллион благополучно занимает свое место — люди любят порядок, размеренность, определенность, четкость, последовательность. Кому-то невозможно функционировать вне «творческого беспорядка», кому-то от «творческого беспорядка» становится дурно, одни будут петь гимны, другие — соло с аккордеоном. И все довольны. Кому-то интересен рост профессиональный, кому-то просто карьерный. Если тебя интересует административный рост — то готовься петь гимны, его можно получить именно в таких компаниях, с гимнами. Но шансы сделать что-нибудь выдающееся в таких компаниях не слишком велики. Для

этого скорее надо искать начальника в джинсах.

В этот момент к нам подошла хозяйка кафе — она обязательно выходит поприветствовать дорогих гостей. Приятно: она искренне рада нас видеть. Вообще, несмотря на торжественный интерьер, в «Кэтино» очень домашняя обстановка. Не знаю, как руководство подбирает персонал, но, по-моему, одно из обязательных требований — доброжелательность к клиентам. Здесь внимание к посетителям — исключительное и проявляется даже в мелочах. А в тот вечер, когда я справляла в этом кафе день рождения, потрясающе пел грузинский квартет. Мы с сестрой даже потанцевали. Но сегодня мы с Андреем встретились днем, да и по поводу нас очень серьезный — в общем, не до танцев.

Вот, например, мне страшно представить, что я вдруг останусь без работы. Представляю, в каком состоянии находятся люди, которые ходят по рекрутинговым агентствам, рассылают свои резюме, ждут приглашений на интервью. Хорошо, если ты просто меняешь одну работу на другую, чтобы повысить зарплату и увеличить собственные перспективы, а если ты пытаешься трудоустроиться после длительного перерыва — например, после затянувшегося декретного отпуска? И вот ты идешь на одно интервью, на второе — а тебя не берут...

Специу поделиться тревогой с психотерапевтом.

— Статистика в США по поиску работы выглядит примерно так: на 100 разосланных кандидатом резюме он получает в среднем 8-10 ответов, которые его в принципе могут устроить. Из них порядка 3-4 интервью он пройдет успешно, и только одна (!) работа будет отвечать всем его требованиям, и он будет для нее подходить. Одна из ста, Шекия! А у нас что получается: прошел человек одно собеседование, его не приняли, и вот он уже считает себя героем и непризнанным гением. И еще пребывает в панике, полагая, что «на приличную работу можно попасть только по знакомству!» Вот неправда. Я столько раз в этой жизни сталкивался с дефицитом кадров, что это уму непостижимо! Причем на хорошие зарплаты и хорошую перспективу искал людей. Нет. Дефицит. И еще — совершенно искренне тебе скажу — ни разу не брал человека «по благу». Это же просто убыточно, и риск, и вообще!

У женщин есть еще один любимый миф: проблему реально решить, лишь переслав с потенциальным начальником (в крайнем случае дав понять, что готова «отработать» позже).

Меня однажды очень развеселила моя приятельница Даша, победительница одного из международных конкурсов красоты. Соседка пожаловалась, что не может устроиться на работу. В ее активе законченный на «тройки» педагогический колледж и курсы машинного вязания. Претендует, соответственно, на позицию менеджера с окладом не меньше четырехсот долларов.

«И никуда не берут, потому что всем начальникам нужен еще и секс, а я этим заниматься с ними не собираюсь», — вздыхает гордая соседка.

На что международная красавица, по совместительству кандидат психологических наук и заместитель директора рекламного агентства, сочувственно заметила: «А у меня работы полно. Как же мне повезло, что я мужикам не нравлюсь». В этом убедить соседку гораздо легче, чем в том, что руководству от нее нужно не «это», а образование, мозги и опыт работы. А «этим» начальник займется с другими девушками — на деньги, которые умная сотрудница для него заработает.

- Может, раньше секс и был какой-то там валютой на производстве, когда другой не было, — иронично замечает Андрей. — «Служебный роман» — помнишь? «Ты должен за ней приударить!» — «Не-не-не, я не могу!» — и стоит, мнетя перед дверью, очки поправляет. Ну чего еще можно было взять с сотрудника за повышение? А теперь секс стал настолько доступен и, я тебе скажу, дешев... И начальнику уже хочется только одного — чтобы его сотрудники просто на него поработали и принесли прибыль. «А остальное» — он купит, если потребуется.

Кстати, о прибыли и вообще о деньгах. Обычно на интервью вопрос о зарплате задается одним

из последних. В нашей сегодняшней беседе с психотерапевтом я выдержала все законы жанра. И только за десертом (капучино и вкуснейший медовик, а для Андрея — просто кофе) заговорила о вознаграждении.

- Андрюш, а как отвечать на вопрос о зарплате?

Вообще на любом собеседовании это один из самых щепетильных вопросов. Работодатель спрашивает, предвкушая, как неловко будет чувствовать себя кандидат: «Сколько вы хотите получать?» Странно, об этом вопросе знают все, кто идет на собеседование, но большинство их них теряются и не могут внятно ответить, боясь завysить или занижить цену.

— Тут масса самых разных форм, ситуаций и обстоятельств. Например, это может быть некая стандартная сумма — что-то вроде базовой зарплаты, а сверх того — процент от прибыли, что мотивирует работника на активный труд, с одной стороны, и защищает работодателя, с другой. А может быть и прямо противоположная ситуация — ставки определены и больше не дадут, но и меньше этой суммы тоже не предложат. По-разному бывает.

Теоретики предлагают следующую формулу расчета заработной платы... Берешь среднюю сумму зарплаты между минимальной и максимальной в твоей сфере и на этой позиции. А потом вычисляешь среднюю между этой средней и максимальной, она-то и есть «рекомендуемая» к называнию.

Но повторю: очень важно при этих подсчетах понимать, сколько реально стоит такая работа. Своим трудом ты что-то зарабатываешь для фирмы, и твоя зарплата не может быть больше того, что ты реально зарабатываешь для своей компании. И нужно понимать, сколько ты можешь заработать для фирмы, а после уже думать о том, какое просить вознаграждение за свою работу.

Совсем недавно меня пригласили в одну весьма крупную компанию—возглавить рекламный отдел. Замену, что рекламный бюджет составлял почти миллион долларов в год. Руководитель жаловался, что все мои предшественники или оказывались профессионально непригодными, или воровали. Он очень радовался, что нашел меня — умную, толковую и с безупречной репутацией. Но, узнав, сколько мне готовы платить в качестве зарплаты, я поняла, почему фирме не везло до сих пор с рекламиками. Разве можно поручать специалисту миллионный бюджет и платить ему 500 долларов в месяц?

— А когда я озвучила нормальный для меня порядок цен за такую работу, то услышала в ответ растерянное: «В Петербурге столько не платят». Но если я столько стою — я же не придумываю! И потом, у меня настроение испортится, если я буду за маленькие деньги работать.

— Ты можешь вычислять среднюю зарплату исходя из сумм, которые тебе могли бы платить не только в Питере, но и в Москве — ведь ты вполне могла бы работать там.

— Да, меня звали, кстати!

— Именно в разговоре о деньгах ты вправе продемонстрировать свою самооценку. Но повторяю: очень важно понимать процесс ценообразования в том бизнесе, в который ты приходишь. Безусловно, у любого начальника задача — занижить планку, а у потенциального подчиненного — повысить. В то же время нередко наниматель отказывается платить столько, сколько ты требуешь, не потому, что он—негодяй, а потому, что таких денег нет в отрасли. Если ты от нанимателя требуешь сумму, которая превышает производство продукта, то ничего не получится и вы никогда не договоритесь.

Например, журнал «Форбс» — вот тоже «профессионалы», прости господи! — написал, что доктор Курпатов получает в среднем 10-12% от стоимости книг. Если книга условно стоит 100-150

рублей, то, значит, если верить этому, с позволения сказать, экономическому журналу, я получаю по 10-15 рублей с каждой книги. Все время жалею, что подобные журналы не являются законодательным актом... Я был бы миллионером, если бы так.

На самом деле расчет роялти производится не с той суммы, что устанавливает магазин, а с той, что устанавливает издательство. Это логично. Отпускная цена книги ниже, чем в рознице, в два раза. Это как минимум. Плюс издательство еще делает скидки крупным оптовикам... Таким образом, автор получает свой гонорар от суммы, которая на 60% ниже, чем магазинная. От нее и исчисляются те 7-10%, которые являются авторским вознаграждением. То есть речь идет не о 10-15, а о трех каких-нибудь рублях. Вот и математика.

Я, конечно, могу сказать своему издателю: «Хочу 10 рублей с книжки». Он посмотрит на меня как на умственно отсталого, и привет, ищите другую работу. И пока ты не понимаешь, какие деньги вращаются в этой нише, ты выглядишь идиотом — и продешевить можешь, и назвать зарплату, не существующую в данной отрасли, тоже. В общем, это надо знать. Рынок. Правда, с такими «экономическими журналами» настоящий рынок нам грозит еще не скоро.

Так что ты очень субъективно оцениваешь свою работу, Шекия, исходя из того, за какие деньги будешь трудиться в удовольствие, а за какие — тоска и настроение испортится. Кстати, возможно, ты недооцениваешь свой труд и на самом деле стоишь больше.

В этот момент я насторожилась и принялась нервно подсчитывать упущенную прибыль.

Так вот, когда ты называешь стоимость своего труда, критерием является та экономическая прослойка, на которую ты работаешь. В России книги на порядок дешевле, чем на Западе, потому что люди в среднем на порядок беднее, чем на том же Западе. Да еще и не читают. Мы на тридцать четвертом месте из сорока развитых стран. «Самая читающая страна в мире!» — это же надо было такое удумать?.. Вот и думай теперь, какая у тебя должна быть зарплата.

Тебе будут платить много и с радостью, если ты своей компании реально необходима, если ты, твой интеллектуальный продукт приносит такую прибыль, что она может себе позволить столько тебе платить. И она будет платить, поверь мне, потому что если она не будет этого делать, то найдется другая компания, которая захочет за счет твоих талантов и способностей заработать. Они и предложат. И ты таки получишь то, что... доктор прописал.

Конечно, все мы «достойны лучшего», но некоторые любят и рассказывают друг другу о том, чего они достойны, другие тем временем создают себе это свое достояние.

Признаюсь, у меня почти нет опыта прохождения интервью. Обычно меня приглашают на работу, и мне не нужно доказывать, что я что-то умею и чего-то стою. Правда, я много раз присутствовала на собеседованиях и сама участвовала в отборе будущих сотрудников для различных фирм.

И все-таки кто знает, может, завтра мне покажется чрезвычайно перспективной деятельность какой-то компании и я тоже отправлюсь на подобные переговоры. Думаю, слова Курпатова о том, что работодатель находится в стрессе, когда проводит интервью, окажутся полезными: я постараюсь помочь будущему шефу понять, что я — его деловое счастье. Главное — не испугаться дурацкого вопроса про люки и вместе поискать «правильный» ответ. Может, и действительно они круглые, потому что сначала наладили производство труб и крышек, а уже потом стали делать отверстия в асфальте? Чем не повод порассуждать о рациональном подходе к бизнес-проектам?

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

Видимо, мне тоже имеет смысл признаться... Прямо какая-то глава признаний! Собеседование о приеме на работу я проходил лишь однажды. Устраивался на очень серьезную должность — врачом-психотерапевтом в психиатрическую больницу. Положение мое, сразу оговорюсь, было крайне затруднительным...

Во-первых, я до этого десять лет носил военную форму, принадлежал «системе», где собеседований не бывает в принципе, и, ко всему прочему, только теоретически представлял себе существование некоего гражданского здравоохранения. Так сложилось, что я вырос в семье военных

врачей, и иных врачей — кроме военных — просто не видел, разве что в школьном медпункте. А тут — на тебе: надо идти и устраиваться на гражданскую работу в гражданское здравоохранение, причем еще и с инвалидностью. Страшное дело!

Во-вторых, я устраивался на должность, на которую до меня еще никого не принимали. Хотя больница эта и специализировалась на пограничных психических расстройствах, психотерапевтов в ней до меня еще не видывали.

Были ставки, и были психиатры, которые прошли «курсы усовершенствования» по психотерапии. Но так, чтобы пришел человек с улицы, да с соответствующим сертификатом, да еще и думал о себе, что он психотерапевт, а не психиатр с дополнительной «корочкой», — такого еще не было.

В общем, совершенно непонятная птица был я для главного врача этой больницы в тот момент. И вызвал своим появлением настоящий стресс. В государственной системе ведь все еще сложнее, чем в коммерции. Тут человека принял на работу—как его потом уволишь, если он никуда не годится, да еще скандалит круглые сутки? Только за прогулы. А если он не прогуливает? В остальном — попробуй придерись, его КЗОТ охраняет со всех сторон, как священную корову! А с другой стороны — почему бы и не принять?..

Помню, меня тогда спросили грозно: «Гипнозом лечите?» Я, разумеется, ответил отрицательно, потому как это каменный век, а не метод психотерапевтического лечения. Но озвучивать свои соображения по этому поводу я не стал, дал какие-то пространные объяснения. «Аутотренинг?» — спросили меня вторично, теперь уже совсем грозно. И снова, что называется, мимо кассы. Ну какой, к черту, аутотренинг, когда XXI век на носу, а меня спрашивают про технологию начала XX века, причем — самого начала! Опять я что-то блею...

Вопросы закончились. На меня просто вопросительно смотрят.

Ну и... была не была!

Собравшись с духом, я начинаю рассказывать о своих пациентах — о таких расстройствах, о ских расстройствах, о пересяких. Что в таких случаях эффективно, что в других. Какие были опробованы способы, методы, схемы, модели и варианты. Как мы с коллегами то делали, как другое, как проверяли эффективность, как собирали катамнез. Тут стали возможны ссылки на мои научные работы, на исследования... Через час меня приняли. Первым психотерапевтом в главном специализированном учреждении города. Я очень горжусь.

Правда, в течение целого месяца работы мне не назначили ни одного больного. Потому как непонятно было — кого назначать этому странному доктору, который называет себя психотерапевтом, но ни гипнозом, ни аутотренингом не лечит? Я сидел в своем кабинете от звонка до звонка, как узник в одиночке. Казалось, еще чуть-чуть, и загремлю на собственное отделение по причине нервного срыва, потому как это просто пытка — быть на работе и ничего не делать. Вообще — ничего!

Только через месяц у меня появилась первая пациентка. Назначили мне ее, как я потом понял, от безысходности. Уже все испробовали — и самые серьезные препараты, и лечение инсулином — никакого проку, а ситуация критическая. Нервная анорексия — может быть, самая страшная болячка. Умирает каждая пятая девушка, заболевшая этим безумным страхом полноты, способным буквально заморить молодой организм голодом.

Она весила меньше тридцати килограммов, ее уже госпитализировали в кардиологическую реанимацию, потому что ее сердце стало отказывать вследствие общей дистрофии. Мы начали лечиться — психотерапией («разговорами»), начали есть. Все наладилось. Моя первая «гражданская» пациентка выписалась из больницы, набрав больше половины от своего веса при поступлении. Счастливая девушка шестнадцати лет, счастливые родители. И мои коллеги, которые теперь меня приняли, убедившись в том, что я могу быть им полезен.

В общем, как я прошел то, первое и последнее в своей жизни собеседование — непонятно. То, что я на нем рассказывал, — было для моего работодателя странной речью странного молодого человека. Но, видимо, было что-то очень важное в том кандидате с фамилией Курпатов — он очень хотел работать. И несмотря на то что я говорил вещи странные, непонятные, в чем-то, как я теперь понимаю, даже дикие с точки зрения психиатра с тридцатилетним стажем, меня приняли. Желание кандидата работать — это самое важное на собеседовании. Важнее всего остального.

Впоследствии я уже не проходил никаких собеседований. Когда тебе есть что предложить, ты переходишь из разряда наемных рабочих в разряд партнеров. И, мне кажется, это очень важно понять — даже оставаясь наемными работниками, мы можем становиться настоящими партнерами для своих работодателей. Это правильная позиция. Правильная. Сейчас мы находимся в такой ситуации — социальной, политической, экономической, — что равняться на Запад просто глупо. У нас другая ситуация, и действия должны быть другими.

Да, там у них все лучше устроено. Все более правильно — как говорится, «для человека». Но у нас зато куда больше возможностей! Куда больше! И когда я говорю «возможность» — я имею в виду сферы, ниши, области рынка. Сколько еще в России тех, куда не ступала нога рабочего человека! И если мы туда не ступим, мы просто не используем свой шанс... А терять шансы, по моему глубокому убеждению, это самое настоящее богохульство. Даром, что ли, нам их давали? И об этом нужно помнить.

Хотеть, изучать, включать мозги и действовать — вот лучший девиз для всякого, кто решился работать, чтобы «зарабатывать», а не имитировать работу, чтобы «получать».

Глава третья

Вы по должности ДИРЕКТОР И ИЛИ... ЖЕНЩИНА-ДИРЕКТОР?

Я провела два дня на конференции, организованной женщинами-предпринимательницами, — нужно было написать статью. Во время выступления одна удачливая бизнес-вумен пожаловалась, что мужчины — партнеры по бизнесу — часто делают ей сомнительный комплимент: «Ну ты, Галя, в бизнесе — мужик!» Ей такая «высокая» оценка кажется оскорбительной: руководитель крупного предприятия хочет, чтобы в ней видели умную, успешную женщину.

Кроме замечаний о половой дискриминации с трибуны звучали в эти дни и доклады об особенностях женского управления коллективом и производством. Основная мысль: женщинам не нужно стремиться стать похожими на мужчин-руководителей. У них (то есть у нас) достаточно своих качеств, которые можно очень эффективно использовать в бизнесе.

Из-за форума пришлось отложить нашу встречу с Андреем. Когда мы наконец увиделись в ресторане Porto Maltese, я рассказала, чем занималась последние дни. Конечно, я сделала это не без умысла — после лекций на тему «Особенности женского руководства» мне было весьма любопытно услышать, что думает об этом психотерапевт Курпатов.

Меня, например, всегда возмущало пошлое отношение общества к женщинам-руководителям. Скажем, если незамужняя сорокалетняя начальница отругает подчиненного, он сразу поймет «истинную» причину ее гнева: личная жизнь не сложилась, вот и срывает злость. Причем подумают так подчиненные обоих полов. А если начальнице все же повезло и она — при муже, то ее недовольство объяснят утренней ссорой с супругом. Главное: никому в голову не придет, что причина выговора — опоздание на два часа или плохо выполненное поручение. Если же мрачным на работу придет начальник, сотрудники с уважением подумают: с похмелья.

В общем, к разговору с доктором я подготовилась. Даже захватила с собой газеты и журналы «на тему». Но первый вопрос про руководство задам «общеполовой»...

— Когда создаешь свою фирму, понятно: ты хозяин, ты и начальник. А если тебя руководителем назначили, повысили, так сказать? Как вести себя с теми, кто вчера был с тобой на равных?

— Расскажу тебе забавный случай. Снимаем мы программу «Все решим!» Я пригласил к нам в студию в качестве эксперта Леонида Кролля — известного талантливого психолога, причем и практика, и бизнесмена (у него своя компания и издательство). Он как раз специализируется на внутрикорпоративных тренингах, разрешении конфликтных ситуаций в коллективе и так далее. А у меня как раз в этот момент перестановка кадров в коллективе случилась, точнее, создана была дополнительная начальственная должность...

Когда ты снимаешь 45 программ за 6 съемочных дней, а в коллективе у тебя четыре с половиной человека, это что-то вроде путешествия Федора Конюхова — на шлюпочке, да по Атлантическому океану. Очень важно перераспределять ответственность, потому как один шеф-редактор не может со всем справиться — просто физически невозможно держать все это в голове, за всеми следить, все контролировать. И вот мой—оговорюсь— лучший в мире шеф-редактор Юлечка Бредун назначает из числа редакторов «старшего редактора».

Ну и понеслось... Девчонки насупились, друг на друга набычились. Так у всех троих была Юля начальник, а теперь одна из трех «возвысилась» неимоверно. И смех и грех, конечно... Но это правда — непросто. Не потому, что завидно, а просто непонятно — почему надо кому-то там еще подчиняться и кого-то там еще слушать? Какого такого?! — что называется. Поднимается изнутри

благородное возмущение и негодование.

Сразу искры, искры. Конец света, в общем! Причем напомним, мы на шлюпочке, да в Атлантическом океане... И вот сидит передо мной (и перед камерами, соответственно) Леонид Маркович, а за стенкой (и за мониторами, соответственно) — мои редакторы, переживающие кризис, связанный с реорганизацией. Ну и что делает доктор Курпатов? Конечно, он спрашивает у своего эксперта:

«Леонид Маркович, а вот такая ситуация... Есть коллектив, и вдруг кого-то из этого коллектива назначают старшим над остальными. Стресс?»

«Стресс», — соглашается Леонид Маркович. «Ну и что же делать несчастному назначенцу?» — спрашиваю.

Леонид Маркович улыбается. Он вообще — прекрасный собеседник! Улыбается, слегка пожимает плечами, шуруется так с хитрецей и говорит... Точных слов не помню, но суть такая — ну все же люди, надо это как-то принять во внимание. И дальше объясняет. Но суть именно в этих словах — мы должны отдавать себе отчет в собственных эмоциональных реакциях, мы должны понимать, что вокруг нас люди, с которыми, если мы собираемся с ними работать, просто обязаны находить взаимопонимание и конструктивный контакт, а потому необходимо учитывать, понимать и их эмоциональные реакции.

Иными словами, это работа. Человек стал начальником — у него работа: найти контакт с коллективом, справиться со своей собственной внутренней истерикой (ему ужасно нелегко!). А сам коллектив — если он себе не враг, разумеется, — должен воспринять эту данность и попытаться извлечь из нее максимум пользы. Конфликт, злословие, подсиживание, саботаж — это контрпродуктивно, а проще говоря — просто идиотизм. Зачем?!

И вот сидят мои любимые редакторы за мониторами и смотрят. Благо к этому моменту нашей беседы Леонид Маркович их уже обаял всецело, так что эффект от его проповеди здравого смысла был отменным.

Из технических советов тут такие моменты есть... Во-первых, главный принцип: случилось, что тебя повысили в рамках твоего коллектива, — научись коллегиально принимать решения по вопросам, которые касаются твоих коллег. Пусть даже формально, но они должны принять участие — пусть выскажутся по проблеме, пусть сами пошуруют мозгами — подумают, порассуждают, пораскладывают и повзвешивают. А затем, когда всем все станет понятно по ситуации, озвучь решение. Получится, что вы вместе его приняли, а это психологически совсем другая история.

Проблема в том, что человек, получив повышение по службе, начинает подозревать, что ему завидуют. А поскольку он злится, так как считает, что вправе был претендовать на эту должность, то пытается педалировать свою начальственность. Меняет тон голоса, командует там, где нет необходимости, вступает в некое личностное противоборство — такова защитная реакция: он хочет показать, что стал начальником. Но это и так все знают, поэтому надо показать, что ты остался «своим». Не нужно сразу принимать административные меры. Банальный пример: стал человек руководителем отдела. Раньше новые нагрузки «спускались» сверху как факт. Теперь задания даешь ты сам. Дипломатически более правильно сказать своим сотрудникам: «Ситуация у нас осложнилась, и нам придется сделать еще вот это и это. Я пытался отбояриться, но не получилось».

В определенных ситуациях можно добавить: «От того, как я справлюсь с заданием, зависит, кто станет нашим с вами начальником — я или Иванов из соседнего отдела». В общем, по ситуации. Не врать, разумеется, но и не терять нить происходящего — твои сотрудники должны понимать общую картину, а не только вариться в тех эмоциональных реакциях, которые вызваны твоим повышением.

В результате такого твоего отношения к людям коллектив не чувствует, что ты как человек изменился, поднявшись на ступеньку выше по карьерной лестнице. Со временем твои сотрудники привыкнут — ты руководитель, и можно будет постепенно уменьшать степень панибратства. Все до разумных пределов, разумеется.

Наверное, я поступила эгоистично, выбирая ресторан: Porto Maltese славится огромным выбором рыбных блюд, а доктор Курпатов, кажется, предпочитает мясо. Но мне так захотелось ухи! А здесь их две: красная и белая. На горячее я заказала филе морского черта — никогда не

пробовала, но звучит бодро. А доктора уговаривала взять филе омбрины: не то чтобы я знала, что это вкусно, — просто хотелось посмотреть, что это такое.

Только не говорите мне про очень женский подход к делу.

— А как правильно строить отношения в коллективе и руководить им, если ты — женщина? Какое поведение поможет разрушить стереотипы, избежать глупых конфликтов?

- Самый правильный совет: оказавшись на руководящей должности, забыть о своей половой принадлежности. Мужчине-начальнику и в голову не придет делать из этого пункта управленческие выводы, а женщина, начиная руководить, не может понять, что она не начальница, она — начальник.

— А почему, собственно, такая дискриминация в русском языке?!

Русский язык несправедлив: слово «истеричка» существует исключительно в женском роде. Про мужчину-истеричку можно сказать лишь: вспыльчивый или неуравновешенный. Зато понятия «профессор», «доктор», «председатель», «директор» существуют только в мужском варианте. «Профессорша» — это вроде как жена профессора, «директриса» звучит стервозно, «председательница» — глуповато. Кстати, я как-то брала интервью у лидера феминистской организации, которая настаивала на слове «председательница». Мне пришлось долго убеждать корректоров в родной редакции, что мою героиню следует представлять именно так.

- Это идиотическая установка — рассуждать про «председательницу». Пойми, мужчина вообще не думает о начальственной должности как о половой функции, для него слово «директор» означает всего лишь позицию в компании (как, собственно, и есть на самом деле). А у женщин возникает странная идея приплести сюда половой признак. В русском языке средний род существует — и что нам теперь с этим делать?

Отменить как ошибку природы — «за гермафродитизм»? Кстати, есть «истерия» мужского пола, такой мужчина называется «истерик». В общем, все это какая-то истерика, не более того.

Большинство начальников в моей жизни были женщины, даже несмотря на мое отчасти военное прошлое. И я могу тебе сказать, что наиболее успешной работа была при тех женщинах-начальниках, о половом признаке которых я забывал во время нашей совместной трудовой деятельности. А в случаях, когда я был вынужден постоянно помнить о том, что передо мной не просто руководитель, а, понимаешь,—Женщина! — хотя и решал вопросы совершенно иного плана и толка, производительность оказывалась минимальной.

— Не поняла: что значит — забывал про их пол?

— Если руководитель ведет себя на работе не как должностное лицо, а как женщина, то она ждет от тебя, что ты будешь делать ей комплименты, в общении с ней изменять речь, стилистически смещаясь куда-нибудь к девятнадцатому веку, проявлять избыточную деликатность, которая в общем-то совершенно ни к чему, когда обсуждаются производственные процессы, поддерживать темы, не связанные с работой и делом, которым вы призваны заниматься.

Ну например: что, на твой взгляд, надо обсудить с подчиненным, вернувшимся из отпуска?

— Планы и деловые проблемы, — совсем не искренне говорю я. Потому что на самом деле есть гораздо более интересные темы для разговора после отдыха. Особенно если это было путешествие. Особенно если романтическое...

— Вот именно! А не рассматривать целый час фотографии, сделанные на пляже. А потом еще пять часов обсуждать увиденное со всем коллективом — с каждым по отдельности, а также маленькими группками по десять-пятнадцать человек.

— А что сделает мужчина-начальник?

— Во-первых, мужчины не смотрят фотографии, если их не заставить. (Какие они смотрят с удовольствием, я не буду тебе рассказывать.)

— **Фотография. Ну да, еще одно слово женского рода.**

— Он скажет: «Ну что, отдохнул? Срочно приступай к работе — у нас тут без тебя продажи упали, график поставок сорвался и планов громадье, а ты, понимаешь, по курортам шляешься — марш работать!» Деловой разговор!

— **Согласна, если из отпуска вернулся какой-нибудь Иван Иванович, я ему скажу: «Рада вас видеть, идите работайте». И обойдусь без его фоток в плавках. Но если придет какая-нибудь Маша, а у нее пятнадцать новых платьев в фотоальбоме и три поклонника — как же я ее отправлю трудиться, не оценив личностных достижений и побед сотрудницы?**

— Если ты знаешь, что сотрудника надо время от времени поглаживать, чтобы ему было в радость работать в твоей конторе, то поглаживай. Но при этом чтобы она чувствовала, что ты рассматриваешь ее фотографии, не испытывая особого восторга от этого процесса. Глядишь, в следующий раз придет не с альбомом, а с каким-нибудь дельным коммерческим или производственным предложением.

— **Ну не знаю, вот у меня была начальница — умела по душам поговорить за бокалом вина, похвалить за прическу или кофточку. Приятно же! Кстати, в устах мужчины это звучало бы пошло, наверное, да?**

— Ничего подобного. Он может зайти в помещение и так объявить, что все сегодня хороши невероятно, что каждая из сотрудниц будет уверена: комплимент адресован именно ей. И работать все станут не в охотку даже, а в счастье-счастье, потому как Иван Иванович их красоту заметил. А вот спиртное распивать — это с партнерами, если потребуется. Если же такое дело начинается с сотрудниками, то скоро кому-то придется уволиться или «перевестись на другое место работы».

Еще раз повторяю, Шекия, работа должна быть лишена половой сегрегации. Вышла с работы, села на крыльцо, и там уж вся из себя женщина — хоть до потери сознания. А на работе нет женщины — есть коллектив, производственные планы, ответственность и набор обязанностей. Знаешь, в чем была проблема героини «Служебного романа» еще до романа с Новосельцевым? Она забыла, что когда выходит с работы, то перестает быть начальником. И это тоже очень большая ошибка.

Но если женщина в офисе не прекращает думать о себе как о женщине, то выдает огромное количество аффектов — в работу вносится много лишнего, не имеющего никакого отношения к производству и делу, коллектив дезориентируется. Как следствие, сотрудники приобретают половой признак, производственные конфликты воспринимаются как личное оскорбление. Одно за другое, пятое за десятое, и у нас уже не рабочий коллектив, а мадридский двор со всеми прилагающимися к нему тайнами.

Такая же девальвация постигает и сам бизнес. Профессиональные удаchi превращаются в некое подобие украшения: «Как вам моя шляпка сегодня?» И все должны ходить и говорить ей: «Боже мой, какая у вас шляпка!» А кто это должен говорить — сотрудники, которые, собственно, и сделали этот успех реальностью, или конкуренты, которые редко радуются в случае вашей победы? Но сказать надо, ведь у нас тут такие бездны «очарования»...

Будучи студенткой университета, я проходила практику в одном из издательств Санкт-Петербурга. И однажды мне пришлось стать участницей очень странной, точнее, очень женской истории. Руководитель отдела, в котором я стажировалась, сменила прическу. Рассталась с

шикарными волосами, но сделала довольно эффектную стрижку. Не успели сотрудницы обсудить между собой это событие, как в кабинете появилась еще более вышестоящая начальница: «Что скажете о новом имидже Татьяны Семеновны?» Слава богу, мнение практикантки ее не интересовало, но своим коллегам я очень посочувствовала.

—Кстати, забыть в рабочее время о половой принадлежности я рекомендовал бы и рядовым сотрудницам. Вот представь: вызывает шеф подчиненную, она приходит вся напояженная, начинает строить ему глазки, выдавать комплименты. Она считает, что должна его развлекать и снискать таким образом к себе благосклонность. Он тоже рад — почему не развлечься?

Но потом к нему приходит подчиненный — мужского пола, соответственно и весь разговор строится вокруг дела. С сотрудницей 20% диалога было по делу, а 80 — эмоциональные реакции. Тут все 100 — дело. И вроде бы все прекрасно. Начальник доволен, что его очаровывали, сотрудница — довольна, ведь у нее на счету еще одна «женская победа». Супер.

Но вот встает вопрос — кого назначить руководителем отдела? И, я тебе должен сказать, у начальника в голове даже не ёкнет. Он назначит мужчину. А кого еще? Он в сознании начальника накрепко ассоциирован с деловыми вопросами. А то, что женщина мечтала об этой должности... Ну так ведь она совершенно иные сигналы посылала своему руководству. Она другие в нем будила переживания — совершенно не рабочего характера.

А потом женщины возмущаются, что, понимаешь, существует половая дискриминация. Причем я не возражаю — она существует. Потому что легче иметь ответственного подчиненного, которого ты при необходимости можешь, не моргнув глазом, по стенке размазать. И мужчина на эту роль всегда более предпочтителен, на женщину — рука не поднимется.

Но и все-таки, даже с учетом всего этого... Важно, какие сигналы женщина посылает начальнику. Флиртует? Ну и извините тогда. За что боролись, на то и напоролись. А ассоциируется она в голове начальника с делом — будет тебе дело, будет тебе повышение, будет тебе ответственная работа. И даже Билль о правах не надо будет вспоминать.

Я чувствую, что пора переходить к домашним заготовкам. И достаю из своего модного портфельчика авторитетную деловую газету (не какой-нибудь там глянец!).

—Андрюша, давай я тебе почитаю,—ласково говорю я. — Тут вот статья о женщинах-руководительницах. И, между прочим, написана по материалам научных исследований, целью которых было изучение тендерных различий в управлении персоналом.

—Давай, — *оживляется мой друг.* — Только посмотри, пожалуйста, кто автор статьи? Называю фамилию журналистки.

— М-м... а на чьи исследования она ссылается?

Пробегаю глазами текст. Зачитываю вслух имена доцента Педагогического университета и менеджера по корпоративному развитию одной московской компании. Обе — женщины.

— Мужчинам в голову бы не пришло изучать этот вопрос. Только женщин интересуют «особенности» женского руководства.

— Ну подожди, я же не успела ничего прочитать! Вот слушай: «Один из женских поведенческих стереотипов — со всеми посоветоваться, прежде чем решить. Он лежит в основе стиля управления, именуемого преобразующим, или "женским". Речь идет об активном взаимодействии с подчиненными. Они участвуют в управлении фирмой, с ними делятся властью и информацией».

— Женщина советуется со всеми, потому что не может принять решение. Так что это она не советуется, а «распыляет» ответственность. Причем именно распыляет, а не разделяет. Я не

возражаю: есть коллективы-команды, где по результатам мозгового штурма принимается совместное, взвешенное и сбалансированное решение. Но это не женский стиль управления. Любая дворовая шпана, прошу прощения, по этому принципу организована.

Сидят пацаны и обсуждают. Один: «Пойдем пива попьем?» Другой: «Не, давайте по-взрослому водки тяпнем». Третий: «Вот и договорились!» Коллегиально принятое решение. Или другой вопрос обсуждают: к какому прохожему пристать с классическим — «Прикурить не найдется?», а к какому не надо, потому что свои рога дороги, ломать не хочется. И вот сидят, взвешивают плюсы и минусы — ведь, если что, всем по шее получать. Взвесили, решили и пошли толпой на жертву, коллегиально избранную.

А теперь оказывается, что это женский стиль управления. Интересненько...

— «...Войдя в мир бизнеса, женщины тяготеют к деятельности, схожей с ролями, которые они привыкли играть дома. Болтовня с соседками и утирание носов детишкам преобразовались в бизнесе в работу с персоналом и контакты с клиентами. Вот и мне психологи рассказывали, что женщины — более заботливые руководители... — отчаянно цепляюсь я за воспоминания о каких-то давних интервью.

— Ерунда. Парадокс в том, что психологи описывают таким образом женщин, которые отказались от очага, от хозяйства и ринулись в бой покорять вершины. И эти горе-интерпретаторы пытаются говорить, что у них такое — «женское» — управление, потому что они матери и хозяйки. Хотя речь идет о женщинах, избравших для себя самореализацию в профессии, а не в семье. Не насильственным образом ведь это случилось, сами выбрали, точнее — сами от роли хозяйки дома отказались. Никто их к этому не принуждал.

Дома у нее няня и домработница, тогда с чего это она в офисе вдруг станет мамашей и хозяйкой? Хотя я охотно допускаю, что коллективы из трех-пяти человек под руководством женщины будут устроены именно по этому принципу: она их набрала, создавая себе вторую семью, потому что собственная приходит в негодность — дети выросли, муж — третий сорт не брак. И, конечно, она начнет проявлять женские качества в этом малом коллективе. Но как только коллектив разрастется и сотрудники смогут разбиться на группки по два-три человека, предлагаю забыть эту ахирию про женщину, которая у нас тут мать-наседка.

— ...И более хозяйственные, — упрямо твержу я. — Вот я знаю женщин, десять лет назад открывших свой бизнес. Они скинулись и первым делом купили в фирму ксерокс. А мужчина наверняка купил бы начальственное кресло.

— По-твоему, мужчина не способен инвестироваться в собственный бизнес? Чушь! Давай посмотрим, кто у нас в списке самых богатых людей мира, сумевших создать и успешно развить целые империи.

Кресло он купит... Ну в связи с чем такая идея? Или он умственно отсталый? Так и женщина с подобным диагнозом тоже первым делом приобретет розовый коврик, а не ксерокс.

Умственно отсталый — не умственно отсталый... Чего это доктор со мной ни в чем не соглашается? Я утыкаюсь в статью.

— «Когда компания оказывается в кризисе, наверх продвигаются женщины-менеджеры, готовые к нестандартным решениям и методам руководства», — откладывая газету и радостно подвожу итог: — Видишь, когда наступают сложные времена, одна надежда на специфические особенности женского руководства!

— Понимаю... Компания становится убыточной, и мужики уходят, потому что им нужно деньги зарабатывать, а на освободившиеся места поднимаются женщины. Не уверен, что подобным поведением мужчин можно гордиться, но, в конце концов, компания — это не Родина. Акт предательства здесь вполне условный. В каком-то смысле это даже проявление демократического принципа — голосуют ногами: не можете работать, не способны вести бизнес, мы пошли в другую контору.

Но интерпретировать подобную ситуацию, безусловно, можно как угодно: мужчины сдались, женщины взялись за руль. Ура-ура! Я просто знаю множество таких случаев, когда нечто подобное случилось — разваливалась компания, но женщины побоялись уйти, потому как страшно — новое, непривычное, куда пойдём? И в результате оказались у меня в клинике. А под дверьми клиники очередь из кредиторов.

То, что ты делаешь, — это твоё детище. Но страшно и совершенно неправильно, когда человек начинает путать свою работу с ребёнком. Иногда складывается такая ситуация, что своё детище надо оставить, это ребёнка нельзя бросить, а работу... работу, бывает, надо оставить. И именно в этом борьба за жизнь, за её сохранение и её благополучие — если оказался в тупике, обходи затор и двигайся вперед.

Я на минуту замолкаю. Решаю для себя: признаваться ли Курпатову, что в конце статьи все же делается вывод о том, что на самом деле в современном бизнесе стереотипы разрушаются и гендерные различия стираются. Ладно, к черту подробности — они так это знают. И я снова лезу в портфельчик — на этот раз за журналом.

Увидев через мгновение в моих руках издание для бизнес-леди, Андрей расхохотался.

— Шекия, ну это же сюр какой-то — вроде гляцевых женских журналов с женскими же фотографиями. Вот почему в мужских журналах теток печатают, мне понятно. А в женских почему? Никогда не задумывалась? Ведь парадокс же! Самый настоящий!

Женщины-предприниматели говорят, что их дискриминируют по половому признаку? Да они живут в этом половом признаке! Сделали даже себе журнал! Ну вот о чем писать в деловом журнале для женщин? Заняв руководящий пост, надо как-то по-особому красить ногти?

— Ну почему сразу ногти? Здесь и про второе высшее, и про управление персоналом, и про кредитование, — заступаюсь я за коллег.

— А в обычном журнале про бизнес об этом почитать нельзя? Знаешь, выпускать отдельные журналы о предпринимательстве для мужчин и женщин — это как издавать журналы про рыбалку: «Рыболов» и «Рыболовка».

— А про машину я бы почитала журнал для женщин, — не хочу показывать, что меня рассмешила его «рыболовка». — У нас все-таки есть свои проблемы: например, нужен специальный уход за кожей лица, потому что печка в машине сушит воздух.

Или еще: у меня в морозы машина не завелась, так я вообще не понимала, что нужно делать. Хорошо, мне друг помог. А когда «завелись» и приехали на станцию проверять инжекторную систему, механик, пока Олега рядом не было, так передо мной «выеживался»! Ну видит, дура душой, максимум на что способна: отличить руль от колес, а он мне про какой-то лямбдозонд. Зато когда Олег появился (весь такой большой, сильный и умный) и задал несколько правильных вопросов, все изменилось. Потому что механик понял, что отвечать за ремонт придется не перед наивной девочкой, а перед очень серьезным товарищем.

— В общем, я бы легко написала темы для первого номера женского автожурнала.

— Не сомневаюсь! Ты так кокетливо рассказала о симпатичном друге, который помог тебе с машиной... А на самом деле надо почитать журнал для твоего уровня подготовки, а не специальный журнал для автолюбительниц. И, между прочим, далеко не все мужчины знают про этот лямбдозонд. Это вопрос профессиональных компетенций, а не половых различий.

Кстати, Андрюша прав: надо поискать какое-нибудь издание для дилетантов, чтобы знать хотя бы, из чего машина состоит. Но, если честно, я бы не отказалась, чтобы оно было для женщин — больше шансов, что написано все будет примитивным и очень доступным языком.

— Все эти специальные журналы и выступления на форумах — это же истерия какая-то по поводу того, что женщина все-таки существует! Есть сомнения? Я, например, в этом совершенно уверен. Мне особенных подтверждений не нужно. Более того, большая часть моих начальниц были женщинами, как я уже говорил. Но если вы считаете, что половой признак — не главный фактор для распределения благ и обязательств, то почему вы говорите о женщинах отдельно: женщина в бизнесе, женщина в политике...

Мне кажется, что феминистки как-то очень настойчиво пытаются рассказать нам о том, что они — женщины. Но при этом «роль» женщины их не устраивает. Так женщины или не женщины? Нужно, мне кажется, чтобы активистки движения как-то определились со своими целями и сказали, чего же они хотят на самом деле. И зачем это трубить: женщины, женщины! Я понимаю, если бы женщины перестали существовать. Вымерли. Их занесли в «Красную...» — или в какую там?.. — «Белую книгу», и тогда можно было бы бить в колокол — спасите, помогите! Но ведь ничего подобного, к счастью, не происходит. Все живы, здоровы. К чему это нервное дрожание? Непонятно.

Меня всегда удивляло: феминистки всю дорогу так хотели слиться с мужчинами — мол, не притесняйте нас, мы такие же, как и вы. Положили на это столько сил, столько времени! Доказали уже, что никаких различий между полами нет — все едины. И когда все с этим согласились (даже, по-моему, переусердствовали в этом), они вдруг начинают утверждать, что они — отдельно. И снова ищут странный женский путь в будущее. Зачем? Что им теперь-то не нравится? Какая конфигурация общества необходима?

У нас мужчины перестали существовать — об этом бы кто-нибудь задумался... Вот трагедия так трагедия. Спросите у любой женщины, она подтвердит — проблема с мужским полом, но не с женским. Вот кто выводится так выводится! И не без участия феминисток... Причем они особым образом исчезают (мужчин я имею в виду), они самоустраиваются — люмпенизируются, семейными ценностями не дорожат, инфантилизируются. А потому что нельзя мужчину лишить права на активную конкурентную борьбу и ждать от него, что в нем останется хоть капля мужественности. Ну не бывает такого.

И чтобы понять, как ситуация обстоит на самом деле, надо не количество президентов разнополых считать, а смотреть, что в конкретных семьях происходит. Женщины на сегодня добились всех реальных возможностей, на которые можно было претендовать. Престолонаследие в Японии объявили по женской линии! Это в Японии-то! В Германии канцлер — женщина. В Финляндии президент — женщина. Филиппины — женщина. А это, прошу прощения, сто миллионов населения, почти как Россия! Хиллари Клинтон, помяни мое слово, если ей не надоест во всем этом участвовать, станет президентом Соединенных Штатов. Двенадцать женщин возглавляют государства планеты, почти восемьдесят женщин — миллиардерши. Для ста лет эмансипации, по-моему, очень неплохой результат!

Проблема в другом. Точнее, много маленьких проблем, которые вместе создают все то, что мы имеем. Например, одна женщина не хочет у другой женщины в подчиненных ходить. Это правда. Ей

лучше бы начальник — дяденька, милый, замечательный. И понадеяться на него можно, и глазки ему построить, если на работу опоздала. Даже обидеться на него—вполне. Даже приятно. На женщину-то как обидеться? А руководить женщине скучно (в массе своей я имею в виду). Ну правда, скучает. Плюсы, конечно, находит в своем положении, но скучает. Поэтому и не рвется. А не рвется — не надо силком тащить. Это должно быть ее собственное, личное решение. Тогда она будет комфортно себя чувствовать, а это самое важное.

Мужчины же, я прошу прощения, привыкли до рези в глазах видеть в женщинах начальниц: мама, воспитательница, учительница, инспектор детской комнаты милиции, врач в поликлинике, педагог в университете, а потом начальницы — в тех же школах, больницах, государственных учреждениях и малом бизнесе. Так пользуйтесь же, Христа ради, своими возможностями и наслаждайтесь жизнью, дорогие женщины! Уже давно никому ничего не надо доказывать. Идея — доказывать — принадлежит женщинам. Прямо в духе народной пословицы: «На воре и шапка горит».

И вот интенсифицируется эта тендерная дискуссия. Какой-то феминистический зигзаг. Пошли на новый виток... А может быть, они испугались, что женщину потеряют? Как думаешь, Шекия? Может, она стала слишком неженщиной? Может, в этом проблема?..

Я — не феминистка. И повторяю: вся моя восточная сущность противится абсолютному и безоговорочному равенству. Меня не вдохновляет право женщин спускаться в шахты и разгружать вагоны. Тяжелая работа — это все-таки для мужчин. Жаль, что они с этим не торопятся согласиться.

Своих студентов я предостерегаю: «Не увлекайтесь историями про половую дискриминацию. Поверите — начнете оправдывать свои профессиональные неудачи собственной женственностью. А это неправильный путь. Не перспективный».

Признаюсь: на себе подобной дискриминации никогда не ощущала. Мне много раз предлагали руководящую работу - от главного редактора ежедневной общественно-политической газеты до директора PR-агентства. Причем среди тех, кто предлагал эти посты, были и мужчины, и женщины. Но я не люблю руководить — мне это не интересно. Однако когда мне приходилось возглавлять различные проекты, я не сталкивалась с тендерными проблемами. И привыкла делить коллег на умных и бестолковых, ответственных и безалаберных, наконец, талантливых и бездарных. А не на мужчин и женщин.

И все-таки я хочу быть объективной. Женщине непросто на руководящем посту не только потому, что у нее в голове свои сложности, о которых говорит доктор. Проблема в том, что стоит ей отказаться от «женских штучек», как все кругом решат, что она перестала быть женщиной. Помните ту бизнес-вумен Галину, с цитаты которой я начала главу? Ведь так и звучал комплимент: «Ты в бизнесе — мужик!» Не «ты — классный бизнесмен», а именно - «мужик». Если женщина не закатывает истерик, не сплетничает с сотрудниками, не кокетничает с партнерами, о ней не говорят «умная женщина, профессионал, лидер». Ее награждают сомнительным титулом «настоящий мужик».

Получается, нам все же труднее. Не отвоевать место под солнцем, добиться успеха и выиграть в конкурентной борьбе, нет, не это. Труднее остаться самими собой. Наверное, для этого нужно, чтобы, кроме женских заморочек, о которых мы говорили сегодня весь вечер, в нас было еще что-то, что отличает нас от «настоящих мужиков». И позволяет, избавляясь от бабства, оставаться женщинами — умными, профессиональными, успешными и чертовски привлекательными.

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

Жена называет меня — «убежденным феминистом». Не знаю, из чего она сделала такой вывод, но называет. Смеется, как обычно. В общем, феминист я или нет — науке это неизвестно. Но у меня есть вполне, на мой взгляд, ясная позиция по этому вопросу. Жизнь нам дана одна, и прожить ее так, словно ты готовишься к какой-то будущей жизни,—это по крайней мере странно. Но у тебя есть таланты, способности, возможности, и мне кажется, что их надо использовать, — это надо тебе и нам всем.

Жить в обществе счастливых, здоровых, успешных, экономически и внутренне богатых личностей, мне кажется, значительно лучше, чем в обществе несчастных, больных, бедных и бездеятельных представителей «серой массы». Поэтому если каждый из нас будет стремиться стать

таким—счастливым, здоровым, успешным и т. д.,—то всем нам вместе от этого будет только лучше. Куда легче быть счастливым, если вокруг все счастливы, и куда проще заработать, когда вокруг состоятельные люди.

Это правило. Мы живем в обществе. Только почему-то постоянно об этом забываем или неверно понимаем этот факт.

Лиля (моя жена) — талантливая писательница, более чем талантливая, потрясающе талантливая. И мне важно, чтобы она смогла самореализоваться. А еще я хочу, чтобы как можно большее количество людей могли разделить со мной удовольствие от чтения ее книг. Поэтому Лилю я отодвигаю на работу, а сам работаю в направлении улучшения ее условий труда, содействую, насколько это возможно, в издании и продвижении ее книг. Вот и весь мой феминизм.

Есть, кстати, Шекия Абдуллаева, которую я считаю потрясающе талантливой журналисткой и испытываю настоящее удовольствие, работая с ней над каждой новой книгой. Еще есть мой шеф-редактор Юлия Бредун — она потрясающая и вполне себе командует доктором, когда этого требует производственный процесс. Может быть, в этом мой феминизм? Не знаю. Не думаю, что я таким образом дискриминирую мужчин. Если бы они так работали... я был бы только рад.

В общем, удивляет меня «половой вопрос». Искренне удивляет. И еще, мне кажется, он очень мешает. Шекия — не единственная женщина, которая выражает свое удивление, когда я говорю: «Пришли на работу, забудьте о том, какого вы пола! Будьте работником! Будьте человеком!» При этом я, конечно, понимаю, что женщине приятно побыть женщиной и дома, и на работе, если это по-человечески происходит, а не в варварской трактовке этой «роли». Но если мы говорим о деньгах...

Недавно у меня состоялся такой разговор — умная, успешная, красивая молодая женщина, выслушав мои соображения по поводу «полового вопроса» в рамках темы о деньгах и работе, поднимает брови и говорит:

— Доктор, я с вами не согласна! Вот у меня начальник — мужчина. Я прихожу к нему с какой-нибудь своей идеей, или что-то мне от него надо по работе. И я ему говорю: «Иван Иванович, вы наш дорогой, я же так вас люблю, пожалуйста!» И срабатывает: маленькое женское кокетство — и у тебя карт-бланш на проект, которым ты хочешь заниматься.

В ответ я интересуюсь — является ли «Иван Иванович», о котором идет речь, собственником бизнеса? Оказывается, что нет. Мало того, он в такой ситуации, что и не слишком перед собственником отчитывается. Это первое. Не свои деньги — не жалко. Были бы это его деньги, то, разумеется, он среагировал бы только на финансовые обоснования. Женское кокетство в обмен на деньги в рамках бюджета твоей компании—это слишком дорогое удовольствие. Его — это кокетство — как известно, можно купить куда дешевле и в полном объеме. И подальше от работы, чтобы насладиться, не отвлекаясь на производство.

Второе — речь идет о работе, которая полезна бизнесу, именно о карт-бланш на такую работу просит своего начальника моя собеседница. Теперь предлагаю задуматься — до чего мы с вами все докатились, что на право работать на благо бизнеса надо испрашивать женским кокетством?! Сумасшедший дом, да и только... Но почему бы не сделать это иначе? Почему бы не предложить руководителю обоснование своего проекта? Ведь в этом случае, когда речь пойдет об освоившейся должности начальника отдела, он подумает о вас, а не о том молчаливом парне, что сидит за соседним столом...

И тут наконец вскрывается самое важное. Я рассказывал о своей беседе с Леонидом Кроллем. Во время этого разговора перед телекамерами он поведал мне одну замечательную в своем роде историю. Дело было в одной крупной российской компании. Леонида Марковича с его сотрудниками пригласили, чтобы что-то там поделаться с топ-менеджментом (топ-менеджеры — это такие самые главные начальники, если кто не знает). Подробностей всей этой эпопеи я не помню, но суть в следующем. Когда топ-менеджеров спросили — нет ли в их коллективе дискриминации по половому признаку, все — и мужчины, и женщины — в один голос ответили: «Нет!» Абсолютное равноправие полов.

После чего Леонид Маркович продемонстрировал коллективу топ-менеджеров видеозапись их типичного совещания. В общем-то после этого от психолога не потребовалось особенных комментариев. Пленка безжалостно демонстрировала дискриминацию по половому признаку! После объ-

явления темы совещания высказались мужчины топ-менеджеры. А затем женщины топ-менеджеры высказались в том смысле, что они согласны с мужчинами. Факт дискриминации налицо! Но прежде чем высказать окончательное суждение по данному вопиющему факту, я расскажу о своем опыте работы с коллективами топ-менеджеров...

Представьте себе руководство одной из крупнейших российских корпораций. Она входит в двадцатку или даже десятку самых преуспевающих компаний страны. Доктора Курпатова приглашают просветить коллектив топ-менеджеров, в рамках культпросветработы, на предмет психического здоровья. Приходит доктор Курпатов. Все, разумеется, необыкновенно веселятся (право, послушать про психическое здоровье — это куда интереснее, чем очередные сводки с полей экономической брани). Мужчины топ-менеджеры дружески задираются к доктору, задают всяческие нелепые вопросы, смеются. Женщины... молчат и слушают. Изредка улыбаются, не забывая, впрочем, едва заметно поглядывать на мужскую половину собрания.

И теперь я хочу объяснить, что происходит. Мужчины топ-менеджеры напуганы. Во-первых, к ним пришел психиатр — это не всякий выдержит спокойно. Во-вторых, речь идет о том, в чем они слабо разбираются, а следовательно, могут продемонстрировать свою ужасную некомпетентность, опростоволоситься. В-третьих, в нашем обществе дамы, а тут пришел какой-то посторонний мужчина и всецело завладел их вниманием. Вся эта их чудная активность — проявление тревоги. На второй день семинара они поймут, что тревога ложная, доктор не страшный и не посягает ни на что, и ничего подобного в их поведении уже не будет. Но пока — страх и трепет, неловко замаскированный в панибратство, и деланное легкомыслие.

Итак, испуганные самцы, увидев другого самца, вторгшегося на их территорию, распушили хвосты и стали активно ими трясти. Павлин-мавлин, понимаешь... Но спрашивается — перед кем? Перед доктором? Ха-ха! Перед дамами, которые, может, и слушали доктора, но поглядывали-то на этих товарищей, размахивающих своими хвостами. Для них — для женской части топ-менеджмента — и был затеян весь этот спектакль мужской его частью! Они спровоцировали остроту этих мужских переживаний и определили тяжесть их психотравмы. Они — женщины! Более того, они отчасти переживали свой триумф! Им закатили целый спектакль! Мужчины красовались перед ними кто во что горазд!

И теперь мы возвращаемся к опыту Леонида Марковича. Все респонденты поначалу заявили, что никакой дискриминации в их компании нет. И мужчины, и женщины. Мы можем заподозрить их в лукавстве, в некой психологической скотоме (слепоте) — мол, общество навязывает «тендерные стереотипы», а они даже не замечают! Но что, если мы посмотрим на этот факт с меньшей тенденциозностью, вне навязанной нам идеологии дискриминации женского пола?

Посмотрим на девушку, которая удивилась, когда я сказал, что надо забыть о «поле» при взаимодействии с начальником, и которой действительно намного легче пустить в ход женское кокетство и чертовское обаяние, нежели пытаться что-то обосновывать... На топ-менеджеров женщин, которым мужчины топ-менеджеры устроили целый спектакль на семинаре доктора Курпатова... И наконец, на участниц эксперимента Леонида Кролля, которые, изображая покорность, освободились от необходимости серьезно включаться в работу и ставить себя под удар возможной критики... Так это дискриминация или так просто удобно (но оговорюсь сразу — не слишком перспективно в плане дальнейшего роста)?

Ладно. Готов согласиться, что дискриминация, если будете уговаривать. Однако же я не знаю, у какого мужчины получится дискриминировать по половому признаку, например, мою драгоценную супругу (он немедленно будет заткнут ею за пояс и сто пятьдесят пять раз пожалеет о содеянном), или Шекию (хоть она и отказывается кокетливо от гордого звания «феминистки»), или Юлию Бредун (право, не советую даже пытаться!). И это при том, что в женственности, чувственности, эмоциональности им отказать ну никак нельзя, категорически! Равно как, впрочем, и в умении работать, трудолюбии, профессионализме, таланте и способности нести полную меру ответственности за дело, которым они занимаются.

Да, объективные данные говорят о том, что женщины в России (и не только в ней, разумеется) меньше зарабатывают, занимают меньшие должности, куда хуже мужчин представлены в органах законодательной и исполнительной власти. Но, дорогие женщины (сейчас я скаламбурю), поверьте

мне — *это вопрос веры*. До тех пор пока вы верите в то, что единственным средством, инструментом достижения вами профессионального, карьерного, финансового успеха являются ваши женские «слабости», «штучки» и «кокетство», вы будете на вторых ролях. До тех пор пока вы не поверите в то, что у вас есть другие средства добиться успеха, вы не будете успешными.

Поэтому я говорю: приходя на работу, забудьте о том, что вы женщины, и вы их — мужиков, разумеется, — сделаете. Будьте покойны!

И еще одна маленькая личная просьба от доктора: уходя с работы, не забудьте оставить там свою деловую униформу профессионала. Помните «Служебный роман»? Не повторяйте ошибок героини Алисы Фрейндлих. В своем платье от кутюр и сапогах финских влюбленная Фрейндлих была неотразима!

Глава четвертая

СЛУЖЕБНЫЙ РОМАН ПО ВОЛЕ И НЕВОЛЕ

Мы с девчонками сидели в кафе и, какось, сплетничали. Аня рассказывала про роман своей начальницы с юристом их фирмы. Забавно, конечно: они делают вид, что ничего не происходит, но все про все знают.

И вдруг Ира произносит: «Здорово, у вас хоть есть в кого влюбиться. А в нашей конторе глаз положить не на кого!» Но я ее не поддержала — безусловно, скучно, когда не с кем пообщаться, но зачем на службе эта головная боль? И так проблем полно, и работа у всех нервная. И вот оно надо, чтобы все обсуждали: что он в тебе нашел и неужели у тебя никого поприличнее не оказалось под рукой? Или осуждали, не веря в искренность твоих чувств к шефу? А уж если поссоритесь или, того хуже, расстанетесь, то каждый день друг друга видеть — пытка. Проверенным способом: с глаз долой — из сердца вон — воспользоваться не удастся. Зато каждая ваша стычка и все твои переживания автоматически станут достоянием общественности.

Хотя, с другой стороны, может, служебный роман стимулирует? Есть повод на работе выглядеть хорошо, да и вообще на эту работу приходиться. И потом, если уж проснулись чувства, не отказываться же от потенциального счастья только из-за того, что ваши трудовые книжки лежат в одном отделе кадров.

Психотерапевт Курпатов не удивился, когда я заговорила о внеслужебных отношениях на работе. Наверное, приходилось сталкиваться с подобными проблемами у пациентов. Так, стоп, значит, это все-таки проблема? Я пью в «Магрибе» свежавыжатый ананасовый сок и жду, что скажет доктор. Андрею принесли его традиционный американо без сливок плюс четыре ложки сахара, и наша деловая беседа началась. Разумеется, начать я предложила с обсуждения классического служебного романа — начальник и подчиненная.

— Посмотрим правде в глаза... Начальник, если он не намного страшнее атомной войны, необыкновенно соблазнителен. Одна из составляющих мужественности — это статус и деньги. Факт, установленный биологами-эволюционистами, а люди они серьезные и зря слов на ветер бросать не будут. Босс, как ты понимаешь, выигрывает по всем этим пунктам — и «верх», и финансы. Причем ты еще постоянно вынуждена об этом помнить: он тобой командует, он тебе платит. В общем, постоянная эманация мужественности.

К тому же женская влюбленность частенько возникает в случае «парадоксальных подкреплений» (это уже психологи-бихевиористы доказали): очень строгий руководитель, которого все боятся, в какой-то момент, вдруг, становится необыкновенно нежным, милым, добрым, располагающим к себе. Что может быть притягательнее? Сама сладость и нега. И женщина тает. Грозный тиран, способный стать внимательным и чувственным, — это сам Рок. «Мой ласковый и нежный зверь, я так люблю тебя, поверь...» И ла-ла-ла! «Сердце мое не камень!»

И тут что получается?.. Собирает начальник коллектив и орет на него в три горла: «Уроды такие-сякие! Уничтожу всех по третье колено! Порву на тряпочки!» «Зверь» — одно слово, не обсуждается. Зверь и безумец. А потом, вдруг, вызывает к себе сотрудницу на ковер... Ну, у той, разумеется, ноги трясутся, дыхание в зобу потерялось, от потоотделения никакая «Рексона» не спасает. А он, вместо того чтобы рвать на тряпочки, раз и давай с ней любезничать — ну, чтобы она сделала что-нибудь для его фирмы, или вообще ему приятственно наблюдать это чудное, трогательное дрожание девичьих коленок. И вот он уже весь сплошной шелк и бархат — «ласковый и нежный», моментально. В общем, умереть не встать. Сплошной, понимаете, эротизм.

Парадоксальность подкреплений — то бьем, то гладим. Действует безотказно. Даже на мужчин.

Женщина сдается, не успев приступить к обороне. Начальник, который зачастую даже не догадывается — с чего это у женщины внезапно столько чувств к нему образовалось, тоже может

дрогнуть. А там у него еще дома жена пилит-пилит, распилить не может (ей-то он не начальник)... Или даже если он без жены или без ее лесопилки, но неожиданно «так захотелось теплоты, не полюбившейся когда-то»... В общем, одно к другому, одна неверная интерпретация на другой, и разыгрывается перед нами классическая русская драма: роман с шефом.

Причем в романе этот начальник не теряет ничего (он в любой момент может уволить кого угодно, если что), а она... Она теряет. По крайней мере, врагов у нее теперь будет — мама не горюй, на пару мировых войн хватит с гаком. Ведь раньше все сотрудники были в одной стае, вместе боялись начальства, со всеми обходились одинаково жестко, а теперь ее нежат, а остальных по-прежнему донимают. Человека, который вдруг оказывается в привилегированном положении, коллектив отторгает: ее предпочли, а нас нет. Значит, она — корыстная и распутная, а мы гордые и несчастные. В общем, нет ей прощения.

Поэтому если роман — помимо воли участников драмы — реально разгорелся, то он и она должны принять совместное решение. Ей необходимо перейти на другую работу...

— Ого! Серьезный поворот, — такой рекомендации от доктора я никак не ожидала.

— Причем женщине, мне кажется, с чисто прагматической точки зрения надо так вопрос и ставить. Потому что если он ее разлюбит, то ей самой придется искать работу, и лучше уж пусть возлюбленный, пока чувства его тешат, ей поможет. А менять так или иначе придется. Быть отставной любовницей при дворе — хуже нет, да и коллеги сожрут. Обычная история. Так что если он поможет своей пассии в самом начале их отношений найти новую работу, то наша героиня от этого только выиграет.

В конце концов, надо и сотрудников понять. Вот *среди* них образуется любовница начальника... Это же какая гигантская проблема — искажение мира! Вроде и наша, и не наша. И ей все, а нам ничего. Они же тоже люди! Да и женщина, у которой роман с начальником завязался, и она не всегда способна свои эмоции контролировать.

Вот на нее кто-то наехал из коллектива, она что, смиренно это примет, симметрично ответит? Нет, ответ получится несимметричным. Даже если она этого не захочет. Просто настроение у нее испортится. Начальник-любовник ее спросит: «Что случилось?» Она отмолчится, а тот выяснит через доброхотов-доносителей, кто там руку на ненаглядную поднял, и будет этому обидчику харакири. В общем, ответ несимметричный, а это нечестно. И даже если никто не хочет на нее наезжать, начальнику-любовнику все равно некомфортно, потому что он понимает — захочется, а не наедешь. И это раздражает немилосердно, словно ты еще ничего не сделал, а руки тебе уже связали за спиной.

Израиль, если бы не США, арабы бы давно стерли с лица земли (они так на протяжении тысячелетий поступали). Но у этого государства есть такой «любовник», что приходится садиться за стол переговоров и обсуждать «дорожную карту». Впрочем, и это не главное. Главное, что теперь уничтожить Израиль — это стало для радикальных арабов делом принципа. И не последнюю роль в этом играет сам факт заступничества США за еврейское государство.

В любом случае женщине придется выбирать: или этот роман, или данная конкретная работа.

— С другой стороны, если она уйдет, то и роман может закончиться. Тогда она вообще все теряет...

— Во-первых, мы договорились, что она не теряет работу, она ее меняет, причем с помощью своего мужчины-мечты. Во-вторых, если тебе дорога работа, то зачем ты всему этому попустительствовала — позволила себе влюбиться в начальника, позволила ему в себя влюбиться? Бардак! В-третьих, если чувства настоящие, переход на другую работу победить ее не в силах.

Так что имеет смысл собраться с силами, преодолеть внутренние терзания и сказать ему: «Любимый, я бы хотела поменять работу и надеюсь, что ты мне поможешь». Это необходимо для дальнейшего развития нормальных отношений — женщина перейдет из статуса подчиненной в статус самоцельного субъекта.

Иначе, если этого не сделать, отношения будут искажены естественным неравноправием, из

рабочих отношений это неравноправие автоматически переключает в личные. И потому — даже если этот роман впоследствии во что-то выльется — хорошего будет мало. Привычка такой диспозиции партнеров сформируется, а ничто так не травмирует отношения, как неправильная привычка отношений в этих отношениях.

— А как выглядит роман директрисы и подчиненного?

— Разумеется, и мужчина может влюбиться в начальницу. Но если такое случается и роман завязался, мужчина должен уволиться с этой работы — иначе он компрометирует женщину. Помоему, это естественно. Если мужчина этого не понимает, то для женщины это своего рода показатель...

В этот момент я замечаю, что две девушки за соседним столиком смотрят в нашу сторону и что-то активно обсуждают. Понятно, узнали известного психотерапевта. Я уже привыкла к таким сценам. Один раз было очень забавно: официантка в кафе подошла к нам и буквально застыла, едва выдавив из себя эмоциональное «Ой!» А потом понеслась за блокнотом, чтобы попросить автограф. В общем, кофе знаменитому Андрею Курпатову и его замечательному соавтору (мне то есть) пришлось дожидаться довольно долго.

Но я отвлеклась — у нас вообще-то серьезный разговор.

— Слушай, а уходить с работы необходимо, даже если они поженятся?

— Тогда — тем более. Нет, если один из них — руководитель, а другой — в топ-менеджменте компании, то они оба в принципе могут остаться в этой фирме. Но если она работает в бухгалтерии, а он — начальник, или он — водитель, а она — руководитель, то придется уходить.

— То есть муж и жена не могут успешно трудиться вместе?

— А ты много видела таких пар? Исключения, конечно, могут быть. Например — она заведет делом в секторе сбыта, он — компьютерщик, главный по тарелочкам. То есть они работают на равных по уровню должностям, но в разных секторах одной и той же компании. Могут работать, вполне. Не вижу препятствий. Или другой вариант, если они партнеры. Там потом большие проблемы с разводом, если что, но в целом тоже можно работать вместе. А так — если кто-то из них двоих начальник, а кто-то подчиненный — то лучше не стоит. Их отношения, премии, повышения по должности — все это будет нервировать окружающих, даже если награды и поощрения заслужены...

Или шеф, чтобы выглядеть объективным и не раздражать коллектив, наоборот, будет притеснять свою пассию. То есть все бонусы — мимо. Нет уж, совсем не соблазнительный вариант. Лучше поговорим о «равных» отношениях. Пусть он будет из соседнего отдела (чтобы не мелькал постоянно перед глазами) или вообще из параллельной структуры: например, вы — маркетолог, а он — сотрудник отдела рекламы. Пересекаться по работе приходится (есть лишний повод увидеться), но между вами не существует приказных отношений.

Мой друг-психотерапевт тоже не видит никаких противопоказаний.

— Только вот по поводу этого последнего варианта - с «параллельными структурами» — надо отдавать себе отчет в том, что если это только флирт, то не стоит делать его достоянием общественности. Хотя бы потому, что все вокруг будут говорить: «Вместо того чтобы думать о работе, вы занимаетесь черт знает чем!»

Ну не знаю... В одной из фирм, в которой мне пришлось трудиться, ко мне проявлял интерес очень симпатичный мужчина. Не могу сказать, что я потеряла от него голову, но мне ужасно

хотелось, чтобы про наши отношения начали говорить, — уж очень он был хорош. И, конечно, мне льстило, что из всех сотрудниц компании он выбрал меня, и я была не прочь, чтобы этот факт все признали вслух. Но сейчас я рада, что наш роман не стал публичным. Потому что любые сплетни никогда не бывают в твою пользу.

А с Андреем сейчас я хочу обсудить другое. Мне кажется, что для мужчины, особенно для женатого, служебный роман — дело крайне выгодное. Ну, в том смысле, что у таких отношений большие преимущества, чем у связи «на стороне». Поход от метро до работы вполне может заменить романтическую прогулку, а обед в офисном кафе—романтический ужин в ресторане. И у любовницы не будет повода упрекнуть его в том, что он уделяет ей мало внимания, — они же целый день вместе!

— Служебный роман — идеальный вариант для женатого мужчины, — смеюсь я.

— На самом деле это ужас. Ты представляешь — переходить от одной жены к другой, от одной к другой. Сумасшедший дом! — смеется Курпатов. — Теперь ты понимаешь, почему они едут на рыбалку?

Впрочем, есть еще один момент: надо быть на сто процентов уверенным в лояльности коллег. А то, неровен час, раздастся в твоём доме телефонный звонок—от доброжелателя. Или, скорее, от доброжелательницы.

Вспомнила забавный эпизод. Я была в командировке в Соединенных Штатах. Вообще странная у нас тогда собралась компания: журналисты, работники правоохранительных органов и представители женских организаций. Все вместе мы изучали проблемы проституток из России и СНГ, приехавших на работу в Америку. Но сейчас не об этом.

В нашей тусовке очень быстро сложилась пара: он носил ее чемоданы, они вместе гуляли по Манхэттену. Командировочный роман, дело заурядное. Но рассказываю об этом вот почему: накануне отъезда он постучал в дверь моего номера. «У нас с Леной исключительно дружеские отношения, мы просто общались», — принялся отчитываться он. Я была поражена: мне-то какое дело? И выяснилось, что он обошел уже всех с этими речами, потому что безумно боялся, что кто-нибудь из нас напишет письмо его жене! О как! «Высокие же отношения у них в коллективе», — подумала я.

— Но иногда ни о какой взаимности чувств речь не идет. Как быть, когда руководитель откровенно пользуется своим служебным положением? Или пусть даже он не такой уж негодяй, просто она ему интересна, но с ее стороны нет никакой ответной реакции.

— Я уверен, что если это здравый начальник, на которого имеет смысл работать, то он очень спокойно и правильно воспримет нейтральную реакцию на его предложение. И согласится перевести отношения в адекватную рабочим отношениям форму. Только здесь надо будет проявить большую степень деликатности...

Если женщина позиционирует внимание, исходящее от мужчины, как дружеское, человеческое, то, сколько бы сексуального подтекста ни вкладывал в свое «внимание» мужчина, он останется стоять у закрытых ворот. Но при этом не будет чувствовать себя обиженным: над ним, над его чувствами не надругались.

Если же она демонстративно отказывает мужчине, который проявляет к ней внимание и является при этом ее начальником, то она как бы показывает таким образом, что он ей вроде как и не начальник. Хотя эти вещи, понятное дело, никак не связаны. Но ему отказали, пусть и не в рамках служебных обязанностей. Психологическая реакция даст себя знать, и ответ будет несимметричный, не по трудовому кодексу. Ждите неприятностей.

Значит, нужно показать мужчине-начальнику, что его симпатия — дело хорошее, ты ему тоже симпатизируешь и относишься к нему положительно — как к начальнику... Ты не говоришь «нет», ты говоришь:

«Ну я пошла выполнять Ваше, как всегда мудрое, поручение. Рада трудиться на благо Вашей фирмы! Ура-ура!»

Если же он — начальник отдела, то надо переводиться в другой отдел. Обратитесь к вышестоящему начальнику: «Есть весомые причины, о которых я не хочу говорить, но или вы переведете меня в другой отдел, или мне придется уволиться». Ну или иначе как-то... И желательно перед этим разговором знать, в каком отделе есть свободное место, соответствующее вашей позиции, и сразу предложить формальное обоснование своему переводу. Вопрос непременно надо решать, не надеясь, что все «само собой рассосется».

С другой стороны, женщина может даже в дружеских, просто позитивных реакциях со стороны своего руководителя мужского пола видеть сексуальный подтекст. А для мужчины такое поведение женщины означает, что она готова к спариванию без каких-либо дополнительных переговоров. В результате: он предлагает, она — в недоумении, он, соответственно, тоже в недоумении и выходит из себя: «А какого черта хвостом передо мной вертела?!» В общем, он сердится и настаивает: «Это уже дело принципа!», а она драматизируется, плачет и мечется. Битва полов.

Признаюсь, иногда приходится слышать от женщин: «Жизнь такова, и на работе без этого никак — хочешь добиться успеха, приходится идти на жертвы. Соответственно, повышение по службе своих коллег они объясняют их распущенностью, а собственные неудачи — исключительной принципиальностью. Мне такая позиция, мягко говоря, неприятна. Более того, я искренне считаю ее не просто глупой, но и вредной — для самих барышень.

— Разумеется, жизнь не такова, — *соглашается со мной Курпатов.* — И неправда, что успеха можно добиться только через постель. Даже в шоу-бизнесе это, мягко говоря, далеко не единственный способ стать «звездой». Другое дело, если у женщины нет иных достоинств — ни ума, ни таланта, ни трудолюбия. Однако соблазн улучшить таким образом карьеру и повысить себе зарплату — опасен. До тех пор пока женщина считает, что продвижение по службе может произойти исключительно через постель, она не станет предпринимать никаких усилий, чтобы добиться реальных результатов в работе (ведь она уверена, что все бесполезно!). В итоге зарплата остается мизерной, а для нее это оказывается лишним подтверждением ее, иллюзорной на самом деле, правоты. Замкнутый круг.

— **И все-таки будем справедливы: попадают же начальники — негодяи. Как в этом случае бороться с сексуальными посягательствами? Может, по-американски — объявить во всеуслышание о непристойных намеках в свой адрес или даже подать в суд?**

Мой знакомый, работающий в американской компании, рассказывал, какое шоу началось у них на работе после того, как одна из девушек объявила, что накануне вечером в баре коллеги позволили себе разговаривать с ней излишне свободно. Досталось не только легкомысленным молодым людям—всю мужскую часть коллектива заставили прослушать цикл лекций о гендерномравноправии. Судя по ироничному отношению моего знакомого к происходящему, лекции оказались не эффективны.

— Американский вариант точно не пройдет, — *отвечает на мой вопрос доктор.* — Если она готова уйти, значит, она ничего не теряет, и почему бы в этой ситуации не поговорить с начальником? Только без истерик, пожалуйста.

Итак: «Дорогой Иван Иванович, я отношусь к вам с огромной симпатией и считаю, что в деле нет вам равных. И я вижу, что вы мне симпатизируете. Мне это приятно, как было бы приятно любой женщине. И искренне вам за это благодарна! Однако мне, получается, надо испытывать ответную реакцию... И мне неловко, что я вроде даю вам от ворот поворот... Но ведь я не даю! Ведь ничего не было. Мне бы очень хотелось сохранить с вами человеческие отношения, я ими чрезвычайно дорожу. И поверьте, у вас в фирме всегда есть человек, которому вы можете доверять, — это я. Мне показалось, что нужно это объяснить. Еще раз примите мои заверения в искренности указанных

чувств. Я восхищаюсь вами как замечательным руководителем. Спасибо большое за то, что вы у нас есть!» И удалиться.

И если после такого замечательного монолога все продолжается — увольняйтесь. Если фирмой руководит дурак, который будет упорно настаивать на близости, значит, надо уходить. И не только потому, что шеф — идиот, но и потому, что при таком идиоте компания стратегически убыточна. Так что, поверьте, вы ничего не теряете, наоборот, лучше вовремя подыскать работу в фирме, где и начальник, и подчиненные настроены на эффективную деятельность и солидную прибыль, а не на всякие там шуры-муры. Не следует инвестировать свои силы, таланты и интеллект в бесперспективный бизнес. Это было бы большой глупостью.

Мне тоже кажется, что работу не обязательно воспринимать как пожизненный приговор. Слава богу, крепостное право в России отменили в позапрошлом веке. В конце концов, каждый человек имеет такого начальника, какого заслуживает.

Но если честно, я не очень верю в безнадежность ситуации, даже если руководитель откровенно тебя домогается. Мне кажется, я могу позволить себе говорить об этом столь уверенно, потому что дважды оказывалась в подобных условиях.

Первый шеф без особых церемоний пригласил меня на дачу, едва занял свой пост. Второй (это было уже несколько лет спустя) — настойчиво звал в гости, объявив, что жена с сыном уехали в отпуск на юг. Оба, признаться, были здорово удивлены, расстроены и даже обижены, услышав мой отказ. Но ни в том ни в другом случае моя карьера несколько не пострадала. Более того, с обоими начальниками у меня сохранились конструктивные деловые отношения. Во-первых, я не закатывала истерик, не напоминала им потом об их «порывах» и спокойно трудилась. А во-вторых... Может быть, главный секрет моей дальнейшей успешной работы заключался в том, что я была не только привлекательной женщиной, но и очень хорошим журналистом? Нескромно, конечно, зато объективно.

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

Имеет смысл, мне думается, накрепко утвердиться в мысли, что работа и сексуальные отношения — две вещи несовместные. Вообще говоря, такая позиция существенно упрощает жизнь, а работу делает именно работой со всеми вытекающими отсюда последствиями—заработок, профессиональный рост, карьера.

Понимаю, что значительно приятнее идти на работу, предвкушая там сладость некой возможной интимности и романтизма. Там, понимаешь, красавчик дефилирует, тут, понимаешь, красавица застыла в позе гламурной модели. Все прекрасно. Но это не работа. Впрочем, если работа для кого-то — это и не так важно, то наверное...

По большому счету сердцу не прикажешь. Хотя, поверьте, многое зависит от настроения. И тут даже не в том фокус, чтобы не настраиваться на романтический лад, а в том, чтобы настраиваться на работу. В этом случае либидо, выражаясь по-научному, сублимируется и проявляется творческим отношением к профессии, что важно.

Проблема же «сексуальных домогательств» возникает не потому, что все мужчины похотливы, а женщинам иначе карьеру не сделать. Разумеется, есть отдельные типы, у которых не все в порядке с мозговыми центрами, а потому начинаются домогательства. Но в остальном — это все-таки некие необдуманные, часто просто неосознанные сигналы, исходящие от самой женщины.

Когда у нас личная жизнь не ладится (причем не так чтобы совсем, а чуть-чуть—размолвка, выяснение отношений, мелкая потасовка и т. д.), мы, сами о том не подозревая, начинаем испускать сигналы, которые говорят окружающим, что любовь и ласка нам необходимы, что мы в этом деле нуждаемся. И если в нашем окружении есть кто-то, кому мы симпатичны, то этот человек — он или она — среагирует почти автоматически. Дальше ему будет дан от ворот поворот (поскольку нелады в личной жизни не были столь уж роковыми и значительными), а от ворот поворот — это сигнал к атаке. Тут же начинается игра, где главный двигатель не сексуальное влечение, а агрессивные

чувства, которые под это влечение маскируются. Вот и вся драма.

Но если у вас в голове четкое понимание: личная жизнь и работа — это разные вещи, то никаких лишних, ненужных и нежелательных сигналов от вас исходить не будет, а поэтому и поводов для атак тоже не появится.

Кроме того, подобное умонастроение поможет вам избежать и другой нежелательной ситуации. Понятно, что, если женщина прихорашивается, уходя на работу, это еще, что называется, «ничего не значит», она «просто» прихорашивается — «Не ходить же на работу старой кошелкой!» Но нужно отдавать себе отчет в том, что если кроме самого акта прихорашиваний к этому добавляется еще и желание понравиться... То это не «просто» наведение марафета—это сигнал, привлекающий мужчин стимул. Поэтому прихорашивайтесь сколько душе угодно, но если вы не хотите, чтобы работа стала для вас сложноорганизованной постелью, на которой вас атакует начальник и где за каждой складкой одеяла скрывается кто-нибудь из сотрудников-сплетников, то исключите из рациона своих эмоциональных переживаний желание понравиться. Желайте понравиться самой себе, и в данном случае (я имею в виду работу) это будет как раз то, что нужно.

Ну и, наверное, надо два слова сказать о «несчастных красавицах». Зачастую девушки, наделенные от природы прекрасными внешними данными, активно убеждают доктора Курпатова, что в связи с их необыкновенной красотой они, видите ли, не могут иначе сделать карьеру, кроме как, понимаете... Однако же, на мой взгляд, не следует путать — «нельзя по-другому» и «есть другой, но более трудозатратный вариант». Конечно, вероятность, что именно красавице предложат «спонсорскую помощь» и «административный ресурс», намного выше, чем у женщины, которую бог миловал и она приманкой для особей мужского пола не работает. Но ведь у нее, у красавицы, есть тот же путь, что и у некрасавицы.

Мне могут возразить — мол, ничего вы, доктор, не понимаете, потому что, если начальнику откажешь, он тебе потом проходу не даст. На это доктор отвечает, что не надо из случая делать общие выводы — это раз. А во-вторых, если вы хороший сотрудник, то начальнику вы нужны как сотрудник. Если вы можете реализовывать серьезные проекты и не хлопать глазами в ожидании покровительственного: «Ну ладно...» — а нести ответственность, то повышение вы получите. Получите, потому что сможете на соответствующем посту для вашего начальника больше заработать.

А все эти: «Пожалейте нас, мы красивые...» — выглядят по меньшей мере забавно. Социальный психолог Патриция Розелл исследовала работающих канадцев (там, сразу оговорюсь, с сексуальными домогательствами — строго) и выяснила, что красивые люди зарабатывают существенно больше некрасивых. Эта разница, в зависимости от степени физической привлекательности, составляет коридор в среднем 10 000 долларов в год. То есть, грубо говоря, красивый человек получает за свою красоту плюс десять тысяч. Почему?

Ну потому что мы с вами любим красивых людей, доверяем им больше, нам кажется, что они умнее и сообразительнее некрасивых. Кроме того, красивые люди, как правило, более уверены в себе и не стесняются изливаться на мир собственное обаяние. При этом все мы являемся потребителями тех или иных услуг, большинство из нас, так или иначе, то и дело выступает в роли деловых партнеров и так далее. И, конечно, нам хочется, чтобы нас обслуживали или с нами сотрудничали те люди, которые нам нравятся и которым мы больше доверяем. Вот и получают красавцы и красавицы фору.

А теперь — к чему я это рассказываю... Дело в том, что красивые мужчины в среднем получают больше некрасивых мужчин, и разница эта по сравнению с аналогичной разницей в зарплате у красивых и некрасивых женщин — больше. Понятна мысль? Мужчина за свою физическую привлекательность получает больше, чем красавица за свою, в общем она — мужская красота — в бизнесе ценится больше. Но при всем при этом что-то я ни разу не слышал, чтобы мужчина заламывал себе руки и кричал благим матом: «Боже мой, я так несчастен! Это проклятие — что я прекрасен! Моя красота сгубила мою карьеру!» Не слышал. Может быть, кто-нибудь наблюдал такую картину? Поделитесь?..

Нет, мужчинам сексапильность не мешает, а помогает. И женщинам она не мешает. Разумеется, если кроме данного качества женщина обладает всем необходимым «портфелем» — трудолюбием, работоспособностью, чувством ответственности, умом, талантом и так далее. Поэтому оставим все эти причитания на какой-нибудь другой случай. Если вы красивы, сексапильны — у вас

больше шансов преуспеть в жизни. Впрочем, это отнюдь не означает, что пытаться преуспеть в жизни нужно именно через это...

Глава пятая

НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ СВОИХ БРИЛЛИАНТОВ И НЕ НОСИТЕ ЧУЖИЕ

«Жаль, машина у тебя несолидная», — со вздохом произнесла моя приятельница Света, когда мы подходили к моей «девочке». Вообще-то я собиралась подвезти Свету домой после бассейна и потому никак не ожидала от нее такой наглости.

Но не успела я решить, что ответить моей бестактной знакомой, как Светка начала ныть: через неделю у нее встреча с однокурсниками. Они видятся раз в пять лет, и каждое мероприятие проходит в жанре «отчет о проделанной работе». У кого какая должность, кто где отдыхал летом и в Рождественские каникулы, кто и как решил вопрос с недвижимостью. Выглядеть надо соответствующе, и Света уже раздобыла где-то брюлики, а вот автомобиль...

«По-моему, это напоминает какой-то дурацкий фильм. А про драгоценности, взятые напрокат, у Мопассана есть очень убедительная новелла. Печальная, кстати», — я все-таки не смогла простить «несолидную машину».

Через пару дней мы с Курпатовым должны были продолжить беседу о деньгах. И я решила, что в ресторане «Банзай» мы будем говорить о комплексах: по-моему, самая подходящая тема для разговора с психотерапевтом. На этот раз — о комплексах, связанных с деньгами. Чего уж там, у меня их тоже предостаточно — причем разных. Ведь если бы Светка не обидела мою «девочку», то я бы ей посочувствовала очень искренне. Потому что иногда тоже «ведусь», когда кто-то начинает «выпендриваться». И мне становится чрезвычайно важно продемонстрировать собственную финансовую состоятельность. Ненавижу себя за это, но ничего в такой момент поделать не могу. А иногда, наоборот, стесняюсь своего благополучия.

В общем, с такими противоречиями в голове и правда надо к доктору.

— Знаешь, мы же деньги ненавидим, — *сделав заказ, приступил к объяснениям Курпатов.* — Они как неверный супруг (или супруга) — чтобы такого (такую) заполучить, удержать и вернуть, надо прикладывать невероятные усилия, зачастую переступать через себя, а итог все равно один — уйдет к другой (к другому). Мы их ненавидим. Это стойкое чувство.

Все рассказы про любовь к деньгам — полная ерунда. От них многое зависит, от них жизнь зависит. Мы зависим. Какая это любовь? Это ненависть. И вот при таких чувствах в отношении денег мы выстраиваем в связи с ними свою самооценку. Мы или богатые, потому что умные, и умные, потому что богатые, или мы благородные, потому что бедные, и бедные, потому что благородные.

В общем, как-то все это сошлось в нашем сознании — человеческие качества и состояние финансов. При этом скажи: «умный человек» — и никто не ответит, богатый он или бедный. А скажи: «богатый человек» — и богатый скажет, что он умный (этот богатый), а бедный — что он сволочь. Парадокс, конечно. Но работает.

Итак, мы выстраиваем свою самооценку в связи с тем, сколько мы зарабатываем. Если мы зарабатываем много, то это «потому что» мы умные, работоспособные, активные, предприимчивые, талантливые и так далее. Если же мы зарабатываем мало, то это «потому что» мы честные, мы не воруем, трудимся, но и о душе не забываем.

Так со стороны посмотреть — ну бред бредом! А если не со стороны?..

Это очень простое оправдание собственной бедности: «Я не такой. Для меня материальное благополучие — не главное в жизни». Как будто для тех, у кого много денег, деньги — это в жизни главное. Богатые люди деньги не солят в бочках, они на них покупают то, что им нужно, — начиная со статуса и заканчивая культурными ценностями. И именно это для них главное. Впрочем, и не

только это, я думаю, потому что кое-чего не купишь ни за какие деньги. Правда, подарить любимому человеку миллион алых роз — это, я тебе скажу, не без денег делается. И здоровье ребенка, оно в значительной степени может быть куплено. Так что хоть любовь и искренность за деньги не купишь, но отблагодарить за них с их помощью можно и проявить любовь, заботу — тоже. И вообще при наличии денег у человека возможностей больше, а потому и больше шансов найти что-то, чего за деньги не купишь.

Поэтому объяснение: «Я бедный, потому что у меня нимб над головой» — прямо скажем, скверное. Хотя можно рассмотреть целый список куда более правдоподобных объяснений того, почему тот или иной человек (речь, разумеется, идет о людях здоровых и трудоспособных), мягко говоря, ограничен в средствах. Например, относительная бедность часто связана с высоким уровнем личностной тревожности — человек просто боится риска, ответственности, каких-то ситуаций, где он не все может контролировать. Или, например, он боится проиграть, показаться неспособным, бездарным, несостоятельным. Или у него просто относительно низкий уровень психической активности — нету, так сказать, шила в одном месте, вот он и сидит на этом самом месте, а так денег не заработаешь. Или еще один вариант объяснения — экстернальная психологическая установка. Этот феномен открыт Джулианом Роттером и заключается в том, что часть людей верит в случай, во внешние силы, которые или фартят, или гнетут немилосердно, но отказывается верить в то, что успех любого дела прежде всего зависит от самого человека. Ну, со всем этим безобразием в голове, конечно, богатым не станешь.

В любом случае и богатый, и бедный одинаково обеспокоены деньгами. Это факт. И тот и другой зависимы от денег. Один, правда, печется о том, чтобы свои средства сохранить и приумножить, а другой — чтобы свести концы с концами. Но какая разница, из-за чего вы переживаете — что потеряли миллион на бирже или что три рубля переплатили за буханку хлеба, потому что в другом ларьке она, оказывается, стоит дешевле? И в том и в другом случае человек переживает из-за денег.

И я тебе честно скажу — я осознаю то, что стал более обеспеченным человеком, только в книжном магазине. Исклчительно! Потому что я отчетливо помню это ужасное состояние, когда нужно было выбирать, какую книгу купить, а от какой отказаться, просто потому что у меня физически не хватало на нужные книги денег. Теперь я по старинке все так же смотрю на ценник и только потом вспоминаю, что в принципе могу этого не делать, и если книга кажется мне интересной, то я могу сразу нести ее на кассу и расплачиваться. Так что в этом смысле я с ростом своего благосостояния куда меньше стал думать о деньгах.

Наконец, когда богатый человек влюбляется, для него любовь — главное, когда он разводится, для него развод — главное. Но когда влюбляется и разводится бедный человек, поверь мне, Шекия, он просто вынужден думать о деньгах! Потому что любимую девушку надо в кафе пригласить, а у тебя денег нет. Ей подарок надо купить, а у тебя денег нет. А сколько женщин остаются в браке с мужьями-пропойцами просто потому, что им идти некуда и жить не на что?! Это факт.

Но мы на все эти факты, понимаешь, плюнули и давай строить свою самооценку исходя из того, сколько у кого денег. Бедные говорят: «Мы — добрые, честные, мы духовные и бесребреники!» — и ненавидят людей состоятельных. А те, зная, что их ненавидят, во-первых, налоги не платят, потому что зачем они будут платить налоги государству, чтобы оно потом эти деньги — деньги богатых людей — распределило между бедными, которые их — богатых людей — ненавидят? Но это сейчас в сторону... Сейчас о самооценке идет речь. Богатый заработал, вырвался, так сказать, «в люди», и давай: «Да мы умные! Да мы деятельные! Да мы трудолюбивые!» и так далее. Опять самооценка выстраивается исходя из количества имеющихся у человека денег. Но это ерунда и неправильно!

Знаешь, трудно найти такого верующего, как настоящий воинствующий атеист. Вот верят люди так верят! Я встречался, беседовал, убедился однозначно. Поэтому есть Бог или нет Бога — это феномен веры никак не затрагивает. И с деньгами так же: есть деньги, нет денег — и бедный, и богатый одинаково о них думают и, что самое страшное, на мой взгляд, строят на этом свою самооценку. И страшно это потому, что деньги — они того не стоят, недостойны они того, чтобы определять отношение к себе (пусть даже и положительное) через них. А определяют — одни умные, «потому что богатые», другие — честные, «потому что бедные». И хоть ты тресни!

— Да, да! Любимое выражение: «Зато я не ворую». И тебе вроде как уже нужно оправдываться — что ты тоже не ворует, а просто много работаешь и училась много и хорошо. Вот отсюда и комплексы, доктор, из необходимости объясняться все время.

— Да, все так, — *кивает головой Андрей*. — При этом состоятельный человек еще и сам себе должен все это объяснить. И он говорит себе: «Я работаю, поэтому зарабатываю. Я умный, поэтому я богатый. А они просто разгильдяи, лоботрясы и дураки». Он говорит все то же самое, что и бедный человек, но только в зеркальном отражении. И если бедный заявляет, что «зато» он «не ворует», то этот ему отвечает: «Так ты и не умеешь». Это паноптикум своего рода...

Как бы мы ни презирали деньги, как бы ни ненавидели себя за то, что втайне их любим и желаем, — я имею в виду все наше общество, — мы строим свою самооценку исходя из константы денег как таковой. Вопрос — почему так сложилось? А как еще помериться? Деньги — единственная измеряемая, осязаемая характеристика. Все остальное у нас находится в пространстве субъективных оценок: красивый — некрасивый, добрый — злой, честный — лживый, умный — глупый. Любое определение получается субъективным. А деньги, они вот — бери, считай. Внятная характеристика.

— В отличие от успешности, — подхватываю я. — Ведь глупо сравнивать карьеры дизайнера, врача и журналиста. А сопоставить их достаток можно... Еще как! — вспоминаю я оценивающие взгляды некоторых своих знакомых.

— Вот-вот! Кроме того, к вопросу о самооценке, которую человек выстраивает, основываясь на деньгах. Деньги — это ведь еще и возможности, — *продолжает Курпатов*. — И что бы мы ни говорили, как бы к ним ни относились, деньги — это чеканная свобода. Знаешь, кому эти слова принадлежат?

— Нет.

— Не Рокфеллеру, а Федору Михайловичу Достоевскому. Мы все любим про бесребреников рассуждать, говорим: «Что вы там все о деньгах да о деньгах! О душе бы подумали!» Достоевский был вынужден всю жизнь думать о деньгах. И думал истово. Но что он — плохой писатель? Или, может быть, он о душе не думал? Мне кажется, все это сопоставление—денег и духовности — это все от лукавого.

Согласно исследованиям Абрахама Маслоу — одного из самых известных и признанных ученых в области психологии личностного развития — существует пирамида потребностей. В основании этой пирамиды лежат так называемые «базальные потребности» — пищевая, половая и так далее. На более высоком уровне стоят социальные потребности — в принятии обществом, уважении, любви и так далее; дальше — связанные с интересом, профессией, то есть с потребностью в самореализации. И только на самом верху, на вершине пирамиды, — духовные потребности человека.

И правило гласит: вы не можете перепрыгнуть с уровня на уровень, сначала должны быть удовлетворены потребности более низкого уровня, а только затем — более высокие. То есть как бы вы ни хотели, но сначала надо справиться с голодом, и только потом для вас станет важно — уважают вас или не уважают. А до тех пор пока ты никто в профессии, если ты не реализовываешь свои способности и таланты, все твои размышления о душе ничего не стоят, потому что по большому счету ты еще до них не созрел.

И в этом смысле деньги действительно дают свободу. И они освобождают тебя, в том числе и для возможности «о душе подумать». Конечно, не всякий состоятельный человек употребит эту свободу подобным образом. Но разве это как-то связано с тем — богат он или беден? Если сейчас всех взять и озолотить — кто-то о душе будет думать, а кто-то о плотских утехах.

В общем, это с человеком связано, а не с тем, сколько у него денег. Хотя если у него денег много, то и возможностей подумать о душе у него тоже больше.

Так что мы ценим деньги за то, что они дают нам определенную степень свободы. Причем эта

свобода понимается не только в метафизическом смысле, но и в чисто практическом. Состоятельный человек не выбирает, в каком магазине продукты купить, — «Нет, сюда не пойду, тут дорого!» Для него сто рублей, тысяча — не играет роли. Зашел туда, где увидел надпись «Продукты», и купил, не раздумывая и не терзаясь. Состоятельный человек получает возможность не думать о деньгах в этом смысле, а это тоже свобода. А есть в них свобода еще и просто механическая, так скажем: поездки, отдых и т. д.

Ну и самое главное, третья причина, почему деньги так связаны с самоопределением человека в социуме, с его самооценкой, — это власть. Деньги обладают властью. С разной суммой в кармане ты автоматически получаешь разное к себе отношение. К тебе по-другому относятся. Я не считаю, что это хорошо и правильно. Но это факт человеческой психологии, который мы не можем игнорировать.

Кстати, знаешь, что любопытно? Тот самый персонаж, который так яростно бил себя в грудь с воплем: «Зато я не ворую!» — рядом с богатым человеком ведет себя тихо, смотрит ему в рот, поддакивает и не позволяет себе подобных выходов.

Все правильно: и про оценку, и про возможности, и про свободу. Только как вести себя во всех этих историях? Как правильно строить отношения — и с теми, кто богаче, и с теми, кто беднее?

Я задумчиво поглощаю унаги маки — роллы с копченым угрем. Кстати, Андрею, по-моему, копченый угорь не сильно нравится: в японских ресторанах он заказывает обычно суши с лососем, роллы «Калифорния» и разные салаты. Зато доктор оценил мой любимый рисовый чай — мне было приятно, потому что недавно один мой друг заявил, что не может пить «бумажный» чай.

Кажется, я отвлеклась и давно ничего не говорила вслух. Но Андрей словно читает мои мысли — не про чай, про отношения.

— Но ведь тут в чем фокус? Это же мы сами так выстраиваем свою самооценку — и бедные, и богатые. А почему? Потому что это для нас сейчас главное. Понимаешь, выстраивали бы по-другому свою самооценку, основываясь на личностных качествах, на человеческих, на профессиональных, на каких угодно еще, и это значило бы, что для нас другое важно, а не деньги. Но тут, что называется, на воре и шапка горит. Сдали себя с потрохами...

Мы больны темой денег. И понятно почему. Их не было столько лет (бумажки, на которые ничего нельзя купить, кроме продпайка, — это талоны, а не деньги), а тут они появились. И все побежали! И бегут, только пятки сверкают. Те, кто сзади бегут, плюют в спины тем, кто впереди. И ажиотаж неимоверный! И кто бы что ни говорил на этой дистанции — он на этой дистанции, денежной. Но не думаю, что в этом что-то есть предосудительное.

У россиян финансовые проблемы — это правда. Накоплений — в общей массе — нет. Пенсий, которые им старость гарантируют, нет. Система страхования не развита. Жилье — беда бедой. Государство сегодня такое, завтра — другое. Как на него положиться? Профессия... Вообще отдельная тема. У кого сейчас профессия, адекватная для капиталистической России? У нас те, кто менеджерами сегодня называются, по западным меркам — самодеятельность, а не менеджеры. И это не значит, что люди работают плохо, это значит, что они работают на износ. У нас ни экономической системы нормальной нет, ни критериев оценки труда нет, ни нормальных конкурентных отношений нет, ни законодательной базы нет, ни судебной власти... Все на добром слове. Как тут быть менеджером? Любой западный назавтра бы спекся. Но проблема в том, что ни один российский менеджер не может сказать: «Я чувствую себя защищенным на все сто, потому что, что бы ни случилось, у меня такая профессия, что я всегда проживу», и не только менеджер. То есть и профессия у нас не гарант стабильности.

В общем, неопределенность, бедность и так далее и тому подобное. И поэтому, разумеется, тема денег — она у нас ключевая. Вот гарант — один-единственный. Но пора уже как-то приходить в разум. Менять ориентиры. Видеть в людях — людей, а не только финансовые сводки. Причем я не преувеличиваю. Это же у нас русская национальная забава — сидят люди и всем офисом считают, сколько у них топ-менеджеры зарабатывают. Я уж молчу о госучреждениях — там это вообще новость дня. Сколько директор утырила, сколько в отделе кадров «мертвых душ» числится, сколько бухгалтер списала, кто с кого какие взятки берет и что на эти взятки покупает. Мы просто не

замечаем, насколько утопили в теме денег, и это потому, что для нас подобные дискуссии—обычное дело. Впрочем, это не мешает нам говорить: «Я свою жизнь не для денег живу!»

И тут мне вспоминается история из «Маленького принца» Экзюпери: «Взрослые очень любят цифры. Когда рассказываешь им, что у тебя появился новый друг, они никогда не спросят о самом главном. Никогда они не скажут: "А какой у него голос? В какие игры он любит играть? Ловит ли он бабочек?" Они спрашивают: "Сколько ему лет? Сколько у него братьев? Сколько он весит? Сколько зарабатывает его отец?" И после этого воображают, что узнали человека». Вот у нас тоже очень большая любовь к цифрам. Мы спросим: «А сколько он зарабатывает?» — и сразу воображаем себе, что узнали человека. А ловит ли он бабочек?.. Это нам совершенно неинтересно.

Поэтому, мне кажется, надо формировать в себе желание видеть человека. Видеть его за всеми этими финансовыми атрибутами — какая у него машина, где одежда куплена, драгоценности — бабушкины или от «Тиффани». Надо учиться видеть за всем этим человека. Для меня друзья — это друзья. Какая разница, сколько они зарабатывают? Точнее, я волнуюсь, когда у них плохи заработки, и ищу для них работу. Ну а если у кого-то из моих друзей много денег, то я в принципе не понимаю, в чем проблема...

— Ну как же нет проблемы?! — я откладываю палочки и, кажется, начинаю размахивать руками. — Вот смотри: вы с другом договариваетесь о встрече. Для тебя нормально пообедать в «Акварели» или в «Шелке», а для него — выпить кофе в «Идеальной чашке», и то по праздникам. И элементарная встреча превращается в сложную задачу. Я уж не говорю о походах в ночные клубы, о совместном отдыхе и путешествиях. Разное финансовое положение вполне может стать преградой в отношениях, хотя люди могут быть друг другу интересны. Разве не так?

И я привожу Андрею пример. У меня есть очень классная приятельница — с ней весело и комфортно. Мне очень нравится с ней общаться. Но вот, скажем, мы поехали за город, подышали свежим воздухом и проголодались. Наташа предлагает пообедать в дорогом ресторане, для нее две тысячи за обед — совершенно нормальная цена. Я бы, честно говоря, поела в кафе рублей за четыреста. В ресторане столько будет стоить салат или десерт. Я могу выложить и две «тонны», но, признаюсь, эта сумма для рядового обеда меня опечалит. Нет, я тоже очень разборчива в еде, ужасно брезглива и в забегаловку не пойду. Но почему не поест в чистеньком бистро?

— Так что же мне делать? — по-моему, я утомила Андрея подробными объяснениями, где и за какие деньги я согласна пообедать.

— Ну, мне кажется, это все просто от отсутствия или недостатка внимания. Если ты хочешь повести друга в дорогое место, потому что можешь себе это позволить и ему хочешь сделать приятное, найди способ заплатить за него! Во-первых, всегда можно найти повод — я выбираю место и я плачу, сюрприз. А можно просто сказать: «Слушай, не валяй дурака... Могу я позволить себе друга ужином накормить или нет?» И заплатить. Мы же, когда в гости приходим, за обед потом не расплачиваемся. И я не хочу, чтобы у моего друга осталось ощущение, что он встретился со мной и ради этой встречи ему пришлось выкинуть сумму, которая важна ему для каких-то других жизненных целей.

Мне кажется, что это очень правильно. Так сложилось с тех пор, когда я еще учился в Военно-медицинской академии, в начале девяностых. У нас с моим товарищем деньги появлялись по очереди. На пирожок и чай в пластиковом стаканчике — какие еще у курсантов могли быть деньги? И мы по очереди угощали друг друга в пирожковой. Нам это казалось абсолютно естественным: если у меня есть деньги, то я не стану же прятаться от товарища и давиться булочкой, и он — так же. И никто не считал. Наоборот, это же как здорово, когда ты можешь поделиться чем-то.

Эта ситуация не вызывает вопросов? — строго спрашивает доктор.

— Нет!

— А теперь представь, что другое место, денег чуть больше, речь идет не о пирожках, а о суши или фуа-гра. Но если отношения дружески-товарищеские, то ничего же принципиально не меняется.

А так возможны оба варианта: или купить салат в дорогом ресторане, на том ограничившись, или сказать, что этот обед тебе не по карману, поэтому пойдем, товарищ, куда подешевле.

Вот ты понимаешь, что место, которое ты можешь предложить своей подруге «для перекусить» (исходя из твоих ограниченных финансовых возможностей), будет для нее некомфортным, она привыкла к другой обстановке и кухне. Ну так пойди с ней в дорогой ресторан, закажи себе салат или кофе с мороженым и побудь на диете. Если же ей все равно, куда идти, то предложи: «Давай в кафе—дешево и сердито. А то я наем на неприличную сумму и выбьюсь из бюджета».

То есть очень важно понимать, комфортно ли будет другому человеку. Если вы друзья, то можно потерпеть легкое чувство голода, но проявить деликатность. Зато ты посидишь в хорошем месте, послушаешь хорошую музыку, попробуешь вкусный салат или десерт — ты все равно получишь удовольствие от траты денег.

— Знаешь, вот когда тебе что-то не очень по карману, но ты это покупаешь, есть риск испытать разочарование: кажется, что за твои деньги (такие для тебя огромные!) все должно быть гораздо лучше, чем есть в реальности.

— Сколько я себя помню, мы всю жизнь жили очень скромно. И во мне воспитывали такое отношение к материальным благам — аскетическое. Мне никогда не давали карманных денег. Я мог только что-то экономить на завтраках, и какая-то сдача оставалась после похода в универсам. И потому мне долгое время казалось диким платить не за конкретные товары и услуги, а за какие-то бонусы к ним.

Когда ты обедаешь в ресторане, то красивый вид из окна, хорошая музыка — это именно бонусы, они включены в счет куриного филе и перепелиного омлета. Это нелегко далось, но сейчас я понимаю, что это способ получить удовольствие. В какой-то момент нужно понять, что деньги нужны не только для того, чтобы не умереть с голоду и не быть выкинутым на улицу, но и для того, чтобы получить ощущение, что ты живешь.

Необходимо в какой-то момент произвести эту внутреннюю перестройку. Если ты можешь заплатить за бонусы, купить товар или услугу с бонусами, то скажи себе, что готов эти деньги отдать. И тогда ты уже не скрепя сердце отдаешь триста рублей за салат, а получаешь удовольствие. И непременно заметишь, что и посидели вы хорошо, и официанты были замечательные, и фортепиано со скрипкой звучали выше всяких похвал.

Ну а если не можешь себе позволить эти расходы, но волею судеб оказалась в дорогом ресторане, то скажи, что будешь пить только кофе. Или признайся что голодна, а есть фуа-гра за 150 баксов не готова: «Поэтому пойдем сюда, если для тебя это не принципиально». Мне кажется, надо проще. Потому что если проще, тогда честнее. Но проще — это не в ущерб чувствам другого человека, а наоборот — чтобы ему было приятно и радостно, насколько это возможно.

— В конце концов, ведь я тоже могу рассчитывать на деликатность?

— Да. Но важно, чтобы твои слова прозвучали доброжелательно.

— И не просительно. Чтобы мой приятель или приятельница не подумали, что должны оплатить мне этот обед.

— Ну да. С легкостью. Чтобы человек понял, что проблема не в том, что он — зажиточный крестьянин, а в том, что тебе будет комфортнее в другом месте. Об этом, мне кажется, всегда можно попросить своего друга.

Но есть люди, которым ты не можешь сказать об этом вот так запросто. Для них деньги — слишком значимая часть имиджа, успеха, синоним слова «состояться». И они превращают любую встречу в рассказ о собственных достижениях, так что сообщить им о том, что тебе что-то не по карману, значит публично назвать себя неудачником. Хотя я знаю, что ответит мне Андрей: с такими людьми не обязательно общаться. Как он меня учил? Свободны дважды.

— Мне лично это не нравится, и такой человек вряд ли будет мне интересен. Для меня его «больше денег» — лишь констатация факта, и ничего больше. Мы должны чутко реагировать и решать, кого принимаем в ближний круг, а кого — не принимаем. Если человек — не в ближнем круге, то он может делать все что угодно. А если в ближнем и устраивает такие сцены — значит, он преследует какие-то странные невротические цели, ему как-то спокойно. Это состояние не связано с тобой, но он пытается включить тебя в свою пьесу. Спасибо, не надо.

Если он выпендривается перед тобой, то его поведение становится скучным. Если же он просто рассказывает, а ты воспринимаешь именно так — то это уже твоя проблема, — *и доктор внимательно смотрит на меня. Да нет у меня никакой проблемы!* — Я ужасно люблю, когда люди рассказывают мне, что у них что-то получилось, что они стали больше зарабатывать. Я это обожаю. Но если человек хочет заявить себя подобным образом, мне становится скучно. Я сам составлю о нем впечатление. Для меня, например, гораздо большее значение имеет, опоздал он на встречу или нет и что сказал при этом.

— **А еще неприятно, когда люди, с которыми ты общаешься, вдруг начинают «считывать лейблы»: что на тебе, какие бренды, сколько это стоит. И я, покупая весьма не дешевую одежду, нередко мучаюсь: вроде симпатично и мне идет, но выглядит ли на те деньги, которые я плачу?**

А самое печальное: иногда я ловлю себя на том, что тоже пытаюсь «скалькулировать» внешний вид собеседника. Даже признаваться в этом неловко, но я ведь на приеме у врача, а здесь надо говорить правду...

— Попытка определить социальный статус по одежде — весьма некорректный с точки зрения статистической погрешности метод. Многие люди одеваются очень «за дорого» на складе под Миланом: доллар — вещь. Кроме того, броский или дорогой внешний вид, шикарная машина говорят лишь о том, что у человека *были* деньги. И вполне вероятно, что перед тобой сейчас почти нищий. Возможно, все это ему куплено, подарено, снято с чужого плеча. Поэтому какая-то странная затея... Если тебе действительно нужно узнать, каково реальное положение дел у человека в сфере бизнеса и финансов, то расспроси лучше о проектах, которыми он сейчас занимается, и в каком качестве он ими занимается.

Впрочем, нюансы в общении с состоятельными людьми — не единственная проблема. Есть и совершенно противоположная история: про отношения с людьми менее обеспеченными.

Правда, Андрей никаких сложностей в этом не видит.

— Люди, которые ко мне хорошо относятся, будут рады, что я смог купить себе квартиру, построить дом. Если мои друзья и знакомые не рады этому — попрошу на выход. Ну, Шекия, ведь это же честно.

— Ну да, конечно, — слова Андрея как всегда звучат убедительно. — Но иногда я стесняюсь сказать что-то о своих успехах людям, которые мне ужасно симпатичны, но у которых все не так благополучно. Ну вот, например, у меня есть приятельница, моя коллега Вероника, очень добрый, славный и талантливый человечек. Но у нее серьезные материальные сложности — не из-за лени там или глупости, а просто не все хорошо со здоровьем, в семье проблемы. И я до сих пор не сказала ей про свою машину, ухажу от вопросов об отпуске,

не рассказываю про дорогие курсы талассотерапии, все свои заморские путешествия списываю на командировки и никогда не обсуждаю с ней свои покупки. Потому что у меня нет никакого желания перед Вероникой самоутверждаться, и «гнобить» ее своими успехами я тоже не хочу.

— На самом деле ты оказываешь ей медвежью услугу. Потому что здорово помогла бы Веронике, если бы рассказала о своих достижениях. Ты таким образом создашь ей некую планку, покажешь, чего она тоже сможет добиться. Ведь вы коллеги и работаете на одном профессиональном поле. И в следующий раз, когда она начнет жаловаться, ты ей скажешь: «Иди и потребуй у шефа повышения зарплаты, я тоже так делала». Или: «Сделай то-то и то-то, у меня уже есть подобный опыт». Многие люди живут с мыслью, что они не могут заработать, поэтому очень важно, чтобы у них была планка — к чему стремиться. И в данном случае ты своим примером ее задаешь.

Компания, чтобы развиваться успешно, должна поставить перед собой задачу, которая будет больше той, что она может выполнить, исходя из нынешней динамики. Только в этом случае появляются новые ресурсы. Все удастся лишь при условии, что вы ставите перед собой некую цель. Сразу появляется дополнительная работа, вы начинаете требовать повышения заработной платы. Но вы не станете этого делать, если нет цели: купить квартиру, а есть только мечты — хорошо бы когда-нибудь жить в отдельной квартире. И если у тебя есть цель, то она позволит перебороть страх и постучаться в дверь к начальнику: «Я могу делать то-то и то-то в добавление к тому, что уже сделал, и в результате вырастет прибыль компании». И после этого заговорить о повышении зарплаты. Но если нет впереди цели, которая тебя манит, то тебе будет страшно зайти к начальнику, и ты не зайдешь. И будешь вечно иметь ту же зарплату и те же условия, что и сейчас.

Поэтому очень важно людям, которые тебе близки, показывать, что это возможно. Зачем олимпийских чемпионов водят в спортивные школы? Чтобы юные спортсмены видели — каждый может получить золотую медаль. Только для этого надо работать.

Просто у нас навязчиво культивируется мысль: люди живут бедно и не могут позволить себе купить квартиру. И после этого они надеются на развитие ипотеки. Так вы сначала послушайте, что вы говорите! Ипотека—это тоже способ купить квартиру. Почему вы говорите, что люди не могут ее купить?! Чтобы все перепугались, а банки такие условия кредитования сделали, чтобы никто и никогда не смог эти кредиты взять?! Ну скажите вы нормально: «Люди в состоянии приобрести себе жилье, потому что они работающие, им нужен инструмент — ипотека». Скажите и гарантируйте на государственном уровне возможные риски банков по ипотечному кредитованию, инфляционные риски по этим кредитам закройте. И все, люди сразу получают нормальную ипотеку, а не обдираловку. Но нет, у нас культивируют идею бедности, а развитие в таких условиях просто невозможно. Ну где логика? Так почему такую идеологию надо пропагандировать?

Но у нас все шиворот-навыворот! Принимают программу «по борьбе с бедностью». У меня сразу встречное предложение — сначала принять программу «по борьбе с глупостью». И когда она будет выполнена, то сразу станет понятно, что меры по улучшению качества жизни людей должны именоваться — мерами «по улучшению благосостояния». А то, понимаешь, «борьба с бедностью»! С такими «амбициозными» целями мы еще долго будем у порога стоять, с ноги на ногу переминаться.

В общем, я считаю, если ты можешь—показывай пример: не воруя, не убивая, а просто профессионально и усердно занимаясь своим делом, можно позволить себе машину, квартиру, определенный уровень жизни.

Вот скажи, ты украла что-нибудь?

— Нет! Более того, у меня принцип: не должно быть стыдно ни за один заработанный рубль. Слушай, Андрюш, спасибо тебе, правда. А то мне казалось, что, если я буду рассказывать, значит, я хвастаюсь. Человек не может себе позволить лишний раз в кафе зайти, а я тут...

— До тех пор пока мы будем стесняться своей успешности, ничего в нашей стране не получится. А если человек будет видеть, что многие знакомые переехали в новые квартиры, позволяют себе абонементы в фитнес-клубы, путешествуют, то он поймет, что проблема не в несправедливом

устройстве мира. И даже не в нем, не в самом этом человеке, а в том, что он боится, а потому ждет, вместо того чтобы делать.

Меня часто спрашивают: зачем тебе столько работать? Я иногда отшучиваюсь, а иногда объясняю серьезно. Во-первых, у меня есть определенные обязательства, и если я сейчас их не выполняю, я потом и ста долларов не заработаю, потому что нельзя людей подводить. Во-вторых, если ты знаешь, что твой труд нужен и важен, это же... Ну не знаю, как сказать. Вот я на примере объясню.

Мы когда учились в Нахимовском училище (дело было на втором курсе), иногда удавалось утром — между зарядкой и завтраком — сбежать в минисамоволку, за булкой. В двух кварталах от нас была булочная. В это время она еще была закрыта, но можно было купить теплый батон прямо из машины, пока она разгружается. Знаешь, какое это счастье—теплый батон, тогда как обычно тебя кормят очень странным пористым белым «кирпичом»?! Это просто счастье! И вот мы бегали. Как

правило, по очереди. За столом сидели вчетвером, а если объединиться двумя столами... В общем, была целая схема. Но ты представляешь, какой был ужасный облом, если машина не приезжала?! Это же риск невероятный: и наказать могут, и мы еще по трубе спускались, потому что через центральный вход не пройти — там дежурный офицер. И вот все это преодолел — тебя не поймали, ноги не полопались — прибегаешь, и нет машины... Все. Катастрофа.

Понимаешь, очень важно, когда ты отвечаешь за теплый хлеб. Важно, потому что его люди ждут. А устал ты или не устал... Это ведь дело десятое. И если мы все так будем к работе относиться — то есть не только как к способу деньги заработать, но и как к возможности принести людям радость, то, я уверен, все изменится. Но с этим придет и финансовое благополучие. И потом ты можешь гордиться тем, что сделал, — это раз, и другим показывать достойный пример—это два. А чего стесняться-то?

У человека, у которого есть бизнес, нет выходных и отпусков. В моей жизни никогда не было выходных.

Это, кстати, очень полезно услышать женам, которые постоянно обижаются на своих мужей, занятых бизнесом: мол, ты только о работе и думаешь, нам уже давно ничего не надо, уже все есть, а ты пашешь и пашешь с утра до вечера, нет чтобы с семьей побыть. Ну, в общем, вариации возможны, но смысл один: денег нам достаточно, можешь, любимый, больше не работать.

— Если приходится так много работать, то очень важно удовольствие получать от своей деятельности.

Курпатов кивает.

— Мне еще результат очень важен. В частности, я хочу, чтобы людей, которые здраво мыслят о жизни и о человеке, стало больше.

Ну, это мы сделаем. Не зря же книжку пишем. Однако доктору этих слов не говорю — из скромности. Вообще я какая-то чрезвычайно скромная. Вот денег стесняюсь. Хоть и не миллионы, и заработаны абсолютно честно.

— В России заработать интеллектуальным трудом — дело величайшей сложности, — *говорит Курпатов в ответ на мои признания.* — Если не считать работы, которая непосредственно связана с финансами в крупном бизнесе, где интеллект направлен на эффективное управление денежными потоками и прочими ценными бумагами, то в целом интеллектом заработать в России — дело архисложное.

Причина этого, прямо скажу, странная... Это потому что у нас «все умные», а потому интеллектуальный труд и не ценится. У нас не умеют восхищаться талантливыми, умными, одаренными людьми. В головах у многих присутствует странная конструкция: «все умные, просто

кому-то повезло». И как результат — нет готовности платить за то, что связано с интеллектом.

Книги «висят» в Интернете, и считается, что это правильно. Но ведь это воровство. Общество не осуждает аудио- и видеопиратство, хотя и это воровство. «Ну что там... — говорят.—Я просто скачал книгу (или песню). Что я украл?» В голову человеку не приходит, что для того, чтобы написать эту книгу или создать эту песню, необходимы время, силы и талант. И это кое-чего стоит. А когда ты «просто скачал», ты за это не заплатил.

Вот другой пример — человек приходит к психотерапевту... Труд этого врача невероятно тяжел, сложен, да и вообще — это большой труд. И он должен быть дорог. Но ведь он «просто поговорил», и чего за это, деньги брать? Просто, чтобы так «поговорить», как это сделал врач, нужно было 10 лет учиться! Более того, в каждом конкретном случае он занимается сложнейшим процессом диагностики, проводит терапевтические мероприятия...

Помнится, однажды к нам в клинику приехал президент Американской Ассоциации Гештальттерапии. Мы с ним мило общались два часа кряду. Он интересовался, как мы лечим, какие научные исследования проводим, какие технологии созданы—в общем, то, другое, третье. Я рассказывал, он слушал, расспрашивал. А потом и говорит: «Блестяще! Это один из лучших мировых психотерапевтических центров, — сказал, помолчал и добавляет: — Только профессия у вас вымирающая».

Я ошалел. Не понял. Давай переспрашивать. А он повторяет себе и повторяет — вымирающая профессия, и хоть ты тресни! С чего вымирающая? Почему вымирающая?! Такой рост психической патологии во всем мире! Самоубийств — ужас-ужас! Депрессия, тревога, психосоматика... Я стал выпытывать с пристрастием, и он удивленно так объясняет (мол, это и дураку понятно) — дорогая очень профессия, мы конкуренции с психологами не выдержим. Понятно?

Теперь перевожу на совершенно русский язык. Чтобы подготовить специалиста такого уровня, как у меня в клинике работают, — а это и медицина, и психиатрия, и психотерапия, и психология, и психофармакотерапия, — нужно банально очень много денег. И труд такого специалиста получается—золотой. Кроме того, мозги нужны соответствующие, а такие мозги в принципе могут быть использованы и с большей экономической выгодой — зачем мучаться с больным за сто долларов, если можно не мучаясь заработать тысячу? В общем, психотерапевты с таким высоким классом работы, по расчетам западного эксперта, не выдержат конкуренции. Люди будут экономить свои денежки и пойдут к психологам. Уровень помощи и ее качество там заведомо ниже, но такая помощь выиграет, потому что она более доступна по цене, соответственно...

Уж я не стал объяснять этому товарищу, что у нас труд психотерапевта в стране в ряде случаев дешевле, чем у психолога. Не стал. Он бы не понял. Тоже бы шалел по-тихому, а потом бы решил, что мы тут все душевнобольные. Интеллект, знания, опыт, а также активность—все это стоит денег. Но у нас об этом пока не знают, поэтому мозгами заработать ух как непросто.

— Да, да, и когда психотерапевт все объяснит доступным языком, раскроет глаза пациенту, тот говорит: так ведь все просто и очевидно, за что деньги-то платить?! Ненавижу такое отношение! — искренне поддерживаю я Андрея.

Меня как-то бывшая одноклассница спрашивает: «А ты что, устаешь на своей работе? А чего там уставать: поговорила с человеком, а потом написала, что он тебе рассказал?..» Ну и что, объяснять ей, что люди бывают разные, и с некоторыми общаться совсем нелегко, и какое это напряжение—вести интервью, как потом непросто сидеть много часов за компьютером и писать, переписывать, начинать снова...

Или другой пример. Пригласил меня руководитель одной компании поработать у них копирайтером: надо было написать несколько рекламных текстов о деятельности и продукции фирмы. «Я попробовал сам, но у меня что-то не пошло, — объяснил мой потенциальный клиент. И добавил: — Оказывается, статьи писать не так уж легко». Меня его «открытие» прямо возмутило. Почему он не пробует сам лечить зубы своим детям? С чего он взял, что написать статью—это «просто»? Только потому, что в школе писал сочинения на «четверки»?

— Ну да, у нас же все на кухне можно решить — и как политику выстроить, и какие решения в экономике принять. Все в курсе — и как бюджет «пилить», и у кого отнять, и как поделить. Я, зная многое о бюджетировании, не берусь судить. Я лишь замороженно наблюдаю за этим процессом. Но любой пассажир в трамвае тебе объяснит, как и что надо делать в государстве российском. Понятно, что в подобных условиях ценность интеллектуального труда представляется карикатурной.

И поэтому я всегда рассказываю, как делалась моя телевизионная программа, сколько усилий она требовала, какие проблемы приходилось решать. Потому что внешне казалось, что все легко, и уже поэтому мой разговор в студии с человеком вызывал у публики недоверие. Мне, правда, говорят все время разные советчики: «Не надо об этом рассказывать! Людям не нужно знать "кухню"! Пусть думают, что все легко, воздушно!»

Я с удивлением смотрю на таких товарищей и, признаюсь, даже не нахожусь с ответом. Ведь если все так будут думать, то откуда же люди поймут, что успех приходит с работой, а не по случаю необыкновенного везения? И потом — если они не будут знать «кухню» (не собственную, а производственную), они же никогда ничего в жизни не добьются! «Кухня-то» — это ведь процесс производства, его надо знать, если есть желание что-то сделать ценное.

И вообще, когда ты понимаешь внутреннюю механику производства, ты и политически более грамотным становишься, и экономически. Потому что у всякого процесса есть своя «кухня» — у политики, у экономики. Пенсии же, например, они с неба не берутся, они делаются. А как — кто знает? Открою секрет, есть «кухня» — пенсионные отчисления, Пенсионный фонд, число работающих, число пенсионеров, заработок работающих, количество денег в Пенсионном фонде... И так далее. Тут сложная цепочка. И просто так поднять пенсию невозможно. И если ты знаешь «кухню» «изготовления» пенсии, то понимаешь, что серьезные изменения в пенсионном обеспечении малоимущих возможны только с увеличением отчислений из зарплат работающих.

Так что ситуация в твоём личном кошельке и вообще в стране — это результат работы «большой кухни». А тебе потом идти голосовать, причем не за дядю Васю, а за повара... Имеет смысл подумать, раскинуть своим гигантским интеллектом. Но прежде чем заняться интеллектометанием, надо вникнуть в детали, понять «кухню».

Поэтому я рассказываю о «кухне» своей передачи...

— А об успешной журналистке скажут, что она продалась властям или пишет «джинсу», — жалеюсь я.

«Джинса» — это на журналистском сленге «скрытая реклама». Причем скрытая не только от читателей, но и от родной редакции. Некоторые фирмы, желая сэкономить, предпочитают платить журналистам. Явление позорное, ничего не скажешь.

— С подобной проблемой сталкиваются представители всех интеллектуальных профессий. Здесь две стороны дела...

Во-первых, есть такое дело, как отсутствие уважения к интеллектуальной собственности, ее просто не считают ценностью. «А чего в этом особенного? — такой обычно текст. — Это и обезьяна может». Это абсолютно люмпеновская позиция. И у меня сразу возникает вопрос: «Хорошо, согласились. Где продукт?»

Все «могут» писать, как Дарья Донцова, но почему-то не пишут. И если она решится сейчас сменить своего издателя, поверь мне, у нее перед домом будет очередь из издателей стоять, и они ее озолотят. Потому что не могут другие писать, как Донцова, не могут! Пробовали! Знаешь, сколько раз?... И не сосчитаешь!

Вот так — по книге в месяц, и так «попадать» в массового читателя, чтобы каждая новинка расходилась сразу же полумиллионом экземпляров, — не могут. Факт! Донцова нашла способ быть востребованной миллионами читателей, и, разумеется, она не бедствует. Хотите заработать те же деньги — напишите.

Впрочем, не хотите как Донцова, напишите как Достоевский...

С другой стороны, кроме отсутствия банального уважения к чужому интеллектуальному

продукту у нас еще нет и эффективных инструментов, которые бы позволили оценить его реальную стоимость, его ценность. У нас все как партизаны сидят в засаде и ждут, когда кто-нибудь «авторитетный» придет и скажет: «Вот это дорого, а вот это дешево». И тут тогда низкий старт и давай — восхищаться, деньги тратить немыслимые! В общем, сумасшедший дом — все восхищаются и делают вид, что понимают. Причем желательно, чтобы предмет восхищения умер, иначе может какой-нибудь случиться конфуз...

И до того доходит, что многие картины в России одни деньги стоят, а на Западе — совершенно другие, причем как в ту, так и в другую сторону. Россиянам кто-то сказал, что голландцы прекрасны — и те давай скупать их за бешеные деньги. И живопись XIX века салонную. Ее никто в целом мире не покупает, а наши тратят деньги, потому что им кто-то сказал, что это хорошая живопись. До чего дошли, что «Сотбис» — несчастные — вынуждены русские торги устраивать. Иностранцы на эти торги не приходят, потому что не понимают, почему надо «это» покупать за «такие» деньги. А наши... Ух, разговаривай, Рассей!

Мы не умеем оценивать то, что не измеряется в пудах и погонных метрах. Не умеем, потому что тут вникать надо и разбираться. А нам лень. Мы вот так сели — или поплевали не разобрав во что, или повосхищались не поняв чему. И все довольны.

В мире же не мода диктует ценность интеллектуального продукта и не частное мнение отдельного специалиста, там есть целые уважаемые институты оценки ценности того, что в погонных метрах не меряется. Не государственные, а частные и общественные — разного рода ассоциации прежде всего. У нас ассоциации — они все больше для галочки, чтобы их президенты могли себе на визитке написать: «Я президент ассоциации...» А на Западе совсем другой смысл профессиональных ассоциаций — там это *общественные* организации, которые *реально* представляют для общества ту или иную профессиональную группу.

Хорошая или плохая статья — будучи неспециалистом, сказать трудно. Только профессионалы могут это оценить (если, конечно, они со своим снобизмом способны справиться, что для России, кажется, трудность непреодолимая). И на Западе профессионалы друг друга оценивают, а у нас нет этой оценки. И там журналисту много платят не просто потому, что «так сложилось», а потому, что эти ассоциации — в частности и кроме всего прочего — мониторят читаемость его материалов. И вот тебе уже эффективный критерий...

Вот у меня берут десятки интервью. И я могу сказать, что три из них хорошие, а восемь — пустые и бестолковые. Но это очень сложноизмеряемые вещи. А внутри самой индустрии у нас этого контроля нет.

Или вот необыкновенно популярный модный журналист пишет обо мне статью, она выходит в очень престижном издании. Причем статья талантливая, умная — смерть! Расцеловать. Он правда очень хороший писатель! Но он же о человеке пишет... И вот я читаю в этой статье, что, мол, хороший я доктор, всем замечателен, только в книжках пишу про одну вегетососудистую дистонию (это ладно, я действительно часто ее упоминаю, но, надо признать, не только об этом мои книги), а также веду психотерапевтические консультации по телефону за какую-то там сумму. И причем пишет об этом с гадливостью, я бы так сказал.

Разумеется, никаких платных консультаций по телефону я не веду, не вел и вести не буду. Но на тот момент у меня взломали сайт и какие-то... не знаю, как их назвать, разместили там информацию об этих телефонных консультациях от моего имени — мол, переводите деньги, я — «доктор Курпатов» — вам позвоню, утром деньги, а вечером стулья и так далее. Причем все так грубо, косо и рассчитано на наивность небесную.

В общем, взлом, дезинформация и мошенничество. А журналист печатает это как новость! И еще меня характеризует исходя из этой новости... Я потом с ним познакомился, причем очень приятная была встреча и все такое. Он тут же повинился — мол, не знал, извините... Ну слушай, у тебя есть книга, в книге — телефон Клиники доктора Курпатова, позвони, а? Спроси — ведет или не ведет доктор такие консультации? Но нет, зачем? Напишем сразу, не проверив! А какая разница, что этому доктору люди верят, что им это — как тряпкой по мордасам? Наплевать на это. Напишу, и супер-супер!

Теперь ты понимаешь, почему я говорю — не «талантливый журналист», а «талантливый

писатель»? Потому что журналист должен был проверить ту информацию, которую публикует...

Меня этот пример поразил. Это не профессионально настолько, что даже не поддается оценке. Одна из первых заповедей уважающего себя журналиста: проверить информацию, прежде чем использовать ее в своем материале. А уж писать о человеке, не пообщавшись с ним... Без комментариев.

- Во всем мире есть профессиональные ассоциации психотерапевтов разных направлений. И эти ассоциации декларируют, какие методы терапии используют представители данного направления, какие недуги они лечат. Они берут на себя ответственность за возникновение неприятных казусных ситуаций. Я, входя в ассоциацию, подписываю некий пакт: я принимаю правила игры, а меня будут защищать. Все довольны. Всем всё удобно.

Почему люди хотят прийти к Курпатову? Потому что остальные специалисты непонятно чем занимаются, и обращаться к ним просто страшно. А психотерапевты (большинство) бравируют тем, что у них какие-то особые, оригинальные методики. Но это говорит не о таланте, а о незрелости. Интеллектуальный труд без внутренней культуры организации этого дела — это ерунда получается. Недостаточно быть умным, надо еще и о людях подумать.

Так что наличие большого заработка в интеллектуальной профессии — это в целом может вызывать вопросы. Мало профессионалов, да мы и не понимаем — что такое профессионалы. Вот и вопрос — откуда деньги? И в этих условиях зарабатывать интеллектуальным трудом — это...

— **Подвиг? — подсказываю я.**

— В общем-то да.

Я решила, что на этой оптимистичной ноте можно закончить разговор. Герои мы, чего уж там. И стесняться этого не следует.

А пару дней назад встретила с давним знакомым. У меня с Артемом, как у Светы с однокурсниками: редкие встречи с преуспевающим топ-менеджером превращаются в те самые отчеты о достигнутом. Разумеется, мне кажется, что первым начинает «выпендриваться» он. Вот и в этот раз Артем завел разговор о том, что присматривает себе квартиру в Испании: «Очень уж красивый город — Барселона, часто летаю туда на выходные».

Я взяла себя в руки. Ни слова о деньгах. Никакого хвастовства. «А у меня все выходные заняты. Пишу с психотерапевтом Андреем Курпатовым книгу... Да, с тем самым... Да, уже вторую — первая разошлась большим тиражом».

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

«Деньги — это чеканная свобода».

Мне кажется, что этой фразой Федор Михайлович ответил на вопрос о комплексах, связанных с деньгами. Он так ответил на этот вопрос самому себе, и так, вероятно, следует отвечать на него нам, если мы хотим покончить с собственными «денежными» заморочками.

Мы мало об этом знаем, у нас же неприлично говорить про деньги. О деньгах в жизни Достоевского рассказывают нам западные исследователи — «для них-то ничего святого нет!» Правда, говорят с уважением, но все одно — подлецы, это понятно. А у нас эдакий романтизм, знаете ли... Если послушать россиян, то складывается впечатление, что «великие люди» ни проблем с желудком никогда не испытывали, ни в деньгах никогда не нуждались — питались воздухом, видимо, а костюмы у них где-то на специальных деревьях росли, и те их снимали как яблоки с яблони — по мере надобности. Но это же чушь...

Впрочем, может быть, как раз от этого романтизма мы считаем, что труд писателя, ученого, художника может не оплачиваться?

Федор Михайлович Достоевский — первый коммерческий или, если угодно, профессиональный писатель в России. То есть первый писатель в России, который отважился жить только за счет своих

авторских гонораров — ни поместий, ни приисков своих, как у Толстого, Тургенева да Некрасова, у него не было. И надо было зарабатывать. Сейчас как-то странно даже представить, что такое вообще могло быть, но Федор Михайлович искренне сокрушался: «Умел бы я писать, как Тургенев! Ему по четыреста рублей за лист дают, а мне — двести».

Всю жизнь Достоевский писал, чтобы заработать на жизнь. Это буквально, даже если не рассматривать всю эту ужасную эпопею, связанную с казино (он же мечтал разбогатеть на казино, «схемы» разрабатывал и так далее). Федор Михайлович писал фельетоны, переводил для заработка Бальзака... А все эти сюжеты его романов! «Преступление и наказание» — оно же задумывалось как коммерчески успешный детектив: убийство, расследование — разоблачат или не разоблачат?

...Уже очень скоро хоронить его выйдет чуть ли не весь Петербург. А сейчас Федор Михайлович сидит в тишине своего кабинета, который служит ему и столовой, и спальней. Сидит великий русский писатель и высчитывает на листке бумаги количество своих потенциальных читателей — с учетом уровня образования российского народонаселения, его читательской активности и покупательной способности. Результаты расчетов неутешительны...

А эти бесконечные повторы, целые страницы текста, где проговаривается и переговаривается одна и та же тема, ситуация?.. Он же сдавал «авторские листы». Он обязан был сдать определенный объем текста. Причем кусками сдавал, чтобы в журнале литературном печататься, и надо было поэтому нагнать определенный объем каждой главы, а не только книги целиком. А в журнале печатался — потому что это выгоднее было в три-четыре раза, чем отдельной книгой издавать. Мы же этого ничего не знаем.

А как он от своих кредиторов скрывался? Как договор с издателем Стелловским подписал и чуть в абсолютной кабальной зависимости от него не оказался? Если бы не сдал роман к сроку, то Стелловский получил бы все авторские права на прежние книги писателя и на десять будущих. Потом Федор Михайлович в полицейском участке документировал, что вовремя «Игрока» закончил, чтобы санкции по договору на него не обрушились (тогда Стелловский сбежал, чтобы сдачу романа сорвать, а Достоевский утром условленного дня пошел в полицию и справку взял, удостоверяющую, что роман готов).

Достоевскому советовали и «негров литературных» нанять, как это теперь называется, потому что он никак не поспевал к сроку. Но, к счастью, в его жизни появилась Анна Григорьевна — стенографистка, которая впоследствии женой его стала, и успел. А Анна Григорьевна потом, кстати сказать, книгами мужа прямо на квартире Достоевских торговала, чтобы книжной лавке (перепродавцу, как бы мы теперь сказали) не переплачивать! Представляете — приходите вы на квартиру Достоевского, что рядом с Кузнечным рынком, и покупаете у жены Федора Михайловича книжку со скидкой. А за стеночкой гений пишет следующую...

Но мы же этого ничего не знаем. У нас все какой-то туман, дурной романтизм в голове! «Да, были люди в наше время, не то что нынешнее племя...» Они о деньгах не думали, они вот, понимаешь, великую литературу взращивали, днями и ночами о душе думали. Это от безграмотности весь романтизм. И что, Достоевский — плохой писатель от всего этого, продажная душонка?! О душе не думал?..

Думал, но чтобы хоть какую-то финансовую стабильность получить, решил занять должность редактора в позорном журнале «Гражданин» у князя Мещерского, за двести пятьдесят рублей в месяц. Работа в этом правительственном журнале считалась постыдной. А что делать? Жить-то надо, детей кормить надо.

И только уже в зените славы (которая больших денег так Федору Михайловичу и не принесла, но независимость некоторую обеспечила) он написал свои знаменитые рассказы из «Дневника писателя». Не для читателя писал, потому что больше не нуждался в его благосклонности, а для себя, свои собственные. И надо признать, что ничего более трагического в его творчестве нет. Эти его собственные рассказы, личные — такой болью, таким страданием проникнуты... И что они такие получились, разве не деньги отчасти виноваты?

А с другой стороны, напиши он такое раньше — самую больную правду о человеке, страдающую правду, — его бы просто не напечатали, а если бы и напечатали, то читать бы не стали, а это голодная смерть для коммерческого писателя. Вот и получается, что всю жизнь Федор Михайлович

должен был выслуживаться — перед читателем, перед публикой, а в конечном счете — просто бороться за деньги, чтобы выжить...

В своем последнем в жизни письме, адресованном издателю Любимову, Федор Михайлович писал не о своих творческих планах; он интересовался, когда же наконец тот выплатит ему 4000 рублей за последний роман.

Так что эта фраза о «чеканной свободе» — это у него из глубины души шло. Не для красного словца. И есть в деньгах эта свобода, эти возможности. Хотя, конечно, и боли в них столько, что и не сосчитаешь... Впрочем, может быть, мы усвоим уже этот урок?..

Мы мало знаем, а вот комплексовать научены, пребываем в романтизме и выводов для себя не делаем.

Мы должны научиться жить с деньгами. И хотя объективно они являются «неизбежным злом», нам, вероятно, следует думать о них проще. Не заслуживают они такого пафосного к себе отношения. Деньги — «чеканная свобода». С горечью, трудом, потом и кровью заработанные, но понятно — ради чего. Ради свободы. Впрочем, если ее внутри нет, то и чекань не чекань — толку от них не будет.

Глава шестая

НЕ МЕЧТАЙТЕ О ЧУЖОМ ОРГАЗМЕ

Я сегодня весь день думаю про наш разговор с секретаршей в офисе, где у меня утром состоялась деловая встреча. Встреча прошла как обычно — с нормальным рабочим результатом. А вот беседа с очаровательной девушкой Катей произвела на меня гораздо большее впечатление.

Она меня узнала! Наконец-то пришла ко мне заслуженная слава! Все-таки есть в этом мире справедливость, и талант обязательно будет оценен по достоинству! Правда, говорила Катя больше про моего друга, сказала, что прочитала все книги Андрея, что благодарна ему за многие дельные советы. Но потом поинтересовалась, будет ли у нас продолжение про большой город. «Да, — скромно ответила я. — Пишем. На этот раз о деньгах». Ну и пошла на свою встречу. А через полчаса, когда выходила из кабинета, Катя спросила, могу ли я задать доктору ее вопрос: «Знаете, вот я просматриваю газеты и журналы, которые приходят к нам в офис по рассылке. И практически каждый день натыкаюсь на рекламу: автомобили, дорогая косметика, шубы, драгоценности. Роскошная жизнь. Я не то чтобы завидую, — засмушалась она, — но так трудно смириться с этими дразнилками. И моя жизнь на этом фоне кажется такой... бледной».

Мы с Андреем — в Grang cafe Latino. Мне это место порекомендовали друзья — вкусно. В меню блюда аргентинской, новозеландской, мексиканской, пуэрториканской кухни. Для петербуржцев, привыкших к мисо-супу и суши, здесь настоящая экзотика: например, супы из морепродуктов на кокосовом молоке, где в качестве дополнительных ингредиентов — бананы, авокадо, ананасы и кактусы.

Не знаю, как у вас, а у меня с таким набором продуктов самые светлые ассоциации. Как же это заманчиво! Звучит латиноамериканская музыка, смуглые мачо обнимают сексапильных красавиц, они танцуют бачату и пьют коктейли, украшенные кусочками того самого ананаса... Вам нравятся такие клипы и рекламные ролики? Мне — да! Но мы сидим в промозглом Петербурге, совсем недавно спали жуткие морозы, и теперь на дорогах слякоть. Настроение — мрачное, потому что хочется красивой жизни. Что ли я ее не заслужила?

— Конечно, нам грех жаловаться: живем в красивейшем городе, но вот с погодой везет редко. То холод, то грязь, то льет как из ведра,—начинаю я светский разговор с доктором. — Прямо не успеваешь быть красивой. А уж как подумаешь, что где-то солнце круглый год, море теплое, песочек беленький... Понимаешь, трудно примириться с действительностью, когда знаешь, что где-то каждый день праздник-праздник.

И в том, что касается материальной стороны нашей жизни, — та же проблема. Смотришь по телевизору репортажи из жизни богатых и знаменитых, листаешь журналы с рекламой какой-то необыкновенной роскоши и... ну, в общем, впадаешь в некомфортное состояние. Потому что кажется: настоящее, стильное, красивое — вон оно, в телевизоре, а то, что у тебя, — все не то. И одежда не такая, и мебель, и квартира, и сама ты не раскрасавица, — старательно перечисляю я и рассказываю Андрею об утреннем диалоге с милой девушкой Катей. Делаю акцент, разумеется, на главном — на том, что меня узнали.

— Давай начнем с объективной оценки: глянец — это сплошная неправда. Параллельный мир, в котором люди не ходят в туалет, не страдают от геморроя, не стареют. Однажды на фотосессии я стоял в пиджаке 50-го размера, заколотый на булавки. На постерах получилось нарядно, костюм как по мне шит. Правда, мне было в нем не пошевелиться: булавка тут же вонзилась бы в спину. А так — мне на мой 44-й размер ни в одном магазине ничего

приличного не найдешь. И везде же то же самое, создается виртуальный, выдуманный мир: красота — не оторваться, только вот — дутая. Да и все эти съемки — филькина грамота... дело изматывающее.

Это я помню: наша с Андреем фотосессия длилась семь часов. Мы в буквальном смысле слова не присели ни на минуту — позируем, переодеваемся, подправляем take-up, снова позируем. Итак почти целый день!

С улыбкой на лице, потому что — нет повода не улыбаться! Я валилась с ног от усталости и очень искренне тогда посочувствовала моделям: и правда, нелегкий хлеб. А вы, признайтесь, когда-нибудь принимали всерьез работу модели?

— И мужчины там тоже ненастоящие, — пожаловалась я.— Но очень, знаешь, мужественные, ироничные и такие сексуальные — надо быть справедливой.

— Ну разумеется! Если их вот так поставить, вот так голову повернуть, глаз зафиксировать, пальцы растопырить где-нибудь в интимном месте — очень получается, как ты говоришь, *мужественно*. Мне просто странно, что есть люди, которые воспринимают все это всерьез. Но тут ведь — «и сам обманываться рад».

Мне моя пациентка, которая от любви к одной суперзвезде страдает, говорит: «Нет, я с ним познакомиться не хочу. Нет-нет! Я ведь разочаруюсь!» Еще бы... Но фокус-то — в чем? Она сама понимает, что идеала, который она себе выдумала, не существует. Однако своего-то мужа она не с реальным человеком сравнивает (с которым даже знакомиться не хочет, чтобы не разочаровываться), а с идеальным. И потому муж ее всегда проигрывает этому своему воображаемому конкуренту. Впрочем, меня не судьба мужа беспокоит, а самой женщины — ведь она-то несчастная в результате. Она живет с мужчиной, который, понимаешь, проигравший, никуда не годящийся, в общем — и не мужчина вовсе. Живет с ним и страдает. Но почему? И мы возвращаемся к началу: «Нет-нет! Встречаться не буду! Я разочаруюсь!» И вот так все мы — насмотримся в журналах на жизнь, которой нет, сравним ее со своей и давай сокрушаться: «Жизнь не удалась!»

Мы живем в культуре потребления. Вся она зиждется на желании человека купить себе толику счастья. И, соответственно, товар призван создать эту иллюзию — мол, купи его, и будет тебе счастье, толика. Счастье используется как замануха, в качестве «мотивации на покупку». На этом держится вся реклама. В сущности по сравнению с «застойными временами» немного изменилось, тогда тоже была эта иллюзия счастья: квартира, машина, дача, дубленка, а еще сапоги немецкие — застрелиться и не жить, сколько счастья! На поверку, конечно, в материальных ценностях никакого счастья нет, но оно психологически в них интегрировано.

Кому-то кажется, что рай на земле есть только потому, что они смотрели программу «Богатые и знаменитые», ну и, разумеется, читали глянцевого журналы. Конечно, это своего рода кино и художественная литература. В жизни все иначе, сложнее и прозаичнее. «Там», в жизни богатых и знаменитых, на самом деле нет никакого особенного гламура. Люди страдают и болеют вне зависимости от тех денег, которыми они обладают. Они так же переживают, если их обидели, предали, разлюбили или плохо вкрутили лампочки в доме во время ремонта. Все абсолютно то же самое.

Важно понять, что есть некий порог, за которым заканчивается бедность. Кухню можно купить за полторы тысячи долларов, а можно за десять. И я тебе должен сказать, что эти «лишние» восемь с половиной тысяч — это, вообще-то говоря, еще почти шесть кухонь по полторы. Понимаешь, зачем я эту арифметику развожу? После определенного уровня повышение качества жизни требует огромного вложения сил ради сравнительно очень небольшого эффекта. Ну, чуть покрасивее, ну, чуть побольше... Когда привыкнешь, то та, что за десять, ничем не будет отличаться от той, что и за полторы, но переплатить надо будет почти в семь раз!

Есть блокадный хлеб из опилок, и есть ржаной хлеб. Все, что после — не сильно отличается, но намного дороже. И чтобы оплатить это, нужно безумно много работать. При этом представление, что

«там», когда переплатишь, будет что-то сверхъестественное — абсолютная иллюзия. Равно как и большое заблуждение думать, что люди, которые зарабатывают бешеные тысячи, делают это, чтобы купить это «дорогое». Отнюдь нет. Одни работают по привычке, другие — потому что умирают от ужаса, если не работают, третьи — просто чтобы людей поменьше видеть (когда заказывают себе ресторан и обедают в гордом одиночестве или просто в самом дорогом ресторане с двумя такими же отшельниками по разным углам).

Да, у меня есть знакомая, которая, возвращаясь из Лондона в плохом настроении, скупает весь бизнес-класс — чтобы никого не видеть.

— В большинстве товаров, которые рекламируются в глянце, до 80% стоимости составляет бренд. В среднем 50-60%, но бывает и 80. Я не очень понимаю стремления к подобному выбрасыванию денег. Хотя если вещь достойная, тебе в ней комфортно и ты будешь в ней выглядеть привлекательной — значит, имеет смысл подзаработать, сэкономить и позволить себе это.

— Это ж сколько надо экономить?!

В холле кафе на стойках лежат глянцевые журналы. Все они рассчитаны на одну и ту же «элитную» аудиторию. Вообще эту «элитную» аудиторию мне жалко: богатых людей буквально преследует глянец. Ночные и спортивные клубы, стоматологические клиники и салоны красоты, бутики и автосалоны — везде их ждут глянцевые журналы. Настоящее зомбирование получается. Хочешь не хочешь, а поверишь, что рекламируемые бренды и есть истинные ценности.

Главный редактор одного из подобных петербургских изданий как-то при мне уверял потенциальных рекламодателей в том, что ни один номер не попадет в руки «случайных» людей не «их круга». Редкий снобизм. К счастью, позволить себе ужин в ресторане или занятия в фитнес-клубе сегодня могут и те, кто ежедневно пользуется общественным транспортом. Но, увы, большая часть того, что рекламируется в этих журналах, им не доступна.

Я не поленилась и принесла со стойки один из журналов. Начала листать и почти сразу наткнулась на своеобразный каталог: одежда, мебель, драгоценности.

— Вот смотри, Андрюш, пальто из норки «ягуар» — 172 800 рублей. Знаешь, как мне бы пошло? - ною я. — А вот жакет из русского соболя — 352 000 рублей. Так, ну козлика я не хочу: 84 тысячи можно сэкономить... А вот это платье с жакетом от Georges Rech на мне очень бы недурственно смотрелось и подчеркивало бы мою фигуру

— есть же что подчеркнуть, правильно? Значит, «двойка» — 36 000 рублей. А дальше, смотри, украшения: мое любимое сочетание — белое золото, черный жемчуг и крупные бриллианты. Нет, ну разве не красиво? — размахиваю я журналом перед доктором. — А на мне знаешь как эффектно бы все это выглядело! Я уж не говорю о машинах и о мебели, — вновь принимаюсь я листать журнал. — Ну вот как жить, когда крутом столько недоступной тебе красоты и роскоши?!

— Слушай, а ты помнишь, каким желанным фруктом в нашем детстве были бананы? Многочасовые очереди, по два килограмма на руки, потом всей семьей ждали, когда они созреют в темной тумбочке...

— Мы их на антресолях держали, — машинально уточняю я. Черт, а при чем здесь бананы — он меня вообще слушал сейчас или нет?

— А сейчас они в прямом смысле слова на каждом шагу. Ты, кстати, их часто покупаешь?

— Честно говоря, да: удобный фрукт — сытный и не надо мучиться, где его вымыть. Бананы — такая дорожная пища.

— Но, думаю, теперь ты не испытываешь ни того трепета, ни того удовлетворения от поглощения заморского фрукта, что чувствовала в детстве, когда бананы были недоступны. С глянцевого жизнью все ровно то же самое: «там» эта роскошь не вызывает восторга и не приносит счастья. В этой, реальной твоей жизни, кольцо из бриллиантов — фетиш, который ничего не изменит, но очень дорого обойдется. А если ты окажешься в «той» жизни, то безумно дорогое украшение станет для тебя... бижутерией.

Если у тебя достаточно денег, покупай это. Но если приобретение требует нечеловеческого напряжения — подумай хорошенько. Каждый раз, когда ты решаешь, покупать или нет дорогую вещь, ты должна взвесить: готова ты отдать за это часть своей жизни или нет.

— Звучит устрашающе: часть жизни!

— Но ведь так и есть. Ты отдаешь свое время, силы, значит, свою жизнь.

Люди лежат на диване и мечтают, глядя в телевизор: вот бы мне такую яхту! Если бы я подумал о яхте, то первая мысль, которая бы пришла мне в голову, была бы следующей: сколько мне придется работать, чтобы обеспечить ее обслуживание и страховку (не говоря уже о самой покупке).

Когда мне жена говорит: «Давай купим вот это!» — я вполне могу ответить: «Я столько работать не буду». Для меня это не трата денег, а трата сил. Трата моего времени. Я всегда сопоставляю: для приобретения такой-то вещи я должен сделать такие-то шаги — готов, не готов? Нередко честно признаюсь себе, что не готов к подобному вложению своих сил и своего времени. И выясняется, что мне это и не нужно.

Все машины поделены на классы А, В, С. И в каждом классе «линейка» — от и до. В одном классе машины находятся, а цена может быть в два, а то и в три раза больше. Ну и ты принимаешь решение — на каком уровне комфорта ты остановишься, потому что цена становится некомфортной — «столько работать, этого я не выдержу!» Вот и все.

Попробуй рассматривать любую ситуацию так: я готова потратить определенное количество усилий и поэтому могу рассчитывать на то-то и то-то. И тогда все встанет на свои места. Нужно найти баланс между твоими амбициями и комфортом, который эти амбиции позволяют тебе получить. Ведь деньги — это что такое? Деньги — это конвертируемые в бумагу (отпечатанную на Гознаке) человеческие амбиции. Ты зарабатываешь столько, сколько стоят твои амбиции.

И если у тебя нет амбиций, как у президента или олигарха, то не надо мечтать о яхте и собственном самолете, расстраиваясь потом, что у тебя нет ни того ни другого. А то иногда это даже смешно выглядит. Сидит какой-нибудь, с позволения сказать, работяга, у которого вся работа в офисе — это восемь часов перекура. Сидит и рассуждает, что вот жалко, что нет у него личного самолета и почему Абрамовичу так повезло. А принесут ему новый проект или субботник объявят в связи со сдачей годового отчета, его так скрючит, словно ему жабу подсунули. О каком самолете он говорил? Непонятно...

Слава Богу, что у меня нет таких амбиций. Очень не хочется стать их заложником. Вот и доктор говорит, что амбиции — это обременение. Такие люди не могут остановиться, они вынуждены все время находиться в движении, как если бы у них не было еды и крова. Потому что единственный способ более-менее комфортного существования для них — постоянно работать и достигать успехов. Несчастные люди, обреченные всегда быть первыми.

— Но, знаешь, этим людям — ну тем, у кого «все» есть, трудно еще и потому, что им постоянно завидуют.

— Видимо, очень много времени у тех, кто завидует, — *морищится Андрей*. — В интервью журналу «Популярная психология» меня спросили: «Вы знаете, многие молодые психологи и психотерапевты вам завидуют. Как вы можете их успокоить?» Ну я и ответил: «Вероятно, у них есть на это время. Если они употребят его иначе, то, вероятно, завидовать будут им, а не они». Я не

понимаю зависти к тем, кто добился всего своим трудом, — они же убили себя на своей работе! А к тем, кому все досталось по наследству? Да, у них есть то, чего я никогда не имел и, наверное, иметь не буду. Но они в этом, как бы это сказать... не виноваты.

— Ну это все понятно. Просто зависть — такое чувство... Ну не обязательно же желать, чтобы у человека все рухнуло. Наоборот, пусть у него все будет хорошо, но и у тебя тоже. Смотришь, как у него все в шоколаде, и хочешь такого же блеска, такого же успеха — черт, как бы сформулировать, чтобы доктор не подумал, что это я — такая завистливая?! — Особенно досадно, когда другому это все досталось, скажем, от родителей, а тебе приходится вкалывать, копить, экономить...

— Зависть — это дурной способ абсолютно неконструктивно потратить свое время и свои силы. Но давай разберем эту ситуацию. Допустим, тебе представился шанс общаться с людьми, у которых есть деньги. Для тебя это источник дополнительных возможностей. Они оплачивают твои профессиональные услуги в том объеме, в котором малообеспеченные клиенты просто не способны этого сделать. Они дают тебе возможность участвовать в интересных проектах или помогут реализовать тебе твои творческие замыслы, если, разумеется, они у тебя есть, а ты способна ими кого-либо заинтересовать. Они — источник благ для других. Как можно ненавидеть тех, кто предоставляет тебе возможности?

Мы должны уже как-то наконец справиться со своим невротизмом и начать положительно относиться к людям, которые заведуют в этом мире возможностями. Один раз мы уже плохо к ним отнеслись — в 1917 году дело было, и в результате потеряли все — культуру, экономику, финансы, генофонд. Эти богатые люди дают нам работу, сами зарабатывают деньги и платят налоги. Когда врач лечит учителя, он делает это на чьи-то деньги, ведь ни тот ни другой не зарабатывают, а получают от государства. А откуда получает государство — из воздуха? Нет, ему платят те, кто производит продукт, который продается.

Богатые — это люди, от хорошего настроения которых многое зависит в нашей с вами жизни. Если их ненавидят в этой стране, то они заплатят свои налоги в другой, получив там за это гражданство. Любая европейская страна примет человека, который принесет с собой бизнес в несколько миллионов евро. Примет, сделает своим гражданином и будет всячески делать ему полупа. Потому что там понимают — хорошо, когда в стране люди, которые а) имеют деньги, б) способны их заработать. На них все держится! Да и пожертвует свои деньги на благотворительный проект только тот бизнесмен, который знает, что его дар не будет восприниматься «подачкой с барского плеча». Почему такое отношение? Он же мог и вообще не давать никаких денег. Но дал. А мы — нет! — мы охаем. Бедные, но благородные, прости господа.

Конечно, завидовать глупо. Тем более что в этом глянце не так уж много счастья. Не потому, конечно, что это глянец. А потому, что счастье — категория сложная. Воздержусь от известных всему миру примеров и не стану называть имена принцесс, кинозвезд и мультимиллионеров, которым при всей возможной завистливости не позавидуешь.

Однако вот что удивительно: завидуют, как правило, не им. Точнее, им завидуют почти не все-ррез, просто потому что «так полагается». А по-настоящему завидуют тем, кто рядом — но чуточку успешнее и благополучнее. Так что даже если у вас нет особняка на Лазурном побережье, от зависти вы не застрахованы. Для кого-то ваш уровень жизни обязательно будет «глянцевым».

— Знаешь, я вот периодически сталкиваюсь с человеческой завистью. Иногда даже боюсь, что меня сглазят. Ну что ты хохочешь?! Вот на днях приехала в одну контору, так там все тетеньки в один голос как застонали: «Как вы замечательно выглядите! Какой у вас плащ шикарный, а сапожки-то, сапожки! Дорогие, наверное? Да, видно, можете себе позволить». И что ты думаешь? У меня буквально через час вскочил прыщик на подбородке.

Ну ладно, перестань уже смеяться. Скажи лучше, как быть, когда тебе завидуют? Меня же не тетеньки эти волнуют — гораздо неприятнее, если подобная проблема возникает в отношениях

с людьми, к которым я сама отношусь хорошо и рада с ними общаться. А им все кажется, что я иду по жизни смеясь. И для них мое хорошее настроение, моя «невероятная легкость бытия» — дразнилка похуже любой рекламы роскошных безделушек.

— Я помню чувство зависти из детства. И теперь я понимаю, что это, во-первых, чувство, которое тебя разрушает (зависть — это ведь такая особенная форма ненависти, то есть живущей в тебе и разрушающей тебя агрессии), а во-вторых, зависть — она просто от недостатка ума. К счастью, я вырос, чего и всем желаю. Знаешь, тех, кто мне завидует, я считаю умственно отсталыми, и они мне неинтересны. Я просто не понимаю, как они думают. Для меня такие персонажи — ну как славянский шкаф. Говорить не о чем.

Но ведь вокруг есть большое количество людей, которые тебя уважают и поддерживают, хотя и зарабатывают меньше, чем ты. И ты должен им помочь, но не деньгами помочь, а помочь заработать. На деньги они или обидятся, или сядут тебе на шею, вместо того чтобы самореализоваться... Поэтому просто деньги — плохо. И я постоянно думаю о том, как можно с толком инвестировать ресурсы моих друзей во что-то прибыльное, и в этом смысле я — профессиональный искатель работы для друзей. Вот с тобой мы книжку пишем...

— Но ты это делаешь из чувства ответственности, а не для того, чтобы они не завидовали?

— Единственная верная позиция: помогать зарабатывать людям, которые к тебе хорошо относятся. Вы все вместе превращаетесь в настоящую команду — поддерживаете друг друга, одобряете, помогаете. Супер! Я вообще считаю, что это должно стать такой национальной сверхзадачей — «мы помогаем друг другу самореализовываться, преуспевать и зарабатывать». И тогда никто никому не будет завидовать.

Я иногда вступаю в коммуникацию с так называемыми завистниками, пытаюсь объяснить, что все не так сладко. Кто-то не слушает, а для кого-то это становится полезным уроком — если ты знаешь, что ничего не дается без трудностей, а ты чего-то хочешь добиться, значит, надо подготовиться к трудностям. Но если урок не действует, то нет смысла и копыя ломать. Те, кто всерьез считает чужие деньги, — больные люди.

— Ну да, зависть — это же чувство иррациональное.

— Зависть — это шизофреническая попытка прожить чужую жизнь. Проснуться в чужой постели. Испытать чужой оргазм. И, конечно, это твой свободный выбор — ты можешь тратить свои душевные силы так, как пожелаешь. Но приблизит ли это тебя к твоей мечте? Вряд ли. Поэтому, если есть в душе зависть, действуй по следующему плану: возьми себя за шкуру и встряхни как следует, а затем посмотри, что из тебя вывалилось. В твоей зависти меня интересует только твоя мечта — она-то и должна «вывалиться». Пойми — что это? О чем ты мечтаешь? О том-то и том-то? Очень хорошо! А теперь подумай, как приблизить твою мечту, используя все свои возможности. А если видишь, что выпал из тебя бред и сумасшествие, — выбрось это и живи спокойно, не мучая ни себя, ни других. Поверь мне, нет ничего более бездарного, чем потратить свою жизнь на зависть.

В моем детстве была такая тетя Тамара. Невероятно щуплая женщина. Практически изможденная — что было абсолютно непонятно, потому что она не работала, а ее муж очень прилично обеспечивал всю семью. Зловредность ее характера я тогда оценить не могла, но однажды спросила маму, почему наша знакомая — такая худенькая. Мамин ответ прозвучал очень по-восточному: «Когда тетя Тамара садится обедать, она не радуется, что на столе плов, а переживает, что у соседей в плове мяса больше». Тетя Тамара проживала чужую жизнь, бесследно такая болезнь не проходит.

Правда, я знала человека, который искренне хотел излечиться: актер одного московского театра признался мне как-то, что никогда не завидовал чужим деньгам, но всегда — чужой славе. До боли, до истерик. Он даже проходил какие-то тренинги, чтобы избавиться от этой напасти. Я слушала его внимательно и, догадываясь, что он ждет сочувствия, старалась изобразить на лице нечто подходящее случаю. Не знаю, насколько мне это удалось, потому что если зависть — иррациональное чувство, то уж зависть по поводу чужой славы —

вообще бред. Чему завидовать? Нет, я все понимаю про признание, но, если подумать, это же так глупо... Ну вот идешь ты по улице, и все вокруг говорят тебе: «Ой, вы же — Петя Васечкин!» А ты улыбаешься и отвечаешь: «Ну да, я — Петя Васечкин». Но если ты не в маразме, ты и сам помнишь свое имя.

Вот сегодня утром меня узнала чужая секретарша. Приятно, а скорее забавно. И все. Я могу шутить про славу, которая нашла героя. Но я — вменяемый человек и понимаю, что это не имеет никакого отношения к моей реальной жизни, к моей самооценке, к тому, хорошо ли мне живется. И ничего в моей жизни после разговора в чужом офисе не изменилось. «Вы - Шекия!» В общем-то да, только я об этом и сама знала.

Есть, кстати, про стремление к славе такая актерская байка (говорят, история документальная). После выхода на экраны сериала исполнитель главной роли появился на улице в ожидании славы. Идет и слышит разговор за спиной: «Слушай, я этого козла где-то видел». Эффективное противоядие для умирающих от зависти. Кстати, зависть действительно болезнь смертельная: ведь, начиная проживать чужую жизнь, ты отказываешься от своей.

Я благодарна родителям за то, что среди «установок», которые они давали нам с сестрой, одной из самых важных было: никогда никому не завидуйте. Мы жили очень скромно, так что теоретически поводов для зависти нашлось бы немало. Как же можно было отравить этим детство! Но в нашей семье считалось нормальным гордиться успехами родственников, радоваться их благополучию. А с соседями вообще сложилась славная и трогательная традиция: когда кто-нибудь что-то покупал (из одежды, мебели, бытовой техники), все вместе собирались на демонстрацию приобретения и чаепитие. Мы с соседями вообще жили очень дружно и тоже — без зависти.

Результат: нас научили не завидовать, но не привили иммунитет к чужой зависти. И я теряюсь, когда те, кого считала своими хорошими товарищами, меняются в лице, узнав о моих победах. Мне такое отношение непонятно абсолютно, и не только потому, что завидовать нехорошо. Вы не представляете, как я радуюсь успехам не то что своих друзей — даже знакомых! И искренне хвастаюсь их достижениями: высокими профессиональными позициями, солидными доходами, даже их большими машинами. Признаюсь, эта радость немножко эгоистичная: конечно, я счастлива, что у них все хорошо, но есть еще одна причина — чем успешнее мои друзья, тем увереннее я себя чувствую в этой жизни.

...Слушайте, а может, и не нужно никакого иммунитета от зависти: у омерзительной болезни под названием «зависть» есть одно бесспорное достоинство — она не заразная. А лучшее защитное средство — жить своей жизнью и стремиться к исполнению собственных мечт (и почему это слово так неудачно смотрится во множественном числе? Разве нельзя иметь много мечт? Надо спросить у доктора).

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

Вообще говоря, все, что можно рассказать о психологии человека, уже было сказано—в сказках. Сказка, подробно излагающая сущность наших с вами желаний и в частности — сущность зависти, называется «Царевна-Лягушка».

В самой упрощенной форме мораль этой сказки сводится к простой формулировке: на чужой каравай рот не разевай, а собственный надо заработать — трудись не покладая рук и не щадя живота своего. Быстрого успеха не бывает — утро вечера мудренее.

Не верите, что об этом сказка? Тогда слушайте...

Три брата-царевича в поисках невест отправились в чисто поле стрелять из лука. Двое старших удачно отстрелялись, получили — каждый по красной дивчине. Третьему не повезло — болото, лягушка, дальше всем все хорошо известно. «Горько! Горько!»—а гости глумились и глумились...

В общем, кажется, что распределение благ в этом мире происходит несправедливо. Одному — все, другому—ничего. Но не будем торопиться с выводами, предупреждает нас рассказчик.

Далее невесты, как и любая сложная техника, проходят испытания. Им надо что-то там выткать, испечь и тому подобное. Задачи эти с легкостью решаются Лягушкой, а вот красные дивчины фатально ей проигрывают. Причем, что тут особенно важно, как и почему. Бесстрастный народный сказочник сообщает нам об этом — из-за лени собственной и зависти. Поскольку Лягушке все дается «легко», ее конкурентки пытаются выкрасть чудо-рецепты и въехать в рай на чужом горбе. Итог известен — Батюшка-Царь в ужасе!

Всякий раз Лягушке удается провести соперниц, и они оказываются в полнейших дураках. А и то правда — зачем воровать? Делайте сами. А там видно будет, кто на что способен. Но девушки старших братьев словно белены объелись, они пускаются за Лягушкой в погоню и один за другим все царские конкурсы проигрывают, включая и самый главный — царский бал, где Лягушка проявляет

подлинные чудеса — у нее и кости из жаркого оживают, и остатки питания в целые озера превращаются — молочные, с кисельными берегами. А наши эти барышни — Царю костями в глаз заехали, медовухой обрызгали. В общем, дуры дурами. Все понятно.

Итак, завистницы повержены. Казалось бы, тут и сказочке конец, а кто слушал — молодец. Но тут у мужа Ивана ум за разум заходит, нервы не выдерживают. И пока Лягушка увеселяет его батюшку, Иван бежит домой и жжет лягушечью шкурку. Всему бедой — неоправданные амбиции и желание полной победы при минимальном вложении усилий. Поспешил, что называется, и людей насмешил. Только смех сквозь слезы. Нельзя законы мира ломать через колено, а полный успех приходит к тебе только в тот момент, когда ты к нему готов по-настоящему, — не раньше и не позже. Ваня готов не был, поторопился. Тоже зависть сгубила. Хотел братьям своим носы умыть окончательно и бесповоротно. А так дела не делаются. Ты на других не смотри, ты свое дело делай...

Счастье с неба не падает. А если и упадет, то в образе лягушки. И в этой лягушке его еще надо разглядеть, а потом терпеть, трудиться и дожидаться, пока она (читай — твое счастье) — при наличии настойчивости, серьезности и ответственности с твоей стороны — не превратится в Василису Премудрую или Прекрасную, это уж как кому повезет. Ваня этого не понял, пожелал быстрой наживы и оказался на дорожке, ведущей его напрямик к Кощею Бессмертному. Хочешь идти легким путем, пойдешь путем опасным, с риском для жизни. В общем, если зависть и желание торжества над окружающими тебя сгубили, то придется искупать этот грех потом и кровью.

Но Ваня, на счастье, одумался. И проявляет дальше чудеса мудрости человеческой. По дороге ему попадаются заяц, селезень, рыба какая-то. Всех их он мог съесть. Но, наученный горьким опытом, понимает Ваня, что быстрое счастье и быстрый успех быстро проходят. Если хочешь своей цели достичь, умей отказываться от легкой добычи. И парень отказывается — плыви, щука, лети, селезень, беги, заяц. «Мы тебе еще пригодимся!» — хором говорят те. А Иван говорит: «Не знаю, не знаю...» Но и от ухи отказывается, и от жаркого, и от утятинки на походном гриле. И, разумеется, судьба его вознаграждает. Поскольку, если ты не завистлив к чужому счастью и идешь своею дорогой, отказывая себе во многом ради цели, что стоит перед тобою, будет тебе счастье.

А в конце истории, когда достигаешь ты того, чего заслужил и чего заслуживаешь, завидуют тебе или не завидуют — это их грешное дело, тебя это уже не волнует никаким образом. Если твой успех был легким, то зависть тебя пугает, потому что зависть, как я уже сказал, это форма агрессии, и ты боишься, что утащат у тебя твою легкую добычу. Но если успех легким не был и является потому не *твоим*, а *тобой*, утащить его невозможно, а потому и завистникам остается лишь одно — питаться собственной желчью. Вэлкам!

Дураки остались в дураках, а журавлик снова в облаках, как любила говаривать одна моя пациентка. Тем и лечимся!

Глава седьмая

КАКОГО РОДА СЛОВО «ЖАДНОСТЬ»?

Я мчалась на встречу с Андреем, как никогда радуясь нашей традиции писать книгу в ресторанах Петербурга. Дело в том, что мы с сестрой провели несколько часов в гостях у тети Марины — милейшей женщины, к которой никогда нельзя приходить голодной. Не могу сказать, что мы не знали некоторые особенности характера нашей давней знакомой, но скупость хозяйки превзошла даже самые мрачные ожидания. Достаточно заметить, что на столе было блюдо с пятью котлетами (при условии, что за столом сидели шесть человек), а картошки хватило бы максимум на две столовские порции. Тетю Марину выбивает из колеи любая необходимость потратить деньги, даже если речь идет о людях, к которым она относится очень хорошо. В ее представлении идеальный подарок племяннице — вещь, которая ей самой уже не нужна: поношенная сумочка или вышедшая из моды кофточка. В общем, редкой щедрости человек...

Жадность — отвратительный порок, размышляла я, торопливо паркуясь напротив бара «Киото». С другой стороны, всегда ли мы сами бываем щедрыми? Если нет, то как победить в себе это отвратительное качество — жадность? Мне, например, было бы ужасно неприятно, если бы кто-нибудь решил, что я — скупердяйка. А как перевоспитать близких тебе людей, если эта черта их ужасно портит?

— Андрюш, будем говорить о жадности, — объявляю я своему другу, уже минут десять ожидающему меня в «Киото», и буквально выхватываю из рук официантки меню. — Что у вас готовится быстрее всего?

Наконец заказ сделан — кажется, я преувеличила степень своего голода, но ведь японская кухня считается легкой, так что переедание мне не грозит. Доктор терпеливо дожидается, когда пройдет мое возбуждение от вида блюд, изображенных на страницах меню, и наконец начинает говорить. Признаюсь, его слова, как это нередко бывает во время работы над нашей книгой, прозвучали для меня неожиданно.

— Меня буквально парализует это слово — «жадность», потому что оно такое же неправильное, как и слово «лень». Ведь лени не существует, — Андрей с любопытством наблюдает за удивленным выражением моего лица. — Есть отсутствие мотивации, страх, общий гипотонус, а лени как таковой — нет. За этим социальным названием (социальным — в том смысле, что его люди выдумали, а не ученые) стоят определенные психологические реакции. Полагаю, что с жадностью абсолютно аналогичная ситуация: это обидное название мы даем поведению другого человека. Понимаешь, это не может быть элементом самооценки, а следовательно — это обзывательство, и ничего больше. К самому себе человек слово «жадный» не применяет. «Я боюсь», «я устал», «у меня депрессия», «я раздражен и всех ненавижу» — это люди говорят, когда так чувствуют. А если говорят: «Я жадный» — то непременно лукавят или кокетничают. На самом деле никто так о себе не думает, не скажет и не говорит.

И правда — не говорят! Когда я объясняю студентам, какие вопросы не следует задавать собеседникам во время интервью, то в «черный список» обязательно вношу вопрос: «Какие у вас есть недостатки?» Об этом любят спрашивать «звезд». А те обычно отвечают так: «Я очень вспыльчив — не терплю халтуры и чрезвычайно требователен к себе и другим». В общем, такие «недостатки», что хочется встать и поклониться перед замечательным человеком. Никто никогда не скажет о себе, что он трусливый или жадный, внушаю я студентам. Наверное, определение «жадный» я использую не случайно: во-первых, уж очень негативная характеристика, а во-вторых, я действительно не слышала, чтобы кто-нибудь так говорил о себе.

Но полностью соглашаться с психотерапевтом не спешу.

— **И все-таки, Андрюш, некоторые люди дают повод другим оценивать их поведение подобным образом.**

Я вспомнила день рождения моей приятельницы Оксаны, который мы отмечали неделю назад. Вечеринка получилась замечательной — веселой и комфортной для всех. Вроде многие познакомились только в этот вечер, но всем было о чем поболтать, над чем посмеяться. Впрочем, ничего удивительного: однородный состав жильцов, как я это называю, — люди умные, образованные, у нас много общих интересов. Кажется, даже уровень доходов примерно одинаков. Правда, мысль о доходах пришла в голову чуть позже — когда Оксана позвонила мне на следующий день рассказать, кто что подарил. DVD-плеер, шелковая пижама, шанелевские духи «Шанс» (это мой подарок!), очередной Рагкег... И вдруг: «Представляешь, Игорь подарил мне кассету, где записана наша встреча пятилетней давности!» — возмущению моей приятельницы не было предела: кассета оказалась его единственным взносом в нынешний праздник. И, если честно, я ее понимаю: мы все — взрослые люди, время, когда лучшим подарком был сувенир под девизом «Сделай сам», прошло уже лет десять назад. Ностальгическая аудиокассета — это, конечно, трогательно, но Игорь прилично зарабатывает и мог хотя бы купить красивый букет. «Разумеется, мне от него ничего не нужно, — посчитала необходимым заметить Оксана, — но никогда не думала, что Игорь такой жадный». И добавила, что больше никогда не позовет его на день рождения...

Но я не перебиваю Андрея: он только что пообещал, что мы сейчас разберемся — что же стоит за жадностью?

— Повторюсь: жадность — это просто слово с негативным осуждающим оттенком. И не более того. Это вовсе не определение, это субъективное мнение частного лица. Например, есть страх — это определение состояния, а есть трусость — это просто обидное слово, и все. Полная ерунда с этими «называниями». Человек не решился броситься под поезд спасать старушку — он «трус», а человек боится летать на самолете — он просто «боится». Почему?.. Все сидят у себя дома на диванах и рассуждают — кто просто «боится», а кто — «трус». Я не готов присоединиться к этому хору.

Мне кажется, все можно понять, а судить другого человека — это вообще против правил. Есть женщины, которые не могут без косметики на улицу выйти — до состояния панического ужаса (!), но при этом они сидят и за глаза обсуждают своего коллегу, который не решился встать и сказать на собрании коллектива, что начальник неправ, потому что несправедливо обошелся с другим сотрудником. Знаешь, это все область сплошных двойных стандартов. Чего вы тогда за глаза это говорите? Струсили?.. А не хотите в глаза говорить — не говорите вовсе.

Но вернемся к жадности. За этим броским словом может стоять все что угодно. Во-первых, страх, что не хватит денег, что они закончатся, что их не будет, если слишком расточительствовать. Человек постоянно тревожится: «А где я возьму деньги? А что я буду делать, когда они закончатся? А вдруг я лишусь каких-то удовольствий, которые мог бы оплатить, если бы здесь сэкономил?» Постепенно это может становиться чертой характера — «экономностью». Но если женщине понадобится выяснять отношения с мужчиной, то она живенько ему выскажет — «жадина-говядина» и что-то там еще в этом духе.

Я энергично киваю головой: о нем, собственно, и речь! Жадный мужчина смотрится особенно уродливо. Женщину еще можно назвать расчетливой, экономной (вот наша тетя Марина — очень экономная дама, но если пообедать перед тем, как приехать к ней в гости, вы получите удовольствие от общения). Зато мужчина точно должен быть щедрым, «широким», что ли. И дело не в количестве денег, а в отношении к ним.

— Шекия, аплодирую двумя руками! Bravo! Пять баллов за идеально сформулированные двойные стандарты! А если мужчине кажется, что его дама просто спускает деньги на ветер? Вот я помню, была у меня пациентка, которая сокрушалась, что муж ее тратит все деньги на детали для

автомобиля. Она искренне считала, что он их выбрасывает! Но это она так считала. И мужчина может думать, что женщина просто транжирствует, и ничего больше. Ему ее развлечения бывает тоже, мягко говоря, непонятны: «Зачем этот сто двадцать первый тубик от морщин, когда третий подбородок лежит на груди?» Поэтому он искренне не понимает, почему должен отстегивать кровно заработанные. Тут, правда, и до смешного доходит: «Зачем цветы, если они завянут?» Логично? «Может, что-то полезное лучше купить?»

Знаешь, здесь все беды от того, что мы не научены быть чуткими, не понимаем, какая большая ценность — радость другого человека, не отдаем себе отчета в том, что другой человек радуется от того, что ему приносит радость, а не от того, что, как нам кажется, должно его обрадовать. И это от душевной черствости все. Но ведь и другое верно — черствыми не рождаются, такими становятся. Слишком душевными, конечно, люди тоже не рождаются, но задатки есть — а развиты они в человеке или нет, это же не только от него зависит, но и от нас всех. Если мы умеем поощрять великодушные, доброту, щедрость — вокруг нас будут сплошь одни щедрые люди. А если мы умеем только сцены и скандалы производить на свет да претенциозничать, то и окажется, что кругом одни «говядины».

Когда мужчина начинает мне жаловаться на женщину, я, скажу тебе честно, думаю, чем бы его ударить тяжелым. А когда женщина мне жалуется на мужчину — я уж и вовсе развожу руками. Вот человек отравил колодец, единственный на деревне, чтобы соседу своему за поломанную изгородь отомстить, а потом ходит и жалуется, что воды взять нигде. Ну странно — правда?

Когда мы уже поймем, что самое большое удовольствие — это приносить радость близким? Отвечаю: когда близкие поймут, что надо уметь быть благодарным за радость, которую тебе подарили. И тут действует то же самое правило: хотите порадовать, радуйте тем, что вызовет радость, а не тем, что кажется вам правильным; а хотите поблагодарить за дарованную вам радость, благодарите так, чтобы не вы сами, а он — даритель — чувствовал вашу благодарность. А ругать мужчину за непонимание — последнее дело. Лучше подумайте о своем ребенке — о том, как его воспитать, как ему объяснить эти вещи.

Почему еще мужчина может быть скуп? Ответ, по-моему, уже прозвучал. Потому что он разочаровался в женщине, не верит в ее любовь и думает, что она живет с ним из меркантильных соображений. Так, кстати, считает едва ли не подавляющее большинство мужчин.

Наконец, он может быть «жадным», если деньги являются способом манипуляции. Например, мужчина хочет поставить свою жену на место, поэтому поднимает финансовый вопрос. Или считает, что женщина должна с большей благодарностью относиться к тому, что он делает для семьи, поэтому постоянно актуализирует тему денег — расхваливает, так сказать, свой товар. Надо признать, что часто это выглядит нелепо.

Но вернемся к общим причинам. Второй пункт, почему люди «жадничают». Дело в том, что деньги дают человеку определенный статус, с деньгами он себя чувствует иначе. Это тоже связано со страхом, правда, весьма специфическим. Поскольку деньги несут важную социальную функцию, то такой человек испытывает удовольствие от наличия денег и от сознания собственных возможностей. Ему кажется, что только при условии, что у него есть эти деньги, он что-то из себя представляет и может рассчитывать на уважение к себе.

Пункт третий и очень существенный — привычка. Даже очень богатые иногда живут весьма скромно, потому что приучены так жить и так тратить. Менять жизненные стереотипы — удел избранных. Да и вообще многие люди получают удовольствие от того, что они копят, а не от того, что тратят. Так случается. Это особенность, но это не патология. Очевидцы говорят, что Михаил Ходорковский миллиардером стал, а так и не поменял свои часы за двадцать долларов — пластиковые с калькулятором. Может быть, в этом была поза, а может быть, и правда — ну не хотелось ему менять, привык. Кто-то назовет это «жадностью», но по мне так жадность — это когда люди покупают себе часы за двадцать тысяч долларов. Вот это жадность так жадность!

Чертовски хочется спросить про мужчин, но так, чтобы не выглядеть корыстной профурсеткой. Ладно, в конце концов мною движет научный интерес — мы же, все-таки, книгу пишем!

— Слушай, а можно каким-то образом попытаться сделать его щедрым?

— Если ты понимаешь причину, почему он ограничивает свои траты, то, возможно, есть шанс повлиять на это дело. Например, он боится, что завтра дефолт наступит, а у него в кармане ни копейки, точнее — ни цента. Знаешь, какой показатель мужской смертности в результате самоубийств был в конце 1998-го и в начале 1999-го годов? Ужас! Такого вообще никогда не было! Мужчина реально может очень сильно бояться внезапного финансового краха. Даже отчета себе в этом не отдает, а боится, потому что помнит лихие годы... В общем, если ты поможешь ему справиться с этим страхом, научишь его меньше бояться, то в целом можно надеяться, что он станет более расточительно относиться к деньгам.

Если причина его «жадности» в другом, в том, что для этого мужчины деньги — единственный способ почувствовать себя состоятельным и уважаемым человеком, то тут другая история. Шансы сделать его «щедрым» у тебя есть, если ты поможешь ему чувствовать себя более уверенно в жизни не потому, что он достает пачку денег из кармана и размахивает ею перед лицами окружающих, а потому, что у него много друзей, потому что его поддерживают, одобряют, гордятся им как человеком, а не кошельком.

Что же касается привычки, то ее нельзя ломать жестким напором, так привычки не меняются, напротив — это лучший способ сделать ее железобетонной. Любая привычка уходит постепенно. Она формируется быстрее, чем расформировывается! Поэтому такого человека надо постепенно приучать к тому, что тратить — это практика жизни и благодаря этой практике можно испытывать больше удовольствия, больше радоваться, получать приятные впечатления и так далее. В общем, формировать у такого мужчины привычку более свободно относиться к деньгам.

Но проблема в том, что женщины просто зациклены на этой интерпретации мужского поведения — «жадность» и «жадность», хоть ты тресни! Знаешь, как после всего этого непросто убедить мужчину в том, что женщинам от него не «только одно нужно»? А ты думаешь, что только женщины так говорят — «им только одно нужно», — имея в виду похотливость мужской братии? Нет, мужчины тоже, даже чаще говорят про женщин — «им только одно нужно». Только в их случае не секс имеется в виду, а деньги. Так что многие мужчины, я тебе скажу, «жадные» просто из принципа: «Хочешь так меня воспринимать? Пожалуйста! Я дам тебе массу поводов! Чтоб ты утонула в своей желчи!»

Кроме того, и сами женщины становятся заложницами этих своих интерпретаций. В собственных сетях, так сказать, путаются. Ведь «жадность» мужчины в сознании женщины — это что? Это значит, что он и «не мужчина» вовсе, «не орел». А как только женщина подобным образом о своем мужчине подумала, дальше разворачивается целая пьеса. Акт первый: женщина называет своего мужчину «жадным», и для нее он сразу «не мужчина». Она всем видом это демонстрирует (лицо задрала, нос воротит, фыркает) и сдержаться себя не может. Акт второй: мужчина в ответ, разумеется, приходит в бешенство (как мужчине и положено, кстати говоря) и показывает своей дамочке фигу, причем без всякого масла. Акт третий: та — в истерику, он — торжествует. Вот и поговорили. Занавес! Все довольны. А я спрашиваю — может, перестанем обзывать и договоримся?..

И мне кажется, что очень неправильно начинать интерпретацию действий мужчины с того, что он «не мужчина». Это как-то фатально. Все равно что садиться на «Титаник», зная, чем все это кончится. Абсурд. У мужчины, как мы теперь знаем, — страх может быть (вполне обоснованный, кстати), а может — это его гарант статуса, а может, привычка — экономить, привычка получать удовольствие от сколачивания капитала. Почему сразу — «жадный», «не мужчина»? Какая-то глупость, на мой взгляд.

Я как-то консультировал пару, где дама во время беседы все жаловалась — «жадный», «скупердяй» и так далее. А потом выяснилось, что благоверный копил ей на машину, на шубу, быт ее организует, а совсем недавно купил квартиру для ее мамы. А жена, понимаешь, в несчастье пребывает, хочется ей, видите ли, салюта и фейерверка... Но ее желание пиротехнических эффектов — это еще не доказательство того, что он — «не мужчина». Более того, его поведение — вполне, на мой взгляд, мужественное: он берет на себя ответственность, защищает свою даму сердца. Хотя, конечно, мне кажется, надо было ему как-то построже, с одной стороны, но и на петарду, я думаю, он

тоже мог разориться. В общем, могли бы найти здоровый баланс, если бы захотели. И проблема как раз в том, что не хотели, а вовсе не в том, что она — прЫнцесса и «привыкла жить на широкую ногу», а он, видите ли, «зануда и скупердяй».

Так что откажитесь, ради всего святого, от всех этих интерпретаций и навешивания ярлыков: «жадный», «нежадный». Это ахинея из глянцевого журналов. Естественно, что в связи с подобным к себе отношением мужчины думают о женщинах как о существах крайне меркантильных.

— Вообще в мужском лексиконе есть слово «жадность» — или это слово женского рода во всех смыслах? — вдруг осеняет меня.

— Ну, честно говоря, это больше женское слово. Как и лень, кстати. Надо же как-то пожурих мужчин. У женщин, вообще говоря, все кругом лентяе — и мужчины, и дети. Вот у тебя есть представление, что мужчина должен быть широкий. Как баян. И если нет — то он не мужчина вовсе. А женщины — не блондинки — это не женщины, так, что ли?

Женщины интерпретируют поведение мужчины, не понимая, что стоит за его действиями. Заранее расстраиваются, розовые очки становятся черными. И что бы он потом ни делал, никогда ему не тронуть «тонкое, внимательное, чуткое» женское сердце.

— Ну как ты не понимаешь! Нам очень важны эти их жесты. Ты сам говорил, что женщины постоянно конкурируют друг с другом. На работе обязательно спрашивают после 8 Марта: что он тебе подарил? И надо соответствовать. Нельзя же сказать, что подписал открытку.

— У меня была пара на программе. Она довела его своим недовольством про подарки, а он банально не мог понять, чего ей надо, потому как — что ни подарит, она недовольна. А та — ну объяснила бы! Нет! «Он должен сам догадаться...» Как догадаться?.. Он телепат, что ли? Ее как-то раз подружки расспрашивали, что за презент был от супруга в Международный женский день, а она чуть не умерла и со слезами мне повествовала эту печальную историю, по сравнению с которой повесть о Ромео и Джульетте — водевиль и комедь. Муж подарил ей один тюльпан.

— Ужас! А она что, им рассказала? Я бы соврала, что букет шикарный и белье — потому что про белье не проверить!

— Напиши это в нашей книге, — смеется доктор. — А вот теперь давай посмотрим со стороны, что происходит. Есть мужчины, и у них есть жены. Эти жены вот так вот обсуждают друг с другом, что им подарили их мужчины. Но ведь подарок — это эмоциональное участие, а не средство торговли и конкуренции. Мужчины хотели приятное сделать, порадовать — потому что это их подарок. Но об этом барышни позабыли моментально и бросились с подружками мужниным достоинством мериться — у кого больше. Ну срамота же... Герою моей программы надоело ее истерики, и он купил ей один тюльпан: «На, милая, подавись». Понимаешь, у них брак разрушается, а ее волнует, что она скажет подружкам! Получи тюльпан! Это как черная метка.

— Да ей романтики хотелось — чтобы миллион алых роз! А он «нарисовался» с одним цветком. Ой, знаешь, как я жалею женщин, когда вижу мужчин, которые ждут их у станции метро с одиноким цветочком в руках...

— Слушай, но мужчины в большинстве своем вообще не понимают смысла этого мероприятия — несъедобная трава в пакете! Ужас какой-то. Как там Задорнов говорил? «8 Марта — это сговор женщин и цветошников». Да и вообще букет его к чему-то обязывает. А один цветок — это просто символ. Он означает, что это не деловое свидание, дама молодому человеку небезразлична — мол, можем продолжать, все хорошо идет. Иногда это означает определенный формат отношений — мол, мне приятно с тобой встретиться, но пока нет повода протягивать безымянный палец. Вот все и

разъяснил один цветок.

Девушке же все равно, от кого букет получить — от «просто парня», или от «зануды какого-то — привязался, не отобьешься», или от любимого человека. Она и в том и в другом случае примет дар и будет довольна. То есть по ее реакции не поймешь — алло, мы сейчас на каком уровне отношений? А так молодой человек заявляет тему — один цветок, три цветка, десять, миллион алых роз. Для него это имеет значение, он же деньги тратит. Одно дело на подружку, другое дело — на потенциальную спутницу всей жизни. Цветы — это не только цветы, это знак. Подаришь ей миллион алых роз, а она уедет там куда-то, и стоит художник один, обтекает, прости господи...

Если же речь идет о жене... По секрету тебе скажу, мало кто из мужчин смертельно рад, что женат на своей жене. Понимаешь, у мужчины есть две мотивации. Первая — секс, который можно найти гораздо дешевле, чем «супружеский долг» во всех его ипостасях, в комплекте. И вторая мотивация — что его любят, что он тут свой человек и вообще они не разлей вода. А женщины выдают финансовые вопросы какими-то порноспособами — мол, подарки у него какие-то дешевые, сэкономил он на ней... Вот скажи, когда два приятеля встречаются, они стол сервируют? Нет. А тут с этими букетами и подарками — это же как стол сервировать.

Мне жена ни разу не сказала, что я ей там цветы когда-то не принес, или подарок не купил, или купил, но не тот. Я бы не понял, — *на какую-то долю секунды лицо Андрея становится очень строгим, но тут же, видимо, вспомнив что-то очень приятное, он начинает улыбаться.* — Мы вообще просто идем в магазин, я ее тащу в женский, а она меня — в мужской. Мне радостно покупать что-то для нее, ей — выбирать для меня.

Вообще мужчины — очень щедрые существа. Только они должны хотеть прилетать в это гнездо, держа что-то в клюве. Это же их самих повышает в собственных глазах. Когда они что-то могут сделать замечательное для своей жены, они чувствуют себя рыцарями. Но это делается только в том случае, если подарки правильно принимаются, правильно позиционируется их цена: «Господи, зачем ты купил мне такой дорогой подарок, я очень тронута!» Или при недорогом подарке: «Милый, если бы ты знал, как мне приятно! Ты такой заботливый, такой внимательный!» — ну и так далее (женщины умеют, когда им нужно), и в следующий раз будет полная чаша.

Приступая к десерту, неожиданно ловлю себя на мысли, что разговор про жадность получается очень сексуальным. Пора, пожалуй, переходить к проблемам общечеловеческим. Андрей ведь говорил о нескольких «пунктиках», которые явно могут существовать и в мужских, и в женских головах.

Вот, например, доктор упоминал, что некоторые люди неохотно тратят деньги, потому что именно их наличие придает им солидности в собственных глазах. А я вспомнила знакомого, который для подтверждения своей «крутости» носил в кармане все денежные купюры, какие у него вообще имелись. И при необходимости рассчитаться в ресторане или оплатить абонентскую плату за мобильный телефон он каждый раз доставал из кармана не меньше трех тысяч долларов. Ему казалось, что так — солиднее.

— Андрюш, а вот с этими пунктиками надо бороться?

— Со страхами — обязательно надо. С удовольствием от статуса — не обязательно, но точно оно не должно выглядеть так уродливо, как в твоём рассказе про «карманные» тысячи долларов. А с привычкой я бы тоже поборолся: если есть возможности, значит, надо учиться получать удовольствие от жизни, на которую ты себе заработал. В могилу не унесешь, а тратить, не получая удовольствия, да еще и мучиться — это и вовсе катастрофа.

Читаю в глазах вопрос — как бороться со страхом? Прежде всего надо попытаться быть хоть чуть-чуть рациональным существом. А что говорит разум? Он говорит, что страх сам по себе и как таковой средством защиты не является. Проще говоря, этим ты деньги не спасешь. Страх — это просто эмоция, которая указывает на те сферы, где мы не способны оценивать ситуацию объективно, рационально. Так что если боишься — самое то включить рассудок. Чуть-чуть здравых рассуждений.

Я голодаю? Не голодаю. Мне жить есть на что? Есть на что. Ты зарабатываешь? Зарабатываю.

Ты тратишь? Тратишь. Не умер? Не умер. Чего боишься?..

И вот так приводить себя в разум, тратить и таким образом постепенно вырабатывать в себе привычку быть более свободным в обращении с деньгами. Прижимистость хороша, но не до состояния фатальной зажатости.

— **Постой. Значит, жадность, вызванная страхом, не является гарантом того, что мы всегда будем при деньгах?**

— Абсолютно.

— **Хорошо бы еще найти грань между разумным расходом средств и жадностью...**

— Весь цивилизованный мир решает этот вопрос, планируя бюджет в рамках проекта под названием «семья». И это можно использовать как некую психотерапевтическую технику. Если ты боишься нанести ощутимый удар по своему бюджету собственным неконтролируемым транжирством, то ты просто выделяешь некую сумму, которую «можешь» тратить. Некий лимит средств. Но тогда уже не определяй эту сумму из экономии — мол, если ужаться хорошенько, все пояса затянуть, то я смогу уложиться в триста долларов. Нет, рассуждать надо иначе: при моих долгосрочных выплатах и крупных финансовых мероприятиях (как, например, покупка квартиры) я могу себе позволить тратить полторы тысячи. Определила — то на то, то на это, и в рамках этого внятного выделенного бюджета уже ни в чем себе не отказывай. Если ты определила себе кредитную линию, то тебе понятно, что ты можешь сейчас себе позволить, а что нет.

— **А если получится, что тратишь больше, чем зарабатываю?**

— Тогда скорректируешь — или заработок, или расходы. Это же разумно.

— **Да, и конструктивно. Слушай, а вот часто говорят, что нужно не жадничать, а легко расставаться с деньгами — тогда они будут так же легко «появляться»...**

— В этом есть некий поведенческий механизм. Если ты не тратишь деньги, то тобой владеет идеология, что ты не можешь их заработать. Ну это логично — я не трачу, потому что а где я еще возьму? И это такая политика консерватора. Но если ты решаешься на расходы, то вынуждаешь себя избавиться от этой идеологии, и у тебя открываются определенные шоры, что позволяет тебе зарабатывать больше. И вообще, когда ты вот-вот окажешься на мели из-за своих трат, ты начинаешь активнее двигаться, а это, как известно, увеличивает обмен веществ и выделяется больше энергии. Как результат — ты больше работаешь и больше зарабатываешь. Точнее — больше тратишь, больше работаешь, больше зарабатываешь — в таком порядке.

Второй поведенческий момент в этой истории следующий: когда ты тратишь деньги, ты их инвестируешь — в имидж, в образование, в настроение. Я не знаю — просто в рабочее место. Мы с женой были поставлены врачами в известность, что детей у нас не будет. Соответственно, купили квартиру — просторную, но без перегородок, студию. А потом забеременели, и стало понятно, что работать, когда родится ребенок, мы не сможем — книги же и она, и я пишем дома. И пришлось в экстренном порядке изменять жилищные, а по сути — рабочие условия. Поэтому я и вложился, можно сказать, в место работы. Так что деньги пусть и редко, но могут принести что-то полезное в нашу жизнь. И эти инвестиции потом дают свои дивиденды: повысилось настроение, ты лучше выглядишь, стала более образованной, у тебя более комфортное место работы, а в результате увеличилась эффективность и производительность труда. Ты стала более успешной.

Третья поведенческая деталь — движение финансовых средств позволяет тебе избавиться от представления о деньгах как о некоем монстре, от образа идола. К ним возникает более простое отношение. Заметь, не легкое, а простое (здесь важна эта дефиниция). И это очень эффективно. Если деньги для тебя идол, то ты никогда не скажешь работодателю о зарплате, которую действительно

хотела бы получать, — это как у чужого племени попросить кусочек их святыни. Разве такое возможно?! И ты сдерживаешь себя. А если ты относишься к деньгам просто, то спокойно назовешь реальную сумму: ведь ты говоришь всего лишь о деньгах, а не имя Бога всеу произносишь.

Поев в «Киото», я стала гораздо добрее. И уже не думала о тете Марине с таким злобным ехидством. В конце концов, она и правда была искренне рада нас видеть, и посидели мы хорошо.

Знаете, даже если жадность существует, у нее есть одно неоспоримое достоинство. Это явление, которое может нас вообще не касаться. Если я говорю о себе, то ведь только от меня зависит, как обращаться с деньгами и радовать ли близких и не очень близких людей своей щедростью и широтой (и пусть Андрей не дразнит меня баяном). Что же касается «чужой» жадности, то, по большому счету, она совершенно не может меня задевать! Родных и друзей я люблю не за подарки, это я точно знаю. А люди не близкие мне вообще ничего не должны. И если мы с сестрой соскучимся по тете Марине, то просто позовем ее в гости. Сестра приготовит очень вкусную долму, и мы снова душевно пообщаемся все вместе.

...Но если жадность так легко вычеркнуть из жизни, может, ее действительно не существует?

Глава восьмая

ЧУВСТВО ДОЛГА, ИЛИ ТРЕТИЙ НЕЛИШНИЙ

Вчера вечером в телефонном разговоре приятель пожаловался: начальник просит в долг пять тысяч долларов. Версия начальника такова: у него единственный шанс купить «за недорого» трехкомнатную квартиру (далее — подробная история о возможном участии в долевом строительстве), не хватает пяти тысяч,- а у Димы они лежат в банке и сейчас ему вроде бы не нужны. Разумеется, он даст своему подчиненному расписку и постарается как можно быстрее вернуть долг. В общем, от моего приятеля зависит семейное благополучие начальника, вынужденного с женой и двумя детьми ютиться в однокомнатной хрущевке.

Диме совершенно не «улыбалось» расстаться с накопленными за несколько лет деньгами: «Но как я ему откажу? Мы сидим в одном кабинете, видимся каждый день, он знает, что сейчас я эти деньги использовать не собирался. И получается, что из-за меня он не сможет решить свой жилищный вопрос...»

М-да, дурацкая ситуация. И вроде как он ждет моего совета — судя по тишине, повисшей в трубке. «Не давай, Дим. Расписка, по-моему, юридической силы особой не имеет. И что ты будешь делать, если он не вернет тебе деньги? И сколько времени он собирается их возвращать? А если тебе самому понадобятся? В конце концов, ты тоже планируешь через пару лет поменять квартиру, правильно?» Мне кажется, мои доводы в форме вопросов звучат убедительно. На всякий случай я добавляю в конце избитую фразу: «Хочешь испортить отношения — дай человеку в долг».

«Да, а что мне ему сказать? Что я ему не доверяю?!» — Дима, кажется, хочет, чтобы я прописала всю его роль: реплики, интонации, жесты. Пытаюсь представить, что ответил бы моему приятелю Курпатов — в конце концов, что я, зря с ним дружу, что ли?! Нет, не получается. «Дим, я перезвоню тебе завтра и скажу», — обещаю я и набираю номер психотерапевта.

Я хочу помочь Димке, потому что мне ужасно не нравится эта ситуация: начальник откровенно манипулирует своим сотрудником, переложив на подчиненного ответственность за собственную семью.

Но, если честно, проблема, с которой столкнулся Дима, для меня тоже не экзотика. Я не раз вынуждена была решать этот вопрос: давать—не давать, если отказать, то как, чтобы не обидеть человека, если просить в долг — то как, чтобы не поставить его в неловкое положение. Поэтому мне есть о чем поговорить с Андреем. И я приглашаю своего друга на пиццу в ресторан «Мама Рома» на Васильевском.

...Кажется, я мешаю доктору сосредоточиться на меню, потому что сама уже заказала пиццу с лососем и тирамиссу на десерт (здесь он очень нежный) и принялась весьма эмоционально рассказывать про Диминого начальника — в моем представлении настоящего уродца. Курпатов слушает очень внимательно, но не торопится комментировать ситуацию. Ждет моих вопросов. Ладно, тогда начнем с теории.

— Андрюш, а вообще прилично брать деньги в долг? Может, надо накопить на то, что тебе нужно, и никого ни о чем не просить? Но, с другой стороны, копить можно очень долго — на квартиру, например. Вот я брала деньги у друзей, когда покупала квартиру, и потом — на ремонт. Мне показалось, что разумнее делать ремонт и параллельно зарабатывать, чтобы вернуть долги, чем оставить квартиру пустовать несколько лет, пока я накоплю необходимую сумму. Но я пахала тогда — страшно вспомнить!..

— Я тоже покупал квартиру в долг. Но были два обстоятельства. Во-первых, я не просил

денег, мне их предложили мои друзья. А во-вторых, я знал не только то, что готов много работать, но и как именно заработаю эти деньги. Если уж ты повесил на себя долги, то нет больше ни дня, ни ночи, есть только работа. Я реально не спал, не отказывался ни от какой работы. Пожалуй, никогда столько не вкалывал в своей жизни, как в то время, когда отдавал взятые в долг деньги.

Наверное, пора бы уже спросить про Диму и его пять тысяч баксов. Но, честно говоря, про себя и свои проблемы говорить всегда увлекательнее. Каюсь, я—ужасная эгоистка, поэтому все-таки сначала мы с доктором договорим обо мне

— Слушай, ну вот нам с тобой повезло: тебе предложили эти деньги, у меня была возможность попросить человека, который оказался искренне рад мне помочь, и эта просьба никак меня не унизила. Но многие сталкиваются с проблемой: как просить в долг, чтобы не поставить человека в дурацкое положение? Честно скажу: стараюсь в долг не брать, однако ведь всякое случается. Иногда речь идет о каких-то совсем смешных суммах, но я, например, начинаю оправдываться сразу и уверять, что отдам очень-очень скоро. Хотя у меня вполне приличная репутация, и ни у кого нет повода заподозрить меня в обмане.

— Ты сама ответила на вопрос. И это абсолютно правильная позиция — чтобы человек был счастлив оказать тебе помощь. Философ Мишель Монтень писал, что, когда кто-то делает другу некий подарок, даритель является должником. Потому что даритель испытал истинное счастье от того, что помог близкому человеку, а тот всего лишь решил какую-то проблему с помощью этих денег.

Мне было бы значительно легче, если бы у моих близких друзей не было заморочек с деньгами и я мог бы одалживать им, не придумывая, как это сделать, раз у меня есть такая возможность. Так что вопрос, Шекия, не столько в том, как просить, сколько в том, к кому ты обращаешься со своей просьбой, кто будет твоим кредитором.

— То есть если я решилась обратиться к друзьям, то не должна заранее думать о них плохо, считать, что они мне не доверяют?

— Ну да. Ведь иначе получается, что ты заранее подразумеваешь, будто бы у них к тебе неискреннее отношение. Но если они твои настоящие друзья, им, я уверен, наоборот, в радость тебе помочь. А если у тебя таких друзей нет, надо брать в банке.

Знаете, почему еще я стараюсь как можно реже просить кого-то о финансовой помощи? Потому что понимаю очень простое правило: если я сегодня беру у человека деньги, значит, завтра должна не просто вернуть их, но и быть готовой ответить так же на его просьбу. Честно говоря, для меня это иногда сдерживающий фактор: я беру в долг только у тех, кому сама доверяю.

С другой стороны, я знаю людей, которые никогда никому ни при каких обстоятельствах не дают деньги в долг. Объяснение звучит почти убедительно: чтобы не портить отношения и не терять друзей. Но что-то меня в этом ответе смущает...

— Отношения между людьми — высшая ценность. И если вопрос долга может эти отношения каким-то образом испортить, то надо сделать все возможное, чтобы в долг не брать. Вообще весь цивилизованный западный мир живет по другому принципу: люди берут в банках кредиты под проценты. И это правильно, потому что в том случае, когда деньги передаются не через третьих лиц, они становятся разрушительной конструкцией. Есть существенная разница между тем, когда ты приобретаешь что-то в магазине, и когда ты покупаешь что-то у друга. Я знаю много примеров, когда люди покупали у друзей машины и после этого ссорились. Возникает огромное количество

конфликтов и затаенных обид, когда дают в долг родственникам и друзьям.

Словом, если деньги проходят не через третьих лиц, а вращаются в пространстве двух человек — это всегда чревато. Поэтому нужно стремиться к развитию экономически зрелого общества и занимать у банков. Ведь наши отношения друг с другом гораздо сложнее, чем отношения банковской карточки и банкомата, где банкомат считал информацию и выдал наличность (ну или забрал ее, если это дебетовый банкомат). Отношения между людьми предполагают огромное количество нюансов: способность одного человека войти в положение другого, учесть его страхи и ожидания, его переживания, чувства, мысли — как к нему будут относиться, что подумают, как оценят и так далее. И на фоне «денежного вопроса» данные нюансы человеческих отношений сразу усиливаются, заостряются и начинают звучать как чудовищный какофонический оркестр.

— То есть в отношениях с деньгами третий не лишний?

— Именно. Поэтому, например, я считаю неправильной практику, когда пациенты платят непосредственно врачу, даже если речь идет об официальной коммерческой медицине. Врач начинает относиться к тебе не как к пациенту, а как к человеку, который приносит ему деньги. И ты по сути вводишь его в искушение, ведь получается, что ему выгодно, чтобы ты чаще к нему приходил, — он больше тебя обследует, дольше лечит и, как результат, больше получает. Ты платишь, а это своеобразное поглаживание, что провоцирует человека на продолжение контакта. Вот почему это обязательно должно проходить через третьи руки — через кассу, администрацию коммерческой клиники и т. д. Администрация заинтересована не в том, чтобы ты долго лечился, а в том, чтобы как можно больше пациентов прошло через медицинское учреждение, соответственно, она мобилизует врача, ориентирует его на скорость и на результат.

В нормальной страховой медицине, например, врач больше получает, если он быстрее тебя вылечил, а не потому, что ты сто раз к нему приходил. На то или иное заболевание в рамках страховой медицины отводится та или иная, но строго определенная сумма—сумел врач вылечить тебя быстрее, он получает эту сумму за меньшее количество работы, а будет лечить дольше, то получит опять — только ее, хотя и провозился с тобой больше, чем должен был. Соответственно, ему выгодно лечить тебя быстрее и лучше, потому что если ты придешь с рецидивом, то он по сути должен будет лечить тебя за свой счет. Это хорошая система, которая мотивирует врача на то, чтобы он работал лучше, а не дольше. Но для этого необходим посредник — страховая компания.

Я могу про себя сказать. Когда я зарабатывал частным консультированием, я договаривался с пациентом, что он заплатит мне деньги после лечения. Такой подход убивал сразу несколько зайцев. Во-первых, пациент знал, что я не буду затягивать лечение. Какой мне смысл, если сумма известна заранее? Во-вторых, он понимал, что доктор настроен серьезно и уверен в возможности излечения. В противном случае почему он так свободно говорит — «заплатите, когда вылечитесь»? И в-третьих, человек понимал, что на нем лежит значительная часть ответственности за результаты лечения — врач подходит ответственно, и, следовательно, он сам должен подходить ответственно. Мои пациенты чувствовали, что я доверяю им, а они в свою очередь начинали доверять мне. В психотерапии, да и вообще в медицине это очень важно. Ну вот такой способ, чтобы исключить деньги из системы отношений или по крайней мере вынести их за пределы отношений...

И когда начальник выдает деньги в конверте — это тоже неправильно, — *после небольшой паузы добавляет мой собеседник.* — Потому что получается, что он мог их не платить.

Вот это он точно заметил! В одной фирме, где мне пришлось работать, тоже ввели такую систему: деньги в конверте. Мне это не понравилось. Знаете, почему? Директор выдавал положенную зарплату как премию, с видом, будто он меня облагодетельствовал. Надо было дожидаться в приемной, спрашивая секретаришу: когда будет шеф? Потом благодарить его непонятно за что, со «счастливым» видом покидая кабинет. А вскоре к моим моральным терзаниям добавилось весьма практичное: а как же больничные и отпускные? В общем, я очень быстро объяснила своему руководству, что официальная зарплата с официальными налогами меня устраивает гораздо больше. Коллеги удивилисьмоей смелости, но все объясняется просто: в

вопросах, которые касаются моего финансового комфорта, я всегда стараюсь быть принципиальной.

— Если мы хотим экономически оздоровить нашу страну, то надо отказываться от «серых» схем, — *продолжает Андрей.* — Это повышает взаимный уровень ответственности, это делает возможным нормальный социальный договор, когда мы отчислением своих налогов проявляем заботу о тех, кто не может обеспечить себя сам,—это инвалиды, старики, дети. И в-третьих, это делает возможной систему кредитования. Ведь банк не может тебя серьезно кредитовать, если ты не способен подтвердить свои доходы. Это, кстати, повлияет и на психологическое здоровье общества.

Ну вот, значит, я не только о себе позаботилась, но и внесла посильный вклад в оздоровление психики россиян. Все-таки не случайно я чувствую себя внештатным психотерапевтом.

Но вообще-то я собиралась говорить не о себе. Через пару часов мне надо звонить Диме, поэтому возвращаюсь к этой теме.

— **Мне кажется, мой приятель просто боится испортить отношения.**

— Шекия, ну значит, он таким образом платит за эти отношения. Следовательно, они таковы, что требуют подобного рода инвестиций. Если речь идет о важных деловых отношениях, возможно, надо согласиться на некие издержки. Риск — ведь тоже часть бизнеса.

В остальных историях если не хочешь давать деньги, то надо найти приемлемую форму отказа. При желании ты всегда сможешь объяснить вменяемому человеку, почему ты не можешь или не будешь одалживать. В конце концов, это твои деньги.

Но я тебе скажу, что тут еще много чисто расейской глупости. Вот откуда его начальник знает, что у Дмитрия, понимаешь, пять тысяч баксов бесхозными валяются? Сироты — можно сказать! На Западе никто и никогда бы такую информацию не выложил в открытый доступ. Там друзья — и те понятия не имеют, сколько у тебя денег. Это не принято. Нехорошо, когда люди в чужую тарелку смотрят, но ведь и в чужой кошелек тоже смотреть неприлично. Чем он отличается от тарелки, если разобратся?

Но Дима твой не удержался и продемонстрировал свой кошелек кому ни попадя — мол, смотри, парень, сколько у меня бабосов! Аж пять тысяч! А тот, не будь дураком, и отвечает доверчивому лопуху Дмитрию: «Да ну?! Правда?! А дай померить! Дай покататься! А что тебе—жалко, что ли?» И пошло-поехало. А потом Дима сидит и сокрушается — да как же так, да что же это делается, да почему же, блин? А потому. Не надо вводить людей в искушение. Дороги тебе твои деньги — держи при себе и не выпендривайся.

— **Слушай, Андрюш, знаешь, за что многие оценили и полюбили нашу первую книгу— «Секс большого города» и, надеюсь, оценят эту? За то, что мы не говорим общими словами, обсуждая актуальные проблемы, а даем конкретные рекомендации. Ну, точнее, ты даешь эти рекомендации, а я тебя дотошно расспрашиваю. Вот и сейчас я все-таки спрошу: что конкретно надо сказать, если Дима по каким-то обстоятельствам не готов ответить положительно?**

— Давай рассмотрим это на примере, аналогию проведем... Допустим, у твоего друга кроме квартиры есть комната в коммуналке. Он вполне может предоставить ее для жилья своему — некоему абстрактному — бездомному товарищу. Но если он сам живет на средства, которые получает с того, что сдает эту комнату в аренду, то можно честно сказать: «У меня сейчас не такое положение, чтобы отдать ее в безвозмездное пользование».

Ситуация, в которой оказался твой знакомый, из этой серии. Пойми, если ты не хочешь, чтобы кто-то жил в твоей квартире, ты имеешь полное моральное право никого туда не приглашать. Да, когда речь идет о погорельце, которому жить негде, ты зовешь его к себе. Это понятно. Но в ряде случаев ситуация выглядит так — ты с семьей живешь в двухкомнатной квартире, и вдруг приходит

кто-то и говорит: «Давай я буду сдавать свою комнату в коммуналке и накоплю на квартиру, а поживу пока у тебя». Я думаю, оправданно сказать — «Нет».

Пример, который я привел с квартирой, — это точно такая же ситуация, как и в случае заемных денег. Но почему-то на примере с квартирой нам все понятно, а на примере с деньгами мы начинаем путаться. Ну так вот и не надо путаться. Просто представьте, что деньги — это ваша квартира (а в определенном смысле это именно так), и решайте — давать, не давать?

Как можно не дать в долг, если ситуация у человека действительно безвыходная или если он тебе очень близкий человек? В безвыходной ситуации твой поступок — это проявление твоих человеческих качеств, если они есть, ты их проявишь. В ситуации, когда ты хочешь помочь другу, чтобы он жил лучше, ты проявляешь свои качества как друг, если вы друзья, ты их проявишь. Но если у тебя, например, нет свободной наличности, о чем мы говорим? «Чтобы продать что-нибудь ненужное, нужно сначала купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет», — дядя Федор, прошу прощения.

В любом случае очень важна внутренняя позиция человека. Твой друг не сказал тебе, что не хочет давать эти деньги. Он что-то мямлит — хочу, не хочу, буду, не буду, а что, если?.. И так далее. Если меня в такой ситуации спросят: «Давать или нет?» — я однозначно скажу: «Не давай, если не хочешь». Но советовать, как обмануть, я не буду. Человек должен сам определиться — в конце концов, речь идет о его товарище. Он сам взвешивает на весах — насколько для него ценны эти отношения и насколько ценны для него эти деньги. Что мы можем тут посоветовать?

Что же касается формы ответа, то есть как сформулировать отказ, то тут ничего сложного нет: «У меня сейчас не такие финансовые обстоятельства. Да, у меня есть деньги, но есть причины, по которым я не могу их тебе одолжить. Не та сумма и не те обстоятельства».

Ведь дело не в том, что у кого-то средств больше, а у кого-то меньше. У кого денег больше, у того и траты иные. Если человек миллиардер — это не значит, что у него где-то в кубышке валяются несколько сотен миллионов и он не знает, что с ними делать. Они не валяются, они где-то находятся и как-то работают.

Короче говоря, если у тебя есть реальные «НО», из-за которых ты не можешь дать кому-нибудь в долг, и ситуация у человека не такая, что для него это вопрос жизни и смерти, да и еще ко всему прочему ты просто не хочешь давать в долг этому человеку, я не вижу препятствий — почему ему не отказать.

Каждый из нас улучшает качество своей жизни в зависимости от своих возможностей, которые складываются из работоспособности, таланта и так далее. Если нет денег — то их реально нет. То, что я более состоятелен, а кто-то менее, не отменяет того факта, что сейчас у меня может не быть денег. Вопрос не в том, кто больше зарабатывает, а в свободных средствах.

— А что делать, если ты дал деньги, считая человека близким и надежным или полагая, что у него безвыходная ситуация, а он их не возвращает? Как с такими людьми общаться? Как напомнить про долги или потребовать?

Наверняка у каждого в прошлом есть такая история. У меня их три. Со свойственным мне занудством расскажу все. Потому что каждая меня здорово расстроила и... удивила. Ни от одного из обманщиков я не ожидала подобного поведения.

История первая. У меня попросил денег мой бывший одноклассник. Мы были приятелями, мне в голову не могло прийти, что он меня обманет. Через пару месяцев я попросила его вернуть деньги, взятые на неделю. Мой бывший приятель заявил: «Мне ребенка кормить нечем, а ты денег требуешь!»

История вторая. Меня попросила о финансовой помощи знакомая, такая бизнес-вумен, которой я иногда помогала с рекламными и PR-проектами. «Шекия, поверьте, если я позвонила вам, значит, мне действительно не к кому обратиться». Деньги обещала вернуть через месяц. И ровно через месяц перестала подходить к телефону, а секретарша неизменно отвечала: «Она только что уехала. Когда вернется, не знаю».

История третья. Не про долг, но тоже про деньги. Мне порекомендовали мебельщика.

Правильный вежливый дядечка измерил ниши в коридоре, нарисовал полочки и тумбочки, взял деньги и... И начал регулярно врать. То он попал в аварию, то заболел, то уехал в командировку. Потом и вовсе комедия началась: «Шекия, я приеду к вам завтра» — это по телефону. На следующий день: «Шекия, я уже еду. Не знаете, как в городе с пробками?» И наутро: «Шекия, простите, пожалуйста, что не приехал».

Вкратце рассказываю все три примера доктору.

— Мой главный принцип: денежный вопрос возможен только с очень близкими друзьями, когда вы друг другу — как родные. Но если ты дала кому-то деньги и поняла, что тебе их не вернут, то в целом это очень небольшая плата за то, чтобы понять, что за человек был с тобой рядом. Зато в разведку ты с ним не пойдешь, и, возможно, это защитит тебя на будущее от куда более серьезных бед. Мы просто очень часто боимся узнать правду о жизни, о том, кто и как к нам в действительности относится.

Ну не знаю, может, и хорошо узнать, как ко мне этот негодяй относится, но мне в таком случае важно, чтобы и он узнал, что я о нем думаю. Во всех трех случаях я просчитывала планы возвращения денег и — на случай неудачи — планы отмищения за поруганную доверчивость. Вариантов мести было два: сказать должнику все, что я о нем думаю (так, чтобы задеть побольнее), а если пообщаться не удастся, то непременно предать огласке его свинское поведение. К счастью, ни одноклассникам, ни партнерам этой бизнес-леди ничего говорить не пришлось: деньги свои я в обоих случаях вытребовала — спустя время и с огромным трудом. С мебельщиком пока не получилось. Вот размышляю: может, опозорить этого «правильного» дядечку перед его коллегами и соседями по коммуналке?

Но Курпатову мои планы не нравятся.

— Я думаю, не стоит. Жизнь — мероприятие недолгое. Перестань тратить силы на такого человека. У тебя сейчас есть возможность навсегда закрыть эту «комнату с помоями» и успокоиться. А ты не просто не закрываешь эту дверь, ты, наоборот, хочешь во что бы то ни стало туда залезть и еще пуще измазаться.

Тебе важно сказать последнее слово: «Вы, сударь, подлец!» Зачем? Ты продолжаешь эту пьесу, дверь не закрыта и не заколочена, и этот сомнительный флер, аромат так и тянется за тобой. А если ты решишь: «Знать его не хочу!» — то психологически завершишь ситуацию и тебе самой станет легче. Надо просто вычеркнуть этого человека из своей жизни.

— А мне кажется, что, если я не верну свои деньги, значит, я — полная дура, позволившая этому персонажу меня обмануть, уйти с моими деньгами. Я ему проиграла, что ли...

— Не надо воспринимать отношения между людьми как некое конкурентное взаимодействие. Мы постоянно конкурируем со всякими встречными-поперечными и в результате проживаем не свою жизнь. Вряд ли твой мебельщик сидит и радуется, что обманул тебя. Поверь, ему ужасно неловко — ему приходится врать, он вынужден придумывать какие-то отговорки, ему предстоит раствориться в толпе, если он где-нибудь тебя увидит. По крайней мере ему теперь всякий раз будет не по себе, когда он будет входить в книжный магазин и видеть, как ты торжествующе смотришь на него с обложки. Нет, свой ад он устроит себе сам, точнее — уже устроил.

Но зато ты теперь знаешь, что он человек непорядочный. Впредь ты не будешь иметь с ним дело и вообще будешь умнее — сначала полки в нишу, потом — оплата. И в то же время для тебя не секрет, что есть рядом люди, которые будут счастливы отдать тебе последнюю рубашку, если потребуется. И ты по отношению к ним готова вести себя так же. Поверь, это гораздо важнее. К сожалению, такова наша психология — чтобы понять, что что-то представляет ценность, надо узнать — как это, когда этого у тебя нет. Так что ценность дружбы и по-настоящему близких отношений мы начинаем понимать, узнав, что такое предательство, лицемерие и обман.

Я запомню фразу — «У меня сейчас не те финансовые обстоятельства». По-моему, убедительно звучит. А то несколько раз сама искала деньги, чтобы одолжить тем, кто об этом просил, — настолько неловко было отказывать в просьбе. Хотя, если быть откровенной, наверное, я еще боялась, что просители подумают обо мне плохо, не поверят, решат, что не хочу им помочь. В общем, как-то много себе про это придумывала. Курпатов, не стесняясь, назвал такое поведение глупым: во-первых, в долг надо давать, только если у тебя есть свободная наличность, а во-вторых, люди, которые просят в долг, должны понимать, что ставят человека в ужасно неловкое положение. И если обижаются, что им отказали, значит, каких-то базовых вещей в этой жизни они не понимают.

И еще одна деталь про долги. Мне кажется, очень важно вовремя предложить близким людям финансовую помощь, не дожидаясь, когда они вынуждены будут просить тебя об этом. В моей жизни такое случилось: в непростых для меня ситуациях друзья первыми предлагали мне поддержку. И я очень стараюсь поступать так же.

А мебельщик... Я вот подумала: надо благодарить судьбу за то, что мне не приходится обманывать людей, чтобы жить хорошо. Извините, если эти слова прозвучали пафосно. Но в истории с «мебельным» воришкой меня устраивает роль обманутой дурочки — я бы ни за что не хотела поменяться с ним местами. Кстати, Курпатову особая благодарность за убедительный образ, который он придумал: комната с помоями. Моей брезгливости хватит, чтобы забыть о потерянных деньгах. Дверь в грязную комнату сегодня заколочена.

Глава девятая

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Анжела — невеста моего старинного приятеля. Мне она нравится ужасно: умная, стильная, вкус у нее потрясающий. Выглядит всегда так!.. Ой, ну, в общем, хорошо, что я не завистливая. А когда я узнала, что Анжела — дизайнер, расстроилась, что Виталик не собрался жениться раньше: я бы обратилась к ней за помощью, когда делала свою квартиру. Мне у нее в гостях очень понравилось, особенно — световые решения.

Но я сейчас не об этом. Мы на днях разговорились с ней на довольно необычную тему: что делать с «лишними» деньгами? «Понимаешь, я очень долго училась прилично зарабатывать. Потом копила на квартиру, машину, мебель и норковую шубу. А куда теперь девать деньги? Конечно, много шуб не бывает, но я же вменяемый человек, мне одной достаточно. Теоретически их можно вложить куда-нибудь, но я в этом не сильна, и потерять заработанное с таким трудом — страшно... М-да, наверное, не каждый меня поймет: проблему нашла — "лишние" двадцать тысяч».

Я пригласила доктора в ресторан «Академия». Давно хотела показать ему, где проходят милонги — вечера аргентинского танго. Вы не представляете, как это здорово! Потрясающая музыка, красивые люди, движения, полные страсти... Жаль, что редко удастся здесь бывать: из-за работы категорически не хватает времени. Может, если работа мешает танцам...

— Андрей, буду говорить с тобой от имени и по поручению, — торжественно начинаю я. — Моя приятельница просила узнать: что делать с «лишними» деньгами? Ну, с теми, которые она не успевает потратить. Они тяготят — в том смысле, что кажется, будто ты должен с ними что-то делать. Понимаешь, их слишком много, чтобы проесть, но слишком мало, чтобы, скажем, купить квартиру. К тому же у нее уже есть одна, — я снова вспомнила Анжелин потолок и загрустила. — Другое дело, если бы был миллион. А так — какие-то двадцать тысяч долларов. Но, с другой стороны, и не сто рублей.

Мне кажется, Андрея не удивила наша сегодняшняя тема. Или это профессиональное — не удивляться никаким вопросам?

- Когда человек зарабатывает миллиард в год, ему еще труднее. Пристроить миллиард еще сложнее! Куда его деть?! Лакомые куски бизнеса у людей на руках, а для себя... Вроде как все уже есть. Мы не можем съесть больше, чем можем, ведь существует ограниченный набор полезных веществ, которые организм способен переварить. Нам не нужно больше тепла, чем нам нужно. Не нужно больше воздуха или света, чем это действительно необходимо. Улучшать качество пищи и света? Но это какой-то бред... Это большая проблема. Я не шучу и не иронизирую.

С деньгами всегда так. Они — счастье относительное. Они в радость, когда тебе нужно за квартиру заплатить или гараж рядом с домом подвернулся. Тогда — счастье-счастье! А если у тебя все есть, а они приходят и приходят? Это же ужас и наказание. А ты думаешь, это шутки все — про радость в «Золотой Антилопе», про царя Мидаса? Нет, не шутки. С денежной массой не только государства борются, с ней и конкретные люди борются. Деньги нужно во что-то вкладывать. Но от этого их становится только больше. И снова нужно... Это замкнутый круг.

Если бы не было инфляции и существовала бы абсолютная гарантия стабильности, то, возможно, все и по-другому складывалось. Но нет. Такого не бывает. Сколь бы вы ни были богаты, вы живете с чувством, что этой идиллии может настать конец. Даже если вы не верите в то, что это возможно, вы так чувствуете. В общем, деньги — это работа. Ты должен думать, куда их пристроить, чтобы спасти

от инфляции. Или — как инвестировать в ту деятельность, которая является для тебя значимой. Ну или надо транжирить. Правда, в этом случае надо быть уверенным, что возможность прилично зарабатывать будет всегда.

В любом случае следует отдавать себе отчет в том, что ты рискуешь потерять деньги, которыми владеешь. Ты можешь положить их в банк, который обанкротится, купюры могут отменить, их могут украсть и т. д. Поэтому, если ты обеспечил себе определенный уровень жизни и у тебя появляются свободные деньги, очень важно не хвататься за них, не пытаться идентифицироваться с ними.

Свободные средства всегда находятся в зоне риска, им угрожает все — от грабежа и пожара до махинаций и дефолта. И поэтому, что бы ты ни делал, нужно помнить, что эти деньги — «лишние». Самое опасное — начать беспокоиться о них как о «последних». На самом деле они не последние, это то, что *не* влезло в кувшин, в котором поместились и квартира, и машина, и дом, и норковая шуба (я уж не говорю о профессии, связях, положении в обществе и так далее). И не нужно думать: «Здесь, в этих сбережениях — все, что у меня есть!» — забывая о кувшине и его содержимом. Это сверх того, что тебе нужно. И если они потеряются, в твоей жизни ничего не изменится. Я не говорю, что ими нужно пренебрегать. Просто надо относиться к ним спокойнее — это снимет ощущение стресса.

И ты, и твоя приятельница Анжела вышли на тот уровень, когда денег со временем будет приходить больше, чем вы тратите. Конечно, вы не сможете на это жить — так, чтобы улечься на пляжу и ничего не делать до скончания века, работать все равно придется. Но если доходы начинают превышать каждодневные траты и траты более значительные (машина, квартира, дом и прочее), которые уже сделаны, то надо быть готовыми постепенно становиться управленцами финансовых средств. По сути осваивать вторую профессию и устраиваться на вторую дополнительную работу. Отныне вам предстоит заниматься управлением деньгами (я ведь не случайно говорю, что деньги — это стресс и обременение).

— Тогда уж лучше потратить их на удовольствия, — дополнительной работы мне не хочется.

— Доктор не дает рекомендации: как потратить. Но это должен быть сознательный и ответственный выбор.

— Мы с Анжелой могли бы путешествовать, объехать весь мир! — размечталась я. Но тут же пришла в себя: — Правда, у нас на это нет времени.

— Поэтому я и говорю — сознательный и ответственный выбор. У нас не идет речи о деньгах, которые позволят тебе стать абсолютно свободной. У нас идет речь о деньгах, которые ты не можешь потратить в обычном режиме — от зарплаты до зарплаты. Но в данной ситуации необходимость зарплаты не отменяется. Тебе нужно продолжать зарабатывать, поэтому ты не можешь валяться на пляжах — одном, другом, третьем, полагая, что ты «путешествуешь».

Ты — человек, обремененный обязательствами. Ты не можешь взять и добровольно покинуть круг своих клиентов, общество коллег, свою профессиональную нишу. Ты несешь ответственность перед другими людьми. Твои лишние двадцать тысяч не дают тебе никаких серьезных прав. Шекия, я уже пытался объяснить, что, когда ты переходишь от сумм в сотни долларов к суммам — тысячи и несколько десятков тысяч долларов, в твоей жизни по большому счету ничего не меняется. Помнишь пример про кухню?

Если же эти деньги тебя опьянят и ты решишь, что теперь можно временно отставить клиентуру, то просто выйдешь из круга, который и делает тебя финансово успешной. Ты рискуешь потерять все — вес, репутацию, авторитет. А протранжирить накопленные деньги — это легче легкого. Поверь, я видел нечто подобное неоднократно. Весьма печальное зрелище, должен тебе сказать, ведь уровень притязаний и ожиданий остается прежним, высоким. Но обеспечивать его человек уже не в состоянии. Ты готова остаться на нуле?

Надеюсь, Андрей не имеет в виду меня конкретно. Я же сказала, что у меня на кругосветное

путешествие нет времени. Да чего там — мне даже в Рождественские каникулы, когда вся страна отдыхает, и то в отпуск не уйти. Вот собиралась зимой в Африку, а дела не отпустили. Меня тогда удивила реакция одного знакомого: «Зачем тебе работать в новогодние каникулы? Езжай отдыхать — у тебя уже все есть!» И я почувствовала себя жадиной ненасытной: мол, никак не могу остановиться — все мне мало. Но ведь дело в не страсти к наживе.

— Нельзя вдруг начать «меньше» работать. Меньше — тоже значит потерять все. Ну, скажем, разве можно написать полкнижки за полгонорара? — и вдруг мне в голову пришла забавная мысль:—Слушай, Андрюш, у нас, конечно, книга про отношение к деньгам, а не к мужчинам, но давай дадим умный совет глупым женам пресловутых «новых русских». Они требуют, чтобы мужья перестали много работать: денег и так достаточно.

— Ты абсолютно права, в бизнесе — как в спорте: чтобы удержаться в той же форме, задачи, которые ставишь перед собой, должны постоянно усложняться. Если «вяло» поддерживать форму, уровень будет падать—это научный факт. Поэтому даже если ты застabilизировалась на определенном уровне, все равно придется постоянно что-то делать, чтобы этот уровень не падал. Законы энтропии никто не отменял.

— Чтобы оставаться на месте, нужно бежать изо всех сил! — тут же радостно продемонстрировала я свою начитанность.—Но вернемся к нам, женщинам, которые сами зарабатывают на жизнь, а не сидят на чужой шее. Вроде бы логично потратить накопленные деньги, чтобы не мучиться. Вот машину Анжела точно могла бы купить подороже. Но что-то мешает расстаться с деньгами, заработанными с таким трудом.

— Если ты пытаешься экономить на покупках, значит, ты психологически находишься в пространстве малого заработка: «я не могу позволить себе много тратить» означает — «я недостаточно много зарабатываю». Формулировка «обойдемся дешевенькой машиной» означает — «я не могу позволить себе дорогую». Это неуверенность в будущем заставляет тебя откладывать «на черный день». Короче говоря, это последствие пережитого ужаса Конца Света (экономического, разумеется, ну и политического, конечно).

И это, я должен сказать, массовая, всеобщая наша проблема. Мы существовали в жизненном пространстве, где царила абсолютная уверенность и определенность. А потом — бах! — и рухнуло то, что в принципе не могло рухнуть! «Оплот мира»! — не побоюсь этого слова. В общем, в одночасье погиб Советский Союз. Случился дикий капитализм, что вообще никому в голову прийти не могло! Деньги превратились в фантики. Понимаешь, в чем суть?

Даже если все стабильно и даже застойно, мы не верим, что это навсегда. Понимаешь? Умерло слово — «навсегда». В любой момент все может рухнуть — с этим чувством все мы живем. Потом были еще маленькие «рухи» — «черный вторник», «серо-буро-малиновый понедельник» и дефолт, разумеется, который, напому на всякий случай, случился «при полном благополучии». Доллар тогда стоил каких-то там шесть рублей или девять — в общем, юмор. И рухнуло! В тартарары!

Поэтому все, даже богатые, реально — очень богатые люди (я уж не говорю про их жен) занимаются «ныканьем» денег. А сами бизнесмены боятся инвестировать средства в бизнес, пытаются охранить деньги — картины покупают, например.

Как психотерапевт я не могу гарантировать отсутствие «черного» дня. Но мы должны понимать, что подчиняемся иррациональным установкам, которые психологически основываются на стрессах прошлого и автоматически проецируются нами в будущее, о котором нам на самом деле ничего не известно, потому что его еще попросту нет. Но мы проецируем свои страхи и боимся. И с подобными привычками надо конструктивно бороться. Мы должны суметь позволить себе больше, если можем это сделать. И абсолютная неуверенность в завтрашнем дне явно преувеличена, если мы работаем и если у нас есть голова на плечах.

Но почему я считаю тактику транжирства несколько бессмысленной? Когда мы начинаем деньги транжирить, то перестаем чувствовать их значимость как денег. Транжирство — это

безответственное отношение к деньгам. И если человек теряет чувство такой ответственности, то становится совершенно никудышным работником. Потому что он уже не ценит деньги, а работа дословно переводится как способ получения денег, и никак иначе.

— Это с какого языка?

— С языка здравого смысла.

С другой стороны, в активной трате денег есть и опасность разочарования. Ведь есть риск, что ты потратишь значительно больше средств, а качество твоей жизни существенно не изменится. Ты и сейчас едешь на машине, и за тридцать тысяч долларов будешь ездить на машине, и за сто пятьдесят. Есть огромная пропасть между «копейкой» и «Фольксвагеном-гольфом». А вот между «Гольфом» и «Порше» разница, я тебе скажу, уже не стоит этих денег, если они даются тебе с огромным трудом.

И в результате человек испытывает разочарование: он столько вложил сил и средств, а принципиально ничего не изменилось — ездил на хорошей машине и теперь едет на хорошей машине. Лучше, конечно, чем прежняя, но не настолько, насколько ты работаешь и тратишь своих физических сил. И это, надо оговориться, есть еще и способ разочароваться в работе: ведь труд — способ получения денег, а деньги в свою очередь — это количество полученного тобою удовольствия. И если мое удовольствие не увеличивается, тогда зачем мне деньги? И мы начинаем пренебрегать работой, пока не понимаем, что выпали из конвейера жизни и многое необходимо начинать с нуля.

Так что лучше все-таки подумать про управление деньгами.

— Да уж, если какое-то приобретение стоит тебе огромных усилий, следует хорошенько подумать, надо ли улучшать качество жизни «в надрыв». Я так уже не хочу. Не хочу столько работать — лучше встречусь с друзьями, или книжку почитаю, или в театр схожу.

— В России «надрыв» — это вынужденная мера, потому что нет возможности, как в мире «золотого миллиарда», получить высокое качество жизни, заложив кому-то собственное трудолюбие. В Европе, в США молодые специалисты получают долгосрочные кредиты и, живя в хороших условиях — с домами и автомобилями, — всю жизнь отдают долги. А в России единственный способ создать нормальные условия для жизни — это каким-то образом, как ты говоришь, в надрыв, заработать деньги и принести их в магазины, где торгуют квартирами и машинами. Поэтому для меня неоднозначна позиция надрыва. Ну, вот твоя квартира давалась тебе трудно, но я не могу сказать, что в твоем случае это было неверным решением — «убиться», но закрыть квартирный вопрос.

Однако где-то наступает уровень, на котором надрыв перестает быть чем-то здоровым, напротив — он превращается в признак нездоровья. Одно дело, когда ты тонешь, дергаться изо всех сил, чтобы всплыть, глотнуть воздуха — как у тебя было с недвижимостью. И совсем иное дергаться изо всех сил, лежа на надувном матрасе где-нибудь в бассейне отеля, стоящего на берегу океана. И если ты вдруг решишь, что нужно немедленно менять твою «девочку» на дорогой джип — это будет что-то вроде того.

«Девочка» — это, разумеется, моя машинка. Мне кажется, мы с ней дружим. И, по-моему, она у меня самая красивая. На фоне огромных «Лексусов» и «Мерседесов» она смотрится как-то... особенно изящно.

— Но, с другой стороны, что значит человек, который живет в долг? Я имею в виду западного менеджера какой-нибудь крупной компании... Он должен добросовестно работать — из года в год, из десятилетия в десятилетие. И у него в голове близко нет идеи, как бы вот ему «соскочить» с работы. Конечно! Какое — «соскочить»? Не дай Бог! Работать, работать и работать! Ему же каждый месяц выплачивать кредиты!

Зато Россия полна здоровых, успешных, перспективных, талантливых, работоспособных людей, которые в свои тридцать тире сорок лет говорят: «Пора бы на пенсию». А зачем им работать?.. Они уже на износ потрудились, они уже, что называется, под пулями походили. Спасибо большое, больше не надо. И долгов у них нет.

И все есть — дом, машина, квартира. Они приобрели то, что европейцы и американцы оплачивают в течение всей жизни, надрывом.

И теперь все, они потеряли мотивацию для работы. Зачем им работать? Ради чего? Все есть. А ощущения смысла жизни нет. И радости уже нет. Потому что была большая радость, когда «после пуль» — квартира, машина. А теперь по сравнению с ней, с той радостью, когда добивался, когда получалось, когда... Теперь все. Теперь неинтересно. Нет удовольствия. Нет радости. Вымотались. И всего достигли.

Но ведь и без работы мы не можем. Во-первых, сделанные вложения уже сами по себе требуют денег. Содержание имущества — это огромное обременение: страховки, охрана, домработница, это некая прорва, за которую ты постоянно вынужден платить. Значит, надо на это зарабатывать. А во-вторых... Во-вторых, без работы человек повесится через полгода.

— **Я — нет! — и собралась рассказать, как бы весело я организовала свою жизнь.**

— Ты, может быть, и нет. Женщины вообще живучи. А мужчине надо работать, он без работы сохнет.

— **Ох, прямо такие трудяги!**

— Нет, просто у мужчины жизнь должна быть организована, он в этом нуждается. Должно быть дело, занятие. Должно быть напряжение, риск. Иначе у него самовыврождение начинается.

Так вот, мне кажется, что, когда ты спрашиваешь меня про лишние деньги, ты спрашиваешь меня на самом деле о том, зачем мне вообще работать? С одной стороны, вроде бы не обойтись без работы, а с другой стороны — «я же могу весь мир объехать»!

И если на Западе за человека само устройство государства, общества, экономики решает—надо работать, ты должен работать, тебе необходимо расплачиваться за твою жизнь, то у нас все по-другому. У них нет выбора, нет дилеммы—«надо работать», и все тут. Все работают, и ты... Но у нас все иначе: ты сам должен решать за себя — работать тебе или нет, нужны тебе деньги или нет, есть во всем этом смысл или нет смысла? Но как решать?

Давай представим молодого человека, который понимает, что шансов получить кредит (нормальный — на десять лет, на пятнадцать, на двадцать) у него нет, а жить нормально хочется уже сейчас. Не в семьдесят лет, как его бабушка и дедушка, которые получили свою квартиру в этом возрасте, а раньше.

И он понимает — надо брать надрывом. И впахивается на полную катушку, чтобы получить эту конечную цель: квартиру, машину, дачу, гардероб с хорошими вещами. Как говорили в советское время, «пятилетку за два года». И к своим тридцати трем годам он имеет столько, сколько среднестатистический европеец зарабатывает в течение всей жизни.

— **Ух ты, я себя зауважала! Так мы же круче, получается.**

— Да, только проблема в том, что мы теперь по-другому «заточены». Мы прожили это время на адреналине. Мы знали, что надо заработать во что бы то ни стало, и ни усталость, ни плохое самочувствие не являлись помехой для того, чтобы вкалывать дальше и больше. Мы натренировали себя, чтобы трудиться интенсивнее, нежели средний европеец, особенно по эмоциональным затратам.

И вот парадоксальная ситуация: в тридцать лет мы выполнили жизненный план условного европейца или американца. Теперь мы должны сказать себе: «О, я прожил целую жизнь, пора начинать новую...»

Для меня новая жизнь началась с того, что после ремонта квартиры я позволила себе тратить деньги на себя, любимую. Принялась активно заполнять гардеробную. Правда, поначалу, выбирая костюмы и туфельки, маниакально переводила цены в гипрок.

— Но сколько можно покупать шмотки? И сейчас ты столкнулась с вызовом, который бросает тебе жизнь. Ты должна структурировать ее в условиях, когда нет отчаянной необходимости работать, но работать все равно нужно. Понимаешь? Некая девальвация целей. Пять лет назад у тебя были Цели, а теперь у тебя... «надо работать». Понимаешь разницу? Как между надутым шариком и тем, что в конечном итоге подарили ослику Иа-Иа. Пропась, а не разница!

Перед тобой новое пространство, пространство новой жизни, в которой все меняет свою прежнюю ценность. Работа, чувства, деньги, отношения — все другое. Я говорю вообще о новой жизни — в других обстоятельствах, других условиях. Ты сейчас на распутье. Ты закончила одну дорогу, проехала всю дистанцию от пункта А до пункта Б, и кажется, что на этом пункты заканчиваются. И зачем ехать дальше, непонятно. И нужен новый путь, новая цель. Но какая?..

Проблема в том, что работа перестала быть для тебя священным актом. Пока работа — способ зарабатывания денег, а деньги — это купленные на них удовольствия, все нормально. Но в тот момент, когда удовольствия уже есть (но вместе с тем и перестают ими быть, потому что они уже состоялись, а удовлетворенное желание — это мертвое желание, тогда как без желаний — нет удовольствий), деньги перестают быть нужны, и происходит девальвация работы.

Если у тебя нет необходимости зарабатывать деньги, потому что ты не знаешь, что сделать с теми, которые уже есть, спрашивается — зачем работать? И работа теряет привлекательность. Пять лет назад, когда появлялась работа на горизонте, ты визжала от восторга, а сейчас кривишь губы: «Я при таких расценках не разговариваю». Работа перестала быть привлекательной. Это только нагрузка, и ничего больше. Вынужденная мера, вынужденное занятие, но без цели, без смысла...

И еще один существенный момент — когда ты хваталась за каждую работу, ты бралась даже за то, чего не умела. В этом был риск, но риск необходимый. Ты училась в процессе, осваивала на ходу, с колес... Ты ставила перед собой более сложные задачи, училась их решать и накапливала опыт. В этом был кураж, в этом была бесшабашность своего рода, в этом был драйв. Ведь получалось! Каждый новый шаг — новая возможность, новые знания, новые рубежи, новые достижения, новая ты сама, в конце концов! А сейчас?.. Ты будешь рисковать? Ради чего?..

Несомненно, за то время, когда мы выполняли пятилетку в два года, мы стали более дорогими специалистами. Сегодня прирост денег осуществляется просто за счет того, что ты дороже стоишь. Но теперь ты берешь лишь работу, которая в целом вся тебе понятна, проста и одновременно с этим — скучна, занудна. Возникает очень опасная ситуация, когда мы начинаем воспроизводить только то, что умеем, а это незаметно потенциально делает нас малоценными на рынке.

Но принципы конкуренции никто не отменял. Через пять лет людей, которые занимаются тем же и в целом на одном уровне с тобой, будет уже целый вагон, не протолкнешься. И что тогда? И где-то задним умом ты это понимаешь. Начинаешь чувствовать, что тебе дышат в спину. И если раньше ты была одна такая — на гордом коне впереди планеты всей, то сейчас ты в общей массе или скоро будешь — одна среди многих. Но вырваться вперед, обогнать, снова быть впереди — нет мотива, нет движущей силы. Бензин кончился.

Я с ужасом смотрю на Андрея. Вообще-то я хотела помочь приятельнице и спросить для нее совета, а мой доктор вдруг начал говорить обо мне. И говорить довольно страшные вещи. Страшные — потому что, слушая его, я вспоминаю, как в последнее время работала. И как почти отказалась от одного проекта только потому, что офис компании находится в спальном районе Петербурга. «Чего я в пробках буду торчать», — решила тогда я.

— Ты меня напугал, — признаюсь я. И тут же мне захотелось внушить врачу, что в целом я чувствую себя нормально. — А как же наши книги? Я ведь решилась на то, чего раньше никогда не делала, на совершенно новый для меня проект. И, кстати, тогда целый месяц не

танцевала, не развлекалась — работала сутками.

— Я просто хотел, чтобы ты поняла опасность своего мнимого благополучия. Благополучие — это не деньги, которые ты скопила тяжким трудом в старом чулке. Благополучие — это способность адекватно реагировать на динамику, на бесконечные изменения жизни, отвечать на вызовы, которые она бросает.

И сейчас очень важный момент... Когда ты проживала первую жизнь, ты, безусловно, профессионально росла и совершенствовалась, но у тебя по большому счету не было возможности сделать профессию способом самореализации.

— Потому что хваталась за все?

— Да, работа была средством зарабатывания денег — квартира, машина, гардероб. А сейчас ты в ситуации, когда твоя профессия должна стать способом твоей самореализации. Понимаешь, у тебя должны появиться личные мотивы выполнять эту работу.

Вот я делал свою телевизионную программу. Делал ее, кстати сказать, почти себе в убыток. По крайней мере, я стал значительно меньше зарабатывать, чем тогда, когда у меня было хоть какое-то время (программа съедала практически все — до минуты). Мне даже пришлось взять кредит в банке, хотя до сих пор я этого никогда не делал. Но я получил возможность делать что-то очень важное. Для меня лично.

Я считаю, что поднять психотерапию на достойный уровень — это сверхзадача. Это изменит жизнь людей, потому что они станут по-другому относиться к самим себе, к своей личной жизни, к другим людям, к миру в целом. Я считаю, что это очень важно. Люди будут лучше и дольше жить — это совершенно точно. И вот я получил возможность (точнее, истребовал с боем) рассказывать о психотерапии, показывать, пропагандировать... Это огромная ценность.

Работа стала для меня не просто способом заработка и не только способом самореализации, она стала для меня способом служить неким ценностям, идеалам и приоритетам, которые я искренне считаю важными. И мне многое удалось сделать. В каком-то смысле переломить представление людей о психологии и психотерапии — показать, что это не просто «разговоры», что это хорошие «разговоры», а еще показать, что о себе и о своих проблемах можно и нужно говорить, а главное — думать над ними, искать ходы и находить выходы.

У меня это получилось. Я вывел психотерапию из пространства метафизики, мистики и чистого шарлатанства (в духе советов раскидать крупу по дому, чтобы ушла тревога). И у меня была программа с именем, хотя в большинстве телевизионных программ имена просто приписаны к названию. У меня была авторская программа. И я горжусь — собой, своими коллегами и друзьями, которые помогали мне от начала и до конца и без самоотверженности которых она никогда бы не увидела свет.

И ты писала книгу без лени, потому что это был способ самореализации. Ты выступила в ней как персона, как личность. Мне хотелось бы, чтобы в новых условиях ты получала удовольствие от работы как от способа реализовать себя и воплотить в жизнь те ценности, те смыслы, которые лично считаешь очень важными. Я хочу, чтобы ты нашла дело, к которому сможешь отнестись с тем же воодушевлением, с каким снимала с улиц Санкт-Петербурга рекламные плакаты со слоганом «Стыдно быть бедным». Ведь тогда ты использовала свою профессию для того, чтобы отстоять значимые для тебя ценности.

В историческом центре Петербурга почти год назад появились рекламные плакаты очень дорогого магазина со слоганом «Стыдно быть бедным». Как выяснилось позже из обсуждений на форумах в Интернете и выступлений в СМИ, реклама покорила многих. Но первыми решились заговорить об этом вслух мы — моя коллега и подруга Ольга Никонова и я.

Теоретически подобный плакат уместен в школах бизнеса: чтобы вдохновить будущих предпринимателей на великие свершения. Чем не целевая аудитория? Еще можно — в компаниях: пусть сотрудники вкалывают и богатеют вместе с фирмой. В общем, нормальный рабочий девиз. Здоровая

позиция, если обратить лозунг к самому себе.

Но на огромных плакатах в центре города эти слова звучали совершенно иначе. В России, и в частности в Петербурге, за чертой бедности находится весьма значительная часть населения. И это не только алкоголики и бездельники. Это старики и инвалиды — те, кто не могут обеспечить себе нормальную жизнь, те, кто вынужден питаться самой дешевой едой, донашивать чужую одежду, отказывать себе в самом необходимом. Я бесконечно уважаю людей, даже в подобных унижительных условиях сумевших сохранить человеческое достоинство. И вот теперь, выйдя из дома, выбравшись в центр Петербурга, они узнавали, что должны стыдиться своей бедности.

Грех жаловаться: к категории бедных я не отношусь. Просто меня родители учили не судить о людях по материальному достатку, не преклоняться и не унижаться перед богатыми, не презирать бедных. И еще в нашей семье под словом «стыдно» подразумевали совсем другое. Стыдно быть глупым, жадным, трусливым, подлым. Стыдно воровать и обманывать.

...В общем, нас «зацепило». Мы написали статью. Потом еще одну, с мнениями петербуржцев — директоров заводов, владельцев частных клиник, топ-менеджеров. Мы специально опрашивали весьма состоятельных людей — всех одинаково шокировала и возмущала эта реклама. Еще мы поговорили с коллегами из других СМИ — они нас поддержали. О рекламе, оскорбляющей горожан, заговорили на радио и телевидении. Мы создавали общественное мнение. Ну и наконец обратились в управление Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу и Ленинградской области с просьбой начать проверку по поводу имеющего место нарушения Закона «О рекламе». К счастью, в законе написано, что реклама, оскорбляющая людей, принадлежащих к определенной социальной категории, считается неэтичной. Авторов рекламы оштрафовали на 400 МРОТ. Но самое главное: плакаты исчезли с улиц Петербурга.

Кстати, единственный плюс бездарной рекламы: репутация магазина несильно пострадала, потому что возмущенные слоганом горожане даже не замечали, что, собственно, рекламируется. Очень профессиональная работа, ничего не скажешь.

— И сейчас перед тобой стоит задача свою новую жизнь строить по принципу: моя профессия — это способ реализовать себя и то, что я считаю важным. Моя профессия — это возможность реализовать мои ценностные установки и проводить в жизнь мои представления о жизни, о том, что правильно и что неправильно.

Кстати, для этого вовсе не обязательно быть журналистом. Сделать свою профессию способом самореализации может любой человек, каким бы делом он ни занимался. Не случайно бизнесмены создают научные фонды, делающие их бизнес более живым и интересным и дающие возможность реализоваться умам и талантам ученых.

У человека, который заработал уровень «люкс», есть выбор. Или он полностью пересмотрит взгляд на себя, на свою профессию, на то, что делает и к чему стремится, или окажется в фатальном положении: неинтересная, раздражающая работа, утрата профессионализма и снижение качества жизни, которое постепенно будет превращаться в «остатки былой роскоши». Все рухнет, если не развивается. «Когда она на сцене пела... Подайте ж милостыню ей».

Я хочу рассказать тебе об одной женщине, пример которой произвел на меня очень большое впечатление и был и остается очень показательным. Она — эстонская гражданка Айри Вярник. После того как Эстония обрела самостоятельность, бывшие, еще досоветские собственники недвижимости в этой стране получили ее обратно. И Айри, которая была дочерью очень состоятельных в свое время людей, получила несколько домов в центре Таллина. В общем, совершенно неожиданно она стала весьма и весьма состоятельным человеком. И у нее появилась возможность осуществить то, о чем она мечтала всю жизнь.

Она сама врач по профессии и очень много, серьезно занималась проблемой суицидов. И вот она стала богата. Могла бы, что называется, на все плюнуть и не выезжать с морских курортов. Но нет. Используя свои возможности, Айри стала активно заниматься развитием суицидологической науки в Эстонии, организацией системы превенции суицидов. В Эстонии начались серьезные исследования этой проблемы, она стала сотрудничать со шведами (в Швеции этими вопросами занимаются давно и серьезно), основала совместный Эстонско-Шведский Институт Суицидологии, возглавила его. Она

придумала интересный диагностический инструментарий, начала сотрудничать со Всемирной организацией здравоохранения и стала экспертом этой самой авторитетной международной организации.

В ее институте специалисты проходят специальную подготовку, мы целой группой психиатров и психотерапевтов Петербурга выезжали туда на обучающие семинары и конференции. Разумеется, Айри Вярник в основном использует привлеченные средства — спонсорские, гранты и так далее, но ее состояние позволило ей сделать первоначальный рывок, поднять эту проблему, привлечь людей. В конечном счете, насколько я могу судить, она стала даже зарабатывать — институт, исследования, обучение. Но для нее это не бизнес-проект. Она делает не то, за что ей не стыдно, а то, чем она может гордиться, то, что считает важным. И это не то что искренне, это из глубины души! Я видел и знаю.

Собственно, я примерно так себе и представляю: когда появляется реально много денег — не смешные Анжелины несколько тысяч долларов, а реально большое состояние, то самый идеальный вариант: делать что-то общественно полезное и наслаждаться жизнью. Обязательно наслаждаться! У меня был знакомый — олигарх. Замечательный человек, работавший сутками. Однажды он признался, что если бы отошел от дел, то непременно бы много путешествовал, завел бы любовницу, больше занимался бы спортом. Он погиб, когда ему не было и пятидесяти. И вот теперь я думаю: он так и не успел насладиться жизнью. Так глупо работать, когда у тебя уже все есть.

— Я считаю эту позицию в корне неверной, — говорит Андрей, выслушав мои соображения. — Знаешь, как выглядит образ, который ты создала? Получился некий человек, переживший блокаду и находящийся теперь в ожидании апокалипсиса — «Давайте нажремся до упаду, потому что нам плохо жилось и скоро все опять отберут!» Но давай будем объективны. Во-первых, не было жесточайшего голода — просто всегда хотелось больше, чем имели. Но это же не голод! И во-вторых, никакого апокалипсиса тоже не предвидится.

— **Но люди умирают. Значит, надо успеть насладиться жизнью!**

— А кто тебе сказал, что он не испытывал наслаждения, когда открывал свои заводы?

— Ну просто у меня другое представление об удовольствиях: лежишь в шезлонге с коктейлем в руках, море плещется...

— Да он бы, я боюсь, застрелился от такого удовольствия. Это в корне неправильная позиция: у тебя все есть, поэтому расслабься и получай радость от жизни. Мы счастливы, только если реализуются все наши потребности. И потребность в активности, в деятельности является не просто одной из базовых потребностей человека, но и структурирующей, системообразующей, основополагающей в жизни.

То, о чем ты говоришь, — иллюзия уставшего человека, который думает, что отдых — это и есть главное счастье. А на самом деле, когда он отдохнет от накопившейся усталости и пресытится развлечениями, которые сейчас кажутся ему новыми и манной небесной, возникнет реальная проблема — куда вложить силы?!

У меня в телепрограмме была пожилая женщина — замечательный человек с очень непростой судьбой. Но она вынесла, выдержала, справилась, хотя похоронила двух мужей и двух детей. Настоящий герой. По одной из своих специальностей она психолог и социальный работник и сейчас ведет колонку для стариков в специализированной газете. Очень важное дело - имея богатый опыт работы в социальной службе, она рассказывает пожилым людям, как справляться с теми трудностями, которых в их жизни больше чем достаточно.

А пришла она с тем, что устала писать. В последнее время ей очень трудно было сосредоточиться, подготовить материал и так далее. Вроде бы все ясно, идея в голове есть, понимание, но не собраться, словно кто-то держит за руку и не дает работать. Она хотела даже

бросить это занятие. Но я сказал ей: «Ваша работа позволяет вам быть нужной, активной, структурирует ваше время, дает возможность общаться. И только благодаря этой работе ваша жизнь приобретает смысл». Ты понимаешь, о чем я? Я прописал семидесятитрехлетней женщине лечение *работой*. И она поняла это, приняла это, и ей это очень помогло.

— Ну что, так обязательно работать, что ли? Ведь много же интересного вокруг. Вот у меня сейчас знакомая ходит на курсы экскурсоводов. Я для себя решила, что буду посещать их на пенсии. Представляешь, про одни мосты три дня лекции читают! Но если бы мне не приходилось столько пахать, я бы ходила на курсы сейчас. Еще языки бы выучила самые разные...

— Мысли о том, что ты занялась бы самообразованием, — полная ахиня. Образование—это навыки, которые надо применять. Остальное — просиживание штанов.

Если эти мосты не являются твоей идеей фикс, тебя тошнить начнет от них через три дня. Старика придумывают для себя развлечения взамен работе, и эти развлечения уже не доставляют им удовольствия, а превращаются в пытку, потому что нет перспективы. Хорошо любить музеи на расстоянии. А когда тебе придется идти туда, потому что больше некуда, — ты их возненавидишь. Если ты заставляешь себя искать развлечения, они превращаются в извращенную работу.

Сейчас у тебя ощущение, что ты долго работала, устала, сейчас еще немножко поработаешь и — заживешь «для себя». Но наш психический аппарат устроен таким образом, что деятельность, которую мы осуществляем, должна непременно иметь цель. Все, что мы делаем, мы делаем зачем-то. Обычно книги и картины — факультатив, который позволяет нам отвлечься от будничной рутины. В тот момент, когда они перестают выполнять роль отдушины, они теряют всякое свое очарование и начинают душить.

— А вот у меня есть девочка знакомая — у нее очень богатый любовник. Он купил ей квартиру, машину, оплачивает ее бесконечные учебы. Она нигде не работает, зато буквально коллекционирует высшие образования, плюс много читает, ходит в театры. В общем, развивается в свое удовольствие. Что плохого?

— Так она же работает, — *с недоумением смотрит на меня Андрей*. — Выполняет свои должностные обязанности: ему нужна образованная любовница, которая всегда в курсе культурных новостей, в нужный момент развлечет цитатами из книг по любительской психологии и рассказом о модной выставке. И попробуй она только пропустить очередную премьеру!

А ты, если перестанешь заниматься делом, сделаешь своей работой... любимые танцы. Станешь, не осознавая этого, структурировать их как свою рабочую деятельность. Будешь строить карьеру, придумывать проекты, вовлекать людей. И мы заметим не успеем, как ты будешь директрисой школы каких-то там аргентинских танцев.

Наша психика требует занятости. Она не может без целенаправленной деятельности: люди не копают «отсюда и до обеда». Они в этом случае делают вид, что копают. Чтобы мы стали что-то делать по-настоящему, одного удовольствия недостаточно — надо иметь цель. Люди даже сексом перестают заниматься, когда уже нет задачи обаять, удержать партнера, доказать ему, что ты — лучший.

Пойми, Шекия, ты столкнулась с кризисом, который может превратиться в проблему, а может дать импульс для новой, счастливой жизни. Если ты переосмыслишь свою работу, чтобы тебе хотелось, а не приходилось работать, ты будешь счастлива. Если работа доставляет тебе удовольствие, то все встает на свои места... И сразу так приятно прийти утром в офис! И не из-за денег, потому что они уже перестали быть для тебя определяющей мотивацией, а потому что ты считаешь это важным для себя делом. Тебя же никто не заставлял бороться с плакатами?

Вообще должна заметить (разумеется, только из соображений объективности), что победа над жлобством рекламистов и их клиентов — далеко не единственное мое профессиональное

достижение. Все-таки пятнадцать лет работы в петербургских газетах, и всегда — в отделе социальных проблем. В этих отделах, кстати, никогда не работают равнодушные люди. Равнодушие здесь — профнепригодность. Так что у каждого из журналистов есть свой список побед над чиновничьим цинизмом и государственным безразличием к чужой боли.

— Важно, чтобы ты считала эту работу важной. То, что ты делаешь, по форме может быть игрой, но по сути — должно быть серьезным занятием. Важно, чтобы ты знала — то, что ты делаешь, помогает жить конкретным людям. У человека есть потребность быть полезным, она не базовая, она из числа высших потребностей, но это самая настоящая потребность. Приносить радость, создавать вокруг себя позитивный мир... Это может быть любая работа, но главное — осмысленная, когда ты не только что-то делаешь, но и понимаешь, для чего, ради чего... точнее—ради кого, для кого.

Признаюсь, Андрей меня здорово смутил: я и не догадывалась, что все так запущено. Вот уже несколько дней всерьез размышляю над его словами. Мысленно спорю со своим другом, доказывая ему что в жизни должно быть место удовольствиям и развлечениям и что я хожу на танцы не потому, что мне нечего делать, а потому, что для меня каждое занятие — радость. Но ведь Андрей и не возражал. Он вроде бы не предлагал отменить развлечения, он говорил, что нужно найти дело, которое станет для меня значимым.

На самом деле я всегда радовалась тому, что работа приносит мне огромное удовольствие. Потому что нет ничего печальнее, чем выкинуть треть своей жизни, занимаясь скучным, не интересным для тебя делом. Отсиживать 8 часов на работе — это вроде как не жить треть суток. Ужас! Но в последнее время в офисе стала ловить себя на том, что постоянно поглядываю на часы: сколько осталось до косметолога, до массажиста, до тренировки. А призналась себе в этом только сейчас, после разговора с психотерапевтом.

Мне-то казалось, что необходимый минимум выполнен и теперь я имею право пожить спокойно. А оказывается, надо отвечать на вызовы, которые бросает нам жизнь... Может, следовало в первой жизни жить помедленнее? Впрочем, глупости! Это же замечательно, что все формальности вроде нормальных бытовых условий утрясены, а впереди еще столько времени! И есть возможность заниматься какими-то ценными делами, не обрекая себя при этом на аскетизм. Да и вообще, счастье, что можно мечтать не о цветном телевизоре и стремиться — не к новому велосипеду.

Надеюсь, моя ситуация не безнадежна. Во-первых, я не разлюбила свою работу. Надо просто придумать новый интересный проект, который меня увлечет и будет сложнее всего, над чем я трудилась прежде. Проект, которым я буду гордиться (у меня уже есть некоторые мысли на этот счет). Во-вторых, я с огромным интересом пишу с Курпатовым книги — я же не отказалась от этого амбициозного, но очень непростого дела! Ну и, наконец, хоть я и не доктор, но позволю себе предположить: вовремя поставленный диагноз — залог выздоровления.

...Да, и надо обязательно позвонить тому бизнесмену, придумавшему открыть офис в спальном районе. Глупо отказываться от серьезного предложения: в конце концов, можно просто повысить гонорар за дополнительные неудобства. К тому же я посмотрела на карте — не так уж далеко находится завод. Не больше получаса на машине от моего танцевального клуба.

Два дня спустя

Р. 5. Невероятно! В китайском языке понятие «заниматься бизнесом» совпадает с понятием «осмысленно жить».

СООБРАЖЕНИЯ ДОКТОРА КУРПАТОВА

Очень занятно... Через пару дней после этого разговора с Шекией мне позвонил другой мой соавтор — доктор медицинских наук, профессор, врач-психотерапевт Анатолий Николаевич Алехин (вместе с ним мы написали несколько монографий по методологии — «Философия психологии», «Развитие личности» и др.). Позвонил с противоречивым, на мой взгляд, соображением, касающимся темы нашего с Шекией разговора. Вообще говоря, у нас с Анатолием Николаевичем идеальный творческий тандем — мы постоянно спорим. С другим моим соавтором по научным работам — Геннадием Геннадиевичем Аверьяновым — у нас иная счастливая крайность: мы не спорим никогда! Поэтому с Анатолием Николаевичем получают книги по методологии, а с Геннадием Геннадиевичем — по психотерапии.

— Слушай, Андрюша, я сделал потрясающее научное открытие! — услышал я в телефонной трубке веселый голос Анатолия Николаевича.

Вообще надо сказать, что у всех моих соавторов с чувством юмора — полный порядок.

— И что на сей раз? — поинтересовался я.

На сей раз Анатолий Николаевич выдвинул смелую гипотезу: после сорока лет у человека наступает энергетический спад — период, когда внутренний тонус снижается, и потому способность к переживанию интереса и чувства удовольствия оказываются на уровне — хуже некуда. А поэтому люди становятся замкнутыми, словно уставшими от жизни. Их перестает радовать что-либо, интересоваться. Они сдуваются, как когда-то надувные мячики.

—Понимаешь,—объяснял мне Анатолий Николаевич, — у меня сейчас столько пациентов — сорокалетних мужчин с гаком, которые уже просто ничего не хотят. Жизненный тонус — на нуле! Словно в них батарейки выработали свой ресурс — и все, конец.

Здесь надо сказать, что формальным поводом для этого звонка моего соавтора было обсуждение нашей с ним предстоящей встречи на вечере памяти, посвященном нашему общему учителю, выдающемуся ученому — Олегу Николаевичу Кузнецову.

Олег Николаевич был личностью потрясающей и незаурядной, ученым с большой буквы и не утратил свой исследовательский интерес до последних дней жизни. Когда-то, в молодости, он занимался исследованиями феномена одиночества, экспериментами по изоляции. А потом психологической и психотерапевтической составляющей в творчестве Федора Михайловича Достоевского.

Именно в этот период я и познакомился с Олегом Николаевичем и, соответственно, работал вместе с ним именно по этой теме. Старость, болезни, бытовые трудности — ничто не мешало Олегу Николаевичу буквально гореть наукой, исследованиями. У него всегда были новые идеи и замыслы, он с необыкновенным интересом относился ко всему новому, что происходило в науке. Я уж не говорю про его внимание к работам его учеников.

Понимаете, к чему я? У Олега Николаевича никогда не было проблем с «батарейкой». Всегда находились силы, никогда не истощался интерес. А почему так? Потому что он считал науку — необыкновенно важным делом. И когда он создавал библиотерапию — разновидность психотерапии, где в качестве терапевтического средства используются художественные произведения, — он думал о людях, которым это может помочь.

—Анатолий Николаевич,—сказал я, выслушав все доводы моего соавтора в пользу его теории о постепенной утрате человеком «энергетического тонуса», — а кто мне лет десять тому назад рассказывал о природе мотивации, о теории дифференциальных эмоций?

На том конце провода воцарилась тишина...

— То есть ты не согласен с моей теорией? — опечалился мой соавтор.

— Не согласен, — подтвердил я. — Просто они добились всего, о чем мечтали, эти ваши пациенты, а мечтать о чем-то, что выше осязаемых ценностей — квартира, машина, статус на работе, — не мечтают. Вот и сели их «батарейки». Вялотекущая депрессия...

Глава десятая

Сколько ВАМ ЗАПЛАТИТЬ, ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ СЧАСТЛИВЫ?

Вам нравятся фильмы Тарантино? Мне — да. Ироничные и стильные. О них можно много говорить, но я сейчас об одной очень конкретной детали: мне нравится, как режиссер играет со временем. В конце картины, а то и вовсе в следующем фильме вы вдруг узнаете о том, что теоретически должно было произойти в самом начале. Эффектно получается.

Конечно, такой прием используют и другие режиссеры. Но у Тарантино выходит как-то особенно остроумно. И вообще мне нравится такая параллель.

Итак, если бы мы снимали фильм, то сейчас на экране появилась бы заставка: Санкт-Петербург, три года назад. А потом — или голос за кадром, или титры (я еще не решила, как будет наряднее) поведали бы вам, в каком состоянии я находилась в тот момент.

...Я очень устала за тот год. Приходилось много работать, больше, чем обычно, потому что расходы выросли в разы. Огромное количество проектов нужно было совместить с еще одной весьма трудозатратной деятельностью: ремонтом. Конечно, я не размахивала сама дрелью, но эти походы по магазинам!.. В перерывах между деловыми встречами нужно было объездить десяток адресов, причем все — в разных концах города и обязательно очень далеко от метро.

Но больше всего меня тяготила не нагрузка, а катастрофическая нехватка денег. Все, что мне нравилось, разумеется, стоило очень дорого, все, что дешевле, дизайнер называл дровами, а строители грозились увеличить стоимость работ, если им придется клеить некачественные обои и класть плохую плитку.

И прораба, и дизайнера совершенно не интересовало, что я потратила все сбережения и сижу в долгах.

Зато первый всегда был готов объяснить, почему мы вылезли из сметы еще в самом начале работы, а второй не скрывал своего презрения, когда я не соглашалась покупать лампочки по 100 долларов за штуку. После покупки светильников (я даже не догадывалась, что они могут столько (!) стоить) мой дизайнер не без ехидства заявил, что магазин, в который, кстати, он сам меня привел, в дизайнерском мире считается фаст-фудом.

Словом, каждый раз, доставая очередную тысячу долларов, я чувствовала себя какой-то неполноценной, потому что приличные люди потратили бы в этом случае раз в пять больше. Я страдала еще и от того, что понимала, как должна бы выглядеть идеальная картинка: машина с водителем, много денег и уйма свободного времени. Тогда ремонт можно было бы превратить в развлечение. А мне, наоборот, приходилось целый год отказывать себе во всех радостях.

В общем, мой кошелек и моя нервная система истощились. Последней каплей стал смеситель за 200 долларов. Деньги кончились, и мне казалось, что я навсегда останусь без крана и воды. Горько было осознавать, как же несправедливо обходится со мной жизнь.

«Андрюша, милый, мне в газете заказали интервью про деньги в нашей жизни, — журчала я тогда по телефону, отрывая Курпатову от работы. — Редактор сказал, что очень нужно».

Я бессовестно врала: никто меня ни о чем не просил, и я цинично пользовалась своим служебным положением и нашей с доктором дружбой. Но если вы когда-нибудь строили дом или делали ремонт в квартире, вы меня поймете и оправдаете.

Я пришла в «Литературное кафе» в состоянии, близком к отчаянию. Конечно, я чувствовала себя самым несчастным человеком!

— Господи, до чего же хочется иметь много денег! Чтобы не думать, где их достать, как перекрутиться, не отказывать себе в приятных мелочах, — запричитала я, жалобно заглядывая Курпатову в глаза. — Иногда мне кажется, что практически любую проблему

можно решить с помощью денег. Вот будь я богаче, я была бы почти счастливой. По крайней мере, у меня было бы гораздо меньше поводов для беспокойства и хандры.

Мне показалось, что Андрей мне не очень-то сочувствовал. Странно, в приверженности к аске-тизму и в отрицании материальных ценностей его не заподозришь.

— Прежде всего хочу официально заявить: быть богатым и здоровым лучше, чем бедным и больным. С деньгами, безусловно, легче и веселее, чем без них. Но нужно определить, какую роль занимают деньги в твоей жизни. Если они определяют качество твоего существования, то это сказка о проданном смехе. Увы, большинство наших сограждан убеждены, что отсутствие или нехватка средств и есть причина всех их несчастий.

— Ну, если не всех, то по крайней мере очень многих...

— Богатые тоже плачут. Статистика, научные исследования да и мой профессиональный опыт показывают: количество несчастных людей, страдающих от психологических проблем и комплексов, среди состоятельной публики ничуть не меньше, а зачастую даже и больше, чем в любой другой социальной группе. И деньги не помогают в решении этих проблем. Один из моих клиентов, более чем успешный бизнесмен, страдает от одиночества: он очень полный и убежден, что женщины рядом с ним только из-за его денег.

У бедного человека хотя бы остается иллюзия, что когда-нибудь, заработав много денег, он решит все проблемы. По крайней мере пока перед ним стоит понятная задача — как достать деньги? Он переживает, мучается, прикладывает усилия и кое-как их достает — куда деваться? И здесь пока все логично: есть проблема, есть пути ее решения, есть тяготы этого пути и есть некий эффект.

Теперь представь себе на секундочку (дольше не советую), что деньги у тебя есть, причем много денег.

Хорошо, ты уже не думаешь о том, как и где их достать, и даже, допустим такую погрешность, у тебя нет проблемы, куда и на что их потратить. Что, теперь счастье? Отнюдь, если мозг не занят вопросом, как достать деньги, он порывается решать другие задачи. Причем с той же силой внутреннего недовольства собственным бытием, потому что интенсивность ощущения неудовольствия от жизни — величина стабильная.

Какие это будут проблемы? Например, есть ли смысл в вашей жизни? Таков ли ваш брак, каким вы хотите его видеть? Любят ли вас те, от кого вы этого ждете? А если любят, то за что? Не за деньги ли? (После такого вопроса, как известно, сразу убеждаешься, что за деньги — и никак иначе.) Такие размышления способны свести с ума кого угодно, теперь же они и вовсе одолевают вас с немыслимой силой. А как же? Конечно, ведь денег-то теперь зарабатывать не надо, денег—завались!

В конечном счете качество жизни определяется не тем, как я живу, а тем, как я себя чувствую. Раньше казалось, что самочувствие улучшится, будь у меня чуть больше денег. Но, заработав, я могу осознать: счастье — это то, что внутри, а деньги—это то, что снаружи. Если у меня сформировалась привычка тревожиться, если внутри у меня, мягко говоря, не все спокойно, то появление денег не только не снимет этой проблемы, но, напротив, сделает ее явной, ведь теперь трудно сослаться на недостаточность финансовых средств. Когда исчезают «объективные трудности», на поверхность вылезают «субъективные», без которых и деньги, можешь мне поверить, не стали бы у нас «объективной проблемой». Так разве же там мы ищем причину своих несчастий?

— Ну не знаю. Я вот прочитала про одну нашу «звезду», что она тратит в месяц на своих собачек пять тысяч долларов. Представляю, сколько она тогда на себя тратит! Понятно, почему она такая красивая, выглядит потрясающе. Я бы с такими деньгами тоже выглядела здорово, а это, между прочим, для качества женской жизни имеет огромное значение.

— А эта «звезда» — счастливый человек? Почему никто, подсчитывая ее деньги, не спрашивает, счастлива ли она? А если сын стал наркоманом? Или Бог детей не дал? Или муж изменяет? Вот как

проблему с изменой можно решить с помощью денег — заплатить мужу, чтобы был верен?

Зачем такие крайности? Просто если уж муж изменяет, то лучше, если у тебя есть деньги, чем он изменяет и к тому же денег нет. Понятно, что проблему не решить, но можно на курорт съездить, развеяться, тоже роман закрутить, кстати.

— **Хорошо, не надо пять тысяч на собачек. Но все равно я расстраиваюсь, когда не могу купить то, что нравится, потому что стоит это дорого. Я же не говорю, что мечтаю о доме на Канарах. Так, маленький домик за городом, небольшая квартирка в центре...**

— Человеку, живущему в коммунальной квартире, кажется, что для счастья ему нужна однокомнатная квартира. И тогда все будет по-другому! Но потом он поймет, что нужна спальня и комната для гостей, ведь всем в одной комнате никак нельзя быть счастливыми. Следующей жизненной целью станет дом с собственной гидроэлектростанцией. Вместо обычной плитки в ванной уже потребуются мрамор и позолота. Это как ловить солнечный зайчик. Все время, заметь, человеку будет не хватать денег, он станет жаловаться, что эксклюзивные обои «от кутюр» стоят невероятно дорого, начнет нервничать и откладывать свою настоящую, счастливую жизнь «на потом»: «Вот построю дом и проживу в нем счастливо». Но ведь качество жизни не определяется количеством мрамора и стоимостью унитазов!

Все психологические проблемы, связанные с деньгами, происходят от непонимания слова «достаточно». Как только человек осознает, что ему достаточно имеющихся денег, то прибавку в пятьдесят долларов к зарплате он будет воспринимать как праздник и получать удовольствие от этих денег. В противном случае все, что к вам приходит, воспринимается не как прибыль, а как возмещение чего-то недостающего. И вы всю жизнь словно долги выплачиваете.

— **И все-таки с деньгами человек чувствует себя если не счастливым, то хотя бы уверенным в себе, — упрямо твержу я. — Вот мужчинам, например, деньги придают некую маскулинность. Про женщин я уже говорила.**

— Позволь задать бестактный вопрос: значит, с деньгами ты из себя что-то представляешь, а без денег — ровным счетом ничего? Иными словами, твоя ценность определяется твоим финансовым состоянием? Ну и уж совсем в «сухом остатке»: с деньгами ты — личность, а без денег — тварь дрожащая? Мне кажется, подобный тезис не может устроить ни одного уважающего себя человека.

Я — это я, а мои деньги — это мои деньги. У меня может быть много денег, но я — это все равно я, у меня может и не быть денег, но я все равно остаюсь самим собой. Подобные рассуждения куда разумнее! В противном случае мы должны были бы согласиться с тем, что, например, какой-нибудь Рокфеллер значительно лучше Достоевского, который, как известно, большую часть жизни прожил в долг и все это время бегал от своих кредиторов как угорелый заяц. К сожалению, в нашем сознании (точнее — подсознании) деньги стали эквивалентом личности.

Потом, три года спустя, мы поговорим с Андреем о том, что часто строим свою самооценку исходя из константы денег как таковой. Просто потому что деньги — единственная измеряемая, осязаемая и относительно объективная характеристика. Но тогда, в «Литературном кафе», мне было не до философских рассуждений.

— Ко мне на прием приходит пациентка. «Что вас беспокоит?» — спрашиваю. «Я боюсь, что у меня денег не будет», — отвечает она. «Их уже нет?» — уточняю я. «Нет, они есть, но я боюсь, что их не будет», — говорит она, причем совершенно серьезно. Но если человек может думать подобным образом и чувствовать себя так при наличии денег, то, значит, сами деньги вообще к этому делу не имеют ровным счетом никакого отношения!

Я вдруг вспомнила, как тяжело переживала кризис 1998 года. Нет, я не потеряла миллионы.

Просто за год до этого начала нормально зарабатывать, поход с друзьями в ресторан или клуб, покупка дорогого платья перестали быть сверхъестественным событием, выбивающим мой бюджет из колеи. И вдруг моя зарплата сократилась в 6 раз! Меня тогда просто заклонило на нескольких пунктах: какого черта я раньше не наслаждалась жизнью на полную катушку, когда все было так доступно, и еще — я не смогу больше позволить себе любимые духи «Issey Miaki». Я помню, так достала своей хандрой сестру, что она выдала мне деньги и буквально заставила купить духи. Кстати, помогло. Пришла в себя и начала эффективно работать.

Курпатов словно прочел мои мысли (психотерапевт, ничего не скажешь).

— Люди разоряются и пускают себе пулю в лоб. О чем они в этот момент думают? Они думают, что, потеряв деньги, они потеряли самих себя. Но кто они в этом случае такие, если вся их ценность заключается в одних только деньгах, которые, как известно, приходят и уходят, созданы для того, чтобы их тратить, и могут улетучиться в мгновение ока?

Вот, собственно, и разгадка. Я могу думать, что я—личность, но до тех пор пока деньги определяют мое эмоциональное состояние, этот тезис ничего не стоит. И только в тот момент, когда деньги перестают быть мерилем меня, я становлюсь самим собой. Но как тогда поворачивается ситуация с самими деньгами? Мультимиллионер Аристотель Онассис говаривал: «Не гонитесь за деньгами, а идите им навстречу». И эта рекомендация дорогого стоит. Однако же для того, чтобы куда-то идти, необходимо быть кем-то, а если без денег ты, как тебе кажется, никто, то и идти тебе — некуда и по большому счету незачем.

Короче говоря, нам уже давно пора понять, что деньги — это психологический фантом, некая фикция, с помощью которой мы пытаемся оправдать свою тревогу, с одной стороны, и задобрить ее же, с другой. Разумеется, это получается не всегда — слишком фиктивна эта опора. Но если же мы действительно хотим быть успешными и состоятельными, то начинать строительство собственного благополучия следует не с кровли, а с фундамента. А фундамент — это мы, и без денег. Деньги же к нам прилагаются. И до тех пор пока мы не поймем, что здесь первично, мы никогда не будем счастливы.

Какую проблему мы пытаемся решить с помощью денег? Это только кажется, что «все можно купить», но здесь всегда обнаруживается подмена. Вы можете купить красоту, но не любовь, ведь в этом случае будут любить вашу красоту, а не вас. Можно купить социальный статус, но уважение людей в этом случае будет относиться не на ваш счет, а на счет ваших денег. Наконец, можно купить «материальное благополучие», но что такое это «благополучие», если на душе неспокойно?

В «финансовом вопросе» мы постоянно путаем причину со следствием, впрочем, об этом узнаешь только после того, как вопрос о деньгах — с таким трудом и муками — решен тобой окончательно и бесповоротно. К счастью, не всякому удастся узнать солоноватый привкус этого разочарования. Так что хоть какой-то прок в психологической фикции под названием «деньги» все-таки есть.

Когда мы прощались, я еще была в меру мрачной: смеситель-то все равно надо покупать. До дома полчаса на метро (я тогда еще жила в спальном районе). Чтобы не думать снова о деньгах и не подсчитывать истерично накопившиеся долги, открываю одну из книжечек, которые подарил мне в этот день Курпатов. И натыкаюсь на историю про парня, которого лечил Андрей после ранения в Чечне. Все его товарищи погибли, а мальчишка потерял обе ноги. Он не понимал, как и зачем дальше жить, хотел покончить с собой. «Сколько шансов оставила им жизнь?»—спросил доктор своего пациента. «Ни одного». — «А сколько шансов она оставила тебе?» Андрей помог тому парню — нашел благотворительный фонд, который оплатил изготовление нормальных протезов, убедил его получить образование. Парень стал компьютерщиком — специалистом востребованным, к тому же нуждающимся больше в светлой голове, чем в сильных ногах.

Мне вдруг так стыдно стало! Не потому даже, что у кого-то настоящие беды, а я тут со своим смесителем! Просто чего я вдруг истерить-то вздумала — молодая, здоровая, образованная, не безработная? Я тогда только поняла, почему Курпатов на меня в кафе в какой-то момент разозлился: «Ты напиши в своей статье, что вот, мол, купила квартиру в центре города, ремонт

сделала, а на кран не хватает. Пожалейте, люди добрые». Я, кстати, в интервью для газеты так и не написала, почему на самом деле говорила с психотерапевтом про деньги. Хватило ума.

Этот диалог состоялся три года назад. Для меня в беседе ключевым стало слово «достаточно». И я очень благодарна моему другу Андрею Курпатову за то, что он в тот день поставил мне мозги на место. Конечно, у меня тогда осталось много вопросов про деньги — поэтому и появилась наша с доктором книга. И еще, если честно, мне очень хотелось поделиться с вами этим мудрым правилом — про «достаточно». Потому что, признаюсь, после того разговора в «Литературном кафе» я стала жить гораздо комфортнее. Нет, я не свела свои доходы и расходы к прожиточному минимуму. Я привыкла к определенному уровню качества, сервиса и комфорта и стараюсь зарабатывать достаточно, чтобы обеспечить себе эти возможности.

Но если несколько лет назад, покупая квартиру в историческом центре Петербурга, я искренне переживала, что мне не хватает средств на хоромы в элитном доме, то теперь, выбирая машину, совершенно спокойно приняла решение о покупке маленького немецкого автомобиля. И у меня ни на секунду не испортилось настроение от того, что мне не по карману представительское авто. Более того, когда один знакомый заметил, что на такую сумму «ничего приличного не купишь», мне и в голову не пришло почувствовать себя ущемленной, раз у меня так немного денег. А отправляясь в Тунис на талассотерапию, я комфортно чувствую себя в четырехзвездном отеле и не страдаю от того, что не могу позволить себе президентский номер в 2000 квадратных метров. У меня пространственный идиотизм: я там заблужусь.

Нет, я не против элитного дома, представительской машины и люкса — я просто не отравляю жизнь досадой на их отсутствие и не мешаю себе наслаждаться тем, что у меня есть. Когда я въехала в новую квартиру, раздала долги, рассчиталась со строителями, то поняла, что у меня категорически не хватает денег на мягкую мебель и телевизор с плазменным экраном. Комната выглядела бы немой упрёком и постоянно напоминала бы мне о моей финансовой несостоятельности, но... Я очень быстро сообразила, что у меня не пустая гостиная, а просторный танцевальный класс! И пригласила преподавателя бальных танцев (у нас даже случился легкий роман). Еще я занимаюсь здесь belly-dance и йогой. Согласитесь, не каждый даже очень обеспеченный человек может позволить себе собственный танцевальный зал.

Я знаю, что никогда не буду очень богатой. Просто потому, что деньги для меня — средство. Я не осуждаю людей, для которых деньги — цель. Это их выбор. Но в таком случае нужно быть готовыми вкладываться по максимуму, не жалея сил, здоровья, жертвуя удовольствиями. Я так не хочу. Для меня важно оставить время на то, что мне интересно кроме работы: танцы, книги, общение с друзьями.

Я не буду супербогатой еще и потому, что мне очень важно, чтобы моя работа отвечала трем требованиям: мне должно быть интересно, комфортно в общении с коллегами и не стыдно за то, что я делаю. Знаю: многие уверены, что совместить все эти факторы с нормальной оплатой за труд невозможно. И оправдывают тем самым свою трусость, непорядочность, лень и непрофессионализм. Да, наверное, если вы претендуете на участие в списке самых богатых людей планеты, вам придется поступиться какими-то принципами. Но мне ведь не надо так много денег, мне надо — достаточно.

Вместо заключения от доктора Курпатова

Портят ли людей деньги? По моим наблюдениям, этого не происходит, а если и случается, то при наличии, так сказать, наследственной отягощенности. Если человек сам по себе не слишком хорош, деньги не сделают его лучше — это очевидно, но заметнее он, разумеется, станет, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Скорее людей портят чужие деньги... В одних случаях это иждивенчество — в самом широком смысле этого слова, включая даже те случаи, когда люди свои деньги «получают», а не «зарабатывают» (в этом случае это тоже *чужие* деньги, потому что кто-то эти деньги для них заработал). В других случаях — зависть, не зависть — не знаю, как лучше назвать, в общем, некое особенное отношение к тем, кто более успешен, а как следствие — более состоятелен. В общем, дураков среди неудачников предостаточно.

Вот и об этом мне бы хотелось рассказать в заключение нашей с Шекией книги.

Бизнесменов, которые бы хотели, чтобы о них написал журнал «F...S» (не будем называть полностью, вытворим из всего этого секрет полишинеля), — океан и целое море в придачу. Это как своего рода — знак качества в мире бизнес-сообщества. Каково же было мое удивление, когда этот многоуважаемый журнал позвонил мне — доктору Курпатову — и попросил об интервью.

Я немало удивился — у меня? «F...S»? Зачем? Сначала я решил, что от меня просто ждут какой-нибудь психологический комментарий, как любят журналисты: «А какие есть особенные проблемы у богатых людей?» На что всегда хочется ответить: «Такие, что кому-то не терпится узнать, какие у них проблемы».

Но нет, говорить со мной хотели как с героем, а не как с «экспертом».

— А что может быть интересно «F...S» в связи с доктором Курпатовым? — недоумевал я.

— Но у вас же есть своя клиника... — прощепетала в трубку журналистка.

— Но это не бизнес, — ответил я.

— Ну вот об этом и расскажете, — уклончиво предложила дама и добавила: — Пригласите только своих инвесторов.

Что делать? Назначили встречу, встретились... и началось веселье.

Для начала эта дамочка набросилась на учредителя моей клиники Владимира Петровича Березовского, который бесплатно предоставил помещение для моих врачей, вложил деньги в ремонт и оборудование — столы, стулья, компьютеры. Вообще говоря, все это Владимир Петрович сделал, как говорят в таких случаях, — «из любви к искусству»: из благодарности, из интереса, из понимания важности проблемы и просто из хорошего, человеческого отношения к нам. За что мы — всем коллективом клиники — очень Владимиру Петровичу и его близким благодарны.

То, что предприятие не будет сверхдоходным, было понятно и тогда, и сейчас это очевидно — несколько врачей ведут психотерапевтический прием: нагрузка на специалиста не может быть большой, иначе качество страдает, а брать за консультации большие деньги нельзя, потому что иначе клиентов совсем не будет, поскольку не привычны у нас люди к тому, что за психотерапию надо платить. В общем, не бизнес, а благотворительность в широком смысле слова. Концы с концами сводятся-сходятся, и хорошо. Главное, все довольны — и врачи, и пациенты, и учредители, и я тоже очень доволен.

В общем, началась атака журналистки:

— Владимир Петрович, сколько вы вложили денег в проект «доктор Курпатов»?

А Владимир Петрович и не понимает, чего от него хотят.

— Мы познакомились с Андреем Владимировичем два года назад, — рассказывает Владимир Петрович. — Он нас тогда очень выручил, мы очень ему благодарны. И тогда же возникла эта идея — создать для его врачей комфортные условия работы, сделать клинику, в которую приятно приходить, чтобы в ней было уютно...

— Сколько вы вложили денег? — прерывает его рассказ журналистка.

— Ну сколько мы вложили денег?.. — повторяет Владимир Петрович, пытаясь припомнить,

сколько потратили на гипрок, краску и мебель. — Ну тысяч тридцать, наверное.

Тень ужаса пробегает по лицу журналистки — всего-то тридцать тысяч?!

— Но доходы-то, доходы! — восклицает она.

— Ну вот мы год как открылись, — задумчиво рассуждает Владимир Петрович. — И где-то должны будем, наверное, скоро вернуть вложенное. А там посмотрим...

Заметен тремор нижней губы представительницы журнала «F...S», сенсационный материал на глазах накрывается медным тазом — миллионы миллионов доктора Курпатова не найдены! Какие-то жалкие тридцать тысяч. Катастрофа!

— Хорошо, — пытается унять внутреннюю дрожь журналистка. — А сколько вы вложили в издание книг?

— Книг? — не понимает Владимир Петрович и даже теряется. — Так это же Андрей Владимирович... Его книги любят. Люди покупают. Издатель издает...

— А телепрограмма?! — чуть не вскрикивает наша собеседница. — Я просто пытаюсь понять, сколько всего денег было вложено в проект «доктор Курпатов»!

Мы с Владимиром Петровичем молчим. Он действительно озадачен, а я уже и не озадачен даже, я скорее поражен объему человеческой глупости.

— Вы смешная... — говорю я после паузы.

— Я не смешная! — взвизгивает горе-журналистка. Я предпочитаю оставить это без комментариев. Я просто рассказываю о том, что не было и нет никакого проекта «доктор Курпатов». Потому что понятие «проект» предполагает наличие некоего продюсера и некоего продукта. А у нас имеется просто доктор Курпатов, который делал сначала то, потом другое, потом третье. У него появлялись друзья и единомышленники, соратники и сотрудники. А вместе хорошие люди — это сила. Поэтому есть клиника, есть книги, есть телевизионная программа и даже программа развития психотерапии в стране. В общем, много чего есть, потому что понятно, зачем и как.

В общем, если ты умеешь делать что-то хорошо, то у тебя неизбежно появляются новые возможности, а за новыми возможностями открываются следующие.

При этом книги доктор сначала печатал на свои деньги, потому что издатели не верили, что их будут читать. Передачи снимал тоже отчасти за свои, потому что телевизионщики не верили, что его программы будут смотреть. И клиника — это тоже не бизнес в привычном понимании этого слова, а хорошая работа с самоокупаемостью. Работа, за которую ни мне, ни моим коллегам не стыдно. Мне вообще — не то что не стыдно, у меня чувство гордости за все, что было сделано за эти годы, за людей, которые, как показывает мой опыт, могут быть настоящими друзьями, талантливыми коллегами и самоотверженными тружениками.

— Вы проект, вы бренд! — твердила журналистка.

— Я человек, — отвечал я.

Так и прошла эта беседа. Журналистка, разумеется, была недовольна категорически. Денег, вложенных в проект «доктор Курпатов», ни серых, ни белых, ни серо-буро-малиновых, она так и не нашла, хотя очень старалась. Дальше она перелопатила все, что было можно и нельзя, звонила всем, кого только могла заподозрить в связях с доктором, выясняла и перевыясняла. Разумеется, никаких «вложенных» денег, никакого «сверхъестественного блага» (потом ей даже пришлось его додумывать) — ничего. Все, «как назло», не сговариваясь, рассказывали ей о том, какой доктор замечательный.

Самое забавное, что потом каждый, кому она звонила, мне перезванивал и радостно поздравлял с тем, что я-де оказался «в списке журнала " F...S"». После чего эти невольные участники событий делились со мной тем, что они обо мне рассказали журналу, «потому что страна должна знать своих героев».

Я выслушивал, благодарил, но, разумеется, никакого оптимизма по поводу предстоящей публикации в «солидном и авторитетном журнале» не испытывал. Почему? Потому что еще во время беседы узнал, что сама эта журналистка из психологов, радеет за гештальт-психологию и испытывает к доктору Курпатову что-то вроде профессиональной ненависти и классовой борьбы.

Эдакая Фанни Каплан с диктофоном наперевес. Я это называю: «профессиональная вредность в прямом смысле этого слова».

Ее американский коллега, о котором я уже рассказывал в этой книге, куда более солидный и авторитетный специалист (без всяких кавычек), хотя и понимал, что перед ним бихевиорист, а не гештальтист, обошелся со мной совсем иначе. Впрочем, это и понятно — профессиональная, психологическая и просто человеческая культура. А тут... Ну что скажешь? Смешная... Короче говоря, в случае с этим интервью я еще раз убедился в том, насколько важно все то, что я делаю, повышая в меру сил уровень этой самой психологической культуры.

Поскольку никакого компромата, к великому сожалению журналистки, на доктора Курпатова найдено не было, статья получилась, по меткому выражению моего шеф-редактора Юлии Бредун, «бездарная, даже хуже того — просто никакая». «Смысл такой, — резюмировала Юля, — мы считаем, что он плохой, но почему плохой, мы вам не скажем. Так что знайте!» Доктор Курпатов был назван «торговцем счастьем» (это название статьи), а для пущей пущности журналистка нарекла меня грядущей сектой, поставив в один ряд с теми, с кем я в общем-то всю мою сознательную жизнь борюсь, — с экстрасенсами чумаками, свияшами, левшиновыми и т. д.

Но что меня поразило больше всего — грубейшие ошибки в фактологии. Такого количества очевидных непрофессиональных ляпов на одну статью я не встречал даже в «Московском комсомольце» и газете «Жизнь». Журналистка переврала все факты — от названия учреждений, в которых я учился и работал, до просто смехотворных деталей по суммам, количеству отснятых программ и так далее (при том, что точная информация у нее была—это мне известно доподлинно). Я уже не говорю про акценты, ни один из которых не был поставлен правильно. И еще меня сделали миллионером. Лучше бы, чем писать, прямо бы чеком выслали, честное слово!

А теперь подведем под этой историей черту и провозгласим мораль. Почему доктор об этом пишет? У него как минимум три цели.

Во-первых, я считаю, что мы всеми силами должны противостоять злобности, пусть даже мелкой и жалкой, халтуре, «желтизне» и непрофессионализму. Возможно, авторитетный журнал задумается над тем, с какими журналистами он сотрудничает, и сделает соответствующие выводы. Мы не должны быть пассивными, вялыми, запуганными, мы не должны бояться говорить правду и отстаивать свое право на то, чтобы быть услышанными и понятыми правильно, а также священное право любого человека на его доброе и честное имя, если таковое имеется. Я считаю это очень важным.

Во-вторых, этот инцидент дает нам очень точное, хотя и нелестное представление о том, в каком состоянии, к великому сожалению, находится наша экономика и культура в целом. Если самый авторитетный экономический журнал в стране производит нечто подобное, то можно себе представить, что у нас вообще творится на экономическом фронте. А раз так, мы должны, просто обязаны бороться за улучшение состояния нашей экономики. Все вместе, потому что от этого зависит качество нашей с вами жизни. Богатая страна может позволить себе ненавидеть деньги и даже тех, кто их зарабатывает (как поступают антиглобалисты в развитых странах Запада), но мы не имеем на это права. Потому что, если мы не добьемся ощутимого прогресса в экономике своей страны, наши старики и дети, инвалиды и бюджетники, военные и даже работающие люди никогда не будут жить достойно. А это стыдно. Просто стыдно.

И наконец, в-третьих, маленькая хитрость по части того, как зарабатывать деньги. Что бы ни написал про доктора Курпатова журнал «F...S», как бы ни были расставлены в этом материале акценты, как бы ни был он преподнесен и как бы ни были перевраны в нем факты, теперь ничто не мешает моему издателю писать на плакатах и книгах доктора Курпатова, что он—этот самый доктор Курпатов — «самый успешный психотерапевт по версии журнала "Forbes"»... И книжки доктора Курпатова от этого будут продаваться только лучше. Таковы уж законы экономики. Поэтому спасибо, Фанни! Хотя бороться с профессиональной вредностью — не помешало бы. Жить станет и легче, и лучше.

Удачи!

Искренне Ваш, Андрей Курпатов