

Галина Стороженко
Стать коучем президента. Цели, к которым мы не боимся
идти

Вершина успеха (Феникс) –



Текст предоставлен правообладателем
«Стать коучем президента: цели, к которым мы не боимся идти / Галина Стороженко»:
Феникс; Ростов-на-Дону; 2019
ISBN 978-5-222-31175-2

Аннотация

Хотите успеть на всех фронтах: совмещать успешную карьеру и счастливую личную жизнь? Отвечая на вопросы автора этой книги, вы станете президентом своей жизни – человеком, который точно знает, чего он хочет, и гарантированно получает желаемое.

Автор книги Галина Стороженко – кандидат психологических наук и профессиональный сертифицированный коуч Международной федерации коучинга (PCC ICF).

Клиенты Галины, собственники бизнеса и первые лица компаний, живут и работают в России, Европе и США.

Галина Стороженко

Стать коучем президента: цели, к которым мы не боимся идти

© Стороженко Г., 2018

© Оформление: ООО «Феникс», 2018

© В оформлении книги использованы иллюстрации по лицензии Shutterstock.com

*Посвящается моему мужу – истинному президенту.
Самые важные слова благодарности и искренней признательности:*

- моим родителям – за смелость мечтать;*
- моим детям – за идеи и вдохновение;*
- моей сестре – за пример достижения невероятных целей;*
- моему брату – за безусловную поддержку;*
- моим партнерам по бизнесу Игорю Зотову и Елене Белугиной – за доверие и профессионализм;*
- моим клиентам – за изменения и результаты, которые меня вдохновляют;*
- моим близким – за поддержку всех моих начинаний;*
- моему главному человеку – за качество жизни.*

Введение

«Я хочу стать президентом!» – очень серьезно сказал мне один молодой человек лет 10 назад. Удивление, недоверие сменились вопросом о серьезности намерений и уважением к смелости мечтать, его амбициям.

С тех пор я стала профессиональным коучем и встретила много амбициозных людей на своем пути. Одни уезжали в другие страны и адаптировались к жизни там, построению своей карьеры или открытию нового бизнеса в новой стране. Другие оставались в России, мечтали отправить своих детей учиться в лучшие университеты мира. Разрывались в жизни на две страны и принимали решение, что же делать с управлением бизнесом в России. Третьи оставались преданными своей стране: несмотря на катаклизмы и кризисы, они продолжали идти к своим амбициозным целям развития бизнеса. Позже я встретила на своем профессиональном пути людей у власти. Честных и не очень, думающих об интересах других или только о своей выгоде.

Их всех объединял один вопрос: «Чего же я хочу на самом деле?» Они балансировали между истинными желаниями и путями обязательств, которые их связывали.

Но тот парень не давал мне покоя. Я часто вспоминала о нем. Своей фразой «Хочу стать президентом» он как будто переключил тумблер в моей голове. Значит, можно вот так мечтать и искренне верить. Значит, можно найти поддержку своим смелым мечтам, а не только критику и скепсис.

За это время я открыла и построила несколько бизнесов в сфере эффективного управления организациями, подбора и оценки персонала, обучения руководителей. Стала соучредителем международного института коучинга. Так случилось, что я сама стала президентом большой межрегиональной общественной организации в достаточно молодом возрасте. Это профессиональное объединение руководителей и специалистов в области управления персоналом – клуб HR-менеджеров нескольких городов Юга России. Я смогла на себе ощутить весь груз ответственности, научиться вовлекать профессионалов в формат общественной волонтерской работы. Вместе идти к цели развития профессии, ее репутации и высоких стандартов.

Главным инструментом развития личности и бизнеса для меня стал коучинг. Для меня коучинг – это помощь другим людям на пути к таким захватывающим дух целям. Вера в них, поддержка на этом пути, умение задавать правильные вопросы и помогать обрести смыслы и найти силы двигаться вперед.

Все эти годы я думала: а кто он, настоящий президент? Что нужно, чтобы стать истинным президентом? Сразу же попадаешь в ментальную ловушку и думаешь в первую очередь о главе государства. Оглянувшись, можно увидеть президентов общественных организаций или крупных корпораций. А присмотревшись более внимательно, я поняла, что президент – каждый из нас. Тот, кто не боится идти вперед к своим смелым амбициозным целям. Работает над улучшенной, более осознанной версией себя. И думает не только о себе и своей выгоде, но и о других.

В 2018 году я сняла с себя обязанности президента общественной организации, чтобы выделить больше времени на коучинг: помогать другим людям стать президентом своей жизни, своего масштабного бизнеса, общественной организации или даже страны.

Этот бизнес-роман основан на реальных событиях, историях из жизни руководителей. Они распутывали сети обстоятельств и обязательств и принимали непростые решения. Они падали и поднимались. Кто-то смог стать истинным президентом своей судьбы. А кто-то остался в плену своих иллюзий и страхов.

В этой книге около 80 % правдивых реальных историй. Мне пришлось изменить имена, города и страны, чтобы сохранить право на частную жизнь и тайну своих клиентов, прототипов героев романа. Лишь два героя, две сюжетные линии являются вымышленными. Надеюсь, вы их легко узнаете.

В завершении глав вы увидите заметки, ключевые вопросы коуча по каждой истории, по каждой теме. Пожалуйста, не пропускайте их. Дайте себе время подумать и найти честные ответы на эти вопросы. И кто знает: может быть, именно вы станете президентом своей жизни.

Глава 1

Стать коучем президента

– Я хочу стать коучем президента, – сказала я и замерла, захлебнувшись от своей наглости.

Девочки прекратили жевать свои экзотические блюда и одновременно посмотрели на меня. Ну, как «девочки»: нам всем за сорок, а Лариса и Александра в этом году разменяют полтинник. Нас четверо. Мы с Сашей живем в Ростове, а девчонки, Лариса и Маша, – в Англии и Швейцарии. Наши встречи – большая редкость, примерно раз в 3–6 месяцев, когда кто-то из девчонок приезжает в Россию.

– Галя, я тебя умоляю, только не коучем! Сколько раз я тебе говорила: не порти свою бизнес-репутацию этим словом. Посмотри, сколько развелось шарлатанов! Как блаженные, руками разводят, про всякую психологию и жизненный баланс рассказывают. Куда ни плюнь – там коуч. Найди себе какое-нибудь другое занятие или хотя бы приличное слово, которым можно это называть, – выдала Сашка свою безапелляционную тираду.

Я улыбалась. Александра всегда говорит, что думает, – резко и прямо в лицо. И это был ее не первый спич о коучах. Потом она, конечно, остывала, говорила, что только мне простительно все. Но в этот раз Саша разошлась не на шутку – она сыпала аргументами и антипримерами. Но слушать мне их совсем не хотелось.

Обычно я отключалась в моменты таких тирад и думала о том, как непросто Саше переживать банкротство компании. Она была несомненная, всеми признанная звезда в своей отрасли. Выступления на конференциях, запись жаждущих пообщаться, задать вопрос, перенять опыт. Кажется, она посетила все возможные семинары и обучения, внедрила все передовые технологии: от мотивации персонала – до автоматизированного контроля сервиса. И ничего не сработало.

Тем большее для Саши было падать с этой вершины всезнания. Компания медленно и верно катилась в яму банкротства, сворачивая филиалы, теряя активы. Второй год тяжбы с банком, попытки спасти свое имущество вымотали ее. «Кто виноват и что делать?» – эти два вопроса мучительно терзали ее.

Голос Маши вырвал меня из задумчивости. Видимо, она решила спасти меня от коуч-позора и попыталась перевести тему:

– Ладно коучем! А другое слово в этой фразе вас не смущает? – спросила Маша.

– Президент, что ли? – судя по тону, Сашу это совершенно не смущало. – А что тут должно смущать? Ему давно нужен коуч.

Мы расхохотались, как всегда громко. Слишком громко. Официант посмотрел на нас многозначительно. Он беспокоился о комфорте других гостей. За соседним столиком были явно деловые партнеры – они изучали документы за бизнес-ужином. Наш громкий смех, конечно, их отвлекал, но на лицах была скорее заинтересованность: «Что могут обсуждать эти великовозрастные дамы, чтобы смеяться, как девчонки, в который раз подряд?»

Нас уже с опаской пускали в хорошие рестораны, зная, что ведем мы себя неприлично: хохочем, отвлекаем гостей и нервируем степенных официантов. На столе с нами всегда ноутбук, мы подключаем по скайпу наших девчонок из других стран – Ларису или Машу.

Лариса, владелица агентства по подбору персонала, навещала пару раз в году. Она уехала жить в Лондон вслед за сыном. Стас был настолько талантлив, что поступил одновременно в несколько ведущих университетов. Конечно, он выбрал самый лучший. А мама выбрала жить в другой стране рядом с ним. Несколько лет скитаний по чужим квартирам и специализация в подборе IT-специалистов из России сделали свое дело. Она нашла крупного заказчика, а он нашел ее. Недавно они поженились, только увы: наши платья подружек невесты, подобранные и согласованные цвет в цвет, негодились – на свадьбу мы вырваться не смогли. Очень уж стремительным был этот роман. Сегодня Лариса была с нами дистанционно. Она, как обычно, «хороводила» нас по своему дому. Начиная ходить с ноутбуком в руках из гостиной на кухню, готовить себе кофе, да так, что у нас начинала кружиться голова от ее передвижений.

Маша жила в Швейцарии, но разрывалась между двух стран. Здесь остался бизнес и муж, а там дети, их обучение и будущее. На самом деле она совсем не Маша, а Мария Максимовна – председатель совета директоров. Генеральным директором бизнеса был ее муж – Марк Александрович. Кто из них главный рулевой в бизнесе – так и не понятно. Маша отвечала за стратегию и держала руку на пульсе дистанционного управления продажами и маркетингом, а Марк отвечал за производство и оперативное управление. Бизнес приносил хороший доход, они были несомненными лидерами в своей отрасли в России и СНГ. Им было давно за 40, взрослые сыновья – но они оставались для нас всех образцом стиля, красоты и здоровья! Удивительно только, как им удалось пронести свои отношения и любовь, не побоюсь этого

слова, через 25 лет брака и совместный бизнес. Видимо, частые разлуки и жизнь на две страны делали свое доброе дело. Марк отпускал свою Марусю ненадолго. Каждый час вместе с ней в России был у него на счету! Вот и сейчас его большой черный *Porsche Cayenne* уже стоял у окон ресторана и поджидал ее.

– Галя, ты знаешь, сколько стоит встреча с президентом? – спросила Маша, когда мы смогли уgomониться.

Маша знала эту кругленькую цифру. Не так давно они спасали свою компанию от рейдерского захвата, и на этой войне все средства были хороши. Слава богу, компанию отбили в Высшем арбитражном суде, и встреча не понадобилась. Но никто из нас не сомневался, что если бы припекло – они зашли бы и в этот кабинет, чего бы это ни стоило.

– Меня больше волнует, какую цену за коуч-сессию ему назвать? – ответила я, и все опять рассмеялись.

Только с ними я могла быть открытой, говорить то, что думаю, о чем мечтаю. Несмотря на то что мы были, как бы это сказать помягче, из разных социальных групп. В смысле денег и возможностей. За десять лет нашего пути отношения заказчик-исполнитель, тренер-ученик, коуч-клиент переросли в нечто большее, и мы уже были не просто коллегами по построению эффективного бизнеса. Мы действительно стали друзьями, то есть подругами. И неважно, кто сегодня на коне, а кто в яме. Кто в каком доме или квартире живет, кто где отдыхает и на какой машине ездит или ходит пешком. Их критика и их поддержка были очень важны для меня. Мы были зеркалом реального бизнеса у нас в регионе, со всеми его гранями: от отъезда собственников за границу, банкротства и продажи фирмы – до расцвета и вывода бизнеса на федеральный уровень.

– Галя, а зачем тебе это все? Ты же вроде третьего собиралась родить?

– Да я уже три года собираюсь... так, наверное, никогда и не соберусь, – честно ответила я.

– Тогда зачем тебе президент и быть его коучем? – серьезно спросила Маша, когда Саша вышла на улицу якобы «подышать воздухом».

Вообще-то никто из нас не страдал от этой вредной привычки. Саша и Лариса давно бросили курить, мы с Машей никогда и не начинали. Но Саше, видимо для полноты счастья, после пары бокалов это все-таки было необходимо. Мы стали замечать, что в последнее время все чаще... Может быть, банкротство и давление со всех сторон не прошли даром?

– Ты представляешь себе, какие решения он принимает? – продолжала Маша. – Там же сплошные скандалы, интриги, расследования. Как в «Карточном домике» – цинично и по трупам. Хочешь быть соучастником?

Мы все были поклонниками «Карточного домика» – политического сериала о конгрессмене в Америке и его супруге Клэр Андервуд, которая в итоге наверняка станет сама президентом. У нас по этому вопросу отдельное пари. Маша вообще была азартная и все время затевала какие-то споры.

– Зачем? – я призадумалась, включить ли отмазку или говорить серьезно. – Ну это же высший пилотаж для коуча руководителей, что может быть еще амбициознее? Я помогаю руководителям понимать, чего они хотят на самом деле, и достигать невероятных высот. Значит, сама должна пройти этот путь к целям, в которые мало кто верит.

Я взяла в руки бокал и посмотрела на танцующие пузырьки.

– Знаешь, на самом деле мне интересно, как принимаются такие решения. С кем он советуется? И советуется ли? Как выбирает из множества альтернатив? Как понимает, что вот оно – правильное решение? Каково это, принимать непопулярные решения и нести этот груз ответственности?

В конце концов, он такой же человек, как мы. Как ты и я, как они, – я посмотрела задумчиво на мужчин за соседним столиком.

Они как будто почувствовали, что говорят о них. Мы встретились взглядом на секунду с седовласым бизнесменом в дорогом темно-сером костюме и белой рубашке. Он был явно старше других, придерживал рукой папку с документами и как будто что-то обдумывал.

– Скажешь тоже: президент – «обычный человек», – Маша не унималась.

– Ну откуда мы знаем, может быть, вон тот седой мужчина с документами – президент корпорации и сейчас он принимает важное решение и не знает, какой шаг будет правильным.

– И ты думаешь, что он или другой президент будет советоваться с тобой перед принятием решения? Такие люди ни с кем не советуются.

– Маша, я тебя умоляю, только не надо тут про советы!

В конце концов, ты закончила у нас программу обучения управлению в стиле коучинг для собственников и знаешь, что коуч советов не дает. Или забираем у тебя диплом?

Она засмеялась.

– Да-да, я помню, никаких советов! Только вопросы и поддержка; фокус на клиента и коуч-позиция партнерства. Чистое как зеркало, пространство, которое помогает сконцентрироваться, оградиться от «шума» вариантов в голове и принять единственное правильное решение!

– Зачет! Машка, все-таки ты была и остаешься отличницей во всем!

– За это можно и выпить, – Маша подняла бокал и изогнула бровь идеальной формы.

– В конце концов, я сама президент общественной организации, собственник пусть и мааленькой, но целой группы компаний, – продолжала сыпать аргументами я, – периодически провожу себе самокоучинг, перетряхиваю свои цели. Так что можно сказать, что я уже коуч президента!

– Звучит как отмазка, – Маша как будто почувствовала, где границы моей самоуспокоенности про президентов корпораций и общественных объединений и того самого амбициозного, недостижимого и единственного президента.

– Наверное, – согласилась я. – Мы же пока не знаем, кто тот самый мой президент. Может быть, он сейчас у руля или будет следующим. Может быть, это мой муж или сын. А может быть, твой?

– Скажешь тоже, – улыбнулась Маша и посмотрела за окно. – Вон мой президент, уже полчаса ждет и забрасывает меня сообщениями.

Саша вернулась с мороза румяная, и легкая дымка заполонила наше пространство.

– А что это вы тут обсуждаете без меня? – ворвалась в диалог она. – Опять про президента?

– Нет! Про то, как губительна для женской кожи твоя вредная привычка, – сказала Маша. – Вот расскажу твоему Сергею, как ты тут балуешься!

– Только не Сереже! Он меня убьет. Буду шифроваться, как в юности.

Сергей заботился о Саше, как о балованном ребенке. Особенно сейчас: он переживал о Сашке и ее здоровье больше, чем о банкротстве бизнеса.

– Молодой человек, принесите мне что-нибудь убивающее запах, – поставила она в тупик официанта.

Он лихорадочно соображал, что же ей предложить.

– Может быть, пенное? Можно им руки протереть – забивает любой запах.

Саша округлила глаза, а мы рухнули от смеха.

– Угу, еще леща принесите ей! – пошутила я.

Я прямо увидела эту картину, как наша стилиста Сашка, которая носит минимум 3 кольца на руке, не может выйти из дома без сережек и бус (потому что иначе она считает себя голой), смело миксует бижутерию и бриллианты, приходит домой в этом флере из пенного и рыбы после девичника.

Официант понял, что сплеховал, и быстро сориентировался.

– Понял, извините. Может быть, мохито и свежую мяту отдельно для рук?

– Несите мяту без мохито и счет, – отрезала Саша. – Вот так вот, девочки: как станешь банкротом, так тебя сразу за человека не считают, так и норовят какую-нибудь селедку подсунуть.

Она пыталась шутить о своем незавидном положении. Мы улыбались, но на самом деле было уже не смешно.

Глава 2

Неслучайный попутчик

Утром мне нужно было лететь в Москву. Наш суперсовременный аэропорт «Платов», построенный аккуратно к чемпионату мира по футболу, блистал новизной и несуразностями. Эскалаторы работали через раз, техники никак не могли настроиться с «рукавами». Телетрапы то не отстегивались, то не пристегивались, рейсы задерживались, пассажиры нервничали.

В этой суматохе я еще и умудрилась припоздниться. Никак не могу рассчитать правильно время прибытия в новый аэропорт. За все мои мытарства с ожиданием такси меня ждала неожиданная удача. Овердрафт! Это когда билетов продано больше, чем мест в самолете. Тогда некоторых опоздавших, пересаживают в бизнес-класс без изменения стоимости билета!

По злополучному телетрапу я прошла в самолет к своему месту 4А у окна. Каково же было мое удивление, когда я увидела на соседнем кресле того самого седого мужчину из вчерашнего ресторана. Он был в том же темно-сером костюме, правда без документов в руке. Выглядел уставшим, как будто он плохо спал эту ночь.

– Доброе утро! Мое место у окна, – сказала я.

Он поднялся, чтобы меня пропустить, и, кажется, не узнал.

Стюардесса предложила напитки, шампанское. Но вчерашние пузырьки еще были свежи в памяти. Я отказалась и выбрала, как всегда, томатный сок. Удивительное дело, почему я его пью только в самолете? Говорят, он как-то особенно влияет на организм во время полета. В Москве меня ждала важная встреча с собственником швейного производства, и никакого намека на алкоголь не могло быть. Я вспомнила про вчерашний несостоявшийся Сашкин флер из пива и рыбы и невольно улыбнулась.

– А о чем вы вчера так смеялись с подругами? – неожиданно спросил мой попутчик, когда мы взлетали.

Значит, все-таки узнал.

Я была обескуражена и самим вопросом, и неожиданным разоблачением. Говорить с ним – впрочем, как и с любым другим попутчиком – мне не очень хотелось. Я вообще не люблю вмешательство в личное пространство.

То ли дело моя мама! Она может начать говорить с любым человеком на улице, быстро входит в доверие, задает любые вопросы. Она бы уже точно знала, где он работает, сколько получает и есть ли у него жена и дети. Ее попутчики по дороге в санаторий или на отдых становятся друзьями, с которыми она потом много лет созванивается, переписывается и планирует совместный отдых.

– О жизни! – пыталась обобщить я, искренне не понимая: действительно, а о чем мы вчера смеялись? – Мы, наверное, вам мешали, у вас были деловые переговоры? – я пыталась уйти от личных тем и поддерживать вежливую беседу.

– Ну что вы, наоборот. Вы хоть немного разрядили напряженную обстановку.

Я выдержала паузу. Это вообще моя главная коуч-компетенция. Молчать, когда клиент думает, не перебивать и не лезть с новыми вопросами. Порою такие паузы бывают мучительно долгими. Тут главное не сорваться первой в диалог, пока клиент не найдет свой ответ или новое видение ситуации.

К нам подошла стюардесса, присела на корточки, чтобы принять заказ. В экономклассе они так не делают, смотрят на тебя свысока и улыбаются. Он сделал заказ, а я опять отказалась от алкоголя.

– Знаете, я вчера продал свой бизнес. Точнее, у меня его отжали, – спокойно сказал он, помешивая лед в бокале.

Я посмотрела на него, и его взгляд, глубокий и отрешенный, поразил меня. Я видела этот взгляд у клиентов, которые приходили в ситуации потери бизнеса, семьи, себя. Конечно, я

забыла про подготовку к своим переговорам и... нырнула в эту бездну фокусного внимания только на одном человеке, его задаче, его проблеме.

– Так отжали или продали? – спросила я.

– Официально продал. Причем для всех вокруг очень даже неплохо. Сумма внушительная.

– Но она вас не радует, да?

– Да... Дело тут не в деньгах. Это было мое дело. Дело всей жизни. Мы с женой начинали с маленького магазина, потом еще один. Я и не заметил, как мы выросли и стали крупным ритейлом. А у нас в стране, если ты становишься слишком крупным, слишком заметным, слишком интересным, то твой бизнес становится интересным кому-то другому. Более влиятельному. Понимаете?

– Угу, понимаю. И что теперь? – мне не хотелось копаться в деталях и причинах, да он и не стал бы никогда о них рассказывать первому встречному. Я представляю, каков уровень решения таких вопросов. Судя по тому, что сделка состоялась за приличные деньги, это было хорошее решение вопроса. Многие просто собирают чемодан и улетают за два часа без права на возвращение.

Мне действительно было интересно, что в таких ситуациях происходит с собственником и его планами. Когда это – твоё детище. Твой смысл. И ты его продаешь, хоть и за хорошие деньги. Мой попутчик не был похож на инвестора, который жонглирует бизнесами: покупает, продает, сливает, банкротит. Главный девиз такого инвестора: «Ничего личного – только деньги!» Тут же явно было личное.

– Что теперь? – Он задумался, и повисла долгая пауза. – Что теперь... Хороший вопрос.

– Ну да, чего вы хотите сейчас?

– Хм, – он вдруг улыбнулся, – я хочу смеяться... так, как вы с подругами вчера. Я вдруг понял, что я давно так не смеялся от души.

Я тоже невольно улыбнулась.

– Ну, вы знаете, смеяться можно по-разному. «Хорошо смеется тот, кто смеется последним» – или хохотать с друзьями, или на концерте сатирика какого-нибудь.

– Юмора мне и в жизни хватает, только он все больше черный. А вот посмеяться последним я хотел бы.

– Так вы определитесь, чего вы хотите на самом деле: отомстить или посмеяться от души?

И вдруг он меня огорошил своим вопросом:

– А вы что, коуч?

Я аж вздрогнула! Впервые за мои 14 лет коуч-практики не я рассказываю новому клиенту на пальцах, что такое коучинг, а клиент узнает меня в профессии, не зная, кто я на самом деле.

«Какой „клиент“! Он мне вообще ни разу не клиент. Галя, очнись!» – пыталась вразумить себя я.

– Как вы это поняли? – искренне удивилась я.

– Значит, все-таки коуч! Угадал?!

Я утвердительно улыбнулась в ответ.

– Ну, во-первых, вы все время задаете вопросы. Никаких комментариев, рассуждений, историй. Причем ваши вопросы короткие и в самую точку. Вопросы про будущее и чего я хочу – это точно к коучам за целью. И вы слушаете как-то особенно внимательно. Это бывает очень редко.

– Раскусили! Ну, теперь я заинтригована. Откуда вы это знаете?

– У меня в компании есть штат внутренних коучей, – он продолжал говорить о компании, как будто она все еще его. – В первые годы работы я обязал всех моих руководителей проходить коучинг эффективности 1 раз в месяц. Лет через пять я отменил этот приказ, но они уже привыкли. И продолжали это делать по собственной инициативе.

– Фантастика! Неужели такое бывает? – я искренне недоумевала. – Скажу вам честно, я так устала отмывать коучинг от грязи, разьяснять, что это никакого отношения к инфобизнесу не имеет, что это не наставничество и не тренерство. Тем невероятнее ваша история!

Он одобрительно молчал, и было видно, как он доволен, как гордится.

– У меня у самого был коуч в самом начале пути. Конечно, не внутри компании. Я летал к нему в Москву. Именно на этих коуч-сессиях я принял решение строить федеральную сеть магазинов у дома в низком ценовом сегменте с низкой наценкой.

– А ваша фамилия случайно не Чернявский? – я вспомнила, что читала недавно в «Коммерсанте» про лидеров рынка ритейла.

– Раскусили! Вообще-то это не моя фамилия, а моей жены.

Этот человек явно мог удивлять... Командир сообщил, что мы заходим на посадку.

– А как вас зовут? – спросил он.

– Очень своевременный вопрос! – и мы рассмеялись оба.

– Вот видите, вы уже смеетесь, как и хотели, – подметила я.

– Можно, я возьму вашу визитку, вдруг пригодится, – попросил он.

– А что, ваш прежний коуч не выжил на этой войне? – опять пошутила я, протягивая визитку.

Шутку он явно оценил. Он улыбался, когда шасси коснулись посадочной полосы.

– А вы верите, что случайные встречи не случайны?

– Что вы знаете о коучинге?

– Есть ли у вас опыт коучинга и каковы его результаты?

– Как часто вы искренне смеетесь?

– Что вас радует?

Глава 3

Меж двух континентов: нанять управляющего или управлять самому?

Вечером, после всех перипетий дня, перелетов, переговоров мы договорились встретиться с Машей в Москве в ее новой квартире. Совсем недавно они с Марком купили уютное гнездышко в Москва-Сити, чтобы устраивать там свидания на полпути из дома в России домой в Женеву. Маша стала долетать к нам в Ростов все реже. Она оставалась на несколько дней в Москве, попутно решала дела в логистическом офисе компании и улетела обратно в Швейцарию к детям. Обычно в эти дни Марк прилетал к ней из Ростова, но сегодня он остался дома для решения неотложных вопросов.

Это был мой первый визит в Москва-Сити. Голова кружилась от небоскребов. Страшно было представить, что там, на 53-м этаже. Вот уж точно гнездышко! Интересно, птицы туда вообще долетают?

Когда я справилась с новомодными домофонами, кодами доступа и панорамными лифтами (к слову, поднималась я с закрытыми глазами), Маша встретила меня в холле треклятого 53-го этажа. Я решительно сообщила, что к окнам не подойду ни при каких обстоятельствах.

– Это и не понадобится, – улыбнулась Маша, – все равно окна витражные и вид откроется из любой точки квартиры.

– Тогда тебе придется меня реанимировать, – сказала я, заходя в квартиру.

Я оставила небольшой чемодан у входа и остановилась, зачарованная, в холле. Таким захватывающим был вид. Хорошо, что было уже темно и я могла видеть лишь иллюминацию из огней, уходящую вдаль.

– Я уже подготовилась, – сказала Маша, доставая из холодильника игристое и голубику. – Есть будешь? Правда в холодильнике ничего нет, наш рейс из Ростова задержали на час, я

только недавно добралась сюда. Можем заказать что-нибудь в ресторане, он тут рядом, на последнем этаже.

– Опять техники не могли разобраться с телетрапом? Нас утром задержали на 15 минут, – вспомнила я. – Есть не буду, поужинала с заказчиком. Неужели тут есть еще выше этажи?

– Ванная там, – показала Маша на элегантную стеклянную дверь справа. – Полотенца все новые, можешь выбрать любое.

– Спасибо, я приму душ в отеле, – крикнула я погромче, чтобы она услышала из-за потока воды. Я мыла руки и смотрела на свое отражение в старинном зеркале. «Может быть все-таки отрезать волосы?» – подумала я. Который раз я пыталась их отрастить, и этот переходный период «чуть ниже плеч» меня жутко бесил.

– Никаких отелей. Сегодня ночуешь у меня. Я тоже на одну ночь, завтра вместе поедem в аэропорт. У тебя во сколько самолет обратно?

– В 15.00 нужно быть уже в Шереметьево, – ответила я уже в гостиной.

На барной стойке стояли дизайнерские фужеры на длинной ножке, как капли, и Маша безуспешно пыталась открыть бутылку. В таких вопросах без Марка и официанта она была совсем беспомощна.

– Давай сюда, – я протянула руку за бутылкой и полотенцем и уже через минуту разливала искрящееся вино по фужерам.

– Где ты этому научилась? – недоумевала Маша.

– Я как-никак жила в студенчестве в общежитии, там и не такому научат.

– Вот и я об этом. Сеня сейчас так хочет в общежитие (у них это называется кампус), подальше от меня. Но я боюсь, что его там плохому научат.

– Открывать игристое – это хороший навык. Пригодится мальчику, – пыталась защитить я Арсения. Он был хорошим парнем.

– Если бы дело было только в этом... – задумалась на секунду Маша, но очень быстро вернулась в свое привычное активное состояние. – Мне в 17.00 нужно быть там же в Шереметьево, но у меня международный рейс, нужно приехать пораньше. Так что решено – едем вместе! – сказала Маша как отрезала, и я решила не сопротивляться. Тащиться через всю Москву в отель мне совсем не хотелось.

– С новосельем! Прекрасная квартира, – сказала я, оглядываясь, чтобы рассмотреть подробнее авангардные полотна на стенах, минималистический хайтек или лофт. Жаль, что я плохо разбираюсь в дизайнерских стилях, чтобы описать эту красоту.

– Спасибо! Это все Марк придумал, чтобы упростить пересадки в бесконечных наших перелетах и ожиданиях.

Иногда мне кажется, что большую часть жизни я провожу в аэропорту.

Маша очень органично смотрелась в этой квартире. Сегодня на ней было мягкое изумрудное платье длиной ниже колен, с приспущенными плечами. Классика в стиле Шанель. Оно еще больше подчеркивало ее стройность. Иногда мне казалось, что в Маше было идеально все, от длинных темных волос до кончиков пальцев. Обычно она была в элегантных туфлях на каблуках, какая бы ни была погода за окном. Наверное, у них там в Швейцариях все так ходят. Но в России это было удивительно... стильно. Я все время думала, как это ей удастся? А потом поняла, что все дело в Марке. Машина выезжала из подземного гаража под крышей дома и подъезжала аккуратно к ступенькам офиса или ресторана. Маша делала всего два порхающих шага и, как всегда, поражала всех своим стилем и великолепием. Хорошо хоть дома она была босиком.

После пары бокалов меня немного отпустило. Головокружение от высоты сменилось легким головокружением, которое бывает сразу после бокала игристого, но потом быстро проходит.

– Я сегодня весь день думала о тебе и твоём президенте. Вот ты неутомимая! Что тобою движет? Ты никогда не останавливаешься, тебе нужно выше и выше, – сказала задумчиво Маша.

– Кто бы говорил! Это вы с Марком забрались так, что выше только звезды, – пыталась перевести в шутку я.

– Я, кстати, ни капельки в тебе не сомневаюсь. Дерзай! Есть только один нюанс, – Маша призадумалась, как будто подбирала слова. – Тебе нужно сменить имидж.

О боже! Услышать это из уст почти идеальной Маши было то же самое, наверное, как услышать от Эвелины Хромченко «Снимите это немедленно!» – или кто там еще занимается шоу с переодеваниями?

– Я по поводу прически, – спешила исправить ситуацию Маша. – Я давно тебе говорю, что ты похожа на Клэр Андервуд – одно лицо! Нужно так же подстричься. В конце концов, у нее образ первой леди. Тебе как раз такой нужен.

– Маша, я тебя умоляю, ну где Клэр Андервуд, а где я? Ты еще вспомни эту актрису в Санта-Барбаре, когда она была Келли с длинными белыми волосами.

– Ну, длинные белые у тебя не получится, а вот сделать смелую короткую стрижку и да, рискнуть на блондинку – будет просто шик!

– Только не блондинка! – подстричься я и так порываюсь каждый день, но, конечно, не так коротко, а вернуться к привычному своему каре и его разновидностям.

– Давай пари! – Маша пустилась во все тяжкие. – Ты сделаешь такую прическу, как у Клэр, а я куплю тебе лабутены.

– Час от часу не легче! Какие лабутены? Это пошло! – возразила я.

– Лабутены – это очень стильно и сексуально. Между прочим, первые леди ходят в таких туфлях. Это все Шнур испортил своим клипом, – она призадумалась. – Ладно, не хочешь лабутены – давай тренч. Настоящий английский тренч Burberry.

Это был удар под дых. Я даже не мечтала о таком. Но нет! Мы на такие провокации не ведемся.

– Ладно, не хочешь блондинкой, давай брюнеткой, только потемнее, чем сейчас, но непременно коротко, как у Клэр, – не унималась Маша.

– Все, закрыли тему, Маша, я не готова, – взмолилась я.

– Ладно, но обещай, пожалуйста, подумать об этом! – попросила Маша.

– Обещаю, я подумаю.

Мало того, что я осознавала, что не идет никак отращивание волос, так тут еще Маша со своими провокациями... Понятное дело, я теперь только об этом и буду думать.

Легко сказать – смени имидж, сделай кардинальную стрижку! Это же нужно морально подготовиться. И физически – ну там лицо выровнять и высветлить, брови другого цвета сделать. Я уж не говорю, что гардероб под это нужно сменить. Так что еще и материально нужно быть готовым к революции, не меньше. Бррр! А у меня капитальный ремонт из стройварианта и переезд – некогда заниматься такими глупостями.

Маша налила еще по бокалу и произнесла тост:

– За новый образ! – она была невероятно настойчива.

– За нашу встречу в прекрасном новом месте! – пыталась перевести стрелки я.

Одной бутылки игристого нам показалось мало. Мы все-таки заказали еду на ночь глядя. Хорошо хоть никто из нас не страдал диетами и мы любили хорошо поесть в любое время дня и ночи. Спасибо природной конституции или спорту – мы могли себе это позволить.

– Как поживает ваш бизнес? Точнее, вы в нем? – завела я наш давний разговор с Машей, который начался еще пять лет назад, когда они с Марком обратились в нашу консалтинговую компанию с запросом подготовить команду топ-менеджеров к переезду собственников за рубеж. Тогда было принято решение, что переезжает только один из них. Точнее, одна. Вопрос, к которому мы возвращались несколько раз и откатывались обратно, был один: отдать или не отдавать бизнес в управление наемному исполнительному директору. Пару раз они решительно объявляли: все, ищем! Мы начинали мониторить рынок, подыскивать кандидатов, и... стоп-кран. Кандидаты не такие, достойных нет, а может, вырастить внутри, но кого? Время сейчас неподходящее – рубль упал, снижение покупательской способности,

выводим новую линейку. Мы не готовы сейчас так рисковать бизнесом. Мы не готовы – это вообще была ключевая фраза.

– Да все так же – стоим, как на распорке между двух стран. Поделили с Марком зоны контроля: я забрала продажи и маркетинг, а он производство и логистику. Я отвечаю за стратегию и работу стратегического комитета, он – за оперативное управление, – без энтузиазма рассказывала Маша. – Каждый раз кажется, что вот сейчас самое время отдать управление, но все время что-нибудь прилетает. То налоговая, то конкурент, то сеть своими штрафными санкциями норовит отжать. За всем нужен глаз да глаз.

– Маша, ну ты же знаешь, это бесконечно. Это и есть бизнес. Покой там только снится. Другое дело, что вы хотите от этого бизнеса? Он вами управляет или вы им?

– Да знаю я. Только не просто принять это решение оторваться окончательно. Для меня это означает быть готовым потерять его навсегда.

– А Марк тоже так думает?

– Мне кажется, что он думает только о том, как бы нам опять жить вместе, как в старые добрые времена. И где эта точка, когда можно остановиться и уйти с милой в рай в шалаше. Наши потребности же безграничны, попробуй остановись, когда ты почувствовал вкус победы.

– Маша, но это очень важный вопрос. Об этом нужно договариваться. Дать себе время на принятие решения, взвесить все за и против. Понять, что именно, в каком виде и когда вы хотите, – включила свою шарманку я.

– О, коуч проснулся! Значит, я тебя откачала от боязни высоты, – Маша улыбалась. – Ну а если серьезно, мы уже несколько раз пытались завести этот разговор и все время ругаемся, не можем прийти к консенсусу. Поможешь?

– Вот и настал мой час, – пафосно сказала я. – Только я не буду с тобой это обсуждать за рюмкой чая. Это нужно решать с Марком и в совершенно другой, деловой обстановке. Дайте знать, когда будете готовы.

– Хорошо, мне нужно с ним договориться об этом. Думаю, он будет рад. Ну, а ты-то как? – переключилась Маша.

– Я тоже все время куда-то бегу, пытаюсь успеть. Знаешь, мне иногда кажется, что я живу за себя и за того парня, – разоткровенничалась я, – точнее, за тех девушек.

Маша, как и все наши девчонки с бизнес-девичника, знала мою трагическую историю. За неделю до 18-летия я стала жертвой маньяка и чудом осталась жива. После меня он зверски убил двух молодых девушек, прежде чем его поймали и посадили. Наверное, я родилась под счастливой звездой. Я просто потеряла сознание от удушья, а он подумал, что это все. Помню этот первый хриплый вздох в темноте. Я пыталась заглушить его, чтобы он не услышал и не вернулся. Я до сих пор так жадно дышу, ненавижу, когда кто-то связывает или сдерживает мне руки, даже если это в шутку. Я стараюсь жить на полную катушку, без ограничений – в хорошем смысле этого слова. Я очень хорошо знаю, что есть только одно ограничение – смерть. И она непредсказуема. Остального точно бояться не нужно.

– Знаю... – тихо сказал Маша. И вдруг заявила: – А пойдем попоем в караоке?! Тут рядом, – у нее была потрясающая способность быстро переключаться, или она просто не хотела хандрить вместе со мной.

– Да я не пела уже лет двадцать, наверное! – опешила я.

Когда-то в детстве я закончила музыкальную школу по классу хора и фортепиано. А в училище на музыкальном отделении занималась вокалом и даже пела одновременно в казачьем хоре и вокально-инструментальном ансамбле. По вечерам мы с сестрой пропадали в музыкальной студии и выходили с ребятами на сцену Дворца культуры нашего небольшого областного городка на бэк-вокале. А потом как отрубил. Не хочу, не могу петь, и все тут! Я даже не помню, что стало причиной: то ли те печальные события, то ли я все-таки надорвала голос. Мой педагог по вокалу предупреждала, что нельзя одновременно петь открытым звуком в хоре и закрытым, куполообразным классическим вокалом. Выбрать я так и не

смогла. Я вообще ничего не хочу выбирать по принципу «или – или». Мне подавай и одно и другое. И так по жизни.

Конечно, мы заваялись с Машей в караоке. Был поздний вечер понедельника, и в зале почти никого не было, кроме нас. Парочка, которая миловалась за столиком в отдалении, конкуренцию нам составить не могла – у них явно были другие цели. Маша пела великолепно, у нее тоже было музыкальное образование, правда чистое фортепиано, без вокала. Но никаких зажимов голоса, показного кокетства. Она легко ориентировалась в репертуаре, отдавала разнарядки звукооператору. Пели мы упоительно на два голоса. «Аэропорты» – последнее, что я помню в этот день.

«Аэропорты и города-а-а-а
Он проплывал не зная,
Собирая в сердце лишь кусочки льда!»

– Как вы решаете вопрос делегирования в своей жизни? Это может быть уборка дома или уход за детьми, управление бизнесом или выполнение задачи вашим подчиненным.

– Легко ли вам передавать свое другим?

– Что помогает быть спокойным и уверенным в этой ситуации?

Глава 4

«Как коуч ты лучше, чем как мама»

Самолет опять задержали, и я добралась домой, когда мои «зайцы» уже собирались спать. Я попыталась тихонечко открыть дверь и просочиться, чтобы не потревожить их. Но не тут-то было.

– Мама приехала! – Остап неся по коридору ко мне на всех парах и сразу залез на руки. – Полежишь со мной немножечко?

– Конечно полежу, сейчас только разденусь, приму душ и приду к тебе.

Этот ответ его явно не удовлетворил. Он, конечно, хотел сейчас же. И кружился рядом со мной, не давая пройти.

Муж подошел, обнял меня, поцеловал в макушку с высоты своего роста и спросил, как я долетела. «Поздравляю тебя, мать! Наша дочь получила сегодня двойку в журнал», – тут же сообщил мне с порога он.

– А что, это в первый раз? Вроде бы были уже двойки, – уточнила я.

Вообще-то Аксиния была круглой отличницей в начальной школе. Но после недавнего переезда и перехода в новую гимназию с углубленным изучением иностранных языков она стала учиться хуже. Ну, как «хуже» – просто добавилось четверок, но иногда были и такие казусы.

– Те двойки были ненастоящие. Их писали в дневник, чтобы напугать родителей. А теперь поставили в журнал. Поздравляю тебя – наша дочь выросла! – почему-то очень радостно заключил муж.

Аксиния выглядывала из ванной и заговорщически улыбалась.

– Мама, иди сюда, я тебе все расскажу.

Мы любили с ней посекретничать в ванной, закрывшись от наших мужчин.

– Мама, он ко мне приставал, забрал телефон, пытался взломать пароль! – тараторила она. – Ну ты же знаешь, у меня такой пароль, что никто не может его подобрать. Я пыталась у него забрать обратно. Ну это все было на уроке. Нас поругали, вызвали к доске. Я растерялась и не смогла ответить. Поэтому «два». Но я не виновата. Это все он.

– Молодец, поздравляю! Что будешь с этим делать? – по привычке спросила я.

– С чем с этим? С двойкой, с учителем или с мальчиком? Мама, задавай конкретнее свои коучинговые вопросы, – съехидничала дочь.

– Почему сразу коучинговые?! Что, даже спросить нельзя? – возмутилась я. – Хорошо, не хочешь вопросы, давай я включу режим «мама». Что у тебя творится в комнате, почему все разбросано на столе?

– А-а-а, не получилось! Опять вопрос, – хихикала в ванной она, пока я мыла руки и умывалась.

– Так! А ну-ка быстренько в кровать. Тебе завтра рано вставать. Вечером проверю уборку в комнате и включу санкции, если опять будет бардак, – пыталась разозлиться я. Получалось с трудом, потому что я соскучилась и быть строгой не очень получалось.

– Мамочка, ну пожалуйста, ну еще минутку! – попросила Аксиния. Она так любила понежиться, «поплавать» в ванной. Ее светлые волосы длиной ниже пояса занимали все пространство в воде. – Двойка по обществознанию – это не серьезно. У меня вот по географии проблема.

Хитрюга, подумала я. Специально затягивает диалог, чтобы побыть в ванной подольше. А проблема по географии уже стала актуальной и для меня.

– А что там с географией? – поинтересовалась я.

– Тройка в четверти выходит, – Аксиния скривила лицо и посмотрела на меня исподлобья. – Она нас не спрашивает, каждый понедельник устраивает контрольные, и у меня по каждой контрольной 3.

Это была первая гипотетическая тройка в четверти в ее школьной жизни.

– Слушай, ну я еще понимаю, это было бы по математике или по русскому, а с географией-то что? Ты вообще читаешь эти параграфы?

– Ну, если честно, то на перемене, – призналась Аксиния.

«Хорошо хоть правду говорит, – подумала я. – Надо бы не сильно ругать, чтобы она и потом не скрывала».

– Послушай, ну если ты на перемене читаешь или вообще не читаешь и получаешь «три» – так это хороший результат. Хорошо хоть не «два».

– Да я уже попробовала дома готовиться. Все равно «три» по контрольной.

– Выходи из ванны, я тоже хочу принять душ, – я попыталась свернуть этот диалог. – Чем я могу тебе помочь? Хочешь, схожу к учительнице поговорю?

– Нет, только не это! Еще чего, будешь там разборки устраивать из-за моих оценок, – воспротивилась Аксиния, вылезая из ванны и вытираясь.

– Да не буду я разборки устраивать! Я просто попрошу посмотреть контрольные работы, чтобы понять логику и подготовиться. Когда там у тебя география по расписанию? – спросила я.

– В пятницу. Но ты лучше не ходи, – заключила Аксиния.

– В пятницу я и не могу, у меня тренинг. Сама справишься? – я с облегчением заняла место под душем.

– А что я буду ей говорить? «Не ставьте мне „три“»? – Аксиния явно была взволнована перспективой такого диалога.

– Нет. Она же не может тебе ставить «пять», если ты пишешь с ошибками на «три». Скажи, что ты хочешь исправить. Спроси, что для этого нужно. Можно ли взять домой контрольные, чтобы проанализировать и подготовиться. Ну как-то так, помягче. Прояви заинтересованность, что тебе не все равно. Думаю, она оценит этот шаг. И даже если будет «три» в этой четверти, в следующий раз можно подготовиться лучше и годовую оценку исправить.

– Это вариант. Я попробую, но все равно боюсь к ней идти. Возьму с собой Наташу, у нее тоже «три» выходит и она тоже недовольна, хочет исправить.

– Выходите, сколько можно там болтать! Мама, я тебя жду. Нужно полежать с сыном! – Остап уже тарабанил в дверь ванной.

Конечно, нужно «полежать с сыном», послушать его нескончаемый поток мыслей. А говорит он все время, если не спит или не жует. Даже тренер по горным лыжам во время последнего отпуска сообщил, что Остап перестает говорить и шутить, только когда засыпает

на подъемнике. А когда передавал сынка по смене другому тренеру, с улыбкой приговаривал:

- С Остапом тебе будет весело.
- А он что, Бендер? – почему-то все задавали этот вопрос, когда слышали его имя.
- Нет, фамилия у него другая, но характер такой же...

На этот раз наш Остап, который не Бендер, рассуждал о выборах. Видимо, под впечатлением от наглядной агитации выборов президента России, прямо в кровати он мне заявил:

- Мама, а я могу стать президентом? – вкрадчиво спросил он.
- Конечно сможешь, – убедительно ответила я. – Вот только подрастешь – и сможешь.
- И меня по телевизору покажут?
- Обязательно покажут.
- И на плакате напечатают?
- Ну это вообще не проблема. Деньги заплатишь – и тебя напечатают на любом плакате.
- А много денег нужно для этого?
- Очень много.

Он замолчал на секунду, видимо подсчитывая, сколько это – «много денег»?

- А каким президентом я буду?
- Я не знаю. А каким ты хочешь быть?
- Я хочу быть добрым, любить всех, особенно тебя, мамочка, и помогать другим.
- Это очень хорошо!

«Особенно любить мамочку», – подумала я и улыбнулась, а в слух сказала:

- Особенно помогать другим.

Заснул он как всегда неожиданно, на полуслове прервав свой монолог о том, каким же президентом он хочет стать.

Когда я добралась до своей кровати, муж уже почти спал. Ему рано вставать на пробежку, к 6 утра. «Вот он – истинный президент», – подумала я. А вслух сказала:

- Я соскучилась. Пойдем завтра на танго?
- Угу, – промычал сквозь сон он.
- Ты завтра долго собираешься работать?
- Часов до восьми.
- Тогда я запишусь на урок в девять.
- Хорошо, – пробормотал он, засыпая.

Это была иллюзия, что мы такая замечательная пара, еще и танго танцуем вдвоем после работы. Со стороны были видны только наши красивые показательные выступления. Только Александра, наш тренер по танго, знала, как мы ругаемся на уроках:

- Ты не туда пошел!
- Нет, это ты меня не слушалась. Где ты в близком объятии? Я тебя не чувствую.
- Это ты не туда повел, нужно было дать мне здесь паузу для украшений!
- Ты вообще меня не слушаешься! Это я тебя веду, а не ты меня!

– Блин, ты опять наступил мне на ногу! – шутка ли, здоровый амбал, почти 100 кг веса, на мои открытые пальчики. – Я 9 месяцев отращивала предыдущий ноготь!

Саша знала какой-то секрет нашего обучения. Она то становилась на мою защиту («Мы не поняли, куда вы нас повели»), то на его («Галя, не самовольничайте, мы все знаем, что вы чувствуете музыку, но ведет он»). Мы пытались несколько раз танцевать дома, но без Саши не получалось. Через 15 минут мы переругивались вдрызг и демонстративно снимали танго-обувь. Танец был фактически единственным поводом для наших ссор. По остальным вопросам мы как-то спокойно договаривались. Видимо, нам нужна была эта эмоциональная встряска, и мы нашли для этого чудесный танго-повод.

– Мама, как ты думаешь, а мы можем из папы сделать коуча? – сказала Аксиния за ранним завтраком.

- Зачем это? – удивилась я.

– Ну он все время требует, чтобы я убирала в комнате. Грозит, что уберет все вместо меня в большой мусорный мешок и выбросит.

– Так может, нужно просто навести порядок?

– Зачем? У меня полный порядок в комнате. Это мой управляемый хаос. Я знаю, что и где лежит.

К слову, управляемый хаос был полным беспорядком с картинами и художествами на полу. Стол был завален учебным хламом, какими-то обрезками ее творчества. Чтобы делать уроки, нужно было расчистить себе пространство, хотя бы для тетради.

– Тогда зачем тебе папа-коуч?

– Ну он не будет на меня давить, меня ругать. Может быть, он меня выслушает внимательно и поймет мою логику. Ну или я пойму, зачем мне все-таки убирать в комнате. Зачем? Если потом все равно будет бардак.

– Слушай, может, зря мы все-таки не били тебя ремнем в детстве? – рассуждала вслух я.

– О нет! – взмолилась Аксиния, когда почувствовала угрозу. – Как коуч ты все-таки лучше, чем как мама.

Заметки на полях:

– «Как все успеть современной женщине?»

– «Как вы выстраиваете приоритеты, что главнее в эту единицу времени?» Ведь человек всегда находит время на то, что действительно для него важно.

– «Как удерживать баланс отношений с близкими людьми?» Расслабиться и позволить себя вести в танце жизни. Потому что настанет твое время, твоя пауза, чтобы украсить и показать свою технику, свой профессионализм.

Глава 5

Миллиардный оборот, а денег нет

Этот звонок состоялся 10 лет назад и изменил мою профессиональную жизнь кардинально. Михаил позвонил с запросом на кадровый аудит и пригласил приехать для знакомства в его небольшой портовый город. Аудит кадровой документации, да и экспертный консалтинг явно не были моей сильной стороной, и я пригласила своего коллегу Игоря, руководителя другой консалтинговой компании, составить мне компанию. Тогда ничего не предвещало, что этот проект станет самым масштабным в нашей истории и приведет к слиянию консалтинговых компаний и партнерству.

Как оказалось, аудировать документацию было не нужно – ее в принципе не очень-то вели. Скорее нужно было ее восстановить с нуля. И свой главный запрос клиент озвучил прямо с порога:

– У меня миллиардный оборот, а денег нет. Я много лет не могу достроить свой дом. Что можете с этим сделать? – огорошил он нас своим запросом в первые 10 минут разговора, после общепринятых реверансов.

Михаил успел буквально в трех словах обрисовать ситуацию: несколько разнонаправленных бизнесов, близкие и далекие родственники у него на ответственных постах («свой же надежнее, чем чужой, а квалифицированных работников днем с огнем не сыщешь в нашем маленьком городке»), система контроля хромает.

«Хромает» – это мягко сказано. Она ампутирована или парализована в принципе. Понятное дело, что дом его достроить мы не могли. А вот разобраться с эффективностью – вполне.

Первые гипотезы – об ошибках в ценообразовании закупок и продаж, о воровстве в условиях отсутствия регулярного контроля – подтвердились полностью. Более того, они расцвели подробностями «кто как обгонял, как подрезал». Каждый ключевой сотрудник норовил сдать другого при интервью и рассказать свою версию происходящего. Как будто они долго ждали, кому можно это рассказать, – так устали жить в бессистемности. Оставалось только сопоставлять и проверять факты.

Вообще-то это не моя работа. Настоящий коуч не дает советов и не работает консультантом, иначе у него наступает раздвоение личности. Прежде всего для клиента: «Чего это ты только что советы давал, а теперь не даешь – все время у меня спрашиваешь?» Я долго пыталась балансировать, но потом сдалась. Ушла из консалтинга в коучинг.

О чем это я? О миллиарде... которого нет.

Так вот, консультант – это не моя профессия. Я советов не даю. Ну что я ему могу сказать нового? Контролируйте, батенька, своих родственников и ваш бизнес в целом? Посчитайте, что у вас там с маржинальностью, какова предельная цена закупок и ценовое дно себестоимости продаж, за которое никак нельзя заступать. Думаете, он это не знает? Прекрасно знает, но почему-то не выполняет. А еще посмотрите в зеркало, на что вы тратите деньги вместо строительства дома и насколько эти расходы на хобби вам по карману.

А отражение в зеркале было прекрасным! Красавец мужчина в самом расцвете сил, обаятельный лидер, за которым все хотят следовать. Стратег-мечтатель. Церкви строит. На гитаре играет, группу свою создал, с известными музыкантами дружит и привозит их на концерты ко Дню города этого небольшого портового городка (за свой счет, на минуточку!). Да что там российские рок-музыканты – он и с иностранными дружит и организует им гастроли по матушке России. А еще политическое устройство города – общественный совет: никак не могли обойтись без его вмешательства, точнее его финансирования. Какой уж тут дом! Не до того. И кто из близкого круга сможет сказать ему: «Остановись, оглянись! Ты что, не видишь, что они все тянут из тебя деньги, а твои кредитные лимиты уже исчерпаны?»

Игорь, мой партнер по бизнесу, – сказал. А еще сказал после аудита, что системы контроллинга нет, забирать надо полномочия по разворачиванию у бизнесов и создавать управляющую компанию. И стратегию целей выхода из кризиса, и структуру новую, и распределение функций (матрицу ответственности с новыми полномочиями), и систему мотивации, чтобы привязана она была к результату, а не к дырке от бублика между закупками и продажами. И обучать, конечно, руководителей: они даже совещания не могли проводить меньше чем за 2 часа. И контролировать, контролировать, контролировать.

Михаил сказал: «Я согласен. Раз вы такие умные, так берите и делайте то, что вы порекомендовали». После диагностики, когда мы вскрыли пять болевых пробоев его бизнеса, он нам поверил.

Это были прекрасные 6 месяцев работы, когда 2 недели в месяц мы жили в этом чудесном городке. Кем же я была тогда? Консультантом? Нет. Коммуникатором между экспертным консультантом и заказчиком? Да! Коучем – к сожалению, нет. Тогда, 10 лет назад, я наивно полагала, что красиво и правильно выстроенные системы, подобранные и обученные сотрудники, разработанные бизнес-процессы – работают.

И система управления была разработана и принята заказчиком как работающая. Только люди в этой системе не изменились, не трансформировались и все время тянули обратно, в старые добрые времена.

Мы до сих пор дружны, созваниваемся с Михаилом на дни рождения, я играю на подаренном им рояле, и он позитивно рекомендует нашу консалтинговую компанию. Как вы думаете, что стало с той системой управления? Она рассыпалась, пришла к первоначальному состоянию. Как вы думаете, что стало с бизнесом? Он был обанкрочен и продан за долги банком через несколько лет. И я до сих пор считаю этот проект самым лучшим в части построения системы управления и самым худшим с точки зрения результата для бизнеса. Главные изменения в сознании собственника так и не произошли. Тогда, 10 лет назад, мне не хватило коуч-компетенций. И я все время возвращаюсь к этому запросу. А что было бы, если бы он тогда сам осознал свои ошибки, удержал систему управления, не скатился бы в диалоги и интересы родственников? Кто знает... История не терпит сослагательных наклонений.

Возможно ли вообще создать эффективный бизнес с родственниками?

А сможешь ли ты быть одинаково требовательным к эффективности вне зависимости от родства?

Как быть, когда твои интересы, увлечения, желание быть хорошим для всех ставит под угрозу твой бизнес?

Как еще, кроме денег, получить это недостающее признание?

Что делать, если «поезд ушел» и ты «у разбитого корыта»?

Глава 6

Ни-че-го я не хо-чу!

Звонок Михаила вне праздников и дней рождений меня удивил.

– Галина, мне опять нужна ваша помощь как коуча, психолога. Это для моей дочери. Мы могли бы увидеться? Я могу быть завтра у вас в офисе.

Неожиданно. С Ксенией, его дочерью, мы не были знакомы. Когда мы работали с его компанией, он говорил, что она жила и училась в Лондоне.

Михаила при встрече я даже не узнала. Никакого бывшего лоска, костюмов, дорогих часов. Джинсы, свитер и шарф. Обычные атрибуты необычного человека. Но главное изменение было в его лице, в его взгляде. Раньше его глаза горели, он светился, а теперь он как будто сник, потух.

– Выглядите вы не очень, – откровенно сказала я. Мы еще тогда договорились за время работы с его проектом по построению системы управления говорить друг другу только правду и ничего кроме правды.

– Этот шарф мне не идет? – попытался пошутить он. И как будто на секунду вернулся тот пышущий энергией и юмором Михаил.

– Этот взгляд вам не идет. Вы как будто потеряны, – продолжила откровенничать я.

– Потерянный... – задумался Михаил. – Правильное слово. Я уже как-то привык и перестроился жить после потери бизнеса. Но вот дочь я не готов потерять.

– А что с Ксенией? Она здорова? – спросила я.

– Физически да. А вот психически, кажется, нет. Она ничего не хочет. Совсем ничего не хочет, понимаете? Она даже с кровати не встает. Помогите, вы же психолог.

В его глазах была как будто мольба, и мне даже показалось, что на секунду они стали прозрачными. Ну нет, конечно, такой мужчина, волевой лидер, не мог плакать. Это была крайняя степень отчаяния. Он был бессилен и ничего не мог сделать в этой ситуации.

– Я боюсь, что психолог тут не поможет. Судя по тому, что вы рассказываете, очень похоже на глубокую депрессию. Тут нужно специализированное и скорее всего медикаментозное лечение у психотерапевта или психиатра.

– И вы туда же! Моя дочь не пойдет в психушку! – он вскипел за секунду, подскочил со стула и стал быстро ходить по кабинету. – Что с ней там будут делать? Колоть уколы, чтобы она была как овощ? Я видел по телевизору!

– Михаил, я вас умоляю. Вы верите всему, что показывают по телевизору? – попыталась вразумить его я.

Но это было бесполезно, он продолжал нарезать круги по комнате мелкими шагами. Он не хотел ничего слышать. Нужно было дать ему выговориться.

– Я же все делал только для ее блага. Лучшие педагоги и репетиторы в школе, лучший университет в Лондоне. Я не понимаю, почему она ничего не хочет!

– Ну чего-то же она хотела в свой жизни?

– Да она вообще никогда ничего не хотела. Убирать в комнате – не хотела. Наняли гувернантку, уборщицу. Учиться хотела на какого-то рисовальщика. Ну что это за профессия! Должно же быть нормальное экономическое бизнес-образование. Она, видите ли, в Лондон не хотела ехать учиться! Да люди мечтают об этом, деньги собирают. Слава богу, у меня была такая возможность – заставил. Она и там не хотела ходить на занятия – закрывалась дома и сидела безвылазно. Она даже в Тауэре ни разу не была – видите ли, ей не интересно. Все время пропадала в этой галерее Tate. Домой она хочет, и все тут!

То есть они пропустили в этом давлении первые симптомы депрессии, и ситуация лишь усугублялась. Я попыталась вспомнить из университетского курса психологии стадии

депрессии. Получалось с трудом. Все-таки психотерапия – это не моя профессия, все это время я работаю в бизнесе. Черт, никогда не знаешь, когда пригодятся тебе эти знания, 20 лет прошло!

– Неделю не выходит из дома уже! Даже есть не хочет! Мать там с ней носит, как с годовалым ребенком, с ложечки ее кормит! – не унимался Михаил.

Сомнений быть не могло – это острая фаза депрессии. Помочь им может только врач. Но как убедить его в этом?

Он наконец остановился и сел в кресло. Молчал и смотрел в окно мимо меня. Я тоже молчала. Нужно было дать ему время остыть, осознать что-то важное за время этой паузы.

Потом перевел взгляд от окна на меня и тихо спросил:

– Галина, что мне делать? Может быть, вы поговорите с ней?

– Я – нет! У меня нет для этого квалификации и соответствующего опыта. У меня другая специализация, – теперь убедительно, эмоционально говорила я. Впору было вскочить и так же наворачивать круги, как Михаил минуту назад. – А у вас очень серьезный вопрос. Мы, коучи, даже не можем работать с запросом клиента – бросить вредные привычки. Потому что это глубокая работа с зависимостью.

А уж тем более соглашаться на работу с клиентом, у которого острая форма депрессии или еще что-то, я даже не могу предположить что. Это непрофессионально. И вообще-то опасно для вас. Это противоречит моей профессиональной этике. Я не буду.

Михаил явно был разочарован.

Повисла неловкая пауза. Я продолжила уже более спокойно:

– Знаете, десять лет назад я допустила эту ошибку. Когда мы отвечали на ваши вопросы, советовали, а вы вот так же сопротивлялись и не выполняли ничего из того, что мы предлагали. Это закончилось в итоге потерей вашего бизнеса. Я не буду ничего советовать по поводу вашей дочери. Не хочу, чтобы вы потеряли и ее.

Он с удивлением посмотрел на меня.

– А что тогда? Зачем я к вам пришел?

– Я могу помочь вам принять решение, что делать в этой ситуации. Что именно вам (не дочери, не жене) делать. Только вопросы теперь буду задавать я. Согласны?

– Согласен. Похоже, у меня нет других вариантов, – обреченно сказал он.

– Звучит так, как будто я вас заставляю и это нужно мне, а не вам, – пыталась пошутить я и разрядить обстановку.

– Нет, мне это очень нужно. Спасибо, Галина. Задавайте свои вопросы, – его взгляд стал цепким и внимательным.

– Цель какая? – я начала сразу в лоб, без предисловий «какая тема?», «какой главный вопрос?» как это бывает в начале коуч-сессий. И так уже погружений в тему было достаточно.

– Чтобы она была счастлива, – почти не задумываясь, ответил он.

– Мы не можем работать с этой целью. Это ее зона ответственности – хочет она быть счастливой или не хочет. Вы ее насильно счастливой не сделаете. Ваша цель какая?

– Ну как какая! Я хочу спокойно жить, зная, что у моего ребенка все хорошо.

– Спокойно жить – это как?

– Ну, чтобы мы не заставляли ее есть и выходить на улицу. Чтобы она сама этого хотела.

– По поводу Ксении я поняла, что вы хотите, чтобы она была активна, заинтересована в жизни. А вы лично чего хотите? Что для вас «спокойная жизнь»?

– Да я хочу не думать об этом каждую минуту, а спокойно заниматься своими делами. Чтобы жена не плакала. И Ксюша хоть что-то предпринимала.

– Когда?

– Что «когда»?

– Когда вы этого хотите? Цели же без срока не бывает.

– Да я прямо сейчас этого хочу!

- А реально когда можно достичь этого спокойствия? Вы работаете, жена не плачет, Ксения активна и проявляет интерес к жизни.
- Ну жена-то перестанет плакать, если у Ксении состояние улучшится. А как улучшить состояние Ксении, я уже не знаю. Мы и просили, и умоляли, и угрожали. Ответ один. «Ни-че-го я не хо-чу».
- То есть когда?
- Ну, начать что-то делать сегодня-завтра... Надеюсь, через недельку-другую уже будет лучше.
- Что-то делать... Вы описали, что уже делали, просили, умоляли. А что еще вы можете сделать, чтобы она захотела хоть что-нибудь?
- Повисла долгая пауза. Михаил как будто не мог решиться на что-то важное.
- ...Наверное, нужно обратиться к врачу, – с выдохом, как будто с облегчением, сказал он.
- Вы знаете, к какому врачу?
- Да, у меня даже визитка есть, мне рекомендовали. Но я даже представить не мог, что когда-нибудь позвоню по этому телефону. Это было невозможно.
- Михаил, скажите, а что лично у вас будет, если наступит это спокойствие?
- Лично мне... Да мне уже ничего не нужно, лишь бы у них все было хорошо.
- Лично у вас, – настаивала я.
- Я тогда смогу спокойно заняться своим новым проектом. Без головняка, слез жены и переживаний за дочь. Я, может быть, жить в конце концов начну своей жизнью! Так надоели эти все передраги с близкими.
- «Жить своей жизнью», – повторила я его слова. – А расскажите, какая это жизнь?
- Я петь буду, – неожиданно сказал он.
- В смысле? Как петь? – уточнила я. Я была ошарашена его ответом, но вида не подала. Уж чего-чего, а этого я не ожидала от владельца некогда крупного бизнеса.
- Да просто петь. Дома или с друзьями. В караоке могу. Да я вообще выступить могу, хоть даже и в ресторане. Для души, понимаете? Я уже сто лет не пел. А когда-то очень любил.
- Вот это да, вы меня поразили! Как здорово! Рояль вернуть? – я вспомнила о его подарке, который стоял и пылился в гостиной. Я редко к нему подходила.
- Нет, – рассмеялся он. – Дареное не дарят. Я под гитару.
- И что будете делать теперь? – попыталась вернуться к первоначальной теме я.
- Он стал серьезным, и опять повисла пауза.
- В магазин поеду. Куплю бумагу, карандаши, краски. Буду с ней рисовать.
- Честное слово! Я увидела в его глазах слезы! Это были слезы осознания и радости.
- И врачу позвоню, обязательно позвоню врачу, – как будто уговаривая, успокаивая себя, сказал он. А потом вдруг спросил: – Можно, теперь я задам вопрос?
- Я улыбнулась и кивнула.
- Скажите, Галина, это я был не прав, что заставлял ее делать то, чего она не хочет?
- Я не знаю, Михаил, – искренне сказала я.
- Я не готова была ставить диагнозы и сыпать обвинениями. Я действительно ничего не знала об их истории, их ситуации. Несколько фраз, брошенных сгоряча, было недостаточно.
- Значит, зачем-то нужно было пройти этот путь и мне, и ей, и жене, – он замолчал и потом быстро переключился на деловой лад, даже тон голоса изменился, он стал говорить быстрее. И глаза: у него опять заискрились глаза!
- Галина, спасибо большое. Этот разговор был очень важным для меня. Сколько я вам должен?
- Нисколько. Первая вводная коуч-сессия всегда бесплатная у меня.
- А это что, была коуч-сессия?

– Да, это была коуч-сессия по принятию решения и движению к вашей цели. Истинной цели. Если захотите продолжить этот путь – вы знаете, где меня найти. Тогда и договоримся о цене.

– Понял, спасибо.

– Я чем-то еще могу помочь вам? – задала я финальный поддерживающий вопрос.

– Да нет, я сам. Хотя... Можно, я вам позвоню, когда мы все устроим с врачом?

– Конечно, я буду рада! Звоните с хорошими новостями.

Он ушел. Совершенно другой человек ушел от меня.

Вот за это я так люблю коучинг и простые вопросы. Такие жизненные вопросы стоят на кону. Другие люди, точно знающие, чего они хотят, и их новые судьбы.

– А у вас есть амбициозная цель?

– Чего вы хотите на самом деле?

– Кто поддерживает вас на пути к этой цели?

P.S. Ксения вернулась к активной жизни. Перевелась для окончания обучения в России. На ее защите диплома были использованы отчет и наработки нашего крупного консалтингового проекта. Стоить ли говорить, что она защитилась на отлично и ее приводили в пример?

Как вы думаете, чем она занята сейчас? Конечно, рисует и подает большие надежды в школе креатива.

Глава 7

Коуч для президента

Есть ли в вашей жизни учитель, гуру, мастер, профессионал своего дела, истинный президент в своей профессии? У коучей всяя Руси такой есть. Ее зовут Ольга, она мастер и глава сертификационного комитета, уважаемый человек, который развивает и оценивает коучей по одиннадцати компетенциям, признанным во всем мире.

Справедливости ради нужно сказать, что должность главы сертификационного комитета сменяемая, и это здорово! Отличный, кстати говоря, способ борьбы с коррупцией. Ну а если реально – это способ вовлечь других участников профессионального сообщества, дать им возможность проявить себя.

Для меня Ольга была президентом – не меньше. Взрослая, умудренная опытом, прошедшая невероятный путь к вершинам мастерства в профессии.

И когда в 2015 году Ольга приехала к нам в город с мастер-классом, я, конечно, была там. Как возможно пропустить такой шанс? Мастер-класс был великолепным до того момента, пока Ольга открыто не поделилась своей потребностью. Она сама работает с коучем регулярно, и всем коучам рекомендует прорабатывать себя и свои цели с коллегами, и сейчас ее коуч по каким-то личным причинам работать с ней не может. Она ищет себе другого.

– Так что, коллеги, если кто-то готов стать моим коучем, скажите об этом, – искренне и открыто произнесла Ольга.

И я машинально подняла руку. Я вообще очень похожа на героя фильма «Операция Ы», где на любое предложение – «Кто на винзавод? Кто на мясокомбинат?» – алкоголик и тунеядец говорит: «Я!» Не в смысле алкоголизма и разгильдяйства, а в смысле инициативы и готовности откликнуться первой.

Подняла руку, оглянулась и увидела, что я одна такая смелая решила стать коучем профессионала. Автоматически рука поползла вниз. Но Ольга успела ее заметить и сразу же отреагировала.

– Галина, как здорово, что вы откликнулись! Подойдите, пожалуйста, ко мне на перерыве, мы договоримся об условиях и сроках.

Условия моей работы... Какие условия я могу выставить для профи? Хорошо хоть она на этом мастер-классе рассказывала про модель долгосрочных отношений с клиентом. «Как раз на ней и применим ее», – подумала я. Но идти на рожон уже совсем не хотелось. Я

представила, как она в каждом моем вопросе будет оценивать все эти 11 компетенций, и решила мягко отказаться.

В перерыве я подошла и сказала, что пока не имею даже первого уровня сертификации АСС, хотя практикую с 2010 года, специализируюсь на работе с собственниками и первыми лицами.

– Отлично, – сказала Ольга. – Мне подходит. Опыт у вас значительный. Сертификация пока нет – ну что ж. Наверняка будет, – сразу поверила она в меня.

Тогда отыскать сертифицированного коуча было очень трудно. На юге России в 2015 году их не было.

– Вот мои контакты, давайте найдем друг друга на следующей неделе и договоримся о сроках и условиях, – мягко и поддерживающе она завершила сделкой наш диалог, не оставив мне пути к отступлению.

Всю неделю я жила с мыслью, что она забудет, не позвонит, не напишет. Ну как вам объяснить эту ситуацию получше...

К примеру, у вас есть учитель в университете, профессор, умудренный опытом и все знающий. И вас, молодого специалиста, попросили прочитать лекцию для этого профессора. Каково вам?

Переварив все это, я решила сама сделать первый шаг. Ну а чего мне бояться, ну подумаешь, она меня оценит, я же не могу отступать. В конце концов, я проводила коучинг с руководителями и собственниками бизнеса. Ну что мне стоит провести коучинг именитому гуру коучинга?

И когда я сделала первый шаг, написала, напомнила, договорилась о условиях и сроках, меня ждало еще одно испытание. Международная федерация коучинга сообщила, что Ольга стала вторым в России коучем-мастером уровня МСС.

Ну, это как если бы ваш профессор получил еще и международное признание и право преподавать в лучшем университете мира. А вам все так же нужно провести ему персональную лекцию.

Это был удар под дых. Их тут всего два по России именитых суперпрофессиональных коуча, и я только что договорилась работать с одним из них в паре над ее персональными целями! Следующую неделю я провела в реанимирующих консультациях с коллегами, близкими. Они гордились мной (хотя ничего еще толком не произошло), гордились моей смелостью и пытались как могли успокоить:

– Ну подумаешь – Ольга! Ну подумаешь – мастер! Ну подумаешь – оценит! Ты, главное, держи коуч-позицию на равных.

Легко сказать: «Держи коуч-позицию», если ты постоянно находишься в зоне оценки. Это как на ассессмент-центре, когда на тебя смотрит несколько наблюдателей и постоянно пишет что-то в свой бланк оценки.

Но обратного пути нет. Русские не сдаются. Если сказал – значит, сделал.

На первый летний день была назначена наша первая коуч-сессия.

Ольга очень мудрая, она, конечно, все понимала и первая предложила перейти на «ты» в коуч-сессии, чтобы выровнять коуч-позицию. Потом мы много лет сохраняли этот паритет. На конференциях или на обучении (стоит ли говорить, что я пошла, конечно же, учиться проводить коучинг по компетенциям и международным стандартам?) я обращалась к ней уважительно на «вы», а как только мы переходили в формат тет-а-тет и коуч-сессий – возвращались к равной коуч-позиции на «ты».

На второй же сессии нас настиг конфликт интересов. Пока мы работали с ее личными целями развития, все было хорошо. Ну, как «хорошо»? Я, конечно, нервничала, замеряла уровень свой тревожности до начала сессии, во время и после. Но с Ольгой и правда было легко. Я честно призналась в первой контрактной сессии, что волнуюсь, опасаюсь оценки с ее стороны, но она сказала, что в первую очередь ее волнует коуч-сессия, ее цели, а оценивать она никого не собирается. Если такое возможно в принципе. Еще на психологическом факультете нас учили, что мы обречены своими знаниями на постоянную

оценку. Обычные люди оценивают своего собеседника по 1–2 параметрам. А психологи по 7–8 параметрам, причем не только собеседников, но и прохожих на улице, соседей по столику в ресторане. «Берегите себя, – говорили нам в университете, – научитесь отключать этот механизм оценочных суждений».

Стоит ли говорить, что Ольга, как я, была психологом и тоже кандидатом психологических наук. Могла ли тогда она отключать оценку? Я не знаю этого до сих пор.

Так вот о конфликте интересов я, конечно, предупредила сразу на вводной контрактной коуч-сессии. Мы обе были владелицами компаний, которые занимались обучением коучингу, только с разной специализацией. Главная целевая аудитория Ольги – это повышение квалификации коучей, узкопрофильные курсы и подготовка к сертификации. Наша специализация – это бизнес-коучинг, управление в стиле коучинг и корпоративная подготовка коучей. Но все равно мы так или иначе заходим на территорию друг друга. И если она будет обсуждать со мной какие-то идеи развития бизнеса, а я в это время буду говорить: «О! Я тоже об этом думала!» или, чего хуже, внедрять ее идеи, то это будет, мягко говоря, неправильно.

На второй сессии, как бы мы ни кружили вокруг личных целей, мы так или иначе подходили к бизнес-задачам. Она начинала говорить и останавливалась. К концу сессии нам обоим было очевидно, что так продолжать невозможно. Было решено приостановить контракт.

Смешанные чувства одолевали меня. От облегчения («Фух! Я устала быть в этом напряжении!») до недоумения («А что на самом деле было причиной приостановки работы? Может, на самом деле не конфликт интересов, а она все-таки определила, что я „так себе коуч“ и не захотела работать дальше?»)

Ольга, конечно, уверяла что коуч я очень хороший, помогла ей в прогрессе. И даже на предложение вернуть деньги, которые она внесла предоплатой за несколько занятий вперед, – отказалась в надежде, что мы продолжим позже.

Червячок сомнений по поводу моих коуч-компетенций у меня все-таки остался. Я не люблю жить с такими сомнениями. И уже через полтора года я была профессиональным сертифицированным коучем РСС. Команда менторов и супервизоров оценивала меня вдоль и поперек по 11 компетенциям. Да так, что в итоге аудиозапись моей экзаменационной сессии была отправлена как отчетная в штаб-квартиру Международной федерации коучинга в Европе. Напротив каждой компетенции стояла формулировка – проявлена на уровне РСС (профессионального сертифицированного коуча). Мне оставался один шаг до сертификации на уровень Мастера, как у Ольги. Но чтобы сделать его, нужны тысячи подтвержденных часов коуч-сессий и прежде всего время.

А сейчас самое время погордиться и... вернуться к Ольге как коуч. С одной стороны, предоплата жгла мой карман – не люблю быть должной, а с другой стороны, все это время я жила в очень приятном для себя статусе. Я в контракте с самой Ольгой, мастером МСС, просто у нас пауза по причине конфликта интересов. Нужно было «расставить все точки над и».

Я первой сделала шаг, напомнила Ольге о нашем контракте и предложила провести сессию. Как раз у нее был личный запрос на сессию. Волновалась ли я теперь? Конечно! Это как актер, который не перестает волноваться перед каждым выходом на сцену. А уж если перестал – то потерял что-то важное, ценное в профессии.

Сессия прошла глубоко, и теперь оценивала себя я, все компетенции были проявлены, я знала это. С Ольгой было легко и интересно работать с метафорами, она так образно, как художник, рисовала свои цели – в сравнении, с эпитетами, и нам оставалось только посмотреть на эти картины со стороны, найти противоречия и докрутить, дорисовать их сознанием.

Это был восторг! Истинное интеллектуальное удовольствие от работы! Расслабленное и спокойное. В конце нашего диалога, за пределами сессии, я поделилась с Ольгой новостью, что пишу книгу о том, как стать коучем президента. Ольга неожиданно очень спокойно и

серьезно сказала: «Галя, ты готовый коуч для президента». Значит, она все-таки оценивала! И теперь мне эта оценка нравилась!

А у вас есть гуру, мастер – ваш персональный ориентир в профессии?

Часто ли вы бываете в ситуации оценки? Вас это нервирует или, наоборот, дает стимул к развитию?

Легко ли вам удерживать позицию на равных с высокопоставленным собеседником?

Глава 8

Хочу хотеть, или непристойное предложение

Любите ли вы звонки с неопределенными номерами так, как люблю их я? Это всегда что-то новое и неизведанное. Если, конечно, это не очередной прорвавшийся звонок из банка или инвестиционной компании с «очень выгодным предложением». Этот неожиданный ранний звонок был явно с претензией на необычность:

– Галина, здравствуйте. Это Николай Чернявский, – раздался в трубке активный мужской голос.

«Чернявский, Чернявский... – крутилось у меня в голове. – Что-то знакомое, не могу вспомнить, где я слышала эту фамилию, когда мы познакомились?» В наследство от рекрутингового прошлого мне достался ворох контактов, резюме, узнаваемость на конференциях и то самое неловкое чувство, когда ты не узнаешь собеседника, а он явно тебя знает.

– Мы познакомились в самолете несколько недель назад и говорили о коучинге, – он как будто почувствовал замешательство с моей стороны и вовремя протянул мне соломинку узнавания.

– Да, Николай, я помню эту встречу, – заулыбалась облегченно я и, конечно, вспомнила про ритейл, продажу бизнеса и то, как он хотел искренне смеяться. – Рада вас слышать.

– Галина, мне нужна ваша помощь, – он начал с места в карьер без реверансов. – Вы сейчас в Москве? Я завтра улетаю в Швейцарию, и мне нужно до отъезда решить один важный вопрос, посоветоваться с кем-то.

– Нет, я не в Москве, планирую быть там завтра во второй половине дня, – мне так часто стали задавать вопрос, в Москве ли я, что я всерьез стала задумываться о переезде несколько лет назад. Как раз завтра я должна была быть в столице для выступления на конференции.

– Отлично! А во сколько вы прилетаете? Можно я вас встречу? – не унимался в своей настойчивости Николай.

Если бы это был видеозвонок, он бы увидел, как расширились мои глаза. Повисла небольшая неловкая пауза. Я пыталась представить себе причины такой настойчивости фактически незнакомого мне человека.

– Николай, вы же помните, я не даю советов, – я хотела расставить точки над «i» и заодно прояснить запрос.

– Именно это мне и нужно. Устал от постоянных советов. Сделай то, вложи сюда. Хочу сам определиться, поговорив с умным человеком.

– Это с собой или со мной? – уточнила, улыбнувшись, я.

– С обоими, – рассмеялся он. – Вот как вам удастся своими вопросами меня смешить?

– Я не специально, – попыталась оправдаться я.

– Понятное дело. Это ум у вас такой пыливый и с юмором.

– Значит, все-таки со мной поговорить, – продолжала я шуточное сравнение.

– С вами, – по голосу было слышно, как он, довольный, улыбается. – Во сколько вы прилетаете и в какой аэропорт? Я могу вас встретить с водителем и отвезти куда вам нужно, поговорим по дороге или пообедаем.

– В 14.00. Шереметьево.

– Отлично, я улетаю из этого же аэропорта в 19.00. Успеем.

Я так и не поняла, что именно успеем. Но перспектива встречи меня уже интриговала. Что же это за вопрос такой и почему он хотел обсудить его именно со мной, незнакомым ему человеком?

Рейс, конечно же, задержали. Ну почему я все время куда-то опаздываю или задерживаюсь? Видимо, слишком много задач. Нужно расставлять приоритеты.

Николая я увидела сразу в зоне выхода, он стоял чуть в стороне. Подошел, поздоровался и сразу без предложений протянул руку, чтобы взять мой багаж. Так, как будто он меня всегда встречает.

– Галина, боюсь, я не успею по пробкам вернуться в аэропорт. Мы можем пообедать здесь неподалеку, а потом мой водитель отвезет вас куда скажете, а я останусь здесь дожидаться своего рейса.

– У меня есть полтора часа, – попыталась очертить свои границы я.

– Успеем, – опять заключил он, и я опять не поняла, что именно мы должны успеть, мы торопились к выходу, где нас ждал его автомобиль. – Тут недалеко есть хороший ресторан.

По дороге он позвонил кому-то и заказал столик с формулировкой «как всегда». И действительно, через 15 минут мы уже входили в приличный ресторан. Столик у окна уже был сервирован приборами и закусками.

Николай выдерживал паузу. Или оттягивал основной разговор, или пытался меня накормить после перелета. Получалось не очень, он ерзал на месте, суетился, предлагая те или другие закуски. Есть мне совершенно не хотелось. Разговор ни о чем – о погоде, природе и перелете – не клеился.

– Говорите уже, что нам нужно успеть? – сделала первый шаг к открытости я. – Остался один час.

– Я все это время думаю над вашим вопросом – чего я хочу на самом деле. И не нахожу ответ. Порой мне кажется, что я вообще ничего не хочу.

– И это нужно успеть захотеть за один час? Смело! А что вы хотите от меня?

– Поговорите со мной об этом. Или, как там это у вас называется, коучинг проведите.

– Коуч-сессия это у нас называется. Но такие вопросы не решаются по мановению руки за один час.

– Я понимаю. Но мне нужна зацепка. Раскачайте меня.

– Какая зацепка?

– То, к чему я буду стремиться, хотеть на самом деле. Я же могу купить сейчас все или почти все. Но ничего не хочется.

Я хочу хотеть.

Я сделала вид, что не заметила двусмысленности последней фразы. Точнее, я осознанно ее не заметила. Было очевидно, что за ней нет никакого подтекста.

– А раскачать – это как?

– Ну, как раскачать... – он задумался. – Как в детстве на качелях. Тогда я боялся сделать полный круг «солнышко», понимаете?

Я понимала.

– Сейчас я готов, нужно просто меня раскачать.

– И как я могу это сделать? По каким критериям вы поймете, что я вас достаточно хорошо раскачала, и вот он – кульбит с переворотом, заветное «солнышко»?

– Это когда восторг, когда дух захватывает – ты смеешься и боишься одновременно и под ложечкой сосет, знаете, где-то глубоко в груди, и вот сейчас все станет с ног на голову – но ты не упадешь, сила инерции тебя вынесет на следующий уровень. Понимаете?

Я кивнула. Действительно я понимала его, ловила это состояние, на секунду у меня самой как будто что-то защемило глубоко в груди.

– И что вы там видите, на этой высоте?

Он закрыл руками глаза и замолчал. Пауза была долгой.

Я старалась даже не шевелиться. Я верила, что он увидит.

– Все перевернулось. Мальчишки играют в футбол вверх ногами. И на земле вместо ворот портфели лежат, – говорил он, не отрывая руки от глаз.

– Вам нравится эта картинка?

– Да, классные такие мальчишки, озорные, быстрые, – он явно улыбался.

– Хочется что-то изменить на этом уровне? – осторожно спросила я.

– Хочется травы, и форму мальчишкам, и тренера хорошего. – Он вдруг оторвал руки от глаз, посмотрел на меня, сменил тон, его взгляд стал более цепким. – Вы сказали, что-то изменить на этом уровне?

– Это вы сказали, что сила инерции вынесет на следующий уровень, – повторила я его слова.

Это еще одна важная компетенция коуча – запоминать ключевые слова клиента. Впрочем, он ведь мне пока не клиент. Тааак – я уже второй раз говорю себе эти слова, и второй раз это связано с одним и тем же человеком.

Надо разобраться, кто он мне: клиент или просто случайный попутчик.

– Они же предложили мне этот новый уровень в той сделке с бизнесом. А я отказался, сказал, что мне не надо, я не играю в их грязные игры... – и он выругался матом. Смачно так, как умеют это делать мужики в ответственный момент, когда перестают себя контролировать. – Простите, – он, видимо, очнулся и вспомнил, что я рядом.

– Да ладно, я уже почти привыкла. Обычно мужчины, первые лица, в самый ответственный момент осознаний именно так и ругаются, ну или другими словами.

– Я все понял, спасибо, Галина. Сделка отменяется. Точнее, я возьму ту часть, которую они предлагали, и сделаю другой уровень.

– Когда?

– Что – когда? – он опешил.

– Когда вы это сделаете?

И вдруг он захохотал. Громко так. Раскатисто. Даже официанты недоуменно обернулись.

– Ну вы даете, Галина! Меня давно так никто не дожмал по срокам обязательств. Обычно это делаю я.

– Ну так коучинга не бывает без сроков и конкретных действий.

– Хорошо, – он миролюбиво улыбался. – Я подпишу необходимые документы в Швейцарии, вернусь и до конца месяца решу этот вопрос.

– Я чем-то могу помочь вам на этом пути? – задала я классический итоговый вопрос.

– Вы поедете со мной в Швейцарию? – я даже не знаю, кто больше удивился этому вопросу: я или он сам.

– Нет, конечно, я имею в виду помочь на пути достижения вашей цели, того самого нового уровня, – попыталась объяснить я.

– А что? – зацепился за идею он. – Между прочим, это самое лучшее время, перелет и аэропорт, для того чтобы проводить такие коуч-сессии.

– Это будет вам дорого стоить, – пошутила я. Тогда я и предположить не могла, что эта шутка станет реальностью коуча для президента.

– Самое время договориться о цене. Сколько стоит ваш час и... день? – Николай взял договоренности о условиях в свои руки.

– Я не работаю днями. Это не эффективно. Клиент не может генерить инсайты 8 часов подряд. Иногда для этого достаточно 30 минут или обычного звонка. Ну, 2 часа максимум.

– Нет, звонки я не люблю. Только лично. У вас есть «Шенген»?

Видимо, у меня было такое удивленное лицо, как у жертвы харассмента, которая получила непристойное предложение. Мне почему-то все время кажется, что в ответственный момент я начинаю нравиться клиенту как женщина, а не как коуч. Наивная. Или это все моя завышенная самооценка.

– Не подумайте ничего такого. Я полечу с женой, – Николай как будто прочитал мое недоумение и опасения в глазах. – Мне просто нужно коуч-сопровождение в поездке. Я оплачу ваш перелет и проживание столько дней, сколько вы захотите там остаться.

– Нет! – резко отрезала я. – Я так не работаю. Это черт знает что, а не коуч-сессии.

– Я вас услышал, – миролюбиво попытался сгладить ситуацию он. – Просто подумайте об этом. Куда вас отвезти?

Машина бизнес-класса плавно и тихо скользила по третьему транспортному кольцу и как бы успокаивала меня. «Просто подумайте об этом... Как можно теперь об этом не думать?

А чего вообще я так взъерепенилась? – думала я по дороге в Москву. – Ну какая разница, где проводить коуч-сессию, в самолете или в кабинете, тем более что можно совместить с мини-отпуском, провести денек-другой в другом городе, переключиться, отдохнуть. Что же меня в этом смущает? Какое-то эскорт-сопровождение». Мы подъехали к гостинице, я закрыла дверь авто и переключилась, выбросив из головы эти мысли.

Забыть об этом получилось ровно на две недели, пока я случайно не прочитала статью в бесконечном информационном потоке социальных сетей: «Чернявский Николай Петрович назначен президентом Российского Футбольного союза».

Я даже присвистнула и села. Так вот что это за уровень! Вот это кульбит. Мужик сказал – мужик сделал. Точно в срок.

Что означает для вас новый уровень – такой, что захватывает дух?

Сколько шагов нужно сделать, чтобы достичь его? Как раскататься?

Что для вас непристойное предложение? Где ваши границы?

Глава 9

Есть ли жизнь после банкротства?

Лариска приезжает из Лондона выступить на конференции, значит, быть бизнес-девичнику. Жаль, что Маша уехала.

Собираемся опять на троих: Саша, Лариса и я. На этот раз в восточном ресторанчике. Лариса любит домашнюю грузинскую кухню.

Она щебечет, не переставая, пытается одновременно и рассказать свои новости, и узнать наши.

– Галя, ну какие у вас тут бизнес-новости? Ты же чаще общаешься с руководителями, – выпытывала она.

Саша перехватила инициативу:

– Лара, ну какие могут быть новости. Снижение покупательской способности, увеличение количества проверок, выкручиваемся, как можем. Все валят из страны или готовятся к переезду. Исход, – подвела пессимистическую черту Александра.

– Саша, да ладно тебе, не пугай Ларису, не все так печально, – я пыталась перевести тумблер на позитив. – Хотя, справедливости ради, большая доля правды в твоих словах есть. Каждый второй запрос собственников так или иначе связан с переездом из страны. Чего далеко ходить, вот вы с Машкой уже уехали, мы с Сашей остались: вот уже 50 на 50 статистика. Если такими же темпами будет продолжаться, даже не знаю, с кем мы тут жить будем. А оставшиеся 50 % смотрят если не за рубеж, то хотя бы в Москву.

– Да ладно вам! Не путайте туризм с эмиграцией. Это только кажется, что там хорошо, где нас нет. А денег где столько напасть, чтобы жить комфортно в Лондоне? Только в России!

– Лара, только не надо нам рассказывать, как плохо живется в Лондоне, – продолжала свою линию Саша.

– Да хорошо там живется. Вы-то когда приедете? Все собираетесь-собираетесь, никак не доберетесь.

– Галя скоро прилетит к тебе. У нее новый президент, зовет ее в коуч-полет, – Сашка, как всегда, все утрировала.

Я успела с ней поделиться вкратце своей неопределенностью. Быть или не быть. Лететь или не лететь. Хотя, справедливости ради, еще никто никуда лететь не предлагал.

– Какой президент? Какой еще коуч-полет? Я что-то важное пропустила? – защебетала Лариса.

– Саша, я тебя умоляю, ну чего ты передергиваешь. Никуда я еще не лечу.
 – Нет, вы расскажите мне, что там за коуч-президент? – не унималась Лариса.
 – Ну, я решила стать коучем президента, – призналась я.
 – Амбициозно, – Лариса приподняла бровь. – А какого именно президента?
 – Вот это хороший вопрос. Я сама себе его задаю в последнее время. Есть пять вариантов.
 – Ого, – присвистнула Сашка. – В прошлый раз был один, а теперь уже пять. Галя, вот это прогресс.

– Саша, да какой прогресс. Наоборот, я совсем запуталась.
 – Ну-ка, ну-ка, поподробнее, – пыталась все разузнать Лариса.
 – Ну, первый – действующий президент, второй – будущий, третий – президент корпорации, четвертый – мой муж, еще и сын хочет стать президентом.
 – Вот это набор! Вокруг одни президенты, – опять присвистнула Саша. – И муж с сыном туда же! Ладно, Остап – это он под впечатлением от выборов, наверное, пребывает.

А Максим что, реально хочет стать президентом?

– Еще как! Я проводила с ним персональное исследование, кто из 5 президентов тот самый мой. Он сказал: «Даже слышать не хочу про других. Я у тебя единственный президент». На том и порешили.

Девчонки расплылись в улыбке. Мы вообще с любовью и нежностью относились к нашим мужчинам. Разрушали все возможные шаблоны о том, что на девичник собираются, чтобы помыть кости своим мужикам, пожаловаться на свою горькую женскую долю и снова прийти к выводу, что все мужики сволочи. Единственное, на что мы могли посетовать, что мужики нас надолго не отпускали, начинали звонить, приезжать, забирать. Но пока в наших телефонах было затишье, и мы продолжали диалог.

– И что ты собираешь делать с оставшимися?

– Проводить коуч-сессии. Помогать им принимать важные жизненные решения, понимать свои истинные цели и достигать их.

– Ты что думаешь, президент не в курсе своих целей? – удивилась Лариса.

– Во-первых, я думаю, что он не в курсе, что есть я, такая замечательная. Во-вторых, я думаю, он не в курсе, что такое настоящий коучинг и как он ему необходим, – девчонки прыснули от смеха.

– Да уж, видела я ваш президентский коучинг высшего уровня, была в Лондоне на трехдневном семинаре этого... ну как его зовут, вашего самого великого коуча? – мы все поняли, переглянулись с Сашкой и улыбнулись. – Каждые 5 минут нужно было вскакивать и обниматься с соседями. Бред какой-то. По содержанию из трех дней на 3 часа максимум хватило бы. По эмоциям он всех, конечно, зарядил на суперсвершения.

– Обниматься с соседями – это тоже хорошо, – Саша вдруг стала более доброй и благосклонной.

– Да, но с соседями я могу просто обниматься, не за такие деньжищи. А причем тут коуч-полет?

– Представляешь, один президент (правда, футбольный)...

– Это шестой, что ли, в твоём списке? – уточнила Саша.

– ...предлагает ей летать с ним и проводить коуч-сессии.

– Может, шестой, а может, и первый. И ничего он еще мне не предлагал. Он мне вообще не клиент, а попутчик, случайно познакомились в самолете.

– Вот так все и бывает случайно. Так, а в чем проблема, почему бы не полететь? Реально так скучно во всех этих перелетах, – неожиданно заключила Лариса.

– Вот именно поэтому. Я не хочу быть развлечением в полете от скуки. Между прочим, коучинг – это ответственно. Это моя работа, я ей 10 лет училась, сертифицировалась, 1000 коуч-сессий проводила, чтобы потом развлекать кого-то в самолете за еду, билет и гостиницу?

– Еду в ресторане со звездой Мишлен, билет в бизнес-класс и гостиницу, например, пятизвездочную в Швейцарии, – не удержалась Сашка со своим острым язычком.

– Да хоть на Марсе, не надо обесценивать мою работу! – рассердилась я.

– Галя, ну не нервничай ты так, никто не обесценивает. Это ж все зависть наша белая. У тебя работа вообще самая лучшая. Бизнес небольшой, хлопот не приносит. Сидишь себе, нужные вопросы задаешь, и клиенты это ценят невероятно, такие деньжищи платят. Еще и по заграницам всяким зовут. Никаких тебе хлопот со складом, вложенными деньгами в товар, зарплатой сотни сотрудников, налогов, бесконечных проверяющих органов, банкротства в конце концов, – Саша вдруг погрузила нас в свою реальность.

– Скажешь тоже, деньжищи. Ты сама-то как? – мне стало как-то неловко перед Сашкой со своей «проблемой», которая выеденного яйца не стоит.

– Да никак. Офис уже забрали, переехали в старый. Склад выставлен на продажу. Банковские карты заблокированы.

За границу не пускают.

– Да уж... – выдохнула Лариса.

Повисла неловкая пауза.

– Да ладно вам, девчонки, не печальтесь так, я уже привыкла за это время бесконечных судебных тяжб и разборок с банком. Ко всему привыкаешь, даже к банкротству, – Саша пыталась вернуть позитив в наш разговор.

– Мы чем-то можем тебе помочь? – спросила я.

– Да, мне бы миллионов сто, и все было бы в ажуре. Ну а если серьезно, так надоело держать удар, рассказывать всем, что ты не верблюд. Хоронить одну часть бизнеса – оптовую, сокращать розницу и держать удар перед контрагентами, поставщиками, сотрудниками, улыбаться и делать вид, что все хорошо и эту часть нашего корабля мы как-тоотрежем от тонущей и на ней поплывем, не знаю куда. А может, и ее уже затопить к чертовой матери. И что-нибудь начать маленькое, хоть магазин канцтоваров у дома. Без груза этой ответственности за всех и вся.

– Саша, ну ты же не сможешь так. Умище-то не пропьешь. Все проходит – пройдет и это. Зачем-то же это нужно было пережить, – философски заключила Лариса.

– Знать бы действительно, зачем? Я так устала от этого бизнеса за 20 лет, – тихо сказала Саша.

– А я вот думаю, с точки зрения инженерной мысли это вообще возможно – плыть на корабле и отпиливать его половину?

Есть ли шанс второй половине плыть и не затонуть? – попыталась перевести тему я.

– С инженерной точки зрения точно нет шансов, – со знанием дела заявила Саша. – Это я тебе как дипломированный инженер железнодорожного транспорта говорю.

Мы затихли на секунду, а потом прыснули от смеха. Сашка рассмеялась первой, а мы за ней следом, понимая несуразность сравнения водного и железнодорожного транспорта. Этот смех был затяжным, как катарсис – освобождение от накопившегося негатива.

– Может быть, уже пора в шлюпку садиться и грести куда подальше. Хотя уже полтинник и силы не те, доплывем ли до берега? – размышляла Саша. – Кстати, по поводу возраста.

Я вот все думаю, может, дом престарелых открыть?

Нужно было видеть, как расширились наши с Лариской глаза.

– В смысле? – спросила Лара.

– Ну как детский сад, только для взрослых. Можно приходить утром, а вечером уходить. Спектакли там ставить к праздникам, вышивать крестиком или костюмы шить, фильмы вместе смотреть, танцевать, читать. Мы же все время заняты, а старики сидят скучают и только и ждут наших звонков. А если не дай Бог один остался, так совсем туго. Только и остается смотреть телевизор для промывания мозгов. У нас же нормальных домов престарелых так и нет. Сплошной хоспис.

А так, чтобы и прическу можно сделать, и маникюр, а не только медсестры и капельницы. Я бы сама туда ходила. И чтобы непременно интерактивный экран, и там все время море показывают, и оно волнуется, как настоящее, – Сашка замечталась. – Эх! Где взять на это денег и где там рентабельность? Кто будет платить за этих стариков?

– Как кто? Те самые, которые свалили за рубеж, а родители не захотели. Они любые деньги заплатят, чтобы родителям было хорошо. Только еще нужно сделать, чтобы можно было остаться ночевать или пожить на пятидневку, чтобы не ездить туда-сюда, – зацепилась за идею Лариса. – И обязательно премиальный уровень, тогда будет рентабельно. Мои родители точно будут ходить к тебе на утренники!

– Вот и шлюпка нашлась, точнее, берег показался на горизонте, – выдохнула с облегчением я.

– Сейчас только с кораблем разберемся, что делать, может, мы все-таки дотянем, причалим и реконструируем его как-то в дом престарелых, – было очевидно, что Саша боится даже думать об этом, а уж о том, чтобы идти к новой цели, пока не могло быть и речи.

После этого разговор перетек в мирное русло, и мы зашебетали о своем, о девичьем: вспомнили недавний приезд Маши. Но тяжелый вопрос, как справиться с последствиями банкротства, как будто повис в воздухе над нами. И у каждого была своя спасательная шлюпка.

– А у вас есть подушка безопасности на случай, если что-то пойдет не так? Настоящая бизнесовая, не на 3–6 месяцев расходов, чтобы прокормить семью, а хотя бы на 6–12 месяцев доходов, чтобы удержать и бизнес, и семью на плаву?

– Как остановить себя и перестать вкладывать все существующие ресурсы (и кредитные тоже) только в бизнес? Какова кредитная нагрузка вашего бизнеса?

– Как можно перестраховаться и диверсифицировать риски предпринимательства?

Глава 10

Почему я?

Он позвонил, не откладывая надолго, с более чем пристойным предложением.

– Галина, это Чернявский, – говорил уверенно и решительно без раздумий. – Я хочу предложить вам системный годовой контракт с Российским Футбольным союзом для работы со мной и командой тренеров. Через 3 недели я лечу с командой руководителей федераций на международный комитет в Будапешт. Я могу на вас рассчитывать?

Что-то было в этом вопросе магнетическое. Это не просто «составить мне компанию».

– А что вы ожидаете от меня, какого результата?

– У меня будет там несколько встреч с международными тренерами, с которыми я планирую сотрудничать. Выбирать и принимать решение нужно будет быстро. Я хочу, чтобы в перерывах между выступлениями и встречами у меня была возможность личного коучинга с вами по принятию взвешенного решения.

– То есть это запрос на коуч-сопровождение в переговорах?

– Не только. Я хотел бы в этой поездке договориться с вами детальнее о системном сотрудничестве с тренерским штабом нашей сборной.

– Интересный запрос. Только сначала – контрактная сессия с вами на 2 часа по поводу ваших ожиданий от годового проекта в целом и от первых сессий.

– Хорошо.

– Я предлагаю эту поездку рассматривать как установочную. По ее итогам я смогу проанализировать ситуацию и представить план работы на год.

– Подходит. Все организационные, финансовые и командировочные расходы с вами обсудит мой ассистент Степан. Он позвонит вам сегодня. Могу я передать ему ваш телефон?

– Да.

– Спасибо за готовность сотрудничать. До встречи в Москве.

«Хорошо, что у меня открытая шенгенская виза», – подумала я, положив трубку. Степан перезвонил через 15 минут, запросил мои документы, реквизиты, чтобы прислать договор о сотрудничестве. Условия договора были более чем привлекательны. Тройной тариф за час работы в других городах и странах, кроме Москвы, и приличные командировочные условия.

Ровно через 3 недели я опять была в бизнес-классе, который на этот раз был почти полностью заполнен статными спортивными мужчинами – руководителями федераций. Мое место оказалось рядом с Чернявским. Степан распределил места так, чтобы сзади нас не было никого из сотрудников Футбольного союза.

– Мы же можем провести контрактную сессию в самолете? Боюсь, что там у меня не будет столько времени.

– Можем, – мне сразу понравился такой деловой, а не развлекательный подход. – Расскажите для начала о вашей стратегии и целях Футбольного союза.

– Цель одна. Чтобы российская сборная играла на мировых чемпионатах. Выходила в *playoff* – ну, это одна восьмая, – пояснил он на всякий случай.

– Я знаю, – подтвердила я.

Вообще-то я готовилась к этой поездке. Перечитала уйму статей и посмотрела массу сайтов про Футбольный союз и устройство чемпионатов мира. Пришлось даже пить пиво со знатоками футбола и выслушивать их видение ситуации в российском футболе, выуживая по крупицам информацию о том, как все устроено в футбольном мире.

– Пока все радуются возрождению нашей сборной и игре в четверть финале в домашнем чемпионате, – продолжал Чернявский. – Я уже сейчас думаю о том, чтобы гарантировано попасть на следующий чемпионат мира в 2022 году. Я реалист – отдаю себе отчет, что это сложно, но цель такая есть.

– А почему это так невероятно сложно? – уточнила я.

– У нас фактически нет подрастающего, молодого поколения футболистов. Провал в системе подготовки. В лихие девяностые и начале нулевых всем было не до детского футбола. Государство прекратило финансирование школ и академий футбола, а спонсорских денег клубов хватало в лучшем случае на тренеров и взрослых игроков. Вот и черпаем результат, точнее его отсутствие, сегодня. Чтобы получать стабильный результат, нужно его готовить хотя бы лет за пятнадцать-двадцать.

– Я так понимаю, столько времени у вас нет. Нужно быстрее?

– Да, нужно за 4 года пробиться в чемпионат 2022 года и выходить там в одну восьмую и дальше.

– Это программа-максимум или минимум?

– Максимум – это играть в финале, конечно.

– А если что-то пойдет не так? Какой для вас допустимый вариант?

– Допустимый... – Чернявский задумался на мгновение. – Однозначное и безоговорочное участие во всех чемпионатах мира, Европы.

– Ваша команда верит в эти цели?

– Игроки, конечно, верят. Многие мечтают пробиться в сборную. Платят им тут не столько, сколько они могут получать в своих клубах. Это скорее патриотическая игра за страну. Ну и несомненный плюс к персональному бренду и стоимости на рынке.

– А на чем основывается ваша вера в успех?

– Это сложно объяснить. Сложно найти рациональные аргументы после стольких лет падений и единственного взлета. Я вижу триединство системы – техника, тактика, психология. Основной фокус всегда был на технику и тактику игры. А я хочу усилить и психологическую часть тоже.

– А чего вы ждете от меня как от коуча в результате?

– Найдите с ними эти ключи мотивации достижений. Уберите у них скепсис.

– Давайте по-честному. Есть риск, что не все будут готовы к изменениям. Я не волшебник, специализирующийся на антискепсисе. Что будете делать, если убрать сопротивление будет невозможным?

– Убирать таких будем. Совсем.

– Понятно. Но это еще не все. Работать нужно не только с руководителями федераций, но и с тренерами, самими ребятами. Для этого нужно подобрать, подготовить команду коучей, скорее всего с психологическим опытом.

– Таких фактически нет в спорте. В футболе точно нет. Есть штатные психологи, но это не то. Ребята сами не хотят к ним ходить. А уж тренеры тем более считают, что это ниже их достоинства. Согласен, нужно создавать такую команду. Подумайте и просчитайте, пожалуйста, сколько таких коучей нужно. Время на их подготовку. И регламент, методика их работы, периодичность встреч.

– И еще одно условие. Жесткая конфиденциальность. Я не буду вам рассказывать содержание коуч-сессий. Вы увидите прогресс и результат в отчете, который напишут сами тренеры по итогам коуч-сессий.

– А как же я тогда узнаю, что он закоренелый скептик, не готов к изменениям?

– Поверьте, вы это увидите сами в отчете. Поймите, если хотя бы раз произойдет утечка информации с моей стороны, я больше никогда не смогу работать в этой команде. Они не смогут мне доверять и раскрываться. А без этого никакой коучинг невозможен.

– Хорошо, я представлю вас на первом сборе по прилету команде тренеров и сам скажу об этих правилах.

– И еще по поводу веры. Мало верить самому. Нужно, чтобы еще была поддержка извне. Если с тренерами и руководителями федераций мы как раз и будем работать в этом направлении, то что делать с внешним кругом – с общественностью, с болельщиками?

– Да, тут раздвоение. С одной стороны, у каждой команды есть фанаты, но и они не гнушаются поливать грязью, если что не так. А уж если говорить о сборной, то там вообще все нестабильно. Мы помним этот затяжной период тотальных неудач, обвинения, шуточек, анекдотов. Потом невероятный подъем и всеобщая поддержка на домашнем чемпионате. Нужно сделать такую поддержку и веру в наш футбол системой.

– Да уж, тут одними «усами надежды» не обойтись. Ну есть же специалисты по управлению сознанием толпы, интернет-маркетологи. Создали же как-то национальный подъем на Сочинской зимней олимпиаде, и еще неизвестно, что там было первично – результаты или поддержка.

– Это всегда взаимосвязано. Но если мы федерацией можем работать над спортивными результатами, то другие профессионалы должны работать над поддержкой болельщиков.

Я подумаю, кому это можно поручить.

Потом он долго рассказывал мне о ситуации в Футбольном Союзе России, о позиции на мировой арене, о подводных камнях и планах. О том, как бразильские тренеры готовят будущих профессиональных футболистов и специальную бразильскую технику игры: на тренировках дети очень много играют в футбол на песке босиком. О том, что, конечно, компетенций российских тренеров недостаточно, чтобы выводить команду на мировой уровень. Мы безнадежно отстали от мирового футбола. Именно поэтому он ехал знакомиться и выбирать международных тренеров, чтобы они... О чем вы сразу подумали? Приехали тренировать нашу сборную за сумасшедшие деньги? Не тут-то было. Он собирал мировую практику футбольного тренерства по крупицам, по мастер-классам и так системно планировал повышать квалификацию нашей команды тренеров.

Сетовал, что много проблем у нас в детском футболе. Что тренеры зачастую не дают раскрыться талантам ребят, требуя от них результат даже на детских футбольных соревнованиях. А именно здесь, в этом возрасте, когда они еще не могут просчитывать тактику игры, нужно дать им возможность импровизировать, раскрыться, почувствовать свои силы и возможности, а не напрягаться для победы любой ценой. Да и сама система детских и юношеских чемпионатов еще не до конца стала на ноги, как это было в советские годы.

Советским годам был посвящен отдельный опус. Что можно требовать от российских футболистов, если самый высокий футбольный результат на чемпионатах мира в истории советского футбола был в 1961 году? Четвертое место. И то только благодаря слаженной работе вместе с нашими братьями из Украины и Грузии в сборной команде. А теперь этого нет. Каждый за себя.

Чернявский много говорил, что этот спорт у нас для избранных, состоятельных семей, которые могут позволить за это платить, экипировать своего ребенка и сопровождать его на российские и международные юношеские соревнования.

А как же голодные, но быстрые дети из бедных семей? У них фактически нет шанса быть замеченными. Открытых футбольных полей в городах России очень мало. То ли дело в Латинской Америке! Там каждый бедный квартал фактически опоясан бесплатными волейбольными и баскетбольными площадками, футбольными полями. Чтобы снизить преступность в первую очередь и привлечь беспризорников к спорту. Я слушала его с нескрываемым интересом. Фактически я впервые соприкоснулась с футболом не только как болельщик, следящий за игрой по телевизору, а по-настоящему, изнутри.

В какой-то момент я поняла, что так устала от двойных перелетов за сутки, большого потока информации, что попросила паузы в коммуникациях и плед, чтобы хоть немного поспать. Моему сознанию нужно было переварить всю эту информацию, разложить по полочкам. Сон для этого идеально подходит. У меня даже было свое правило, подкрепленное мудростью веков: «В любой непонятной ситуации – ложись спать».

Я провалилась в теплую негу темноты под монотонный гул двигателей самолета. Но не тут-то было. Кажется, прошла всего секунда, я только успела закрыть глаза, и ужасающая черная картина всплыла передо мной. Я помню ее как наяву, как сейчас. Сердце начинает бешено колотиться, руки связаны сзади, во рту кляп. Он сзади, набрасывает веревку на шею и начинает сдавливать ее. Я в ужасе и недоумении: «Это-то зачем? Ну украл. Ну сделал свое дело. Неужели будет убивать?» Я до конца не верю в происходящее, пытаюсь выпутать руки, чтобы схватиться за веревку. Тщетно. Они крепко связаны.

В какой-то момент, уже без воздуха, я падаю со всей силы на бетонный пол. И он оказывается сверху. Ставит ногу на грудь и затягивает веревку туже. Я слышу только свой хрип. И только одна мысль пульсирует в голове: «Почему я? Мне же только исполнится 18! Я так не хочу умирать!» И темнота...

Я очнулась в агонии и никак не могла выпутаться из пледа. Так вот, оказывается, в чем дело! Это все плед. Я панически не переношу, когда что-то сдерживает мне руки. Тяжело и прерывисто дышу, слезы катятся по щекам.

– Что с вами? – у Чернявского испуганное лицо, он кричит стюардессе: – Принесите воды!

– Просто страшный сон приснился, все нормально, – я пытаюсь успокоить его и себя. Знал бы он, что страшный сон – это реальность. Реальные события моей жизни, которые иногда преследуют меня во снах. Причем я заметила, что это происходит в переломные моменты или когда мне нужно принять какое-то важное решение. Быть или не быть, согласиться или отказать. Обычно после этого я делаю шаг вперед и перехожу на новый уровень.

Стюардесса принесла стакан воды, спросила, все ли в порядке, нужна ли еще какая-то помощь.

– Все в порядке, – уже спокойно сказала я.

– Точно? – не унимался Чернявский. – У вас было такое лицо ужасное.

– Спасибо за комплимент, – я попыталась разрядить ситуацию.

Но он не воспринимал шутки.

– Я думал, коучам не снятся страшные сны, – сказал он серьезно.

– Не поверите, коучи тоже люди. Любимая фраза моей мамы: «Галя, ты же психолог!» Я ненавижу ее. В смысле, эту фразу, а не маму. Как будто у психологов и коучей должна быть какая-то особенная, идеальная жизнь.

– Ну да, есть такой стереотип. И я грешен, порою так думаю.

– Николай Петрович, а можно я задам вам личный вопрос? В смысле о себе, а не о вас.

– Конечно, – он немного насторожился, хотя и так был весь взъерошенный моим пробуждением.

– Скажите, почему я? Проект большой, комплексный, более чем амбициозный. Вы же меня фактически не знаете.

Он задумался на какое-то время.

– Потому что вы настоящая. Я не знаю, как это объяснить. Так надоели все эти люди-бренды, где непонятно, что идет в начале – он сам или его маркетинг. Поверьте, о вашем опыте и эффективности я знаю достаточно, чтобы принять такое решение и пригласить вас в проект.

Была ли я удовлетворена его ответом? Скорее, нет. Конечно, меня мучило любопытство, что и у кого он про меня узнавал. Потому что никто из его команды не спрашивал о моих рекомендациях, как это обычно бывает. Но я ни о чем его больше не спрашивала.

Ждала ли я ответа от него на мой главный жизненный вопрос? Скорее, нет. Я так часто задавала его себе, что научилась на него отвечать сама. Почему я? Потому что это нужно людям, бизнесу, общественности, профессии. Справлюсь ли я? Не знаю, не уверена, порою сомневаюсь. Хочу ли я этого на самом деле? И только после утвердительного ответа вдыхаю воздуха побольше и делаю шаг вперед из зоны комфорта в неизведанное. Из этой темноты сомнений в свет изменений, еще на одну ступеньку вверх.

– Как вы реагируете на новые сложные большие задачи?

– Кто или что помогает, поддерживает вас на этом пути перехода на новый уровень?

– Что вами движет? Зачем вам этот новый уровень целей и задач?

Глава 11

Личный форсайт

Сашка как-то прижала меня к стенке своими вопросами и свойственной ей прямолинейностью:

– Галя, а чего это ты ругаешься в последнее время в социальных сетях, слова какие-то мудреные пишешь про форсайт?

– Да ладно тебе, Сашка, ты у нас такая продвинутая во всех новшествах, тебе ли не знать? – искренне недоумевала я.

– Нет, ну я, конечно, изучила этот вопрос, как могла. В интернете пишут, что это про будущее. Только я не понимаю, зачем все эти модные словечки... Что, нельзя было просто назвать «стратегическая сессия»?

– Саша, ну это не просто стратегическая сессия. Там заказчик более масштабный: или правительство, или министерство. Горизонт планирования дальний, минимум 10–20–30 лет. Где ты видела у нас такие страт-сессии? Максимум на 3–5 лет планируют детально горизонт. Только крупные корпорации могут позволить себе планировать на такой длительный срок.

– Ты еще скажи, что люди там какие-то особенные участвуют, – ехидничала Сашка.

– Ну да, особенные, не только представители бизнеса, но и власть, общественные организации, наука. Договариваются между собой о том, какое будущее хотят и что для этого нужно сделать.

– И ты веришь, что в нашей стране это форсайт-будущее кому-то нужно? – включила, как обычно, свой скепсис Сашка. – Да они бюджеты там пилят, а вы, наивные, всякие форсайты социально-экономического развития региона им проводите.

– Саша, во-первых, я ни с кем никакие бюджеты не пилю. А во-вторых, я убеждена, что это будущее нужно мне, тебе и нашим детям. Должен же хоть кто-то полезное дело делать для нашего региона, чтобы не бежали люди отсюда, как черт от лада, а наоборот, мечтали оставаться и здесь жить.

– Угу, – задумалась Саша. – «Делай что должно – и будь что будет».

– Вот именно, – подтвердила я. – Между прочим, у этой методики есть еще и личная модификация. Так и называется: «личный форсайт».

– А это еще что такое? – заинтересовалась Саша. – Может, мне такое надо?

Она любила все новое пробовать на себе.

– Может и надо, если ты готова проектировать свое будущее минимум лет на десять вперед.

– Я готова! – решительно сказала Саша. – Несмотря на то что мне уже полтинник, иногда мне кажется, что жизнь только сейчас начинается.

– Ну тебе эта методика не подойдет, – начала провоцировать Сашку я. – Там обязательно после личного форсайта еще и коуч-сопровождение, а ты коучинг не любишь.

Надо же было мне хоть раз на ней отыгаться за вечное противостояние моей профессии.

– Только без угроз! – рассмеялась Сашка. – Ладно, давай пробовать твой коучинг и форсайт. Значит, пришло и мое время. Сколько можно уже хандрить со своим банкротством, пора выкарабкиваться.

И мы запланировали четыре личных форсайт-часа с кофе и профитролями. Только вдвоем и телефоны отключить. Начертили карту будущего – ближний горизонт, средний и дальний. И карту прошлого, чтобы оглянуться и взять из своего опыта самые важные компетенции. С упоением генерили тренды в действующем бизнесе, новые идеи и интересы.

Второе дыхание открылось у Сашки, она метала на карту будущего карточки с идеями, проектами и форматами. Мы вытаскивали из прошлого ценности и думали, как их применить в будущем. Но главная ее ценность – делиться своим предпринимательским опытом – никак не ложилась на карту будущего.

– Ну как я могу делиться своим опытом, если я банкрот? – сокрушалась Саша. – Кто будет меня слушать? «Научи меня плохому», что ли?

– Ну почему сразу плохому? Твой опыт очень ценный. Сейчас на каждом углу трезвонят про успех. Причем те, кто пороху и не нюхал. Уже оскомину набили. А реальный опыт ошибок, провалов и силы духа встать после этого, переформатировать свой бизнес и идти дальше – это еще поискать нужно.

– Думаешь, это кому-то интересно? – тихо спросила Саша.

– Уверена! Ты оглянись, сколько компаний сейчас стоит у этой бездны банкротства, сколько собственников потеряны и раздавлены. Не знают, как пройти этот путь, что делать дальше. Как выбраться из этой ямы. А ты все это прошла, как по канату над пропастью. Кто, как не ты, может их понять, поддержать, подсказать? Уж им-то эти красивые истории про успех точно не нужны. Это же целая армия. Ты статистику видишь по предприятиям-банкротам?

– Да, статистика ужасающая. Индивидуальные предприниматели закрываются пачками. А те, у которых обязательства, активы, еще много лет в этих судах о банкротстве варятся.

– Им нужен твой опыт.

– Да, я бы хотела помогать тем, кто хочет выпутаться, остаться в живых и спасти, трансформировать свой бизнес.

После такой мощной поддержки ценностей я рискнула мягко перейти в коуч-формат:

– Так какая твоя цель на ближайшие 10 лет?

– Помогать предпринимателям, оказавшимся в банкротстве, спасти, трансформировать свой бизнес.

– Представь себе идеальную картину, как это выглядит через 10 лет?

– Ну у меня свой бизнес работает. Скорее всего, другой. Который с пенсионерами. А в это время я выезжаю и консультирую других... или они ко мне приезжают. И у меня уже на счету десятков как минимум спасенных бизнесов.

– А если оглянуться на десять лет назад, как ты это сделала? Какой был твой первый шаг?

– Я книгу написала. Даже название ее вижу: «Есть ли жизнь после банкротства?»

– Когда ты ее напишешь?

– Вот к своему юбилею пятидесятилетнему и напишу!

– Что для этого нужно?

– Да ничего особенного, просто сесть и написать. Или можно еще курсы какие-нибудь по писательству найти, чтобы уж точно не отказаться от идеи и довести ее до конца.

– А с этим бизнесом что?

- Не знаю пока. Давай подумаем об этом в следующий раз.
- Давай, когда?
- В начале следующего месяца, а то я на выставку уезжаю.
- Хорошо. Вот видишь, коучинг – это не больно.
- А это что, был коучинг? Мы же вроде с форсайта начинали?
- Начинали с форсайта, а закончили коучинговыми вопросами.
- Я не знаю, что это было – форсайт или коучинг, но мне было хорошо. Как в том анекдоте про психолога: «Раньше я этого стыдился, а теперь я этим горжусь».
- А как далеко в будущее заглядываете вы?
- Есть ли у вас цели на 5, 10, 20 лет?
- Записываете вы их, конкретизируете – или просто мечтаете?

Глава 12

Баба-Яга против «половинок»

Я написала в социальной сети этот юморной пост о выборе между эйфорией постоянных достижений и здоровьем у бегунов. Но самое интересное – это то, что произошло позже. Звонок из прошлого...

Но сначала пост:

«Всем женам бегунов посвящается.

Глоссарий:

Баба-яга – я.

Половинка – мой муж.

Половинка – полумарафон.

Отличать половинки только по смыслу.

Во-первых, я против теории половинок – пар, идеально дополняющих друг друга, как одно целое. Каждый из нас – это отдельная целая вселенная на 100 % и даже больше. Каждый самодостаточен. А уж кто и на каком жизненном этапе встречается и идет дальше рука об руку – это дело каждого.

Так что мой сегодняшний спич против полумарафона, а не против мужа.

ПРЕДЫСТОРИЯ. Я сама подарила мужу на 23 февраля прошлого года сертификат на занятия в беговой школе. Просто нечего было подарить. За многие годы фантазия на тему подарков исчерпана. Думаю, ну научится там бегать за пару месяцев. А потом отличная возможность в любом месте, в любой командировке заниматься спортом, просто бросив кроссовки в сумку. И никаких тебе абонементов, спортзалов и т. д. Все мои попытки подарить ему абонементы заканчивались одним и тем же – он очень хотел, но не ходил. Катастрофически некогда. Постоянные командировки.

Напрягаться я начала через полгода. Когда он каждый месяц продлевал свое обучение в беговой школе. Все никак не мог научиться бегать. Потом я поняла, что он подсел на эту теорию достижений лучших результатов. 5 км – и лучший личный результат на этой дистанции. 10 км – лучший личный результат. Участие во всех забегах города, начались уже забеги в других городах. Слава богу, забеги в других странах для него закрыты – невыездной. На горизонте замаячила ПОЛОВИНКА (21 км). Она должна была состояться в Сочи на трассе Формулы-1.

До этого времени я молчала и радовалась. А тут проявила себя во всей красе. Не как коуч, который хочет постоянных улучшений и достижений. А как жена, женщина. В конце концов, имею я право быть дома обычным человеком?

Они (не будем показывать пальцами) потом колени себе меняют или спины лечат. Зачем мне такой поломанный нездоровый муж?

Короче, я сказала, что я против половинок. Я внимательно прочитала прекрасныйopus жены триатлета, где она предупреждала, что именно с гелей – это такая энергетическая еда, когда бежишь, – начинается ад. Потом марафон, потом триатлон, потом велосипед, потом водолазный скафандр, в котором плыть, и т. д.

На минуточку, гели начинаются именно с половинок. И я почувствовала угрозу. Наученная триатлоном жена предупреждала, что нужно сразу брать сковородку и бить мужа по голове.

Сковородку мне жалко. Да и мужа тоже. Поэтому я просто сказала: „Дело, конечно, твое. Но я против. Бегай себе 7–8 км для здоровья, зачем же так убиваться?“ Сказала – и все. Пилить больше не стала. Все-таки я не просто жена. Я же коуч.

Это было за 2 недели до трассы Формулы-1. Билеты на самолет куплены, гостиница забронирована, участие в полумарафоне оплачено.

И... на очередной пробежке он подворачивает ногу. Как-то очень неудачно. Хромает долго и сильно. Обследуется у всех врачей: и хирург, и ортопед, и невролог, и остеопат, кого только не было. Все возможные снимки ног, до МРТ спины уже дошли. Диагноз один: „ХЗ“. В смысле: непонятно, что у вас. Все анализы и снимки показывают, что все ОК, непонятно, почему вы продолжаете хромать. Диагноз „ХЗ“ стоит отдельного поста о нашей медицине (и отдельных немалых денег, я вам хочу сказать). Недели идут, а он продолжает хромать. Полумарафон в Сочи пропущен, фактически со слезами на глазах, когда он показывал фото всех других бегущих и отстающих.

И вдруг его осенило! Диагноз-то не у него и не у врачей, а у меня!

– Галя, – сказал он мне серьезно, – ну пожалуйста, разреши мне дальше бегать.

– Да, я-то тут при чем? Бегай себе, пожалуйста.

– Нет, не так. Ты по-настоящему разреши. Я же тебя знаю. Если ты чего-то хочешь, то все исполняется. А если уж нет – то все складывается против.

И смотрит так... такими же глазами, как Аксиния и Остап, когда чего-то очень хотят.

– Разрешаю! – пафосно повелевала я. Но еще не знаю, до конца ли я разобралась со своим сознанием. Что я разрешила: 7 км или 21?

Подумала, пусть лучше будет без колен (купим ему новые), но не поломанный в части достижения наивысших результатов. Коуч, что ли, возоблада над женой?

Сегодня впервые после того разговора побегал „Ростовское кольцо“. Удалось доковылять, прихрамывая, 7 км. Вернулся довольный и счастливый, как ребенок. Наконец-таки опять побегал! Хромает еще больше, но счастье в глазах неимоверное.

Договорюсь, наверное, со своим сознанием на 21 км, а там посмотрим».

На этом пост заканчивался. Я получала интересные и неоднозначные отзывы. «Нужно бегать!» и ссылки на примеры эпических марафонов. «Не нужно бегать!» – «Слава Богу, мой муж бежит только с собакой!» – писали другие.

А я продолжила размышлять о выборе между постоянными улучшениями, достижениями и здоровьем. Об эндорфинах, положительных эмоциях, которые получают бегуны или рипенные (от слова *run* – бег), как они сами себя называют. О том, что в жизни у нас не так много возможностей увидеть сразу свои результаты.

Вот в спорте все понятно. Особенно в беге. Улучшил свой личный показатель на 1 минуту или даже секунду – молодец! Прибежал первым – сразу видно. Не нужно для этого заказывать дорогостоящие маркетинговые исследования и изучать доли рынка конкурентов, как мы это делаем в бизнесе. Или, если ты работаешь в найме – у тебя долгосрочные проекты и постоянный отсроченный результат, да еще и итоги не очень принято подводить и хвалить победителей. Вот где взять эти эмоции победителя? Конечно, в спорте. Но какой ценой? Ценой подорванного здоровья? Потому что спорт высоких достижений – это постоянные тренировки, зачастую травмы, нередко операции, ну и, справедливости ради, радость побед, конечно.

Каждый сам выбирает себе подзарядку эмоций. Кому-то и бокала вина/рюмки водочки достаточно, хорошей баньки, гастрономического ужина или сигары. А кому-то и побольше нужно и посильнее наркотики.

Так я рассуждала, пока не раздался звонок из прошлого.

Позвонила мама Ильи, наши дети были вместе в детском саду. Я, откровенно говоря, не очень включена в деятельность родительских комитетов, частенько пропускаю собрания и мало общаюсь с мамочками. А вот Наташу (так звали маму Ильи) как-то сразу приняла как родную. Потом выяснилось, что и на лыжах мы вместе с детьми катаемся, и на воспитание детей у нас схожие взгляды. Она с интересом посещала наши мастер-классы по коучингу. Муж ее обращался к нам в компанию за обучением и подбором персонала. Мы с ней были ближе, чем просто мамы из родительского комитета. Но не то чтобы друзья. Последние несколько лет я ничего о них не слышала и даже в социальных сетях перестала видеть сообщения. И вдруг Наташа звонит и начинает сначала издалека, а потом сразу в лоб:

– Галя, привет! Я мама Ильи, наши дети были вместе в детском саду, – начинает она тираду.

– Наташа, я помню, конечно, – еще и номер определяется.

– Ну пожалуйста, разреши Максиму бегать! – говорит она сразу же.

Я даже рассмеялась в голос, так я рада была ее услышать через столько лет и такой неожиданной была ее фраза. То есть она не стала комментировать в социальной сети, а решила позвонить. Как потом выяснилось, совсем из другого города.

– Вот у меня дома марафонец, и это так круто! – продолжала она рассказывать о своем муже.

– Это здорово! А теперь рассказывай правду. Что со здоровьем у твоего марафонца?

– Ну как – что? Коленей у него давно уже нормальных нет. Мы прокалываем ему хороший препарат. Два курса в год. Операция – это очень рискованно, да и дорого, поэтому решили пока не делать, – почему-то очень радостно рассказывала она.

– Наташа, тогда зачем ты мне это советуешь? Чтобы я тоже колола ему уколы и готовилась к операции?

Несмотря на всю серьезность этой темы, у нас получалось говорить об этом легко и с улыбкой. Так всегда было с Наташей. Она теплая.

– Нет, Галя, ты не понимаешь. Это все неважно. Я тоже себе колю эти уколы после травмы колена на лыжах. Это все мелочи. Ты понимаешь, что мужик совершенно другой становится. Это амбиции, это достижения. Это важно для любого мужчины в критическом возрасте около сорока. А в нашем случае так тем более актуально.

Я вспомнила, что на последней встрече в офисе ее муж рассказывал о банкротстве своего бизнеса и приходил искать работу в найме. А это ну очень непросто для собственника бизнеса.

– Кстати, как дела у мужа с работой? – искренне поинтересовалась я.

– Ну как дела, хорошо! Сначала было банкротство бизнеса. Потом банкротство личное. И он побежал. Слава богу хоть побежал, а не что-нибудь другое. Устроился на работу в найм в маленьком городе, потом его перевели в Москву, вот мы и переехали за ним жить сюда вместе с детьми. Я оставила там свой бизнес (у нее был небольшой магазин) и поехала за ним.

«Героиня» – подумала я. А вслух сказала:

– Ну вы даете, какие молодцы! А как же Илья?

– Илье непросто, он уже две школы сменил, но я подумала, что наша семья и наши отношения дороже. Мы теперь вместе на все марафоны ходим, ездим. Я, правда, могу только плыть. Лыжная травма ноги не дает бегать. Так что осваиваем теперь вместе *OceanMan* (заплыв в открытой воде). Обязательно нужно плавать, если ты бегаешь. Максиму нужно укреплять свод стопы и растягивать все мелкие мышцы, – подытожила она.

Мы еще немного поговорили о детях, о новостях и тепло попрощались. Я отключила телефон и помолчала несколько секунд. Я понимала, что все непросто у Наташи в семье с

переездом, и с работой, и с детьми. Но она сумела сохранить главное – позитивные, близкие отношения в семье, поддержку мужа в сложной ситуации.

Я поняла, что в эти несколько секунд я разрешила себе и своему мужу все. Не просто половинку, но и марафон, и триатлон, и *OceanMan* в придачу. Хотя... *OceanMan* выглядел привлекательнее всех.

- А вы верите в силу сознания, которое может проектировать реальность?
- Как вы получаете эндорфины – свои гормоны счастья?
- Эмоции достижений и результатов, как вы замечаете их в жизни и на работе?

Глава 13

Трансформация. Пари на образ первой леди

Сашка купила новый брючный костюм. Красный.

С чуть клешеными брюками. Огонь. Показывает мне фото, как она подбирала туфли, сумочку, пальто. Даже без бижутерии огонь. То ли еще будет, когда она это стильно украсит своими драгоценностями. Готовится к поездке на самую главную мебельную выставку в России. Волнуется. Туда съедутся все поставщики и ключевые партнеры ее бизнеса. Она сомневается, решится ли надеть его. Очень уж яркий и вызывающий.

– Как ты думаешь, зачем я его купила? – искренне задает вопрос она. – Нет, ну я догадываюсь, но до конца не понимаю, почему именно красный, такой вызывающий. Ты же психолог, объясни, а?

Опять этот «ты же психолог»! Вот не люблю я эту фразу, хоты ты тресни. От нее пахнет сверхожиданиями или проверкой на вшивость. А ну-ка угадай! Саша явно не собиралась меня проверять, она как будто искала ответ на свой даже не заданный глубинный вопрос.

Собираюсь с мыслями и выдаю свое резюме.

– Ну, красный – это цвет вызова, энергии, страсти, решительных действий. Мне кажется, ты хочешь всем показать, что все – ты вышла из кризиса, из этого пике с банкротством. Долгое время ты пыталась спрятаться от лишних вопросов, осуждающих взглядов. А теперь ты вернулась. Такая же яркая, сильная, но теперь более мудрая, пережившая то, что многим и не снилось.

Саша молчала несколько секунд, а потом выдохнула:

– Галя, а как ты догадалась? Я даже сама себе в этом признаться не могла. Я действительно так устала горевать с поникшей головой. Хочется все сбросить с плеч и с гордо поднятой головой идти дальше.

– Сашка, иди! Именно так – с гордо поднятой головой. И обязательно надень этот красный костюм. Пусть он станет символом твоей нового этапа твоей жизни – яркого и уверенного.

Мы еще немного пощебетали о своем, девичьем. Саша светила изнутри, когда я уходила. В кои-то веки я решила прогуляться пешком. Хорошо, что ее офис рядом с моим домом. По дороге я думала о том, как образ может изменить человека. Стать переходом на новый этап жизни.

А как же я? Может быть, и правда пришла пора отрезать все прошлое, длину волос и перейти на новый уровень? Может быть, права была Маша, когда предлагала пари на образ первой леди – короткие волосы, другой цвет, утонченный, сдержанно-консервативный стиль. Да и надоели мне все эти укладки с полудлинными волосами в командировках. Смешно сказать: полгода рассуждений, взвешиваний и внутренней готовности.

Готовности к чему, интересно? Что-то же за этим стоит, держит. Ну что тут такого, пойд и подстригись, кардинально измени имидж. Ан нет! Где-то здесь затык. Галя, думай! Но сам себе психолог – как сам себе стоматолог. Почистить зубы можно, а кариес лечить или зубы вставлять нужно у профи.

А уж коуч – тем более. Это как шахматная партия с самим собой. Ты же знаешь все ходы наперед. Не нужно себя обманывать.

«И этот человек собирается стать коучем президента, – ухмыльнулась я самой себе. – В стрижке уже несколько месяцев затык осознать не может. Тоже мне президент! Президент... Пре-зи-дент!»

Вот оно где! Не хочу я быть президентом! Никаким. Вот почему я затягиваю решение задач по общественной организации. И бросить жалко, и нести не хочется. Ну сколько можно! 18 лет, из которых восемь у руля как президент межрегиональной общественной организации. Пора и честь знать. У меня же новые интересы уже давно. Почему же я не отпускаю? Некому передать, а закрывать не хочу, важно, чтобы дело жило дальше. Кому передать? Не вижу пока. А если честно? А если честно – это, конечно, хорошая опора для моего консалтингового бизнеса. Смещение коммерческих и общественных интересов. Нехорошо это, нечестно. Для меня неправильно.

У общественной организации должны быть свои общественные цели. И что с этим делать? Отдавать. Кому? Коллеги из Волгограда такую активную позицию занимают. Может, им? Точно, им!

Что же это было такое? Внутренняя сессия вопросов и ответов? Самокоучинг? Самокоучинг для президента общественной организации. Я даже рассмеялась – как в какой-то электронной игре, металлический голос сказал мне: «Ваша цель достигнута! Вы коуч президента». Ха-ха-ха! Сколько раз убеждалась: нужно более четко формулировать цель. Получаешь, а потом удивляешься, я же сам так формулировал.

Точь-в-точь как с ноутбуком для диссертации: «Нужно купить ноутбук, чтобы написать диссертацию». Ну вот поменяй одно слово: «написать» на «защитить» – и все бы было прекрасно. Представьте себе картину маслом: диссертация написана, предзащита пройдена, даже автореферат готов, в смысле написан и согласован. Остался один шаг – напечатать. Самое время чуть-чуть выдохнуть и отпраздновать. Тем более день рождения очень кстати подвернулся. Игристое, как сейчас помню, было розовым. Помню, как оно искрилось по клавиатуре, и я легкомысленно сказала: «Не переживайте, Максим все спасет». Откуда я могла знать, что игристое разъедает дорожки напрочь и обратный отсчет всем моим написанным данным шел на часы. Максим, конечно, все спас в последний момент. Но понервничали все изрядно.

Так что нужно ставить цели более конкретно. Они имеют обыкновение сбываться. У меня так точно!

Итак, я не хочу быть президентом. Я хочу помогать другим людям идти к вершинам успеха. Тогда коучем какого президента я хочу стать? Нынешнего, будущего, президента другой страны, президента корпорации, президента общественной организации? Последний пункт вычеркиваем – выполнено.

Я подумаю об этом завтра. Сначала нужно завершить старые дела, собрание региональных подразделений и передача полномочий президента – задача номер один. А потом можно и к стилисту, отрезать все к чертовой матери!

– Есть ли, что-то что сдерживает вас в движении вперед?

– Что значит для вас смена образа?

– Как вы понимаете, что пришла пора что-то менять, трансформироваться?

Глава 14

Планы изменились

Именно так называется книга одного из кандидатов в президенты. Его планы изменились после заключения в СИЗО. А вызволение из тюрем таких же, как и он, незаконно осужденных стало впоследствии смыслом его жизни. В прошлой жизни, до всех перипетий судьбы, он был руководителем агентства стратегических инициатив в ЮФО. Но даже эта приближенность к власти не помогла в решении его судебных задач. Когда меня пригласили стать экспертом АСИ в Ростовской области, я лишь слышала о Сан Саныче, прошлом руководителе, но никогда не была с ним знакома. Лишь громкая волна журналистских расследований и статей в деле Хуруджи привлекала изредка мое внимание.

Когда его оправдали и выпустили на свободу, его помощница, координатор проектов АСИ, попросила с ним встретиться по вопросу, связанному с управлением персоналом. Догадывалась ли я тогда, что это встреча с будущим кандидатом в президенты? Нет, конечно. Я достаточно быстро нашла и порекомендовала ему эксперта для решения его задачи в Москве.

И все. На память осталась лишь его лучезарная улыбка.

Много позже, когда наши газеты запестрели заголовками, что первый кандидат в президенты, участвующий в праймериз от Партии Роста, – Александр Александрович Хуруджи, я удивилась и порадовалась нашему знакомству.

Когда же я приняла решение, что хочу быть коучем именно президента, первый, о ком я вспомнила, был Александр.

Я наблюдала за ходом их предвыборной кампании с Борисом Титовым. Стоит ли говорить, что по итогам праймериз рокировка произошла в пользу Бориса Юрьевича? Итоги кампании мы и так все знаем – победа Путина была неизбежна. Титов пришел шестым, опередив только кандидатов Бабурина и Сурайкина. Но для себя и для своего правого дела и его продвижения команда Бориса Титова несомненно была первой.

Александр сражался в теледебатах и был на передовой.

Я смотрела и думала – вот он, мой коуч-клиент. И все знаки совпадали. День рождения у нас в один день. Бизнес, который он строил и фактически потерял в судах, был в моем родном городе детства. В конце концов, это единственный из кандидатов в президенты, который знал меня лично и узнавал при встрече.

Я приняла решение занять активную позицию. Ну не сидеть же и не ждать звонка от Владимира Владимировича с предложением: «Галина Анатольевна, не будете ли вы так любезны провести мне коуч-сессию?»

Благо, во время активной политической PR-кампании Александр не раз обращался ко мне за помощью в продвижении своей книги в социальной сети. Или это делали его помощники в мессенджере.

Упустить шанс презентации его книги в Ростове-на-Дону я, конечно же, не могла. Предварительно договорились, что встретимся и обсудим на этот раз мой запрос. После оваций презентации, во время автограф-сессии я попросила сделать надпись на книге «Галине, будущему коучу президента». Он, конечно, удивился моей наглости, но книгу подписал именно так и даже позитивно меня поддержал. И я сделала следующий шаг.

– Александр, я хочу стать вашим коучем, – заявила я ему прямо в лицо, и вполне вероятно, что кто-то из жаждущих автографов автора это слышал.

– А я готов, – быстро сориентировался он.

– Когда? – я обрадовалась и перешла к решительным действиям.

– Я пока остаюсь в Ростове, давайте спланируем и решим, когда удобнее.

Несомненно, следующим же утром я напала на планирование встречи, и тут меня ждало разочарование. Его вопрос «Что будем у меня тренировать?» – сразу же показал, что человек не знает, что такое коучинг в принципе. Ну, или знает это по футбольному или теннисному упоминанию тренеров. Вот он – дикий клиент в чистом виде.

Последующие разъяснения что к чему привели лишь только к паузе. Он подвис и пропал из коммуникации. Может быть, я что-то не так описала в коуч-работе? Может быть, запрос еще не был сформулирован? Может быть, он еще не видел меня в своем круге доверенных лиц, с кем можно обсуждать свои амбициозные цели? В общем, активные коммуникации провалились. Я расстроилась. Но не сдалась.

Я тоже решила выждать паузу. Когда ему будет нужно, актуально, он вспомнит обо мне и моей наглости.

Поживем увидим, как изменятся его планы. Ну, а мои не меняются, а скорее фокусируются. Итак, это или будущий президент, или президент корпорации. А может быть, президент большой общественной организации по защите прав предпринимателей. И почему

я должна выбирать между этими президентами? Пусть будут все, решила в итоге я. Доверимся судьбе, куда, к какому президенту она меня выведет.

К слову, о судьбе. Одна моя потенциальная клиентка, тогда еще коллега по работе, сказала, что ей очень сложно воспринимать коуч-сессии, так как концентрация на себе и своей индивидуальной свободе решений, лично определяемых целях и ценностях противоречит христианской морали. Приплыли! Она была очень убедительна в том, что мы не можем придумывать себе какие-то горизонты, решать, что для нас хорошо и правильно, все давно решено и предопределено за нас. Иными словами, во многих практиках коучинг якобы противоречит христианству. Поверьте, она была так тверда, что даже я засомневалась. Попросила ее найти конкретные указания или цитаты об этом – мне самой хотелось разобраться. Понятно, что я не ожидала увидеть там фразу «Коучинг запрещен религией», но какие-то косвенные упоминания о планировании своих целей точно должны быть.

Клиентка пропала в поисках ответа, а потом и вовсе переехала жить в США вместе с мужем и детьми. Но ее убедительные аргументы так и остались висеть в воздухе передо мной, как немой вопрос. Какого же было мое удивление, когда через несколько месяцев Алиса (именно так ее звали) позвонила с запросом на серию коуч-сессий по профессиональной адаптации в другой стране.

В России она была маркетологом с фокусом на контент, и потому Алиса фактически потеряла свою профессию при переезде. Всю ее лингвистическую подготовку, начитанность, слог невозможно было переложить на другой язык, чужую ментальность, иные законы маркетинга, действующие на развитом высококонкурентном рынке США. Она обратилась ко мне с запросом помочь ей найти себя профессионально в новой реальности. Все мои знания и навыки по составлению резюме и прохождению собеседований оказались бесполезными, они не работали на другом рынке труда. Тогда пришел черед смены моей личной эпохи карьерного консультирования на коучинг.

Алиса оказалась более чем амбициозной. Она на первой же сессии заявила, что хочет работать только по профессии – маркетологом, причем не удаленно на русском языке, а именно в американской компании, где сотрудники – не выходцы из России, а обыкновенные – и самые разные – американцы. И доход 70.000 и выше долларов в год. Консультант сказал бы, что это невероятно. С двумя детьми на руках, со средним знанием языка, с сильным русским акцентом и фактически потерянными компетенциями по контент-менеджменту. И сумма запроса, прямо скажем, не слабая для американского рынка.

Это был мой самый яркий клиент в коучинге. Никогда до и никогда после в моей практике человек не вставал в 4.45 утра, чтобы пройти коуч-сессию с 5.00 до 6.00 утра. Насыщенный график моей и ее работы (тогда она еще работала в русскоязычной компании), вечернее обучение на MBA и разница во времени с Россией не позволяли нам планировать сессии в другое, более удобное время. Я на такие подвиги в 5 утра не способна. Интересно, а на сессию к президенту я встану в 5 утра? Смогу провести коуч-сессию в 6.00? Что победит – мои амбиции или любовь ко сну?

У Алисы победили амбиции. Она получила бизнес-образование со специализацией в маркетинг-аналитике, работает в международной компании ведущим маркетологом и даже претендует на должность руководителя. От акцента не осталось и следа (ну это как я слышу со своей колокольни). А я слышу, потому что последние сессии проходили вперемешку на английском и русском языках, и ей все тяжелее переходить на русский, когда она говорит на профессиональные темы. Про деньги и говорить не стоит – она зарабатывает больше, чем планировала. И я не дала ей ни одного совета.

Мы проходили через тернии ее сознания, которое говорило, что она никогда не сможет выучить математику на английском для поступления в университет на MBA. Откровенно говоря, как и многие гуманитарии у нас, Алиса имела очень слабую подготовку по математике. А маркетинг в Америке – это не столько PR в сочетании с креативом (чаще всего собственника, который своим «нравится-не нравится» утверждает макет). Это прежде всего цифры и аналитика.

Потом, после радости поступления, ей было невероятно тяжело воспринимать лекции, когда 70 % быстрой специализированной информации преподавателя проскакивало «мимо» нее. И как при этом готовить ежедневные, точнее еженочные домашние задания и (о ужас!) выходить с публичным докладом? Как справиться с акцентом, потому что в международную компанию так не возьмут? Как пройти все круги собеседований и, получив обратную связь, проанализировать самой – что там получилось, а что нет?

А адаптация в другой корпоративной среде? Да еще когда тебя заметил начальник и предлагает повышение. Как справиться с косыми взглядами коллег, которые не понимают, как эта девочка, эмигрантка без многолетнего опыта работы с большими массивами данных, смогла так сразу продвинуться по карьерной лестнице. Ясное же дело – все потому, что она русская красотка. Им же не объяснишь, что ты встаешь в 5 утра и лопатишь бесконечные таблицы и не смотришь по вечерам очередной сериал. Или что уходишь последней из офиса, а когда «пожар» (а он фактически непроходящий) – работаешь по вечерам и в праздники. Или лучше объяснять и пытаться стать «своей» за обедом или перерывом на кофе с коллегами? То есть променять свою обеденную пробежку на формирование отношений в коллективе?

А потом Алиса еще и имела наглость уволиться и перейти на другую интересную работу. И на каждом этапе ее сопровождали и сомнения, и вопросы, и глубокая внутренняя уверенность, убежденность что она идет правильно, именно к своей истинной цели. Прошло несколько лет, а Алиса в составе команды получила престижную профессиональную награду, так сказать, «Оскар по маркетингу». Она выступает на конференциях по маркетингу, очень активно строит профессиональные связи. И планов у нее – громадье.

Так что если уж планы Алисы кардинально изменились и в жизни, и в отношении к коучингу, то у Александра они тоже могут измениться. Поживем – увидим.

- А кто меняет ваши планы? Вы сами или обстоятельства?
- Как вы справляетесь с этими изменениями планов?
- Кто или что стимулирует вас изменить свои планы?
- Кто поддерживает вас, когда планы меняются?

Глава 15

Союз мяча и орла

Работа в футбольном союзе кипела вовсю. Мы утвердили план мероприятий, бюджет, программу подготовки спортивных коучей. Провели конкурсный отбор коучей с базовым психологическим образованием и специализацией работы в спорте.

Я нашла уникального по своим компетенциям куратора проекта – профессионального коуча, психолога с опытом работы в спорте и подготовки олимпийских чемпионов. Правда, это была совершенно другая отрасль спорта (академическая гребля). Но там тоже слаженная командная работа и, главное, там был позитивный опыт – та самая олимпийская прививка успеха, которой нужно было заразить всех других.

Чернявский после контрактной встречи, представления меня команде и согласования всех планов и бюджетов куда-то пропал. Мы решили начать сверху. Я проводила коуч-сессии с руководителями федераций. А на втором этапе должна была подключиться к работе команда коучей с тренерами и спортсменами-футболистами.

Тут-то и возникла настоящая терминологическая путаница. Коуч в прямом переводе с английского – это тренер. Спортивный тренер в футболе, большом теннисе и в других видах спорта. А по-нашему коуч – это специалист, который помогает клиенту достигать своих целей, развиваться через осознанность, мотивированность, вовлеченность. Получается коуч для коуча. Масло масляное. Поэтому решили, что спортивный тренер так и будет называться у нас по-русски – тренер. А уж коуч достижений будет истинным коучем. Как эти понятия разводят на западе? Ума не приложу.

Результаты коуч-сессий с руководителями федераций были удручающие. Мягко говоря, все были настроены скептически. Не против меня, конечно. Напротив, они с радостью и

готовностью рассказывали о всевозможных проблемах в федерации, отсутствии ресурсов, должной поддержки финансовой и вообще от болельщиков, которые только и делают что поливают грязью – от шуток в КВН до отзывов в социальных сетях.

«С таким настроением ты слона не продашь», – думала я. Осознавала, что убрать всех со своих насиженных мест невозможно. Все-таки деньги там были, и немалые. Мы провели по три круга коуч-сессий раз в неделю с каждым, где-то затеплилась надежда на то, что у руководителей федераций может измениться способ мышления. Но у большинства двери в новую реальность победителей были закрыты наглухо. Они, конечно, написали свои отчеты, видение по итогам стратегической сессии и коуч-сессий. Но они скорее напоминали обоснование «почему нет», почему это невозможно, а не конкретные планы по достижению амбициозных целей.

Это была точка принятия решения, дальше так продолжать было невозможно. И для принятия решения о дальнейших шагах мне нужен был Чернявский. А он, как назло, куда-то запропастился, потерялся в коридорах власти и министерств. Только и слышно было: Николай Петрович сегодня там-то встречается с тем-то. На мой звонок он ответил не сразу. После длинных гудков он перезвонил сам и энергично, с напором, как он умеет, сразу взял в ситуацию в свои руки:

– Галина Анатольевна, здравствуйте! Вы-то как раз мне и нужны.

– Впрочем, как и вы мне, Николай Петрович. Здравствуйтесь. Кто первый?

– А что там у вас?

– Я провела вводные коуч-сессии с руководителями федераций и тренерами. Есть результаты, отчеты, нужно их обсудить и принять решение о дальнейших шагах.

– И у меня есть новости. Надо бы встретиться. А давайте пообедаем вместе. Я пришлю за вами водителя.

Обедать мне совершенно не хотелось, у меня недавно был поздний второй завтрак. Но это не так важно. Главное, у нас будет возможность все обсудить.

Через два часа мы подъезжали к тому же ресторану в районе Шереметьево. Благо, что спортивная база, на которой нам выделили место для проведения обучения коучей, была неподалеку. Я никак не могла привыкнуть к московским расстояниям и перемещениям, которые проходили часами. Конечно же, я успела проголодаться, и обед был очень кстати.

Николай Петрович был уже на месте и общался с управляющим ресторана. «Может быть, ресторан – это его собственность?» – подумала я. А что, удобно: он все время в перелетах и есть куда привести дорогих и важных гостей. Я улыбнулась от своей заносчивости. Дорогой я гость точно, а вот важный ли и результативный – это мы еще посмотрим.

– Галина, присаживайтесь, я уже вас заждался. Обед стынет.

Нам сразу же принесли горячее. И первые 10 минут мы провели в разговорах о природе и погоде за горячим красным борщом, обязательно со сметанкой. Борщ подали по-южному, как у нас принято: с салом, чесноком и зеленым луком.

– Вы не возражаете, если поем с чесноком? – спросил он. – Сегодня больше никаких встреч не будет. Так хочется по-домашнему.

Я не возражала. А у меня еще встреча по старту обучения коучей вечером. Так что я воздержусь.

– А вы зачем меня искали? – спросила я его между переменой первых и вторых блюд.

– Хотел вам сказать, что сегодня встречался с министром спорта. Утвердили нашу программу подготовки спортивных тренеров с мастер-классами у международных специалистов и фокусом на психологию наивысших достижений. Я им про коучинг, конечно, не рассказывал. Все равно не поймут они это слово мудреное и путать будут со спортивным тренером.

– Очень жаль, – искренне расстроилась я. Всегда обидно, когда твою профессию ущемляют.

– Да ладно вам, главное – мы получили дополнительное финансирование на это.

– Для меня главное – называть вещи своими именами. Так честнее.

Он задумался. Я все ждала, что он сейчас взорвется и скажет: «Не надо мне тут указывать, что и как называть – решаю я!» В это мгновение даже промелькнуло решение уйти из проекта. Я понимала, что стремительно теряю коуч-позицию партнерства, а работать в подчинении и давлении я точно не готова ни за какие деньги.

Но после минутной паузы Чернявский вдруг сказал противоположное.

– Да, я понял. Был не прав. В следующий раз расскажу министру про коучинг. – А у вас что? – резко сменил тему он, и я поняла, что вопрос исчерпан. Но в этот момент я ему поверила, что он скажет.

– А у меня на поле 11 функционеров федерации, которые хотят получать и распределять деньги, а бегать быстро по полю не хотят.

Чернявский улыбнулся:

– Все как в жизни, как и на поле.

Он просматривал отчеты руководителей, и улыбка сходила с его лица. Ему явно не нравилось.

– Да уж, – подытожил он. – И что теперь, всех менять? Это просто болото какое-то.

– Менять точно. А уж всех или некоторых, сразу или последовательно – это вопрос, который вам нужно решить.

– Вот вам и кардинальные перемены и в министерстве спорта, и у нас.

Он долго молчал, а потом откинулся в кресле и сказал неожиданно резко:

– Убираем всех.

– Уверены? – спросила я.

– Да, мне нужна новая, молодая команда, которая верит и на поле, и в кабинетах.

– А какие риски?

– Ну да, у них налаженные связи. Но в этом и минус. Там рука руку моет. Ну да, будет трясти вначале. Зато потом нормально и быстрее поедem к цели. Иначе мы погрязнем в болоте их сопротивления на долгие годы.

– Можно, еще я вам свой риск подкину? – спросила я и он утвердительно кивнул. – Теперь они будут думать, что их убрали, потому что пришел какой-то коуч, собрал информацию, отчеты, донес вам. В зеркало же никто не хочет смотреть, вспоминать о том, что они сами все написали своими словами. Проще обвинить кого-то другого. Наш коуч-проект будет под угрозой: даже когда они уйдут – слух останется.

– Я придумаю, как это подать правильно. Возможно, через аттестацию.

И я опять доверилась ему в этом вопросе. Почему-то была полная уверенность, что он обязательно придумает решение. «Орел!..» – почему-то подумала я. «Союз мяча и орла», перефразировала я выражение из «Двенадцати стульев». Пора было «перековать мечи на орало», то есть закончить войну и приступить к мирному труду.

– А что вы делаете, когда сталкиваетесь с тотальным сопротивлением команды, системы?

– Какие способы изменить, сломить сопротивление, заинтересовать команду вы используете?

– Чтобы вы предприняли в этой ситуации?

Глава 16

Бизнес в России – как Доширак в бизнес-зале

Маша наконец приехала. Вырвалась на 5 дней из своего высиживания гражданства. А это, между прочим, не так-то просто. Все строго рассчитано по количеству дней, когда она может выехать из Швейцарии. И сколько из этих дней в России, а сколько еще на отпуск и бизнес-поездки по другим странам оставить можно.

Конечно, сначала обсудили мою новую прическу и новый дерзкий стиль. Попала она на тренч *Burberry* и кругленькую сумму, чего уж тут скрывать. Но счастливы в итоге оказались все. Ну и, конечно, начали обсуждать наши классические вопросы: как поживает бизнес в России. Нормальные девушки мужиков обсуждают, а мы бизнес. Чего их, мужиков, обсуждать, скучные они у нас, слишком хорошие.

– Представляете, в Шереметьево в бизнес-зале лапша быстрого приготовления лежит. Это что, так плохо в России с бизнесом, что бизнесмены уже такое едят? – спросила Маша и для убедительности показала фотографию, где ровными рядами лежат на стойке те самые пачки.

– Нет, все гораздо хуже. Бизнес больше не ездит в бизнес-классе, только эконом, – добавила драматизма Саша.

– Галя, а твои клиенты что говорят? – Маша пытливно добивалась истины и разных взглядов на ситуацию.

– Те, которые в госсекторе или ресурсных организациях, чувствуют себя хорошо. В фарме еще хорошо. Чем хуже людям, тем чаще они ходят в аптеку. Даже в спорте, особенно в футболе, деньги всегда есть. А вот в бизнесе, особенно в малом и среднем – исход какой-то. Я тебе еще в прошлый раз говорила, что каждый второй запрос собственника на коуч-сессии – как продать бизнес и свалить за границу.

А теперь вообще чуть ли не каждый первый. Или упадок какой-то, сил нет больше выкарабкиваться, не хотят ничего.

– Ну ладно вам! А где же предпринимательский дух! – Маша не хотела верить в плохую реальность.

– Сейчас я вам расскажу историю про предпринимательский дух. После лекции МВА подходит ко мне студент. Ну, как – студент? Верзила высокий, метра два ростом, за сорок. Бузил больше всех на лекции, вопросы каверзные задавал. Проверял скорее всего, меня на компетентность. Видимо, завоевала я его доверие, правильно отвечала на его вопросы. Дождался, когда все уйдут, и говорит:

– Галина Анатольевна, а можно к вам на индивидуальную консультацию?

– Конечно, – говорю. – А какой у вас запрос?

– Запрос, когда бизнес фактически разрушен, и жизнь вместе с ним. Что теперь с этим делать? – и глаза такие бездонные.

Я вам клянусь, здоровый мужик, но во взгляде потерянная вселенская. Понимаю, что дело серьезное, записываю его на ближайшее время. Приходит и с порога выдает. Бизнес отжали партнеры, кое-как отбил, но он еле держится на последнем крупном контракте, который закрывается, а других нет. Месяца 3–4 осталось продержаться, и все. Жена ушла, ребенка отсудила, видиться с ним нельзя. Диагноз какой-то критический, который не лечится. Не говорит, что это. На врачей забил, обследования и лечение не проходит. Полный упадок сил.

– Галя, ну ты сравнила с обычным предпринимательством. Это просто клинические несчастья навалились на человека, – Саша пыталась защитить моего клиента. Видимо, когда у других совсем все плохо, осознаешь, что ты в общем-то очень даже ничего. Хорошо даже.

– И что ты с ним дальше делала? – спросила Маша. Всех интересовало продолжение истории.

– Ну, честно говоря, я сама была в замешательстве. Явно клиент не мой. Психотерапевт ему нужен, ну или врач по его болезни. Я обязана отказать ему в коучинге и не нарушать этику. Но по нему видно: не пойдет он ни к какому психологу, не ходят наши бизнесмены туда. Да он и сам сказал – ни к какому врачу не пойду. И что мне с ним делать – отправить восвояси?

– Ну нет, конечно. Спасать человека нужно, – Сашка явно прониклась этой историей.

– Чем она его спасет, коучингом, что ли? Тут вопрос деньгами решается, – Маша, которая обычно поддерживала меня, вдруг стала очень категорична. Они как будто поменялись ролями с Сашей, которая всегда была противником коучинга.

– Не поверите, именно коучингом и спасаю. Денег-то я ему приплачивать не буду. Хорошо хоть он финансами хорошо управляет, кредитов нет и накопления есть. В этом состоянии что главное? Чтобы цель была, стимул выкарабкиваться. А она у него есть. Хочет в Дубай переехать жить. И сына там учить. Он после 4-й сессии к врачу все-таки пошел. И пробоину в бизнесе закрыл новым крупным контрактом.

– И что ты с ним делала для этого? – спросила Маша.

– Да ничего я особенного не делала. Вопросы задавала. Хотя нет... Вот что! Я в него верила и верю. Мне кажется, в него вообще никто не верит, даже он сам в себя не очень-то верит. Он меня знаете как называет?

– Как? – Саша слушала, затаив дыхание.

– Костылем, – сказала я с улыбкой. – Говорит, я пока без вас не могу. Раз в две недели мне нужно получить подзарядку. А цель – чтобы мог без меня не просто ходить, а летать в своих *FlyDubai*.

– Галя, ну ты герой! За это нужно выпить, – Маша подняла бокал.

– Да никакой я не герой, это моя работа. А выпить нужно. Давайте, девочки, – за нас! Нужно чаще встречаться. И чтобы не было таких историй критических в нашей жизни.

– Вот-вот! И вместо лапши из пакета чтобы была паста аль денте, – Сашка была верна своим любимым итальянским традициям.

– Послушайте, наверное, в этом нельзя признаваться в таком фешенебельном ресторане, но так захотелось этого фастфуда. Как в юности в общепитии. Лет 20 такого не ела, – ностальгически сказала я.

– Это значит, тебе нужно в Шереметьево, в бизнес-зал, – сказала Маша с улыбкой.

– Да ладно вам, есть способ проще. Официант! – Сашка, не моргнув глазом, позвала официанта.

Я честно пыталась ее остановить. Но тщетно.

– У вас лапша быстрого приготовления есть? – спросила она его.

На лице официанта отражался сложный мыслительный процесс. Видимо, он сначала сканировал меню со сложными названиями блюд – и не находил. А потом как будто осознал и улыбнулся.

– К сожалению, такой лапши нет, – заключил он.

– Да ладно вам, – не унималась Саша. – Тут за углом магазинчик. Организуйте, пожалуйста. Ну очень надо.

Официант кивнул и испарился. А мы веселились своей неожиданной выходке и делали ставки – найдет или нет.

Нашел.

Еще никогда в жизни я не ела такую лапшу в такой подаче. На фирменном белом блюде с золотой каемочкой прямоугольный брикет, залитый бульоном с половинками перепелиного яйца и украшенный веточкой зелени, смотрелся особенно трепетно. Думаю, никогда до и никогда после в этом ресторане не подавали такое блюдо.

Потом мы дурачились, все пробовали эту лапшу. Маша так вообще впервые в жизни. Рассматривали в чеке, сколько он будет стоить в ресторанной подаче. Приятно удивились, что это комплимент от ресторана. И в очередной раз заключили: «Все, теперь ходим только в рестораны этой сети!»

– Какой процент предпринимателей в вашей бизнес-среде планирует жить и работать в России?

– Была ли у вас критическая ситуации в жизни или бизнесе? Как вы из нее выходили?

– Что было стимулом к изменению ситуации?

– Какие выводы вы вынесли из нее? Что теперь делаете по-другому?

Глава 17

Точка принятия решения

Маша таки договорилась с Марком провести совместную коуч-сессию, чтобы расставить все точки в проживании на две страны. Они оба сидели у меня в кабинете и напоминали мне Бреда Пита и Анжелину Джоли в фильме «Мистер и миссис Смит». Такие же красивые, независимые, самодостаточные руководители и отстраненно влюбленные друг в друга супруги.

Мы уже минут пятнадцать пили чай и обсуждали, какая погода нынче в бизнесе в России и в Ростове в частности.

И все никак не могли перейти к главному, пока я наконец не спросила о цели визита. Все, конечно, понимали, что главная тема – это жизнь на две страны. Но по законам жанра я должна была начать с начала, чтобы достучаться до главного вопроса.

Маша взяла инициативу в свои руки, наверное, чтобы как-то запустить процесс и Марку стало комфортнее.

– Цель – принять решение, как мы будем жить дальше. Так же на две страны? Или все-таки я вернусь в Россию? Или Марк окончательно переедет к нам в Швейцарию?

– То есть выбор из трех альтернатив, – подытожила я.

– Почему из трех? – оживился Марк.

– Первая – жить на две страны, вторая – жить вместе в Швейцарии, третья – жить вместе в России, – повторила за Машей я.

– Нет, не так, – решительно сказал Марк. – Цель одна: жить вместе.

– Хорошо, так и запишем: «цель – жить вместе», – я записывала, не глядя на бумагу, а сама в это время наблюдала за их лицами. Было очевидно, что для Марка это принципиально. У Маши же в глазах был просчет разных вариантов. – А что для вас значит жить вместе?

– Ну то и значит. Постоянно жить, а не только в отпуске и на каникулах младшего сына, – Марк продолжал диалог сам. Говорил он громче обычного, было видно, что для него это принципиально важно.

– Маша, а ты что думаешь по поводу «жить вместе»? – я предложила сверить, сопоставить их картинку цели.

– Откровенно говоря, я думаю, что пока это невозможно, – ошарашила она всех нас, и в первую очередь Марка. Он повернулся к ней всем телом, склонил голову набок, и его лицо выражало один немой вопрос: «Почему это?»

– Ну посуди сам, – отвечала она скорее ему, чем мне. – Я сейчас вернуться сюда не могу. Диме всего 10, мы не можем оставить его одного в этом возрасте в чужой стране. Вернуть его сюда тоже фактически невозможно. Он говорит по-русски, с трудом вспоминая некоторые слова, а уж читать и писать и того хуже. Даже не знаю, в какой класс тогда, из пятого в первый или во второй? Он вообще никогда не учился в русской школе. Может быть, лет через пять, когда он будет в старшей школе, можно отдать его на обучение и проживание в кампусе с полным пансионом.

– Ты шутишь? Я не намерен ждать пять лет, – сказал как отрезал Марк.

Мне даже вопросы пока не приходилось задавать. Они сами с собой обсуждали сложившуюся ситуацию, и присутствие третьего было точно не лишним. Так они по крайней мере спокойно формулировали свои позиции. Пока спокойно.

– Хорошо, давай рассмотрим обратный вариант, – продолжала Маша. – Ты переезжаешь в Швейцарию. Кто будет управлять нашим бизнесом здесь? На какие деньги мы там будем жить? И еще напомним, что как только ты становишься резидентом этой страны, мы все налоги в России платим по полной ставке как нерезиденты. А это, на минуточку, 30 %, а не 13 %. Фактически вся наша рентабельность. Тогда вообще нет смысла работать за копейки прибыли.

Марк ничего не отвечал. Было видно только, как ему не нравится этот расчет. Мелкие мышцы в нижней части лица подергивались, как будто он что-то беззвучно говорил.

– Золотые оковы, – наконец вымолвил он. – Маруся, мне не нравится этот расчет. Как будто мы с тобой считаем, какова цена нашей совместной жизни.

Явно был мой выход. Ситуация накалялась.

– Подождите считать. Давайте точнее определимся с целью, – перехватила инициативу я. – Итак, жить вместе. Не только отпуск и каникулы, сказали вы. Это сколько по времени или в процентах?

– Ну сейчас, получается, около 30 % времени мы проводим вместе. Хотелось бы наоборот – хотя бы 70 % времени, – сказала Маша и посмотрела на Марка, чтобы сверить позиции.

– 90 процентов, – только и сказал он.

– Значит, проводить вместе от 70 до 90 процентов времени, – поспешила резюмировать я, соединив обе их цифры, пока они опять не стали спорить и считаться.

– Да, – сказали они фактически одновременно, и хотя бы на эту секунду возникло их единодушие.

– Теперь осталось решить – где, в какой срок и что для этого нужно изменить.

Им явно нравилась такая последовательность шагов. Они оба кивали, когда я об этом говорила.

Пойти по пути выбора страны сейчас означало опять вступить в зону дискомфорта, которую они и без меня хорошо знают. Наверняка это был далеко не первый разговор на эту тему, который никак не находил решение. И я решила чуть отойти в сторону и пойти по пути сроков и наилучшего образа результатов.

– Когда вы хотите жить вместе?

– Как можно скорее, – первым ответил Марк.

– А реальный горизонт сроков? – уточнила я.

Маша продолжала молчать и смотрела на Марка.

– Ну, год максимум, – выдавил из себя Марк.

– Как можно быстрее жить вместе от 70 до 90 процентов времени, максимум через год. Правильно? – я смотрела на Машу, чтобы получить от нее подтверждение.

– Да, – подтвердила она.

– Итак, когда цель сформулирована – какой фокус, какой главный вопрос вы бы сформулировали на эту сессию? – спросила я.

Повисла недолгая пауза, они смотрели то друг на друга, то на меня. Я понимала, что сформулировать главный вопрос сложно. Порою на это может уйти большая часть сессии, но это и есть главная работа по осознанности ситуации.

– Наверное, главный вопрос – это где нам жить и как к этому подготовиться, – сказал Марк.

– Маша, а у тебя какой главный вопрос? – уточила я.

– А у меня вопрос «Как жить вместе?» – неожиданно сказала Маша.

– В смысле? – не понял Марк.

– Послушай, мы уже шестой год живем на две страны, и есть особенная прелесть в наших редких, как свидания, встречах. Я уже не помню и не представляю, как это – постоянно жить вместе, не будет ли это скучным и банальным. Может быть, мы уже отвыкли жить постоянно рядом, и это вовсе не нужно?

– В том-то и дело, что отвыкли. И это плохое, опасное отвыкание. Может, тогда нам и супругами быть не обязательно? – это явно была провокация со стороны Марка.

– Марик, ну не заводись, – Маша попыталась тут же его успокоить, – ну как это «не обязательно»? У нас семья, дети, мы любим друг друга.

– Тогда почему мы не можем жить вместе?

– Ну, почему же не можем – можем. Мы как раз пришли, чтобы это решить раз и навсегда. Поставить точку на этом распутье. Да, Галина?

– Ну это вам решать, какую точку и где поставить. Пока что я поняла, что вопроса по вашей цели «жить вместе» – три. Где жить? Как к этому подготовиться? И вообще нужно ли жить вместе?

– Нет-нет-нет, третий вопрос вычеркиваем, – сказала Маша. – Это я так... это был проверочный вопрос.

– Проверочный вопрос для кого – для Марка или для себя? – уточнила я.

– Для нас обоих, – сказала Маша.

– Вычеркиваем потому что проверка пройдена или потому что вы не готовы это обсуждать? Просто если этот вопрос «А нужно ли вам жить вместе?» висит в воздухе без ответа, бесполезно искать ответы на другие вопросы.

– Я готов это обсуждать, – вмешался Марк.

– Хорошо, тогда можно я вам обоим задам проверочный мотивационный вопрос? – они оба кивнули. – А зачем вам жить вместе 70–90 % времени?

– Как зачем? Мы же семья! Чтобы быть рядом, общаться, вместе смотреть фильмы не онлайн в одно и то же время, потом обсуждая их по скайпу, а рядом, держа друг друга за руку, понимаешь? Чтобы дети видели полную семью не только по праздникам. Здоровый регулярный секс, в конце концов. Чтобы соблазнов не было на стороне. Чтобы семью сохранить, – засыпал нас аргументами Марк.

Я выждала паузу, проверяла, будут ли еще варианты, и, убедившись что нет, спросила у Маши:

– А твой ответ на вопрос зачем?

– Чтобы не бояться засыпать одной. Знаете, как я сплю? С телевизором на таймере, чтобы кто-то постоянно говорил.

А когда я наконец засыпаю – он сам выключается. Чтобы гулять вместе по красивейшим паркам. Чтобы в гости ходить семьей, а не я все время одна или с детьми. Чтобы просто говорить дома о чем-то важном и не очень, – сказала Маша и замолчала.

– А уж праздники и сюрпризы как свидания мы можем и так друг другу организовывать, – добавил Марк.

– Еще есть один пункт, – добавила Маша. – Мы несколько лет подумываем о третьем ребенке. Даже обсуждали возможность суррогатного материнства. Но я и сама могу родить, если что. Проблема не в том, чтобы зачать его. Хотя тоже нужно умудриться попасть в эти 30 % совместного времени. А как я потом одна с новорожденным ребенком буду в другой стране? Или как это все организовать?

– На самом деле это главный аргумент, – подытожил Марк.

– Очень ценные аргументы. Мы можем засчитать проверочный вопрос «Зачем?» пройденным? – уточнила я.

– Да, – опять единодушно сказали оба почти одновременно.

– Тогда самый интересный вопрос – где? – подобралась я к самому сложному.

Они молчали и смотрели друг на друга.

– Я понимаю, что сложно на рациональном уровне решить, везде есть свои аргументы за и против.

– Скорее против, – повторил эхом Марк.

– Давайте попробуем иррационально. Можете представить, что через год вы постоянно живете вместе. Как это выглядит?

– Ну, мы просыпаемся вместе. Рано. И идем на пробежку по парку, – Маша начала первой: видимо, способность к переключаемости и фантазированию у нее была выше. Она говорила осторожно и смотрела на Марка, как бы проверяя – это то, что он хочет видеть, или нет?

– И что это за парк? – уточняла я, чтобы зафиксировать их сознание в будущем.

– Ну такой красивый европейский парк с велодорожками, ухоженными клумбами с цветами, – подключился к проектированию этой картинке Марк.

– А после пробежки?

– Совместный завтрак. И Митю нужно в школу отвезти. Ты отвезешь? – спросила Маша, окончательно включившись в эту игру.

– Отвезу, – сказал Марк и засмеялся.

– А потом? – продолжала я.

– Ну надо бы поработать, – сказала Маша.

– А как?

– Ну, как я всегда работаю. Проверить почту, отчеты, новости, подключиться к скайп-конференции на планерку.

– Ну, это ты так всегда делаешь, а ты, Марк, как работаешь через год?

– Не знаю, наверное, так же.

– А с кем вы соединяетесь по скайпу?

– Ну с командой нашей... с управляющим, что ли, – вдруг осознанно сказала Маша.

– Мы это обсуждали пятьсот тысяч раз. Мы не готовы к управляющему, – вдруг резко сказал Марк.

– А как тогда по-другому, если не готовы к управляющему? – уточнила я. – У вас есть возможность спроектировать так, как вам хочется.

– Тогда так как есть, нет управляющего – нет совместной жизни. 30 % максимум, – сказала Маша.

– А какие риски или аргументы против управляющего? – спросила я.

– О! Их масса! – Марк оживился, он явно знал все аргументы и смаковал их часто. – Во-первых, это человек, скорее всего, не из нашей команды, не из нашей отрасли. Так как внутри мы уже всех посмотрели, протестировали – внутреннего кандидата нет. На рынке его тоже нет. Мы сколько раз уже начинали отбор и здесь, на юге, и в других городах – все не то. Есть огромный риск, что он будет управлять неправильно и мы потеряем в динамике, в результатах и в итоге можем совсем потерять свой бизнес.

– А какие плюсы есть у управляющего?

– Плюс только один, и очень весомый. Это освобождение Марка из оперативной текучки и возможность его проживания с нами в Швейцарии большее количество времени.

– Итак, давайте подведем промежуточный итог. Судя по картинке, которую вы нарисовали оба – ваше видение совместной жизни где?

– В Европе точно, скорее всего, в Швейцарии, – взял на себя ответственность Марк и посмотрел на Машу, чтобы увидеть ее реакцию.

Она одобрительно кивнула головой.

– Но для того чтобы осуществить эту цель, нужно найти управляющего. Что в вашем сознании равно потерять бизнес, – продолжала подводить промежуточный итог я.

– Похоже на то, – подтвердил Марк.

– Как вам эта картинка?

– Не очень завидная перспектива, – призналась Маша.

– А мне кажется, это ловушка сознания. Почему управляющий – это всегда потеря бизнеса? Вы же помните, что обобщающие формулировки «все», «всегда», «никогда» – это наши ограничения. Предлагаю выпутаться из этой ловушки сознания. А как можно сделать так, чтобы и управляющий был, и бизнес при этом работал без угрозы для его жизнедеятельности?

– Даже не знаю... – начала размышлять Марк. – Столько печальных примеров, когда управляющие развалили бизнес собственников.

– Хорошо, давай начнем с этого убеждения. А сколько собственников вы знаете, которые сами развалили свой бизнес, без управляющих?

– Достаточно, – призналась Маша.

– А встречали ли вы хотя бы раз, чтобы управляющий был у руля и бизнес не развалился, а наоборот, показывал лучшие показатели, чем при собственнике?

– Я знаю такие примеры, я постоянно их мониторию. Мы же много лет об этом думаем, вот я и собираю кейсы, общаюсь с собственниками.

– И что показывают результаты твоего исследования? – уточнила я.

– В целом тренд отрицательный. Скорее управляющие ухудшают бизнес собственников. Но есть и обратные примеры. Но они очень редки. Или я, мое сознание, выискивает и акцентирует внимание на таких примерах, чтобы подтвердить свою правоту.

– И как вам эта картина рисков работы с управляющим, если на другой чаше весов лежит ваше совместное проживание?

– Ну нужно, наверное, как-то работать с ней, не отвергать этот вариант, страховать риски, – признался Марк.

– Как это можно сделать? – продолжала я, переходя от анализа реальности к поиску возможностей.

– Ну, проверять рекомендации, отзывы, результаты на предыдущих местах работы. Я бы лично разговаривал с собственниками, у которых он работал. Плотнo курировать его работу. Может быть, и потом не отпускать в самостоятельную бесконтрольную работу больше, чем на 50 %. Я пока готов только к этому. Маша, а ты что скажешь?

– Мне нравятся эти шаги. Я бы его еще профессионально оценила по компетенциям через ассессмент-центр. Так, чтобы знать все его сильные и слабые стороны и понимать, как с ним работать при этом.

– Итого, если вы тщательно проверите его рекомендации, будете курировать его работу на 50 %, проведете оценку его компетенций и будете знать его сильные и слабые стороны, на сколько это снизит ваши риски потерять бизнес?

– Думаю процентов на 30 %, не больше, – осторожно сделал прогноз Марк.

– А я думаю, что больше, процентов на 40–50 %. Но тогда это только наполовину решит задачу нашей совместной жизни. Все-таки 50 % времени нужно будет вводить его в должность, курировать, давать обратную связь.

– И сколько продлится период такой 50 %-й включенности?

– Думаю, как раз год, – Марк ответил, сделав нехитрые расчеты в уме.

– Предлагаю вернуться к началу, посмотреть еще раз внимательно на цель, на главные вопросы, ничего ли мы не забыли. Итак, цель – жить вместе 70–90 процентов времени через год. Главные вопросы – где? Как это организовать? И зачем?

– Ну, зачем – более чем понятно, как-то сошлись все аргументы в одно. Больше тянуть с принятием решения невозможно, – Марк первым стал подводить итоги.

– Где жить, стало понятно: все-таки в Швейцарии, – продолжала Маша. – А вот как это организовать?

– Да... тут нестыковка выходит со сроками. Через год не получится. Даже если быстро найти управляющего (а это все равно месяца два-три со всеми проверками) и еще год его готовить, включаясь на 50 %, то что-то не сходится в сроках и математике. Или нужно быстрее выводить его на больший уровень самостоятельности и оставлять себе 30 % включенности, или отодвигать сроки совместной жизни...

– Марк, ну мы не можем сейчас все рассчитать в точности до сроков и процентов. Мы же не знаем, какой это будет человек, какие будут его сильные стороны, какие слабые. Может быть, через полгода после его выхода ты сможешь проводить с нами больше времени. Ты лучше посчитай, что с налогами для нерезидентов.

– Да, точно, «золотые оковы»... – задумался Марк.

– Давай обсудим это с Ниной, – предложила Маша, – она сама финансовый консультант собственников бизнеса по налогам и недавно переехала жить в другую страну. Наверняка есть какое-то решение.

Марку явно понравилось это предложение.

– Тогда какие будут ваши первые шаги по тому, как это все организовать?

– Первый шаг – найти управляющего, – сказал Марк.

– Галя, найдешь нам управляющего? – тут же подхватила идею Маша, вспомнив про мой рекрутинговый опыт.

– Подождите, не смешивайте мне роли коуча и консультанта-рекрутера. Я сама запутаюсь. Давайте сначала завершим коуч-сессию, а потом отдельно обсудим запрос на подбор, – я попыталась развести разные задачи, чтобы не смазать конец сессии и другие шаги обязательства. – Итак, найти управляющего – какой срок вы себе даете?

– Ну это скорее тебе срок, а не нам, – засмеялась Маша. – Два месяца максимум. Это реально?

– Реально. А какие еще есть способы поиска управляющего, кроме обращения в кадровое агентство? – Я попыталась уйти от конфликта интересов заинтересованного лица и честно завершить сессию различными вариантами решения этой задачи.

– Можно еще поспрашивать у собственников в Москве, с которыми мы учились на программе MBA. Или в клубе выпускников этой программы в Сколково – наверняка мы не единственные мучаемся этой задачей.

– Это когда сделаете и кто конкретно будет делать?

– Это я возьму на себя, все равно я со всеми поддерживаю контакт, – сказала Маша.

– Срок какой? – я знала, что это самый неприятный этап коучинга – дожимание по срокам и конкретным шагам. Но без него никуда.

– Начну с сегодняшнего дня, один контакт в день. Так, чтобы в течение месяца уже была информация.

– Какие еще шаги?

– Нужно, наверное, сформулировать более четко, какой управляющий нам нужен, – задумалась Маша. – Давай поднимем заявки, которые мы раньше формулировали для поиска. Нас же все будут спрашивать, какие требования, какие условия.

– Возьмем на это ближайшие 3 дня, пока ты не уехала, – подытожил этот пункт Марк.

«Так приятно работать с самоорганизованными руководителями, сами себе сроки ставят», – подумала я и улыбнулась.

– Что-то еще?

– Пока достаточно, – сказал Марк.

– Тогда подведите, пожалуйста, итог. Что ценного и полезного было для вас в этой сессии?

– Удивительно дело, – начал Марк, – мы пять лет обсуждаем этот вопрос жизни на две страны. Три года про управляющего думали и не решались толком, а тут за один час пришли к точке принятия решения.

– А что стало для вас решающей точкой, переломным моментом, который позволил принять решение?

– Наверное, ребенок, – сказала Маша. – Получается, что на чаше весов реальная жизнь человека или гипотетический крах бизнеса, которого, скорее всего, можно избежать.

– На сколько процентов вы уверены, что это решение правильное и вы будете выполнять намеченные шаги, не отложите опять это решение?

– На 100 %, – решительно сказал Марк.

– Ну, давай хотя бы на 95 % – пусть останется 5 % на непредвиденные обстоятельства.

– Никаких непредвиденных обстоятельств быть не может, мы это уже проходили, то взлет доллара и евро, то падение рынка покупательской способности – всегда будет что-то, что нам будет мешать, – Марк не отступал. – Решили – значит решили. Идем по этому плану.

– Могу ли я чем-то помочь вам на этом пути? – «кроме поиска управляющего», – подумала я, но не успела проговорить, как они почти хором сказали:

– Да, найди управляющего, – и мы все вместе засмеялись.

– Это я уже поняла. А кроме этого, могу я что-то для вас сделать?

– Да, организуй, пожалуйста, еще и внешний ассессмент-центр, – сказала Маша.

– Как коуч я могу вам чем-то помочь? – они никак не давали мне завершить сессию в коуч-позиции, перетаскивали в роль собственника кадровой консалтинговой компании.

– Давай через 2–3 месяца проведем еще одну сессию, когда мы найдем и начнем адаптировать управляющего. Наверное, нужно будет нас самих адаптировать к этой роли. Представляю, какие начнутся качели. Стой здесь – иди туда. Решай сам – только не смей ошибаться.

– О да! Начнется самое интересное, – сказала я и засмеялась. – Жду вас, дайте знать, когда будете готовы к следующей сессии.

– А у вас в жизни была переломная точка принятия решения?

– Что вам помогло принять решение, склониться на ту или иную сторону?

– Может быть, вы именно сейчас находитесь в точке принятия решения? Попробуйте рассмотреть каждую из альтернатив при помощи Декартовых вопросов:

- Что будет, если это произойдет/я выберу этот вариант/сделаю это?
- Чего не будет, если это произойдет?
- Чего не будет, если этого не произойдет?
- Что будет, если это не произойдет?

Глава 18

Мамочка

«Мамочка, я так тебя люблю. Очень-очень! Ты самая лучшая!» – только сынок может тронуть нежные струны материнской души. Вообще-то я счастливая мать и жена. И дочка у меня есть, умница и красавица. И сынок. И муж, любящий и любимый. Но когда именно сынок лепечет такие слова, обнимает и крепко-крепко прижимает – это особенно трепетно. В такие моменты я думаю: «Ну зачем я уезжаю, все время куда-то спешу. Остановись, мгновение, на час, на день, на месяц, на год. Не уходи, самое нежное и самое смешное детское время».

Когда дети становятся школьниками, это очарование постепенно куда-то уходит. Все меньше наивных вопросов или смешных фраз. Начинаются обязательства, уроки, оценки, экзамены. Все меньше умилений, все больше ожиданий.

Мы опять с Машей поспорили. На этот раз о том, решится ли кто-то из нас на третьего ребенка. Опять смеялись, что у нас фора: они-то с мужем живут в разных странах. Спор был не шуточный. Нам обеим за сорок. И это вызов. Мужья-то наши совсем не против, а очень даже за. А вот наши с Машей цели, планы, проекты, бизнесы впереди планеты всей. Да и страхи, чего уж греха таить. Опять не спать, ограничивать себя в поездках, менять планы. Да и возраст не юношеский, силы уже не те. А еще как представлю, вот захочет твой ребенок жениться лет в тридцать. А тебе будет 70. И ты, такая бабулечка с палочкой, приходишь на свадьбу к сыну или дочери. Брррр!

Это такой эгоистический выбор. Ты сам, твоя свобода – или ребенок и его интересы. Свобода, конечно, относительная, когда семья и дети уже есть. Но когда дети подросли и можно наконец делать то, что хочешь, так сложно решиться опять нырнуть в этот омут с головой. А уж когда у тебя есть полный комплект – и мальчик и девочка, – то о чем вообще тут думать. Живи себе в свое удовольствие и наслаждайся.

Но когда вот так лепечет сынок – так хочется все оставить, остановить мгновение и нюхать счастье за маленьким ушком.

Вика, наверное, вот так же нюхает свое счастье за ушком. Ее сыну уже 3 года. Страшно подумать, что было бы, если бы тогда она не решилась.

Мы несколько месяцев работали над ее целью: адаптация в новой управленческой должности. Все шло со скрипом, в отделе были два маститых профи, которые спорили между собой за первенство и, когда место руководителя освободилось, уже потирали руки. Всем было ясно, что повысят кого-то из них. Но шеф сделал ход конем. Он назначил Викторию, молодого специалиста, на должность руководителя отдела продаж.

И она уж хлебнула с ними фунт лиха, когда «фантомасы разбушевались». Наконец ей удалось всех утихомирить, договориться, завоевать себе авторитет и наладить работу. И в самый ответственный и неподходящий момент вдруг случилась незапланированная беременность. Да и с мужем все непросто.

Она записалась, как обычно, на коуч-сессию, и ничего не предвещало беды. Я подумала, что опять кто-то из «фантомасов» чудит. Виктория была какой-то растерянной и потерянной в тот день. Запинаясь, сообщила запрос на сессию: принять решение делать аборт или нет. Я опешила. Ко мне никогда не приходили с такими вопросами. Что делать?

Я отказалась. Сказала, не буду работать с таким запросом, это противоречит моим ценностям. Могу поговорить с тобой как женщина, как мама, как психолог. Коуч-сессию о таком выборе проводить не буду.

Я не помню точно, о чем мы говорили. Наверное, что-то важное о ценности жизни. Я приводила примеры, делилась своими сомнениями, слушала ее аргументы и пыталась их опровергнуть.

– У меня старший ребенок категорически против, я ему обещала, что он будет единственным, никаких вторых детей! – продолжала сыпать аргументами Вика.

– Значит, это хорошая возможность воспитать старшего ребенка так, чтобы он пересмотрел свои взгляды и не был эгоистом, – парировала я.

– Я сама была вторым ребенком, это ужасно. Все только старшему Мишечке, его обожали, а я постоянно мешала, – не унималась Виктория.

– Значит, у тебя есть отличная возможность переписать семейный сценарий и сделать по-другому. Так, чтобы оба ребенка в равной степени чувствовали любовь матери.

– Да я вообще не хочу никаких детей, у меня карьера в приоритете.

– В этом я тебя понимаю. Сама такая же, – признавалась я и становилась на ее сторону. – Но у тебя ребенок уже есть, он живет у тебя внутри, и нужно как-то с этим быть. Карьера – это надолго, можно строить ее в любом возрасте, менять что-то, а вот ребенка не всегда можно родить. Тем более что он уже есть, – не унималась я.

– Да у меня мужа фактически нет. Он далеко и неизвестно когда вернется. Это вообще чудо, что я от него забеременела.

– Вот видишь, ты сама говоришь, что это чудо. Зато у тебя есть хорошая возможность проверить его точку зрения. Только не принимай решение сама, без него.

Все было тщетным. В итоге она ушла со своим стойким убеждением – ребенок невозможен в ее ситуации.

Я думала о ней каждый день. Ну в конце концов, что меня так цепляет? Тысячи женщин делают аборты каждый день. Почему меня это так беспокоит? Потому что я вольно или невольно прикоснулась к этой ситуации.

Вика позвонила через две недели, с воодушевлением сказала: «Галя, спасибо! Я пришла на аборт, легла в кресло и вспомнила одну фразу, которую ты сказала». Что это была за фраза, я до сих пор не знаю и, наверное, никогда не узнаю. Она встала и ушла. Ушла, сохранив ребенка.

Я никогда его не видела, этого ребенка, кроме как на фото в социальных сетях. Но всякий раз, когда вижу эти фотографии, тепло разливается. Как будто я спасла этого мальчика, сама не ведая как.

А может, все-таки я сама успею родить еще раз?

О нет! Опять не спать, опять отказываться от важного и интересного. Новые проекты, путешествия, свободное время.

Но что может быть важнее ребенка? Я же все потом могу успеть. И, наверное, единственное, о чем я буду жалеть на старости лет, – о том, что не сделала этот шаг.

– А какие ваши главные ценности?

– Ваши жизненные приоритеты?

– О чем вы будете жалеть на старости лет?

– Чему будете радоваться, кем/чем гордиться?

Глава 19

Коридоры власти

Я стала на шаг ближе к мечте. У меня появился клиент из министерства. Чернявский отрекомендовал меня в лучшем виде. Я готовилась к встрече и думала, а готова ли я включаться в эту систему, играть по ее правилам? И вообще, какие там правила?

Интересно, какие у них там цели? Та самая пресловутая коррупция, у кого сколько отжать? Как построить безопасную схему? Кому сколько заносить? Где хранить миллиарды? Ну это вряд ли будут обсуждать с коучем. Может быть, они нормальные – в смысле цели нормальные. Как получить повышение по службе, где найти время для себя и семьи, работая круглосуточно?

Это была первая контрактная ознакомительная сессия. Уж тут-то меня проверили по полной, вплоть до справок о несудимости, пропускных систем и паспортного контроля. Даже соглашение о конфиденциальности я подписала заранее. Я шла по мягким ковровым коридорам и вдыхала чиновничий запах тишины с пылью. Конечно, все блестело и сверкало, натертые двери и окна. Но этот ковровый запах пыли я чувствую за версту. Поэтому в моем доме нет ковров.

Меня встретила помощница Юлия, вышколенная по протоколу, попросила подождать, пока Денис Юрьевич освободится. Я присела в мягкое кресло и огляделась. Это была просторная приемная на несколько кресел. Юлия предложила чай или кофе, потому что я пришла значительно раньше. Перестраховалась. Мало ли, какими запутанными будут эти коридоры власти.

Ровно в 17.00 дверь главного кабинета открылась. Вышел мужчина средних лет, высокий, подтянутый, с открытой улыбкой. Протянул мне руку, чтобы поздороваться:

– Я Денис Юрьевич. Рад вас видеть, Галина Анатольевна.

– Я тоже рада знакомству. Признаюсь, приятно удивлена вашей пунктуальностью. Точность – вежливость королей?

Я думала, в министерских приемных посетители часы проводят в ожиданиях.

– Что вы! Мы себе этого позволить не можем. Юля, принеси нам, пожалуйста, чай в кабинет. Пройдемте, – и он пропустил меня вперед.

Признаюсь, совершенно другого чиновника я представляла. Взрослого, вальяжного, высокомерного. Денис Юрьевич был совсем другим: быстрый, открытый. Общался на равных.

Я выдохнула с облегчением, ведь иначе было бы сложно выстроить эту коуч-позицию равноправного партнерства при нашем должностном и социальном неравенстве. Хотя это еще с какой стороны посмотреть. Я собственник бизнеса, он наемный руководитель. Правда, его наняло правительство, фактически страна, а я сама по себе и абсолютно свободна в своих решениях. Кто из нас не равен и в чем, это с какой стороны посмотреть.

– Николай Петрович говорит, что вы с ним совершили революцию в футбольном союзе.

– Можно и так сказать. Главный революционер, конечно, он. Николай Петрович может принимать смелые, кардинальные решения.

– А какова ваша роль? Что делаете вы в этом проекте?

– Для него и команды новых руководителей федерации – я персональный коуч. Для других участников проекта – я тренер и методолог сформированной команды коучей. Мы разрабатываем систему достижения высоких результатов спортсменов и выхода на новый уровень через коуч-сессии.

– Признаюсь, я не очень силен в этой теме. Как работает коучинг? – искренне спросил Денис Юрьевич.

Сам факт признания, что министр может что-то не знать и честно в этом признаваться, вызывал уважение. Только сильная личность может признаваться в неведении. Иначе это надувание щек и всезнайство, за которым ничего не стоит.

– Коучинг – это прежде всего осознанность, другое видение себя, ситуации при движении к цели. Коуч задает вопросы, предлагает инструменты, чтобы клиент быстрее прошел этап препятствий, установок, ограничивающих убеждений и пришел к амбициозной цели.

– А при чем тут спорт и тренерство? – спросил он.

– Да, действительно мы привыкли, что в спорте *coach* – это тренер. Но я не тренирую команду. Разве что это можно назвать тренировкой сознания. Между прочим, один из основоположников коучинга Тимоти Голви был спортивным тренером по большому теннису. У него есть интересная книга «Работа как внутренняя игра» – там он пишет, что главный соперник на корте – это не тот, кто стоит по другую сторону сетки. Главный соперник у нас в голове, это наше сознание, самооценка, уверенность – или, наоборот, сомнения и страх.

И партию в теннис можно проиграть сопернику в своей голове, даже не начав ее.

– Тимоти... как правильно звучит фамилия? – Денис Юрьевич взял свой ежедневник и записывал туда название книги.

– Тимоти Голви, – повторила я и снова удивилась его открытости и пытливости. Я осмелела, освоилась в министерском кабинете и рискнула первой перейти к делу и спросить про запрос.

– А какой вопрос вы бы хотели решить с коучем?

– Откровенно говоря, даже не знаю какой, – Денис Юрьевич задумался. – Не то чтобы их нет. Наоборот, их много. Мне просто стало интересно, что это за новая методика достижения целей, о которой все говорят, и я решил опробовать ее на себе.

– Обычно я повожу первую демонстрационную сессию, чтобы клиент почувствовал, что это за инструмент, как он работает. А уже после этого принял решение, нужно ему это или нет. Готовы сейчас попробовать? Для этого нужно 40–50 минут.

– Я-то готов попробовать. Но вот тема какая?

– Обычно руководители работают с темами управления временем, которого совсем не хватает. Или с эффективностью работы сотрудников, или со своими целевыми показателями, или с развитием компетенций.

– Вот управление временем мне как раз подходит. Актуальная тема. Чего я уже только ни делал, все равно раньше 21.00 с работы не ухожу, и в субботу всегда на работе.

Я понимала, что это формальный типовой запрос, но рассчитывать, что он будет раскрываться и говорить первому встречному коучу свои глубинные запросы – не приходилось. Обычно такое доверие формируется на другой стадии, после нескольких сессий. Хорошо хоть вообще согласился попробовать.

– Хорошо, давайте попробуем. Только вопросы теперь буду задавать я, – решительно начала я, а Денис Юрьевич даже заулыбался. – Я буду записывать ключевые слова, идеи, шаги, потом отдам вам свои записи, если они вам понадобятся.

– Договорились, с чего начнем? – спросил Денис Юрьевич.

– Расскажите подробнее, как складываются ваши взаимоотношения со временем.

– Ну, я уже сказал, задерживаюсь часто, работаю в выходные, много командировок. Редко бываю дома и вижу близких уже засыпающими, а рано утром первый ухожу на работу.

– А внутри рабочего дня как организовано ваше время?

– Достаточно плотный график, планерки, индивидуальные встречи, заседания, звонки. Только к вечеру, когда все расходятся, есть возможность поработать с документами, ответить на почту.

– Плотный график, задерживаетесь на работе, редко видите близких, – резюмировала я его слова. – А тогда чего хотите вместо этого?

– Хочу жить. Хотя что-то видеть, кроме работы.

– И тогда какой главный вопрос вы зададите себе на эту тему?

– Я должен сам себе задать вопрос? – Денис Юрьевич удивился. – Мы же договорились, что вы тут задаете вопросы, а я отвечаю.

– Да, это так, – я улыбнулась и попыталась разрядить обстановку. – В каждой коуч-сессии есть тема. Вы сказали, что тема сессии – управление временем. Но это очень широкая тема. Тут могут быть и приоритеты, и планирование, и делегирование, и хронометраж. Нам нужен фокус. Обычно главный вопрос, или контрактный вопрос, – это то, что мы всегда обсуждаем в начале сессии, чтобы сфокусироваться на результате, а не говорить обо всем и ни о чем одновременно.

– Понял. Тогда: «Как перестать задерживаться на работе и начать жить?»

– Похоже на название книги, – улыбнулась я и вспомнила Дейла Карнеги и его книгу «Как перестать беспокоиться и начать жить», которую читала еще в юности.

– Да, это и про беспокойство тоже.

– Беспокойство о чем? – я задала этот вопрос автоматически. Это такая техника следования за клиентом, которая называется «Эхо», когда ты повторяешь ключевые или последние слова за клиентом и переформулируешь их в вопрос.

Денис Юрьевич задумался, а я поняла, что рано. Рано на третьем вопросе задавать глубокие вопросы о личном.

– Правильно ли я живу вообще, – сказал он после продолжительной паузы и сразу же переключился и заговорил другим, более энергичным тоном. – Так, о чем это мы?

– Как перестать задерживаться на работе и начать жить, – повторила я ключевой вопрос.

– Да, действительно, как?

– Давайте представим идеальную картинку: как это выглядит? Вы уходите с работы вовремя и... – попыталась я перевести негативную формулировку «задерживаться» в позитив. Но не тут-то было.

– Вовремя не получится. У нас это не принято на высоком уровне, да и не получится, слишком много задач.

– Тогда как?

– Ну хотя бы уходить раньше 20.00, а пару раз в месяц можно даже в 19.00. И в воскресенье на работу не выходить, только в субботу.

– Итак, идеальная картина: не задерживаться на работе – это уходить с работы раньше 20.00 и хотя бы раз в месяц не позже 19.00. И в воскресенье на работу не ходить, – резюмировала, а фактически повторила слово в слово, я его формулировки.

– Звучит не очень позитивно. Все равно много работы.

– Тогда как, чтобы это было позитивно для вас?

– Ну, все, что я говорил, только раз в неделю уходить в 19.00, и в субботу работать только в первой половине дня, до 13.00.

– А когда эта идеальная картина должна наступить?

– Как можно быстрее, с завтрашнего дня, – сказал он и рассмеялся.

– Ну да, мы все хотим, чтобы наши цели исполнились сразу. Завтра, а лучше сегодня. А если реально, когда вы сможете перестроить свой график, чтобы так работать и отдыхать?

– Думаю, что постепенно. Начну с завтрашнего дня. А вот когда достигну идеальной картины, чтобы и в воскресенье не выходить, и в субботу до 13.00... – он задумался, как будто что-то подсчитывал в уме. – Думаю, месяца два должно пройти на настройку всех процессов.

– То есть с мая этого года вы работаете не позже, чем до 20.00, один раз в неделю уходите в 19.00, в воскресенье не работаете вовсе, в субботу только в первой половине дня. Так?

– Да. Звучит как бальзам на душу.

– Это ваша цель на три месяца. А какой результат хотите получить от сегодняшней сессии, через 30 минут?

– Ну, какие-нибудь идеи или план действий, как этого достичь.

Я записала его ожидания и главный контрактный вопрос.

И перешла непосредственно к содержанию сессии.

– А зачем вам «перестать задерживаться на работе и начать жить»?

– Как это зачем? Все нормальные люди приходят с работы пораньше, занимаются домашними делами, уроки с детьми делают. А я что, хуже?

– Ну, я не думаю, что, когда вы задерживаетесь на работе допоздна, выходите в субботу и воскресенье поработать, вы считаете себя ненормальным или хуже других. Значит, есть в этом какая-то выгода для вас.

– Скажете тоже, выгодно. Какая уж тут выгода...

– Человек всегда делает наилучший выбор для себя. Когда вы принимаете решение задержаться, значит, это наилучший выбор.

– Что же тут хорошего, я просто не успеваю выполнить задачи, прочитать документы.

– Конечно, вы в это время делаете очень важные дела.

А что лежит на другой чаше весов? Зачем вам это свободное время?

– Ну как зачем, можно куда-то поехать отдохнуть в воскресенье, можно в бассейн или на тренировку вечером сходить, ну и просто почитать книгу с ребенком.

– Ну а пока отдых, здоровье и общение с ребенком не перевешивают очень важные дела, так?

– Жестко вы.

– Я просто повторяю за вами то, что вы сказали, ваши ценности, – сказала и сделала паузу для осознания.

Хотела еще добавить, что я это говорю, а вы это делаете каждый день, но не стала. Это уж точно было бы жестоко. Этика коучинга не позволяет. В конце концов, это у меня ценности отдыха, здоровья и семьи перевешивают. Может, поэтому я и не министр? Стоп. Вылетела из коуч-позиции. Внутренний диалог включился. Вернись. Фокус только на клиента. Поэтому после короткой паузы перевела разговор в другую плоскость.

– А что ценного вам дает работа?

– Ну как же, столько интересных задач, возможность общения со значимыми людьми, инвесторами, предпринимателями. Статус дает, признание, деньги, в конце концов!

– А как еще можно получить это важное общение, статус, признание, деньги, не задвигая ваши другие ценности – отдых, здоровье, семья?

– Ну, вот как раз нужно уходить с работы раньше. Организовать как-то свою работу, чтобы решать все задачи вовремя.

– А как вы можете организовать свою работу?

– Ну, во-первых, перестать дублировать бумажные и электронные документы. Завершить внедрение электронного документооборота. Столько времени теряется на этом переходном этапе.

– Когда завершить, как? – начался этап генерации возможностей и шагов, я приготовилась записывать его идеи.

– С IT-шником завтра встречусь, обозначу срок завершения всех тестовых работ к 1 мая и окончательный переход на электронный документооборот. По крайней мере, на уровне министерств, начальников отделов, а делопроизводители пусть сами дублируют, выгружают в бумаги то, что им нужно.

– Еще что можно сделать, чтобы сэкономить ваше рабочее время?

– Оптимизировать совещания. 45 минут максимум. Нечего разглагольствовать по полтора часа.

– Когда измените формат совещаний?

– Сегодня же поручу Юле изменить повестку, предупредить всех, что в понедельник планерка будет проходить в другом формате. Доклад максимум 5 минут у каждого, на вопросы/ответы отдельно выделить время в конце планерки 10 минут. За 45 минут уложимся.

– Вы еще говорили про документы и почту, которые просматриваете вечером. Как быть с ними?

– Днем, в районе 12.00–12.30, просматривать с Юлей документы и почту, которые поступили утром, чтобы отписать поручения и определить, кому и что может ответить она, а кому лично я. Нет, не так. Это тоже потеря времени. Пусть она до этого сама просматривает, приходит с предложениями, разделив их на три стопки принятия решений: лично мне принять решение и отписать; то, что она уже знает и на что может ответить (я буду только просматривать эту папку и утверждать); неопределенное. Я буду просматривать эту папку документов и распределять, мне ответить или ей.

– Так будет быстрее, – заключил он. – И вечером по той же схеме. Но не позже 18.00 разбор документов, чтобы до 19.00, ну в крайнем случае до 20.00, управиться с ответами.

– Что-то еще можно сделать, чтобы оптимизировать ваше рабочее время? – задала я проверочный вопрос на расширение вариантов.

– С замом еще нужно решить. Тогда часть задач можно будет переложить на него.

– Что решить с замом, когда? – в такие моменты мне кажется, что я похожа на попугая, потому что задаю одни и те же вопросы: «А что еще?», «Что еще?», «Что еще?», а потом «Что конкретно будешь делать, когда?», «Что? Когда?», «Что? Когда?». Я знаю, что клиент

не замечает этой простой, но такой эффективной последовательности. Он в своих рассуждениях, вариантах, в потоке сознания не видит этой простой логики. Единственно, конечно, напрягается, когда встает вопрос о сроках.

– Нет у меня зама, уже три месяца ищут, служба безопасности согласовывает. Есть хорошие кандидаты, но пока они пройдут все круги согласований – рак на горе свистнет. Займусь-ка я завтра этим системно, – сказал он и записал что-то в свой ежедневник.

– Системно – это как? – уточнила я.

– Навещу завтра отдел кадров и службу безопасности, уточню у них, какие показатели у них по срокам подбора и согласования кандидатов. Пусть измерят статистику и предложат варианты, как можно уменьшить этот срок на 30 %. Не только я тут страдаю без ключевых сотрудников на местах. Пусть и другим будет лучше, быстрее.

– Когда вы планируете, чтобы ваш зам вышел на работу? – дожимала по срокам я.

– С 1 апреля, и точка. Пусть что хотят, то и делают там.

– Итак, завершить внедрение электронного документооборота, изменить формат совещаний, оптимизировать разбор писем и документов 2 раза в день, ускорить выход зама на работу, – я резюмировала все его варианты и задала финальный проверочный вопрос. – Что-то еще?

– Достаточно, – с ощущением наполненности сказал он.

– Как вам этот план? Он приведет вас к идеальной картинке занятости на работе?

– Думаю, да. И даже быстрее, чем я думал. Не через три месяца, а через два реально.

– Что из предложенных вариантов вы точно будете делать, а что нет?

– Все буду делать! – уверенно сказал он.

– Где могут возникнуть трудности?

– Ну, с IT-шниками прежде всего. Это отдельная каста.

И делопроизводители, для которых бумажка важнее всех инноваций. Думаю, я с ними справлюсь. Возьму в союзники еще другие министерства. Сколько может продолжаться это сидение на двух стульях?

– Какие еще задачи зависят не только от вас?

– Служба безопасности и кадры. Формально они мне не подчиняются. Требовать кандидата я могу, а вот измерять и менять статистику их работы, наверное, нет. Будут противиться. Поговорю с замом губернатора, руководителем аппарата, уж он-то точно может это потребовать.

– Все?

– Да, остальное я могу решить сам.

– Можем идти на завершение?

– Да. Это как? – поинтересовался он.

– Обычно мы возвращаемся к главному контрактному вопросу. И проверяем результативность сессии, – я начала листать записи, чтобы точно повторить главный вопрос. – «Как перестать задерживаться на работе и начать жить?» – был ваш главный вопрос. А в результате вы хотели получить идеи и план действий. Подведите, пожалуйста, итоги: вы получили то, что хотели?

– Да, более чем. И план есть, и идеи, и даже ценности, зачем мне это, – с удовлетворением заключил он.

– Я бы хотела обратить ваше внимание, что в вашем главном вопросе была фраза «начать жить». О чем это?

– Начать жить... – он задумался, – как-то по-другому нужно жить.

– Как по-другому?

– С другими ценностями, – ответил он.

Я хотела тут же спросить «С какими?», но решила промолчать и выдержать паузу. Она сама себе ответила:

– С ценностями жизни, а не только работы, – он повернулся и посмотрел в окно.

«Брейк» – сказала я самой себе. Достаточно. Не нужно дальше на первой сессии. Хотя там, в этой «другой жизни», явно скрывалась другая вселенная.

– Мы можем на этом завершить? – осторожно спросила я.

– Да, спасибо, – он посмотрел на меня и как будто очнулся.

– Обычно я спрашиваю в конце, что ценного и полезного было для вас в сессии. Не знаю, насколько уместно это сейчас.

– Уместно. Очень полезно. Неожиданно даже, – сказал серьезно он.

– Тогда сессия завершена. Спасибо вам за доверие. Передаю вам записи, там ваш план действий.

– Спасибо, Галина Анатольевна, – он взял листы и стал всматриваться. Наверное, проверял, сможет ли прочитать мой почерк. Сможет. Я была уверена. Я специально этому училась – писать ключевые слова быстро, разборчиво, иногда с символами, рисунками. При этом не отрывать взгляда от клиента, чтобы не пропустить его реакций и эмоций.

– Пожалуйста, – с улыбкой сказала я. Я тоже долго этому училась. Не обесценивать свою работу: «Да ладно, ну что вы, не стоит, я же тут просто вопросы задавала, а вот вы!» Научиться спокойно говорить: «Пожалуйста». Для меня это признак уверенности и даже профессионализма.

– Когда мы еще увидимся?

– Это зависит от вас. Обычно коуч-сессии проходят 1 раз в 10–14 дней.

– А сколько сессий нужно?

– Если просто поддержать изменения в этой области управления временем, чтобы не съехать обратно к привычным моделям поведения, то 3–5 сессий. В зависимости от того, какая будет динамика после первой сессии. А если запрос комплексный, более высокого порядка, то 5–10 сессий на полгода.

Я промолчала, что у меня были и есть клиенты, которые ставят себе амбициозные цели на 3–5 лет, и все это время я их сопровождаю, правда в другом формате. Сначала интенсивный период, а потом поддержка: одна сессия в 1–3 месяца. Тут это было неуместно.

– Давайте заключим контракт на 5 сессий, хотя я уверен, что динамика по задаче управления временем у меня будет хорошей. А там посмотрим.

Он взял трубку телефона и пригласил секретаря.

– Юля, – сказал он ей, когда та вошла, – организуйте, пожалуйста, наш договорной отдел так, чтобы с Галиной Анатольевной заключили контракт на 5 коуч-сессий. Хотя нет. Скорее всего, протокол нам не позволит закупать такие услуги.

Придумайте что-нибудь, консультации или индивидуальное обучение, но чтобы 5 сессий у меня были.

Юля что-то записала в блокнот и спросила:

– Что-то еще?

– Может быть, еще чаю? – спросил он у меня.

– Нет, спасибо, мне уже пора, – вежливо отказалась я.

«Ни к чему тут дополнительно чаи распивать. Да и времени у него не так много. Особенно сейчас», – подумала я и улыбнулась сама себе.

– Время – самый дорогой и невозполнимый ресурс.

– А как вы управляете своим временем? Нет, не так. Временем управлять невозможно, оно бежит, неумолимо отсчитывая секунды. Как вы управляете собой во времени?

– Как вы определяете свои приоритеты – жизненные и срочно-важные?

Глава 20

Где деньги? Бой с тенью

«Деньги были, деньги будут, денег нет». Так живут многие предприниматели на этапе старта бизнеса. Или всегда. Если порог их амбиций и риска многократно превышает запасливость и расчетливость. Умножьте все это на рыночные риски роста/падения курса валют – и ты либо на вершине, либо на дне. К сожалению, чаще всего на дне. И главная

лакмусовая бумажка, которая ярко все высвечивает, – это степень закредитованности компании по отношению к обороту/прибыли.

Олег не был исключением. Он любил азарт. Ему всегда было мало. Он делал ставки по-крупному. И сейчас он был на крючке у банков с просроченной кредиторской задолженностью и зачем-то в моем коуч-кабинете.

Он явно предавался вредной привычке прямо там. Хотя в нашем офисе это запрещается по нормам пожарной безопасности. На лице были следы бессонницы.

– Здравствуйте. У нас нельзя курить, – строго сказала я, когда вошла в кабинет. Подошла к окну и открыла его пошире, чтобы проветрить помещение. Я была вне себя с первой секунды. Представьте, что к вам домой заходит знакомый, проходит, не разуваясь (а вы вчера сделали генеральную уборку), и нарушает порядок в гостиной.

– Здравствуйте. Я знаю, простите.

– Если еще раз такое повторится – никакого сотрудничества у нас не получится.

Я понимала, что я сразу нарушила все границы равноправного партнерства своим наездом, и будет сложно их выровнять в коуч-сессии. Да и вообще никакая сессия, скорее всего, не получится. Но он начал первый, и я не собиралась с этим мириться.

Олега я знала давно. Когда-то он был моим заказчиком по подбору персонала, потом пропал лет на десять и вдруг появился опять на новом витке моего профессионального развития уже как коуча. У Олега был новый бизнес – строительство гостиниц. Очень актуально к чемпионату мира по футболу. Все было бы хорошо, если бы не падение рубля в 2014 году и не его долларовый кредит на строительство. Других денег достроить актив не было. Стройка не завершена. В долг больше никто не дает. Банки все настойчивее требуют вернуть кредит, который несколько месяцев уже был просрочен. Замкнутый круг: достроить невозможно – денег нет. Вернуть деньги банку невозможно – денег нет и не предвидится. Актив не начнет генерить прибыль в те сроки, которые были заложены в бизнес-плане. Более того, требуется еще больше денег, чтобы платить валютный кредит, и еще больше денег, чтобы достроить. Потому что наступил самый дорогостоящий этап – отделка.

А для 5-ти звезд, как планировалось (именно таких гостиниц не хватало в городе-миллионнике), – так вообще баснословные затраты на дизайн и декор. Можно, конечно, упасть до 4-х и даже 3-х звезд, но даже на это денег нет, чтобы достроить и запустить проект в срок. Об этой драме я уже читала не раз в бизнес-изданиях. К вопросу долгостроя этой гостиницы было подключено даже правительство. Такой архиважный был объект.

– Что мне теперь делать – валить? – в сердцах спрашивал он меня.

– Ну почему же сразу валить. Есть масса других вариантов.

– Какие еще могут быть варианты? – нервно спросил он.

– Олег, давайте с самого начала. Вы зачем ко мне пришли, с какой целью?

– Мне нужна помощь.

– Какая?

– Психолога, или коуча, или как там это у вас называется.

– У нас это называется бизнес-коуч, – я старалась успокоиться, но не получалось. Я была зла на него с первой минуты. Что же меня так раздражало в нем и цепляло? Неужели только сигареты?

– Вот именно – бизнес... Бизнес-коуч.

– А вы знаете, как работает коуч? – пробовала прояснить я, потому что мы хоть и были знакомы давно, но никогда не работали с ним в коуч-формате.

– Слышал. Вопросы задает, советы не дает, – нехотя сказал он.

«Это уже хорошо, значит, есть общее понимание», – подумала я, а вслух спросила:

– И что вы ждете от меня как от коуча?

– Мне нужно принять правильное решение, помогите.

– Час моей работы стоит столько, – я умножила сумму на два за личный дискомфорт.

– Я готов заплатить.

В этот раз я решила не играть в игры бесплатных первых коуч-сессий. Сразу было понятно, что это не системная работа, а разовая. «Один-один, теперь можно выровнять позицию», – подумала я.

– Расскажите, какое решение вам нужно принять?

– Что мне делать в этой ситуации?

– В какой именно ситуации? – спокойно уточнила я.

– А вы что, не знаете? Все газеты об этом пишут! – опять занервничал он.

– Олег, давайте снизим градус напряжения и попробуем поговорить спокойно друг с другом. Я читала газеты. Но мало ли кто и что там пишет! Мне важно узнать ваше видение ситуации, чтобы помочь найти решение.

Олег выдохнул и стал говорить спокойнее.

– Похоже, я банкрот. Не просто банкрот по бизнесу, а еще банкрот по жизни. Чтобы достроить эту гостиницу, я занял у всех, у кого только мог. Кредит на кредит и кредитом погоняет. Там есть кредиты, которые брали для меня третьи лица. И все бесполезно. Я все думал – вот дострою, и потекут деньги. А достроить не получается. Меня приперли к стенке. Единственный выход, который я вижу, – уехать из страны.

– Чтобы что?

– В смысле, «чтобы что»? Чтобы жить! – он опять начинал заводитьсь.

Впрочем, как я поняла, любое слово, любой вопрос вызывали его агрессию.

– Я поняла, – старалась как можно спокойнее отвечать я, чтобы снизить градус напряжения. – Чтобы как жить? Я так понимаю, чтобы выбирать варианты, нужно сначала понимать, какая цель. Тогда легче будет выбирать.

– Цель – выйти сухим из воды. Я должен всем. Меня либо в тюрьму упекут, либо последнее отберут, либо я успею уехать из страны.

– Уехать из страны – это и есть выйти сухим из воды?

– Ну, совсем сухим не получится. Все равно будут должники искать. Раствориться совсем я не смогу. У меня жена, дети. Не менять же всем имена и переезжать постоянно.

– А как вы хотите, чтобы было? Чтобы вас это устроило?

– Я хочу нормально жить, ни от кого не скрываться. Начать новую жизнь с нуля. И не здесь. Здесь уже все осточертело.

– Итак, цель переехать, начать новую жизнь, не быть должным, чтобы вас не искали. Правильно? – резюмировала я.

– Да, именно так, – он впервые откинулся в кресле и расправил спину.

– Теперь, когда цель сформирована, какую вы видите реальность?

Он вздохнул тяжело и затянул паузу, прежде чем ответить:

– Нужно признать себя банкротом перед банком. Перестать выпутываться, накапливая еще больше долгов. И, наверное, придется запустить процедуру личного банкротства. Последнее жилье они не смогут продать, все-таки там прописаны дети.

– Признать банкротство перед банком, личное банкротство. Что еще?

– Выбрать город или страну. Не знаю, смогу ли я вообще куда-то выезжать после личного банкротства. Нужно узнать, какой там срок.

– У кого узнать, знаете?

– Да, у нашего корпоративного юриста сегодня спрошу.

– А до того, как уехать, что будете делать?

– Нужно будет разобраться с активами, с долгами. Переключиться на другой источник дохода и другой уровень жизни.

– Это как?

– Ну, с активами тут банк и арбитражный управляющий и без меня все решат, что кому продавать и кому какие долги отдавать. Другой источник дохода у меня есть, но он более скромный, рассчитан на программу-минимум для обеспечения семьи. Вот и нужно изменить этот уровень жизни.

– Уже понимаете, как будете менять уровень жизни?

– С этим я до последнего тянул. Нужно будет признаться детям, что от многого придется пока отказаться. От тенниса, занятий в бассейне, от путешествий и покупок некоторых...

Он замолчал, и я поняла, что именно это было для него самым сложным. В этот момент захотелось его поддержать.

– А что будет, когда все останется позади и вы переедете?

Олег впервые улыбнулся за все это время.

– Мы будем жить у моря спокойной размеренной жизнью. Гулять по вечерам по побережью. Я буду жить и работать по-другому.

– Как по-другому? Какой опыт вы возьмете с собой из этой ситуации?

– Подушку безопасности минимум на год. Капитал не только в бизнесе. Минимум кредитов, а лучше вообще без них. Ну, я так понимаю, после банкротства мне их и не дадут. Другой, более взвешенный, просчет рисков...

Он замолчал, и я задала проверочный вопрос:

– Что-то еще?

– Больше времени семье и близким уделять.

– Это все? Мы можем на этом завершать?

– Да, – уверенно сказал он.

– Какими будут ваши первые шаги?

– Первое – разговор с юристом по поводу подготовки к банкротству. Потом... – он опять вздохнул, – сегодня вечером поговорю с женой и детьми. Завтра в банк.

– Я чем-то могу помочь вам на этом пути?

– Нет, спасибо. Разве что деньгами, – и он засмеялся. – Кстати, о деньгах, сколько времени прошло? – Олег посмотрел на часы. – Сколько я вам должен?

– Олег, я не возьму с вас денег за эту сессию. Пусть это будет мой вклад в вашу новую жизнь. Пришлите мне открытку с моря?

– Нет, подождите, так не пойдет, мы так не договаривались, – по всему было видно, что ему неловко не платить.

– Олег, это не обязательно. Научитесь принимать подарки. Деньги вам еще пригодятся в ближайшее время.

– Хорошо, спасибо за время. Открытку пришлю.

– Я буду ждать от вас хороших новостей.

Я проводила его и вернулась к окну, чтобы закрыть его. Задержалась на секунду, смотрела вдаль и обдумывала сессию.

Я видела, как Олег шел по тротуару.

Мысленно я сказала ему: «Спасибо за урок». Я наконец поняла, что меня так цепляло вначале. Это моя тень. Я такая же, как и он, азартная в жизни и в бизнесе. Для меня качество жизни сейчас важнее стабильности потом. И да, масштаб моихстроек гораздо меньше, он ограничивался лишь личными домами и квартирами. Но все точно так же, только в миниатюре – с пяти звезд ожиданий до четырех, а то и трех звезд в реальности. И подушка безопасности недостаточная, и капитала почти нет.

Срочно к супервизору! Нельзя так проявлять себя в сессии. И к финансовому советнику тоже не помешало бы.

– Вы замечаете, что раздражает, цепляет вас в других людях? Обычно это что-то важное, ценное, то самое, что вы у себя не замечаете или себе не разрешаете – ваша теневая сторона личности.

– Как вы справляетесь с этим раздражением? Вы вступаете в бой с тенью – или принимаете, осознаете ее, делаете выводы?

– Где ваша точка баланса между высоким качеством жизни сегодня и обеспеченным будущим завтра?

Глава 21

Сказать «нет»

Шел уже не первый месяц проекта в Футбольном союзе. Команда коучей-психологов прошла обучение и уже работала «в полях» федераций. Обновленные составы команд – как наверху, в руководстве, так и на поле, среди молодых игроков – казалось, стали быстрее, выше, сильнее. По крайней мере, подвижки в товарищеских встречах уже были заметны. Правда, до идеального результата было еще очень далеко.

Я сидела на новом стадионе в непривычной для себе спортивной форме, с бейсболкой от солнца на голове и наблюдала за тренировкой молодежной сборной. После обеда была назначена командная коуч-сессия.

Чернявский появился неожиданно и явно направлялся ко мне. Никто не говорил о его приезде. Тем приятнее была эта нежданная встреча.

– Галина Анатольевна, рад вас видеть в добром здравии, – неожиданно витиевато приветствовал он меня.

– Я тоже рада видеть вас, Николай Петрович, – встала и пожала ему руку.

– Можно я присяду рядом? – зачем-то спросил он.

– Это вы у меня спрашиваете? – засмеялась я. – Вообще-то это ваш стадион. И все места свободны.

– Мест свободных много, а рядом с вами особенные места.

Он явно что-то хотел от меня. Два комплимента за одну минуту: за здоровье и за особые места рядом – были ему не свойственны. И я решила сделать ход на опережение.

– Хотела сказать вам спасибо за рекомендацию министру. Денис Юрьевич – особенный чиновник, очень интересно с ним работать.

– Да, он вас хвалит.

Это был еще один неожиданный приятный отзыв. День сегодня явно задался.

– Какие у вас сегодня планы работы с командой? – уточнил он.

– Мы хотим попробовать новую методику тренировки «Внутренняя игра», работа с сознанием и внутренним критиком игроков. Ее придумал коуч-тренер по большому теннису Тимоти Голви.

– И каковы результаты его теннисистов?

– У него даже непрофессионалы через 15–20 минут такой тренировки начинали играть на корте. Хочу сделать экспериментальную и контрольную группу, посмотреть эффект.

– Интересно будет посмотреть на результат.

– Я расскажу потом и предоставлю отчет.

– Откровенно говоря, я специально приехал, чтобы увидеть вас и обсудить один важный вопрос.

Вот тут я уже начала напрягаться. Как-то слишком уж мягко стелил он вначале комплиментами. Что надо-то?

– Какой вопрос? – спросила я.

– Я хочу пригласить вас в другой проект.

– Подождите, мы еще этот проект не закончили. Я бы даже сказала, только начали.

– Ну, тут все уже налажено, я вижу, что команда работает, можно заняться новым и интересным.

– Николай Петрович, вы меня, конечно, интригуете новым, но я так не привыкла. Не люблю незавершенных дел. Я хочу видеть измеримый результат, а не просто толкнуть лодку, а самой уйти в другую сторону.

– Никто же не говорит вам уходить. Ну, курируйте здесь проект по точкам контроля. Он же на 4 года.

– Подождите, как на четыре? Мы же с вами на один год договаривались.

– Все правильно, договаривались на один год, а результат – то запланирован на следующем мировом чемпионате, через 4 года. Вы же не будете сидеть и ждать его где-то в стороне несколько лет, наблюдая успехи и провалы нашей сборной по телевизору? Вы же про результат?

– Подловили, – призналась, улыбнувшись, я. – Но все равно не понимаю, мы сейчас обсуждаем новый проект или условия моей работы в футбольном союзе на более длительный срок? Или это и есть новый проект?

– Нет, новый есть новый. А об условиях продолжения контракта в Футбольном союзе мы точно договоримся. Я просто хотел вам показать, что нельзя ограничиваться только этим. Вам пора переходить на другой уровень. Брать в разработку несколько крупных контрактов и вести их.

«Опять на другой уровень», – подумала я. Я только к этому уровню, футбольному союзу и постоянным командировкам, привыкла. Хотя нет, к командировкам не привыкла. Они меня сильно выматывали и отрывали от семьи. И вообще, у меня были некоторые личные планы и дела. Но любопытство взяло верх.

– Ну рассказывайте, что там за новый проект у вас. Но сразу предупреждаю, что ничего обещать не могу. Есть у меня некоторые личные планы.

– Что это еще за личные планы? – вдруг напрягся и даже немного повысил голос Чернявский.

– Ну должна же быть у меня, в конце концов, личная и семейная жизнь, а не только футбольная. И чего это вдруг она вас так волнует? Это же дело персональное.

– Просто я вас хотел кое с кем познакомить, – сказал он как будто с ноткой разочарования в голосе. И я опять напряглась при мысли, что это не деловое знакомство.

– С какой целью? – решила проверить я.

– С личной, – вдруг прямо ответил он.

– Личной вашей или личной моей? – уточнила я.

– Моей личной. Я хотел бы вас познакомить со своей женой. Она хочет стать коучем, как вы. Вы могли бы ее научить?

«Приплыли, – подумала я. – Еще один коуч на горизонте».

А вслух спросила:

– Как зовут вашу супругу? Какой у нее опыт, образование?

– Ее зовут Анжелика. По поводу образования у меня как раз самый главный вопрос. Она не психолог. Может ли непсихолог стать коучем?

– Вообще-то может. И я знаю много таких примеров. Здесь гораздо важнее ее личностная зрелость, готовность осваивать инструменты коучинга и тренировать равноправную коуч-позицию невмешательства.

– Со зрелостью все в порядке. Даже более чем. А вот с опытом не очень. Она фактически никогда не работала. Все время при мне.

– А круг ее профессиональных интересов и общения какой? Это важно для выбора специализации в коучинге.

– Да нет никаких профессиональных интересов. Только личные. Стиль, красота, обеды и ужины, дом, уют.

– Какие замечательные интересы! Как бы я хотела им следовать, – искренне сказала я.

– Не скромничайте, Галина Анатольевна, – вы образованный человек, профессионал, вы общаетесь на сложные темы с руководителями, первыми лицами компаний. И не просто общаетесь, но и помогаете им посмотреть на ситуацию под другим углом, принимать важные решения.

– Продолжайте, продолжайте! Мне нравится, как звучит ваш голос, – я засмеялась и попыталась перевести все в шутку. – Ну а если серьезно, то обучаться коучингу лучше не индивидуально, а в группе. И это длительный процесс. Невозможно сходить на одно-двухдневный тренинг и стать коучем.

– Да ладно вам. Вот таких однодневных коучей – пруд пруди, каждый второй.

– Но вы же не хотите, чтобы ваша жена была таким коучем? Вы наверняка видите ее профессионалом, чтобы вам было не стыдно за ее работу.

– Вообще-то да, – согласился он.

– Тогда это минимум 5 месяцев модульного обучения на программе длительностью более 100 часов. Плюс практика, обратная связь.

– Это долго, – заключил Чернявский.

– По-другому – это профанация, – я продолжала стоять на страже профессионального коучинга. – К примеру, я закончила три таких программы обучения по 120–150 часов каждая.

– Понял. Тогда как идти по этому профессиональному пути? Где учиться?

– А тут я буду необъективна, – сказала я и засмеялась. – Я считаю, что учиться нужно только в международных институтах коучинга, там, где есть мировая практика.

– А почему именно там? – спросил он.

– Во-первых, я сама училась в таких международных институтах.

– Это хороший показатель. А во-вторых?

– Во-вторых, там работают лучшие коуч-тренеры у нас в стране, фанаты своего дела, которые лично учатся у мировых гуру коучинга.

– Даже бóльшие фанаты, чем вы? Не может быть! – Чернявский улыбался и опять сделал комплимент моей вовлеченности в профессию.

– По-разному бывает, кто-то больший фанат, кто-то меньший. Но люди вовлеченные, это точно.

– Так в чем же ваша необъективность? – спросил он, и я отметила, что он цепко отслеживает линию диалога и внимателен к деталям и ключевым словам.

– У меня тоже есть такой бизнес. Точнее, совместный бизнес с моим партнером Еленой, – честно призналась я. – Поэтому могу быть необъективной. Конфликт интересов, знаете ли.

– Ну, это хороший конфликт. Он нам подходит. А в каком городе нужно проходить такое обучение?

– Можно в Ростове, можно в Москве. Там, где вам, точнее Анжелике, будет удобнее.

– Хорошо. А что вы делаете сегодня вечером? – неожиданно спросил он. – Может быть, поужинаем вместе с Анжеликой? В 19.00 подойдет?

Я даже не успела ответить, как он завершил организационные вопросы:

– Я могу прислать за вами машину в гостиницу в 18.45. Подходит?

– Подходит, – только и смогла сказать я. И тут же вспомнила, где была нестыковка: – А обучение супруги – это и есть ваш новый крупный проект?

– Нет, что вы, Галина Анатольевна, обучение – это только начало. Давайте я вам вечером за ужином все подробнее расскажу.

Вечером я решила надеть любимое шоколадное коктейльное платье. Оно меня всегда выручало. На вечерних приемах с украшениями оно смотрелось дорого, как классическое маленькое черное платье. А в повседневной жизни можно было накинуть пиджак или палантин, чтобы оживить его. Сегодня был коралловый палантин, чтобы освежить цвет лица.

Пока водитель вез меня в ресторан, я думала: «Интересно, какая у него жена? Наверное, относительно молодая длинноногая модель. Непременно с длинными волосами. Интересно, как это – прожить жизнь и никогда не работать? Хотела бы я так? Вряд ли. Риски очень высоки».

Когда-то в юности я получила жесткий урок самодостаточности и запомнила его на всю жизнь. Я училась в университете, мы жили в общежитии с сестрой. Родители отправили нас учиться, а сами тогда еще жили в небольшом промышленном городке в области. Папа всегда был главою семьи, добытчиком. Работал в авторском надзоре при строительстве крупнейшего атомного предприятия. Он быстро сориентировался в перестроечные времена, организовал первый строительный кооператив, и мы нашей большой семьей (а нас трое детей в семье) сполна ощутили дух предпринимательства. Жили мы не то чтобы богато, но хорошо, стабильно, все вопросы дефицита продуктов и не только папа решал. И так приятно, уверенно за его могучей спиной мы выросли. Ценность в семье была только одна – дать детям хорошее образование. На это были брошены все силы. Чего это стоило отцу, я узнала только позже. Он крутился, как мог: постоянные командировки, какие-то люди, проекты, объекты, стройки. И однажды он пропал. Только мама знала, что он поехал в Грозный, и это

было между первой и второй чеченской войной. Шли недели, от него не было вестей, кроме тех, что он пропал без вести: скорее всего в плену, и неизвестно, жив ли. А мы, девочки, так привыкшие жить за его спиной, осознали, что денег нет, источников дохода тоже, нужно учиться и работать. А у мамы на руках еще был третий ребенок-школьник – наш младший брат.

Это было очень отрезвляюще. Именно в этот момент я поняла, что нельзя надеяться только на мужчину. Каким бы замечательным он ни был, как бы он тебя ни любил, жизнь – штука непредсказуемая. Нужно самой себя обеспечивать и уметь постоять за себя в сложных жизненных ситуациях. Мы с сестрой сразу же устроились на подработку, и с тех самых пор не было периода, чтобы я не работала. Разве что в декретном отпуске. Слава Богу, папа остался жив, бежал из плена, но этот урок я запомнила на всю жизнь.

Чернявский с супругой стояли на террасе ресторана, видимо, поджидая меня. Погода была чудесная! Николай Петрович сделал шаг навстречу ко мне и сказал:

– Галина, добрый вечер, познакомьтесь – это моя супруга Анжелика.

– Очень приятно, – мы обменялись словесными реверансами.

– Мы вот тут как раз гадаем, остаться ли на террасе или выбрать столик внутри. Как вам кажется? – спросил он.

– Сегодня такой теплый вечер, давайте попробуем остаться на террасе, а если будет холодно, тогда зайдем в зал.

Они с радостью приняли мое предложение, и, пока мы рассаживались, у меня была возможность рассмотреть Анжелику. Она была совершенно другая, не такая, как я себе ее представляла. Брюнетка с короткой стрижкой, в мягком твидовом костюме. Она была достаточно взрослой – наверное, одних лет с Чернявским. Хотя выглядела явно моложе своих лет. Вот что творят чудеса косметологии в умелых руках. Естественные мягкие черты лица и тихий, я бы даже сказала кроткий, нрав. Такая миниатюрная, мягкая женщина, которая с восхищением смотрела на своего мужа. Думаю, именно к таким женщинам мужчины тянутся, к ним спешат в домашний уют.

– Николай много рассказывал о вас, – начала первой диалог Анжелика, как только мы сделали заказ, – о вашем умении слушать и задавать вопросы, о вашем чувстве юмора.

У вас замечательная профессия.

– Профессия и правда замечательная. Так интересно общаться, открывать для себя интересных людей и миры их сознания. Это бездна возможностей и вариантов решений. Николай Петрович сказал, что вы тоже хотите стать коучем.

– Да, – кротно ответила Анжелика.

– На самом деле больше, чем просто коучем, – включился в наш диалог Чернявский. – Анжелика хочет развивать свой бизнес-проект. Лика, расскажешь сама?

– С удовольствием! Я даже название уже придумала: «Серебряный бор». Это проект для пенсионеров. Тем, кому за шестьдесят. Я бы очень хотела помочь им достойно и с радостью, удовольствием прожить свой серебряный век.

«Где-то я уже слышала подобное, – подумала я и меня сразу же осенило: – Сашка! Это же ее идея».

А Анжелика продолжала рассказывать о своем проекте.

И он как две капли воды был похож на мечты Саши: хочешь – приходящий вариант, хочешь – постоянный пансион. И праздники, как в детском саду, и медицинская помощь. Даже целевой сегмент – уезжающие за границу дети – тот же. Чернявский неожиданно прервал ее восторженный поток:

– Галина, мы хотели бы пригласить вас в этот проект, – он как бы сделал подытог всего повествования.

– В качестве кого? – не поняла я. – Обучающего коуча?

– Нет. Обучение – это отдельно, и это вопрос фактически решенный. – Я говорю про участие в проекте. И это больше, чем коучинг. Я не знаю, как это назвать: наставничество,

управление... Может быть, даже партнерство. Анжелике нужна помощь в организации всего этого, а я совсем не могу уделять этому время. А вам бы я доверил и был спокоен.

– Николай Петрович, спасибо большое за доверие. Это очень приятно. Но я бы сразу, даже не вдаваясь в детали проекта, сказала «нет». У меня есть другие личные планы.

И главное, я знаю человека, который идеально вам подходит на эту роль.

Во мне проснулась моя любимая сваха. 18-летний опыт подбора персонала, диссертация по психологии рекрутмента, наверное, не давали мне покоя. Хотя я уже давно не занималась лично подбором и переманиванием сотрудников, но очень часто, когда мне говорили задачу развития проекта или решения проблемы, у меня вспыхивали инсайты. Вася – решит эту задачу лучше всех. Или Даша – идеальный кандидат. Вот и сейчас я знала, что Саша идеально подходила для этого проекта.

Они явно не ожидали такого поворота событий. Это как хорошо проработанная партия, которая вдруг дает сбой.

– Галина, почему нет? – первой очнулась Анжелика.

– Пожалуйста, не пытайте меня. Лучше спросите, что это за человек и почему я вам его рекомендую.

– И что это за человек? – спросил с ноткой разочарования Чернявский.

– Это моя подруга Александра. Она владелица торговой компании. Эксперт в области маркетинга и продвижения. Ей около пятидесяти лет. И главное, она горит идеей создать такой же клуб по интересам для очень взрослых людей. Она будет великолепным наставником, организатором. Николай Петрович, поверьте, с ней вы сможете быть спокойны. Если вы только познакомитесь с Александрой – вы тут же это поймете.

– А как же ее бизнес? – уточнил Чернявский.

– Ему уже около 20 лет, он сейчас проходит этап, как бы это сказать... трансформации, – пыталась я не соврать и в то же время не напугать их. – Александра хотела начать новый проект, причем в этой же сфере, и ей тоже нужна поддержка на этом пути. Зачем вам конкурировать? Лучше договориться.

Было видно, что это не то, что они хотели бы услышать. Но я была искренне убеждена, что это лучшее решение. Мы договорились организовать их знакомство с Александрой, и остаток вечера провели в разговорах о том, как можно обучиться коучингу.

– Легко ли вам говорить «нет»?

– Вспомните ситуации, когда вы отказывались от чего-то нового и интересного. Что вами двигало?

– Если это страх изменений, то как можно с ними справиться?

– Если это приоритет других ценностей, то каких именно?

Глава 22

Семейный совет

Лучшее время дома для меня наступает, когда дети засыпают. Почему-то именно сонных и сопящих я их особенно люблю. Никаких тебе разбирательств кому, что, чье, сколько. Тишина и покой.

Тем более что у меня была важная тема для обсуждения с мужем за бокалом вина. «Мне нужно с тобой серьезно поговорить на семейном совете», – эту фразу мой муж очень не любит. Она вызывает напряжение и ожидание. Нет бы сразу сказать, что к чему. Но не тут-то было, мне же нужно сохранить интригу и привлечь внимание. Сегодня как раз был такой случай – семейный совет.

После третьего бокала белого, непременно с твердым сыром, совет все не начинался, Максим не выдержал и спросил первым:

– Ну рассказывай, что там приключилось?

– Все разводится, – сходу драматизировала ситуацию я.

– Кто все? Галя, ты лучше меня знаешь, что обобщения ни к чему хорошему не приводят, – пытался разговаривать меня Максим. – Вот мы с тобой не разводимся, надеюсь. И еще я много знаю пар, которые не разводятся.

– Вот как люди могут прожить по 40 лет вместе и на старости лет развестись? Ладно бы одна пара знакомых, а то эпидемия какая-то. А один так вообще, представляешь, уехал в командировку и не вернулся из нее домой. И даже вещи не забрал, и даже ни слова жене не сказал.

– Так может, он просто умер?

– Ничего он не умер. Жив, здоров и невредим. Живет с другой женщиной. А жена мается в неведении, что же произошло.

– Ну, у нас-то с тобой все нормально, почему это тебя так беспокоит?

– Потому что я человек.

– Давай подробнее, человек.

– Вот ты, когда в командировку уезжаешь... Тебе не хочется, чтобы на тебя обращали внимание и с тобой флиртовали другие девушки?

– Ну, было бы неплохо, – честно сказал Максим. Он всегда так спокойно и честно говорил, немного с юмором. – Я вот тут на днях летел в самолете с мисс России. Молоденькая такая. Боялась жутко, весь полет за меня цеплялась. Готова была на пол ложиться, такая у нее фобия летать. Пришлось весь полет с ней разговаривать, отвлекать ее. Даже когда приземлились, не отпустила мой рукав.

– Ну и как она, эта мисс, красивая? – с опаской уточнила я.

– Нет, она худющая, ты же знаешь, я не люблю кожу да кости. Даже телефончик не взял у нее. На работе меня мужики отчитали за это. Ладно не мне, им бы мог пригодиться. Многие готовы сопровождать ее в полетах и поддерживать.

Я замолчала, мне не нравилось, что он со всякими мисс так летает.

– Подожди-ка, а чего это ты завела этот разговор? – вдруг очнулся он. – Это что, с тобой в командировках флиртуют другие мужики?

– В том-то и дело, что нет.

– А что, хотелось бы? – раскусил он меня. – Так давай мы это тебе организуем.

– Да ну тебя, вечно ты шутишь. Я серьезно. Может, это угроза?

– Какая угроза? Я тебе пока не угрожал.

– Максим, ну пожалуйста, соберись, поговори со мной серьезно. Угроза для наших отношений. Ты постоянно в командировках, я постоянно в командировках, люди вокруг разводятся.

– Вот, и я об этом. Давно уже говорю, прекращай ты ездить в эти командировки. Давай уже наконец родим ребенка, и ты будешь сидеть дома.

– Ага, вот так всегда. Ты роди – ты сиди. А ты в это время будешь ездить куда захочешь со всякими мисс. Ты же прекрасно знаешь, что сидеть в декрете у меня не получится долго. Я сбегу из дома от этих детей. И вообще, не переводи тему опять на детей. Я про отношения мужчины и женщины.

– Так и я об этом. Отношения мужчины и женщины всегда заканчиваются детьми.

Видимо, у меня было злобное лицо, потому что он поднял руки и сказал:

– Все-все-все! Больше не буду про детей. Это твое решение. Дай знать, когда будешь готова. Хватит с меня того, что родить первых двух настоял я. Должен же быть у нас в семье хотя бы один ребенок, которого ты захочешь сама. Так что там с отношениями?

– Вот Анин муж, когда узнал про развод Петровых, сказал, что он с ней никогда не разведется.

– И что? Мало ли что говорят другие мужья.

– А ты мне не говоришь. Нет бы успокоить жену.

– Иди сюда, я тебя обниму, – он потянул меня за руку и посадил к себе на колени. – Мы же с тобой это уже обсуждали. Никто не может гарантировать вечной любви. Да мало ли что

может случиться у тебя или у меня лет через десять, двадцать. Зачем обещать то, в чем ты не уверен?

Мы действительно договорились с ним еще накануне свадьбы, что не будем давать клятв верности на церемонии. Что жизнь прожить – не поле перейти. И если уж у кого-то из нас и случится что-то на стороне, то, во-первых, это нужно скрыть и сделать все возможное, чтобы вторая половина не узнала. Во-вторых, не нужно душещипательных признаний. А если и признаваться, то только в том случае, если кто-то из нас твердо решит уйти из семьи. Пока никаких признаний и даже поползновений в эту сторону не было. По крайней мере, с моей стороны точно.

– Вот, так всегда. Лучше бы соврал девушке про любовь до гроба.

– Ты действительно хочешь, чтобы я тебе врал?

– Нет, не хочу, чтобы врал. Хочу романтики.

– Подожди-ка, а чего это ты переводишь стрелки на меня? Ты же вроде бы сказала, что это тебе хотелось бы, чтобы с тобой флиртывали другие мужики.

– Никто меня не любит, никто со мной не флиртует, – жаловалась я, как маленькая девочка, сидя у него на коленях.

– Как это никто не любит. А я? Я же тебя люблю.

– Ну ты – это неинтересно. Я это и так знаю, уже лет пятнадцать.

– Здрасьте – приехали. Может, мне тебя разлюбить тогда? – пытался спровоцировать он меня.

– У тебя не получится, – тут моя самоуверенность всегда была на высоте, или очередной бокал вина так на меня подействовал.

– Ну, я уж постараюсь как-нибудь.

– Только без угроз! – сказала я, подняв указательный палец вверх, и мы расхохотались оба.

Было так уютно у него на руках. Чего же тогда мне не хватало?

– Тебе хочется чего-то новенького? – Максим удивительным образом частенько читал мои мысли.

– Да, но не знаю чего. Флирт было бы неплохо. Но как представлю, что, если это зайдет далеко, потом будет масса сложностей. Во-первых, как это скрывать, тем более ты у меня такой продвинутый во всех поисковых системах. Мне вообще иногда кажется, что у меня чип в голове, а не в телефоне.

А если не дай бог влюблюсь по-настоящему, потом что? Развод, раздел имущества... А дети? Брррр, – меня аж передернуло от этой перспективы.

– Ну давай придумаем что-нибудь новенькое. Зачем же такие сложности? Танго не подойдет? – предлагал он.

– Танго уже было. Это не новенькое.

– Подожди-ка, какой у вас там главный вопрос: зачем? Чтобы что?

– То же мне еще коуч. Можно хотя бы дома просто побыть женщиной?

– Можно, побудь. Но я-то могу побыть коучем, я, между прочим, учился, у меня диплом есть.

– Ты не на то учился, – поправила его я. – Ты руководитель-коуч, а не профессиональный коуч для жен, которые хотят флирта.

– Но на нашем жестком, почти военном предприятии применять ваш коучинг нельзя. Вот на тебе и потренируюсь, – продолжал Максим. – Так зачем тебе эта новизна и флирт?

– Чтобы почувствовать себя привлекательной, значимой.

– А как еще ты можешь почувствовать себя привлекательной, значимой?

– Зачет тебе по коучинговым вопросам! Пора тебе уже сертификацию присваивать, АСС минимум.

– Ты от ответов-то не уходи.

– Ну, привлекательной это несложно – можно в салон красоты сходить, побаловать себя по полной. А вот значимой... – и я задумалась.

Максим не торопил меня с ответом и разливал оставшееся вино по бокалам.

– Надо бы сделать что-нибудь значительное, полезное, чтобы вызвать восхищение. Только не спрашивай меня: «Что бы это могло быть», я не знаю.

– А я знаю, – неожиданно ответил Максим. – Ну что может быть более значительное, чем ребенок.

– Да тыфу на тебя. Опять ты за свое! – разозлилась я. – Я тут о социально значимом рассуждаю. А ты! Между прочим, потерял коуч-позицию. Коуч советов не дает.

– Так и я о социально значимом, – он пропустил мимо ушей мои саркастические замечания про коуч-позицию и гнул свою линию. – Ты же знаешь, какой демографический кризис в стране. Рождаемости не хватает.

– Кто о чем, а вшивый про баню. Так и ты, – подытожила я, вспомнив пословицу. – С тобой каши не сваришь. Поговорю про флирт с кем-нибудь другим.

– Подожди-ка, какой флирт? Ты же вроде бы решила, что можно заменить его салоном красоты и социально значимым восхитительным проектом.

– Да, осталось только понять каким.

– Ну, это очень просто. Нужно понять, что ты умеешь делать лучше всех, и показать это другим.

– А что я умею делать лучше всех?

– Ну вопросы свои задавать, или выступать перед аудиторией, или писать. А лучше все вместе.

– Похоже на какое-то обучение или на TED-выступление. Еще может быть статья или книга.

– А лучше все вместе взятое, чтобы на флирт времени не оставалось, – подытожил Максим и, как всегда, был прав.

Как хорошо, что он у меня такой. Другой бы ревнивец уже точно по стенке размазал за мои откровения. На душе стало легче. Или это от вина?

– Есть ли у вас человек, с которым вы можете открыто говорить о сокровенном?

– Как вы поступаете, когда вам хочется новизны в жизни или в отношениях?

– Что еще можно предпринять, чтобы ваша жизнь заиграла новыми красками и интересом?

Глава 23

Есть ли жизнь после смерти?

Я спешила на вечерние лекции по программе МВА, когда раздался звонок от Ольги. Я вообще люблю звонки в авто. Они не могут отвлечь тебя от документов и общения с другими людьми. Сама частенько накапливаю пропущенные звонки, чтобы позвонить, когда буду за рулем, через громкоговоритель *handsfree*.

У Ольги был рабочий вопрос по рекомендациям в сфере маркетинга. Мы его вкратце обсудили, и она неожиданно спросила, знаю ли я, что умерла Оксана. Наша ровесница, молодая, красивая, руководитель бизнеса, большой профессионал. У нее, оказывается, был рак. Она скрывала диагноз от близких, тем неожиданней была ее смерть.

Как часто мы получаем такие неожиданные известия. Они на какое-то время останавливают бег жизни, заставляют нас задуматься о приоритетах. А потом, когда отпустит, все возвращается на круги своя.

В такие моменты я вспоминаю не про свою несостоявшуюся смерть. А про Иру и ее нелепую смерть на наших глазах. Мы отдыхали семьями в горах Адыгеи. Дети были маленькими. Аксинье было 3 года, а ее Саше – 6 лет. Детская прогулка на лошади в заповеднике привела к непоправимой трагедии буквально за несколько секунд.

Саша гордо восседал на медлительной спокойной лошади, а Ира шла рядом и пыталась поддерживать его то с одной стороны, то с другой. Мы приближались к деревянному мостику. Его и мостом-то можно было назвать с трудом. Откровенно говоря, дышал на

ладан, местами был без перил и с большими дырками. Как можно было продавать билеты в заповедник и содержать мост в таком виде, до сих пор для меня загадка.

И никто, никто из нас не остановил эту лошадь и поводыря, который медленно вел животное под уздцы с ребенком в седле через этот полуразрушенный мост. Ира кружила вокруг этой лошади то с одной стороны, то с другой. Они вступили на этот мост фактически одновременно, но в какой-то момент она чуть-чуть отстала и оказалась позади лошади. Это была роковая ошибка. Никогда, слышите, никогда не подходите к лошади сзади!

Мы шли чуть поодаль, и казалось, что только я увидела это секундное движение. Поводырь даже ничего не понял, он как вел лошадь вперед под уздцы, так и продолжал это делать.

Я кричала нашим мужьям, что Ира упала, просила остановить лошадь с ребенком.

Тогда я еще не понимала, что это падение просто рок какой-то. Нелепая роковая случайность, которая стоила ей жизни.

Мы стояли на другой стороне моста, я держала детей на расстоянии от места трагедии, и вдруг моя трехлетняя дочь произнесла пророческую фразу:

– А как же теперь Саша будет без мамы?

– Что за глупости ты говоришь, как это без мамы? – одернула я ее, успокаивая скорее себя. Я уводила детей к выходу и видела краем глаза, как достали безжизненное тело Иры, как держал ее на руках муж. Но я продолжала не верить в происходящее и была убеждена, что она просто потеряла сознание.

Потом начался ад. Как сказать ребенку, что у него нет больше мамы? Я не имела права это сделать. Понимала, что лучше, если это скажут близкие, когда будут готовы. Пока мужчины решали все вопросы с милицией, моргом, транспортировкой, я была с детьми. Помню, как Саша все время спрашивал, что с мамой, и одновременно просил меня поиграть с ним в бадминтон. Я не могла. Ни плакать, ни концентрироваться, ни тем более играть. И в какой-то момент я подумала: а может быть, продлить ему детство на несколько часов, беззаботное детство, когда он думает, что мама еще жива. Этот бадминтон со сдерживаемыми слезами на глазах я не забуду никогда.

Ире было всего 34 года. Она только что получила назначение на должность директора по персоналу на крупнейшем предприятии региона. У нее было все впереди. Это было нелепо и несправедливо. Это было ужасающе для нас всех. Смерть, как дуновение ветра с нами рядом.

У каждого из нас есть эта боль потерянных близких. Такой калейдоскоп памяти с картинками из жизни, как застывшими фотографиями, сказанными фразами... или не сказанными вовремя.

Сначала мы думаем: как же несправедливо, он ушел так рано. Вся жизнь была впереди, а оказалась позади. Потом мы думаем о близких: как же они без него, без нее. Без мамы, отца, дочери, сына... А потом приходит черед подумать о нас самих. Что эта неожиданная и несправедливая смерть значит для нас? Какой знак она нам дает? О чем нужно задуматься, что пересмотреть в своей жизни?

Я помню, что у нас тогда был не очень хороший период отношений с мужем, какие-то взаимные претензии, обиды молодой семьи. Мы никак не могли нащупать границы профессиональных и семейных интересов друг друга. Но в тот момент, когда Максим шел ко мне от этого мостика, чтобы лично сказать страшное, произошло нечто большее.

– Все. Ее больше нет, – сказал он то, о чем я уже догадывалась, но не готова была признать... и замолчал. – Ты как? Справишься с детьми? Их нужно увозить. А мне остаться здесь и помочь.

– Справлюсь, – только и сказала я. Никаких слез и истерик. В критических ситуациях обычно я веду себя как мужчина. Очень сдержанно.

– Точно? – он поднял у меня солнцезащитные очки, чтобы увидеть глаза.

– Точно.

На несколько секунд он обнял меня, и мы пошли в разные стороны. А на самом деле в этот момент мы пошли друг к другу. Глубоко и тонко понимая ценность жизни и мелочность наших взаимных претензий. Такой чудовищной ценой жизни.

Я не знаю, и никто не знает наверняка, есть ли жизнь после смерти и какая она. Я знаю только, что у нас, продолжающих жить, есть еще шанс что-то изменить к лучшему. Прямо сейчас.

– Вспомните своих близких, которых вы потеряли. Просто вспомните счастливые моменты жизни рядом с ними.

– За что вы можете сказать им спасибо?

– Что изменилось в вашей жизни, когда они были рядом, когда ушли?

Глава 24

Развод учредителей

– Приезжайте, пожалуйста, помирите их, – это был самый необычный запрос на коуч-сессию. – Наши учредители поругались, работа фактически парализована, никто ничего не согласовывает, не подписывает. Они друг с другом не разговаривают.

– А почему вы думаете, что они будут разговаривать со мной?

– Мы знаем, что вы работаете с первыми лицами, собственниками и учредителями. Нам вас рекомендовали, сказали, что только вы нам сможете помочь.

– Вообще-то в этой ситуации вам лучше поможет профессиональный медиатор.

– Профессиональный кто?

На другом конце телефонного провода... Хотя какого провода? Проводов уже давным-давно нет, все разговаривают только по мобильному телефону. Так вот, на другом конце провода явно не знали, что это такое.

– Медиатор – это специалист по разрешению конфликтов, специально обученный посредник для ведения сложных, конфликтных переговоров.

– А вы что, не можете? Нам именно вас порекомендовали, – не унимался мой собеседник.

– Я могу, если конфликт не очень затяжной.

– Наверное, не очень затяжной, три дня как поругались. Но для работы предприятия это уже критично.

– Я могу попробовать, если они в принципе готовы разговаривать. Тогда трехходовая комбинация. Сначала одна коуч-сессия с одним из учредителей, потом такая же индивидуальная коуч-сессия с другим. Чтобы каждый сформулировал свою позицию и идеальный результат выхода из конфликта. А потом вместе, на троих, соотносить их ожидания и договариваться.

А они не опасные? – на всякий случай уточнила я. – Стреляться не будут?

Только недавно по всем новостям рассказывали о печальной драме в Екатеринбурге, где они учредитель застрелил второго, а потом застрелился сам.

Ну почему же обязательно нужно доводить все до конфликта? Это как в семье. Если ты сразу не говоришь, что тебе не нравится или как бы тебе хотелось, то это недовольство мелочами накапливается, а потом неминуем взрыв, открытый конфликт со скандалами, интригами, расследованиями.

Вообще-то я против конфликтов и разводов как в семье, так и в бизнесе. Так хочется, чтобы «жили они долго и счастливо». Строили семью/ бизнес, росли и развивались.

В реальности очень редко бывает, когда осознанно на коуч-сессию приходят учредители в начале пути, чтобы договориться обо всех деталях, нюансах и мелочах. Чаше это происходит, когда взаимные претензии уже нарастают.

Вот топ-лист таких взаимных претензий, которые я постоянно встречаю в запросах учредителей:

– Кто больше работает.

– Кто больше вкладывает (денег, сил, энергии, идей).

– Не можем договориться по стратегии и целям.

- Не можем договориться по ключевым сотрудникам, кого куда брать, назначать. Кто и как ими управляет.
- Не закреплены зоны ответственности между учредителями.
- Личные интересы и приоритеты изменились. Бизнес стал не интересен.
- Продавать, развивать или закрывать бизнес?
- Подозреваю или точно знаю, что меня обманывают.
- Несогласованность по поводу того, как распределять денежные средства или где их брать на развитие или латание дыр.

Как вы думаете, какой самый лучший способ работы с конфликтами учредителей? Правильно: спокойно, по-русски, через рот. То есть высказываем свою позицию, с готовностью выслушиваем позицию другого партнера. Ищем точки соприкосновения – где наши позиции схожи. И точки разногласий, по которым расходимся. Внимательно (не выкрикивая, не перебивая) слушаем аргументы партнера. Но порою даже эти, такие всем знакомые, правила разрешения конфликтов бывает очень сложно реализовывать. Когда черта уже пройдена, и конфликт не дает возможности быть спокойным и объективным.

Пока миротворец выяснял, готовы ли конфликтующие партнеры сесть за стол переговоров, назначать индивидуальные встречи и выяснять, кто будет первым, ко мне на сессию пришла другая клиентка. Вообще-то запрос был финансовый. Она участница проекта «Финансовый коучинг», где комплексно в течение года финансовый советник работает с вопросами учета, контроля личных финансов, подушек безопасности, инвестиций. А я в этом проекте сопровождаю клиентов с точки зрения психологии и коучинга.

Жанна пришла с вопросом неправильно вложенных инвестиций, а в итоге оказалось, что это все тот же вопрос партнерства. Основной бизнес, где они с мужем учредители, проверен годами взаимодействия, результатами, эффективностью. Там было все хорошо с партнерством. И в какой-то момент они приняли решение о диверсификации. Вложить деньги в совершенно иной бизнес. Жанна стала 50 % учредителем нового бизнеса и, по договоренности с другим партнером, отвечала за инвестиции на этапе стартапа, за покупку оборудования.

А новый партнер отвечал за обеспечение территории, административных связей и собственно управление бизнесом как директор.

В первый же год что-то пошло не так. От Жанны постоянно требовались деньги, больше тех, что были запланированы. При этом управляющий партнер умудрился убедить Жанну передать ему еще 5 % доли и взял на себя контрольный пакет и принятие решений. Для меня это было совершенно нелогично. Скорее наоборот, если она вносит больше денег, чем планировалось, то она должна была получить большую долю. Но этот поезд уже ушел, важно было совсем не потерять инвестиции в этой ситуации. А такая угроза была вполне себе реальной. Доступа к ревизионной деятельности у нее не было. Бухгалтер и экономист были ставленниками управляющего директора, они «рисовали» отчеты, как это нужно для проверяющих инстанций – и для нее, конечно. Предприятие все время было в убытках и требовало дополнительных денег. Но реальная угроза была не в сложившейся ситуации, а в сознании Жанны. Она готова была бросить все, немалые вложенные деньги, лишь бы только не слышать, не видеть, не получать сообщения-требования от горе-соучредителя. Стоит ли говорить, что партнер только этого и дожидался? Скорее, он целенаправленно к этому вел. Надежды вернуть инвестиции у Жанны уже фактически не было. Ситуация зашла в тупик. От нее хотелось убежать и забыть, как страшный сон.

– Какой наилучший результат вы видите в сложившейся ситуации? – спросила я, когда разобралась во всех хитросплетениях.

– Прекратить все это, – обреченно сказала Жанна.

– А что для вас значит прекратить? – уточнила я.

– Не получать от него звонки, сообщения, не думать, что там еще нужно для развития. Я просто хочу выйти из этого бизнеса, – продолжала Жанна все так же обреченно.

– А как же ваши инвестиции?

- Видимо, это такая плата за опрометчивый выбор партнера.
- Вы готовы заплатить эту цену? – я знала сумму инвестиций и не могла поверить, что она готова вот так просто все оставить и уйти.
- Ну а что делать? Деньги-то он не вернет... – задумалась она.
- А какой наилучший результат для вас? – повторила я фактически слово в слово начальный вопрос. – Допустимый и идеальный?
- Идеальный – это забрать свои деньги. Допустимый – забрать хотя бы частично и выйти из проекта.
- И что можно сделать, чтобы получить такой результат?
- Ну что тут сделаешь. Он только и просит дополнительных денег, иначе бизнес не выходит на окупаемость и доходность. А я заниматься этим бизнесом не готова, мне хватает основного бизнеса.
- Так что можно сделать, чтобы получить хотя бы допустимый вариант – частичный возврат инвестиций? – повторила я опять вопрос. Я понимала, что из замкнутого круга одних и тех же мыслей можно выйти только так.
- Жанна молчала. Я выжидала.
- А что, если продать долю в бизнесе? Ему же или кому-то другому. Вот когда он опять попросит денег, я скажу, что больше нет. И мы можем привлечь еще одного партнера-инвестора на недостающую сумму и на мою долю!
- Ее как будто осенило. Вроде бы элементарное решение, но оно и в голову не приходило. И тут же она пошла на попятную:
- Ну кому это нужно? Кто же его купит? Тем более с таким управляющим партнером...
- Ну наша задача сформулировать цель и искать пути, возможности, решения.
- Да, – воодушевилась вдруг Жанна. – Начнем с него самого. Вдруг он сам и купит. А если нет, будем искать дальше. Может, он сам себе и найдет подходящего партнера.
- Я выдыхала и радовалась. Лед тронулся. Жанна начала искать варианты решения ситуации в свою пользу.
- Я сама неоднократно проходила эти пути партнерства, правда, в более благоприятной обстановке. И когда я была единственным учредителем, и когда партнеров было двое, потом трое, потом опять по двое в разных бизнесах. Более десяти лет нам удается мирно жить и развивать свои бизнесы с партнерами. Без иллюзий, что все гладко и чинно. Нельзя сказать, что за это время не было критических ситуаций и недовольств. Просто мы умеем договариваться. И главные правила, которые я сформулировала, опираясь на опыт моих клиентов, а также на мой собственный опыт, очень простые:
- договориться «на берегу» – как можно подробнее, как можно детальнее. О том, зачем мы создаем этот бизнес, что значит для нас партнерство и в чем роль, зона ответственности каждого из партнеров;
- договориться о ценностях, основе для принятия любых решений в бизнесе. Идеальный способ – через сторителлинг: истории, которые мы помним, часто рассказываем. За каждой такой историей стоит ценность, то, что для нас важно. Нужно только научиться слышать, уметь анализировать глубинные смыслы и доставить их на поверхность;
- принять правила оперативной обратной связи. Один на один, без третьих лиц, тем более без подчиненных, спокойно высказывать свое видение ситуации, если оно вам не нравится. Не дожидаться, пока накопится, закипит и потом выльется наружу в конфликте;
- периодически проходить «профилактику партнерских отношений», как техническое обслуживание автомобилей. Хорошо, если вам не нравится сравнение с автомобилем, попробуем сравнение со здоровьем – периодическую плановую диагностику. Когда садишься раз в квартал, раз в полгода, ну хотя бы раз в год и сверяешь видение: правильным ли путем идем, товарищи? Каковы мои личные планы и приоритеты помимо бизнеса? Теряю ли я интерес или, наоборот, горю идеями? Что мне нравится в нашем взаимодействии, а что можно улучшить. Обсудите это в любой приемлемой для вас форме: в бане, за рюмкой чая или на выезде, на отдыхе, на рыбалке. В кабинете у коуча, в конце концов. К сожалению, эта

привычка профилактики очень редко встречается в бизнес-партнерстве. Впрочем, как и в наших семьях. Когда проще пойти развестись, чем сходить к психологу и попытаться все исправить, наладить, договориться.

- А у вас есть партнер по бизнесу, по жизни?
- Как вы оцениваете удовлетворенность вашим партнерством по 10-балльной шкале?
- Чего не хватает до десятки?
- Как вы намерены это получить, повысить удовлетворенность партнерством?

Глава 25

Договориться «на берегу»

Лариса, та самая наша подруга, которая уехала вслед за сыном и живет в Лондоне, прочитала мою статью в бизнес-издании о разводе учредителей. Сначала поздравляла, какая я молодец. И как я туда пробралась, на страницы самого именитого журнала, на рейтинги которого так часто ссылаются? Выясняла секреты коммуникаций. А потом вдруг включила свою «Бабу-ягу против». Между прочим, это она научила меня этой метафоре про Бабу-ягу, часто повторяла, да так, что и ко мне прилипло.

Она была против того, чтобы договариваться «на берегу»! Кто бы говорил? Человек, с которым провели множество коуч-сессий на троих с ее партнерами и коллегами, с потенциальными руководителями ее офисов в других странах. Кажется, даже с сыном ее проводили – по поводу его выбора будущего. Лариса очень любит прозрачность в отношениях.

И ей комфортно, когда это не просто поговорили и забыли или даже записали. Ее нравится, когда все по процедуре, по науке, специально организовано. И вдруг именно она заявляет мне обратное – договариваться «на берегу» бесполезно.

– Скажи, что, не полезными были наши сессии с твоими партнерами, коллегами? – уточнила я.

– Да брось ты, ну конечно полезно. Это очень важно было для прояснения многих моментов.

– Тогда почему ты против?

– Ну пойми ты, невозможно все предусмотреть на много лет вперед. Это как в браке. Никакой, даже самый подготовленный брачный контракт, не может предусмотреть всех деталей и многообразия жизненных ситуаций.

– И что же, теперь даже не пытаться договариваться в начале?

– Конечно, договариваться. Только не просто «на берегу».

А постоянно в процессе жизни и работы. Мы же меняемся каждый день, как вода в реке, почему тогда наши договоренности «на берегу» считаются застывшими? Их тоже нужно менять по ходу жизни.

– Согласна, договариваться нужно и по ходу. Но не злоупотреблять этим. Должна же быть хоть какая-то стабильность.

А если, наоборот, уже пятьсот раз передоговорились, то уже и забыли, что было в самом начале. И живешь с ощущением, что толку договариваться, все равно потом все поменяется.

– Правда где-то посередине.

– Вот! И эту границу и нужно определить. Чтобы и договоренности были, и ощущение стабильности и понимания друг друга. И изменения не так часто.

– А лучше все-таки, чтобы было прописано. Вот мы же заключаем с сотрудником трудовой договор, должностные обязанности там прописаны.

– Так и с учредителем мы заключаем учредительный договор и там все написано, даже что будет, когда кто-то из нас умрет.

– Да кто их читает, эти обязанности? Только в критических ситуациях, когда нужно оправдаться или когда дело до суда доходит. Особенно в России. Должностные обязанности живут отдельно от работника. То ли дело в Европе, в Лондоне – все по букве закона.

– Какой-то у нас с тобой спор слепого с глухим. Вроде бы мы про одно и то же, только разными словами. И договариваться «на берегу» надо. И прописывать надо. И передоговариваться, если изменились обстоятельства. И обе мы с тобой с этим согласны. О чем спорим-то?

– Да, действительно. Ты прости, это я о своем, о личном воюю. Вот сын мой поступил в аспирантуру, и договорились «на берегу», что он будет учиться 5 лет. И пока он отучился 4 года, вышел новый закон, что теперь аспирантура 6 лет.

А финансирование и стипендии предусмотрены за пять. Внимание вопрос: на какие деньги он будет учиться шестой год, если он денег у родителей не берет из принципа?

– Так и с кем ты воюешь?

– Да ни с кем, сама с собой. Он же даже не дает мне возможности поучаствовать. Сам решения принимает и несет за них ответственность. Вот на работу устроился на лето, чтобы начинать заранее откладывать на этот шестой год.

– Так тебе радоваться нужно, сын какой у тебя взрослый, мудрый, а не воевать.

– Я радуюсь, конечно, только вот как матери мне хочется ему помочь, но понимаю, что он уже взрослый. Сказал сам – значит сам.

– Лариса, ты лучше расскажи, как тебе удалось воспитать такого сына. И решения сам принимает, и в международные университеты поступает, да так, что еще выбор есть, в какой стране учиться. Бесплатно, да еще и со стипендией.

– Галя, не знаю я, как так получилось. Сама диву даюсь. Кажется, я ничего такого особенного не делала. Разве что я читала ему много в детстве. Это был закон. Даже когда были авралы на работе, приходилось работать по ночам, я все равно в 21.00 была дома, читала ему, мы разговаривали, обсуждали. Потом он засыпал, а я опять уходила на работу. Благо работа была рядом с домом.

– Это, конечно, достойно уважения. Хотя я и не могу сказать, что я поощряю круглосуточную работу, но такое внимание к сыну и вашим ритуалам – восхищает.

– Да, я тогда дурная до работы была. Хлебом не корми, дай поработать вволю.

– Зато видишь, какой сынок вырос.

– Да уж, самостоятельный.

– Послушай, но ведь способность принимать решения и быть таким самостоятельным – это же не из книг?

– Ну, в книгах, может, и было что-то похожее. Но на самом деле я просто с самого детства предоставляла ему возможность выбора, принятия решения, как мужчине. И уважала его выбор, даже если мне не нравилось. Может быть, так и получилось воспитать. Хотя... мне кажется, не воспитывала я его специально, целенаправленно, следуя тем или иным методикам. Как-то естественно это все было. Может, гены у него просто такие?

– Ну, результат говорит сам за себя. Прекрасный парень вырос!

– Да, иногда я сама себе завидую и удивляюсь, какой он взрослый и мудрый.

– А вы договариваетесь «на берегу»?

– Какой способ договоренностей (устный, письменный) вам больше подходит?

– Где, в какой сфере вашей жизни договоренностей не хватает или их нужно изменить?

– Когда и как вы планируете это сделать?

Глава 26

Отношения – главная формула счастья

Я услышала по радио про очередные исследования британских ученых по поводу формулы счастья. И не лень им все время что-то исследовать! Хотя нет, на этот раз это были не британские ученые, а американские, из Гарварда. Семьдесят пять лет они наблюдали за жизнью 270 человек в разные моменты их жизни (обучение, замужество, развод, повышение по службе и потеря работы). Их замеряли вдоль и поперек, начиная с физиологических параметров: анализы ДНК, МРТ мозга, молочную кислоту у тех, кто занимается спортом, истории болезней... Так и хочется написать: «у тех, кто не занимается спортом». Но это

далеко не так, как вы понимаете. Ну и, конечно, психологические параметры удовлетворенности, вплоть до анализа почерка. И что в результате? Промежуточном результате, хочу подчеркнуть. Потому что одним из 270 испытуемых был президент Джон Кеннеди, а его данные можно будет рассекретить лишь в 2040 году.

Промежуточные результаты позволили определить несколько основных факторов, которые предсказывают здоровое старение – как физически, так и психологически. «Среди них есть образование, стабильный брак, избегание курения и злоупотребления алкоголем, физические упражнения и нормальный вес. Те из исследуемых, кто соблюдал пять или шесть условий из списка, дожили до 80 и больше лет. А те, кто игнорировал большинство правил, жили меньше, но, согласно социологическим исследованиям, не менее счастливо»^[1].

Как говорит Роберт Уолдингер, руководитель исследования: «Самое ясное открытие, которое мы получили в результате 75-летнего исследования: хорошие отношения делают нас счастливее и здоровее»^[2].

Роберт продолжает рассуждать на тему важности хороших отношений для здоровой и счастливой жизни. А как выстраивать такие отношения – рецепта нет. Ну, кроме как чаще звонить, общаться с близкими.

Я стала развивать эту мысль в коучинговом формате. Хорошие отношения с кем? По сути, каждая сфера нашей жизни базируется на отношениях. Отношения с близкими и родными, отношения со своим партнером по жизни, отношения с детьми, отношения на работе с начальником, подчиненными, коллегами; отношения с друзьями, с деньгами в конце концов. Получилось своеобразное колесо отношений. В каждой сфере можно оценивать свою субъективную удовлетворенность каждым сектором отношений и получать обратную связь: а как это видят партнеры по взаимодействию. Те самые дети, мужья, жены, партнеры по бизнесу. Как они оценивают свою удовлетворенность вашими отношениями?

Я давно заметила определенную мистику в работе с клиентами. Если тебя лично волнует какой-то вопрос, ты думаешь, ищешь на него ответ, – обязательно придет клиент на коуч-сессию с похожим запросом. И у тебя появляется уникальный шанс увидеть со стороны, что думают по этому вопросу другие люди, как они сами находят решения.

Каких только запросов-зеркал не было в моей практике! Рожать ли еще одного ребенка? Как решать сложные вопросы с партнерами по бизнесу? Где деньги? Какой бизнес я хочу и зачем? Вот и сейчас – Роман. Тот самый, с МВА, с неизлечимой болезнью и в кризисной ситуации жизни и бизнеса, как чувствовал. Пришел с запросом о том, как построить отношения.

Началось все на четвертой или пятой сессии, когда Роман никак не мог перейти из формата сессий один раз в две недели в формат хотя бы один раз в три недели, а лучше раз в месяц. Ему была нужна я как костыль, опора, как человек, с которым он мог открыто делиться. Понятное дело, что моя роль костыля не очень-то устраивала, и мы это открыто обсуждали. Роман отвечал на мой вопрос, а кто еще есть в его близком круге, с кем он может обсуждать свои вопросы бизнеса, здоровья, отношений. И не находил ответа. Так случилось, что к его сорока годам все отношения с родственниками, включая мать его ребенка, были разрушены. И друзей доверенных толком-то и не было. Только коллеги и подчиненные, с которыми личные вопросы и состояние здоровья обсуждать не будешь.

Вся работа с этим клиентом для меня была вызовом. Мало того, что не совсем понятно было с самого начала, брать ли его в коучинговую работу, так еще и ценности наши не совпадали, а порою были диаметрально противоположны. Для меня здоровье – это основа, а он махнул на себя рукой и игнорировал врачей. Для меня главное – семья, а у него разрушены семейные отношения. Я стремлюсь к стабильным отношениям, а он... Ну, сейчас узнаете.

Вообще-то нужно отдать ему должное. К седьмой сессии он не просто занялся своим здоровьем, прошел все обследования, но и решился на операцию. Это было ой как непросто для него. Он панически боялся врачей и анализов. Доктор сказал ему: «Хорошо, что успели сейчас удалить орган. Позже было бы хуже». Успели вовремя. Ожил человек. Я была

счастлива. Потрясающий результат! Из бездны к жизни всего за несколько месяцев. Вспоминала, как была неправа, когда не хотела брать его на коуч-сессии. Ну действительно, какие могут быть цели, когда здоровье и сама жизнь под угрозой? Вопросы бизнеса Роман пока отодвинул на второй план. У него начался роман с жизнью.

Вначале было так.

– Нет, никаких женщин. Они все такие-сякие, хотят только одного, потребительски относятся к нам, мужикам, – рассуждал он. Только добавьте в эти слова другой колорит и пару матерных слов. Уж таков был Роман. Несмотря на свои протесты, он фактически каждую сессию возвращался к теме отношений.

Наконец у Романа сформировался актуальный запрос – построить-таки отношения с женщиной. Стабильные и долгосрочные. На следующую же сессию, через две недели, он пришел уже с тремя вариантами зарождающихся отношений с девушками.

– Галина, скажите, как вы оцениваете, я мудак? – сразу поставил он меня в тупик своим вопросом. Он вообще любил крепкие словечки на коуч-сессиях.

– Вообще-то я как коуч не могу вас оценивать. А даже если бы и могла, как оценивать эту компетенцию, по каким параметрам, я не знаю, – призналась я, и мы засмеялись оба, наверное, чтобы разрядить обстановку. – А почему вы задали этот вопрос?

– Ну выстраивать отношения одновременно с несколькими девушками, наверное, неправильно?

– Ну это вам решать, что правильно для вас, а что неправильно. Цель-то какая?

– Стабильные долгосрочные отношения.

– Тогда ответьте сами себе на вопрос. Можно ли выстраивать долгосрочные отношения с несколькими женщинами одновременно?

– Вряд ли, – признался он.

– Тогда как?

– Нужно выбирать, но как, я не знаю.

– А что для вас важно в отношениях, чтобы они могли стать долгосрочными?

– Во-первых, чтобы была химия какая-то, чтобы сразу понял – это мой человек. Было о чем поговорить и интересы совпадали. Ну вообще, чтобы она была образованным, интересным собеседником. Не люблю тупых.

– Таак, а еще?

– Ну чтобы симпатичная была, чтобы не стыдно было с ней по улице идти.

– Чтобы было о чем поговорить, привлекательная, – отзеркалила ключевые слова я. – Что еще?

– Ну чтобы в сексе все было хорошо, и мы друг другу подходили.

– Итак, три критерия: секс, симпатичная и есть о чем поговорить. Это все?

– Наверное, еще честность. Чтобы не было обмана.

– Значит, четыре критерия. Кто из девушек больше всего подходит по всем вашим критериям и ценностям выбора партнера?

Роман стал просчитывать варианты, плюсы и минусы. Сразу признался, что та, которая из Питера, точно была с ним на одной волне. Хотя возможность проверить на сексуальную совместимость еще не представилась. Но уж очень она была привлекательна и интересна в общении. Одна незадача: к этому времени они уже успели поругаться и разбежаться. Она уличила его во лжи (или недоговаривании, как считал он) и разорвала контакт с ним. Тут он сам противоречил себе и своему критерию честности, и я, конечно же, показала ему это в прямой коммуникации. Или только женщина должна быть честной?

Еще несколько сессий Роман рассказывал о своих поисках той самой единственной, своих очарованиях и разочарованиях. Жизнь начинала бить ключом. Но ни о какой долгосрочности отношений говорить не приходилось. Он честно признавался, что пока его устраивает такой вольный вариант. Не до того.

Первоочередной задачей была операция, реабилитация, а уж потом построение отношений. Мало ли чего там может быть. Не хотелось бы никого нагружать своими

личными проблемами здоровья. Но та девушка из Питера никак не выходила у него из головы. Решено было сначала отправить ей огромный букет, а потом и самому навестить северную столицу, как только позволит врач после реабилитационного периода.

Он собирался и волновался, просчитывал варианты, готов ли он переехать в Питер. Невозможно было предположить, сложатся ли их отношения. Но то, что его жизнь заиграла в красках, – было очевидно. А о чем еще может мечтать коуч, который видел клиента на краю бездны?

Его метафорическое представление собственной жизни, сформулированное им на первой сессии, было ужасающим для меня. Он не просто стоял на краю. Он висел, как на турнике, а внизу – та самая бездна, и сил висеть уже нет, руки разжимаются. Его запрос был – раскачайте меня. Раскачала, на свою голову. Выпрыгнул из бездны на сушу, и – во все тяжкие. Но мне все равно это нравилось. Уж лучше быть здоровым и с женщинами, чем отпустить руки и лететь в бездну депрессии или того хуже. Впереди у Романа еще были вопросы о его бизнесе и мечты о жизни в Дубаи.

– Задумывались ли вы, каковы ваши личные критерии построения отношений?

– Из чего состоит ваша формула счастья?

– Готовы исследовать свою систему отношений? Если да, тогда нарисуйте колесо, разделите его на секторы, впишите те отношения, которые для вас значимы, и оцените по 10-балльной шкале каждый сектор.

– Напишите по три простых шага, чтобы улучшить отношения в каждой сфере.

Глава 27

Отношение к жизни

Когда я думаю об отношениях, только одна пара приходит мне на ум как эталон. Это бабушка и дедушка моего мужа. Они прожили вот уже 67 лет вместе в браке!!! Почти столько лет, сколько длится Гарвардское исследование. Познакомились они после войны молодыми, и до сих пор вместе. Дедушке Мише, фронтовику, 92 года. Он с 17 лет прошел войну до Чехословакии, получил там ранение и в госпитале встретил 9 мая. Бабушке Юле 87, 12-летней девчонкой она чудом избежала фашистского плена. И сегодня они держатся друг за друга и подают пример нам и будущим поколениям. В чем же секрет их долголетней счастливой жизни, их отношений, которые согревают теплом многие семьи детей, внуков и уже правнуков?

Правила, которые я подсмотрела у них:

«Дело хозяйское», – говорит бабушка Юля, когда с чем-то не согласна. Она не высказывает недовольство, не ругает, не пеняет, она просто говорит «дело хозяйское» – и все понимают, что бабушка против. Какая житейская мудрость свободы выбора за этим стоит! Как часто мы получаем от старших близких наставления, непрошенные советы и рекомендации. Зачастую идем против их опыта и советов, только чтобы выбрать свой путь. А здесь «дело хозяйское» заставляет задуматься и самому сделать выбор не из чувства протеста, а с учетом мудрости и опыта.

Белая скатерть и хлеб первым на стол. Правила гостеприимства: накормить каждого досыта, еще и с собой завернуть. Все семейные праздники, их дни рождения, день свадьбы и особенно 9 мая за праздничным столом собирается огромная семья. Семьи приезжают с детьми, внуками, правнуками, чтобы прикоснуться к их теплу, к этому семейному очагу. И даже сейчас, когда им трудно ходить и тем более готовить, каждый гость, долгожданный или неожиданный, должен быть обязательно накормлен. Мы понемногу теряем эти традиции, ведь повести в ресторан друзей и родных проще, чем приготовить своими руками и теплом сердца. Жаль... «Жаль», – говорю я себе, прежде всего.

«Не ругаться при детях» – это правило передала из поколения в поколение еще мама дедушки Миши. Есть семейное предание, что, когда к ней пришел свататься прадед, она поставила два условия: «У нас будет много детей. И мы никогда не будем ругаться при

детях». Они родили и воспитали 8 детей. И действительно, никто никогда не слышал, как ругаются прабабушка Аня (Нюся) и прадедушка Петя.

Держаться друг за друга. Это как раз про стабильные семьи. Думаете, у них в те далекие времена не было соблазнов? Убеждена, что были, и немало. Но им удалось сохранить семью. Взаимовыручка, взаимопонимание. Что бы ни происходило за долгие 67 лет, они поддерживали друг друга и в трудные минуты, и в радости.

Радость, доброта или, как сейчас говорят, «позитив» все время царит в этом доме. Они поддержат любое твоё начинание, они не будут искать негатива, или подвоха, или опасности. Они будут искренне радоваться любому твоему событию. Рассказывать о больших и маленьких победах своих близких, делиться этой радостью с другими. Заряжать других своим теплом и верой, что возможно все. Даже дожить до 113 лет, чтобы проводить старшего внука на пенсию.

Уникальные, конечно, люди. Старой, военной закалки. Они как будто сделаны из другого теста. Таких сейчас днем с огнем не сыщешь. Дай Бог им здоровья и долгие лета, всем нам на радость.

А тем временем у меня в коуч-кабинете клиент с неожиданным запросом – построить отношения с жизнью. Егор появлялся на моем горизонте редко, но метко. Один-два раза в год. Он был служащим банка. Вышколенным, холемым, непременно в белой рубашке и с запонками. У него было какое-то невероятное бизнес-образование в ведущих университетах мира – и в Англии, и в Америке, и в бизнес-школе Сколково. Несмотря на все потрясения и сокращения в банковском секторе, он чувствовал себя ценным и несдвигаемым. Его стабильная карьера топ-менеджера банка это подтверждала. Запросы его всегда были необычными.

На этот раз он решил построить отношения с жизнью. Для меня было непонятно – как это? Конечно, этот запрос требовал прояснения.

– А как это: построить отношения с жизнью? – с любопытством спрашиваю я, как будто чувствую, что вот она опять – формула счастья.

– Чтобы радоваться, получать удовольствие от любой встречи, от любого события. А не как это частенько бывает – все не то, а за углом или у соседей лучше.

– А зачем вам вот так пристраивать отношения с жизнью? – проясняю я истинную мотивацию.

– Говорят, что такие люди живут дольше и более счастливо, болезней у них меньше, жены от них не уходят и все такое...

– Какое «такое»? – уточняю я до мельчайших подробностей.

– Ну, радужное, что ли. Радостное и счастливое.

– И что вам мешает построить такие радостные отношения с жизнью? – перехожу я к следующему этапу анализа реальности.

– Критичность моя и язвительность. Я иногда сам от себя устаю, от негатива, каверзных комментариев в социальной сети, от критики близких и друзей. Да и на работе со мной не очень-то хотят пять чай по душам.

– И что планируете делать с этой своей критичностью?

– Надо бы как-то ее понижать, работать над собой.

– Хорошо, а можете сформулировать три коротких шага, как будете работать над собой и своей критичностью?

– Ну, первый шаг – разрешить себе и другим быть счастливыми.

– Как вы это будете себе разрешать, когда?

– Да прямо сейчас! Разрешаю тебе, Егор, быть наконец счастливым, а не сварливым. И другим разрешаю быть счастливыми, чего бы они там непутевого, как мне кажется, ни делали со своей жизнью.

– Хорошо, разрешили. А следующий шаг какой?

– Следующий – про комментарии. Прежде чем отправить сообщение, прочитать его и понять: оно из какой позиции написан? Сарказм, критика или радость и поддержка?

– Когда начнете это делать?

– Да прямо сегодня и начну.

– А каким будет третий шаг?

– Это уже про реальное взаимодействие в жизни. Постараться не критиковать и не лезть со своими непрошеными советами.

– Постараться – это как конкретно? Можно же стараться подвинуть стул, а можно взять и подвинуть.

– Ну, хотя бы досчитать в уме до трех, когда я хочу что-то сказать человеку. И попытаться переформулировать из критики, сарказма в хорошую фразу, радостную, поддерживающую.

– Итак, есть три шага, – резюмировала я. – Разрешить себе и другим быть счастливыми. Комментировать только обдумав, откорректировав перед отправкой. И досчитать до трех, прежде чем дать совет или критику.

– Да, именно так, – подтвердил Егор.

– А если вы все это сделаете – это будет похоже на построение отношений с жизнью?

– Даже не знаю... – задумался Егор.

– Может быть, что-то еще нужно добавить?

– Я бы хотел, чтобы она, жизнь, тоже ответила мне радостной взаимностью.

Вообще-то я очень люблю работать с метафорами. Но тут даже я запуталась. Как так жизнь может ответить ему радостной взаимностью?

– А как вы поймете, что она ответила?

– Событий радостных будет больше, чем печальных.

– Ну, события-то по большей части нейтральны. Это мы наделяем их эмоцией радости или печали.

– Это да, я согласен. Тогда этот мой фокус на радость сам и будет настраивать больше позитивных событий в моем круге.

– Тогда добавляем еще фокус на радостные события. Что-то еще, чтобы выстроить отношения с жизнью?

– Довериться ей. Все, что происходит, для чего-то нужно. Даже если в самом начале тебе кажется, что это ужас ужасный. Значит, в этом есть какой-то смысл, и его нужно разгадать.

Мне все равно казалось, что мы говорим какими-то общими фразами про отношения с жизнью, было мало конкретики.

И я в прямой коммуникации спросила об этом у Егора.

– Может быть, есть какая-то конкретная сфера жизни, в которой актуальнее всего выстроить отношения?

Егор задумался.

– Скорее всего, это работа, – наконец сказал он. – На работе я провожу большую часть своего времени. И как бы ни были ценны отношения с близкими и семьей, отношения на работе для меня сейчас более актуальны.

– А с кем именно на работе вам бы хотелось выстроить отношения?

– Прежде всего с коллегами, равными по статусу. Они меня не очень зовут в свой круг.

– А с кем еще?

– С подчиненными. Их немного, но для них я какой-то очень строгий зверь, они меня боятся, это точно.

– А еще с кем?

– С управляющим банка.

– С кем-то еще?

– Наверное, с самой работой.

– Это как?

– Чтобы она была единственной, нравилась мне и я не смотрел на сторону, где лучше, где больше платят, где задачи интереснее.

– Итак, 4 фокуса отношений на работе, – резюмировала я. – С коллегами, с подчиненными, с управляющим и с самой работой. Так? Есть ли что-то еще?

– Нет, достаточно.

– Сегодня мы успеем проработать только один из 4-х фокусов.

– А остальные?

– Вы сейчас увидите алгоритм работы и сможете сделать это дома самостоятельно. Или же продолжим на следующей сессии, – предложила я.

– Подходит.

– Так какой из 4-х фокусов самый актуальный?

– Наверное, с управляющим.

Так было почти всегда. Самый актуальный запрос чаще всего стоит третьим, четвертым в списке и не очевиден сразу. Так что я никогда не работаю с первыми идеями, которые пришли в голову клиента, и предоставляю ему право выбрать личный фокус. По-научному это называется расширение и фокус «Т-модель» основателя лондонской школы коучинга – Майлза Дауни.

– Как вы оцениваете сейчас удовлетворенность своими взаимоотношениями с управляющим?

– По десятибалльной шкале?

– Да, – ответила я и улыбнулась, мы уже начинали с клиентом с полуслова понимать друг друга и пользоваться инструментами шкалирования.

– На 3–4 балла, – ответил он.

– А представьте, как выглядят идеальные отношения с управляющим на 10 баллов?

– Во-первых, я всегда получаю годовой бонус по максимальной шкале, – сказал Егор и заулыбался и даже, казалось, расплылся в кресле. – Во-вторых, он ко мне прислушивается, мое мнение для него важно. Он не журит, что что-то не так, а наоборот, приводит меня и мое подразделение в пример другим. Зарплату регулярно поднимает. На ключевые переговоры, международные поездки берет с собой именно меня. Красота! Как бы так сделать?

– Действительно, что можно сделать, чтобы это стало реальностью? – ответила я вопросом на его вопрос.

Егор всерьез задумался.

– Наверное, нужно чаще показывать результаты нашего подразделения. Больше всего недомолвок происходит, потому что он не в курсе и что-то уже накрутил себе в голове. Потом оправдываться всегда труднее.

– А как вы будете теперь показывать результаты работы? Как часто, в какой форме?

– На планерке можно, при личной встрече. Когда мы едем в командировку или даже в лифте. Любую секунду использовать для этого.

– Итак, в лифте, в командировке, на планерке и при личной встрече вы говорите управляющему о своих достижениях, так? – уточнила я.

– Нет, со стороны звучит не очень. Это будет как-то неадекватно, если я все время буду хвалиться.

– Тогда как?

– Можно чередовать с идеями, предложениями по развитию бизнеса. Или с обсуждением рисков или необходимых ресурсов.

– Что-то еще можно сделать, чтобы улучшить ваши взаимоотношения с управляющим до 10 баллов?

– Можно еще предлагать ему помощь в актуальных для него вопросах, которые напрямую не относятся к моей компетенции. Для меня несложно, например, отчет посмотреть, перепроверить или найти в нем ошибку.

– Как, когда будете предлагать помощь?

– Ну, как только он жалуется, что времени ни на что не хватает, не успевает. Или когда возникает задача, которую никто не хочет решать. Я могу предложить свою помощь. В конце

концов, у меня в подразделении все настроено, хорошо работает, время на это есть. Вот и думаю я про улучшения.

– Что-то еще?

– Интересно, а что он вообще думает по поводу меня, моего подразделения, моей работы, перспектив? – Егор вслух задал сам себе вопрос.

– Что вы можете сделать, чтобы это узнать?

– Спросить его можно, откровенную обратную связь получить.

– Когда спросите обратную связь?

– Ну, вы прямо все по срокам дожимаете.

– Да, я такая, – улыбнулась я. – Точнее, коучинг такой. Так когда?

– На этой неделе надо улучшить момент, когда обстановка будет располагать. Максимум две недели даю себе на эту задачу, – сам себя организовывал Егор.

– Давайте подведем промежуточный итог, – предложила я. – Итак, список шагов такой: показывать результаты своей работы при удобной возможности. Чередовать их с предложениями, идеями по развитию бизнеса. Предлагать помощь по решению других задач, которые не входят в ваш функционал. Запросить у управляющего обратную связь о своей работе. Так?

– Да, – удовлетворенно кивнул он.

– Приведут вас эти шаги к идеальным отношениям с управляющим?

– Ну, на десятку вряд ли. Но на несколько пунктов, до 6–7 баллов, могут поднять.

– А что тогда будете делать, чтобы улучшить этот результат?

– Пока не знаю. Скорее всего, будет понятно после обратной связи.

– Можете подумать об этом после такой встречи и в следующий раз поделиться новыми идеями? – это была такая мягкая форма домашнего задания.

– Ок, сделаю. В следующий раз расскажу.

– Можем на этом завершить сессию? – мы уже выбились из тайминга на 5 минут, и я понимала, что нужно отпустить его, да и меня уже дожидался следующий клиент.

– Да, – удовлетворенно сказал он и посмотрел на часы.

– Алгоритм понятен, как работать с каждым фокусом?

– В целом да. Сначала идеальный образ результата на 10 баллов, потом шаги-идеи, как улучшить эту сферу.

– Да, только не забудьте в начале прошкалировать, как сейчас вы оцениваете удовлетворенность каждой из сфер (коллеги, подчиненные, сама работа). И прежде чем генерировать шаги и решения, подумайте, а что мешает, что препятствует развитию этой сферы до максимальной удовлетворенности, – я передавала ему азы самокоучинга.

Потому что в конце концов моя задача не привязывать навсегда к себе клиента, а дать такой уровень осознанности, чтобы он мог сам решать свои задачи и достигать целей. А уж когда вопрос слишком глобальный или цель уж очень амбициозна или совсем запутался в хитросплетениях своего сознания, которое ходит по кругу и не может найти ответ, – вот тогда обращаться к коучу.

– А что для вас значит отношение к жизни?

– Отношения с кем для вас важны и значимы?

– Как вы оцениваете удовлетворенность отношениями?

Глава 28

Отдавать

Поиск «своего президента» в конце концов привел меня к осознанию, что президентом может стать каждый из нас. Президентом своей жизни. И это не вертикаль власти, не подчинение самому себе. Для меня это масштаб мысли – отвечать не только за себя, но и за других. Быть лидером и вести за собой других людей. Жить не только для собственной выгоды, но и для пользы обществу, другим людям.

Звучит как-то высокопарно...

Как бы это объяснить по-простому, по-человечески? В чем выгода отдавать?

Первое, что приходит в голову, – это благотворительность или социальное предпринимательство. Помощь детским домам.

Ну а если ты просто человек и нет никакой корпорации у тебя за спиной, что и кому ты можешь отдавать? А главное – зачем?

Как много тут метафор и житейских истин.

Теория десятины – отдавать 10 % своего дохода. И будет тебе счастье и достаток. Эти десять процентов восполнятся сторицей. Верю ли я в это? Отдаю ли десятину? Или сколько отдаю?

Щедро делиться опытом. С коллегами, сотрудниками, учениками. Тем более что преподавание у нас в стране – это скорее благотворительность, а не ценная высокооплачиваемая привилегированная должность. А также прекрасная возможность самому досконально разобраться в предмете, который ты преподаешь. Я обычно делаю это на программах MBA через кейсы. Привожу реальный пример, кейс-запрос, с которым к нам обратился заказчик. Даю возможность слушателям-руководителям задать мне вопросы на входе, все, что им хотелось бы прояснить по этой ситуации. Потом время на обсуждение и их решение кейса. А в конце – как было на самом деле. Какое решение предложили, как внедряли, что из этого вышло и какой был результат. Этого разбора реальных кейсов руководители ждали больше, чем лекций. Конечно, приходилось скрывать названия компаний заказчиков, чтобы была возможность обсудить детали, ошибки и успехи проектов.

Еще один способ отдавать – помощь нуждающимся людям. Лекарствами, продуктами, вещами, деньгами. И знаете, это не просто. Как быть уверенным, что ты помогаешь, а не перечисляешь деньги шарлатанам? Или, может быть, нуждающимся, но деньги пойдут не на пользу, а во вред: например, на алкоголь или наркотики. Есть ли у нас возможность все проверять? Или выбрать для себя путь доверия близкому кругу, который рекомендует, лично зная семью, ситуацию, обстоятельства.

Мне в этом помогают 13-е ангелы – клуб благотворительных инициатив, который каждый месяц 13 числа принимает посильный для каждого взнос, проверяет запросы о помощи и направляет деньги только на покупку необходимых вещей, лекарств – без передачи наличных. Конечно, так спокойно и уверенно каждый месяц ты можешь помогать другим, даже если твой вклад минимальный.

В какой-то момент и этого мне показалось мало, и я взяла на себя волонтерство, патронаж семьи, в которой мама одна воспитывает пятерых детей. Сначала это была покупка очков старшим детям, потом лечение младшего ребенка, который отставал немного в развитии и был очень болезненным. Отрезвляют и привносят другую ценность своей жизни, своего окружения простые, казалось бы, вещи. Когда дети-школьники никогда не катались на колесе обозрения, не видели эскалатора, не были в лифте. В кинотеатре никогда не были! И ты приоткрываешь им этот мир возможностей, неведомый в отдаленной деревне. Даешь шанс и надежду, что все можно изменить.

С Мариной все было непросто с первого же звонка. Телефон, переданный фондом, ей не принадлежал. Он был передан каким-то родственникам или знакомым, и я регулярно названивала, просила передать, что мы готовы помочь детям, пусть Марина выйдет на связь со мной. Получала звонки с просьбой перезвонить (потому что нет у нее денег на счету) – и вообще это чудо и моя невероятная настойчивость, что через две недели таких поисков я наконец-таки услышала ее тихий, почти загробный голос.

Еще неделя понадобилась, чтобы они могли добраться из своего хутора в Ростов с детьми на примерку очков. Выяснилось, что у них нет 600 руб на дорогу на троих с пересадками на 3-х автобусах. Когда перечислили деньги на карту, выяснилось, что карта заблокирована. По словам Марины, бывший муж украл ее банковскую карту вместе с конвертом и пин-кодом, взял на нее кредит и, естественно, не выплачивал. Перечисленные деньги на дорогу, а также все перечислявшиеся детские пособия, тут же принимались в счет долга, и карта была заблокирована. Оптиki в их деревне нет. Круг замкнулся. Заложив свой паспорт в

ближайшем магазине, чтобы взять деньги на дорогу, Марина добралась-таки в Ростов. Несмотря на все перипетии, хитросплетения и несчастья с мужем, который и бил и бил ее, Марина очень ответственно относилась к здоровью детей.

Она была сама как ребенок, маленькая, изможденная, худющая 36-летняя женщина. Сложно было представить, что она мать пятерых детей. Голова была все время опущена, плечи поникшие, вся ссутулившаяся, говорила она очень тихо, никогда не начинала разговор первой и ничего не просила. Мне приходилось клешнями вытаскивать из нее информацию. Работать она не могла, на руках 1,5-летний ребенок, которого не берут в ясли из-за отставания в развитии (муж бил ее и беременной). Оставить годовалого ребенка можно было только на старшую девочку, но тогда она должна была пропускать школу, и Марина могла бы вернуться на фабрику по производству туалетной бумаги в соседний городок, работать посменно и получать там 10.000 рублей в месяц. Вдумайтесь в эти цифры. Десять тысяч рублей в месяц на семью, где 5 детей. И пособие около 2500 рублей (дети-то уже подросли), которое каждой месяц снимают в счет долга банку.

Эта история не так однозначна, как кажется на первый взгляд. Фонд проверял эту семью, получал отзывы от главы администрации поселка. И показания разнились. В поселке их семья была изгоем. Многие рассказывали, как она спасала мужа, забирая из полиции свое заявление об избиении. Выгоняла она его или нет на самом деле? В какой-то момент я злилась на нее за то, что она врет. Ну не мог же он взять кредит без нее. Руки опускались, и не хотелось помогать. Потом она смотрела своими бездонными глазами и уверяла, что нет больше пьяницы мужа. Я перестала включаться в разбирательства со взрослыми, верить или не верить. Мы с группой 13 ангелов решили помогать только детям.

Главный фокус сделали на лечении младшего ребенка, чтобы восстановить его и он мог пойти в детский сад. Благодаря фонду он прошел бесплатное полное обследование, мы покупали лекарства и курировали эту семью.

О чем мечтала Марина? Забитая женщина, которая совершила самый сложный поступок в своей жизни, когда выгнала пьяницу мужа и со страхом ждала, что он вернется и будет отвоевывать свою территорию. Мечтала только о том, чтобы дети выросли. А еще о море. Точнее, она не мечтала, а обреченно говорила, что море она, наверное, никогда не увидит в жизни. Нет такой возможности. Тот самый случай, когда нет сил мечтать. И никакой коучинг в этом не поможет. Сначала нужно выбраться из ямы, поверить, что хоть что-то хорошее в жизни возможно. Маленькое чудо, которое перевернет представление о мире. Тогда и море будет обязательно. Я верю.

Каждый раз, когда мне кажется, что в моей жизни что-то не так или что мне чего-то не хватает, я вспоминаю о Марине и понимаю, что моя жизнь точно удалась. И хорошо, что у меня есть возможность помогать другим, давать им надежду.

Так что же самое ценное я отдала в жизни? Ответ будет неординарным – свою фамилию. Через 10 лет брака, 17 лет формирования персонального бренда под фамилией Агуреева, я решилась на самый осознанный шаг в своей жизни. Взять фамилию мужа. Точнее, вернуть время вспять, поменяться ролями и сделать ему предложение: «Дорогой муж, не будешь ли ты так любезен дать мне свою фамилию?» и протянуть коробочку с кольцом, специально подготовленным для этого случая.

В прошлый раз, в первоначальном, настоящем предложении руки и сердца вышла неувязочка с кольцом. Оно мне не понравилось – слишком массивное, большой камень, да и дизайн так себе, как из советских времен. И как барышня молодая, неопытная и своенравная, я тут же об этом сказала будущему супругу. И вообще, взяла время подумать над его предложением... несколько месяцев.

В этот раз я все исправила: кольцо, которое мне нравилось. И слова, который мой муж даже не ожидал услышать, хотя всегда об этом мечтал. Для него всегда было важно, чтобы вся семья была под одной фамилией, одним родом.

На кону стояли несколько компаний, в которых я была учредителем и руководителем, моя узнаваемость на рынке. Но в какой-то момент именно семейные ценности перевесили все.

Жалею ли я об этом спустя год? Нет!

Сложно ли это было? Очень. Смена всех возможных документов, вплоть до свидетельств о рождении детей, учредительных документов, подписей, уведомления клиентов. Целая войсковая операция с документами, паспортами, правами, банковскими картами.

Но сложнее, чем поменять документы, было принять свою новую роль – мужниной жены, новую фамилию и даже новый образ жизни и работы. В какой-то момент мне казалось, что я потеряла себя и заново искала смыслы, интересы. Простая перемена фамилии стала переломной в моей карьере и приоритетах.

Если Агуреева Галина была HR-экспертом, консультантом, президентом «Южно-регионального клуба HR-менеджеров», то Стороженко Галина отказалась от консалтинговой позиции и стала профессиональным сертифицированным коучем. Человеком, который открывает таланты других людей, помогает им стать первыми, президентами своей жизни.

- А что отдаете миру, обществу, другим людям вы?
- Важно ли это, ценно ли для вас?
- Что получаете взамен?
- Как это меняет вас самих и ваше окружение?

Глава 29

Выбор президента

– Мальчик, – сказала Татьяна Андреевна, вытирая гель с узи-сканера. – Плод развивается в соответствии со сроком, сердцебиение прослушивается, частота сердечных сокращений в норме.

Татьяна Андреевна была лучшим акушером-гинекологом, узи-специалистом в нашем городе. Фактически безошибочно определяла пол ребенка на ранних стадиях беременности.

С предыдущими двумя моими детьми она не ошиблась. И сегодня она меня порадовала.

По большому счету, нам было все равно. И девочка у нас есть, и мальчик. Но я хотела именно мальчика. Я давно это обдумывала и даже заготовила обоснование, почему именно мальчик. У меня замечательный муж. Я бы хотела, чтобы таких мужчин, как он, было больше на земле. Чтобы другим женщинам повезло в жизни так, как повезло мне. Уверена, что своим примером он сможет воспитать еще одного прекрасного мужчину.

Я шла и улыбалась, потому что опять выиграла пари у Маши. Жаль, что на этот раз мы не определили никакой приз.

Конечно, я уже несколько недель назад знала о беременности, но решила пока никому не говорить, дождаться именно этого похода к врачу на 12-й неделе, чтобы убедиться, что все хорошо. Правда, Маша к тому времени уже передумала рожать 3-го ребенка. Но до последнего держала меня в тонусе нашего спора. Они с Марком договорились, что им хочется пожить для себя, им друг с другом интересно и без детей. Хорошо, что она не сказала мне этого раньше, иначе я бы опять передумала. Эти качели «да» или «нет» могли бы быть бесконечными. Хорошо, что вышло именно так.

В приятной задумчивости я решила сама насладиться этим моментом истины, никому не звонить, прогуляться по парку. Но телефон неожиданно зазвонил сам. Я была уверена, что это Максим звонит с работы и ему не терпится узнать результат. Но номер был незнакомым и явно из Москвы:

– Галина Анатольевна, здравствуйте. Управление делами президента Российской Федерации. Вам удобно сейчас говорить?

Если бы я умела свистеть, я бы присвистнула. Удобно ли мне говорить? Да мне всегда удобно говорить с администрацией президента. Но я на улице, тут шумно, машины, дети бегают и кричат на детской площадке. Как не вовремя!

– Добрый день. Да, удобно. Правда, я на улице, и могут быть посторонние звуки. Но я слушаю вас, – я старалась говорить как можно спокойнее, чтобы не выдать своего волнения.

– Елена Стасова, управление кадров и спецработ. Я звоню, чтобы организовать встречу с Сергеем Ивановичем Кузнецовым – начальником управления. Это по поводу проведения коуч-сессий с руководителями управления делами президента.

Думаю, что в этот момент я точно научилась свистеть, где-то глубоко внутри своего сознания. Не издав ни единого звука, я остановилась и замолчала. И эта пауза показалась мне вечностью. Я понимала, что ждала этого звонка и даже боялась мечтать о нем. Какие еще могут быть руководители в управлении делами президента? Конечно, те самые. И как же не вовремя! А тут я беременная. Ну почему все важное в жизни происходит в одно и то же время?

Это была точка выбора, точка принятия решения. Или управление делами президента – или ребенок. И в эту секунду я приняла самое важное решение. Выбрала самое главное сердце, которое билось по всем законам нормы где-то глубоко внутри меня. Кто знает, может быть, это сердце будущего президента? Потому что сейчас для меня нет ничего важнее новой жизни.

– Галина Анатольевна, вы слышите меня? – голос Елены вернул меня из задумчивости.

Стоп! Отмотайте пленку назад. Почему «или – или»? Почему нужно выбирать? Где мое любимое «И – И»?

– Да, Елена, я вас слышу. Готова встречаться на следующей неделе. Когда удобно?

«В конце концов, я же могу просто понять запрос, – думала я, – сориентироваться в сроках или порекомендовать кого-то. А там будь что будет. Я подумаю об этом завтра. Кстати, я так и не решила, какова цена? Сколько будет стоить коучинг для президента?»

Заключение

Главная героиня, автор этого бизнес-романа прошла вместе с вами путь трансформации от своей мечты «стать коучем президента» к действиям, конкретным шагам и результатам.

Надеюсь, и вы прошли этот путь осознанно, нашли время для того, чтобы задуматься над главными жизненными вопросами:

– А какая моя цель-мечта?

– Что движет мною? Зачем, для чего так важно ее реализовать?

– Что меня сдерживает? Что является препятствием на пути к достижению амбициозной цели?

– Какая реальность меня окружает? Какие ресурсы есть уже сейчас для достижения цели?

– Какие еще возможности открываются передо мной? Что еще можно сделать, чтобы гарантированно достичь цели?

– Есть ли у вас план, мистер X?

– Кто поддерживает меня на этом пути?

Если вы честно и откровенно смогли ответить себе на эти и другие, более глубокие вопросы из книги, значит, вы уже на пути к своей цели-мечте. И у вас есть все шансы стать президентом своей жизни – человеком, который точно знает, что он хочет, каковы его истинные цели и ценности, и гарантированно получает желаемое.

А если нет? Не ответили на вопросы, не прошли этот путь сами, не сделали ни одного шага к своей цели и даже не наметили их? Тогда есть несколько вариантов:

– Надеюсь, вы получили удовольствие от прочтения книги, созерцания того, как другие идут к своим целям. Возможно, цели других когда-то вдохновят и вас на свершения.

– Может быть, не пришло это время – сформулировать ту самую заветную цель-мечту? Нужно время, чтобы пожить с этим, подумать, прочувствовать и вернуться к этому позже. Только не затягивайте надолго, не откладывайте на всю жизнь. Дайте себе время, сколько вы будете думать, и установите дедлайн, когда вы примете решение о том, кто вы и куда вы хотите идти.

– Возможно, вам не подходит вариант диалога с самим собой или с книгой. Вам нужно живое общение: видеть отклик в глазах, слышать поддержку в словах, чувствовать

присутствие человека, его искреннюю заинтересованность в вашем успехе. Тогда вам нужно найти своего собеседника, друга, коуча.

И в заключение несколько подсказок, как же найти такого коуча, проводника, попутчика к вашим целям.

Поговорите с ним. Обратите внимание – как он вас слушает? Может быть, он перебивает и говорит после нескольких ваших фраз: «Все понятно! У меня такое было! То же самое было у моего другого клиента! Записывай, я сейчас тебе расскажу, как жить!» Профессиональный коуч не лезет со своими советами, он внимателен к вашим словам, ценностям и помогает вам самостоятельно найти ответы на ваши вопросы.

Он в вас верит. Верит в вашу цель, какой бы несбыточной она ни казалась в начале пути. Может быть, даже верит больше, чем вы сами. Вот вспомните ситуации, когда кто-то в вас искренне верил... Как будто крылья вырастают за спиной, ты и сам начинаешь верить, что все получится. Найдите человека, который верит в вас и вашу цель-мечту.

Если вы ищете профессионального коуча, обязательно спросите, где он учился коучингу, как долго, есть ли у него сертификации, с кем из его клиентов можно поговорить, получить отзывы о результатах. Не стесняйтесь этих вопросов, попросите подтверждающие обучение документы. Если коуч говорит что-то невнятное про свое обучение (не называет названия школ, имена своих учителей), если его обучение коучингу (именно коучингу, а не вообще!) было краткосрочным (менее 100 часов), если он не дает контакты клиентов, ссылаясь якобы на конфиденциальность работы – это повод насторожиться. Спросите, каков его опыт, сколько часов коуч-сессий провел этот человек, и знайте следующую профессиональную градацию сертифицированных коучей по стандартам Международной федерации коучинга ICF:

100 подтвержденных часов практики – уровень аккредитованного коуча АСС (*Associate Certified Coach*). Заметьте, подтвержденных! Это значит, что можно по меньшей мере написать клиенту, подтвердить факт проведения коуч-сессий и спросить о результатах.

500 и более часов – профессиональный коуч уровня РСС (*Professional Certified Coach*).

2500 часов и более – мастер-коуч уровня МСС (*Master Certified Coach*).

Ну а я желаю вам удовольствия на пути к своим истинным целям, радости от результатов и достижений!

Галина Стороженко

Июнь 2018 г.

Примечания

1

<http://razlich.ru/formula-schastya-70-ti-letnee-issledovanie-garvardskikh-uchenykh/>

2

<https://human-being.space/humeaning/garvardskoe-issledovanie-prodolzhitelnostyu-v-75-let-otkryto-vazhnejshij-faktor-chelovecheskogo-schastya>