Предисловие автора.

Книга написана в помощь тем, кто занимается на курсах МВА в ВШМ-ВШЭ и тем, кто проходит обучение в «Бизнес-Театре». Также она может быть полезна тем молодым людям, которые самостоятельно осваивают премудрости жизни, и хотят добиться успеха в своей карьере.

Меня очень часто спрашивают: «в чем заключается смысл обучения, которое вы даете в Бизнес-Театре?» или «как в одном предложении раскрыть в чем суть мастерства в искусстве общения?».

Мастерство искусства общения заключается в умении быть самим собой в любых ситуациях.

Ответ с одной стороны очень прост, а с другой за этой простотой скрывается огромное пространство вопросов «как?»:

- а как быть собой?
- а что под этим подразумевается?
- а можно ли всегда показывать свое истинное лицо?

  и т.д.

Сама попытка ответить просто на сложный вопрос, всегда будет приводить к тому, что ответ надо расшифровывать. А расшифровка вопроса станет целой наукой.

Есть пример, прекрасно иллюстрирующий данный тезис, - это афоризм Козьмы Пруткова*: «Если хочешь быть счастливым, будь им». Вроде все просто. Но понять полностью такой ответ может только тот человек, который уже счастлив. А ведь тому, как быть счастливым, посвящены бесчисленные тома книг, написанных мудрыми людьми. Похожая ситуация и с умением быть самим собой. И получается так, что далее идет нескончаемая череда ответов на всевозможные вопросы.

Я не ставлю перед собой цель дать исчерпывающие ответы на все вопросы и не преподношу изложенный в этой книге взгляд на тему освоения искусства общения как истину в последней инстанции. Но я надеюсь, что те мысли и тот системный подход, которые изложены в книге будут полезны многим молодым людям для того, чтобы повысить свой уровень искусства общения и благодаря этому полнее реализовать себя в жизни.

Первая часть книги посвящена общим закономерностям в освоении искусства общения. В ней есть моя попытка систематизировать многолетний опыт работы нашего профессионального коллектива.

Вторая часть книги задумывалась мною как примеры иллюстрирующие вышеприведенные закономерности.

Я долго вспоминал и анализировал те примеры, которые приходили ко мне на ум из моей жизни. И к своему изумлению понял что, так как вся моя жизнь вот уже более 15-ти лет связана именно с обучением людей навыкам эффективной коммуникации на базе техники актерского мастерства, то все жизненные примеры, которые приходят мне на ум – это примеры с наших занятий и из жизненного опыта наших выпускников. И вот тут-то и возникла непреодолимая проблема, заключающаяся в том, что большинство наших выпускников просят нас о полной конфиденциальности.

Я оказался в сложной ситуации: с одной стороны у меня есть большое количество примеров из жизни для иллюстрации книги, а с другой, так как практически все они связаны с нашими учениками, я не могу их использовать. Можно было бы попробовать изменить реальные фамилии и обстоятельства, но тогда не совсем понятно, чем эти примеры будут отличаться от художественного вымысла. Кроме

того, реальные участники этих событий и их знакомые все равно узнали бы о ком идет речь, что также было бы некорректно по отношению к первым с моей стороны.

Я долго размышлял о столь щекотливой для меня ситуации и неожиданно пришло простое решение!

Многим людям добившимся больших успехов в бизнесе очень нравиться трилогия Теодора Драйзера «Финансист. Титан. Стоик». Мне тоже очень нравятся эти прекрасные книги. Я специально еще раз перечитал их и увидел, что в них можно найти прекрасные примеры, иллюстрирующие закономерности искусства общения, и то, как владение искусство общения способствует достижению поставленных перед собой жизненных целей. А поскольку основной аудиторией на занятиях как в «Бизнес-Театре», так и в ВШМ-ВШЭ являются деловые люди, то специфика романов Драйзера подошла для этой книги как нельзя лучше.

«Искусство общения… »

Часть 1.

Здравствуйте, дорогие читатели!

В книге мы с вами будем говорить об искусстве общения и о закономерностях, его составляющих.
Насколько данная тема вообще актуальна для нас?
Вот, что говорят о ней люди, в разумности которых у нас нет повода сомневаться.

«Успех наступает по причине правильного общения с людьми».
Древняя китайская мудрость Чжугэ Ляна (китайский полководец и государственный деятель).

Я бы добавил к вышесказанному, что «правильное общение» – это не только успех, но это еще и удовольствие от жизни.
Что из этого важнее?
Это еще большой вопрос!
Считаю, что оба этих фактора важны.

Приведу отзыв на обучение одного из наших выпускников, который является владельцем стратегически важного промышленного предприятия. *«На мой взгляд, настоящие курсы особенно полезны успешным и «продвинутым», так как не только помогут им стать более успешными, но и даже счастливыми, открытыми и жизнерадостными».* Агаси Тутунджан.

«Искусство быть богатым – это искусство знания человеческой природы». Михаил Фридман. Интервью журналу Forbes, 2007 год.

А вот что пишут о семье Ротшильдов в их биографии.
«Жена русского министра иностранных дел графиня Нессельроде писала мужу из Парижа: «Ротшильд недавно сказал мне, что лично хорошо знает всех министров кабинета и каждый день встречается с ним. Если он видит, что государственные служащие действуют вразрез с интересами Франции или его собственными интересам, то он идет на приём к королю и просит навести порядок. Король полностью ему доверяет».

«Этот человек чувствует себя среди людей как рыба в воде», так часто говорят о тех редких людях, которые не испытывают проблем в общении. И более того, надо сказать, что своим жизненным успехом они во многом обязаны именно своему мастерству в общении.

Из чего же состоит искусство общения?
Зададим этот непраздный вопрос и постараемся ответить на него на профессиональном уровне.
Как это ни странно для многих прозвучит, но в основе искусства общения лежит простое, обыденное качество, лишенное ореола таинственности…

Это качество - ВНИМАНИЕ!!!

Всё искусство общения держится на нём!!!

От него уже «пляшут» и харизма, и способность импровизировать, и даже интуиция.

Надо сказать, что на внимании держится не только искусство общения, но и практически вся наша жизнь. От внимания к своим внутренним потребностям зависит счастье, от внимания к состоянию организма – здоровье, от внимания к наклонностям зависит выбор пути в жизни, от внимание к окружающей действительности – выбор тактики действия, а от внимания к окружающим людям зависят результат общения с ними. Внимание даёт ответы на вопросы: уместно ли вообще общение в данной ситуации; кто перед вами, какие у него личностные качества и наклонности; какие отношения вы могли бы создать; как строить разговор, с чего начинать общение, и так далее.

Другими составляющими искусства общения являются:

- очарование и энергетика или как сейчас модно говорить харизма;
- умение пользоваться интуицией;
- способность к импровизации, в том числе и способность проявлять свои эмоции и делать это результативно и красиво.

Понимаю, что в начале книги вам будут не совсем ясны взаимосвязи частей, составляющих искусство общения. И в конце первой части книги я к ним еще вернусь. Но все-таки важно, чтобы уже сейчас у вас было представление, что все его компоненты тесно переплетены, а упражнения, которые вы проходите у нас на курсах, зачастую работают сразу со многими компонентами.

Вот эти взаимосвязи.

Развитие внимания к себе и к окружающим дает толчок к развитию интуиции, очарования и энергетики. А они все вместе являются фундаментом для успешной импровизации.

Интуиция – это чистое внимание в своем наиболее развитом состоянии. И её развитие даёт огромное преимущество практически во всех областях жизни.

Очарование является основой построения успешного общения как в деловой, так и личной областях. Она же является ключевым фактором позволяющим управлять эмоциями других людей.

Энергетика является одной из важнейших составляющих очарования или, как сейчас любят говорить, харизмы. Поэтому её развитию имеет смысл уделять особое внимание.

С энергетикой связана амплитуда эмоционального посыла. А весь инструментарий работы с эмоциями наполняет жизненной силой импровизацию.

Импровизация является высшим проявлением и актерского мастерства, и навыков эффективной коммуникации, так как, по своей сути, отражает способность участвовать в игре театра жизни. Импровизация является проявлением способности

свободно действовать в непредсказуемом и постоянно меняющемся окружающем мире.

Пока все вышесказанное звучит как-то заумно и непонятно. Давайте разбираться с каждой из составляющих искусства общения по-очереди.

Глава. ВНИМАНИЕ.

Зачастую, мы живём и общаемся не внимательно.

Мы многое делаем механически и автоматически, как будто мы машины или роботы. Наше внимание не собрано и не акцентировано на важных для нас вещах. Если говорить об общении , то это, к примеру, следующие вопросы: в какой ситуации я общаюсь, с кем я имею дело, каковы мои возможности сейчас. Причем речь идёт не о поверхностном логическом понимании этих вещей, а достаточно глубоком чувственном осознании различных аспектов и отслеживании их изменений в реальном контексте.

Всё в нашей жизни начинается с получения начальной информации, исходя из которой, мы строим свои дальнейшие действия. И общение с людьми не является исключением из этого правила.

Скольких недоразумений, проблем и трагедий люди могли бы избежать, если бы проявляли больше внимания к окружающему миру и к себе?!

А сколько побед и достижений вошло бы в нашу жизнь, прояви мы хоть чуточку больше осознанности и внимания?!!

Не зря же в последнее время в наш обиход прочно вошла фраза: «кто владеет информацией, тот владеет миром». Но информация – это не только цифры и документы, это ещё и полная объективная информация о том, что происходит вокруг нас в данный момент, какие люди нас окружают, кто они, на что они способны, какие у них намерения, какое у них настроение.

Знал бы Николай II кому можно доверять и к чьему мнению стоит прислушиваться и история России пошла бы по другому пути. Не прояви свои интуитивные способности в выборе сподвижников Пётр I мы тоже бы не узнали свою страну. И можно привести бесконечное количество других примеров. Думаю, что каждый из нас найдёт в своей собственной жизни не один такой случай.

Возьмём, к примеру, достаточно часто встречающуюся вещь: семейный конфликт. Сын регулярно не помогает матери по дому, а только мусорит и наводит беспорядок. Она жалуется на это мужу. Он естественно предпринимает меры, которые он считает необходимыми. Сын обижается так как его начинают воспитывать, ему это не нравиться и он считает, что его свобода ущемляется. Жена обижается на мужа, что он обидел ребенка. И получается, что на него обижаются оба члена семьи, хотя никакого собственного интереса в данной ситуации у него нет. Вырисовывается стандартная и достаточно глупая картина.

Давайте используем качество внимания и посмотрим механизм возникновения конфликта. Сын подросток, ему 16 лет. С одной стороны, мама его любит и видит в нём прежде всего своего любимого ребёнка, которого она инстинктивно защищает от всех, даже от мужа. С другой, маму естественно выводит из эмоционального равновесия то, что сын лоботряс и не помогает ей. Под давлением эмоции она просит помощи у мужа.

Но вот чего она просит в действительности она сама не понимает!

На словах она просит действий по воспитанию сына и поддержки её в этом конфликте. А по сути, ею движет потребность найти утешение от собственной беспомощности в положении, которое она сама же изначально и создала.

Мужчине надо проявить внимание и распознать реальный эмоциональный импульс идущий от женщины. По сути от неё исходит просьба «утешь меня», но выражается она в форме просьбы «помоги мне действием». Вроде бы не большая разница, а приводит к семейным конфликтам и порой серьёзным.

Если мужчина реагирует на призыв «помоги мне действием», то он сразу включается в конфликт на стороне жены и получается ситуация описанная выше. А, если муж понимает, какой на самом деле импульс исходит от жены, то он, наоборот, не будет немедленно предпринимать каких-либо действий. А уже после того как у жены улягутся страсти, просто поддержит её и даст понять, что он на её стороне и разделяет с ней её волнения.

Разница в степени внимания ведет к разнице в глубине понимания и к кардинально различным действиям и результату.

Думаю, что многим из вас этот пример напомнил об упражнении на умение быть понятным и точным в своем эмоциональном действии.

Если бы у нас возникло желание углубиться в анализ вышеописанной ситуации и посмотреть другие её закономерности, то понаблюдав и собрав побольше информации и проанализировав полученную реальную картину, мы бы увидели, что: мать, с одной стороны, импульсивна и эмоциональна, с другой, любит ребёнка на уровне чувств; она переживает за будущее сына, но не готова предпринимать реальных действий по его воспитанию, так как боится потерять с ним эмоцинально-чувственную связь. Понаблюдав далее мы бы увидели, что стандартное развитие конфликта идёт по такому сценарию, что, после того как мама «вспылит», через 5-10 минут она сама начинает первой восстанавливать с сыном контакт посредством весёлого тона, улыбок и шуток. Ребёнок уже давно понял, что мама «пошумит» и успокоиться, и давно встал на позицию откровенного манипулирования ею. Он ничего не делает сам по себе ни по дому, ни по учёбе, а начинает прикладывать усилия только после большого количества напоминаний и «из под палки». Он считает, что ему выгодно такое положение дел, он его ценит, он к нему привык, и, естественно, старается сделать так, чтобы его мама и её муж разошлись, так как видит опасность разрушения привычной и «выгодной» ему системы жизни. Вырисовывается вот такая картина.

Понятно каким вырастет такой подросток. И эта ситуация не устраивает маму. Но, опять же повторюсь, что она в силу боязни обидеть ребенка и потерять эмоциональную связь с ним, не готова занять совместную с мужем конструктивную позицию в вопросе воспитания.

Как поступить на месте мужа, если он хочет сохранить семью?

Ответ на этот вопрос может быть вашим домашним заданием.

Мы отвлеклись на частности. Давайте вернёмся к основной теме главы.

Внимание разделяется на внимание к окружающему миру и, прежде всего, к людям, и внимание по отношению к себе: своему душевному, эмоциональному и физическому состояниям, своим потребностям, желаниям, мыслям и целям.

Если вы не внимательны к обстановке вокруг вас, то вы не понимаете ситуации и не знаете, что делать.

Если вы не внимательны к окружающим людям, то вы не понимаете с кем общаетесь, что за человек перед вами, в каком он состоянии.

Если вы невнимательны к себе, то не понимаете на что вы способны в данный момент и не способны подготовиться к действию в определенной ситуации.

Это то, что касается текущего момента. В целом же невнимательность к себе, к своим потребностям и к своему призванию есть прямой путь к несчастью.

С чего начинается внимание?
Как научиться быть более внимательными?

Можно долго говорить об этом, а мы с вами сразу попробуем почувствовать суть на «собственной шкуре». Ведь не зря же говорят, что «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». А мы её перефразируем в «лучше один раз почувствовать, чем сто раз прочитать».

Сядьте на стул с прямой спиной и закройте глаза. Направьте все ваше внимание внутрь себя.

Почувствуйте, что происходит в вашем теле, может быть есть звуки внутри него;

наблюдайте за своим дыханием,

сердцебиением;

может где-то в теле есть напряжения, наблюдайте за ними,

попробуйте расслабить то место, где есть напряжение.

Затем посмотрите какие мысли крутятся у вас голове.
Наблюдайте за мыслями как бы со стороны, как будто они не ваши, и не оценивайте их.

Мысленно отмечайте и запоминайте всё, на чем останавливалось ваше внимание.

Посидите так в первый раз «во внутреннем круге внимания» около 5-15 минут, а в дальнейшем варьируйте продолжительность по своему желанию. Эти несколько минут помогут вам обратить внимание на себя, на состояние своего телесного аппарата, на своё настроение. Они помогут вам привести в порядок мысли и прийти в более спокойное душевное состояние.

На следующей фазе упражнения, оставаясь в том же положении с закрытыми глазами, прислушивайтесь только к тому, что происходит внутри комнаты или ограниченного пространства, в котором вы сейчас находитесь. Отмечайте и запоминайте все звуки, шумы и шорохи. Осознавайте к чему они относятся, кто или что могли их создать. Так вы перемещаете внимание от себя к «малому кругу внимания»* : к тому, что происходит в непосредственной близости от вас. Ваше внимание «учиться» фокусировано работать в «малом круге внимания».

Затем оставаясь все в том же положении с закрытыми глазами переведите ваше внимание только на «средний круг внимания»*, то есть на то, что происходит внутри всего здания, где вы находитесь, за исключением вашей комнаты. Отмечайте, запоминайте и осознавайте все также как и в «малом круге». Ваше внимание продолжает учиться фокусироваться, но уже на «среднем круге внимания».

Все тоже самое проделываем уже в «большом круге внимания»*, когда вы сконцентрированы только на том, что происходит за пределами здания в окружающем пространстве.

Задерживайтесь на каждом из этих этапов упражнения столько, сколько хочется. Когда будете выполнять упражнение в первый раз задержитесь на каждом этапе в течении 3-5 минут.

После некоторой практики вы можете перескакивать в произвольном порядке на разные круги внимания, тем самым тренируя свою способность концентрироваться на разных аспектах происходящего, а также осуществлять мониторинг своего состояния и, при необходимости, менять его. Практиковать это упражнение можно практически везде. Творчески применяйте его к различным условиям, подгоняя к ним «круги внимания»*.

Это упражнение основано на упражнении К.С. Станиславского «Круги внимания», которое было создано им для решения следующих задач:

- умение абстрагироваться от зрительного зала и тем самым решать задачу чрезмерного волнения актера перед публикой путём перехода в «малый круг внимания» ;
- умение «вживаться» в текущий эпизод с партнерами;
- умение переходить от работы с партнёрами на сцене к игре на публику и обратно.

Это очень полезное упражнение. Мы его с вами делаем на занятиях в «Бизнес-Театре», при этом используем именно первоначальный вариант Станиславского, хотя и ставим перед собой несколько другие задачи. Также из этого упражнения в дальнейшем будут «вытекать» упражнения на развитие адресности эмоционального посыла и его амплитуды.
Надо отметить, что в оригинальном варианте Константина Сергеевича в отличие от упражнения описанного в данной книге нет «внутреннего круга внимания». Для наших с вами целей по освоению искусства общения в повседневной жизни более эффективным вариантом упражнения является вариант с «внутренним кругом внимания», так как он позволяет быстро привести себя в требуемое эмоциональное состояние. Кроме того, он предпочтительнее при самостоятельном освоении упражнения.

Ваш покорный слуга сам часто использует данное упражнение, к примеру, в ситуациях, когда нужно сбросить с себя груз предыдущих дел и настроиться на важную встречу. Так как я часто езжу в метро, то выполняю это упражнение во время поездки. По времени у меня оно занимает 1-3 остановки метро, в зависимости от времени, которым я располагаю. Сначала я «вхожу во внутренний круг внимания». По-моему наблюдению, он является наиболее важным для подготовки себя и своего внутреннего эмоционального состояния к предстоящей встрече. Затем

я перехожу к «малому кругу» - то что происходит внутри вагона. Затем к «среднему кругу» - то что происходит за пределами вагона в процессе движения поезда. А «большим кругом внимания» может быть то, что происходит внутри станции метро, на которой происходит остановка. Глаза можно закрывать или оставлять открытыми. При первых тренировках лучше закрыть глаза, чтобы минимизировать внешние помехи. Когда вы достаточно хорошо освоите упражнение, то можете его делать с открытыми глазами, что, в свою очередь, будет способствовать развитию вашей способности выполнять поставленную перед собой задачу, несмотря на отвлекающие факторы.
Свой пример я привел как иллюстрацию, показывающую, что круги внимания можно приспособить под разные обстоятельства. И еще раз скажу, что какое пространство вы выберете под конкретный круг внимания – это уже дело вашего творческого выбора.

Можно тренировать своё внимание в обыденной жизни и другими способами.

Как?

Наблюдайте!

Наблюдайте за собой. Что вы делаете, как вы делаете, в каком состоянии вы это делаете.

Наблюдайте за людьми, за их действиями и настроением, за их поведением и мотивами.

Подмечайте закономерности в себе и в других.

Когда у вас вырабатывается привычка наблюдать, у вас появляется ясность в оценке ситуации, ясность в понимании людей, ясность в оценке своих текущих возможностей.

Как вы поняли, это ещё одно упражнение. Его можно сделать ежедневной привычкой. И, если его практиковать в течении нескольких месяцев, то вы начнете замечать в себе значительные перемены, к примеру:

- вы будете прекрасно разбираться в людях;
- вам будут лучше понятны жизненные ситуации, которые раньше ставили вас в тупик;
- вас сложнее будет «вывести из себя»;
- у вас появиться глубинная внутренняя энергетика и люди будут интуитивно чувствовать её и тянуться к вам.

И, вообще, жизнь начнёт раскрывать перед вами свои новые стороны: она станет богаче, интереснее и ярче.

Когда внимание к себе развивается достаточно глубоко, то начинают раскрываться многие вещи, идущие от способности глубоко понимать себя, своё настроение и состояние. Тогда можно уже и убедительно действовать с «отрицательным» эмоциональным посылом, к примеру, в эмоции гнева, и через секунду не менее убедительно действовать в радостном и благожелательном настроении. И при этом, и то и другое ваше действие будут естественны, очаровательны и убедительны.

Часто в реальной жизни так при необходимости поступают хорошие актеры. Не исключением является и Олег Павлович Табаков.

Личности, которые могут быть естественными и очаровательными в совершенно различных ипостасях, «притягивают» других людей: окружающие влюбляются в них, с ними хотят дружить, хотят иметь дела. Вот мы уже и говорим об очаровании, хотя начинали с внимания. Как вы можете видить, все навыки и способности в искусстве общения взаимосвязаны и переплетены. Начинаем с внимания в целом, переходим на внимание к себе, а оно развивается в очарование и приводит к эффективности общения. По тому же принципу построены практически все упражнения на занятиях в «Бизнес-Театре» и на занятиях, проводимых вашим покорным слугой в ВШМ-ВШЭ.

В развитии своего внимания можно не останавливаться на достигнутом и, освоив предыдущее упражнение, перейти к следующему очень похожему упражнению.

Наблюдайте за людьми на улице и в общественных местах,

подмечайте максимальное количество нюансов в их поведении,
особенностей их движений,
интонации голоса,
деталей одежды.

Проанализируйте, что за человек:
кто он,
кем он работает,
какова его возможная биография,
какие у него желания,
счастлив ли он,
внимателен ли этот человек сам
и так далее.

Дома, когда никто не будет вам мешать, попробуйте в него перевоплотиться.

Используйте зеркало для того, чтобы оценить точность перевоплощения.

Можете играть в эту игру вместе с друзьями и показывать друг другу новые персонажи и таким образом весело и с пользой проводить свободное время.

Это увлекательное упражнение-игра взято из системы Станиславского. Оно развивает и наблюдательность, и способность анализировать, и способность чувствовать глубоко другого человека, и вашу «актерскую смелость», и вашу способность перевоплощаться, и расширяет эмоциональную палитру проявления вашей индивидуальности, то есть, говоря проще, работает на повышение эффективности вашего эмоционального воздействия на окружающих.

О том что, развитие внимания является важнейшим фактором успеха в жизни говорят многие авторы и исследования. Приведу выдержки из книги «Мастер игры» известного современного автора Роберта Грина, где он рассматривает причины,

сформировавшие и определившие значимость качеств внимания и интуиции для развития человека.

«Жизнь наших далеких предков напрямую зависела от их внимательности. Чем дольше и усерднее они всматривались, тем четче различали и опасность, и выгодные обстоятельства.»

«Это биологическое преимущество не так бросается в глаза, но не менее внушительно по своим последствиям. Все приматы – исключительно социальные существа, но в глубокой древности, выйдя на открытые пространства, наши предки оказались чрезвычайно уязвимыми, поэтому сплоченная группа была для них особенно важна. Сообща было легче заметить опасность и найти пищу. В целом социальные взаимосвязи ранних человекообразных были куда сложнее, чем у прочих приматов. За сотни тысяч лет социальные навыки продолжали развиваться и усложняться, позволяя нашим предкам взаимодействовать на высоком уровне. Нам представляется, что, с учетом природной среды, особую важность для социальных навыков имели углубленное внимание и собранность. В тесно связанной группе неверно истолкованный знак мог оказаться весьма и весьма опасен.»

«В 1990-е годы группа итальянских нейробиологов обнаружила нечто, проливающее свет на то, почему наши ископаемые предки так преуспели в занятии охотой, и, отчасти, на природу мастерства, которого достигают наши современники. Изучая мозг обезьян, ученые отметили активность в некоторых двигательных нейронах не только в моменты, когда выполняется какое-то конкретное действие (например, обезьяна хватает банан или тянет рычаг, чтобы получить арахис). Такую же активность нервные клетки демонстрировали, когда обезьяны просто наблюдали, как подобные действия выполняют их соседки. Эти клетки получили название «зеркальные нейроны». Их активность означала, что приматы испытывают схожие ощущения, когда делают что-то сами и когда наблюдают за чужими действиями. Следовательно, они могут ставить себя на место другого и воспринимать его движения так, как если бы сами их производили. Это объясняет способность многих приматов к подражанию и доказанный факт, что шимпанзе умеют предвосхищать замыслы и действия своих соперников. Возможно, такие нервные клетки развились именно благодаря тому, что у большинства приматов имеется сложная социальная структура.
Недавние опыты подтвердили наличие подобных нейронов и у человека, причем у нас они устроены намного сложнее. Обезьяна, видя действие, может воспринимать его с точки зрения наблюдаемого и представлять его намерения, но мы, оказывается, способны пойти дальше. Не видя никаких действий со стороны окружающих, мы (хотя чужая душа – потемки!) умеем мысленно ставить себя на их место, *проникать в их мысли* и представлять, о чем они, возможно, думают.
Появление зеркальных нейронов позволило нашим предкам научиться понимать желания и намерения друг друга по тончайшим знакам, благодаря чему стали совершенствоваться навыки общения. Эти нервные клетки оказались принципиально важны и при изготовлении орудий – древний примат мог изготовить удачное орудие, следуя примеру своего соседа. Но важнее всего, кажется, было то, что нейроны дали возможность мысленно проникать в суть вещей, окружавших приматов. Годами наблюдая за животными, они умели отождествить себя с ними, «думать» как они, прогнозировать их поведение. Это позволяло преследовать и убивать добычу более эффективно.»

Вот какие интересные факты открывают учёные. И эти факты раскрывают нам биологические закономерности, лежащие в основе человеческого общения.

Вывод прост: чем более внимательными мы становимся, тем более мы становимся разумными, и тем более мы становимся гармоничными, естественными и результативными в своих действиях.
Из внимания вытекает правильное понимание: понимание людей и ситуации.

Чем глубже идешь во внимание к своему состоянию и наблюдению за людьми, тем лучше начинаешь понимать свою природу, свои мотивы, свои способности, с одной стороны, и лучше разбираться в людях, с другой. Когда начинаешь пользоваться вниманием и наблюдением и последующим анализом, то становиться ненужным постоянно спрашивать мнение «советчиков»: «а как поступить в той или иной ситуации». Вы сможете сами всё понимать лучше любого «специалиста».

Ваше внимание необходимо и вашего внимания достаточно, чтобы иметь возможность правильно оценивать практически любую ситуацию.

Мы все постоянно сталкиваемся по работе с разными людьми. А вы задумывались с каким типом людей мы имеем дело?
Можно условно выявить четыре группы людей по их социальному статусу, отношению к деньгам и пониманию общественных реалий.
Первая группа – это люди, которые работают на работе за деньги. Они получают зарплату за свой труд.
Вторая группа – это люди, которые сами ищут себе работу или создают работу себе и другим. Это фрилансеры, работники творческих профессий, бизнесмены, криминал.
Третья группа – это люди, которые не работают в привычном смысле этого слова, а занимаются деятельностью с целью направить денежные потоки к себе. Это частично госслужащие, частично некоторые виды бизнеса, криминальные авторитеты, аристократия.
Четвертая группа – это люди, у которых и так все уже налажено или самостоятельно или по наследству. И их задача – это удержаться на вершине социальной иерархии максимально долго и, если есть желание, то передать свое положение приемникам.
У представителей этих групп различные цели, интересы, понимание жизни, и при общении с ними нужно учитывать эти различия.

Часто люди совершают ошибку и общаются некорректно, не понимая с кем они имеют дело. К примеру, пытаются заинтересовать «срубить по-быстрому» того, кто уже давно в четвертой группе, или пытаются мотивировать человека с мышлением из первой группы перспективами своего дела и творчества, или пытаются предложить человеку из третьей группы активно заняться оперативным управлением бизнеса.

Описанная модель - это пример всего лишь одного практического применения качества внимания и последующего анализа.

Можно, использую вышеприведённую модель, посмотреть к какой группе людей вы относите себя, своих друзей, тех с кем вы общаетесь по работе, кого вы видите по телевизору и так далее.

Конечно, никакая модель не бывает абсолютна верна всегда, но использовать её как некий ориентир очень даже полезно.

Хорошая привычка для развития в себе качества быть внимательным – это в конце дня вспоминать весь прошедший день от момента пробуждения. При желании всё можно записывать на бумаге. Тогда получиться, что вы ведете дневник, что было широко распостраненно среди аристократии в прошлом. Вспоминайте, как вы встали, в каком вы были настроении, какая была погода, что вы ели на завтрак, понравился ли он вам, как вы вышли из дома, как добрались до работы, что при этом вы заметили, какие эмоции и чувства в вас это вызвало, с чего начался рабочий день и так далее. Потренировавшись так ежедневно в течении месяца вы увидите, что стали замечать многие нюансы в своём поведении и в поведении окружающих, понимать закономерности управляющие поведением людей. Эта тренировка является составной частью одного из упражнений, которое вы проходите на наших занятиях, и будет вам в дальнейшем полезна для развития навыка увлекать слушателей своим рассказом, находить яркие, незабываемые моменты в обыденной жизни и просто радоваться жизни «по пустякам». Я уже молчу, что почти любая такая тренировка способствует развитию дисциплины, памяти, силы воли и укрепляет нервную систему.

Как видите, в этом разделе я привел вам несколько простых, но очень полезных упражнений по развитию внимания, которые вы можете делать индивидуально в удобное для вас время. И в целом, в этой книге я привожу только те упражнения, которые можно делать самостоятельно, так как она написана в помощь слушателям бизнес-школы ВШМ-ВШЭ, проходящим курс «Навыки эффективной коммуникации лидера». Так же эта книга может быть полезна учащимся, проходящим обучение по программам «Бизнес-Театра», хотя объем осваиваемого ими материала значительно превосходит объем данной книги.

Глава. ИНТУИЦИЯ.

Когда внимание развивается достаточно хорошо, мы начинаем всё больше пользоваться интуицией. Развивая внимание, мы подготавливаем почву для развития интуиции, и многие упражнения в актерском тренинге по системе Станиславского так и подобраны, что они через развитие внимания на первых стадиях упражнений выводят учащихся на умение активно использовать интуицию в их заключительных стадиях.

Что самое главное в работе с интуицией?

Научиться доверять ей, то есть научиться доверять своим внутренним ощущениям и уметь отличать их от страхов, ожиданий, мечтаний и других «шумов».
Кому-то это даётся просто, а кому-то надо потренироваться. Вначале надо не бояться ошибаться и экспериментировать, а затем свыкнуться с мыслей, что лучше

всего доверять своему «внутреннему голосу». Самое главное здесь – это начать доверять себе.

Вы можете начать тренировать свою интуицию с простых игровых упражнений под общим названием «обмани меня». В этих упражнения вам потребуется один или несколько партнёров.

Один партнёр рассказывает какую-либо историю, в которой есть элемент вымысла и его задача, чтобы партнёр-слушатель поверил ему. А задача слушателя определить где его пытаются обмануть. По окончанию рассказа слушатель высказывает своё предположение, где рассказчик говорил неправду. В период, когда вы только осваиваете упражнение, можно давать слушателю три попытки для оглашения правильного ответа. И после того, как слушатель дал свой ответ, надо, чтобы он объяснил на основании каких соображений он сделал такой вывод. Конечно же, затем рассказчик раскрывает тот момент в своём рассказе, где он соврал.

Когда вы делаете это упражнение в первый раз, то будучи слушателем вы, чаще всего, пытаетесь больше использовать логические ключи при разгадке:

- не поменялся ли как-то рассказчик:
  есть ли изменения в выражении лица, в глазах, в тембре голоса, в движениях рук и ног, в положении тела и так далее;
- нет ли несоответствий в самой логике рассказа.

Со временем вы всё больше будете приходить к тому, что уже каким-то образом чувствуете момент лжи.

Когда вы научитесь точно распознавать сигналы интуиции, то сможете с лёгкостью определять ухищрения, уловки или обман других людей. Главное, повторю ещё раз, научиться доверять своей интуиции и научиться отделять её послания от «посторонних шумов».

Интересные ситуации возникают на занятиях в «Бизнес-Театре», когда в какой-то момент все участники группы начинают тонко и глубоко чувствовать друг друга. Первая мысль у участника: «Вау! Я чувствую другого человека! Я знаю чего он хочет, о чем он, скорее всего, думает!»
Вторая мысль еще интереснее: «А они тоже меня «читают» как облупленного! Как стыдно! Что же делать?»
И начинает вырабатываться привычка общения с людьми в ситуации, когда все друг друга «читают» и прекрасно понимают. Это и есть способ общения с людьми высокого уровня развития личности, который чаще всего соответствует высокому социальному статусу. Таким образом, начинает по-новому выстраиваться весь механизм взаимодействия с людьми.

Начиная с определенного уровня положения на социальной лестнице, вы всё чаще будете встречаться с людьми высокого уровня развития личности, которые сами всё прекрасно видят, ценят откровенный разговор, ценят доверие и возможность быть уверенным в своем визави. И для того, чтобы выстраивать с ними долговременные партнерские и дружеские отношения надо уметь общаться «в открытую».

«А что тут сложного? Вываливай всё на-чисто. Да этому-то и учиться не надо!» Так вполне кто-то может сказать. И будет не прав!

Оказывается не всё так просто как кажется. Вываливать всё, что знаешь, и способность открыто и с достоинством общаться с партнёром – это не одно и тоже. Способность быть открытым для диалога и построения отношений основывается на способности быть естественным в текущей ситуации. Эта способность вырабатывается и закрепляется на протяжении всего первого курса в «Бизнес-Театре».

Причина такой «непростоты» заключается в следующем. Во многих из нас с самого раннего детства и на протяжении всей жизни накапливается большое количество психологических комплексов, многие из которых мы даже не замечаем в себе. Мы привыкаем жить с этими комплексами. А комплексы можно сравнить с масками, которые мы надеваем на своё настоящее лицо и носим, носим, носим... . Мы так свыкаемся со своими комплексами-масками, что зачастую даже не помним какие мы есть по своей природе.

На занятиях мы с вами снимаем эти маски. И оказывается, что навыка общения без них у подавляющего большинства учащихся нет! И одной из важнейших задач на наших занятиях является задача обучить студентов общаться без использования привычных им масок. Фактически они учатся общаться заново!

Вернёмся к интуиции. Большое заблуждение считать, что у кого она есть, а кому-то это не дано от природы. Есть устоявшиеся стереотипы, что женщины обладают хорошей интуицией, а мужчины нет. Это и так и не так. Постараюсь объяснить.

При целенаправленном развитии (и это подтверждает наш опыт работы) интуитивные способности мужчин и женщин равны. Так что половых различий в этой области нет. Существуют различия, диктуемые социальными ролями, общепринятым воспитанием и персональными предпочтениями. И вследствие этих различий женщины гораздо чаще используют свою интуицию. Это факт.

Возьмем, к примеру, следующую ситуацию: деловой женщине приснился «нехороший» сон. А на утро у нее запланирована важная, решающая встреча. Скорее всего, она, почувствовав неладное, отложит встречу под каким-либо предлогом или просто не придёт, а потом найдёт объяснения, хотя формальной логической связи между её сном и предчувствием, и предстоящей встречей как бы нет. Затем она выдержит паузу и через какое-то время вернется к этому делу и, вероятно, успешно его завершит.

Что, скорее всего, сделает мужчина в аналогичной ситуации? Он решит. «Мало ли что там мне приснилось. Я столько уже приложил сил, и не собираюсь из-за какой-то ерунды откладывать встречу. Я что, какая-то сентиментальная барышня? Я настоящий мужчина и меня ничто не остановит». Он пойдет на встречу и велика вероятность, что она окончится безрезультатно или неудачно.

В одном случае «типично женское мышление», в другом – «типично мужское» с точки зрения общества. Такие модели закладываются обществом с детства, и поощряются в дальнейшем. Поэтому женщины гораздо чаще пользуются интуицией в житейских делах и в бизнесе. А мужчины «стесняются» это делать, думая что это не по-мужски.

Интуицией обладаем мы все без исключения. Это врожденное чувство и, более того, это основное и самое первое чувство, которое есть у всех живых существ. И совсем несложно привести простое доказательство этого.

Вокруг нас живет бесчисленное количество одноклеточных и других простейших живых организмов. Все они как-то питаются и стараются избежать участи быть съеденными. У них нет органов зрения, органов слуха, органов вкуса в привычном для нас понимании. Они могут пользоваться чувством осязания, но оно имеет одно

существенное ограничение: если хищник уже соприкоснулся с таким организмом, то значит оно уже практически съедено. И использование интуиции в её первоначальном виде играет для таких организмов критически важное значение.

Механизм интуиции используется живыми существами с более ранних времен, нежели появилось логическое мышление, и он начал работать с появлением простейших живых организмов. У микроорганизмов нет специальной области мозга, нет органов чувств в привычном для нас виде, как мы уже упоминали, но они как-то чувствуют опасность или еду, и как-то принимают решения и движутся.

Вопрос: на основании чего?

Ответ: на основании информации получаемой извне, то есть из окружающего мира и, в частности, от окружающих живых существ.

Сам способ передачи и получения информации нам пока не известен. Но достаточно того, что мы знаем, что он существует.

Так что, каждое одноклеточное существо обладает интуицией.

А теперь представьте кем являемся мы – люди. Мы ни что иное как огромный коллектив, корпорация, государство живых клеточек собранных в единый организм. И от того, что клеточки стали «жить» вместе они не потеряли своей способности к получению информации извне.

Наши клеточки получили информацию. Что же происходит дальше?

Деятельность головного мозга и передача информации в нём осуществляется за счёт передвижения нейронов по нервным каналам мозга. Но нервные каналы существуют не только в головном мозге. Они есть во всём теле. И информация, получаемая клетками организма, передается нейронами по нервным окончаниям, которые расположены по всему телу. Далее эти маленькие ручейки нервных окончаний сливаются в более крупные «ручьи», затем в «реки» (нервные центры), которые, наконец, впадают в «океан» - спинной мозг.

Всю информацию от клеток тело «скидывает» в спинной мозг, который полностью управляет нашим организмом. Головной мозг выполняет только контролирующую функцию, но не управляет напрямую жизнедеятельностью организма.

Приближаемся к важному. После того как информация пришла в спинной мозг, он посылает контрольные сигналы в головной. И с этой стадии процесса мы можем говорить о нашей сознательной умственной деятельности.

Сигналы от спинного мозга уходят в головной мозг, а вот насколько он, то есть наш разум, умеет пользоваться этой информацией – это уже другое дело. Само это умение и называется способностью к интуитивному получению информации или по-простому – интуиция.

Так что, если рассматривать дело с физиологической точки зрения, то интуиция – это способность нашего головного мозга (нашего разума) пользоваться информацией, посылаемой спинным мозгом, которая в свою очередь была получена от каждой клеточки организма. При этом надо отметить, что спинной мозг посылает эти сигналы всегда.

Многие знают, что для животных интуиция играет большое значение в их повседневной жизни. Если у вас есть домашние животные, то вы скорее всего замечали как они прекрасно чувствуют наше настроение, «читают» наши намерения. Наши способности как минимум не уступают способностям «наших меньших братьев». А при соответствующей тренировке наши возможности пользоваться интуицией становятся намного выше.

Вот мы и подошли к интересующей нас теме: развитие интуиции.

Поскольку на занятиях мы уделяем достаточно много времени упражнениям по развитию интуиции при взаимодействии с партнерами, то в книге я приведу один из способов развития интуиции, которым можно заниматься в одиночестве.

Многим из нас знакома детская игра «трясучка». Это когда берётся несколько монет, их трясут в ладошках, и перед тем как ладони раскрываются нужно угадать какой стороной монеты расположены в своём большинстве: орёл или решка.

Потрясите монетки и перед тем как раскрыть ладони спросите у «своего внутреннего голоса», какой будет результат.

Делайте это неоднократно.

Ведите записи попыток в течении нескольких дней и недель. Указывайте какой ответ вам «подсказал внутренний голос» и как это соотнеслось с реальностью.

Смотрите как будет меняться процент совпадений.

Запоминайте, то ваше состояние, в котором ваш внутренний голос даёт вам правильные ответы.

Анализируйте, какие факторы способствуют успеху.

Через неделю или более ежедневной практики процент угадывания будет выше 50%. У меня в детстве на это ушло две недели занятий по паре часов в день. За сроки не отвечаю, так как всё это очень индивидуально.

Упражнение даст толчок развитию интуиции, а точнее говоря, научит вас доверять своему внутреннему голосу. Вы заметите как эта способность будет постепенно входить в вашу повседневную жизнь, как она будет помогать вам, и через какое-то время вы уже и не будете представлять себе как же можно было ею и не пользоваться.

Причем, надо сказать, что в какой бы области деятельности человек не начал развивать свою интуицию, затем она может быть использована в любой другой из сторон его жизни.

Само упражнение родилось совершенно случайно и история его такова. Когда мне было лет 10-12, среди мальчишек в школе была популярна «трясучка». В нее играла практически вся школа и я постоянно проигрывал, что очень огорчало меня. Кроме того, остаёшься без коржиков и мороженного, что, естественно, ранило не только самолюбие, но и желудок. В какой-то момент мне надоело проигрывать и я решил попробовать «научиться» играть в эту игру. Время «учёбы» вспоминаю с теплотой: оно было связанно, с одной стороны, с «серьёзным научным экспериментом», а, с другой, было что-то загадочное, таинственное и магическое в этом времяпровождении.

Через две недели ежедневных тренировок я стал выигрывать у своих одноклассников. Вначале это сильно меня радовало. Где-то через месяц со мной перестали играть, так как я выигрывал постоянно… . А затем мне и самому все это стало неинтересно , так как, когда ты, практически всегда, знаешь результат, то не остается место для сюрприза.

Тут проявляется одна очень интересная жизненная закономерность: если ты всегда прав или всегда выигрываешь, то пропадает интерес к продолжению игры. А наша жизнь – игра! И про это не стоит забывать!
Вот как интересно устроена человеческая природа!!!

Оговорюсь, на всякий случай, что это упражнение не создано для того, чтобы играть в азартные игры в казино и уж тем более с государством, так как вся система там выстроена так, что вы должны проиграть, а сам факт выигрыша регулируется «владельцем» игры.

Глава. ОЧАРОВАНИЕ.

Очарование – это магия!!!

Это та субстанция, благодаря которой одни становятся победителями, а другие вечно остаются на вторых ролях!

Но нам с вами как-то надо подступиться к ней, а не просто констатировать её загадочную природу. Давайте начнем с кирпичиков, из которых складывается очарование, и зададим простой вопрос.

Что самое главное, практически, в любом общении?

Подумайте… , что это может быть?

Без чего сложно обойтись людям в общении?

Что является фундаментом отношений?

ДОВЕРИЕ!!!

Если нет доверия, то нет и ничего в дальнейшем. Без него не построишь ни длительных партнерских отношений на работе, ни дружеских отношений, ни личной жизни. И, чтобы ни говорили, доверие складывается с первых минут знакомства. Вначале оно ощущается как симпатия, а со временем, когда ваша логика даёт зеленый свет, она перетекает в доверие.

Как ощущается доверие?

Вы чувствуете, что человек «открыт», что он «не держит ничего за пазухой», он «не строит чего-то из себя», он такой какой есть, он в своем естественном состоянии.

Вот аксиома, которая не требует доказательств: **мы все предпочитаем общаться с открытыми и добрыми людьми!**

Легко сказать быть таким, какой ты есть. А как быть открытым, если «жизнь бьёт», «учит быть всегда начеку» и не доверять людям?

Вот это и есть одна из важнейших задач наших с вами занятий!

Весь процесс обучения искусству общения преследует эту цель. В вопросе её достижения самое главное происходит на занятиях, а в книге я постараюсь рассмотреть тему естественности с разных сторон, чтобы не отвлекаться на пространные замечания в группе.

Сам процесс «раскрытия» и, соответственно, постепенного снятия масок не только позволяет легко общаться с окружающими, но и несёт с собой глубокие изменения в личности человек. По моей практике ни один из тех, кто проходил обучение в «Бизнес-Театре» не пожалел, о таких изменениях, хотя далеко не у всех работа или служба располагают к постоянному «открыванию» себя всем подряд.

Есть один очень интересный парадокс. Он заключается в том, что **многие люди гораздо худшего мнения о себе, чем есть не самом деле. Мы боимся раскрыться перед другими, и это один из самых сильных страхов у большинства из нас.** А по сути мы все хорошие и интересные люди!

Как же преодолеть эти «вбитые в нас жизнью» страхи?

Самое главное – это довериться нашему многолетнему опыту, нашей методике и нашему профессионализму. Занимаясь этой деятельностью уже с 2001 года, я ни разу не сталкивался со случаями, чтобы наши учащиеся не решили стоящие перед ними личностные задачи и не стали «мастерами общения», хотя зачастую приходили они с очень серьёзными проблемами.
На занятиях вы будете делать много упражнений, которые направлены именно на преодоление страхов первой встречи и знакомства, публичных выступлений, общения в агрессивной среде и т. д.
В какие-то моменты вам может показаться, что вы не сможете что-то сделать. Не переживайте сильно по этому поводу. Это только психологические барьеры или как говорят в актерской среде «зажимы». И вся методика обучения как раз и направлена на то, чтобы вы преодолели их максимально быстро и с минимальными эмоциональными стрессами. Хотя того, что будет всегда легко или вообще не будет стрессов, я не обещаю!

Приведу один почти анекдотический случай о таком преодолении.
У нас занималась группа «авторитетных бизнесменов» из регионов. На первом занятии по актерскому мастерству у них было упражнение на координацию психофизического аппарата, элементом которого являются хлопки ладонями рук. Надо сказать, что в начале урока большая часть группы была довольно «зажата». И соответственно первые час-два занятий давались им нелегко. Многое у них не получалось… . А статус, авторитет и самооценка, естественно, высокие. Смотрят они друг на друга во время этих первых часов и чувствуют себя, мягко говоря, не в своей тарелке. Атмосфера накаляется, и тут вдруг один из участников встаёт и в привычной для себя форме «по понятиям» начинает высказывать педагогу своё недовольство. Одна из фраз в этой тираде была: «Мы что сюда хлопать приехали. Ты тут у нас сам сейчас начнёшь хлопать и плясать». Педагог до этого момента не имел соответствующего данному случаю практического опыта общения и пришлось вашему покорному слуге в срочном порядке прийти на помощь своему коллеге. В привычной для этих студентов форме мы объяснили им сложившуюся ситуацию и задачи обучения. В общем, всё решили. А тут ещё сразу после окончания их первого дня учёбы к нам на вечерние занятия подъезжает другой студент.

Картина маслом. Мы с педагогом на выходе прощаемся с дневными студентами и в это время подъезжает «майбах» в сопровождении двух милицейских джипов с мигалками. Из джипов выходят милиционеры в камуфляже, в бронежилетах с автоматами на перевез. Выходит из лимузина высокопоставленный студент. С ним мы в дружеской форме перебрасываемся парой фраз. Милиционеры с максимальным пиитетом здороваются и просят у нас разрешения побыть на входе в здание. В это время я боковым зрением смотрю на то, какой эффект это производит на наших «авторитетных» студентов. На них это произвело должное впечатление!

После окончания курса все студенты этой группы были нам очень благодарны за обучение и, хотя прошло уже много лет, мы до сих пор поддерживаем теплые дружеские отношения.

За многолетнюю профессиональную практику, в течении которой я часто общался с людьми занимающими высокое положение в обществе, я пришел к ещё одному неожиданному для себя выводу.

Одна из черт успешных и очаровательных людей: их не заботит мнение окружающих о них!

Сразу добавлю, что **при этом в своих действиях и в общении они учитывают чувства и интересы других и, даже более того, стараются быть предупредительными и заботливыми.**

Получается очень, на первый взгляд, парадоксальное сочетание, но мудрость жизни как раз и заключается в умении сочетать в себе казалось бы несочетаемое.

Не забывайте, что мы говорим об успешных людях в самых различных областях деятельности: и о руководителях на госслужбе, и в бизнесе, и об актерах, и о людях других профессий, в которых имеет место общение.

Найти и почувствовать в себе такое же качество, а затем уметь жить и общаться в нём – это искусство. И как любое искусство, оно требует, с одной стороны, вдумчивого и глубокого проникновения в суть, а, с другой, постоянной практики.

Еще раз скажу, что эту закономерность надо правильно понимать!

«Не заботит мнение окружающих» означает, что самооценка, чувство собственного достоинства не зависят от того, что говорят о вас или думают про вас люди. Это означает, что при выборе того, как поступить в той или иной ситуации, чему посвятить свою жизнь, как проводить свободное время, мнению окружающих вы не придаете ключевого значения, а только прислушиваетесь к нему по-необходимости.

А вот учитывать, то как ваши слова или действия будут воздействовать на чувства других людей надо обязательно, в противном случае это приводит к печальным последствиям.

И это есть подводный камень данной закономерности!

Мне приходилось сталкиваться со случаями, когда умные, харизматичные люди, к которым я до сих пор испытываю симпатию, уважение и просто дружеские чувства, разбивали свою жизнь об этот подводный камень.

Есть популярная в последнее время фраза: «забей на всех и в жизни ждёт тебя успех». Она и правильна и неправильна одновременно. Одно дело «забить» на мнение людей и совсем другое «забить» на самих людей. Если вы не «забьёте» на

мнение о вас всех, то в жизни вряд ли будет у вас успех. А вот, если вы «забьёте» на всех, то успех достаточно быстро закончиться. Примеров из жизни можно привести бесчисленное количество, в том числе и из недавних событий. Но часто мы не учимся на чужих ошибках!

Возьмём, к примеру, Наполеона или Цезаря, и, наоборот, Сталина или Брежнева. Первые обладали незаурядными способностями и феноменальным умом, и много добились в жизни благодаря им. Но в конце концов потерпели поражение в жизни из-за того, что нажили себе смертельно опасных врагов и не сумели с ними найти общий язык. Вторые же, несмотря на то, что не обладали такими выдающимися талантами, смогли до конца жизни находиться на вершине власти. Задайте себе вопрос: почему?

Потому что, принимали во внимание чувства и намерения окружавших их людей и могли или договариваться с ними или действовать исходя из этого понимания.

Можно посмотреть на вышеприведённую закономерность с другой стороны и выразить её иначе.

Нас притягивают сильные, независимые и цельные личности, которые умеют создавать вокруг себя доброжелательную, дружественную атмосферу.

Первое качество вытекает из способности не обращать внимание на мнение других людей по вопросам: а тем ли я занимаюсь, как мне поступить, хорошо ли я выгляжу и так далее. А вторая способность вытекает из понимания механизма отношений между людьми, в котором умение быть открытым, дружелюбным и жизнерадостным является одним из ключевых факторов.

Говорю об этой закономерности и на ум приходят известные люди, с которыми меня когда-то свела жизнь. Вспоминается Альгирдас Бразаускас. Если кто в силу молодости не знает, то это первый секретарь компартии Литовской ССР, а затем первый президент уже независимой Литвы. Нас познакомили общие друзья. Я тогда был еще совсем молодым человеком. Мне не было и тридцати лет, а он тогда был в зените славы и на вершине власти. Помню, что меня поразило и очень понравилось в нём следующее качество: **он общался со мной с самого начала, как будто мы были давние лучшие друзья**, при этом ко мне в силу разницы в возрасте он ещё проявлял своего рода отеческую заботу. От общения с ним всегда на сердце было светло и от него исходило какое-то душевное тепло. Конечно, тогда я только смутно чувствовал это и не делал на этом акцента, но сейчас, вспоминая Альгирдаса Бразаускаса, я завидую сам себе: с человеком какого высочайшего уровня развития души и личности мне довелось общаться!

Как-то раз я отдыхал на Балтийском море в местечке Йодкранте. Прохожу мимо отеля Ажолинас и вдруг меня окликает чей-то знакомый голос: «Слава, лаба дена! Рад тебя увидеть здесь!».

«Добрый день!» - отвечаю я удивленно: «Альгирдас, не ожидал Вас увидеть!»

«Сегодня у нас праздник. Приходи в шесть в ресторан Ажолинас. Будут мои близкие и друзья».

«Конечно буду!» - выпалил я.

Заметьте это диалог между действующим президентом страны и молодым ещё, неоперившимся бизнесменом. А виделись мы до этого всего несколько раз. Конечно же я пошёл и провёл незабываемый вечер… .

Вспоминается Виктор Степанович Черномырдин. Думаю, его представлять не надо. Познакомились мы давно и случайно в середине 90-х годов в бытность его премьер-министром. В какой-то момент судьба свела нас опять в 1998 году. Виктор Степанович возглавлял тогда партию «Наш дом Россия», а я в то время занимался молодежной политикой и меня отправили договариваться о взаимодействии с молодежным отделением НДР. Я до сих пор помню те ощущения, которые я испытал на «второй первой встрече» (как «старый Новый год») с ним. Они были для меня очень необычными и яркими. **Когда Виктор Степанович вошёл, было такое чувство, что вошло что-то солнечное, светящееся и своей энергетикой поменяло все вокруг**: настроение у всех стало приподнятое, хотелось шутить (что все и делали) и от общения с ним я получал почти физическое удовольствие. Я тогда не занимался никаким искусством общения и надо откровенно сказать, был в этом вопросе откровенный профан, так что описать свои ощущения и проанализировать их также хорошо как сейчас конечно же не мог. Но ощущения были настолько сильными, что вспоминаю о них и вижу «картинку встречи» как будто это было вчера.

В одной фразе я охарактеризовал бы ощущения возникавшие у меня от Альгирдаса Бразаускаса и Виктора Черномырдина так – доброта и сила.
Это очень простая и ёмкая формулировка. Попробуйте прочувствовать её. Покрутите её в голове какое-то время. Как говорят йоги, помедитируйте на неё. Живите своей повседневной жизнью вместе с ней, вспоминая её по случаю. Она раскроет вам много полезного… .

Зачем я привёл эти примеры из жизни? На них видно, что **влиятельные и известные всем люди умеют проявлять именно такое отношение к тем, с кем общаются, которое даёт окружающим ощущения комфорта, дружелюбия и радости**. И общение именно в таком формате бывает самым эффективным.

Недавно смотрел фильм «Игра в имитацию», где главная героиня говорит гениальному математику Алану Тьюрингу, который, судя по фильму, также «гениально» умел портить отношения с окружающими его людьми, следующие слова: «Если ты действительно хочешь победить, то нельзя отказываться ни от чьей помощи. Но не жди её от людей, которым ты не нравишься».

Всё вышеприведённое в этой главе было сказано для того, чтобы было совершенно ясно как важно «не забивать на самих людей». Также в этих рассказах мы уже в плотную подошли к теме энергетики в общении. Её мы с вами рассмотрим в следующей главе. А пока вернёмся к очарованию и естественности.

Всякий раз, когда кто-то начинает играть, «одевать маски» получается неубедительно и некрасиво. Как сказал бы Станиславский о таком человеке: «не верю». Когда же действие происходит от вашего внутреннего состояния, то оно и красиво, и эффективно.

Для того, чтобы получалось именно так «как надо», необходимо:
- сначала разобраться со своим «внутренним эмоциональным механизмом»;
- научиться быть в определенном душевном состоянии;
- а затем уже действовать и общаться.

Со своим внутренним механизмом мы разбираемся выполняя упражнения по настройке психофизического аппарата, упражнения на координацию различных публичных действий, упражнения по наблюдению и развитию внимания, некоторые из которых были описаны в данной книге, а остальные вы выполняете на наших занятиях. Строго говоря, все упражнения из курса в той или иной мере направлены на ваше знакомство со своей природой и на освоение вами умения пользоваться своим персональным «психофизическим механизмом».

Вам наверняка встречались люди, которые действуют невпопад. Они не вовремя вставляют свои замечания в общий разговор, их шутки неуместны, они говорят одно, а их тело говорит совершенно другое. Никто не воспримет такого человека как серьезного партнера. Вот почему так важно заниматься настройкой своего психофизического аппарата.

Задача, научиться находиться в определенном душевном состоянии, с точки зрения методики искусства общения, – это вопрос умения пользоваться своей энергетикой.
А задача, научиться эффективно действовать в общении – вопрос освоения искусства импровизации.

Надо сказать, что **умение жить и общаться в нужном вам душевном состоянии – это высочайшая ступень мастерства жизни!**

Глава. ЭНЕРГЕТИКА.

Слово энергетика звучит для многих как-то непонятно. Вроде что-то похожее на электрическую энергию, но не оно. Сложно дать точную научную формулировку того, что такое энергетика, но можно подвести вас к её пониманию через образы и примеры.

Энергетика в повседневной жизни проявляется как коктейль из прекрасного самочувствия, отличного настроения, спокойствия, ощущения наполненности жизненной силой, и готовности действовать. Возможно, вам может быть не совсем очевидно присутствие в этой смеси «спокойствия». Поясню. Наверно, вы замечали, что есть люди, которые не суетятся, никуда не спешат, но при этом везде успевают, всё у них получается и люди тянутся к ним. Это и есть проявление энергетики в качестве спокойствия. И, наоборот, бывают люди, которые всегда суетятся, создают вокруг себя атмосферу спешки и нервозности. Таких людей по внутреннему ощущению можно сравнить с «мелкими мышатами». Они пытаются компенсировать нехватку энергетики постоянным движением, напоминая, таким образом, волчок, которому нужно все время вращаться, чтобы не упасть. И, как ни странно, про таких людей часто говорят, что они очень энергичны. Здесь мы сталкиваемся с игрой слов и сложившимся заблуждением в обществе. Энергичными мы называем людей, которые много двигаются, хотя, зачастую, по сути, они просто много суетятся. А вот то, что энергетикой обладают именно спокойные люди, мы забываем. Конечно же, спокойствие может быть разным. Одно дело спокойное, наполненное жизненной силой состояние, которое приводит к конструктивным действиям, и совсем другое - состояние безразличия, лени и слабости. Думаю, что эта разница очевидна, и вам не составит труда видеть её как в себе, так и в других.

Олег Павлович Табаков называет качество энергетики по-своему: «энергоёмкость». И считает, что если человек не обладает таким качеством, то ему нечего делать в актерской профессии. При приёме абитуриентов в Школу-студию МХАТ педагоги первым делом оценивают именно «энергоёмкость» будущего студента. Она является фундаментом того, что мы называем актерские данные и без неё вырастить талантливого артиста проблематично. В самом процессе обучения в Школе-студии достаточно много времени уделяется развитию изначальной «энергоёмкости» студентов.

Как проявляется талант у актера? Где разница между талантливым и просто профессиональным актером?

Хороший пример по этому поводу приводил для своих студентов О.П. Табаков. Идёт спектакль в «Современнике». По сценарию в глубине сцены проходит Евгений Евстигнеев. Он не обладал ни высоким ростом, ни какими-то выдающимися физическими данными, но, когда он всего лишь проходил в глубине сцены, внимание всего зрительного зала было приковано именно к нему. То есть внимание всего зала отвлекалось от основной мизансцены к совершено второстепенному действию. Это было какой-то магией!

Магией, в данном случае, была «энергоемкость» Евстигнеева.

Уровень энергетики – это то, что отличает просто профессионального актёра от «звезды». И чем выше её уровень, тем ярче талант.

Бывает так, что сам спектакль не представляет интереса, а «звезда» вытягивает его, и по окончанию спектакля зритель уходит воодушевленный, восхищенный и в прекрасном настроении. Многие люди ходят в кино на «звёзд» даже, если сам сюжет фильма не обещает ничего захватывающего.

Так что переоценить значение энергетики в актерской профессии сложно. Так же сложно и переоценить её значение и в любой области деятельности, где есть общение.

Чем отличаются «звёзды» бизнеса, особенно создавшие что-то с нуля, и увлёкшие своим энтузиазмом партнеров и сотрудников? Чем отличаются государственные деятели, к которым несмотря на ошибки, население относится с симпатией?

Ответ напрашивается сам!

До сих пор широко распространена точка зрения, что талант и, соответственно, высокий уровень энергетики – это данность от рождения и, если у вас его нет, то и развить его невозможно. Это не так! Возможность такая существует и мы занимаемся этим профессионально с 2001 года. Проходя первый курс в «Бизнес-Театре», вы раскрываете свою индивидуальность, освобождаетесь от неконтролируемых мышечных напряжений и связанных с ними психологических комплексов, которые сковывают природную энергетику и не дают ей проявляться. Основная работа по снятию неконтролируемых мышечных напряжений происходит на предмете «Тело и движение». После окончания первого курса «Бизнес-Театра» ваша энергетика уже будет на высоком природном уровне, о котором вы, возможно, даже и не подозревали. Этого уровня хватает всем и всегда для решения практически всех задач в общении, которые ставит жизнь. Исключение составляют те люди, которые ставят перед собой экстраординарные цели, и общение для них является одним из важнейших средств их достижения. К примеру, вы решили стать министром или управлять транснациональной компанией. Тогда имеет смысл идти далее на второй курс «Бизнес-Театра», который полностью посвящен развитию энергетики и использовании её в общении. После второго курса, даже человек с

изначально самым низким уровнем энергетики сможет развить его до своего максимально возможного высокого уровня. То есть, приводя аналогию с актерской профессией, гарантированно развить в себе уровень энергетики «звезды». Хочу ещё раз отметить, что даже самый низкий природный уровень энергетики, который появляется при освобождении телесного аппарата от неконтролируемых мышечных напряжений, с лихвой перекрывает все повседневные потребности общения в бизнесе и на службе.

Раз уж мы упомянули врожденный актерский талант, то надо мне немного рассказать о том, откуда он берётся. Конечно, какие-то данные идут от самого факта рождения, но не надо переоценивать их значение. Гораздо больший вклад вносит среда, в которой растет ребёнок. Если рядом с ним есть человек, который уже обладает «актерским даром», то есть общение для такого человека это прекрасная игра, доставляющая удовольствие, то и ребёнок впитывает этот «дар» и сам становиться талантливым. Данная закономерность проявляется только в первые пять лет жизни ребёнка. Если же её не использовали, так как не было такого талантливого человека рядом с ребенком, а родители при этом понимают, что искусство общения это то, без чего не выстроишь успеха в жизни, то надо уже в более взрослом возрасте отправлять ребенка к профессиональным педагогам.

Как показывает мой опыт, опыт других людей и многочисленные серьёзные исследование в области физического и психического здоровья все проблемы в жизни происходят от низкого уровня энергетики. При высоком её уровне, когда у человека прекрасное настроение и самочувствие, все проблемы или отступают или решаются легко.

Есть два способа поддерживать высокий уровень энергетики в себе:

1. Предпринимать действия к её подъёму. К этому способу относятся все энергетические практики. Они повышают уровень энергетики также как повышается уровень воды в сосуде путём её долива.
2. Предпринимать меры к тому, чтобы уменьшать ненужные утечки энергетики. По аналогии с сосудом воды – устранять отверстия из которых вытекает вода. Если вспомнить, что энергетика проявляется прежде всего в хорошем настроении то становиться понятно, что всё то, что портит настроение, приводит к утечке энергетики.

Как предотвратить утечки энергетики?

Решением является осознанность, то есть высокий уровень внимания и, соответственно, понимания.

К примеру, вас выводит из себя какая-то ситуация. Для начала надо отметить этот факт в своем уме, а не игнорировать проблему, как часто мы делаем. Потом надо обдумать эту ситуацию, проанализировать причины возникновения. Возможно удастся устранить причины. Возможно нет. Если нет, то тогда можно поменять своё отношение к проблеме, но сделать это уже осознанно.

Можно привести такую аналогию. Вам надо идти на север и вдруг подымается сильный встречный ветер. Он вас раздражает, доставляет вам неприятность, мешает вам. Можно остановиться и переждать; можно изменить маршрут и пойти там, где меньше дует; можно закрыть лицо и продолжать движение; а можно продолжать движение, просто не испытывая раздражения по поводу тех помех,

которые создаёт ветер. Выбор за вами. Но самое главное, это не испытывать раздражения!

Абсолютно уберечься от всех «протечек» энергетики практически невозможно. Но для поддержания высокого уровня энергетики опять же таки можно постоянно «доливать» энергетику путём выполнения энергетических практик.

Я постарался немного рассказать о такой важной и загадочной субстанции как энергетика. Думаю, что заинтересовал вас. Повезло тем читателям, которые сейчас обучаются в «Бизнес-Театре». Для тех же, кто проходит курс навыков эффективной коммуникации на программе МВА в ВШМ-ВШЭ я предлагаю простое самостоятельное упражнение, которое поможет в определенной степени почувствовать свою энергетику.

Упражнение «наблюдение за телом».

Лягте на пол, расслабьтесь с ног до головы, и наблюдайте за ощущениями в теле.
(Расслабляться надо поэтапно. Начинаем с пальцев ног, потом переходим на ступни, потом на голени, потом на бедра. Затем расслабляем по-очереди таз, поясницу, спину, позвоночник, живот, грудь, плечи, предплечья, локти, кисти рук, шею. И наконец заканчиваем расслаблением лица. К тому времени, когда вы расслабили лицо, у вас уже расслабленно все тело. Первое время не торопитесь «успеть расслабиться быстро». В самом начале на расслабление может уходить по 5-10 минут. Затем, когда вы наберетесь опыта, расслабление может занимать всего-лишь несколько секунд.)

Почувствуйте какие напряжения еще остались в вашем теле.

Расслабьте то место, в котором вы чувствуете напряжение.
Скорее всего, таких мест будет не одно. Расслабляйте их по-очереди. Если возникает необходимость, возвращайтесь обратно.

По мере накопления опыта в выполнении упражнения вы сможете замечать все более «тонкие» напряжения в теле.

Постепенно все напряжения будут уходить и будет приходить «глубокое» расслабление.

Покой в теле передается в ум и меняет эмоциональное состояние.

Побудьте некоторое время в состоянии расслабления, покоя и безмыслия. Само по себе нахождение в расслабленном состоянии позволяет телу отдохнуть, а уму освободиться от проблем и им обоим наполниться новыми силами.

В зависимости от вашей усталости, для полного восстановления психофизического аппарата вам может потребоваться от 20 минут до часа.

При регулярном выполнении этого упражнения можно научиться восстанавливать свой высокий уровень энергетики максимум за пару минут.

Это упражнение можно делать практически везде и для этого необязательно принимать горизонтальное положение. Каждый раз, как вы почувствуете напряжение в теле, обратите на это внимание и расслабьте данную область в теле.
Вы можете постоянно тренироваться в этом упражнении и тогда ваша энергетика будет расти быстрее, поскольку напряжения препятствующие ее свободному прохождению в теле будут уходить.

Очевидная закономерность заключается в том, что чем больше тело избавлено от различных напряжений, тем выше ваша энергетика: тем более свободно, легко, жизнерадостно вы себя чувствуете, тем более вы спокойны и ощущаете, что жизненные силы наполняют вас.

Когда энергетика достигнет достаточно высокого уровня, она автоматически обострит вашу способность к вниманию и далее они будут подпитывать и усиливать друг друга.

Как вы уже поняли, что это упражнение, тесно связано с вниманием и вытекает из внимания. В процессе его выполнения внимание будет часто отвлекаться на какие-то мысли и внешние раздражители. Это нормально. Как только вы заметили это, просто вспоминайте, что нужно возвратиться к наблюдению за своим телом и напряжениям в нём. Это упражнение не только дает энергетику, но и учит навыку управления своим вниманием. Энергетика и внимание тесно связаны друг с другом и одно вытекает из другого. Это глубокая закономерность нашего психофизического аппарата.

Когда ваши внимание и энергетика разовьются достаточно хорошо, вы сможете чувствовать энергетику других людей. Почувствовать её силу, почувствовать насколько она подходит вам лично. Конечно, и другие люди осознанно или бессознательно будут чувствовать вашу энергетику и это будет подвигать их к различным действиям.

В самом учебном процессе, направленном на развитие энергетики, много тонкостей, в которых сложно разобраться без постоянной обратной связи с педагогом, поэтому описывать его в книге не имеет смысла. Кроме того, в самих «энергетических практиках», которые проходят уже на втором курсе «Бизнес-Театра», существуют «ключи», которые нужно показывать и объяснять суть их действия непосредственно при выполнении самих «практик».

В результате занятий на втором курсе энергетика развивается до такого уровня, что, когда вы входите в комнату и у людей до этого было плохое настроение, у них через какой-то небольшой промежуток времени, незаметно для них настроение улучшается. Или же вы приходите на переговоры, в которых противоположная сторона настроена отрицательно к вам, и через некоторое время люди начнут испытывать к вам симпатию. Вот так работает высокий уровень энергетики и умение ею пользоваться.

Пока вы не освоили специальные «энергетические практики», можно «простыми житейскими способами» делать так, что ваша энергетика будет расти.

Как?

Очень просто!

Скажу основное правило: **всё, от чего вы получаете удовольствие, улучшает настроение и повышает вашу энергетику.**

Если вам нравиться вам вкусная еда, то она доставляет вам удовольствие и заряжает вас хорошим настроением. Нравиться вам гулять в парке? Нравиться вам заниматься спортом? Нравиться вам проводить время с любимым человеком? Нравиться общаться с детьми? Нравиться играть с собакой? Нравиться заниматься хобби?
Продолжать можно, как вы поняли, долго.
В этом деле изобретательность только поощряется.
Перед вами огромные возможности. Дерзайте!

Конечно же, надо делать так, чтобы удовольствия были без последствий для здоровья, а для женщин ещё – и для красоты) Многие представительницы прекрасного пола любят вкусные пирожные на ночь, но не все любят прибавлять дополнительные килограммы.

Оставим такую приятную для нас тему радостей жизни.
Ранее я упомянул о предмете «Тело и движение» и, возможно, вы задаетесь вопросом, почему в книге не освещаются предметы «Голос и речь» и «Тело и движение». Так вот, книга написана для помощи вам в более глубоком освоении и понимании того, что вы проходите у нас на занятиях. В технических же предметах, какими являются «голос» и «тело», постоянный контакт с педагогом и максимально правильное выполнение заданий зачастую важнее нежели глубокое понимание сути происходящих процессов.
Вышеописанное в этой главе упражнение на расслабление тела также очень полезно и для постановки голоса, так как снятие мышечных напряжений в теле приводит к освобождению речи-голосового канала, а именно: к освобождению всех возможных напряжений от нижней части корпуса до напряжений в челюсти и в корне языка. Поэтому самостоятельное выполнение этого упражнения позволит вам легче поставить голос на занятиях.
Весь курс «Тело и движение» связан со снятием напряжений и, конечно же отсутствие лишних напряжений в теле будет влиять как на гармоничность походки, так и на все ваши движения в целом.
Особенное восхищение у наших студентов вызывает навык «чтения» других людей по походке. Надо сказать, что это занимательное занятие!!!
Летние группы «Бизнес-Театра» обычно проходят в Камергерском переулке и часто наши студенты вместе с вашим покорным слугой сидят до или после занятий в одном из ближайших кафе и наблюдают за прохожими. Мы делимся тем, что каждый из нас подметил в проходящем мимо человеке: каковы черты его личности, какие у него особенности, кто он, скорее всего, по профессии, что у него с личной жизнью и так далее. Обсуждаем. Учимся друг у друга. Получается, с одной стороны приятное времяпровождение, а с другой, тренировка… .

Глава. ЭМОЦИИ.

Эмоции – это топливо и кровь нашей жизни. Они наполняют жизнью всё, что мы делаем. Люди всегда и всё воспринимают через призму своих чувств и эмоций: нравиться или не нравиться, вызывает восторг или скуку, любовь или ненависть, сострадание или гнев, жалость или восхищение.

Не видеть какие эмоции вызывают ваши действия в других людях означает совершать грубейшую ошибку в общении и идти против законов человеческой природы!

Заявление серьезное. Давайте разбираться, что нам с этим делать.

Человеческая природа такова, что мы автоматически реагируем на тот эмоциональный посыл, с которым другой партнёр производит своё действие.

Если человек подходит к нам с хорошим настроением, то тем самым он как бы предлагает нам вести общение в позитивном ключе. Если человек подходит к нам с задачей обрадовать, то он, скорее всего, вызовет у нас эмоцию радости. Если он подойдет к нам с задачей напугать нас, то он, скорее всего, вызовет у нас эмоцию страха, которая затем уже может перерасти в агрессию. Если вы хотите, чтобы человек почувствовал себя уверенно, то нужно дать ему понять, что вы его поддерживаете. Далее можно перечислять до бесконечности.

Важно видеть взаимосвязь между тем, с какой эмоцией действуете вы, и тем, какую эмоцию вы вызываете в партнере.

Еще важнее уметь четко и правильно выражать именно ту свою эмоцию, с которой вы хотите действовать.

Поясню. Очень часто мы хотим вызвать у партнера один вид эмоциональной реакции, а в действительности получаем совсем другой. К примеру, молодой человек подходит знакомиться к девушке, а у неё, вместо реакции заинтересованности, возникает чувство страха и неприятия. И причиной этой реакции послужила именно ошибка молодого человека в выражении своего эмоционального посыла. Думаю, вы замечали, бывает так: хотелось кого-то хорошенько отчитать, а только вызвали усмешку; хотелось воодушевить слушателей, а получилась реакция недоумения.

Причиной такого положения дел является несоответствие того, что мы в уме решили сделать, с тем, что выдает в действительности наш телесный и речевой аппарат. Можно провести аналогию нас с фортепиано. Мы пытаемся извлечь одну ноту, а звучит другая, хотя мы нажимаем, как нам кажется, на правильную клавишу. А происходит это потому, что пианино не было настроено. Так вот, наши организм и психика требуют такой же предварительной настройки как и музыкальный инструмент. В профессиональной актерской терминологии это называется настройка психофизического аппарата. Ею мы с вами занимаемся с самого начала наших занятий и продолжаем совершенствовать её на протяжении всего курса. Поэтому относитесь серьёзно к тем простым, как может показаться, упражнениям, с которых всегда начинается курс «актерского мастерства».

Проверить правильность настройки психофизического аппарата достаточно просто: когда вы получаете от партнера именно ту реакцию на свои действия, которую планировали, значит этот тип эмоционального посыла вы настроили правильно.

Очевидно, что есть много разных видов эмоций, которые мы посылаем и, соответственно, есть много типов «эмоционального посыла». Как и в музыке, где всё разнообразие звуков можно свести к семи нотам, так и в общении, все разнообразные виды эмоциональных посылов можно получить, комбинируя несколько базовых, которые мы с вами в обязательном порядке тренируем на занятиях.

Раскрою вам один секрет. **Есть очень простой способ почувствовать эмоциональное состояние партнера**, хотя люди часто не обращают на него внимание. Когда кто-либо входит в пространство рядом с вами, то вы невольно начинаете испытывать какие-то ощущения. Вам может стать неуютно или вы можете начать стесняться или нервничать, а можете почувствовать прилив энтузиазма или что-то ещё. Всё возможное разнообразие этих эмоциональных состояний индуцирует в вас эмоциональное состояние партнера. Таким образом, вам достаточно легко определить состояние и ход мыслей другого человека по тому эмоциональному состоянию и виду мыслей, которые испытываете вы в его присутствии.

Видите какой простой и эффективный механизм создала природа! Его надо осваивать и затем использовать в повседневной жизни!

У этого механизма есть тонкости. Поговорим об одной из них.

Многие люди не отдают себе отчет в том, о чём они думают и в каком состоянии находятся. Так что, если вы вдруг решите рассказать им о том, что вы чувствуете в их присутствии и, что это может говорить о них, то они, скорее всего, будут удивлены, и у вас есть шанс нарваться на негативную ответную реакцию. Как утверждают психологи и восточные духовные гуру, большинство людей живут, не отдавая себе отчета в том, какие глубинные мотивы ими движут, почему они находятся в том или ином настроении, откуда возникает у них в голове конкретная мыслеформа. Ваш покорный слуга готов подтвердить эти слова на собственном опыте. Я часто ловлю себя на том, что те или иные мои действия или эмоциональные состояния не обусловлены моими разумными целями и интересами, а продиктованы моими привычками и подсознанием. Так же устроено большинство людей, и они сами, зачастую, могут не понимать как они воздействуют на окружающих. Так что, есть ещё один повод задуматься о наблюдении за своим эмоциональным состоянием и закономерностями его изменения. Видите, мы опять говорим о внимании.

Из вышесказанного получается, что партнер может воздействовать на нас как осознанно, так и неосознанно, то есть не отдавая себе отчета в своих действиях. И это вам нужно понимать и учитывать при общении.

Хорошо. Зададимся вопросом: «А что, если состояние, которое вызывает у вас другой человек, не соответствует реализации ваших целей?» Тогда встает другая задача: надо изменить свое эмоциональное состояние и затем состояние партнера.

Как?

Об этом мы говорили в предыдущих главах посвященных энергетике и очарованию. Еще раз скажу, что **умение, несмотря ни на что, находиться в нужном вам эмоциональном состоянии – это искусство, которое нужно осваивать, практиковать и совершенствовать.**

Поговорим немного на эту тему.

К примеру, вам нужно наладить с партнером хорошие взаимоотношения, а значит вам необходимо быть в хорошем, доброжелательном настроении и быть «открытым» для общения. Надо уметь, несмотря на какие-то трудности в течении

дня или просто усталость, привести себя в счастливое, радостное состояние и суметь «заразить» этим состоянием партнера.

Константин Сергеевич Станиславский называл способность «заражать» людей своим хорошим настроением способностью к «лучеиспусканию». Об этом же качестве писал его известный ученик, Михаил Александрович Чехов, в своей книге «О технике актера». Само выражение «лучеиспускание» возникло у Станиславского из его серьёзного увлечения восточными духовными практиками. Станиславский и читал духовную литературу, и встречался с восточными мистиками того времени.

Существует достаточно большое количество книг с описанием различных упражнений по актерскому мастерству, и по этому поводу важно сказать, что одно дело прочитать книгу, и совсем другое развить в себе какой-то определённый навык общения. Я бы сравнил обучение актерскому мастерству и освоение навыков эффективной коммуникации с обучением искусству восточных единоборств: и то и другое нужно осваивать вживую с учителем. Конечно, есть смысл читать книги «великих мастеров» - из них можно почерпнуть для себя много полезного, но «львиная доля» успеха в обучении приходиться все-таки на непосредственную работу с учителем, и без неё чтение книг становиться малоэффективным занятием.

Мы с вами в обязательном порядке отрабатываем навык «лучеиспускания» (правда не всегда называем его так) на наших занятиях и добиваемся хороших устойчивых результатов. Если же говорить о силе «лучеиспускания» и, соответственно, о силе его воздействия на окружающих, то умение значительно повышать её - это уже задача второго курса «Бизнес-Театра», как, кстати, и задача управления устойчивостью своего позитивного состояния.

Надо сказать, что одной из основных задач второго курса «Бизнес-Театра» является наработка способности входить в «позитивное» эмоциональное состояние и умение эффективно общаться с людьми, находясь в нём.

В том, как важна способность находиться в позитивном настроении, и, как это хорошо для общения, согласны будут большинство из нас, но не для всех очевидно, что нужно ещё **уметь** достигать своих целей в общении, находясь в этом состоянии. А происходит это далеко не автоматически. Нужно ещё учиться общаться в таком позитивном состоянии, то есть учиться настраивать свой психофизический аппарат под действия в этом эмоциональном состоянии. Причина заключается в том, что у большинства людей нет навыка одновременного управления своим состоянием и эффективным общением с партнёром. Тонкость в том, что в разных наших эмоциональных состояниях одни и те же физические действия, к примеру наша улыбка, будут давать окружающим кардинально отличающиеся информационные сигналы. И, соответственно, в разных состояниях одни и те же физические действия будут иметь различный эффект.

Мы только-что упомянули улыбку. К примеру, в конфликтной ситуации перед вами встала задача переломить агрессивный настрой партнёра. Вы решили для себя осознанно войти в позитивное состояние. Так вот, парадокс заключается в том, что улыбка может быть и неуместна, так как может создать у противоположной стороны ощущение, что она имеет дело с «мальчиком-одуванчиком», который легко сдается под нажимом. А в другом случае, всё может быть наоборот: если у вас с партнером сложилась неловкая ситуации в процессе делового общения, то улыбка позволит с легкостью из нее выйти.

Я затронул достаточно сложную тему, в которой есть много нюансов, и, возможно, сейчас она не для всех будет прозрачна. Понимание придёт в процессе освоения этих

навыков. А пока что, мы опустим дальнейшие разговоры на эту тему до момента самих занятий.

Вот ещё одна глубокая закономерность при работе с эмоциями.

Есть эмоции, которые приводят нас к действиям, а есть эмоции, которые заставляют нас реагировать на действия других. Под действием подразумевается то, что ты сам определяешь себе задачу и действуешь исходя из неё. Под реакцией подразумевается, что ты только реагируешь на действия других: по-сути тобой манипулируют и ты не играешь в свою самостоятельную игру.

Надо отметить, что мы ведем речь не о каком-то частном случае, а о повседневной практике общения. Вот что пишет об этой закономерности известный индийский гуру Шри Раджниш: «Кто угодно может оскорбить тебя, вывести тебя из себя, сделать гневным или ,наоборот, кто угодно может тебя похвалить и заставить почувствовать себя величайшим из людей, по сравнению с которым меркнет даже Александр Великий. Ты действуешь в соответствии с манипуляциями других. Ты не хозяин своего состояния. Только, если ты научился быть в тишине и действовать исходя из своего намерения, только тогда ты свободен в общении.»

А вот рекомендации того же автора о том как надо поступать. «Всякий раз когда ты начинаешь снаружи, ты создаешь ложное состояние. Настоящее всегда сначала случается в центре. Затем его волны достигают периферии. Глубочайший внутренний центр в молчании. Начни оттуда. Лишь из молчания рождается действие. Если ты не умеешь быть в молчание, то все, что бы ты ни делал будет лишь реакцией, а не действием.»

Если не выработать привычку к внутреннему спокойствию и внимательному отношению к себе и к окружающим, то почти всё, чтобы мы ни делали будет только реакцией, а не действием.

Внутреннее спокойствие возникает тогда, когда мы внимательны. И это одно из следствий, которое возникает при развитии качества внимания. Помните упражнение, описанное в первой главе, когда вы поочередно направляли своё внимание то на своё внутреннее состояние, то на различные «круги внимания» в окружающем пространстве? При регулярном выполнении этого упражнения, оно как-раз и даёт вам такое состояние спокойствия и сосредоточенности, о котором пишет Ошо.

В цитате из книги Шри Раджниша говорится о «настоящем», которое всегда рождается из нашего «центра». И это ещё один важный аспект искусства общения.

Настоящие чувства связанны с естественностью.

«Сыграть» их глубоко и «правдиво» невозможно. Можно только создать видимость того, что ты находишься в какой-то эмоции. Но это не будет убедительно, так как окружающие люди тоже обладают интуицией. А, кроме того, не забывайте о том, что нужно ещё и действовать в русле этой эмоции. Профессиональные актеры называют такую игру на сцене актерствованием или актерским штампом.

Что же делать? Как научиться «вызывать» в себе «настоящие эмоции»?
Опять мы приходим к вниманию и наблюдению за собой.

Проделайте нижеописанное упражнение. Оно может занять несколько недель. Уделите этому увлекательному занятию достаточное время.

Отмечайте, когда вы полностью счастливы, когда несчастны, когда расслаблены, когда напряжены, когда полны энтузиазма, когда подавлены, когда вы полны любви к людям, когда вы агрессивны и так далее.

Наблюдайте и запоминайте те состояния, в которых вы бываете.

Запомнив, попробуйте затем через какое-то время вспомнить определенное состояние и осознанно в него войти.
Сразу, скорее всего, получаться не будет, но здесь все приходит с тренировкой. Постепенно будет получаться всё лучше и лучше.

Проживите в этом состоянии некоторое время: действуйте и общайтесь, находясь в нём.

Смотрите, как у вас получается.

Спрашивайте, при необходимости, мнение близких.

Постепенно вы сможете запомнить и освоить все больше и больше своих естественных эмоциональных состояний. Это приведёт к тому, что:

- разовьётся ваша «эмоциональная гибкость»;
- расширится алфавит эмоций, доступных вам для повседневного общения;
- Вы станете более интересным, убедительным и красивым в своих действиях.

Это можно сравнить с тем, как плоское изображение вдруг стало трёхмерным, да ещё и появился звук! Эффект от регулярного выполнения вышеприведённого упражнения не заставит себя долго ждать!

Кроме естественности в проявлении эмоций ещё важны амплитуда их проявления и точность эмоционального посыла. Эмоциональные посылы отличаются друг от друга не только видом эмоции, но ещё и амплитудой, то есть силой посыла. Вы сами прекрасно знаете, что в разных ситуациях, с разными людьми требуется разная сила эмоционального воздействия, чтобы общение было эффективным. Если не вкладывать энергетику при выступлении на большой аудитории, то сложно будет увлечь слушателей. Если переборщить с силой эмоции в общении тет-а-тет, то возникнет ощущение несуразности происходящего.

Умение варьировать силу посыла мы с вами осваиваем на занятиях. Вы закрепляете навык осознанного управления амплитудой, используя механизм волевого усилия, который наиболее эффективен именно в начале освоения какого-либо умения. Постепенно навык из осознанного освоения переходит в фазу автоматического подсознательного использования. И это означает, что учебная работа проведена грамотно.

Если говорить о фундаментальных закономерностях, то надо отметить, что амплитуда и адресность эмоционального посыла напрямую зависят от умения управлять своей энергетикой. А энергетика тесно взаимосвязана с навыками использования воображения и волевого осознанного действия. К примеру, когда вы делаете упражнение «Радую, пугаю, соблазняю» в трёх различных энергетических

кругах, соответствующих трём «кругам внимания», вы волевым усилием заставляете работать своё воображение и осваиваете навык управления амплитудой эмоционального воздействия.

Адресность эмоционального посыла отвечает за то, чтобы ваше послание дошло именно до того человека или группы лиц, которым оно предназначалось. Иногда бывают такие ситуации, когда желательно, чтобы сообщение было услышано одним человеком, а другие его не заметили. Мы с вами также тренируем это навык на занятиях.

Довольно забавно и полезно совершенствовать навык адресности эмоционального посыла в ресторане или кафе, когда в переполненном и шумном зале вам нужно подозвать именно своего официанта.

Подытожим вышесказанное. В работе с эмоциями для нас важны три аспекта:

- сам характер эмоции;
- ясность и точность эмоционального посыла;
- амплитуда посыла.

Давайте немного отвлечёмся от серьёзного академического исследования и я расскажу вам одну историю. Недавно я был на лекции известного психолога и доктора наук. Лекция была достаточно интересная, но самые “сливки” оказались уже тогда, когда лектор стал отвечать на вопросы из зала. Надо сказать, что аудитория была настроена к лектору негативно, так как он “позволил себе” высказать свою, достаточно, на мой взгляд, здравую точку зрения на тему, которой собравшиеся в зале люди были увлечены. Эта тема – трансгуманизм. Если кто не знает, то это о том, как продлить жизнь человека с помощью развития технологий. Вроде, звучит интересно, но при ближайшем рассмотрении это напоминало создание киборгов.

Самое интересное было именно то, как профессор отвечал на постоянно сыплящиеся на него каверзные вопросы, подтекст которых сводился к “глубокой” мысли: “сам дурак”. Отвечал он по делу и дружелюбно, хотя, как я уже сказал, почти весь зал был настроен воинственно и негативно. При этом он сохранял своё достоинство и, как сказали бы актеры, занимал “позицию сверху”, но занимал её очень деликатно, стараясь не обидеть тех, кто задавал ему вопросы. Смотрел я этот спектакль, а у самого вертелась мысль: “какой же он умница, что у него хватает самообладания, позитивного настроя и умения разумно вести диалог, в такой некомфортной ситуации”.

Понаблюдав ещё и подумав, я понял, что его мастерство основывается, с одной стороны, на профессиональном опыте практикующего врача психиатора, когда он ко всем пациентам относится так, чтобы не обидеть их. А нужно учитывать, что пациенты у него далеко не самые “адекватные”. С другой стороны, на той же профессиональной привычке находиться “в позиции сверху”, так как врач должен обладать авторитетом для пациента, чтобы иметь возможность помочь ему, не встречая лишних возражений. А с третьей стороны, как достаточно мудрый и опытный человек, он, в принципе, относился ко всему происходящему действию как к театральной постановке, в которой волею судьбы просто принимал участие, а после окончания пьесы мог вернуться в свою привычную жизнь.

Очень интересная и взвешанная позиция. Есть чему поучиться!!!

Мы говорили о том, как сделать так, чтобы наш эмоциональный посыл доходил до партнера в максимально эффективном виде, то есть был «действенным». Затроним ещё немного эту тему. В ней есть тонкости, хорошо известные профессиональным актерам. Вот один из секретов искусства общения.

Нас постоянно заботит то, как мы выглядим, что подумают или скажут о нас другие. (Ничего не напоминает из вышесказанного в книге?)

Секрет в том, что обо всём этом надо забыть.

Секрет в том, что бы сконцентрировать своё внимание на партнёрах и задаче, которую надо выполнить.

Начните действовать и смотрите на обратную связь. При необходимости корректируйте свои действия или меняйте их, если увидите, что реакция партнёра кардинально противоположна вашим ожиданиям.

Повторим ещё раз:

- Надо быть готовым действовать, видеть обратную связь и менять действия, исходя из реакции партнёра. И все это надо делать, не забывая поставленную перед собой задачу.
- Ваше внимание постоянно направленно на партнёра. Кто он? В каком он состоянии? В чём он сейчас нуждается? Какова реакция на ваши действия?
- Гарантией успешности «попадания в цель с первого раза» будет служить «налёт часов» и развитые внимание и интуиция.

Вот пара советов применимых в часто встречающихся ситуациях:

- если вы хотите подбодрить человека, то нужно «делиться» с ним радостью, «теплом», оптимизмом, а не думать «как я при этом выгляжу»;
- если вы хотите познакомиться поближе с человеком, то надо подметить его индивидуальные особенности и достоинства, то есть то, чем он отличается и, что для него важно, и затем дать ему понять, что вы их видите и вам они нравятся.

Ситуации в жизни как и люди, с которыми вас сводит судьба, могут быть разными и нужно уметь «быть разным», то есть проявлять различные черты своей личности и различные свои способности.

К примеру, на работе вам нужно проявить свои лидерские качества и заразить энтузиазмом сотрудников. Это одно ваше качество, одна ваша ипостась. А может надо очаровать ключевых для вашего дела людей? А может надо дать отпор хаму на дороге напугав его? А может в семье надо создать атмосферу комфорта? И всё это нужно делать именно вам. Вам одному. Значит вы должны быть разным, проявляя свои разные качества.

Вот так, постепенно, мы добрались с вами до умения импровизировать в общении.

Глава. ИМПРОВИЗАЦИЯ.

Жизнь часто непредсказуема. К примеру, необходима смелость для того, чтобы в непростой и ответственной ситуации сразу заговорить с незнакомыми людьми. А для того, чтобы такая смелость появилась **надо выработать у себя привычку всегда давать жизни кредит доверия на успех в чём-то новом. Надо осознать, что в жизни есть только шансы и нет никаких гарантий.**

А упущенный шанс – это упущенная возможность. Второго такого же шанса жизнь может и не предоставить.

Это мы только что говорили о мотивации и настройки себя на освоение искусства импровизации. А инструмент, которым мы пользуемся в её реализации – это игра. Учитесь играть в жизни, играть по жизни, играть в жизнь.

Жизнь – это игра!

Как много известных и безымянных авторов писали об этом?!!

И раз многие неглупые люди пришли к похожему выводу, значит к нему стоит прислушаться!

Как научиться играть так, чтобы общение было эффективным и лёгким?

Живите в текущем моменте. Учитесь отключаться от навалившихся проблем и груза мыслей. Это максимально поднимает вашу энергетику и способность импровизировать.

Это вырабатываемый навык. Есть много способов его развития.

Можно порекомендовать один из самых простых способов тренировки этой способности, который был описан ранее в книге. Напомню. Лягте на пол. Расслабьте постепенно свое тело начиная с пальцев ног и заканчивая макушкой головы. Лежите расслабленным 10-15 минут. Если сразу всё получается легко, то можно наблюдать за своим дыханием пока вы лежите в расслабленном состоянии. Тонкость в том, что не нужно управлять как-либо своим дыханием, а только лишь наблюдать за его процессом.

Станиславский как-то раз точно подметил: «Основа всей жизни человека — ритм, данный каждому его природным дыханием.”

Научившись выполнять это простое упражнение на расслабление и наблюдение за дыханием, вы сможете скидывать с себя груз навалившихся проблем и начинать новое общение в хорошем самочувствии и позитивном настрое.

Проигрывайте стандартные для вашей жизни ситуации. Тренируйте их самостоятельно дома.

После завершения общения анализируйте его. Что было удачным запоминайте, а что было неудачным меняйте или выбрасывайте.

Многие известные люди вели дневники, в которых, в том числе, они описывали и анализировали те встречи, которые у них происходили в течении дня. Я не предлагаю вам обязательно вести дневник. Я и сам в виду своей лени так не делаю. Но сами анализ и тренировка имеют немаловажное значение.

«Налётывайте часы» общения.

Получение опыта важно в освоении, практически, любого дела. По поводу накопления опыта и использования его для самосовершенствования К. С. Станиславский сказал, что надо “научиться трудное сделать привычным, привычное лёгким, а лёгкое прекрасным.” Это очень точная и ёмкая формула!

Не забывайте, что общение и импровизация – это искусство, в котором нет предела совершенству!

«Не существует искусства, которое не требовало бы виртуозности, и не существует окончательной меры для полноты этой виртуозности.” - Станиславский.
Жизнь никогда не стоит на месте. То, что вчера было рекордом, сегодня становиться нормой. То, что вчера было новинкой техники, сегодня устаревшая модель. Тот стиль общения, который был уместен в одни времена, не подходит для общения в изменившейся обстановке.

Основа успешной подготовки к общению, причём как бы мало эта подготовка ни занимала, - это внимание к себе, к своему состоянию и умение соответствующим образом настроить себя.

Хорошо известно, что многие великие люди умели специально настраиваться на важные для себя встречи и выступления. Существует бесчисленное количество таких способов настройки. Вы можете выбрать любой из них или создать свой собственный. В нашей книге уже был приведён один из таких способов настройки – это упражнение «Круги внимания».

Основа эффективности действия – внимание к партнёрам и сосредоточенность на них как на объекте своего действия.

Действия должны быть направленны на конкретных людей, и быть ориентированы на их состояние, потребности и ожидания. Без такого целенаправленного действия ваши усилия можно будет сравнить с ковровыми бомбардировками, при которых хорошо укреплённые объекты не разрушаются. То есть цель бомбардировок до конца не достигается. Можно сравнить в этой модели хорошо укрепленные объекты с ключевыми фигурами, общение с которыми принципиально важно для вашего успеха. Поэтому при общении так важно быть внимательным, в широком смысле этого слова, к партнёрам по общению.

А вот теперь уже, с пониманием сути вопроса вспомним, как я вам обещал в начале книги, ещё раз общую картину взаимосвязей составных частей искусства общения.

Развитие внимания к себе и к окружающим дает толчок и приводит к развитию интуиции, очарования и энергетики. А они все вместе являются фундаментом для проявления спонтанности и, как результат, успешности импровизации.

Интуиция – это чистое внимание в своем наиболее развитом состоянии. И, соответственно, её развитие дает огромное преимущество практически во всех областях жизни.

Очарование является основой для построения успешного общения как в деловой, так и личной областях.

Энергетика является одной из важнейших составляющих очарования или, как сейчас любят говорить, харизмы. Поэтому её развитию надо уделять особое внимание.

С развитием энергетики связана амплитуда эмоционального посыла. А весь инструментарий работы с эмоциями наполняет жизненной силой импровизацию.

Импровизация является высшим проявлением и актерского мастерства, и навыков эффективной коммуникации, так как, по своей сути, отражает фундаментальную способность участвовать в игре театра жизни. Она является проявлением свободы действий в окружающем мире и возможности проявить себя в любом контексте.

Повторим ещё несколько принципиально важных для освоения искусства общения, в том числе, и искусства импровизации, закономерностей.

Способность успешно импровизировать основана на развитии в себе качества быть спонтанным.

Спонтанность берёт начало из умения действовать исходя из своей собственной природы.

Собственная природа познается и начинает проявляться в тишине, в молчании и наблюдении за собой.
Соответственно, внимание и наблюдение рождают новое качество действия и новый, более высокий уровень общения.

Успешный человек действует, а не реагирует. Он действует исходя из своей природы и из наблюдения. То есть он наблюдает, использует внимание и, когда наступает момент, действует.

Алгоритм: наблюдение, понимание, действие исходящее из этого понимания и из поставленной перед собой задачи.

Поэтому есть связь между вниманием и импровизацией.
Внимание и наблюдение – это фундамент спонтанности.
Импровизация – это реализация качества спонтанности.

Искусство импровизации и общения, в целом, во многом заключается в способности оставаться раскрепощенным и естественным, несмотря на груз обстоятельств и ответственности за результат текущего действия.

Легко такое сказать или написать, но освоить это искусство дело не самое простое. Кому-то оно даётся от природы, а кому-то надо приложить усилия. Сама эта способность несёт глубокий философский смысл. Смысл её заключается в доверии к жизни, в том числе, в доверии к себе и к своим способностям. Повторю ещё раз.

Фундамент способности к импровизации заключается в доверии к жизни, в том числе, в доверии к себе и к своим способностям.

Можно подойти к решению этой глубокой философской задачи многими путями: ходить на специальные тренинги, размышлять о жизни и читать великие книги, заниматься медитацией и духовными практиками, ходить в храм и молиться. Все эти пути хороши! И все пути никак не отрицают друг друга, а только дополняют!

Есть ещё один путь. Это путь, который известен автору книги – **путь освоения искусства жизни через освоение искусства общения, которое само по себе имеет прямое практическое применение в повседневной жизни. Этот путь интересен для людей практичных, целеустремленных и энергичных.**

Глава. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Получается, что нам при освоении искусства общения никак не уйти от разговора о глубоких жизненных закономерностях, которые кто-то может назвать философскими, кто-то – эзотерическими, кто-то – духовными, а кто-то – как-то ещё.

Есть глубокая идея, которая созвучна всей сути системы Станиславского. И как это ни парадоксально, аллегорическим символом этой идеи может быть МХАТовская чайка, которая является символом театра, созданного Константином Сергеевичем.

У птицы есть два крыла так же, как у человека есть две стороны его личности. Птице надо уметь летать, используя оба крыла, а человеку надо уметь жить и общаться, используя обе стороны своей личности. Одна сторона – это способность наблюдать, думать, анализировать, познавать, переживать, сострадать, любить, а другая –действовать, реализовывать, побеждать, говорить, выступать, очаровывать, увлекать. Одна сторона направлена в глубину нашей личности, а другая, во внешний мир. Когда мы проявляем одну сторону, нас называют интровертами, а когда другую, экстравертами. Так вот, суть заключается в том, что необходимо уметь быть экстравертом при общении и интровертом при размышлении и наблюдении, и надо уметь быстро и легко переключаться из одного состояния в другое, и уметь выстраивать в себе баланс этих качеств, подходящий для текущего периода своей жизни.

Можно высказать суть этой мысли проще и короче. Она заключается в **умении находиться в динамическом балансе активной социальной жизни и содержательной жизни внутреннего мира.**

Это есть умение постоянно балансировать в состоянии своей «золотой середины», когда у тебя, с одной стороны, есть тяга к новым знаниям и новым духовным открытиям, а, с другой, желание и способность реализовывать свои мечты и вести полноценную жизнь в обществе. И отметим, что все эти «внутренние» и «внешние» интересы осуществляются, взаимно дополняя друг друга.

Часто наши студенты в конце занятий просят дать совет, на что им нужно обратить внимание и как им развиваться дальше? Одним из советов, который подойдёт большинству наших учащихся будет следующий.

Учитесь общаться с людьми, совершенствуйтесь в этом, но также учитесь общаться и с самими собой. Полюбите оба этих действия.

Ведь когда человек проживает жизнь таким образом, он становиться одновременно и очаровательным экстравертом в общении, и глубоко понимающим различные аспекты жизни интровертом. Ему доступно огромное разнообразие жизненных ролей: веселый балагур и мудрый собеседник, грозный начальник и душевный друг, влюбленный поклонник и строгий родитель, и далее до бесконечности.

Наверно, вы замечали что, когда на сцене говорит выдающийся артист, то ты чувствуешь, что хотя он затрагивает какую-то узкую, конкретную тему, связанную с ролью, все-таки есть ощущение, что он понимает и знает несравнимо больше. Есть подсознательное понимание, что за человеком «стоит глыба мудрости».

Если кто ещё не сталкивался с таким явлением, сходите в театр или посмотрите фильм с каким-нибудь известнейшим актером. Конечно, это может быть и начинающий актер, но тогда шансы столкнуться с этим феноменом резко уменьшаются. К примеру, можно пойти в театр на спектакль с участием О.П. Табакова или посмотреть фильм с Энтони Хопкинсом . В фильме «Знакомьтесь Джо Блэк» , в котором Энтони Хопкинс играет пожилого, опытного бизнесмена, как раз есть много таких моментов.

Можно привести и другие известные имена. Но мы тут, с одной стороны, не занимаемся рекламой, а, с другой, зачем навязывать вам свои личные вкусы. Ведь сам процесс поиска таких моментов в кино и на сцене есть увлекательнейшее занятие, приносящее массу удовольствия!

В повседневной жизни вы тоже можете сталкиваться с таким явлением, когда при общении с собеседником у вас возникает ощущение, что человек знает, чувствует и понимает несравнимо больше, нежели та область, которую вы с ним обсуждаете.

Откуда возникает это ощущение? В чем его причина?

Причина его в том, что ваш собеседник есть интересующийся разными сторонами жизни, глубокий человек. Ему есть чем поделиться, в смысле глубины понимания жизни, с одной стороны, и он достаточно эрудирован и может говорить на многие темы, с другой.

Чтобы самому быть таким человек, конечно же нужно уделять время своему развитию: личностному, культурному, научному и духовному.

Как мы характеризуем человека, который много читает, интересуется своим внутренним миром?

Мы говорим, что он интроверт. Получается, что интересный для других человек должен обладать качествами интроверта!

Качества же экстраверта позволяют ему с легкостью общаться с людьми и выполнять поставленные в общении цели, в то время как качества интроверта позволяют ему эти цели ставить.

Часть 2.

Вторая часть книги представляет из себя отрывки из книг трилогии Теодора Драйзера «Финансист», «Титан» и «Стоик» вместе с моими комментариями, в которых я постарался обратить ваше внимание на проявление в обыденной жизни общих закономерностей искусства общения. В большинстве случаев отрывки из книг Теодора Драйзера и мои комментарии будут иллюстрировать те закономерности, о которых шла речь в первой части книги. В остальных случаях мы с вами будем рассматривать «новые» нюансы искусства общения.

Искусство общения является неотъемленмой частью более общего искуства: искусства жизни. И поэтому нам в любом случае не удастся уйти от соприкосновения с ним в этой книге.

В отрывках из книг Теодора Драйзера часть текста выделена жирным шрифтом, для того, чтобы вы обратили на него особое внимание.

Чтобы вам было легче сразу читать и анализировать отрывки, я напомню, что главным героем трилогии Теодора Драйзера является Фрэнк Каупервуд. Его жизнь последовательно описана автором, начиная с детства и до самой смерти. Главный герой человек целеустремленный, энергичный, честолюбивый, прагматичный, расчетливый, умный. Он с самого детства мечтает стать одним из тех людей, которые находятся на вершине социальной лестницы. Драйзер показывает благодаря каким своим качествам главный герой достигает успеха и из-за каких сталкивается с трудностями. И, что наиболее ценно для нас, Драйзер описывает историю главного героя во многом через его отношения и общение с другими героями трилогии. И это дает нам богатый материал для иллюстрации закономерностей искусства общения.

Описание, в котором автор раскрывает часть качеств главного героя книги.

Каупервуд в любых обстоятельствах умел держаться уверенно и непринужденно (это одна из тех черт его личности, которая способствовала его успеху*), чему немало способствовало его длительное и тесное общение с миром банковских дельцов и прочих финансовых воротил* («налёт часов» общения*). Для своих тридцати шести лет* ***он был на редкость проницателен*** (то есть развил в себе качество внимания и это также спсобствовало развитию спсобности анализировать людей и события) ***и умудрен житейским опытом***. ***Любезный, обходительный*** (умение Каупервуда быть таким***), он вместе с тем всегда умел поставить на своем*** (то есть умение быть в «сильной позиции», которое основывается на его способности не зависеть от мнения окружающих) ***. Особенно обращали на себя внимание его глаза*** (выразительные глаза – это всегда важный элемент очаровательной личности*)— красивые, как глаза ньюфаундленда или шотландской овчарки, и такие же ясные и подкупающие.* ***Взгляд их был то мягок и даже ласков, исполнен сочувствия и понимания, то вдруг твердел и, казалось, метал молнии*** (показана широта и гибкость инструментария работы с эмоциями*). Обманчивые глаза, непроницаемые и в то же время чем-то влекущие к себе людей самого различного склада.*

Вот интересное образное описание Теодором Драйзером деловой элиты Чикаго, в котором есть сравнения людей с различными животными. Надо отметить, что в описании присутствут только животные хищных видов. Думаю, многим из вас знакома модель разделения человеческого общества на «хищников» и «добычу». Она чем-то напоминает модель «пастухов» и «овец» или модели «тех кто имеет и тех кого имеют».

Среди сидевших за столом были люди дородные и тощие, высокие и приземистые, темноволосые и блондины; очертанием скул и выражением глаз некоторые напоминали тигра или рысь, другие — медведя, третьи — лисицу; попадались угрюмые бульдожьи физиономии и лица снисходительно-величественные, смахивавшие на морды английских догов. ***Только слабых и кротких не было в этой избранной компании.***

Завязывание Каупервудом знакомства с людьми из деловой элиты Чикаго, которые впоследствии станут партнерами Каупервуда. Показаны ряд закономерностей искусства общения.

Секретарь, выполнив распоряжение, вернулся с рекомендательным письмом, а следом за ним вошел и сам Каупервуд.

Мистер Эддисон невольно привстал — он делал это далеко не всегда.

— Рад познакомиться с вами, мистер Каупервуд, — учтиво произнес он. — Я обратил на вас внимание, как только вы вошли в приемную. У меня тут, видите ли, окна устроены так, чтобы я мог все обозревать. Присядьте, пожалуйста, может быть вы не откажетесь от хорошего яблочка? — Он выдвинул левый ящик стола, вынул оттуда несколько блестящих красных яблок и протянул одно из них Каупервуду. — Я каждое утро съедаю по яблоку.

— Нет, благодарю вас, — ***вежливо отвечал Каупервуд, внимательно приглядываясь к нему и стараясь распознать характер этого человека и глубину его ума*** (показано, что первым делом делает Каупервуд*). — Я никогда не ем между завтраком и обедом* (это не имеет прямого отношения к теме нашей книги, но говорит о том, что главный герой заботиться о своём здоровье и знает как это делать в деталях. А внимание к мелочам говорит о незаурядном и проницательном уме его обладателя*), премного благодарен. В Чикаго я проездом, но решил, не откладывая, явиться к вам с этим письмом. Я полагаю, что вы не откажетесь рассказать мне вкратце о вашем городе. Я ищу, куда бы повыгоднее поместить капитал* (стандартный способ заинтересовать делового человека – сделать ему намёк о возможностях получить дополнительный доход).

Пока Каупервуд говорил, Эддисон, грузный, коренастый, краснощекий, с седеющими каштановыми бакенбардами, пышно разросшимися до самых ушей, и колючими серыми блестящими глазками, — благополучный, самодовольный, важный, — жевал яблоко и задумчиво разглядывал посетителя. Эддисон, как это нередко бывает, привык с первого взгляда составлять себе мнение о том или ином человеке и гордился своим знанием людей. ***Как ни странно, но этот расчетливый делец с удивительным для него легкомыслием сразу пленился Каупервудом*** (это говорит об умении Каупервуда очаровывать людей. Об этом же и следующая выделенная часть текста*)****, личностью куда более сложной, чем он сам****, — и не потому, что Дрексел писал о нем, как о «бесспорно талантливом финансисте», который, обосновавшись в Чикаго, может принести пользу городу, — нет,* ***Эддисона загипнотизировали необыкновенные глаза Каупервуда****.* ***Несмотря на его внешнюю сухость, в Каупервуде было что-то располагающее, и банкир не остался к этому нечувствителен****; оба они, в сущности, были что называется себе на уме* (так бывает в большинстве случаев при общении серьёзных людей)

— только филадельфиец обладал умом, дальновидностью и коварством в несравненно больших размерах. Эддисон, усердный прихожанин своей церкви и примерный гражданин на взгляд местных обывателей, был, попросту говоря, ханжа. Каупервуд же всегда ***брезговал носить*** *такую* ***маску*** (это один из

элементов сильной личности. Конечно, при необходимости, можно периодически одевать маски*). Каждый из них стремился взять от жизни все, что мог, и каждый на свой лад был жесток и беспощаден. Но* ***Эддисон не мог тягаться с Каупервудом, ибо им всегда владел страх: он боялся, как бы жизнь не выкинула с ним какой-нибудь штуки. Его собеседнику этот страх был неведом*** (основа бесстрашия заключается в понимание того факта, что жизнь и риск тесно взаимосвязаны друг с другом, и жизнь по-сути предоставляет нам только возможности и не предоставляет нам никаких гарантий. Когда человек принимает для себя эту мысль, соглашается с ней в самой глубине своей души, тогда пропадает страх, так как при таком взгляде на жизнь для него нет логического оправдания*). Эддисон умеренно занимался благотворительностью, внешне во всем придерживался тупой, общепринятой рутины, притворялся, что любит свою жену, которая ему давно опостылела, и тайком предавался незаконным утехам.* ***Человек же, сидевший сейчас перед ним, не придерживался никаких установленных правил*** (не руководствовался мнением окружающих при принятии решений*), не делился своими мыслями ни с кем, кроме близких ему лиц, которые всецело находились под его влиянием, и* ***поступал только так, как ему заблагорассудится*** (в этом аспекте также проявляется и слабое качество Каупервуда, которое берет начало в неконтролируемом эгоизме и выражается в игнорировании тех чувств, которые вызывают в окружающих его действия. Помните, мы говорили о том, что есть разница между игнорированием мнения людей при принятии решений и игнорированием чувств людей при своих действиях?)**.**

Рэмбо*, бледный, худощавый,* ***с*** *черной бородкой и* ***быстрыми точными движениями, одетый, как успел заметить Каупервуд, с большим вкусом, чем другие*** (Рэмбо следит за собой. Обозначает свой статус. Внимателен к деталям, что говорит о скурпулёзности ума*)****, внимательно*** *(!)* ***оглядел его и учтиво улыбнулся*** *сдержанной, непроницаемой улыбкой.* ***В ответ он встретил взгляд, надолго оставшийся у него в памяти. Глаза Каупервуда говорили красноречивее слов*** (очарование и энергетика, проявленные через глаза*). И мистер Рэмбо, вместо того чтобы отделаться ничего незначащей шуткой, решил рассказать ему кое-что о Северо-западе. Быть может, это заинтересует филадельфийца.*

…

Каупервуд принял предложение и поблагодарил. Затем последовала обстоятельная беседа о пшенице, скоте, строевом лесе, стоимости земельных участков, о неограниченных возможностях для открытия новых предприятий — словом, обо всем, чем манил к себе дельцов Северо-Запад. Разговор вертелся главным образом вокруг городов Фарго, Миннеаполиса и Дулута; обсуждались перспективы их промышленного роста, дальнейшего размещения капитала. Мистер Рэмбо, которому принадлежали железные дороги, уже изрезавшие вдоль и поперек этот край, твердо верил в его будущее. ***Каупервуд, с полуслова улавливая и запоминая все, что ему было нужно, получал весьма ценные сведения*** (развитые внимание и память*)****.*** *Городские железные дороги, газ, банки и спекуляция земельными участками — вот что всегда и везде особенно привлекало к себе его внимание.*

Наконец он ушел, так как ему предстояло еще несколько деловых встреч, но впечатление, произведенное его личностью, не изгладилось с его уходом. Мистер Эддисон, например, и мистер Рэмбо были искренне убеждены в том, что такого интересного человека им давно не приходилось встречать. А ведь он почти

ничего не говорил — только слушал (один из приемов мастерства делового общения)**.**

О пользе откровенного и открытого способа общения. Помните, в первой части книге мы говорили о том, как важно уметь быть естественным в общении и, в данном случае, вести откровенный диалог. Каупервуд принимает решение быть откровенным после того как он, используя внимание, пришел к определённым для себя выводам и, кроме того, руководствовался интуицией, которая в данном случае проявлялась через его личную симпатию.

Посетив Эддисона в банке и отобедав затем запросто у него дома, Каупервуд пришел к выводу, что с этим финансистом не следует кривить душой. Эддисон был человеком влиятельным, с большими связями. К тому же он положительно нравился Каупервуду. *И вот, побывав, по совету мистера Рэмбо в Фарго, Каупервуд на пути в Филадельфию снова заехал в Чикаго и на другой же день с утра отправился к Эддисону, чтобы рассказать ему, смягчив, разумеется, краски, о своих филадельфийских злоключениях.* ***От Каупервуда не укрылось впечатление, произведенное им на банкира*** (отслеживание Кауперудом обратной связи*), и он надеялся, что мистер Эддисон посмотрит на его прошлое сквозь пальцы. Он рассказал, как филадельфийский суд признал его виновным в растрате и как он отбыл срок наказания в Восточной исправительной тюрьме. Упомянул также о предстоящем ему разводе и о своем намерении вступить в новый брак.*

Эддисон*, человек не столь сильной воли, хотя по-своему тоже достаточно упорный,* ***подивился смелости Каупервуда и его уменью владеть собой****. Сам он никогда не отважился бы на такую отчаянную авантюру. Эта* ***драматическая повесть взволновала его воображение*** (показано, что Каупервуд владеет навыком рассказывать увлекательно, вызывая у слушателя эмоциональную ответную реакцию. Вспоминаем упражнение с наших занятий на умение увлекать слушателей своим рассказом*). Он видел перед собой человека, который, по-видимому, еще так недавно был унижен и втоптан в грязь, и вот он уже снова на ногах — сильный, решительный, уверенный в себе. Банкир знал в Чикаго многих, весьма почтенных и уважаемых горожан, чье прошлое не выдержало бы слишком пристального изучения. Однако никого это не беспокоило. Некоторые из этих людей принадлежали к наиболее избранному обществу, другие не имели в него доступа, но все же обладали большим весом и влиянием. Почему же не дать Каупервуду возможности начать все сначала? Банкир снова внимательно поглядел на гостя; крепкий торс, красивое, холеное лицо с маленькими усиками, холодный взгляд... Мистер Эддисон протянул Каупервуду руку.*

— Мистер Каупервуд, — сказал он, тщательно подбирая слова, — не буду говорить, как я польщен доверием, которое вы мне оказали (откровенность вызывает ответное доверие)*. Я все понял и рад, что вы обратились ко мне. Не стоит больше толковать об этом.* ***Когда я впервые увидел вас у себя, я почувствовал, что вы — человек незаурядный*** (во первых, показана способность Каупервуда быть таким человеком и, во вторых, умение доносить это до окружающих. Первое основывается на интровертных качествах личности. Второе – это экстравертные качества. Это то, о чём мы говорили в заключении первой части книги. В данном отрывке Эдиссон обращает внимание на волевые качества Каупервуда*). Теперь я в этом убедился. Вам не нужно оправдываться передо мной. Я, как-никак, недаром пятый десяток живу на свете — жизнь меня кое-чему научила. Вы всегда будете желанным гостем в моем доме и почетным клиентом в моем банке. Посмотрим, как сложатся обстоятельства, будущее само подскажет*

нам, что следует предпринять. Я был бы рад, если бы вы поселились в Чикаго, хотя бы уже потому, что вы сразу пришлись мне по душе. Если вы решите обосноваться здесь, я уверен, что мы будем полезны друг другу. А теперь — не думайте больше о прошлом, я же, со своей стороны, никогда и ни при каких обстоятельствах не стану о нем упоминать. Вам еще предстоит борьба, я желаю вам удачи и готов оказать всяческую поддержку, поскольку это в моих силах. Итак, забудьте о том, что вы мне рассказали, и, как только ваши семейные дела уладятся, приезжайте в гости и познакомьте нас с вашей женой.

Показано умение быть очаровательным, которое имеет одно из своих основных проявлений в улыбке. Показано сочетание положительной энергетики и улыбки.

Когда Каупервуд хотел кому-нибудь понравиться, ... он улыбался, вернее сказать, сиял улыбкой — столько тепла и как будто даже приязни светилось в его глазах (это напоминает вам понятие «лучеиспускание», которое мы затрагивали в первой части книги?)**.**

Опять мы говорим о разностороннем и глубоком развитии личности и о том, как это сказывается на общем личностном уровне человека и его возможностях в обществе. Показана ограниченность кругозора Лафлина, который в последствии будет работать на Каупервуда, и вытекающая из такого фактора слабость жизненной позиции.

Биржа, контора, улица, отдых дома и вечерняя газета — вот все, чем он жил. Театр, книги, картины, музыка его не интересовали вообще, а женщины интересовали только весьма односторонне. Ограниченность его кругозора была столь очевидна, что для такого любителя чудаков, как Каупервуд, он действительно был находкой. ***Но Каупервуд только пользовался слабостями подобных людей****, — вникать в их душевную жизнь ему было некогда.*

Проявление высокого уровня энергетики Каупервуда.

Лафлин был чрезвычайно польщен тем, что Каупервуд захотел взять его в компаньоны. Старик последнее время все чаще замечал, что молодое поколение маклеров — эти вылощенные самодовольные юнцы — смотрят на него, как на старого, выжившего из ума чудака. А тут смелый, энергичный, молодой делец из Восточных штатов, лет на двадцать моложе его и не менее, а скорей всего более ловкий, чем он, как опасливо подумал Лафлин, предлагает ему деловое сотрудничество. Кроме того, ***Каупервуд был так полон энергии, так уверен в себе и так напорист, что на старика словно пахнуло весной****.*

Показан навык Каупервуда легко завязывать и поддерживать нужные ему отношения, и выводить эти отношения на достаточно высокий уровень откровенности партнёров. Показано как это полезно для дела.

Лафлин недоумевал, как это Каупервуд ухитряется так быстро ориентироваться в местных делах и не менее быстро, чем он сам, принимать решения. Когда дело касается акций и других ценностей, котирующихся на восточных биржах, — это понятно, но как он умудрился так быстро постичь все тонкости чикагской биржи?

— Откуда вы это знаете? — спросил он однажды Каупервуда, сильно заинтригованный.

— Да очень просто: вчера, когда вы были на бирже, сюда заходил Антон Видера (один из директоров Хлеботоргового банка), он все и рассказал мне,

— откровенно отвечал Каупервуд, и со слов Видера обрисовал Лафлину биржевую конъюнктуру.

Лафлин знал Видера, богатого, предприимчивого поляка, который за последние годы заметно пошел в гору. ***Просто поразительно, как Каупервуд легко сходится с богачами, как быстро приобретает их доверие. Лафлин понимал, что с ним Видера никогда бы не стал так откровенничать.***

Еще раз показано умение Каупервуда завязывать полезные знакомства в обществе и поддерживать тёплые взаимоотношения с нужными людьми.

Разъезжая по стране, Каупервуд завязывал многочисленные деловые знакомства — преимущественно с теми, у кого водились деньги. Среди его новых знакомых были люди самого различного склада, от суровых дельцов до беспечных прожигателей жизни. *К числу последних принадлежал и полковник Натаниэл Джилис — богач, спортсмен, кутила и прожектер, с которым Каупервуд встретился в городе Луисвиле, штат Кентукки. Полковник был заметной фигурой в тамошнем избранном обществе. Проникшись симпатией к Каупервуду, он не раз ссужал его деньгами и, как человек светский и с большими связями, вменил себе в обязанность развлекать своего нового приятеля во время его кратковременных наездов в Луисвиль. Однажды он сказал Каупервуду:*

— С вашего позволения, Фрэнк, я бы хотел познакомить вас с одной из самых интересных женщин, которых я когда-либо встречал. Репутация у нее не безупречна, но она весьма занимательная особа. Она прожила очень бурную жизнь, дважды была замужем и дважды овдовела. Оба ее супруга были моими лучшими друзьями. Третий мой друг был ее любовником. Я привязан к ней, потому что знал ее отца и мать; она была тогда прелестным ребенком, да и теперь еще очень мила, хотя и свернула со стези добродетели. У нее здесь, в Луисвиле, нечто вроде дома свиданий, куда открыт доступ кое-кому из старых друзей. Вы свободны сегодня вечером? Быть может, мы навестим эту даму?

Каупервуд, который охотно откликался на любое предложение (что демонстрирует гибкость в общении и готовность к импровизации у Каупервуда, совмещенные еще с аналитическим рассчетом)***, а главное, умел угождать тем, кто мог быть ему полезен, — наподобие свирепой овчарки, весело скачущей вокруг хозяина в ожидании хорошей подачки, — не замедлил согласиться.*** (Драйзер как бы вскользь затрагивает важный для искусства общения аспект. Можно быть очень веселым, жизнерадостным и легким на подъем человеком, но если эти качества не имеют под собой «бэкграунда» силы, то такого человека не будут воспринимать всерьез. Он будет просто очаровательной «пустышкой». Уважают всегда силу. Это может быть и физическая сила, и сила характера, и сила социального положения, и сила ума, а для женщины еще и сила красоты. Поэтому так важно развивать на занятиях все стороны своей личности, а не только одну способность быть приятным в общении. Вспоминаете упражнение «Радую. Пугаю. Соблазняю.»?)

Иллюстрация качества доверия к себе и к жизни, и способности не переоценивать важность мнения окружающих для своей жизни.

Эйлин сразу же загорелась этой мыслью.

— Ты просто изумителен, Фрэнк! — восторженно вырвалось у нее. — Ты всегда добиваешься всего, чего хочешь!

— Ну, положим, не всегда, — возразил он, — иной раз одного желания недостаточно. Многое, Эйлин, зависит и от удачи.

Она стояла перед ним, положив, как часто это делала, свои холеные, унизанные кольцами руки ему на плечи, и глядела не отрываясь в его холодные светлые глаза. ***Другой человек****, столь же изворотливый, как Каупервуд, но* ***менее сильный и властный, не выдержал бы этого испытующего взгляда. Но Каупервуд на любопытство и недоверие окружающих отвечал таким кажущимся чистосердечием и детским простодушием, что сразу всех обезоруживал*** (один из актёрских приёмов)**.** ***Объяснялось это тем, что он верил в себя, только в себя, и потому имел смелость не считаться с мнениями других.*** *Эйлин дивилась ему, но разгадать его не могла.*

Сиппенс проявляет внимание и проницательность, а Каупервуд умение демонстрировать партнёру то, что он считает нужным.

Сиппенс мысленно взвешивал сделанное ему предложение. ***Совершенно очевидно, что сидящий перед ним человек не какой-нибудь легкомысленный новичок. Он бросил испытующий взгляд на Каупервуда и по всему его виду понял, что этот делец готовится к серьезной схватке.***

.....

Каупервуд внезапно поднялся во весь рост — обычный его трюк, когда он хотел произвести на кого-нибудь впечатление. И теперь стоял перед Сиппенсом — олицетворение силы, борьбы, победы (пример успешного практического применения Каупервудом актерского упражнения «большой - маленький»)**.**

— Итак, решайте!

— Я согласен, мистер Каупервуд! — воскликнул Сиппенс. Он тоже вскочил и надел шляпу, сильно сдвинув ее на затылок. В эту минуту он очень походил на драчливого петуха.

Каупервуд пожал протянутую ему руку.

.....

Выходя из конторы, Сиппенс внутренне ликовал, и на лице его сияла торжествующая улыбка. Кто бы мог подумать, чтобы сейчас, через десять лет!.. Теперь он покажет этим жуликам! ***Теперь он не один: с ним рядом настоящий боец****, такой же закаленный, как он сам. Ну и драка будет — только держись. Но кто же этот человек? Давно он таких не встречал. Надо бы разузнать о нем. Тем не менее* ***Сиппенс уже сейчас готов был за Каупервуда в огонь и в воду*** (здесь показано проявление способности Куапервуда эмоционально увлекать партнёра и подводить его к нужному решению. Сейчас это называется харизматическое лидерство).

Деловая игра Каупервуда с применение личной харизмы.

— Кстати, какие дела вы обычно ведете, мистер Мак-Кибен? — как бы между прочим спросил Каупервуд. И, выслушав ответ, небрежно заметил: —

Загляните ко мне на будущей неделе. Может быть, у меня найдется для вас что-нибудь подходящее.

Предложение, сделанное таким небрежным тоном, вероятно, задело бы самолюбие Мак-Кибена, если бы оно исходило от другого человека, но тут он был даже польщен. ***Этот делец так поразил воображение молодого юриста, что ему изменило обычное бесстрастие.***

Когда он в следующий раз пришел к Каупервуду и тот рассказал ему, какого рода услуг он ждет от него, Мак-Кибен сразу же клюнул на приманку.

— Поручите это мне, мистер Каупервуд, — с живостью сказал он, — я хоть никогда и не занимался подобными делами, но уверен, что справлюсь. Я живу в Хайд-парке и знаю почти всех членов муниципального совета. Думаю, что мне удастся на них воздействовать.

Каупервуд в ответ одобрительно улыбнулся.

Показано как важно быть разносторонне развитой личностью для ведения успешной социальной жизни.

С точки зрения кулинарии и сервировки обед удался на славу. ***Каупервуд благодаря разносторонности своих интересов умело поддерживал оживленную беседу с мистером Рэмбо о железных дорогах, а с Тейлором Лордом об архитектуре, — правда, на том уровне, на каком способный студент беседует с профессором; разговор с дамами также не затруднял его. Эйлин же, к сожалению, чувствовала себя связанной, но не потому, что была глупее или поверхностнее собравшихся, а просто потому, что она имела лишь очень смутное представление о жизни. Многое оставалось для нее закрытой книгой, многое было лишь неясным отзвуком, напоминавшим о чем-то, что ей довелось мимоходом услышать. О литературе она не знала почти ничего и за всю свою жизнь прочла лишь несколько романов, которые людям с хорошим вкусом показались бы пошлыми. В живописи все ее познания ограничивались десятком имен знаменитых художников, слышанных когда-то от Каупервуда.*** *Но все* ***эти недостатки искупались ее безупречной красотой*** (пока это её спасает, но долго так продолжаться не может)***, тем, что сама она была как бы произведением искусства, излучающим свет и радость*** (здесь Теодором Драйзером затронута тема женской энергетики и очарования, и силе её воздействия на мужчин. Но у Эйлин это не было осознанным качеством и, соответственно, она не могла поддерживать своё очарование по своей воле). *Даже холодный, рассудительный и сдержанный Рэмбо понял, какое место должна занимать Эйлин в жизни человека, подобного Каупервуду. Такой женщиной он и сам не прочь был бы обладать.*

Отрывок, иллюстрирующий внимательность и прозорливость одних людей и, наоборот, “слепость” других.

В эту поездку жажда удовольствий, интерес к искусству и твердая решимость завладеть всем, что может дать ему жизнь, пробудилась в Каупервуде с новой силой. В Лондоне, Париже и Брюсселе он познакомился с крупными антикварами. Его представление о старых школах живописи и великих мастерах прошлого значительно расширилось. ***Один лондонский торговец, сразу распознавший в Каупервуде будущего клиента, пригласил его и Эйлин*** (опытный продавец использовал свои внимание и анализ)

посмотреть некоторые частные собрания и представил «иностранца, интересующегося живописью», кое-кому из художников — лорду Лейтону, Данте Габриэлю Россетти, Уистлеру. ***Для них Каупервуд был лишь самоуверенным, сдержанным, учтивым господином с несколько старомодными вкусами*** (вот такое ложное мнение делают о своём потенциальном клиенте неразвитые и неопытные люди)**.** ***Он же в свою очередь решил, что это люди неуравновешенные и самовлюбленные*** (быстрая и чёткая оценка людей Каупервудом)**,** ***с которыми ему никогда близко не сойтись, и единственное, что может их связывать, — это купля-продажа. Они ищут восторженных почитателей, а он мог быть только щедрым меценатом.*** *Итак, Каупервуд посещал галереи, мастерские, рассматривал картины и думал — скоро ли, наконец, сбудутся его мечты о величии.*

Теодор Драйзер приводит описание харизматической личности с сильной натурой, обладающей своеобразным обаянием. Надо сказать, что в нашем мире не так много кардинально различных психотипов человеческих личностей. И мы можем увидеть какого-то похожего среди реально живущих сейчас людей.

Игрок, владелец широкой сети публичных домов, тайный пайщик многочисленных подрядных контор и совладелец пивных заведений, без участия которого не избирался ни один мэр и ни один олдермен, Мак-Кенти был ангелом-хранителем и заступником разномастного уголовного сброда Чикаго, негласным заправилой политических кулис, и естественно, что во всех делах и начинаниях, где требовалась санкция муниципалитета и законодательного собрания штата, с ним волей-неволей приходилось считаться....

Человек, о котором в эту трудную минуту вспомнил Каупервуд, был весьма красочной и любопытной фигурой, типичной для Чикаго и Западных штатов того времени. ***Всегда улыбающийся, любезный, обходительный и вкрадчивый, Мак-Кенти обаянием и коварством напоминал Каупервуда****, но отличался от него известной грубостью и примитивностью, не сказывавшейся, правда, на его внешности, — грубостью, не свойственной и даже чуждой Каупервуду.* ***Что-то в натуре Мак-Кенти привлекало к нему людскую накипь большого города****, весь этот темный преступный мир, который был сродни его душе.* ***Есть такие люди****, без художественных наклонностей и духовных интересов, не расположенные к чувствительности и тем менее к философии и все же* ***благодаря своей жизненной силе*** (то есть сильной энергетике) ***обладающие какой-то странной притягательностью****; они сами являются как бы сгустком жизни, не светлой, не слишком темной и многослойной, как агат.....*

Теперь, в сорок восемь лет, Джон Дж.Мак-Кенти был весьма влиятельной особой. В его большом особняке на углу Харрисон-стрит и Эшленд авеню можно было в любое время встретить финансистов, дельцов, чиновников, священников, трактирщиков — словом, всю ту разношерстную публику, с которой неизбежно бывает связан всякий деятельный и хитрый политикан. В затруднительных случаях все они шли к Мак-Кенти, зная, что он посоветует, укажет, устроит, выручит, и платили ему за это кто чем мог — иной раз даже только благодарностью и признанием. Полицейские чиновники и агенты, которых он частенько спасал от заслуженного увольнения; матери, которым он возвращал сыновей и дочерей, вызволяя их из тюрьмы; содержатели домов терпимости, которых он ограждал от чрезмерных аппетитов мздоимцев из местной полиции; политиканы и трактирщики, боявшиеся расправы

*разгневанных горожан, — **все они с надеждой взирали на его** гладкое, **сияющее добродушием, почти вдохновенное лицо*** (высокий уровень энергетики и владения актерским мастерством)**, *и в трудную минуту он казался им каким-то лучезарным посланцем небес, неким чикагским богом, всемогущим, всемилостивым и всеблагим. Но были, конечно, и неблагодарные, были непримиримые*** *или желающие снискать себе популярность моралисты и реформаторы, были соперники, которые подкапывались под него и строили козни — **для таких он становился жестоким и беспощадным противником**. К услугам Мак-Кенти была целая свита прихвостней, толпившихся вокруг трона своего владыки и по первому слову бросавшихся выполнять его приказы. Мак-Кенти одевался просто, вкусы имел самые неприхотливые, был женат и, по-видимому, счастлив в семейной жизни, считался образцовым католиком, хотя никогда особой набожности не проявлял — **короче говоря, это был некий Будда, внешне благодушный и даже мягкий, могущественный и загадочный*** (показано, что этот человек умеет создать вокруг себя нужную ему атмосферу, и таким образом позиционировать себя среди людей и через это строить своё взаимодействие с ними).

Далее идёт очень поучительный разговор между Каупервудом и Мак-Кенти. Это общение между людьми высокого уровня развития личности и высокого социального положения, хотя и обладающими чертами отрицательного обаяния. Диалог изобилует большим количеством тонкостей и как бы скрытых подводных течений, часть из которых я оставлю без выделения шрифтом и без комментариев.

*Каупервуд впервые встретился с Мак-Кенти весенним вечером у него в доме. ... Мак-Кенти в этот вечер был в отличном расположении духа. Никакие политические заботы не волновали его. Стояли первые дни мая. На улице уже зазеленели деревья, воробьи и малиновки чирикали и заливались на все лады. Лиловатая дымка окутывала город, и несколько ранних комариков бились о сетки, защищавшие окна и балконные двери. **Каупервуд, несмотря на одолевавшие его заботы, тоже был настроен довольно благодушно*** (иллюстрация правильного настроя на встречу)**. *Он любил жизнь со всеми ее трудностями и осложнениями, быть может даже больше всего и любил именно эти трудности и осложнения*** (раскрывается основа умения Каупервуда правильно настраиваться на общение, которое заключается в его «правильном» жизненном настрое)**.** *Природа, конечно, красива, временами благосклонна к человеку, но **препятствия, которые надо преодолеть, интриги и козни, которые надо предвосхитить, разгадать, разрушить, — вот ради чего действительно стоило жить!***

— Итак, мистер Каупервуд, — начал Мак-Кенти, когда они вошли в прохладную, уютную библиотеку, — чем могу служить?

*— Видите ли, мистер Мак-Кенти, — **сказал Каупервуд, взвешивая каждое слово и пуская в дело всю свою ловкость и обходительность**, — моя просьба не так уж велика, но для меня то, о чем я буду вас просить, имеет большое значение. Мне нужна концессия от чикагского муниципалитета, и я хочу, чтобы вы помогли мне получить ее. Вы спросите, почему я не обращаюсь непосредственно в муниципалитет. Я бы так и поступил, но боюсь, что найдутся люди, которые постараются использовать ваше влияние против меня. Я уверен, что вы на меня не обидитесь, если я скажу, что считаю вас своего рода арбитром во всех затруднительных вопросах, связанных с политикой чикагского муниципалитета.* (Конечно, здесь

стоит сказать о высоком уровне интелектуального развития обоих участников встречи. Так же стоит сказать, что разговор был предварительно тщательно продуман Каупервудом и им срежисированны различные его нюансы.)

Мак-Кенти усмехнулся.

— Весьма лестное мнение, — сухо заметил он.

— Я человек новый в Чикаго, — ***вкрадчиво продолжал Каупервуд*** (причём, продуманы не только логика разговора, но и его актёрская реализация), *— и живу здесь только второй год. Я из Филадельфии. Как финансовый агент и как пайщик я связан с несколькими газовыми компаниями, которые были учреждены в Лейк-Вью, Хайд-парке и других местах за чертой города, о чем вы, вероятно, знаете из газет. Строго говоря, я не владелец этих компаний, — большая часть вложенного в них капитала принадлежит не мне. Я даже не управляющий, ибо я осуществляю лишь самое общее руководство* (осознанное принижение Каупервудом своего статуса в этом деле с целью, с одной стороны, создать впечатление у партнёра, что он не слишком сильно лично заинтересован в деле, с другой, обладает поддержкой со стороны других влиятельных лиц). *Скорее меня можно назвать инициатором этого дела, его поборником, — так на это смотрят мои компаньоны и я сам.*

Мак-Кенти понимающе (он оценил подтекст слов Каупервуда) *кивнул головой.*

— Так вот, мистер Мак-Кенти, вскоре после того как я предпринял шаги, чтобы получить концессии в Лейк-Вью и Хайд-парке, мне пришлось натолкнуться на сопротивление со стороны лиц, возглавляющих старые компании. Им, как вы сами понимаете, было очень нежелательно, чтобы мы получили разрешение на прокладку газопроводов где бы то ни было в пределах округа Кук, хотя по существу мы нигде не посягаем на их территорию. С тех пор они донимают меня судебными преследованиями, предписаниями, обвинениями в подкупе и тайном сговоре.

— Да, я кое-что слышал об этом, — вставил Мак-Кенти.

— Не сомневаюсь, — продолжал Каупервуд. — Встретив такое противодействие, я предложил им слить старые и новые компании в одну, получить новое свидетельство и объединить все газоснабжение города в одних руках. Они на это не пошли — мне кажется, главным образом потому, что я в Чикаго человек пришлый. Спустя некоторое время другое лицо, а именно мистер Шрайхарт (Мак-Кенти снова кивнул), человек, который газовыми предприятиями города никогда не интересовался, является к ним с таким же предложением. Его план ничем не отличается от моего, если не считать того, что в дальнейшем, объединив старые компании, он явно намерен проникнуть на нашу территорию и очистить наши карманы или же, получив наравне с нами концессии в пригородах, вынудить нас продать наши акции. Как вы знаете, идут разговоры о том, чтобы слить эти пригороды с Чикаго, а тогда городские концессии будут действительны там наряду с нашими. Что же нам остается делать? Либо мы должны теперь же продать им наши акции, постаравшись выторговать как можно больше, либо продолжать борьбу с довольно значительными для себя затратами, либо, наконец, обратиться в городской муниципалитет и просить концессию в самом городе — общую концессию на снабжение газом Чикаго наряду со старыми компаниями — исключительно в целях самозащиты, как говорит один из моих служащих, — ***с улыбкой добавил Каупервуд*** (несмотря на важность результатов разговора для Каупервуда, он сохраняет способность грамотно вести актёрскую игру, в том числе сохранять доброжелательный настрой и умение вовремя применять улыбку для дальнейшего эмоционального сближения с партнёром по разговору)**.**

Мак-Кенти тоже улыбнулся.

— Понимаю, — сказал он. — Но это ведь нелегкое дело, мистер Каупервуд,

— ходатайствовать о новой концессии. Неизвестно, как посмотрят на это наши избиратели. Многие могут и не понять, зачем городу нужна еще одна газовая компания. Правда, старые компании не очень баловали потребителей. Я бы не сказал, например, чтобы у меня в доме газ был особенно хорошего качества,

— и он неопределенно улыбнулся, приготовившись слушать дальше (Мак-Кенти показывает, что он готов к дальнейшему разговору).

— Так вот, мистер Мак-Кенти, я знаю, что вы человек деловой, — продолжал Каупервуд, пропуская мимо ушей замечание собеседника, — и я тоже человек деловой. И пришел я к вам сюда не за тем, чтобы просто поделиться своими горестями в надежде, что вы из сочувствия захотите мне помочь. Я прекрасно понимаю, что обратиться в муниципальный совет Чикаго с вполне законным предложением — это одно, а добиться, чтобы оно было принято и утверждено городскими властями, — совсем другое. ***Мне нужны совет и поддержка, но я не прошу благотворительности*** (одновременно Каупервуд выказывает уважение к партнёру и предлагает ему материальные дивиденты)**.** *Общегородская концессия, если я ее раздобуду, принесет мне очень хорошие деньги. Ведь с таким козырем на руках я могу выгодно продать акции новых компаний, в жизнеспособности которых никто не сомневается, да и старым компаниям меня тогда уже не съесть. Словом, концессия мне необходима, чтобы иметь возможность бороться и защищать свои интересы* (при этом он говорит о том, что основную чать забот по делу он берёт на себя). *Я отлично знаю, что никто из нас не занимается политикой или финансами ради развлечения. Концессия на мой взгляд стоит того, чтобы заплатить за нее тысяч триста — четыреста, то есть четверть или даже половину той суммы, которую я надеюсь на ней заработать (тут Каупервуд опять немного покривил душой), конечно в случае, если план с объединением старых и новых компаний осуществится. Мне незачем вам объяснять, что в моем распоряжении будет достаточный капитал. Это обеспечивается уже самим фактом получения концессии. Короче говоря, мне хотелось бы знать, согласны ли вы оказать мне поддержку, пустить в ход свое влияние и участвовать со мной в этом предприятии на тех условиях, которые я только что вам изложил* (озвучивание делового предложения в открытой, конструктивной и уважительной форме). *Я сообщу вам заранее, кто мои компаньоны. Раскрою перед вами все карты, выложу все данные, чтобы вы сами могли судить, как обстоят дела. И если вам покажется, что я ввел вас в заблуждение, вы, разумеется, вольны в любой момент расторгнуть нашу сделку. Повторяю, — сказал в заключение Каупервуд, — я не прошу вас о благотворительности. Мне незачем что-то скрывать или о чем-то умалчивать, преуменьшая значение, которое имеет для нас эта концессия. Напротив, я хочу, чтобы вы знали все* (подчёркивание открытости своей позиции). *Хочу, чтобы вы согласились помочь мне на таких условиях, которые сочтете приемлемыми для себя и справедливыми* (реверанс в сторону партнёра, чтобы показать его «позицию сверху»). *Ведь я попал в такое положение только потому, что к здешним, так сказать, сливкам общества я не принадлежу. Будь я лощеным франтом, все давно было бы улажено* («поливание» общих противников, чтобы показать общность целей). *Эти джентльмены охотно соглашаются на реорганизацию, если проводить ее будет Шрайхарт, а меня они знать не желают, потому что я человек сравнительно новый в Чикаго и не принят в их кругу. Если бы я был из их клики, — тут Каупервуд развел руками, — не думаю, чтобы мне пришлось сидеть здесь сегодня и просить вашего содействия, хотя* ***я очень рад нашему знакомству и вообще счастлив был бы с вами***

работать. *Просто обстоятельства сложились так, что нам до сих пор не привелось встретиться.*

Всю эту пространную речь Каупервуд произнес, глядя на Мак-Кенти в упор с самым простодушным видом; а Мак-Кенти, слушая его, думал, какой это незаурядный, ловкий и сильный человек. Он не вилял, не лицемерил, как другие, и вместе с тем в каждом его слове чувствовался тонкий расчет, и это больше всего нравилось Мак-Кенти (тут мне и добавить нечего!)**. *Брошенное Каупервудом как бы вскользь замечание о «сливках общества», не желавших с ним знаться, и позабавило Мак-Кенти и польстило ему. Он прекрасно понял, что хотел сказать Каупервуд и с какой целью это говорилось, Каупервуд олицетворял собой новый и более близкий ему по духу тип финансиста. Очевидно, его поддерживают влиятельные люди, если верить тем, кто так горячо его рекомендовал.*** *Каупервуд знал, что Мак-Кенти лично не заинтересован в старых компаниях* (Каупервуд заранее произвёл сбор и анализ мнформации и после этого принял решение пойти на разговор), *и подозревал, что он никакой особой симпатии к ним не питает, хотя Мак-Кенти и не обмолвился об этом ни единым словом. В его глазах они были обычными финансовыми корпорациями, платящими дань политической машине и ожидающими взамен известных услуг. Чуть ли не каждую неделю их представители являлись в муниципалитет, выпрашивали концессии на прокладку то одной, то другой линии (настаивая на особых привилегиях при прокладке труб по определенным улицам), добивались более прибыльных контрактов на уличное освещение, всевозможных льгот на речных пристанях, снижения налогов и прочее и прочее. Такого рода «мелочами» Мак-Кенти как правило сам не занимался* (говорится о хорошо нам всем знакомом делегировании полномочий подходящему человеку. Это тоже элемент взаимодействия и общения с людьми). *Для этого у него в муниципалитете имелся весьма влиятельный подручный, некто Пэтрик Даулинг, здоровенный и весьма энергичный ирландец, настоящий сторожевой пес партийной машины, который присматривал за действиями мэра, городского казначея, налогового инспектора, да и вообще всех чиновников муниципалитета, зорко следя за тем, чтобы и дела решались и взятки распределялись как надлежало. За исключением двух директоров Южной компании, с которыми Мак-Кенти приходилось иной раз встречаться, он никого из правления газовых компаний не знал. А эти двое не вызывали в нем никаких симпатий. Во главе старых компаний стояли дельцы* (которые проявляли недальновидность мышления и неумение выстраивать партнёрские отношения с ключевыми фигурами), *считавшие политиков такого типа, как Мак-Кенти и Даулинг, чуть ли не исчадием ада, что не мешало им, однако, пользоваться услугами этих людей и платить им мзду — иного выхода у них не было.*

— *Что ж,— отвечал Мак-Кенти, задумчиво перебирая тонкую золотую цепочку*

от часов,— это вы неплохо придумали. Конечно, старым компаниям ваша просьба о параллельной концессии вряд ли понравится, но после того, как вы ее получите, возражать уже будет трудно.— Он улыбнулся. Мак-Кенти говорил очень чисто, ничто в его говоре не выдавало ирландца (это значит, что он специально предпринимал усилия для исправления своего произношения. А это само по себе говорит о высоком уровне личности и сильном уме, который заранее заботиться о различных «мелочах»).

— *В одном только отношении это дело может оказаться не очень приятным. Они непременно подымут шум, хотя сами об интересах населения*

никогда не заботились. Впрочем, если вы предлагали им объединиться, какие могут быть теперь возражения? Со временем они на этом заработают не меньше вашего. А вам это даст возможность с ними поторговаться.

— Совершенно справедливо, — сказал Каупервуд.

— И вы говорите, что у вас достаточно средств, чтобы проложить трубы по всему городу и бороться с компаниями за клиентуру, если они не пойдут на уступки?

— Да, достаточно, а если не хватит, я раздобуду, — заявил Каупервуд.

Мистер Мак-Кенти с одобрением посмотрел на мистера Каупервуда. ***Оба они уже понимали друг друга и чувствовали взаимное расположение*** (это и есть основная цель данного разговора для Каупервуда. После достижения этой цели уже можно выстраивать партнерские отношения и дальнейшую совместную деятельность)**, *но эгоистические интересы заставляли каждого до поры до времени скрывать свои чувства. Каупервуд возбудил любопытство Мак-Кенти: не часто встретишь дельца, который, предлагая взятку, не прикрывается высокопарными фразами, не фарисействует и не лицемерит.***

— Вот что я вам скажу, мистер Каупервуд, — сказал он наконец. — Я об этом подумаю. Подождите хотя бы до понедельника. Я понимаю, что сейчас есть основания просить об общегородской концессии, а позже это будет уже труднее сделать. Вы пока составьте проект и пришлите его мне. Посмотрим, как отнесутся к нему другие джентльмены из муниципального совета.

При слове «джентльмены» Каупервуд с трудом сдержал улыбку (оба поняли друг друга по этому аспекту. Он хоть и мелкий, но всё равно это дополнительный фактор взаимопонимания).

— Проект концессии у меня с собой, — сказал он.

Такая деловитость изумила Мак-Кенти и понравилась ему (а это результат продуманности Каупервудом плана разговора и работа по подготовке к успешному его проведению)**. *Решительность и напористость этого дельца пришлись ему по душе, тем более что сам Мак-Кенти подвизался не в финансах, а в политике, и большинство дельцов, с которыми ему приходилось сталкиваться, были трусливы и заносчивы.***

— Оставьте мне это, — сказал он, беря у Каупервуда бумаги. — А в следующий понедельник, если вам угодно, милости прошу.

Каупервуд встал.

— Я решил, что самое лучшее встретиться и переговорить с вами лично, мистер Мак-Кенти. И теперь очень рад, что сделал это (фактически, это был грамотный комплимент)**. *Если вы возьмете на себя труд рассмотреть мой проект, вы убедитесь, что все обстоит именно так, как я вам излагал. Дело это, вообще говоря, очень прибыльное, но для его осуществления потребуется время, и сразу оно, конечно, денег не даст.***

Мак-Кенти прекрасно понял, для чего это было сказано.

— Да, разумеется, — с готовностью согласился он.

Обмениваясь рукопожатием, они поглядели в глаза друг другу. (Разговор удался, стороны достигли взаимопонимания и положили начало дружеским партнёрским отношениям.)

— Мне кажется, что вам пришла на ум хорошая мысль, — поощрительно сказал в заключение Мак-Кенти. — Очень даже хорошая. *Приходите в понедельник, и я дам вам окончательный ответ. И вообще приходите в любое время, если я вам понадоблюсь. Я всегда буду рад вас*

видеть. Чудесный вечер,— добавил он, проводив Каупервуда до парадной двери. — А луна-то какая! — На небе сиял тонкий серп луны. — Доброй ночи!

Сложная и филигранно исполненная операция команды, созданной Каупервудом. Показана грамотная работа партнеров, которых мотивировал Каупервуд. Показан большой, слаженный механизм командной работы, который выполняет заданную руководителем задачу. Причём руководителем неформальным, так как никто не назначал Каупервуда на какую-то должность, и право быть руководителем он взял себе сам, проявляя инициативу в делах. Показано как один из партнёров Каупервуда проводит операцию вербовки в лагере атакуемой строны. Он находит того человека, которого легче всего будет убедить в правильности позиции команды Каупервуда. Практически, показана операция спецслужб по вербовке. Так сейчас работают спецслужбы, в том числе и зарубежные спецслужбы в нашей стране.

В целом, этот отрывок о том, как важны выбор партнеров, умение наладить взаимоотношения с ними, мотивировать их на решение общих задач, дирижировать всю игру и вовремя вступить самому, исполняя сольную партию. Это составная часть искусства ведения бизнеса, в целом, и делового общения, в частности. Думаю, что читатели без труда увидят перекликающиеся моменты в нижеприведенной истории и в современных реалиях.

Тем временем в результате сговора между Каупервудом и Мак-Кенти Северная компания уже лишилась возможности получать новые концессии, удлинять линии и пользоваться туннелем в конце Ла-Саль-стрит, но Кафрат этого еще не знал. Не знали об этом и другие члены правления; однако это было так. Мало того, Джон Дж.Мак-Кенти, стремясь окончательно опорочить руководство Северной компании, внушал членам муниципального совета, которые ходили у него на поводу, что им надлежит при каждом удобном случае возмущаться состоянием конки в Северной части города. На очередном заседании муниципалитета кто-то предложил потребовать от Северной компании, чтобы она выкинула на свалку все свои старые вагоны и заменила старые, изношенные рельсы новыми, что наделало немало шуму. Как ни странно, конки на Южной и Западной сторонах, мало чем отличавшиеся от той, что существовала на Северной, отнюдь не вызывали таких нареканий. Рядовые горожане, не посвященные в эти хитроумные махинации, к которым так часто прибегают в своих корыстных целях отдельные лица, были чрезвычайно обрадованы столь горячим вниманием к их интересам. Будучи всего лишь пешками в этой игре, они не подозревали, какова истинная подоплека всех этих забот об их благе.

Эддисон между тем подыскивал среди акционеров Северной компании людей, которые могли бы быть полезны Каупервуду, и в конце концов остановил свой выбор на Кафрате, сочтя, что этот молодой человек лучше других может служить его тайным планам. И вот однажды, как бы невзначай, он столкнулся с ним лицом к лицу в клубе «Юнион-Лиг».

— Похоже, что вашей компании, да и Западной тоже, предстоят весьма крупные затраты,— небрежно проронил Эддисон, после того как они с Кафратом обменялись несколькими фразами.

— Почему вы так думаете?— с любопытством спросил Кафрат, интересовавшийся всякими нововведениями в их деле.

— Если я не ошибаюсь, всем вашим акционерам придется теперь здорово раскошелиться. Я слышал, что вы будете вынуждены в самом скором времени полностью переоборудовать линии — ввести новую канатную тягу, как на

Южной стороне. — ***Эддисон хотел создать у Кафрата впечатление, что по требованию муниципалитета, или под давлением общественного мнения, или еще по каким-то причинам Северная компания вынуждена будет провести ряд крупных и разорительных усовершенствований***.

Кафрат навострил уши. Что это муниципалитет задумал? Надо бы разузнать как следует!

Они еще потолковали немного — обсудили особенности канатной системы, стоимость силовых станций, необходимость укладки новых рельсов и укрепления мостов или изыскания других средств переправы через реку. Эддисон особенно упирал на то, что Южная компания находится в значительно более благоприятном положении, так как ее линиям не преграждает путь река. Потом он снова выразил соболезнование акционерам Северной компании — что ни говори, а в трудное положение они попали.

— Да, у вашей компании будет теперь много хлопот, — еще раз повторил он на прощанье.

Кафрат был в должной мере взволнован и напуган (агент влияния завербован, даже не подозревая об этом)**.** *Если компании предстоят крупные затраты на перестройку туннелей и другие усовершенствования, то его акции могут сильно упасть в цене. Однако он утешал себя тем, что в результате всех этих мероприятий конка будет в конце концов приносить хороший доход. А пока что предстояло трудное время. «Да, придется нашим старичкам пораскинуть мозгами,— думал Кафрат.— Когда Южная компания переоборудует свои дороги, мы должны будем последовать ее примеру. А вдруг эти старые тюфяки не захотят? Как растолковать им, что ради будущих прибылей стоит даже заложить на несколько лет все имущество компании — впоследствии это окупится с лихвой». Кафрата бесила их трусость, и их бесталанное, косное ведение дела.*

А еще две-три недели спустя у Эддисона, действовавшего по-прежнему в интересах Каупервуда, снова состоялась беседа с Кафратом (следующий этап). *Взяв с него слово хранить пока все в тайне, он сообщил Кафрату, что вскоре после их встречи произошли кое-какие небезынтересные события. Мистера Эддисона, по его словам, посетили некоторые приезжие, владеющие линиями железных дорог в других местах. Они побывали уже в разных городах, подыскивая подходящий объект для помещения своих капиталов, и в конце концов выбор их пал на Чикаго. Ознакомившись здесь с различными предприятиями, они решили, что Северо-чикагская компания отвечает их целям не хуже всякой другой. Тут Эддисон очень подробно изложил Кафрату план Каупервуда.* ***Кафрат, немного поколебавшись, сдался.*** *Устарелые методы ведения дела уже давно стояли ему поперек горла.* ***Он не знал, кто эти лица, о которых говорил Эддисон, но их взгляды совпадали с его собственными.*** *На переоборудование конки потребуется несколько миллионов долларов, доказывал Эддисон, и Кафрат, откровенно говоря, не знал, как раздобыть эти деньги без посторонней помощи, не прибегая к закладу и перезакладу дорог. Если эти лица готовы хорошо заплатить за передачу им пятидесяти одного процента всех акций на срок в девяносто девять лет и гарантируют удовлетворительный процент прибыли на все остальные акции по их теперешнему курсу, да к тому же еще берутся перестроить дело,— почему же не пойти им навстречу? Все лучше, чем закладывать и перезакладывать эту старую рухлядь, а теперешнее руководство все равно никуда не годится. Кафрат, разумеется, понятия не имел о том, что новые акционеры будут наживать состояния на всевозможных дочерних*

предприятиях, занимающихся строительными работами и поставкой оборудования, и что одним из крупнейших акционеров в них опять-таки будет Каупервуд; не знал он и о том, что путем выпуска разводненных акций под старые и новые линии городской железной дороги Каупервуд избавится от необходимости вложить в это дело сколько-нибудь значительные средства, раз ему будет обеспечен первоначальный капитал или, как он выражался, «капитал для дальнейших разговоров». ***Каупервуд и Эддисон уже договорились тем временем****, — если их затея удастся, — основать Чикагское кредитное общество с акционерным капиталом в несколько миллионов долларов, которым они будут* ***орудовать по своему усмотрению****.* ***Кафрат же понял лишь одно: он получит хорошую прибыль на свои акции и, может быть, окажется в числе учредителей новой компании.***

— Три года кряду я бился, стараясь растолковать все это нашим директорам, — заявил он в конце концов Эддисону, ***польщенный вниманием, которое оказывал ему этот весьма влиятельный человек****. — Куда там — и слушать не хотели! А по-моему, вести дело так, как они его ведут, — преступление. Ребенок наладил бы его лучше. Они скаредничают, экономят на рельсах, на подвижном составе и теряют пассажиров. А без пассажиров мы вылетим в трубу! И, насколько я понимаю, существует только один способ заполучить их: им нужно предложить приличный транспорт. А мы, сказать по совести, меньше всего об этом думаем.*

Вскоре после этого у Каупервуда состоялась краткая беседа с Кафратом (следующий этап операции)**,** ***и Каупервуд посулил ему*** *по шестьсот долларов за каждую акцию, с которой тот пожелает расстаться, а сверх того еще и пакет акций новой компании в виде премии за поддержку его интересов в нынешнем правлении.* ***Кафрат вернулся к себе на Северную сторону в самом веселом настроении, радуясь и за себя и за компанию.*** *Поразмыслив немного, он пришел к заключению, что предложение Каупервуда следует довести до сведения акционеров каким-нибудь окольным путем — скажем, через незаинтересованных лиц.* (Агент влияния уже сам активно включился в работу на стороне Каупервуда, причём использую все свои интелектуальные способности.) *В результате Уильям Джонсон, главный инженер компании, действуя по наущению Кафрата, сообщил Альберту Торсену, самому пугливому и податливому из членов правления, что по имеющимся у него сведениям трем наиболее крупным акционерам — членам правления Исааку Уайту, Арнольду С.Бенджамину и Отто Мэтджесу — было предложено продать их акции за неслыханно высокую цену, и они, по-видимому, собираются это сделать, оставив всех остальных с носом.*

Торсен отчаянно разволновался.

— Когда это вы слышали? — спросил он.

Джонсон сказал, что не так давно, но источник своей информации предпочел до поры до времени сохранить в тайне. Торсен поспешил поделиться новостью со своим другом Солоном Кэмпфертом, а тот бросился к Кафрату.

— Да, я слышал что-то в этом роде, — небрежно уронил Кафрат, — но, по правде говоря, больше ничего не знаю.

Получив такой уклончивый ответ, Торсен и Кэмпферт решили, что Кафрат тоже в сговоре, тоже собирается выгодно продать свои акции и предоставить остальным довольствоваться объедками. Дело было плохо.

Тем временем Каупервуд (главная ударная сила выходит на сцену и действует по проверенному веками принципу: «разделяй и властвуй»)**,** ***по совету Кафрата*** (агент влияния активно помогает)**,** ***сам обратился к Исааку Уайту, Арнольду***

С.Бенджамину и Отто Мэтджесу, делая вид, что желает войти в сделку только с ними. А немного спустя с этой же целью были нанесены визиты Торсену и Кэмпферту, и те со страху согласились уступить свои акции Каупервуду, который предлагал им очень выгодные условия и брался склонить к такой сделке и остальных крупных держателей. Таким образом, Каупервуд приобрел сильную поддержку в правлении. Наконец Исаак Уайт на одном из заседаний заявил, что ему сделано очень интересное предложение, которое он тут же в общих чертах изложил собравшимся. Он еще и сам не знает, как к этому отнестись, сказал Уайт, и решил поставить вопрос перед правлением. Услыхав такое заявление, Торсен и Кэмпферт тотчас пришли к выводу, что Джонсон говорил сущую правду. Тогда было решено пригласить Каупервуда и попросить его самолично изложить свой проект правлению компании в полном составе, что он и сделал в довольно пространной, учтивой и остроумной речи. (Заключительный этап операции.) ***Он дал понять, что дороги Северной компании в самом ближайшем будущем неизбежно придется переоборудовать, а его предложение избавляет господ акционеров от всяких беспокойств, забот и трудов, с этим связанных. Более того, он сразу же гарантировал такую прибыль, какую в ближайшие двадцать-тридцать лет никто из них не рассчитывал получить. После этого все согласились с тем, что надо попробовать. Допустим, что Каупервуд не будет выплачивать в срок обусловленные проценты — тогда их собственность снова возвратится к ним, рассуждали акционеры; а если учесть, что Каупервуд брал к тому же на себя все обязательства компании — налоги, плату за водоснабжение, старые долги и немногочисленные пенсии бывшим служащим, то предложение его приобретало чуть ли не идиллический характер.***

— Ну, друзья, мне кажется, что мы сегодня неплохо поработали, — заявил Энтони Иуэр, дружески похлопывая по плечу мистера Альберта Торсена. — Я полагаю, что мы можем единодушно пожелать мистеру Каупервуду удачи. — Принадлежащие мистеру Иуэру семьсот пятнадцать акций, общей стоимостью в семьдесят одну тысячу пятьсот долларов, внезапно поднялись в цене до четырехсот двадцати девяти тысяч долларов, и это естественно привело его в чрезвычайно жизнерадостное расположение духа.

— Да, вы правы, — отвечал Торсен, который из семисот девяноста принадлежащих ему акций расставался с четырьмястами восемьюдесятью и был очень обрадован тем, что они подскочили в цене с двухсот до шестисот долларов каждая. — Мистер Каупервуд — деловой человек. Надеюсь, он добьется успеха. (И как результат, успешное завершение срежесированного Кауперудрм спектакля.)

После совещания с Мак-Кенти, Эддисоном, Видера и прочими своими помощниками и компаньонами, затянувшегося до глубокой ночи, Каупервуд, проснувшись утром, потрепал еще дремавшую Эйлин по плечу и сказал:

— Ну, детка, вчера я уладил дело с Северо-чикагской железнодорожной. Не сегодня — завтра я буду избран председателем новой компании — нужно только подобрать себе членов правления. Годика через два мы с тобой, пожалуй, будем уже иметь некоторый вес в этой большой деревне, почему-то именуемой городом.

Показан пример работы со СМИ: Каупервуд грамотно ведёт диалог с владельцем газеты, у которого предварительно уже сложилось достаточно хорошее мнение о нём.

Наблюдая за Каупервудом, Хейгенин создал себе ***образ незаурядного человека,*** *столь же грешного, сколь и натерпевшегося от чужих грехов, человека,* ***который умеет сохранять верность друзьям и на которого можно опереться в трудную минуту*** (это, практически всегда, беспроигрышное позиционирование. Сам отрывок напоминает о том, что немаловажно заботиться о создании своего образа в глазах полезных для тебя людей для того, чтобы впоследствии можно было выстраивать с ними деловые отношения)**.** *Случайно Хейгенины оказались соседями Каупервудов. После неудачной попытки Каупервудов проникнуть в высшее чикагское общество Хейгенины оказались в числе тех, кто продолжал поддерживать с ними дружеские отношения и были, на их взгляд, не хуже других.*

И вот однажды, в сочельник, в стужу и метель, Каупервуд явился к Хейгенину в редакцию газеты «Пресс» и был принят весьма радушно.

— А зима-то нынче дает себя знать! — весело приветствовал его Хейгенин.

— Ну, как идут дела в Северо-чикагской транспортной? — Хейгенин, как и другие издатели, уже давно слышал о предстоящем переоборудовании всех линий конки на Северной стороне — новая канатная система, силовые станции, комфортабельные вагоны. Поговаривали также, что принимаются какие-то меры, чтобы улучшить сообщение этой части города с центром.

— Мистер Хейгенин, — ***улыбаясь, начал Каупервуд****, сбрасывая с плеч тяжелую меховую шубу с бобровым воротником и снимая кожаные рукавицы, —* ***наша работа*** *по переоборудованию городских железных дорог Северной стороны* ***достигла сейчас такой стадии, когда нам необходима помощь или хотя бы дружеская поддержка газет*** (Каупервуд показвает как он высоко ценит деятельность визави. При этом он делает акцент на дружеское участие. Далее идёт логически выстроенное обоснование). *Главная трудность состоит в том, что все наши линии, идущие от предместья к центру, обрываются на Лейк-стрит у мостов. Чтобы попасть оттуда на Южную сторону, приходится совершать длинный путь пешком, и вы слышали, вероятно, что это вызывает много жалоб ее стороны населения. Вместе с тем я позволю себе заметить, что речной транспорт, и всегда-то затруднявший уличное движение, становится с каждым днем все более несносной помехой. Все мы страдаем от этого. И ни разу не делалось попыток как-то упорядочить движение через реку. Вероятно, потому, что это задача чрезвычайно трудная, а при нынешних условиях, пожалуй, даже неосуществимая. Желательнее всего было бы со временем проложить туннель под рекой, но это потребует огромных капиталовложений, а возможности наши пока еще ограничены. Доходы от наших линий не оправдают подобных затрат. Они не могут оправдать даже реконструкции трех мостов: у Стэйт-стрит, Дирборн-стрит и Кларк-стрит. Однако, если мы переведем наши городские железные дороги на канатную тягу, мосты так или иначе придется реконструировать. Я полагаю, что население не меньше нас заинтересовано в этом начинании, и потому будет только справедливо, если город поможет нам покрыть расходы по реконструкции мостов* (стандартный ход: «это нужно всем и мы радеем за общее дело»). *Там, где проходят наши линии, участки и дома сильно вздорожают* (намёк на личный интерес визави). *Следовательно, очень и очень возрастут доходы города от налогов* (полезно для властей города). *Я беседовал с некоторыми чикагскими финансистами, и они разделяют мое мнение* (деловые люди тоже за наш проект), *но — как обычно бывает в таких случаях — кое-кто из наших политических*

деятелей настроен против меня (подходим к сути разговора). *С тех пор как я принял на себя руководство Северо-чикагской компанией, некоторые газеты заняли по отношению ко мне явно недружелюбную позицию. «Кроникл», газета, финансируемая Шрайхартом, уже несколько раз писала, что в Северо-чикагской транспортной орудует Каупервуд со своей шайкой, и, следовательно, нужно держать ухо востро, предвидя возможность разбойничьих налетов вроде тех, какие уже испытали на себе старые газовые компании. Брэкстоновский же «Глоб», фактически принадлежащий Мэррилу и старающийся угодить и той и другой стороне, выразил надежду, что подобные методы не будут более практиковаться. Должен вам сказать, — продолжал Каупервуд, — что мы наметили очень широкую программу переоборудовании и усовершенствований, но хотим прежде всего заручиться сочувствием и поддержкой общественности* (ещё раз реверанс в сторону визави с акцентом на то, что нужна его помощь в важном для общества деле).

Тут Каупервуд сунул руку в карман и извлек оттуда искусно вычерченные планы, которые он заготовил специально для этого случая (Каупервуд заранее подготовил бумаги для разговора и, в целом, в книге показано, что он, практически всегда, старается тщательно всё спланировать и подготовить)**.** *На одном из планов были указаны три главные линии канатной дороги, пролегающие по Северной Кларк-стрит, Ла-Саль-стрит и Уэлс-стрит. Эти линии шли к центру города, сходясь в одну точку у перекрестка улиц Иллинойс и Ла-Саль и — хотя Каупервуд еще ни словом не обмолвился о туннеле — были далее обозначены на плане красной чертой, пересекающей реку в таком месте, где не было никаких мостов; они шли над рекой или под рекой, затем описывали петлю по улицам Ла-Саль, Мунро, Дирборн и Рэндолф и возвращались снова в туннель.* ***Каупервуд помолчал, давая Хейгенниу возможность должным образом оценить некоторые интересные особенности этого плана, и затем объявил: — Вы видите перед собой, мистер Хейгенин, проект, который, в случае одобрения его городом, разрешит все недоразумения по поводу больших затрат, неизбежных при реконструкции мостов. Кроме того, он даст возможность использовать объект, который в настоящее время не имеет для города никакой цены, но может сослужить большую службу населению*** (Каупервуд раскрывает карты и переходит сути разговора)**.** *Я имею в виду, как вы понимаете, — тут Каупервуд прикоснулся указательным пальцем к плану, который рассматривал Хейгенин, — старый туннель у Ла-Саль-стрит, заколоченный досками и никем не используемый. При его постройке не учли, как видно, крутизны уклона, допустимой при подъеме и спуске обыкновенных вагонов со средним грузом. Когда выяснилось, что туннель в таком виде не может приносить никакого дохода, его продали городу, и на том дело и кончилось* (намекает на то, что его оппоненты-предшественники поступили непорядочно). *Если вы когда-либо заглядывали в него, то вам известно, в каком он состоянии. Мои инженеры осмотрели его и говорят, что там всюду просачивается вода и, если не принять срочных мер, свод не сегодня — завтра обвалится* (подвод объективной технической базы). *Восстановление туннеля по их подсчетам обойдется в четыреста тысяч долларов, никак не меньше* (решение проблем города стоит денег). *Вот я и считаю, что раз уж Северо-чикагская транспортная готова принять на себя такие расходы, чтобы покончить, наконец, с заторами на мостах и дать населению Северной стороны возможность быстро и с удобствами добираться до центра, то и город должен пойти компании навстречу и отдать нам безвозмездно этот туннель или, на худой конец, сдать его в долгосрочную аренду по*

номинальной цене (оглашается желаемая для Каупервуда цель).

Каупервуд умолк, ожидая, что скажет Хейгенин. А тот задумчиво глядел на чертежи, пытаясь уяснить себе, вправе ли Каупервуд ставить такое требование? Должен ли город безвозмездно отдать ему этот туннель, так ли уж неразрешима проблема переправы через реку, как пытается изобразить это Каупервуд, и не является ли весь проект лишь хитроумной уловкой с тем, чтобы при минимуме затрат получить максимум выгод?

— А это что такое? — спросил, наконец, Хейгенин, указывая на уже упоминавшуюся выше петлю.

— Это, — сказал Каупервуд, — по нашему разумению, единственная возможность связать деловые кварталы с Северной стороной и заодно разрешить вопрос переправы через реку. Если мы, как я надеюсь, получим в свое распоряжение туннель, все поезда с Северной стороны будут выходить из туннеля здесь, — он указал на чертеж, — и делать петлю, — опять-таки в том случае, если город даст нам право проложить здесь рельсовый путь. Я полагаю, конечно, что против этого не может быть выдвинуто никаких основательных возражений. Я не вижу причин, почему население Северной стороны не должно иметь таких же удобных средств сообщения с деловыми кварталами города, какими располагает население Западной и Южной сторон (приводится универсальный аргумент о справедливости и равноправии).

— Никаких причин, разумеется, никаких причин, — вынужден был согласиться мистер Хейгенин. — И вы считаете, что город и городское самоуправление должны совершенно безвозмездно предоставить вам право проложить эту петлю?

— А почему бы нет? — ***возразил Каупервуд несколько оскорбленным тоном*** (в данном случае использован уместный элемент актёрской игры). *— Разве ставился когда-нибудь вопрос о компенсации, если речь шла о благоустройстве города? Южная компания получила разрешение на прокладку петли по Стэйт-стрит и Уобеш авеню. А Чикагская городская пассажирская проложила такой же путь по Эдамс-стрит и Вашингтон-стрит* (повторение универсального аргумента).

— Да, пожалуй, что и так, — неопределенно заметил мистер Хейгенин. — Все это верно. Но вот туннель... Уверены ли вы, что его тоже можно причислить к категории безвозмездно предоставляемых привилегий?

Однако Хейгенин поглядывал при этом искоса на проектируемую петлю и невольно думал о том, что новая канатная дорога — красивые, удобные вагоны с прицепами — придаст деловым кварталам Чикаго вполне столичный вид и будет очень содействовать развитию Северной стороны (Каупервуд грамотно реализовал одну из важнейших актёрских задач: вызвал у своего партнёра по переговорам видение картинки как-бы уже реализованного плана Каупервуда)**.** *Проектируемые линии должны были пройти по самым оживленным торговым улицам, застроенным уже сейчас высокими пяти-, шести-, семи— и даже восьмиэтажными зданиями. Жизнь била здесь ключом — молодая, бурливая, исполненная надежд. Вся коммерческая деятельность города, казалось, стремилась сосредоточиться на этом небольшом участке, и потому земля и строения ценились здесь необычайно дорого и были, пожалуй, наиболее доходными в Чикаго.* ***И, наконец, издатель Хейгенин не мог не заметить, что поезда новой дороги на своем обратном пути через Дирборн-стрит будут проходить мимо здания редакции «Пресс», что должно было значительно повысить ценность этого дома, а он был его собственностью*** (рассчёт Каупервуда на скрытую материальную

заинтересованность визави сработал)**.**

— Разумеется, уверен, мистер Хейгенин, — веско сказал Каупервуд, отвечая на его вопрос. — ***Я считаю даже, что муниципалитет должен выплатить премию тому, кто возьмется наладить здесь городской железнодорожный транспорт, в особенности если это будет солидная организация, выступающая с хорошо продуманным и, я бы сказал даже, великодушным предложением*** (осознанно показывает, что мог бы требовать у города гораздо больше, чем просит сейчас)**.** ***Осуществление моего проекта повысит стоимость земли и зданий на Северной стороне на миллионы долларов. Постройка петли обеспечит приток новых и новых миллионов долларов к деловой части города*** (ещё раз бьёт в точку общего блага и персональной материальной заинтересовнности визави)**.**

Каупервуд снова указал на свои чертежи, и Хейгенин согласился, что проект, несомненно, представляет собой вполне солидное деловое предложение.

— Я, со своей стороны, понятно, не буду возражать против вашего предложения, — сказал Хейгенин (визави уже почти согласен, но оставляет себе путь для маневра «ради приличия», так как боиться иметь мнение отличное от большинства своих коллег), *— тем более что новая линия пройдет мимо моей редакции. Однако этот туннель, как я понимаю, обошелся городу не менее, чем в восемьсот тысяч, а то и в миллион. Это очень щекотливое дело. Мне хотелось бы выяснить, как смотрят на это остальные издатели и как отнесется к вашему предложению муниципалитет.*

Каупервуд кивнул.

— Разумеется, разумеется, — сказал он. — Я ничего против не имею. Я бы не пришел сюда, если б не был уверен в законности моего предложения. Мне кажется, оно должно получить единодушную поддержку всей чикагской прессы (Каупервуд старается эмоционально настроить визави для его дальнейших бесед с коллегеми-издателями). *Но перед лицом таких крупных издержек, какие предстоят нашей компании, мы, естественно, хотим заранее предохранить себя от всяких бессмысленных и необоснованных нападок, тем более что нам придется делать крупные займы на стороне. Надеюсь, мы можем рассчитывать на вашу поддержку?* (Реверанс в сторону визави.)

— Постараюсь не обмануть ваших ожиданий, — улыбнулся мистер Хейгенин, и ***они расстались добрыми друзьями*** (это уже хороший результат встречи, так как серьёзные дела можно делать только при дружеской поддержке партнёров).

Приведен пример того, как грамотно просить о спонсорстве. В нем показана важность личного очарования и увлечённости делом для успеха переговоров. Это родственные вещи и они часто идут рядом друг с другом. Есть очарование в сильной личности с сильной энергетикой. А сила личности проявляется, в том числе, и в увлечённости своим делом. Я не стал приводить весь текст целиком, а только те отрывки, которые иллюстрируют вышесказанное.

Доктор Хупер не заставил себя ждать. Это был невысокий, шарообразный, румяный человечек; сквозь толстые, в золотой оправе, стекла очков на Каупервуда глянули круглые, быстрые, проницательные глаза. ***Доктор Хупер оказался жизнерадостным, восторженным, увлекающимся и уверенным в себе*** (человек с сильной позитивной энергетикой)**.** *Хозяин и гость внимательно присматривались друг к другу. Первый — с тем привычным скептицизмом, для которого даже знаменитые университеты суть явления преходящие и ничтожные в общей бесконечной смене вещей; второй —* ***с той***

верой в торжество истины, которая даже сильных мира сего — даже таких вот, как этот финансовый магнат — заставляет служить высоким целям.

…

Каупервуду пришелся по душе этот ученый, говоривший о своем деле, как артист(!)***; он видел, что перед ним человек умный, одаренный, увлекающийся, подлинный энтузиаст науки. Каупервуду нравились сильные, целеустремленные натуры****, а старались они для себя или для других — это было ему безразлично.*

Определенность для Каупервуда его жизненной роли, его предназначения в жизни. Это тот фундамент, на котором строиться его личность, вся его деятельность, в том числе и общение.

Не веря в силу народных масс, не признавая за ними никаких прав, ***он****, впрочем, сочувственно относился к тяжелому положению отдельных лиц и* ***был твердо убежден, что люди, подобные ему, призваны в мир, чтобы навести в нем порядок и сделать жизнь более сносной***.

Теодор Драйзер пишет о том, как непредсказуема жизнь и, соответственно, для чего нужно уметь импровизировать.

Есть, быть может, своеобразное, хотя и жестокое очарование в том, что никому и никогда не было дано предусмотреть все подводные течения и рифы, отклоняющие от намеченного пути нашу ладью, предугадать, куда повернет капризный ветер удачи — надует ли он наши паруса, или оставит их безжизненно плескаться на мачтах. Мы строим и строим планы, но сколько ни думай, разве можем мы прибавить хоть полдюйма к своему росту?

Драйзер описывает один из видов мужского очарования, основанный на уверенности в себе, сильной энергетике, заботе о людях, входящих в ближайший круг окружения, и элементе загадочности, который часто работает как магнит.

Каупервуд, по мнению Стефани, был еще более важным и значительным человеком, чем ее отец, хотя она и не могла бы сказать, откуда взялось у нее это убеждение. Уж не оттого ли, что он всегда был так безукоризненно одет и так уверенно держался? ***Ничто, казалось, не могло бы вывести этого человека из равновесия. И во всем, что он говорил или делал, Стефани чудилась какая-то спокойная, дружеская ласка****, хотя, сказать по правде, в ее присутствии он почти ничего не говорил и еще меньше делал. В глубине его глаз Стефани нередко читала усмешку, словно он посмеивался в душе над чем-то, но над чем? Этого она не могла разгадать* (нас притягивает загадочное и неизведанное).

Здесь же показан один из видов женского очарования.

Но Стефани была так мила, так ребячлива, так непоследовательна и противоречива в своих поступках, что он терялся, не зная, что и думать (она дезориентировала мужчину, опять же оставаясь непонятной для него, что тоже интригует и притягивает мужчин.). ***Она была прелестна, как цветок, и неуловима, как дуновение ветерка. А с цветком ведь не станешь пререкаться — особенно если ты эстет по натуре.*** *Порой Стефани дарила ему*

блаженные минуты, восторг весеннего обновления, когда, припав к нему с затуманенным взором, забывалась в его объятиях. ***Она умела так тонко, с такой артистичностью болтать обо всем*** (это уже прекрасные актёрские данные или, по-другому, владение навыками искусства разговора) *— о порыве ветра, облаках, озере, пыли, заклубившейся над дорогой, о контурах здания, завитке дыма. Прикорнув у него на коленях, она читала ему длинные монологи из «Ромео и Джульетты» или «Паоло и Франчески», из «Кольца и Книги» или «Кануна дня святой Агнессы» Китса. Каупервуд боялся потерять ее — она казалась ему дикой розой или ожившим произведением искусства. Ее альбом всегда был полон новых набросков. В ее муфте или в легкой шали, которую она носила летом, постоянно можно было обнаружить какую-нибудь только что вылепленную статуэтку. Неуверенно, застенчиво, как ребенок, она показывала ее Каупервуду, и, если статуэтка вызывала похвалу, если она ему нравилась, он получал ее в подарок. Каупервуд много думал о Стефани, но не мог ее понять* (она оставалась для него загадкой).

Взаимное соблазнение.

Миссис Хэнд была очень заинтригована скандальной репутацией Каупервуда (тут заинтересованность опережает сам момент непосредственного общения. Это достаточно распостранённый приём среди людей занимающих высокое социальное положение. Правда, в нем есть существенный недостаток - это не чётко персонифицированное действие, направленное на определенного человека, а действие наподобии «ковровой бомбардировки». На кого-то и не подействует). ***Маленькая шатенка с*** *ярко накрашенным ртом, ослепительно белыми зубами и* ***веселым дерзким взглядом блестящих карих глаз*** (глаза всегда являются наиболее заметным элементом личного очарования)**, *она старалась быть остроумной, находчивой, забавной — и до некоторой степени преуспевала в этом*.**

— Кто не слыхал про Фрэнка Алджернона Каупервуда? — воскликнула она, протягивая ему тонкую белую, унизанную кольцами, руку с чуть подкрашенной розовым ладонью и ногтями, обведенными хной. ***Глаза миссис Хэнд лучились****, зубы блестели. — В газетах только о вас и пишут.*

Каупервуд ответил ей одной из своих самых обольстительных улыбок.

— Счастлив познакомиться с вами, миссис Хэнд. И мне приходилось немало слышать о вас. Надеюсь, однако, что вы не верите всему, что пишут обо мне в газетах?

> *Если бы я даже и верила, это не могло бы уронить вас в моих глазах. В наше время не сплетничают только о тех, о ком нечего сказать.*

Показано женское искусство соблазнения, которое в данном случае применяется как оружие с целью дискредитировать мужчину. Героиня в этом эпизоде эффективно использует эмоциональный посыл “соблазняю”, который, в том числе, выражается в искусном владении ею своими телесными и голосовыми возможностями.

Итак, перед мистером Слассом предстала полногрудая молодая ***особа****, весьма недурно сложенная и* ***в совершенстве овладевшая искусством стоять, сидеть, двигаться и изгибать торс по всем правилам записных вашингтонских кокоток****. Мистер Сласс загорелся с первого взгляда, но подошел к делу осмотрительно и осторожно. Как-никак, он теперь мэр большого города и у всех на виду!*

…..

Обхождение мистера Сласса было снисходительно-величественным и вместе с тем непринужденным, как и подобало, по его мнению, человеку, вознесенному на столь высокий пост.

Миссис Брэндон ответила сдержанным наклонением головы (искусство владением своим телесным аппаратом, которым можно с филигранной точностью произвести определенные действия и произвести нужное впечатление). *Ее ресницы и брови были слегка подчернены, а на пухлой розовой щечке оранжевым гримировальным карандашом сделано некое подобие соблазнительной ямочки.* ***Поистине эта дама была воплощением женственности*** (женственность – это проявление сильной женской энергетики) *и трогательно безыскусной печали (актерский «штамп»). Вместе с тем в ней чувствовалась и хорошая деловая сноровка.*

— Когда я имел удовольствие с вами познакомиться, вы как будто состояли на службе в правительственных органах в Вашингтоне?

— Да, я занимала скромную должность в Государственном казначействе, но при новом правительстве мне пришлось уйти.

Миссис Брэндон прикрыла ресницами глаза и слегка подалась вперед, приняв самую соблазнительную позу. *Не могло быть сомнений в том, что, помимо работы в Государственном казначействе, эта дама пробовала свои силы в самых различных областях.* ***Миссис Брэндон с удовлетворением отметила про себя, что от зоркого глаза мистера Сласса не укрылось ничего, ни одна самая ничтожная деталь*** (внимание и обратная связь)**.** *Он окинул взглядом знатока ее лакированные ботинки на пуговках с прюнелевым верхом, черные лайковые перчатки, простроченные белым шелком и застегнутые гранатовыми пуговками, коралловое ожерелье, украшавшее на сей раз белоснежную шейку, и бархатные розы — пунцовую и желтую, — приколотые к корсажу.*

Весьма элегантная и подающая надежды молодая вдова, хотя и перенесшая недавно столь тяжелую утрату.

— Так, так, дайте подумать, — с важным видом бормотал мистер Сласс. — Где вы изволите проживать? Позвольте, я запишу ваш адрес. Мистер Барри очень тепло отзывается о вас в своем письме. Разрешите мне подумать денька два-три. Сегодня вторник? Зайдите в пятницу. Быть может, я сумею подыскать для вас подходящее место.

Он проводил посетительницу до дверей, и ***поступь ее, упругая и легкая, также не укрылась от его внимания*** (владение искусством управления походкой)**.** ***В дверях миссис Брэндон обернулась*** (грамотное использование «игры с пространством». Это вы проходите на предмете «Тело и движение») ***и бросила на мэра столь нежный и томный взгляд, что он тут же решил непременно пристроить ее куда-нибудь. Более очаровательная просительница еще ни разу не переступала порога его кабинета.***

….

Кстати, вы хорошо знакомы с мистером Барри? — полюбопытствовал он.

— Нет, не очень, — призналась миссис Брэндон, ***быстро смекнув, что мистеру Классу будет приятно узнать о ее крайне поверхностном знакомстве с лицом, давшим ей рекомендацию*** (внимание, анализ и импровизация)**.** *— Меня направил к нему мистер Амермен. — Брэндон назвала первое подвернувшееся ей на язык имя.*

Мистер Сласс почувствовал облегчение. Он протянул ей письмо, и ***она снова подарила его нежным, влекущим, исполненным благодарности взглядом*** (и ещё раз ясный и действенный посыл «соблазняю»)**.** ***От этого взгляда***

у достопочтенного мэра не на шутку закружилась голова и началось такое волнение в крови, что благие намерения — держать ухо востро с этой малознакомой ему особой — тотчас разлетелись прахом.

— Вы, помнится, говорили, что изволите проживать где-то на Северной стороне? — осведомился он, растянув рот в безвольную глуповатую улыбку.

— Да, я сняла премиленькую квартирку, окнами на Линкольн-парк. Правду сказать, я не была уверена, хватит ли у меня средств содержать ее, но теперь, если я получу это место... Ах, вы были так добры ко мне, мистер Сласс. Я надеюсь, вы не забудете меня теперь на веки вечные? — По всему было видно, что это беззащитное создание остро нуждается в покровительстве. — Если только я когда-нибудь смогу быть вам полезна...

А мистер Сласс пришел в неописуемое волнение, подумав о том, что это восхитительное существо женского пола, которое находилось сейчас в такой соблазнительной от него близости, может исчезнуть навсегда. Провожая миссис Брэндон до дверей, он собрался с духом и пролепетал:

— Я как-нибудь загляну к вам в вашу новую квартирку, посмотрю, как вы там устроились. Я ведь живу неподалеку.

— О, пожалуйста, пожалуйста, приходите! — горячо воскликнула миссис Брэндон. — Это было бы так мило с вашей стороны. Я ведь совсем одна на белом свете. Может быть, вы играете в карты? А я умею готовить замечательный пунш. Мне очень хочется, чтобы вы посмотрели, как уютно я устроилась в своем новом гнездышке.

И мистер Сласс, уже всецело во власти тех чувств, которые были его единственной, но, увы, неискоренимой слабостью, воскликнул:

— Приду! Непременно приду! Быть может, даже скорее, чем вы ожидаете. Дайте мне знать, как идут у вас дела.

Он взял ее за руку. Она ответила ему горячим пожатием.

— Ловлю вас на слове, — ***проворковала она нежно, томно, понизив голос почти до шепота****.*

Операция по дискредитации мэра удалась и в этом коротком отрывке показана очевидная связь между душевным состоянием человека и его телом.

Достопочтенный мэр был бледен; походка его сделалась неуверенной. ***Душевные потрясения обладают свойством как бы придавливать человека к земле, и мистер*** *Сласс в эту тягостную для него минуту* ***стал словно бы ниже ростом и даже как будто тоньше, легковесней.***

Показан другой вид женского очарования, который находиться в самом начале своего формирования. Это очарование основано на более глубоком личностном фундаменте. Также в этом отрывке Теодор Драйзер показал фрагменты упражнений по постановке походки и осанки.

Девочка, почти ребенок, она уже сознавала свое превосходство, свою женскую прелесть*, уже мечтала о высоком положении в свете. Наделенная от природы нежной кожей, чуть тронутой веснушками на прямом точеном носике, ярким, даже неестественно ярким румянцем, удивительными, синими, как у ангорской кошки, глазами, прелестным ртом и безукоризненной линией подбородка, Беренис Флеминг* ***отличалась какой-то особенной****, хищной* ***грацией****.* ***Движения ее****, ленивые, надменные, плавные,* ***находились в совершенной ритмической гармонии с*** *прекрасными* ***линиями тела****.*

Когда воспитанницы собирались в столовой, а наставница запаздывала, она любила пройтись по комнате, поставив на голову шесть тарелок и увенчав это сооружение кувшином с водой на манер азиатских или африканских женщин. Ноги ее свободно и плавно двигались, но голова, шея, плечи пребывали в полном покое. (Это один из видов походки, который вы осваиваете на наших занятиях. Надо сказать, что такая походка говорит о раскрепощённости движения человека по жизни и о чётком понимании им своих жизненных целей. Наверняка, вы замечали, что часто такая походка встречается у женщин и гораздо реже у мужчин. Выводы напрашиваются сами.) *Воспитанницы неделями приставали к ней, чтобы она повторила «этот фокус».* ***Другой «фокус» состоял в том, что Беренис, вытянув руки за спиной наподобие крыльев, устремлялась вперед, имитируя крылатую богиню Победы*** (и походку, вытекающую из этой позиции, мы с вами тоже обязательно отрабатываем), *статуя которой украшала библиотечный зал.*

Пример применения внимания и анализа Беренис и Каупервудом. Можно сказать, что они «читают друг друга».

Каупервуд видел, что миссис Картер немного нервничает — отчасти от сознания превосходства Беренис, отчасти из-за его присутствия здесь, — но в то же время гордится дочерью. *Вместе с тем* ***он заметил, что Беренис уголком глаза следит за ним. Впрочем, одного быстрого взгляда, которым она его окинула, было для нее достаточно: она сразу, и довольно точно, определила его характер, возраст, воспитание, общественное и материальное положение... Ни на секунду не усомнившись в правильности своих выводов, Беренис отнесла Каупервуда к разряду тех преуспевающих дельцов, которых, как она заметила, было немало среди знакомых ее матери.*** *О своей матери Беренис думала часто и с любопытством.* ***Большие серые глаза Каупервуда понравились девушке; она прочла в них волю, жизненную силу; их испытующий взгляд, казалось ей, с быстротой молнии оценил ее. Несмотря на свою молодость, Беренис мгновенно почувствовала, что Каупервуд любит женщин и что, наверное, он находит ее очаровательной.***

Пример того, как выглядят естественность и нестественность, истинное лицо и маска.

Миссис Картер выразительно подняла брови и взглянула на своего спутника, как бы говоря: «Ну, что вы на это скажете?» Каупервуд спокойно стоял поодаль, считая неуместным высказывать сейчас свое мнение (то есть сначала им было проявлено внимание, и на основе полученной информации принято решение не производить никаких действий). ***Он видел, что миссис Картер в разговоре с дочерью держится крайне неестественно, что она, словно на сцене, играет роль снисходительно-величавой светской дамы.*** *Быть может, виной тому был беспорядочный образ жизни, который она вела и вынуждена была скрывать.* ***Беренис же держалась совершенно непринужденно. Тщеславие, самоуверенность и сознание своего превосходства — все было естественно в ней.***

Показан процесс духовного и личностного роста главного героя от соприкосновения с искусством, следствием которого является расширение его личного кругозора и

расширение жизненных возможностей. Это один из способ формирования глубокой и богатой индивидуальности. Сравните с описанием «старика Лафлина» и сразу будет понятна практическая польза от такого развития.

Надо еще сказать что, когда люди постоянно погружены в мысли о материальном, они становятся скучными, тривиальными, неинтересными, прямолинейными, легко просчитываемыми, как-бы «утяжелёнными». Общение с такими людьми никому не доставляет удовольствие. Поэтому так важно несмотря на то, что в данный момент вас так увлекла материальная сторона жизни, уделять время тому, чтобы отвлечься от материальных задач и проблем и перевести на некоторое время свое внимание на духовную сторону жизни. Это может быть искусство, наука, духовный поиск или что-то еще.

***Красота этих удивительных вещей**, терпеливый труд мастеров разных эпох и стран **порой вызывали у Каупервуда чувство, близкое к благоговенью**. Из всех людей на свете он уважал — даже чтил — только преданного своему искусству художника. **Жизнь — тайна, но эти люди, целиком отдавшиеся скромному труду во имя красоты, порой улавливали какие-то ее черты, о которых Каупервуд только смутно догадывался. Жизнь приоткрыла для них свою завесу, их души и сердца были настроены в унисон со сладкозвучными гармониями, о которых мир повседневности ничего не знает. Иногда, усталый после напряженного дня, Каупервуд заходил поздно ночью в свою тихую галерею, включал свет, равномерно заливавший всю эту прекрасную залу, и, усевшись перед одним из своих сокровищ, погружался в размышления о той природе, той эпохе, том мировоззрении и том человеке, которые породили этот шедевр.** Иной раз то была какая-нибудь меланхолическая голова кисти Рембрандта,— например, печальный «Портрет раввина», иной раз тихая речка Руссо, задумчивый лирический пейзаж. Иногда его приводила в восторг исполненная важности голландская хозяюшка, писанная Гальсом с обычным для этого мастера смелым реализмом и в обычной для него манере — с заглаженной до звонкости, словно глазированной, поверхностью; иногда он пленялся холодной элегантностью Энгра. Так он сидел, дивясь искусству мастера, впервые узревшего и воплотившего эти образы…*

Приведён пример личностного роста от соприкосновения с природой и показана иллюстрация использования интуиции при взаимодействии с животными.

Каупервуд, за минуту до того погруженный в финансовые расчеты, словно по мановению волшебной палочки перенесся в другой мир, мир, в котором птицы, трава и летний ветерок значили больше, чем кирпич и камень, векселя и акции. Он встал и пошел за нею следом по траве к зарослям ольхи, где воробьиха усердно показывала своему птенцу, как подняться в воздух. Беренис наблюдала эту сценку еще из окна своей комнаты. ***Внезапно Каупервуд почувствовал, сколь ничтожное место в мощном потоке бытия занимают его собственные дела, когда каждое создание исполнено неукротимой воли к жизни, которую так зорко подметила Беренис*** (осознание громадности мироздания и истинной ценности всей нашей жизни и нашей деятельности. Понимание реального расклада ценностей в мире рождает более соответсвующую реальности общую жизненную позицию с выстроенными приоритетами)**.** *А она уже бежала по лужайке за птенцом, вытянув вперед руки и временами грациозно пригибаясь к земле, но птенец, неловко трепыхаясь, все увертывался от нее. Вдруг Беренис словно нырнула в траву, потом обернулась*

к Каупервуду и с сияющим лицом воскликнула:

— Вот, поймала! Да он сражается со мной, посмотрите! Ах ты, моя прелесть!

Она держала птенца в горсти, так что головка его выглядывала между ее большим и указательным пальцами, и, смеясь, целовала его и поглаживала другой рукой. Беренис вовсе не так уж любила птиц, ее воодушевляла красота жизни и собственная красота (надо сказать, что красота и гармония – это часть универсальных законов нашей вселенной. И следование этим законам позволяет сделать свою жизнь счастливее и успешнее, а общение - результативнее). *Услышав отчаянное чириканье вспорхнувшей на ветку воробьихи, она воскликнула:*

— Ну чего ты расшумелась! Я его только на минутку взяла.

Каупервуд рассмеялся.

— Вполне понятно, что она волнуется, — сказал он.

— Она же отлично знает, что я ему ничего не сделаю, — возразила Беренис так горячо, точно слова ее не были шуткой.

— Неужели знает? — спросил Каупервуд. — Почему вы так думаете?

— Потому что так оно и есть. Они отлично понимают, когда их детям действительно грозит опасность (Беренис говорит об интуиции животнытных и о том, что и она сама обладает интуицией. Образно говоря, «я знаю, что ты знаешь»)**.**

Очень интересный пример объяснения в любви, в котором проявляются многие закономерности, инструменты и приемы общения: открытость, обезоруживающая откровенность, прямое управление, управление через собственную сдачу, тонкая игра, чтение мыслей, предварительный анализ в сочетании с интуицией и ,конечно же, внимание. Я не буду подробно выделять все интересные места и давать везде свои комментарии. Вы уже сами прекрасно можете проанализировать текст, исходя из всего, что было написано ранее.

Какая одаренная натура, и как, подобно ему самому, эта девочка умеет ни перед кем не опускать глаз! Ничто, как видно, не может вывести ее из равновесия.

— Беренис, — сказал он негромко, — выслушайте меня. Вы оказали мне большую честь, признав, что я руководствовался самыми лучшими побуждениями, когда давал деньги вашей матушке. Это действительно так. Я во всяком случае убежден, что лучших побуждений быть не может. Признаться, они не были такими сначала. Если вы позволите, я буду сейчас вполне откровенен. Не знаю, известно ли это вам, но когда меня познакомили с вашей матушкой, я лишь краем уха слышал о том, что у нее есть дочь, и это чрезвычайно мало интересовало меня в ту пору. Один из моих деловых друзей, большой почитатель вашей матушки, ввел меня в ее дом, и должен сказать, что я тоже сразу проникся к ней уважением, ибо она — прирожденная аристократка и женщина весьма незаурядная. Как-то раз я увидел у нее вашу фотографию, но она тут же убрала ее, прежде чем я успел расспросить о вас. Быть может, вы помните этот портрет — вы сняты в профиль, вам было тогда лет шестнадцать.

— Да, помню, — ответила Беренис просто и так тихо, словно выслушивала исповедь.

— Эта фотография произвела на меня очень сильное впечатление. Я стал расспрашивать о вас и постарался выяснить все, что мог. Потом я увидел еще одну вашу фотографию, большой портрет, он был выставлен в витрине

луисвильского фотографа. Я купил его. Теперь он стоит у меня в кабинете на столе, в моей чикагской конторе. На этом портрете вы сняты около камина.

— Да, я припоминаю и этот снимок, — промолвила Беренис; ***она была тронута, но еще не успела собраться с мыслями****.*

— Позвольте мне рассказать вам вкратце о себе. Это не займет много времени. Я родом из Филадельфии. Мой отец и мать — коренные филадельфийцы. Всю жизнь я занимался банковским делом и городским железнодорожным транспортом. Моя первая жена была из пресвитерианской семьи, очень набожная, очень чопорная, старше меня лет на шесть-семь. Я был счастлив с ней сначала — первые годы. Она родила мне двоих детей. Потом я встретился с моей теперешней женой. Она была моложе меня на десять лет и очень хороша собой. В каком-то смысле она была умнее моей первой жены — не так напичкана предрассудками — и добрее, шире по натуре. Я увлекся ею и в конце концов добился развода. Мы уехали из Филадельфии и поженились. Я очень любил ее в то время и думал, что она будет мне идеальной подругой жизни. Да и сейчас я нахожу, что она обладает многими очень привлекательными качествами. Но мой идеал женщины, мои вкусы с годами постепенно менялись. В конце концов жизненный опыт убедил меня в том, что моя жена не та женщина, которая мне нужна. Она не понимает меня. Не берусь утверждать, что я сам себя вполне понимаю, но мне кажется, я могу встретить женщину, которая будет понимать меня лучше, чем я сам, которая сумеет увидеть во мне то, чего я сам не вижу, и все же будет любить меня. Не скрою, женщины всегда были моей слабостью. Для меня на свете существует только одна безусловная ценность — это женщина, которой я хочу обладать.

— Боюсь, что ни одна женщина не возьмется установить, кто же является вашей подлинной избранницей, — ***насмешливо улыбнулась Беренис****.*

Каупервуд и глазом не моргнул (умение Каупервуда придерживаться поставленной цели в общении, не поддаваясь на противодействия)**.**

— Да, ни одна, кроме той, единственной, о которой идет речь, — с ударением произнес он (переход в атаку)**.**

— Ну, что ни говорите, и у нее будет нелегкая задача, — возразила Беренис шутливо, но уже более теплым тоном *(и это подействовало)***.**

— Я исповедуюсь перед вами и не ищу оправданий, — сказал Каупервуд серьезно и с некоторым усилием. — Женщины, которых я знал, могут, вероятно, быть идеальными женами для других мужчин, но не для меня. В этом убедила меня жизнь. Она изменила мои вкусы, требования, запросы.

— И вы полагаете, что процесс этот каким-то образом пришел к концу? — спросила она тем высокомерно-насмешливым тоном, который всегда дразнил, привлекал и обезоруживал его.

— Нет, я этого не говорю. Хотя идеал женщины для меня, по-видимому, уже определился. Я ношу его в себе много лет. Поэтому все другое потеряло цену в моих глазах. Идеалы существуют, это не выдумка. И каждый человек стремится найти свою путеводную звезду.

Говоря так, Каупервуд вдруг почувствовал (то есть он наблюдает и за собой, и за своими реакциями, чувствами и мыслями. Он анализиует. Все это происходит «он лайн» в процессе общения)**, что он делает совсем необычное для себя признание. Он явился сюда, чтобы подчинить Беренис своей воле и заставить ее изменить принятое ею решение. На деле происходило нечто совсем иное. Беренис одерживала над ним верх. Эта тоненькая, стройная, грациозная девочка, находчивая и уверенная в себе, спокойно стояла перед ним, заставляя его изливать ей свою душу. Но Каупервуд внезапно ощутил в ее отношении к нему что-**

то ласковое, почти материнское: ему казалось, что она все видит, чувствует и понимает. Он был уверен, что она поймет его. *Он заставит ее понять! Каков бы он ни был, каково бы ни было его прошлое, она не будет мелочно осуждать его. Это не в ее натуре. Все в ней служило тому порукой.*

— Да, — сказала Беренис, — каждому нужна путеводная звезда, только мне кажется, что вы, пожалуй, не сумеете ее найти. Неужели вы надеетесь встретить свой идеал в образе живой женщины?

— Я уже встретил его, — ***сказал Каупервуд, восхищаясь изворотливостью и гибкостью ее ума, а вместе с тем и своего собственного, уже уловившего ход ее мыслей, восхищаясь устройством человеческого мозга вообще, его темными, неисследованными глубинами, заставляющими иных становиться в тупик****. — Прошу вас, отнеситесь серьезно к тому, что я сейчас скажу, это объяснит вам многое. Ваш портрет заинтересовал меня потому, что в нем я увидел воплощение моего идеала, который, как вам кажется, подвержен столь частым изменениям. А когда я впервые встретился с вами, в вашем пансионе на Риверсайд-Драйв, мне стало ясно, что я не ошибся. И вот прошло почти семь лет, а мой идеал не изменился. Я никогда не говорил с вами об этом, но ничто не изменилось во мне с тех пор. Быть может, вы сочтете, что я не имею права испытывать к вам подобные чувства. Многие согласятся с вами. Но тут уж ничего не поделаешь — я полюбил вас, я вас люблю, и этим, только этим объясняются мои взаимоотношения с вашей матушкой. Когда однажды в Луисвиле она рассказала мне о своих затруднениях, я решил помочь ей ради вас. И все, что я делал с тех пор, я делал ради вас... Впрочем, она этого не знает. В некоторых отношениях, Беренис, ваша матушка немного недогадлива. Все эти годы я был влюблен в вас, страстно влюблен. Вот я гляжу на вас и думаю, как вы божественно красивы — да, вы тот идеал, который я искал. Не тревожьтесь, я не собираюсь докучать вам своими признаниями. — Беренис сделала едва заметное движение. Она боялась не столько его, сколько самой себя.* ***В этом человеке чувствовалась такая сила... Она не могла относиться к нему несерьезно, когда он был так серьезен.*** *— Все, что я делал для вас и для вашей матушки, я делал только потому, что любил вас и хотел, чтобы вы стали совершенством, чтобы ничто не мешало расцвету ваших дарований. Ради вас я предпринял постройку своего нового дома на Пятой авеню. Да, вы не знаете этого, но я строил его, мечтая о вас. Я хотел создать нечто, достойное вас. Пустая греза? Конечно. Все, к чему мы стремимся, в известной мере относится к области грез. Если мой дом красив, этим я обязан вам. Думая о вас, я создавал его красивым.*

Каупервуд умолк, молчала и Беренис. Ее первым побуждением было оборвать его, но Каупервуд сумел задеть ее тщеславие, пробудить в ней преклонение перед своей силой, расшевелить артистические струнки ее души. К тому же, сказать по правде, ее мучило любопытство: чего, собственно, добивается Каупервуд? Хочет ли он просто сделать ее своей любовницей, или намерен ждать, пока не получит возможности сделать ее своей женой?

— Вас, вероятно, интересует, мечтал ли я жениться на вас, — продолжал Каупервуд, словно прочитав ее мысли. — В этом отношении я ничем не отличаюсь от других мужчин, Беренис. Буду откровенен. Я хотел добиться вас любым путем, лишь бы добиться. Я жил надеждой, что вы когда-нибудь полюбите меня. *Я возненавидел Брэксмара, как только он появился возле вас, но у меня и в мыслях*

не было мешать вам. Я был готов уступить ему дорогу. Я завидовал всем мужчинам, которых видел возле вас, — и старым и молодым. Я завидовал даже вашей матушке, потому что не мог быть так близок к вам, как она. Но в то же время я хотел, чтобы вы имели все, все, что вам нужно. Если бы я уверился в том, что вы по-настоящему полюбили кого-то и мне уже не на что надеяться, я не стал бы вам мешать. Вот и все, остальное вы сами знаете. Но я приехал сегодня сюда не за тем, чтобы говорить об этом.

Он ждал от нее ответа, но она произнесла только:

— Да?

— Я приехал просить вас продолжать жить так, как вы жили до сих пор. И как бы вы ни судили обо мне, особенно теперь, после моего признания, — верьте, что я прошу вас об этом совершенно искренне и бескорыстно. Я еще не распростился навеки со своими надеждами и мечтами. Как знать, быть может, судьба еще сделает меня вашим избранником. Но как бы то ни было, я хочу, чтобы вы ничего не меняли в вашей жизни и были счастливы, не думая обо мне. Я мечтал о вас, но, как видно, это была ошибка. Вы же должны держать голову высоко — вы имеете на это право. Вы должны повелевать. Выходите замуж за того, кто вам по сердцу. Я позабочусь, чтобы вы принесли вашему будущему супругу достойное вас приданое. Я люблю вас, Беренис, но с этого дня заставлю себя относиться к вам с чисто отеческой привязанностью. Перед смертью я позабочусь о вас а своем завещании. Но прошу — живите так же беззаботно, как жили до сих пор. Ведь для меня главное — это знать, что вы довольны и счастливы.

Он снова умолк, ***продолжая в упор глядеть на нее и искренне веря в эту минуту всему, что говорил*** (элемент техники актерского мастерства). *Когда он умрет, она найдет свое имя в его завещании. Если она будет жить по-прежнему, и выезжать в свет, и искать себе спутника жизни, то в конце концов, вероятно, найдет и полюбит кого-нибудь, но прежде чем это случится, она, быть может, станет теплее и доверчивее относиться к нему. Иначе, что ему эта опека над ней? Но завоевать ее расположение, доверие, дружбу — разве это уже не награда?*

Каупервуд всегда интересовал Беренис: его кипучая энергия, его решительность, жизненная сила и, как ей казалось, прямота — привлекали ее к нему. А теперь она была тронута его великодушием. *Даже если он и не всегда будет так бескорыстен, если страсть в конце концов возобладает в нем над другими чувствами, то* ***сейчас Беренис не могла сомневаться в его искренности.*** *Так долго любить, преклоняться и молчать! Такой сильный, могущественный человек грезит о ней, как мальчишка, — это ли не победа! Для ее растревоженного самолюбия, столь сильно пострадавшего от пережитого унижения, признание Каупервуда было своего рода бальзамом.* ***В откровенной его прямоте было какое-то своеобразное благородство, которое вызвало невольное восхищение Беренис.*** *Вот он стоит перед ней — виски его уже посеребрила седина, а это очень к лицу некоторым мужчинам и весьма нравится некоторым женщинам.* ***Сколько бы ни старалась Беренис, она не может не испытывать к нему симпатии, даже нежности, чувства чуть ли не материнского.*** *О да, конечно, ему нужна настоящая женщина — женщина образованная, с высокой культурой, со вкусом, с умом, с душой. Во всяком случае как можно отнять у него право мечтать о такой женщине? В эту минуту он казался Беренис личностью необыкновенной и в то же время — просто своенравным, упрямым мальчишкой. Красивый, сильный душой и телом, исполненный уверенности и внутреннего огня, всегда стремящийся вперед, он отнюдь не был*

похож на старика. Правда ли, что он так сильно любит ее? Может ли он так любить? Может ли он вообще любить кого-нибудь? Однако чего он только не делал, чтобы снискать ее расположение! К чему же все это? Все эти пылкие слова? Все эти великодушные поступки? У подъезда на снегу стоял его роскошный автомобиль, отливая коричневым лаком. Да, это великий, знаменитый Фрэнк Алджернон Каупервуд из Чикаго! И он у ее ног, он молит ее, пустую девчонку, сжалиться над ним, не прогонять его прочь, оставить ему хоть какое-то место в ее жизни. ***Это безмерно льстило Беренис, волновало ее воображение, кружило ей голову.*** *Она сказала:*

— Теперь вы нравитесь мне больше. Я верю вам. Раньше я не вполне вам верила. Это, конечно, не значит, что я разрешу вам тратить деньги на меня или на маму, — вовсе нет. ***Но я восхищаюсь вами. Этого вы добились. И, кажется, я понимаю вас, ваши стремления.*** *Я всегда чувствовала, что отчасти понимаю их. Но прошу вас, пока не требуйте от меня ничего. Мне нужно подумать. Я еще не знаю, могу ли я сделать то, о чем вы просите.* ***(Она заметила, как снова что-то промелькнуло в его глазах и ушло в глубину.)*** *Не будем сегодня об этом говорить.*

— Но послушайте, Беренис, — сказал Каупервуд с подлинной мольбой в голосе. — Мне кажется, вы все-таки не понимаете меня. Я был так одинок... Я...

— Нет, нет, я понимаю, — прервала она его, протягивая ему руку. — И с этого дня мы будем друзьями, что бы ни произошло, потому что я искренне расположена к вам. Но не заставляйте меня решать этот вопрос сегодня. ...

Достаточно интересный, философский и своеобразный взгляд Теодора Драйзера на тему персоналий составляющих политическую элиту одного из штатов того времени.

Законодательными органами штата заправляла в то время небольшая кучка сутяг, кляузников, политических мошенников и плутов, плясавших под дудку тех или иных компаний. Каждый из них являлся выборным представителем какого-либо города, селения или округа и каждый был связан, с одной стороны, со своими избирателями, а с другой — со своими хозяевами как в стенах законодательного собрания штата, так и вне их. Связан именно теми узами, которые обычно связуют такого рода деятелей в такого рода обстоятельствах. ***Мы привыкли называть подобных людей мошенниками и плутами и думать, что этим все сказано. Конечно, они и мошенники, и плуты, но ничуть не в большей мере, чем, например, крысы или хорьки, которые неустанно прорывают себе путь вперед... и — наверх. Инстинкт самосохранения, древнейший и самый властный, вдохновляет этих джентльменов и руководит их поступками.***

Показан один из способов использования ораторского искусства на политическом поприще.

Мистер Уэйд — великолепный оратор, и к его услугам нередко прибегают, дабы настроить общественное мнение за или против тех или иных законопроектов, подлежащих обсуждению. О такой именно возможности использования его таланта он, со свойственной ему любезной предупредительностью, и напомнил. *О жизнь! О неутомимые деятели на ниве законодательной! О ненасытные человеческие аппетиты и неутолимые желания!*

Пример того как можно грамотно вести откровенное общение в непростой ситуации с человеком, который в силу обстоятельств является противником. И, хотя в данном случае у Каупервуда не получилось достигнуть того, что он хотел, но всё рано результатом стали хорошие отношения. Что само по себе уже является «опционом» для дальнейших совместных начинаний.

На следующее утро губернатор Суонсон снова сидел у себя в кабинете и снова с тоской думал о том, где ему раздобыть сто тысяч долларов, чтобы выплатить проценты по закладным и произвести ремонт дома. Словом, покрыть расходы по этому злополучному зданию, которое никак не оправдывало себя и поглощало все его доходы. Вдруг дверь кабинета распахнулась, и мальчик-рассыльный подал губернатору визитную карточку Фрэнка Алджернона Каупервуда. Губернатору еще никогда не приходилось с ним встречаться. Каупервуд вошел — бодрый, стремительный, энергичный. Губернатор подумал, что этот финансист похож на новый, только что отпечатанный доллар — так он был вылощен, опрятен, свеж.

— Губернатор Суонсон, если не ошибаюсь?

— Да, сэр!

Они посмотрели друг на друга испытующе и настороженно.

— Мое имя Каупервуд. Мне нужно сказать вам несколько слов. Много времени я у вас не отниму. Переливать из пустого в порожнее и заново приводить уже известные вам доводы я не стану. Мне достаточно того, что вы их знаете.

— Да, я имел вчера беседу с судьей Дикеншитсом.

— Вот именно. Теперь, поскольку вам все уже известно, разрешите мне затронуть еще один вопрос. Я знаю, что вы — человек сравнительно небогатый и все ваши средства вложены в этот дом. Я знаю также, что вы дважды пытались сделать заем в размере ста тысяч долларов и получили отказ, так как не могли предоставить никакого обеспечения, кроме этого дома, который уже заложен и перезаложен. ***Вам, я полагаю, известно, что те лица, которые борются против меня, борются и против вас*** (немаловажно было для Каупервуда сказать, что у них обоих есть общие враги. Это сближает позиции)***. С их точки зрения — я негодяй, ибо я эгоист и честолюбец, иначе говоря — черствый материалист. Вы — хотя и не негодяй, но человек опасный, потому что вы идеалист. Подпишете вы этот законопроект или не подпишете, вам все равно не бывать больше губернатором штата Иллинойс, если людям, которые борются также и против меня, удастся, что вполне вероятно, одержать над вами победу.***

Темные глаза губернатора загорелись. Он утвердительно кивнул.

— Господин губернатор, я пришел сюда, чтобы подкупить вас, если это мне удастся. ***Я не разделяю ваших идеалов. Я не верю, что в конечном счете от них может быть какой-нибудь прок. Вероятно, есть еще много такого, во что вы верите, а я нет*** (проявление подкупающей откровенности)***. А жизнь, быть может, и совсем не похожа на то, как вы или я ее понимаем*** *(призыв к объективности и непредвзятости)****. Независимо от этого, вы вызываете во мне гораздо больше симпатии, чем большинство людей*** (честный и достойный комплимент, который сближает людей)***.*** *Я готов одолжить вам сто тысяч долларов, так-как знаю, что вы сейчас в этом нуждаетесь, или двести, триста, четыреста тысяч — сколько потребуется. Вам нет нужды возвращать мне эти деньги, но, если хотите, можете и возвратить. Как вам будет угодно. В портфеле,*

который судья Дикеншитс оставил вчера в вашем сейфе, лежит триста тысяч долларов наличными деньгами. У Дикеншитса не хватило духу сказать вам об этом. Подпишите законопроект и дайте мне возможность одолеть моих врагов, которые мечтают сейчас одолеть меня. В дальнейшем я буду поддерживать вас всеми имеющимися в моем распоряжении средствами — и деньгами и влиянием — в любой политической кампании, в которой вы захотите принять участие, будь то выборы в сенат штата или в американский конгресс.

Глаза Каупервуда смотрели дружески, приветливо, как глаза преданной овчарки. Они светились пониманием, сочувствием, более того — в них было философское осознание недоступного ему душевного мира (Каупервуд постарался включить всё свое обаяние)***!*** *Суонсон встал* (в данном случае, это знак уважения, которое вызвал в нём Каупервуд).

— Вы что же — открыто заявляете, что пришли меня подкупить? Так следует вас понимать? — спросил ***он и уже хотел было по привычке разразиться высокопарной обличительной тирадой, но вдруг почувствовал, что не может, хотя бы на минуту, не встать на точку зрения Каупервуда*** (этого и добивался Каупервуд). *Они шли разными путями, в разных направлениях, но куда приведут их эти пути?*

— Мистер Каупервуд, — продолжал губернатор, и глаза его заискрились, а гримаса, появившаяся на лице, сделала его похожим на выразительные лица Гойи. — ***Я должен был бы негодовать, но не могу. Я понимаю вашу точку зрения.*** *Но, к сожалению, ни вам, ни себе помочь не в состоянии. Мои политические убеждения, мои идеалы вынуждают меня наложить вето на законопроект. Если я пожертвую ими, я должен поставить крест на своей общественной деятельности. Быть может, меня не изберут больше губернатором, но это не так уж важно. Я мог бы, конечно, воспользоваться вашими деньгами, но не сделаю этого. А теперь позвольте пожелать вам всего наилучшего.* (Бывают ситуации, в которых добиться желаемого практически невозможно. И это как раз такая ситуация. Но Каупервуд сделал почти всё возможное для успеха переговоров и сделал это на высоком профессиональном уровне.)

Он не спеша подошел к сейфу, открыл его, вынул портфель и протянул Каупервуду.

— Вам придется взять это с собой, — сказал он.

Они молча посмотрели друг на друга с любопытством, смешанным с сожалением; один — отягощенный денежными, общественными и моральными заботами, другой — исполненный непоколебимой решимости не сдаваться, даже в случае поражения (в любом случае, между ними возникло уважение, а это уже не так мало, с учётом того, что между ними есть много разногласий как общечеловеческого так политичекского свойств).

— Господин губернатор, — сказал в заключение Каупервуд самым любезным, веселым и безмятежным тоном (Каупервуд достойно держит удар от неудачи в переговорах и проявляет при этом великодушие), *— вам еще предстоит увидеть, как другое законодательное собрание и другой губернатор подпишут интересующий меня законопроект. В нынешнюю сессию этого, по-видимому, не произойдет, но рано или поздно так будет. Я не сложу оружия, потому что считаю мое дело правым. Тем не менее, даже наложив вето, можете прийти ко мне, и я одолжу вам сто тысяч долларов, если у вас будет в них нужда.*

Каупервуд ушел. Губернатор наложил вето на законопроект. Достоверно известно, что вслед за этим он занял у Каупервуда сто тысяч долларов, чтобы спасти себя от разорения.

Показано достаточно часто востребованное жизнью умение руководителя эмоционально заряжать своих сотрудников, сторонников и партнёров. Здесь Теодором Драйзером описывается отрицательный, по его мнению, тип обаяния. А если бы еще представить и положительный…!?

Каупервуд теперь уже открыто выступил на арену — наглый, вызывающий, неумолимо ***логичный, с горящим уверенностью взором*** (это точно нелохие качества), *— и,* ***как всегда, сила его личности подчиняла себе людей*** (это свидетельство сильной энергетики). *Он сбросил маску незаинтересованности,*

— если допустить, что когда-либо носил ее, — приехал в Спрингфилд и занял роскошные апартаменты в одной из лучших гостиниц. Подобно генералу перед решительной схваткой, он делал смотр своим войскам. Теплыми июньскими ночами, когда улицы Спрингфилда затихали и бескрайные равнины Иллинойса, раскинувшиеся на сотни миль вокруг, утопали в серебристом сиянии луны, а сельские жители мирно почивали в своих скромных жилищах, Каупервуд часами совещался со своими юристами и с представителями законодательного собрания.

…

Каупервуд надеялся заразить (и правильно делал) *своей наглой самонадеянностью* ***своих приспешников и влить в них отвагу, необходимую для предстоящего испытания, которое обещало быть весьма серьезным.***

Показано как важно учитывать чувства других людей и создавать благожелательный настрой в обществе по отношению к себе. Каупервуд этого не делал и это была одна из главных его ошибок. Он создал себе “боевую” команду сотрудников, создал себе крепкое ядро из партнеров, но недооценил важность отношения к себе делового сообщества, в целом.

В конце концов они решили, что поедет Эддисон. Однако, прибыв в Нью-Йорк, Эддисон, к своему изумлению, обнаружил, что чикагские ненавистники Каупервуда успели каким-то таинственным образом распространить свое вредоносное влияние и на Нью-Йорк.

— Видите ли, в чем дело, дорогой мой, — сказал Эддисону Джозеф Хэкелмайер, глава международного банкирского дома «Хэкелмайер, Готлеб и Кь», маленький, толстенький человечек, похожий на жирного самодовольного кота. — До нас доходят странные слухи относительно мистера Каупервуда. Одни говорят, что он вполне платежеспособен, другие уверяют, что это далеко не так. Ему удалось добиться неплохих концессий, — я знаю, что сеть его городских железных дорог покрывает добрую половину Чикаго, — но ведь эти концессии выданы всего на двадцать лет, и к тысяча девятьсот третьему году срок их истечет. Насколько я понимаю, ***он там всех восстановил против себя, в том числе и лиц весьма влиятельных, так что ему теперь будет очень нелегко продлить свои концессии****. Я, конечно, не живу в Чикаго и не особенно хорошо знаю ваши тамошние дела, но эти сведения получены мною от нашего представителя в Западных штатах.* ***Мистер Каупервуд, по-видимому, очень способный и толковый делец, но если все эти господа так восстановлены против него, они еще доставят ему немало хлопот.*** *Возбудить против него общественное мнение сейчас дело не хитрое.*

— Вы очень несправедливы к этому способному и толковому дельцу, мистер Хэкелмайер, — возразил Эддисон. — Имейте в виду, что ***успеху в делах***

почти всегда сопутствует зависть (это объективный закон жизни и надо уметь минимизировать его отрицательные последствия). *Лица, которых вы изволили упомянуть, хотят распоряжаться в Чикаго, как у себя на плантации. Они, по-видимому, считают этот город своей собственностью. А уж если на то пошло, так не они создали Чикаго, а Чикаго создал их.*

Мистер Хэкелмайер поднял брови. Сложил на округлим, выпиравшем из-под жилета брюшке холеные, пухлые ручки с короткими пальцами.

— Благорасположение общества — немаловажный фактор в такого рода делах,

— со вздохом промолвил он. — ***Как вам известно, богатство человека наполовину заключается в его умении ладить с нужными людьми*** (сказано ясно и ёмко! Мне нечего добавить!). *Очень может быть, что мистер Каупервуд достаточно силен, чтобы преодолеть все эти препятствия. Не знаю, не знаю. Мне с ним встречаться не доводилось. Я говорю только то, что слышал.*

Ещё раз Теодор Драйзер говорит о важности учета вызываемых в людях чувств при построении своей карьеры, и о том, как пренебрежение этим отрицательно сказывается на реализации жизненных целей, в том числе, и у неординарных, успешных людей.

Весьма поучительно наблюдать, как честолюбие может заглушить все остальные движения человеческой души. Каупервуду уже стукнуло пятьдесят семь лет. Он был сказочно богат, имя его приобрело известность не только в Чикаго, но и далеко за его пределами, и все же он не чувствовал себя у цели своих стремлений. Он еще не достиг того могущества, каким обладали некоторые магнаты Восточных штатов или даже пресловутая четверка крупнейших чикагских миллионеров, которые упорно множили свой капитал и получали чудовищные прибыли. Наживать деньги теми способами, какими они это делали, казалось Каупервуду чрезмерно скучным занятием (как бы мимоходом Теодор Драйзер затрагивает тему глубинной мотивации деятельности человека. Оказывается, просто делать деньги не есть то, к чему стремится главный герой. Для него его деятельность по накоплению богатства есть способ заявить о себе миру и доказать себе самому, что «я чего-то стою». Похожая жизненная позиция встречается часто. И понимая, что человек придерживается именно такой жизненной позиции, вы можете достаточно точно прогнозировать его поведение).

Почему, спрашивал он себя, ему вечно приходится наталкиваться на такое бешеное противодействие, почему он уже не раз видел себя на краю гибели? *Не потому ли, что его считают безнравственным? Но ведь и другие не лучше. Большинство людей безнравственны вопреки религиозной догме и дутой морали, навязанной им сверху.* ***Быть может, дело в том, что он не умеет верховодить*** *исподтишка,* ***не подавляя других своей личностью****, и слишком мозолит всем глаза? Порой он думал, что это именно так. Все эти* ***люди****, скованные условностями, отупевшие от тоскливого однообразия своей жизни,* ***не могли простить ему его вызывающего поведения, его беспечного пренебрежения к их законам, его упрямого стремления называть вещи своими именами****.* ***Высокомерная вежливость Каупервуда многих бесила****, многими воспринималась как насмешка.* ***Его холодный цинизм отталкивал от него робких****. Если у Каупервуда не было недостатка в вероломстве, то в умении носить маску и льстить он уступал многим.* ***А главное — он не находил нужным переделывать себя****.* (Причиной, которая мешает нам поступать «правильно», является наш чрезмерный эгоизм.) *Однако он еще не достиг исполнения всех своих*

честолюбивых замыслов, не сделался еще финансовым королем, не мог еще померяться силами с капиталистами Восточных штатов — акулами Уолл-стрит. А пока он не стал с ними в ряд, пока не построил свой дворец, всем на зависть и на диво, пока не создал свою коллекцию, которая прославит его на весь мир, пока у него нет Беренис, нет желанного количества миллионов — как мало он еще достиг в сущности.

Очередной отрывок о качестве Каупервуда, которое явилось причиной его крупной неудачи в Чикаго и,вообще, очень мешало главному герою идти к успеху.

Всё взаимосвязано: общение, связи и достижение своей цели. Самые лучшие деловые связи – это связи основанные на уважении и дружбе. Такие отношения всегда начинаются с симпатии и для того, чтобы такая симпатия возникла, надо учитывать какие чувства ты индуцируешь в других людях. Нельзя сказать, что главный герой не умел, в принципе, налаживать полезные связи. Видно, что он прекрасно умеет общаться, обладает недюжим очарованием, у него есть отличные парнтёры по бизнесу и с ним работают преданные и толковые сотрудники. Но слабым качеством Каупервуда являлось именно то, что он в силу своего эгоизма и психологических комплексов не видел насколько **принципиально важно** для успешной карьеры умение завязывать дружеские отношения с людьми, которые хоть и отличаются от него по социальному статусу и взглядам на жизнь, но все равно могли бы быть ему полезны в реализации его планов. И, именно, по причине чрезмерного эгоизма и психологических комплексов он не смог до определённого момента сделать над собой усилие и развить в себе недостающие ему качества искусства общения, столь необходимые для людей высокого уровня.

Фрэнк Каупервуд во время своей длительной борьбы в Чикаго за возобновление концессий, которая, несмотря на все его усилия, кончилась для него полным крахом, обнаружил на своем пути два трудно преодолимых препятствия.

Первым препятствием был возраст. …

Второе ***препятствие, которое по его трезвому суждению представлялось ему более серьезным, заключалось в том, что он до сего времени не завел никаких более или менее солидных связей****, иными словами не имел никакого престижа в обществе. Разумеется, тут играло роль и то, что он когда-то в молодости сидел в филадельфийской тюрьме, и его собственное непостоянство, и его неудачная женитьба на Эйлин, не сумевшей оказать ему никакой поддержки в обществе, и, наконец, просто его независимый характер, и* ***какой-то чересчур подчеркнутый эгоизм — все это оттолкнуло от него немало полезных людей, которые, пожалуй, могли бы стать его друзьями.***

Ибо Каупервуд был не такой человек, чтобы ***вступать в дружбу с людьми менее сильными****, менее деловыми и изворотливыми, чем он сам. Это* ***казалось ему бессмысленным самоунижением*** (проявление психологического комплекса) *или уж во всяком случае пустой тратой времени. С другой стороны, он по опыту знал, что* ***с людьми сильными, хитрыми и действительно имеющими вес отнюдь не всегда легко завязать дружеские отношения*** (значит надо прилагать усилия и совершенствовать свое мастерство в искусстве общения). *В особенности здесь, в Чикаго, где ему пришлось бороться со многими из них за власть и за положение. Они предпочли объединиться против него не потому, что он держался иных правил либо действовал иными методами, — они и сами были не прочь действовать так же,*

— но скорее потому, что он, чужак, забрался в их огород, в их собственную финансовую область и сумел приобрести значительно большее влияние и капитал, и притом в значительно более короткое время. Мало того, он

совратил жен и дочерей тех самых людей, которые особенно яростно соперничали с ним, и, разумеется, они приложили все старания, чтобы изгнать его из чикагского общества, и действительно преуспели в этом.

И вот, под давлением жизненных обстоятельств Каупервуд решает начать всё с чистого листа и его жена даёт ему откровенный совет и говорит о том, как важно считаться с людьми.

Ну! Чикаго! — пренебрежительно воскликнула Эйлин, сразу готовая встать на защиту Каупервуда. — Стоит на это обращать внимание! Да всякий здравомыслящий человек прекрасно знает, что эти чикагские дельцы сущие шакалы, готовые разорвать кого угодно. По-моему, Лондон — самое подходящее место, если ты действительно думаешь взяться за что-то новое. Только ты непременно должен обо всем договориться заранее, чтобы не было потом таких неожиданностей, как с этой концессией в Чикаго. Мне всегда казалось, Фрэнк, — продолжала Эйлин, решившись высказаться откровенно (не для того, чтобы подольститься к нему, а потому что ее долголетняя жизнь с-ним давала ей на это право), — что ***ты чересчур пренебрегаешь мнением других людей. Кто бы они ни были — неважно, — для тебя они просто не существуют! И вот отсюда-то и возникают все ссоры. И они у тебя всегда будут, если ты не пересилишь себя и не будешь повнимательнее к людям.*** *Конечно, я не знаю, какие у тебя там планы, но* ***я уверена, что если ты сейчас предпримешь какое-то новое дело и будешь хоть немного считаться с людьми, тебе с твоей изобретательностью, твоим уменьем убедить всякого, когда ты захочешь, нечего бояться никаких препятствий, ты можешь горы свернуть, вот что я тебе скажу.***

В книге появляется еще один интересный для нас герой – Толлифер. И интересен он нам именно тем, что он является в определённой степени противоположностью Каупервуду. Теодор Дайзер по ходу повествования исподволь намекает на то, что хорошо, когда масштаб и качества личности Каупервуда соединяются с очарованием Толлифера и с его способностями всем нравится и создавать вокруг себя атмосферу дружелюбия и неконфликтности. И, если бы Каупервуд с самого начала своего жизненного пути сумел бы развить в себе недостающие качества, то его жизнь складывалась бы гораздо успешнее и счастливее. Правда, тогда бы Теодору Драйзеру пришлось бы придумывать главному герою новое имя, чтобы показать нам все теже ошибки, которые мы так часто совершаем на своем жизненном пути)))

А каждый из нас может выбирать быть ему более счастливым и успешным в своей жизни или оказаться прообразом поучительного романа нового гениального писателя. Выбор за нами!

Теодор Драйзер показывает в коротеньком отрывке как через нюансы голоса можно передавать и получать важную информацию.

В голосе Каупервуда, как тотчас же отметил про себя Толлифер, не было того покровительственно-пренебрежительного оттенка, который неизменно проскальзывает у сильных мира сего в их отношениях с низшими (вот уже Каупервуд начинает работать над преодолением мешающего ему качества), *но в нем было что-то необыкновенно внушительное, властное* (это результат отработанного до совершенства Каупервудом навыка, который мы с вами развиваем в актерском упражнении «большой – маленький»).

В этом отрывке показана человеческая игра в статус или, по-другому, в «позиции сверху и снизу». Каупервуд мастерски использует свой навык существования в «позиции сверху», чтобы максимально эффективно и результативно провести встречу с Толлифером. Показаны мастерство общения, умение играть, внимание, харизма и очарование.

В половине одиннадцатого он явился к Каупервуду в контору выбритый, выглаженный, освеженный, словом, такой, каким он уже давно не бывал. Ведь, может статься, это — поворот в жизни! Так по крайней мере он надеялся и именно с таким чувством вошел в кабинет и ***увидел перед собой великого человека****, восседавшего за необъятным письменным столом из палисандрового дерева.* ***И тут Толлифер сразу съежился и почувствовал себя весьма неуверенно, потому что человек, сидевший перед ним, хотя его никак нельзя было упрекнуть в недостатке учтивости и даже некоторой дружелюбной приветливости, был до такой степени недосягаем, что невольно удерживал вас на расстоянии*** (вот еще пример использования актерского упражнения “большой - маленький” в исполнении Каупервуда)**.** *«Да, — подумал Толлифер, — сразу видно,* ***сильный человек; какое красивое властное лицо*** (сильные энергетика и очарование), и эти большие **пронизывающие** (говорящие о развитом качестве внимания) *и в то же время совершенно* ***непроницаемые*** (один из приёмов актёрской техники, часто применяемый в деловой среде. Думаю, вы замечали, что у некоторых людей глаза как-бы ничего не говорят. Чаще всего это результат целенаправленного освоения этими людьми данной техники) *светлые* ***глаза****, и руки какие сильные, красивые, а на правой руке, на мизинце, простое золотое кольцо...»*

Это кольцо много лет назад подарила Каупервуду Эйлин. Он тогда сидел в филадельфийской тюрьме, докатившись до самой последней, самой крайней ступени своего падения (потом он уже снова пошел в гору), и Эйлин подарила ему это кольцо в знак своей неугасимой, неизменной любви. С тех пор Каупервуд никогда его не снимал.

И вот теперь он собирается нанять этого подозрительного молодчика со светскими замашками и поручить ему заботиться о своей жене, развлекать ее, чтобы она не мешала ему, Каупервуду, спокойно наслаждаться обществом другой женщины. Ну как это можно назвать — действительно разложение. Он и сам это понимает — но что ему остается делать? Ведь он идет на это, потому что иначе поступить нельзя, потому что его вынуждает к этому сама жизнь, условия, созданные ею, которые подчиняют себе и его и других людей, и изменить тут ничего нельзя. Слишком поздно. А раз другого выхода нет — нечего церемониться. Надо действовать решительно, беспощадно, так, чтобы никто не смел пикнуть, и тогда все признают твой способ действий как нечто совершенно неизбежное. ***Каупервуд смерил Толлифера спокойным холодным взглядом и, указывая ему на стул*** (реализация Каупервудом в жесте и во взгляде актерской задачи «позиция сверху»)**,** ***сказал****:*

— Садитесь, пожалуйста, мистер Толлифер. Я позвонил вам потому, что хочу поручить вам одно дело, для которого требуется человек с большим тактом и со светскими навыками (Каупервуд грамотно играет: он делает комплимент человеку, который находиться ниже его на социальной лестинице. Это показывает, что началась его осознанная учёба искусству общения). *Подробней я остановлюсь на этом потом. Признаюсь, что прежде чем позвонить вам, я навел о вас кое-какие справки, чтобы познакомиться с вашей биографией и с вашим теперешним положением; я сделал это, разумеется, не с целью*

повредить вам, уверяю вас. Напротив. Я полагаю, что могу быть вам полезен, если вы, со своей стороны, сумеете оказаться полезным мне.

И тут он поглядел на Толлифера с такой располагающей улыбкой, что Толлифер, хоть и несколько неуверенно, тоже улыбнулся в ответ. (Как раз это та улыбка, которая разряжает обстановку и помогает преодолевать барьеры. Помните в первой части книги мы говорили, что одни и те же действия в различных обстоятельствах могут иметь различный эффект? Здесь очаровательная улыбка Каупервуда была как нельзя кстати.)

— Надеюсь, что в этих справках, которые вы навели обо мне, не нашлось ничего столь предосудительного, чтобы вы сочли наш разговор излишним, — робко сказал он. — Я готов признать, что я не всегда вел что называется строго благопристойный образ жизни. Боюсь, что я для этого не создан.

— По-видимому, не созданы, — ***чрезвычайно любезно и сочувственно отозвался Каупервуд*** (Каупервуд налаживает доверительное общение, при котором другой человек может позволить себе быть откровенным). *— Однако, прежде чем судить об этом, мне бы хотелось, чтобы вы совершенно чистосердечно и откровенно рассказали мне все о себе. Дело, которое я имею в виду, требует безусловно, чтобы я знал о вас решительно все.*

И он очень приветливо посмотрел на Толлифера, как бы ободряя его (продолжение того же действия Каупервуда). *Толлифер честно, ничего не прикрашивая, рассказал ему в немногих словах историю своей жизни с самого детства.* ***Каупервуд слушал его с интересом и пришел к заключению, что этот тип, пожалуй, даже несколько лучше, чем можно было предположить, что он вовсе не такой уж расчетливый, а скорее — славный малый, бесшабашная голова, кутила, но отнюдь не хитрый и не своекорыстный человек. Поэтому Каупервуд решил, что может говорить с ним гораздо более откровенно, чем собирался вначале*** (внимание, анализ и корреткировка своих действий)**.**

— Итак, значит, говоря о финансах, вы сейчас очутились на мели?

— Д-да, в этом роде, — криво усмехнувшись, отвечал Толлифер. — Сказать вам по правде, я по-настоящему никогда с этой мели и не съезжал.

— Да, там всегда тесновато, много на ней народу толчется, — философически заметил Каупервуд. — Но скажите мне, а вот последнее время вы действительно пытались выкарабкаться и снова войти в те круги, в которых вы когда-то бывали раньше?

Горькая гримаса, словно тень, промелькнула по лицу Толлифера.

— Да. Пытался, — с усилием выговорил он.

И снова на губах у него появилась та же кривая и немножко саркастическая усмешка.

— Ну и как? Идет дело на лад?

— Д-да, поскольку я сейчас в таком положении, похвастаться, в сущности, нечем. В том кругу, в котором я раньше вращался, надо иметь не такие деньги, как у меня сейчас, а много больше. Я рассчитывал устроиться агентом в какую-нибудь комиссионную контору или маклерскую фирму через кого-нибудь из моих прежних нью-йоркских знакомых. И тогда я бы мог кой-что заработать — заключить какую-нибудь выгодную сделку для фирмы и при этом получить возможность завязать связи с людьми, которые могли бы мне быть полезны.

— Понятно, — сказал Каупервуд. — Но поскольку вы растеряли ваши связи, восстановить все это не так-то просто. А вы думаете, если бы вы пристроились на такое местечко, вы сумели бы занять прежнее положение?

— Как я могу сказать?.. Не знаю. Может быть, и сумел бы.

Легкая нотка сомнения, прозвучавшая в тоне Каупервуда, сильно поколебала уверенность Толлифера (действие интонации голоса)**. *Но он сделал над собой усилие и продолжал*** (осознанное волевое действие Толлифера. Это как раз то, с чего, как вы помните из наших занятий, начинается освоение любых упражнений по актерскому мастерству. И, в целом, умение силой своей воли «заставить» себя сделать какое-то действие – это один из базовых элементов не только искусства общения, но и искусства жизни. Из книги Теодора Драйзера видно, что хотя Толлифер и «опустился» в жизни, но все-таки те крупицы воли, которые у него еще сохранились, помогут ему начать новую жизнь):

— Не старик же я и уж не настолько опустился; мало ли на свете людей, которые попадали в такое положение, а потом как-то выкарабкивались. Вся беда в том, что у меня мало денег. Будь у меня достаточно денег, никогда бы я не сбился с дороги. Всему виной бедность. Это-то меня и погубило. Но во всяком случае я себя не считаю конченным человеком. Нет. Я еще попытаюсь, и я не теряю надежды выбиться — мое время не ушло.

— Мне нравится ваша бодрость (комплимент поддержки), *— сказал Каупервуд. — Надо думать, что она вас вывезет. А устроить вас в маклерскую контору — дело нетрудное.*

Толлифер сразу оживился.

— Хорошо бы, если бы это вышло, — глядя на Каупервуда с надеждой, робко промолвил он. — Для меня это в самом деле было бы толчком к новой жизни.

Каупервуд усмехнулся.

— Ну что ж, — сказал он, — я думаю, что это можно устроить безо всяких хлопот. Но только при одном условии: не впутываться ни в какие истории и не водить компанию с подозрительными личностями. Это очень важно, принимая во внимание характер дела, которое я намерен вам поручить. Дело это отнюдь не налагает на вас никаких обязательств в отношении вашей личной, холостяцкой свободы, но оно все же потребует от вас, чтобы вы в течение некоторого времени оказывали усиленное внимание одной даме, то есть вернулись бы к тому самому занятию, которое, как вы мне только что рассказывали, обеспечивало вам недурной доход. Скажу попросту: возьметесь вы поухаживать за одной очаровательной женщиной, несколько постарше вас?

У Толлифера сразу мелькнула мысль, что это, вероятно, какая-нибудь богатая пожилая дама, знакомая Каупервуда, на которую у него имеются какие-то серьезные финансовые виды. Вот он и думает использовать его, Толлифера, в качестве приманки.

— Конечно, — отвечал он, — если я могу быть вам этим полезен, к вашим услугам, мистер Каупервуд.

Каупервуд, откинувшись на спинку кресла и задумчиво постукивая кончиками пальцев, смотрел на Толлифера холодным, оценивающим взглядом.

— Женщина, о которой я говорю, мистер Толлифер, это моя жена, — коротко, с циничной невозмутимостью сказал он. — Уже много лет мы с миссис Каупервуд находимся... не то, чтобы в дурных отношениях — это не совсем верно, — но в некотором... отдалении друг от друга.

Толлифер сочувственно кивнул, как бы уверяя, что он вполне понимает, но Каупервуд, не обращая на него внимания, продолжал:

— Это отнюдь не значит, что мы избегаем друг друга. Или что мне желательно получить против нее какую-нибудь законную улику. Нет. Она может распоряжаться своей личной жизнью, жить, как ей хочется, — но, конечно, в известных пределах. Ясно, что я не потерпел бы никакого публичного скандала и не позволил бы никому впутать ее в какую-нибудь грязную

историю.

— Я понимаю, — вставил Толлифер, сообразив, что тут надо быть чрезвычайно осторожным и ни в коем случае не переступать границ и что ему, можно сказать, прямо счастье привалило, зубами надо держаться за такое предложенье.

— Полагаю, что не совсем понимаете, — сухо поправил Каупервуд, — но постараюсь объяснить так, чтобы вы поняли. Миссис Каупервуд когда-то была писаной красавицей, одной из самых красивых женщин, которых я видел на своем веку. И сейчас она еще очень хороша собой, хотя уж и не первой молодости. А могла бы быть и еще лучше, если бы так не расстраивалась и не предавалась всяким мрачным мыслям. Причиной этому — наш разрыв, и виноват в этом один я, ее я ни в чем не виню, — надеюсь, вы это хорошо усвоили...

— Да-да, — почтительно отвечал Толлифер, слушавший с напряженным интересом.

— Миссис Каупервуд несколько опустилась, не следит за своей внешностью, нигде не бывает — оправдание этому, может быть, и есть, но оснований для этого, на мой взгляд, решительно никаких нет. Она еще достаточно молода и впереди у нее еще много хорошего, ради чего стоит жить, что бы она там себе ни внушала.

— Мне кажется, я понимаю ее состоянье, — опять перебил Толлифер, словно пытаясь показать, что он не согласен с Каупервудом. И Каупервуду это даже понравилось — как-никак, это свидетельствовало о некоторой отзывчивости. Толлифер, по-видимому, сочувствовал Эйлин.

— Возможно! — отрезал Каупервуд и внушительно продолжал (Каупервуд постоянно обозначает свою позицию сверху)*: — Дело, которое я намерен вам поручить, обеспечив вас, разумеется, для этого нужными средствами, будет заключаться в следующем: вы должны постараться сделать ее жизнь более интересной и яркой, — я при этом, разумеется, остаюсь в тени; жена моя ни в коем случае не должна ничего знать о нашем с вами разговоре. На нее плохо действует одиночество. Знакомых у нее мало, да и к тому же это люди мало подходящие для нее. Так вот я вас спрашиваю: если я предоставлю вам нужные средства, можете ли вы, не выходя из рамок житейских условностей и светских приличий, расширить как-то круг ее интересов, познакомить ее с людьми, которые подходили бы ей и по положению и по складу характера? Я отнюдь не имею в виду высшие круги общества, — ни ей, ни мне это не нужно. Но есть разные промежуточные слои, где можно завязать интересные знакомства, приятные для нее, да и для меня. Так вот, если вы меня поняли, может быть вы подумаете и скажете, что, собственно, вы могли бы в этом смысле сделать.*

И ***Толлифер очень живо показал Каупервуду*** (то есть Толлифер прекрасно выполнил задачу эмоционально увлечь партнера), *какое приятное разнообразие можно внести в жизнь Эйлин и какими он для этого располагает возможностями.* ***Каупервуд слушал его внимательно и убеждался, что Толлифер в самом деле хорошо понял, что именно от него требуется.***

— Отлично, мистер Толлифер, — сказал он. — Так вот, ставлю вас в известность, что вашей работой в маклерской фирме, в которую я вас устрою, руководить буду я сам. Надеюсь, мы понимаем друг друга?

И с этими словами он приподнялся в кресле, давая понять, что аудиенция окончена.

— Да, мистер Каупервуд! — поспешно вставая, с улыбкой отвечал Толлифер.

— Отлично. Возможно, мы теперь с вами не так скоро увидимся. Но вы получите от меня указания. И я позабочусь о том, чтобы на ваше имя был открыт счет. Итак, полагаю, все. До свиданья.

Учтивый кивок и спокойный непроницаемый взгляд, которым Каупервуд проводил его до двери, заставили Толлифера еще раз остро почувствовать, какая глубокая пропасть отделяет его от этого человека (ещё раз уместное и действенное применение «позиции сверху», которое ставит точку в данном разговоре и будет являться тем «послесловием», которое исподволь будет влиять на дальнейшие действия Толлифера)**.**

Вот мы с вами добрались до тех примеров, где Каупервуд проявляет свой самый высокий уровень искусства общения в ситуациях, связанных с его бизнесом. В следующем отрывке описана искусная актерская игра по заранее продуманному главным героем сценарию. Назовём её “деловой театр”! Каупервуд искусно, с использованием различных приёмов, создаёт на переговорах себе позицию сверху и, исходя из неё, успешно добивается желаемых условий.

Я буду все меньше и меньше комментировать выделенные части текста, так как вам и так уже понятнен их “подстрочный смысл”.

В то же время он ждал, чем кончатся переговоры Коула с представителями линии Чэринг-Кросс. ***Каупервуд считал, что ему незачем торопиться с этими лондонскими подрядчиками. Чем больше он с ними будет тянуть и водить их за нос, тем скорее он может рассчитывать на выгодные для себя условия.***

Поэтому*, когда к нему явился Джеркинс и сообщил, что Гривс и Хэншоу очень хотели бы еще раз повидаться с ним,* ***Каупервуд сделал вид, что это его мало интересует.*** *Если бы это действительно было дельное предложение, а не просто болтовня, как в тот раз, тогда еще можно было бы подумать... Но если уж они так добиваются, пусть приезжают недельки через полторы, он будет посвободней...*

Джеркинс (не подозревает, что его действия просчитаны и инициированы Каупервудом в соответствии с задуманным им сценарием) *после этого разговора тут же телеграфировал своему лондонскому партнеру Клурфейну, что действовать надо немедленно. Через двадцать четыре часа мистер Гривс и мистер Хэншоу уже сидели в каюте на океанском пароходе, направлявшемся в Нью-Йорк. После своего приезда они провели несколько дней, запершись в кабинете с Джеркинсом и Рэндолфом, обсуждая условия предложения, с которым они могут явиться к Каупервуду.* ***Договорившись о дне приема и нимало не подозревая, что все это подстроено самим Каупервудом, они предстали перед ним в сопровождении Джеркинса и Рэндолфа, которые, конечно, тоже не могли предположить, что Каупервуд заранее распределил все роли.***

Каупервуд был осведомлен (заранее подготовился к переговорам собрав информацию), *что Гривс и Хэншоу — крупные подрядчики по строительному делу, пользуются солидной репутацией у себя на родине. Это были довольно состоятельные люди, как сообщил ему Сиппенс. Сверх того контракта, который был заключен у них с Электротранспортной компанией на прокладку туннелей и постройку станций новой подземки, они недавно откупили у нее за тридцать тысяч фунтов стерлингов право на приобретение парламентской лицензии на все предприятие.*

По всей видимости, Электро-транспортная компания находилась сейчас в

весьма затруднительном положении. В число ее акционеров входили Райдер, лорд Стэйн, Джонсон и еще кое-кто из их друзей. Все это были люди весьма солидные, сведущие во всяких юридических и финансовых тонкостях, однако никто из них не имел ни малейшего представления о том, как финансировать и каким образом поставить на ноги подобное предприятие; а своих средств для финансирования этого дела у них не было. Лорд Стэйн в свое время вложил крупные деньги в две центральные линии — Районную и Метрополитен, но они не приносили ему никаких доходов. Поэтому он и постарался отделаться от линии Чэринг-Кросс и уговорил компанию переуступить право собственности на нее Гривсу и Хэншоу за тридцать тысяч фунтов стерлингов сверх тех десяти тысяч, которые они внесли ранее за подряд на прокладку и оборудование туннелей. Естественно, что Каупервуд, имея в виду проект новой кольцевой линии, был совсем не прочь прибрать к рукам линию Чэринг-Кросс, которую можно было бы эксплуатировать самостоятельно, а в случае, если бы ему удалось захватить контроль над старыми линиями, — создать единую сеть, присоединив новую линию к старым. Словом, то была для него отличная зацепка.

Но когда Гривс и Хэншоу, в сопровождении Джеркинса и Рэндолфа, которые положили немало труда, чтобы устроить это дело, явились к Каупервуду, в его контору, он встретил их довольно прохладно. *Гривс, видный мужчина, рослый, цветущий, представлял собой типичный образец самоуверенного, самодовольного обывателя. Хэншоу — тоже высокий, но бледный, худой, производил впечатление человека более светского.* ***Просмотрев планы и документы, которые они разложили перед ним на столе, и еще раз внимательно выслушав всю историю, как если бы он слышал ее впервые, Каупервуд задал им всего лишь несколько вопросов.***

— Допустим, джентльмены, я заинтересуюсь этим делом настолько, что мне желательно будет познакомиться с ним вплотную, — сказал он, — какой срок могли бы вы предоставить мне на ознакомление с ним? Ибо, ***если я вас правильно понял, вы предлагаете мне ваш контрольный пакет акций вместе с контрактом на постройку дороги, так или нет*** (проверка провокацией, то есть прощупывание позиции партнёров таким образом)***?***

Услышав это, Гривс и Хэншоу явно оторопели — ибо ничего подобного они и не думали предлагать. *Они поспешили объяснить, что они предлагают ему купить за тридцать тысяч фунтов стерлингов половину акций. Остальные пятьдесят процентов и контракт на постройку они хотят удержать за собой. Но зато — как они наивно разъяснили ему — они готовы использовать свое влияние для сбыта акций достоинством по сто долларов, на общую сумму в восемь миллионов; акции эти были выпущены Электро-транспортной компанией, но она не имела возможности их распродать и уступила свою половину им. Они тут же добавили, что такой человек, как Каупервуд, несомненно сумеет поставить дело финансирования и эксплуатации дороги так, что она будет давать доход, на что* ***Каупервуд только усмехнулся: его интересовала не постройка или эксплуатация новой линии, а контроль над всей сетью подземных железных дорог****.*

— Насколько я понял из нашей беседы, вы должны получить изрядный доход от постройки дороги для вашей компании, не менее десяти процентов? — спросил Каупервуд. — Так или нет?

— Мы рассчитываем на обычную при строительных подрядах прибыль, не более того, — ответил Гривс.

— Допустим, — любезно заметил Каупервуд. — Но если я вас понял правильно, вы, джентльмены, рассчитываете выручить по меньшей мере пятьсот тысяч долларов на постройке дороги, не считая доходов, которые вы получите как пайщики той самой компании, для которой вы строите?

— Но ведь за наши пятьдесят процентов мы обязуемся привлечь к делу кой-какие английские капиталы, — пояснил Хэншоу.

— А сколько же именно? — осторожно спросил Каупервуд, ***тут же прикидывая мысленно****, что если бы ему удалось заполучить пятьдесят один процент акций Чэринг-Кросс, так оно, пожалуй, стоило бы и подумать.* ***Но, как он сейчас же выяснил из их ответа, они и сами еще не знали, какую сумму составит этот капитал.*** *Если Каупервуд войдет в дело, возьмет на себя обязательство внести требуемый залог в государственных ценных бумагах и придать всему предприятию, так сказать, характер реальности, возможно, что двадцать пять процентов всех расходов покроется от продажи акций — публика будет покупать.*

— А можете вы гарантировать это? (Начало атаки на позиции партнёров по переговорам).*— поинтересовался Каупервуд. — Иначе говоря, согласны вы обусловить ваше участие в деле обязательством мобилизовать этот капитал, прежде чем получите акции?*

Нет, на это они не могут рискнуть... Но если окажется, что они не соберут требуемую сумму, тогда, может быть, им придется уступить, и они оставят за собой меньше пятидесяти процентов акций, ну, скажем, тридцать или тридцать пять процентов, но при условии, что подряд на постройку останется за ними.

Каупервуд снова усмехнулся.

— Меня вот что удивляет, джентльмены (решающая атака, в которой конечно же используется арсенал доказательной логики)***, — сказал он, — вы так хорошо осведомлены во всем, что касается инженерной, технической стороны дела, а финансовую сторону вы почему-то считаете пустяками. А на самом деле это совсем не так. Как вам пришлось много лет учиться, а потом долго работать, прежде чем вы достигли того положения и той репутации, которые дают вам возможность получать такие подряды, какие вы получаете теперь, — точно так же и мне, финансисту, пришлось проделать тот же путь. И напрасно вы думаете, что какой-либо предприниматель, каким бы капиталом он ни располагал, согласится выложить из своего кармана деньги на постройку и эксплуатацию такой крупной дороги. Нет такого человека, который пошел бы на это. Слишком велик риск. Любой финансист вынужден будет действовать совершенно так же, как собираетесь действовать вы: заставит других людей вложить свои капиталы. И ни один финансист не станет вам доставать денег ни на какое предприятие, прежде чем он не обеспечит в первую очередь прибыли для себя, а во вторую уже — для тех, чьи капиталы он вложит в это дело. А для того чтобы иметь такую возможность, он должен обеспечить себе значительно больше, чем пятьдесят процентов акций.***

Гривс и Хэншоу не нашлись, что ответить, и он продолжал:

— А вы хотите не только, чтобы я вложил капитал, или во всяком случае большую часть требуемой суммы, что даст вам возможность собрать остальное,

— вы хотите, чтобы я заплатил вам еще за постройку, а после

всего этого эксплуатировал выстроенную на мои деньги дорогу совместно с вами. Если вы на это всерьез рассчитываете, разумеется, нам больше говорить не о чем, меня это не может заинтересовать. Я мог бы купить у вас ваш опцион, за который вы заплатили тридцать тысяч фунтов стерлингов, если это передаст в мои руки контрольный пакет акций, и тогда, пожалуй, можно было бы оставить за вами ваш пай в десять тысяч фунтов стерлингов и контракт на постройку, — но никак не более. Ведь помимо всего этого, насколько я знаю, там еще гарантийных бумаг на шестьдесят тысяч фунтов, по ним тоже надо выплачивать четыре процента.

Джеркинс и Рэндолф уныло молчали, чувствуя, что они чего-то не додумали в этом деле. А Гривс и Хэншоу растерянно смотрели друг на друга. Надо же было так промахнуться! Теперь они ничего не выгадали, только испортили все. (Атака Каупервуда прошла успешно: точка зрения партнеров по переговорам сильно пошатнулась).

— Хорошо, — вымолвил, наконец, Гривс, — вам, конечно, самому видней, как вам лучше поступить, мистер Каупервуд. Но нам желательно, чтобы вы знали, что более разумного предложения, чем наше, и представить себе нельзя. Для строительства подземной железной дороги лучше Лондона места не придумаешь. У нас нет единой подземной сети, и такие линии, как эта, безусловно, необходимы; их так или иначе будут строить, и деньги на это найдутся (неуклюжая попытка отыграть позиции).

— Возможно, — ответил Каупервуд, — но что касается меня, я предпочитаю подождать; если вы через некоторое время, взвесив и обсудив ваши возможности, убедитесь, что вам с этим делом не справиться, и пожелаете прибегнуть к моей поддержке, вы можете сообщить мне об этом письменно — и тогда посмотрим. Но я должен заранее сказать: вы можете рассчитывать на мое участие в этом деле только в том случае, если условия буду диктовать я. (Подтверждение своей сильной позиции на переговорах. Это похоже на то, как после захвата территории противника вы водружаете на ней свой флаг.) *Разумеется, это не значит, что я собираюсь вмешиваться в ваши строительные работы или переписывать ваш контракт. Это, я думаю, может остаться так, как оно есть, при условии, конечно, что ваши сметы на оборудование окажутся удовлетворительными* (и при этом показывает свою готовность к взаимовыгодному сотрудничеству. Немного «пряников» после «кнута»).

Он замолчал и забарабанил пальцами по столу, словно желая показать, что разговор кончен; но когда англичане поднялись и стали прощаться, он прибавил:

— Поскольку мы здесь ни до чего серьезного не договорились, я был бы вам весьма признателен, джентльмены, если бы этот наш сегодняшний разговор остался между нами.

Затем он сделал знак Джеркинсу подождать и, когда все вышли, обратился к нему, резко повысив голос (сразу пошёл следующий акт реализации задуманного Каупервудом сценария)**:**

— Вечная с вами история, Джеркинс, никогда вы не можете толком взяться за дело, которое само идет вам в руки. Ну вы только подумайте, что у нас здесь сегодня вышло! (Отчитывает своего сотрудника, чтобы возбудить в нём стремление выполнить задачу так, как задумано Каупервудом. Помните упражнение на выполнение различных действенных задач с одним и тем же декларируемым текстом? Оно как раз создано для максимально эффективного достижения таких целей.) *Вы приводите ко мне этих людей, которые, по вашим*

словам, и, как они сами говорят, имеют на руках такой крупный подряд на постройку метрополитена в Лондоне. Ведь если за это взяться с умом, то для каждого из нас такое предприятие могло бы принести неисчислимые выгоды. ***А эти люди являются ко мне, не имея ни малейшего представления о том, как я веду дела. Но ведь вы-то это прекрасно знаете: контроль, полный контроль должен быть безусловно в моих руках. Я не уверен, что они даже и сейчас поняли, какой у меня в этом смысле огромный опыт и как бы я мог развернуться, заполучив такой великолепный подряд*** (исподволь даёт Джеркинсу аргуметацию для его дальнейших переговоров с англичанами)***. А они воображают, что я могу польститься на половину прибыли, а контролировать дело будут они со своими друзьями. Предупреждаю вас, Джеркинс, — тут Каупервуд метнул на него такой грозный взгляд, что у Джеркинса мороз пошел по коже*** (эмоциональный актёрский посыл «пугаю» для того, чтобы повысить уровень мотивации Джеркинса в выполнении задания Каупервуда)***, — если вы хотите быть мне полезным, бросьте канителиться без толку с этим дурацким предложением и потрудитесь представить мне подробные и исчерпывающие сведения о лондонской подземной сети и о том, какие там имеются возможности.*** (Ещё раз надо сказать, что Каупервуд в целях интересов дела не раскрывает карты сотруднику. Он показывает ему, что он не сильно заинтересован в сделке с Гривсом и Хэншоу, и тем самым исподволь побуждает его утроить свои усилия к тому, чтобы добиться от них выгодных условий). *А всякие ваши личные соображения по поводу меня и моих дел можете держать при себе. Если бы вы, прежде чем приводить этих людей ко мне, потрудились прокатиться в Лондон и выяснили на месте все, что о них требуется знать, вы бы не заставили ни меня, ни их терять даром время.*

— Да, сэр! — пробормотал ***Джеркинс****. Это был толстенький рыхлый человечек лет сорока, одетый с щеголеватой изысканностью, словно модель с витрины, но сейчас от сильного волнения он весь обливался потом. У него были черные бегающие глазки, маленький острый носик и мягкие пухлые губы. Он* ***вечно мечтал о какой-нибудь крупной и удачной афере, которая сразу сделает его архимиллионером и выдвинет в ряды знаменитостей, привлекающих взоры избранных посетителей премьер, спортивных матчей, собачьих выставок и прочих великосветских зрелищ. В Нью-Йорке и в Лондоне у него были весьма обширные знакомства.***

Каупервуд знал это и понимал, что Джеркинс ему еще может пригодиться; однако сейчас он не находил нужным раскрывать перед ним карты и ограничивался только намеками, полагая, что этого вполне достаточно, чтобы побудить Джеркинса броситься вдогонку за Гривсом и Хэншоу и постараться прийти с ними к соглашению. Пожалуй, он даже способен отправиться в Лондон, а если так… то в смысле рекламы лучшего агента и желать нечего.

Продолжение «делового театра». Успешная реализация плана Каупервуда. Перевод отношений между сторонами сделки в партнерские. Читайте и наслаждайтесь игрой главного героя!

После поездки с Сиппенсом и тщательного осмотра всех участков вновь проектируемых подземных линий Каупервуд окончательно убедился в необходимости заполучить концессию на Чэринг-Кросс — это безусловно даст ему в руки весьма важное преимущество. Он с нетерпением ожидал у себя в

конторе Гривса и Хэншоу. Начало разговору положил Гривс:

— Мы желали бы знать, мистер Каупервуд, согласитесь ли вы взять пятьдесят один процент акций линии Чэринг-Кросс, при условии, что мы внесем соответственный нашей доле капитал для постройки линии.

— Соответственный? — переспросил Каупервуд. — Это зависит от того, что вы подразумеваете под этим. Если постройка обойдется в миллион фунтов стерлингов, можете ли вы гарантировать, что вы внесете примерно четыреста пятьдесят тысяч?

— Ну, конечно, не из нашего собственного кармана, — несколько нерешительно отвечал Гривс. — Но у нас найдутся люди, которые войдут с нами в пай и предоставят капитал.

— Насколько мне помнится, у вас не было таких людей, когда мы с вами виделись в Нью-Йорке, — сказал Каупервуд. — Поэтому я считаю, что тридцать тысяч фунтов стерлингов за пятьдесят один процент акций компании, которая не имеет на руках ничего, кроме концессии и долгов, — это предельная сумма, которую я могу предложить; Как я за это время выяснил, у вас здесь чересчур много всяких компаний с одними только правами и без шиллинга за душой. Если бы вы дали мне определенную гарантию внести четыреста пятьдесят тысяч, иначе говоря, примерно сорок девять процентов стоимости всей постройки, я бы, пожалуй, еще подумал о вашем предложении. Но поскольку вы просто хотите, чтобы я взял пятьдесят один процент, положившись на то, что вы потом соберете недостающий капитал и довнесете ваши сорок девять процентов, это меня отнюдь не устраивает. Ведь вы, в сущности, ничего не можете мне предложить, кроме ваших прав. А при таком положении вещей речь может идти только о передаче полного контроля. Потому что только контрольный пакет акций и даст мне возможность достать тот громадный капитал, который требуется на это дело. И вы, джентльмены, разумеется, должны понимать это лучше кого-либо другого. Поэтому, если вы еще не решили, подходят ли вам мои условия — тридцать тысяч фунтов за ваш опцион с сохранением за вами контракта на постройку дороги, а это мое последнее слово, — я полагаю, что нам с вами больше незачем продолжать разговор.

И он, достав из кармана часы, взглянул на циферблат, — ***этот красноречивый жест ясно дал понять Гривсу и Хэншоу, что если они сейчас же не дадут ему окончательного ответа, им придется уйти ни с чем*** (использование жеста-приема в актерской игре. Надо сказать, что в актерской технике достаточно большое место занимает искусство использования жестов для эмоционального побуждения партнера. На сцене основным партнером является зрительный зал, а в обыденной жизни – партнеры по общению). *Они переглянулись, и после некоторой паузы Хэншоу сказал:*

— Допустим, что мы согласимся уступить вам контроль, мистер Каупервуд,

— но какая у нас будет гарантия, что вы немедленно приступите к постройке линии? Ведь если нам не будет предоставлена возможность развернуть строительные работы в пределах срока, указанного в контракте, я, признаться, не вижу, какая нам может быть от этого выгода?

— Я совершенно согласен с моим компаньоном, — вставил Гривс.

— На этот счет вы можете быть совершенно спокойны, джентльмены, — сказал Каупервуд. — Я готов дать вам письменное обязательство или подписать любой выработанный сообща договор, что если в течение шести месяцев со дня его подписания вам не будут предоставлены средства на постройку первого участка линии, наше соглашение с вами надлежит считать недействительным, и я сверх того обязуюсь уплатить вам десять тысяч

фунтов неустойки. Вас это удовлетворяет?

Подрядчики, явно оживившись, снова многозначительно переглянулись. ***Они слышали, что Каупервуд в денежных делах*** *хитер и прижимист, но что он в то же время* ***аккуратно выполняет свои письменные обязательства****.*

— Тогда все в порядке! На такие условия можно согласиться, — сказал Гривс. — Ну, а как относительно дальнейшей работы на других участках? (Гривс сделал частую ошибку неопытных бизнесменов: показал, что у него нет выдержки и умения держать паузу, которые бывают столь необходимы в делах. Вам приходит на ум крылатое словосочетание – «мхатовская пауза»?)

Каупервуд захохотал (он сразу это прочитал и решил использовать момент для того, чтобы «пустить пыль в глаза» и довести свою позицию сверху до неоспоримых высот, которые позволят ему легче и выгоднее вести дела с этими партнёрами).

— Вы плохо меня знаете, джентльмены. У меня в руках находятся две трети всего городского транспорта Чикаго. За двадцать лет я построил в этом городе тридцать пять миль наземных дорог, сорок шесть миль трамвайных путей и провел, кроме того, семьдесят пять миль загородных трамвайных линий, приносящих сейчас немалый доход. Я, так сказать, являюсь основным владельцем и хозяином этих предприятий. И ни один из моих пайщиков до сих пор не потерял на этом ни одного цента. Акции этих предприятий дают и сейчас свыше шести процентов прибыли. И если я расстаюсь с ними — не без выгоды для себя, — так это не потому, что предприятия эти недостаточно доходны, а исключительно из-за конкуренции и политических нападок, которыми меня донимали. Так вот, учтите, что ваша лондонская подземка интересует меня отнюдь не с денежной стороны. Вы сами затеяли это, не забывайте, что вы пришли ко мне, а не я к вам. Но не в этом дело. Я не имею привычки хвастаться и не собираюсь хвастаться. Что касается других участков — сроки и сумму издержек мы оговорим в контракте, но только вы, разумеется, по собственному опыту знаете, что тут надо будет учесть всякие непредвиденные задержки и случайности, которые неизбежно возникают в такого рода делах. Главное же, я полагаю, это то, что я готов заплатить вам сейчас наличными за ваш опцион и взять на себя все обязательства, вытекающие из контракта.

— Что вы скажете? — спросил Гривс, обращаясь к Хэншоу. — Я со своей стороны считаю, что мы сможем поладить с мистером Каупервудом не хуже чем с кем-нибудь другим.

— Отлично, — сказал Хэншоу. — Я готов.

— А как вы предполагаете оформить передачу мне вашего опциона? — осведомился Каупервуд. — Насколько я понимаю, вы должны сначала оформить ваши права на него в Электро-транспортной компании, прежде чем получить полномочия передать его мне.

— Совершенно верно, — ответил Хэншоу, мысленно прикидывая, как им в этом случае лучше поступить. Если они сначала будут оформлять дела с Электро-транспортной компанией, а потом с Каупервудом, это значит, что им придется не только выложить сейчас же наличными тридцать тысяч в уплату компании за опцион, но и раздобыть сверх того хотя бы на короткое время еще шестьдесят тысяч, чтобы осуществить передачу внесенного компанией гарантийного залога в государственных ценных бумагах.

А так как достать наличными такую громадную сумму — девяносто тысяч — дело нелегкое, Хэншоу решил, что куда проще было бы пойти к Джонсону и в правление Электро-транспортной компании и рассказать им все начистоту. Джонсон может созвать директоров, пригласить Каупервуда и его с Гривсом и

оформить передачу прав за денежки Каупервуда. Эта идея показалась ему как нельзя более заманчивой.

— Я полагаю, что для обеих сторон всего целесообразнее было бы оформить передачу из рук в руки за один раз, — сказал он и тут же объяснил Каупервуду, каким образом это можно сделать, умолчав, разумеется, почему ему кажется это удобным. ***Но Каупервуд отлично понял и то, о чем Хэншоу предпочел умолчать.***

— Хорошо, — сказал он, — если вы беретесь уладить это с вашими директорами, я не возражаю. Все это займет буквально несколько минут. Вы передаете мне ваш опцион и ценные бумаги государственного банка на шестьдесят тысяч или соответствующую расписку на эти бумаги, и я тут же передаю вам чеки на тридцать и на шестьдесят тысяч. А сейчас, я думаю, нам остается только набросать текст временного соглашения и вы подпишете его.

И он тут же позвонил секретарю и продиктовал основные пункты («ковать железо пока горячо», закрепляя свой успех)**.**

— Итак, джентльмены, — сказал Каупервуд, когда все они подписали документ, — я бы хотел, чтобы мы с вами теперь чувствовали себя не как продавцы и покупатели, но как союзники, взявшиеся сообща делать весьма важное дело, которое всем нам принесет хорошие плоды. Я даю вам слово отплатить за ваше ревностное сотрудничество не менее ревностным сотрудничеством со своей стороны. — И он крепко пожал руки обоим. (Грамотный и дальновидный перевод личных отношений из формата продавец-покупатель в формат партнерства!)

— Быстро мы с вами это провернули! — сказал Гривс (расслабился после эмоционального напряжения от неясности результата переговоров).

Каупервуд улыбнулся (почувствовав это состояние у партнера).

— Надо полагать, это вот и называется у вас в Америке «ускоренный темп»? — прибавил Хэншоу.

— Просто трезвый подход к делу со стороны всех участвующих, — сказал Каупервуд. — Если это по-американски — хорошо, если по-английски — тоже хорошо. По не забудьте, что в данном случае это достигнуто при участии одного американца и двух англичан (сказано дипломатично и уважительно, что ранее не было присуще Кауперуду).

Как только они ушли, Каупервуд послал за Сиппенсом.

— Уж не знаю, де Сото, поверите ли вы мне, — сказал он вошедшему Сиппенсу. — Я только что купил эту самую вашу Чэринг-Кросс.

— Купили! — воскликнул Сиппенс. — Вот это здорово!

Он уже видел себя главным управляющим и организатором этой линии.

А Каупервуд в это время как раз думал, можно ли поручить такое дело Сиппенсу. Разве что на первое время, сдвинуть все это с места, а потом — вряд ли. Сиппенс такой непримиримый, заядлый американец, он, пожалуй, будет раздражать англичан, не сумеет ладить с воротилами лондонского финансового мира.

— Вот взгляните-ка, — сказал Каупервуд, протягивая ему лист бумаги, — предварительное, но тем не менее обязательное для обеих сторон соглашение Каупервуда с Гривсом и Хэншоу.

Сиппенс выбрал из пододвинутого ему Каупервудом ящика длинную в золотой обертке сигару и начал читать.

— Здорово! — воскликнул он, вынимая сигару изо рта и держа ее в вытянутой руке. — Ну и шум поднимется, когда об этом прочтут в Чикаго, в Нью-Йорке,

да и здесь тоже! Да, черт возьми! Это прогремит на весь мир, стоит вам только сообщить в здешнюю прессу!

— Вот об этом-то я и хотел поговорить с вами, де Сото. Такая сенсация здесь, да еще сразу после моего приезда... Не знаю, какое это произведет впечатление... Боюсь, как бы это не отразилось... да нет, не у нас в Америке, — пусть они там себе удивляются и негодуют, — а вот на ценах здешних концессий... Они могут подскочить, и, по всей вероятности, так оно и будет, едва только это просочится в печать. — Он задумался. — В особенности, когда они прочтут, какая сумма будет выложена на стол сразу за одну эту крошечную линию. Подумайте, сто тысяч фунтов... И мне ведь и в самом деле придется тут же приступить к постройке или потерять на этом около семидесяти тысяч.

— Верно, патрон, — поддакнул Сиппенс.

— И сказать по правде, до чего все это бессмысленно, — задумчиво продолжал Каупервуд. — Лет нам с вами уже не мало, и вот мы зачем-то ввязываемся в эту новую авантюру, которая — удастся она или нет — ничего, в сущности, для нас с вами особенно интересного не представляет. Мы же не собираемся оставаться здесь навеки, де Сото, и ведь ни вы, ни я не нуждаемся в деньгах. (Философский взгляд на себя и на ситуацию как бы со стороны. Это позволяет более трезво оценить ситуацию и свои намерения.)

— Но вы же хотите построить дорогу, патрон?

— Да, я знаю, — сказал Каупервуд, — ну а что, собственно, нам это даст? Что человеку надо: поесть, выпить, развлечься, кто как умеет, вот, в сущности, и все. Я просто удивляюсь, с чего мы вдруг так взбудоражились. А вам это не кажется удивительным?

— Ну, что вы, патрон! Как я могу за вас говорить? Вы большой человек, и все, что вы делаете или не делаете, имеет значение. Ну а я — ***я смотрю на это как на своего рода игру, в которой я тоже участвую. Конечно, когда-то все это казалось мне гораздо более значительным, чем теперь. Может быть, так оно и было, потому что, если бы я не работал, не пробивался, жизнь прошла бы мимо меня; я не сделал бы многого того, что мне удалось сделать. И вот в этом-то, по-моему, вся суть: все время что-нибудь да делать. Жизнь — это игра, и хотим мы этого или нет, а приходится в ней участвовать.***

— Так, так, — сказал Каупервуд, — ну, скоро вам придется напрячь все силы для этой игры, если мы возьмемся выстроить линию в срок. (Такие моменты душевной откровенности сближают людей. И такое сближение полезно: для взаимопонимания между людьми работающими в одной команде, для настройки их на одну волну, для создания между ними атмосферы доверия и преданности, и, соответственно, для эффективности их дальнейшей деятельности. Хотя по книге, в этот момент Каупервуд, скорее всего, не думал об этом и не использовал этот момент осознанно.)

И он дружески похлопал по спине своего маленького неутомимого помощника (поддержка человека из твоей команды через тактильный контакт в соответствующей форме)**.**

Продолжение “делового театра”, в котором Каупервуд проявляет свои обаяние и харизму, демонстрирует прекрасный образец режиссирования процесса встречи и подписания документов. И опять же, что самое главное, вербует себе новых партнеров из

нужных ему людей, которые вследствие анлиийского менталитета не были склонны к открытому и доверительному общению, изначально.

В половине двенадцатого, в день заседания, Каупервуд сидел у себя в конторе, рассеянно слушая Сиппенса, который, расхаживая взад и вперед, излагал ему свои соображения. Каупервуд был как-то необыкновенно задумчив. Не поступил ли он несколько опрометчиво? Ведь это — чужая страна, и он не имеет ни малейшего представления о здешних порядках, обычаях. Разумеется, если он приобретет опцион, из этого еще не следует, что он потом не сможет сбыть его с рук, — но, с другой стороны, как ни верти, во всей этой истории есть что-то поистине неотвратимое. Потому что если теперь, после того как он заполучил этот опцион, он сам выпустит его из рук, это будет иметь такой вид, будто он, Каупервуд, попробовал взяться за дело, на которое у него не хватает ни мужества, ни средств.

Тут в кабинет вошли Джеркинс с Клурфейном. На лицах их было написано сознание важности порученной им роли — ***ведь сам Каупервуд обещал вознаградить их за проявленное ими необыкновенное рвение*** (насколько велико уважение и доверие служащих к Каупервуду. А основаны они на его делах и масштабе его личности). *Следом за ними появился секретарь Сиппенса мистер Дентон и агент Сиппенса — мистер Остэд. Затем явился мистер Китередж, преемник Сиппенса по управлению чикагскими пригородными дорогами Каупервуда, приехавший в Лондон, чтобы обсудить с патроном кое-какие чикагские дела. Последним пришел Оливер Бристол, молодой, но весьма пронырливый и дошлый юрисконсульт Каупервуда, командированный в Англию, дабы ознакомиться на месте с замысловатой системой ведения финансовых дел в Англии. Сегодня он впервые должен был выступить в роли юриста и законоведа.* ***Каупервуд умышленно окружил себя на этот раз столь многочисленной свитой не только для того, чтобы иметь достаточное количество свидетелей при оформлении сделки, но и для того, чтобы создать возможно более торжественную обстановку и произвести впечатление на англичан*** (театральная постановка)**.**

Наконец ровно в двенадцать в дверях появились мистер Гривс и мистер Хэншоу в сопровождении группы полномочных представителей Электро-транспортной компании — Джонсона, Райдера, Келторпа и Делафилда. Мистер Келторп был не кто иной, как председатель компании, мистер Райдер — вице-председатель, мистер Джонсон — юрисконсульт. ***Когда они вошли в кабинет и очутились лицом к лицу с знаменитым миллионером, окруженным своими приближенными и поверенными, это внушительное зрелище явно возымело свое действие*** (все идет по сценарию)**.**

Каупервуд поднялся им навстречу и очень тепло и дружески поздоровался с Гривсом и Хэншоу, после чего те с помощью Джеркинса и Сиппенса познакомили друг с другом всех многочисленных участников этого знаменательного заседания. *Больше всех других внимание Каупервуда, а также и Сиппенса привлек Джонсон.* ***Каупервуд заинтересовался им, потому что был осведомлен о его связях****, а Сиппенс — тот с первого взгляда почувствовал в нем соперника.* ***Властная самоуверенность этого человека*** *и что-то почти величественное в его фигуре, когда он, откашлявшись, внимательно оглядел всех собравшихся, словно ученый энтомолог, осматривающий свои коллекции насекомых, — все это* ***ужасно возмущало Сиппенса*** (излишняя самоуверенность всегда восстанавливает окружающих против тебя. В данном случае,

Каупервуда это качество Джонсона совсем не беспокоило, так как он осознанно решил использовать второго для реализации своих планов). *И не кто иной как этот Джонсон и открыл заседание.*

— Итак, мистер Каупервуд, и вы, уважаемые джентльмены, — начал он, — я полагаю, что все мы достаточно осведомлены о существе дела, которое привело нас сюда. И потому осмелюсь заметить — чем скорей мы приступим, тем скорей мы и покончим с этим делом.

«Скажите на милость!» — презрительно фыркнул про себя Сиппенс.

— Дельное замечание, присоединяюсь... (Каупервуд подыгрывает Джонсону, чтобы иметь возможность завязать с ним контакт, основываясь на взаимной симпатии) *— сказал Каупервуд и, нажав кнопку звонка, приказал Джемисону принести чековую книжку и папку с договорами.*

Джонсон вынул из большого кожаного портфеля, который подал ему стоявший позади него конторский мальчик, инвентарные и бухгалтерские книги Электро-транспортной компании, затем печать, опцион и положил все это на письменный стол Каупервуда. Каупервуд вместе с Бристолем и Китереджем тщательно ознакомился со всем этим.

После того как они внимательно проверили все документы, расходные ордера и платежные обязательства, Гривс вручил Каупервуду опцион, который они с Хэншоу уступали ему, а Электро-транспортная компания, в лице своих полномочных представителей, засвидетельствовала полную его законность. Мистер Делафилд, секретарь и казначей Электро-транспортной компании, предъявил копию акта, удостоверяющего право компании на постройку линии Чэринг-Кросс. После этого мистер Блэндиш из банка Лондонского графства предъявил документ, удостоверяющий, что Фрэнк Алджернон Каупервуд передал на хранение в этот банк государственные ценные бумаги на сумму в шестьдесят тысяч фунтов стерлингов. Бумаги эти перейдут в собственность мистера Каупервуда тотчас же по представлении чека на указанную сумму.

Затем Каупервуд подписал и вручил мистеру Гривсу и мистеру Хэншоу чек на тридцать тысяч фунтов стерлингов, который тут же был заприходован Электро-транспортной компанией. Уполномоченный компании передал Гривсу и Хэншоу парламентскую лицензию на Чэринг-Кросс, а те, в свою очередь, сделав на ней передаточную надпись, тут же вручили ее Каупервуду. Засим Каупервуд выписал чек на шестьдесят тысяч фунтов стерлингов и получил в обмен на него от уполномоченного банка Лондонского графства документ, подтверждающий его право на владение ценными бумагами. Вслед за этим он вручил Гривсу заверенное должным образом непереуступаемое гарантийное обязательство на сумму в десять тысяч фунтов сроком на год. ***На этом заседание закрылось при всеобщем воодушевлении, которое едва ли могло быть отнесено на счет подобной деловой процедуры. Несомненно, оно относилось к Каупервуду и свидетельствовало о том впечатлении, какое он произвел на всех присутствующих*** (Каупервуд осознанно играет в игру под названием «очаровать окружающих», для того чтобы наладить наконец-то связи в высшем обществе Англии. Он сделал выводы из своих предыдущих неудач)**.** *Наглядным доказательством тому был Келторп, председатель Электро-транспортной компании, тучный блондин лет пятидесяти, который явился сюда отнюдь не расположенный потакать этим американцам, протягивающим лапы к лондонской подземной сети.* ***Однако столь молниеносный образ действий Каупервуда явно покорил его*** (это является элементом образа Каупервуда. Сложно сказать, применял ли Каупекрвуд в данной ситуации это качество осознанно или вследствии привычки, но вообще надо обратить ваше внимание на то, что в различных обстоятельствах имеет смысл осознанно

варьировать стиль своих действий. Это будет сильно влиять на их результативность)**.** *Райдер внимательно разглядывал костюм Каупервуда, его превосходно сшитую песочного цвета пару, агатовые запонки в изящной золотой оправе, светло-коричневые ботинки* (знание и использование Каупервудом этикита в одежде помогает ему легче войти в высшее деловое общество Англии). *Да, Америка, как видно, вырастила новый, совершенно особый тип дельца. Такой человек, стоит ему только захотеть, может стать большой силой в лондонских деловых кругах.*

Джонсон заключил про себя, что Каупервуд в данном случае проявил несомненную проницательность и даже некоторую вполне допустимую хитрость. Разумеется, это беспощадный делец, но при столкновении различных интересов и при всяких жизненных препятствиях таким, в сущности, и следует быть. Он уже совсем было собрался уходить, когда к нему подошел Каупервуд.

— Я слышал, мистер Джонсон, — сказал он, приветливо улыбаясь, — что вы сами интересуетесь вашим подземным транспортом.

— Да, до некоторой степени, — учтиво и вместе с тем осторожно отвечал Джонсон.

— Если я правильно осведомлен через моих поверенных, вы являетесь более или менее экспертом по вопросам, связанным с железнодорожными концессиями? Я прошел школу за океаном и, сказать вам по правде, чувствую себя здесь совсем новичком (эта фраза, сказаная сейчас Каупервудом, многое говорит о глубоких изменениях произошедших в нем)**. Если вы ничего не имеете против, я был бы очень рад побеседовать с вами как нибудь на днях. Что, если бы мы с вами позавтракали или пообедали — хотя бы у меня в отеле или в каком-нибудь другом месте, где нам не помешают?***

Они условились встретиться во вторник на следующей неделе в отеле «Браун».

Когда все вышли и в кабинете остался только Сиппенс, Каупервуд повернулся к нему и сказал:

— Ну вот, де Сото. Приобрели еще кучу хлопот. А что вы скажете про этих англичан?

— Да между собой-то они, может, и ничего, умеют поладить, — угрюмо отвечал ***Сиппенс****, который* ***все еще никак не мог подавить своего раздражения, так обозлил его этот Джонсон****. — Но вам, патрон, надо быть с ними настороже. Вам надо около себя верных людей иметь, своих людей, патрон, чтобы было на кого опереться.*

— Так-то оно так, де Сото, — ***протянул Каупервуд, прекрасно понимая, что, собственно, имеет в виду Сиппенс****. — Но, с другой стороны, боюсь, что мне придется взять в дело кое-кого из здешней публики, без этого не обойдется. Нельзя же рассчитывать на то, что они так сразу и согласятся, чтобы в таком крупном предприятии орудовали одни американцы. Вы это и сами понимаете.*

— Совершенно верно, патрон. Но только все-таки вам надо собрать побольше своих американцев, чтобы здешние дельцы вас не обморочили.

Но Каупервуд уже решил про себя, что разумней будет привлечь к делу группу вот таких добропорядочных и энергичных англичан, как Джонсон, Гривс, Хэншоу и даже этот невозмутимый тип Райдер, который рта не раскрыл на заседании, но так внимательно разглядывал его. Здесь, где ему придется сразу развернуть дело и действовать решительно, кое-кто из его давних американских сотрудников окажется ему неподходящим. Он хорошо знал, что в

деловом мире в критическую минуту на одном чувстве далеко не уедешь. Если жизнь чему-нибудь научила его, так именно этому. И ***он был отнюдь не склонен пренебрегать жестокими уроками своего беспощадного, но в высшей степени полезного, учителя****.*

Продолжение нашей деловой истории. Показано грамотное использование Каупервудом умения быть открытым в деловом общении и показана высокая эффективность такого способа общения, как с точки зрения конкретных результатов, так и с точки зрения завязывания крепких дружеских и партнерских отношений. Конечно же, в этом отрывке имеет место также проявления Каупервудом качеств внимания, вместе с анализом полученной информации.

Обед в отеле «Браун» оказался чреват серьезнейшими последствиями не только для Джонсона и тех лиц, чьи интересы он представлял, но также и для Каупервуда и всего, чего он стремился достигнуть, хотя ни Джонсон, ни Каупервуд в то время отнюдь не сознавали этого.

Каупервуду, разумеется, очень скоро стало известно, что Джонсон сильно озабочен недовольством директоров и пайщиков акционерных компаний лондонского подземного транспорта и что если он сначала воодушевился широкими замыслами американского финансиста, то сейчас он предпочитает выждать и не становиться ни на чью сторону до тех пор, пока не будет знать определенно, что, собственно, намеревается предложить им Каупервуд. Однако Каупервуд с удовлетворением обнаружил, что Джонсона чрезвычайно прельщает перспектива крупных доходов от будущей переоборудованной и усовершенствованной подземной сети, и он, в сущности, очень не прочь стать его компаньоном, если это окажется возможным. А так как Каупервуд стремился восстановить свою репутацию в глазах общества и реабилитировать себя в финансовых кругах, он склонен был предоставить Джонсону эту возможность. Он начал разговор с того, что попросил Джонсона сказать ему прямо, не скрывая, какие затруднения и препятствия неизбежно возникают перед иностранцем, задумавшим взяться за подобного рода предприятие.

Такая откровенная постановка вопроса сразу обезоружила Джонсона, и он честно, без обиняков рассказал Каупервуду, как обстоит дело*.*

…

В этом дружественном разговоре с Джонсоном Каупервуд держал себя так подкупающе просто*, как если бы он и впрямь решил ничего не скрывать от своего собеседника. Однако* ***про себя он подумывал, что перехитрить такого дельца дело нелегкое! А как раз такой человек был бы ему очень кстати****, вместо старика Сиппенса — как вот только это устроить?* ***Осторожно прощупав Джонсона со всех сторон и убедившись, что, при всей своей сдержанности и уклончивости, англичанин явно готов пойти ему навстречу, Каупервуд спросил его прямо*** *— не согласится ли мистер Джонсон стать его главным поверенным и советником в финансовых делах, связанных с важнейшими предварительными процедурами, которые помогут им добиться объединения всех линий и участков для постройки окружной лондонской сети? Он чистосердечно признался Джонсону, что покупка линии Чэринг-Кросс сама по себе не представляла для него ни малейшего интереса, если он не сможет*

воспользоваться ею как отмычкой, которая откроет ему доступ к другим линиям.

— Признаться вам откровенно, мистер Джонсон, — ***сказал он самым искренним, самым подкупающим тоном****, — я, прежде чем приехать сюда, довольно подробно ознакомился с положением на вашей подземке. И не хуже вас понимаю, что ваша центральная кольцевая линия — это, в сущности, ключ ко всей сети в целом. Кроме того, мне известно также, что вы, как и лорд Стэйн, принадлежите к основному ядру крупных пайщиков в компании Районной линии. Так вот я желал бы знать, есть ли какая-нибудь возможность с вашей помощью добиться объединения Чэринг-Кросс с Метрополитен, Районной и прочими линиями?*

— Это отнюдь не легкое дело, — с глубокомысленным видом протянул Джонсон. — У нас большую роль играют традиции, и англичане очень держатся за них. Если я вас правильно понял, вы имеете в виду такую систему, которая объединила бы вашу линию с другими и в частности с центральной кольцевой линией, и вы, разумеется, возглавили бы все это.

— Правильно, — отвечал Каупервуд, — и, смею вас заверить, вы об этом не пожалели бы.

— Вам нет надобности говорить мне это, мистер Каупервуд, но над этим надо основательно подумать, выяснить разные обстоятельства, навести кой-какие справки. И вот когда я все это досконально изучу, тогда мы с вами сможем еще вернуться к этому вопросу.

— Конечно, — отвечал Каупервуд. — Это я понимаю. Да я и сам думаю уехать куда-нибудь ненадолго. Давайте встретимся недели через полторы, через две?

На этом они расстались, крепко пожав друг другу руки. Джонсон возвращался к себе в сильно приподнятом настроении, воодушевленный мечтами о широкой деятельности и не менее широких доходах (Каупервуд достиг нужного на тот момент результата)**.** *Пожалуй, ему уж несколько поздновато праздновать победу в этом деле, которому он посвятил всю свою жизнь. Но сейчас, по-видимому, успех обеспечен.*

Продолжение истории.

Каупервуд еще не решил, может ли он доверять этим людям настолько, чтобы познакомить их — конечно, в известных пределах — со своими тайными хитроумными планами. Признаться, он все же подумывал о том, что, как бы удачно ни обернулся разговор с Джонсоном и Стэйном, все же неплохо было бы пощупать и Эбингтона Скэрра, попытаться войти с ним в соглашение и заполучить его контракт на постройку линии Бейкер-стрит — Ватерлоо. А если с помощью Хэддонфилда и лорда Эттинджа удастся выудить еще кое-какие контракты, тогда у него будет полная возможность диктовать свои условия всем этим хозяевам кольцевой линии.

Когда они подъехали к дому лорда Стэйна на Беркли сквере, строгая благородная красота этого внушительного здания невольно поразила Каупервуда. *Оно казалось таким надменным в своем незыблемом благополучии, которое, разумеется, не имело ничего общего с коммерцией. Ливрейный слуга распахнул перед ними дверь;* ***чинная тишина огромной гостиной первого этажа дохнула на Каупервуда отрадным спокойствием, что, впрочем, отнюдь не поколебало его критического отношения ко всему окружающему*** (далеко не последнее качество делового человека – это умение не терять самообладание в новых и необычных для себя условиях. Это качество развивается по мере накопления жизненного опыта.

Я немного отвлекусь от непосредственного анализа текста и скажу пару слов о том, как важно с детства приучать наших детей к умению оставаться собой в различных ситуациях. Вы, наверно, замечали, как чувствуют себя люди с низким уровнем жизни в роскошных интерьерах? Они чувствуствуют себя не в своей тарелке, стесняются, забывают по-какому делу они пришли, и тем самым очень уменьшают свои шансы быть успешными в жизни. Представьте себе, если деловой человек вдруг потеряется в роскошной обстановке и не будет эффективно решать те вопросы, ради которых он и пришел на встречу. Поэтому так важно, чтобы дети привыкали к жизни в хороших материальных условиях и, если такой возможности пока нет, то чаще посещали старинные усадьбы и дворцы.

Мы говорили о частном случае. Вообще же, надо осознанно подготавливать детей к самым различным ситуациям в жизни). ***Что ж, он правильно поступает, этот человек, бережет свое благополучие, как умеет. Но и он, Каупервуд, со своей стороны тоже правильно поступает, стараясь втянуть его в свое дело, ну а там уж как повернется: может быть, благодаря ему лорд Стэйн приумножит свое богатство, а может быть, если он не проявит достаточной ловкости, Каупервуд проглотит его, и тогда все это благополучие рассыплется в прах.***

…

Пока лорд Стэйн любезно усаживал своих гостей и отдавал распоряжения лакею, Каупервуд внимательно приглядывался (!) ***к нему. Безусловно, этот человек располагал к себе*** (аристократы чаще других сословий владели навыками искусства общения, так как система их воспитания была на это нацелена. В частности, широкое распостранение в этой среде имели домашние театральные постановки)***. В его непринужденной учтивости была какая-то подкупающая простота*** (умение быть естественным) ***и вместе с тем осмотрительность*** (то есть сочетание качеств внимания и анализа)***, на которую человек, завоевавший его доверие, мог вполне положиться*** (порядочность и возможность положиться на человека – это важнейшие качества человека высокого уровня)***. Но завоевать это доверие, по-видимому, не так просто. С ним надо действовать напрямик, честно, учитывая его интересы не менее, чем свои собственные*** (после внимательного исследования партнера и анализа Каупервуд пришел к выводу придерживаться определенной тактики поведения и общения)**.**

(Хочется еще раз немного отвлечься от непосредственного анализа книги и сказать о том, что общение между людьми, достигшими высокого личностного уровня, обычно строятся на открытости и готовности думать об интересах партнера. Это связано с тем, что люди такого уровня достаточно легко «читают» друг друга и любая попытка одевать маски и/или манипулировать другим будет очень легко «вычислена».

Можно условно свести всё многообразие нашего общения к простой схеме в зависимости от того, с людьми какого уровня мы общаемся и каков наш собственный уровень развития личности.

Есть люди, с которыми бесполезно общаться открыто и откровенно. Они будут только принимать вас за идиота и будут все время пытаться «поиметь вас». С такими людьми надо играть, одевать маски и манипулировать ими самими, используя их слабости. Другое общение с ними невозможно, в принципе. Очень часто руководитель компании «вынужден» строить своё общение с большинством своих сотрудникоав именно исходя из такой модели.

Есть люди одного с вами уровня. И, если вы уже сами ушли из первого уровня (а среди наших учащихся людей первого уровня я еще ни разу не встречал), то общение с равными вам надо строить исходя из вашей естественности в поведении и высокой степени открытости. Тогда можно наладить доверительные, дружеские, партнерские отношения, которые обладают наибольшей практической ценностью в нашей жизни. Чаще всего,

такие отношения выстраиваются между партнерами по бизнесу или коллегами по службе.

Есть люди, которые в силу разных причин оказались на более высоком уровне личностного развития. Кстати, высокий личностный уровень часто коррелирует с высоким социальным статусом. Так вот, с такими людьми надо быть, прежде всего, самими собой и быть открытыми, и еще максимально использовать при общении имеющийся у вас потенциал внимания и анализа. Тогда можно рассчитывать на то, что эти люди будут доверять вам и уважать вас, и смогут помочь вам в реализации ваших планов.

Оговорюсь, что всегда надо сначала, используя свои внимание и аналитические способности, попытаться понять, кто перед вами находится, потому что люди могут сознательно стараться казаться быть тем, кем они на самом деле не являются.

При общении нужно понимать, кто является кем по-сути и какую игру ведет. Часто, во многих делах и во многих переговорах есть видимость, которая вольно или невольно создается другой стороной, а есть суть дела. Есть образ, который пытается представить нам собеседник, а есть ваше понимание, кем является человек по своей сути и что от него можно ожидать. Важна не видимость, а суть!)

Однако Каупервуд все-таки решил на этот раз не открывать Стэйну своих махинаций. *У него невольно мелькнула мысль о Беренис; ведь у них был уговор, что она будет помогать ему поддерживать отношения вот именно с такими людьми, как лорд Стэйн. Но теперь, после того как Каупервуд на себе испытал бесспорное обаяние Стэйна, ему вовсе не улыбалось знакомить его с Беренис. Он заставил себя не думать об этом и стал слушать Джонсона* (умение осознанно отключать ход мылительного процесса и переключать свое внимание на более приоритетную задачу есть один из важных элементов искусства общения и, в целом, искусства жизни), *— тот говорил о положении, в котором находился в настоящее время лондонский подземный транспорт.*

Когда Джонсон закончил свой обзор, Каупервуд спокойно и обстоятельно изложил свой план объединения подземных линий (спокойно и обстоятельно, в данном случае, говорит о том, что Каупервуд находился в состоянии высокого уровня энергетики. Помните, мы с вами отмечали, что высокому уровню энергетики часто сопутствует качество спокойствия?)**.** *Он распространялся главным образом насчет электрификации, освещения, новой системы электротяги, воздушных тормозов и автоматической сигнализации и блокировки.* ***Лорд Стэйн только один раз позволил себе перебить его:***

— Вы, простите, имеете в виду личный контроль над всей этой единой сетью или контроль директората?

— ***Безусловно, контроль директората, — не задумываясь*** (в данном случае правильнее сказать «как-бы не задумываясь», то есть мгновенно)**,** ***отвечал Каупервуд, который на самом деле отнюдь не имел этого в виду*** (пример умения Каупервуда импровизировать. Ведь нужно было мгновенно проанализировать, что ожидают услышать партнеры по переговорам и просчитать последствия различных ответов)**.**

— Я полагал, если мне удастся осуществить это Объединение подземных дорог, — продолжал он, между тем как Джонсон и Стэйн молча наблюдали за ним, — учредить новую компанию, включив в нее Чэринг-Кросс, которая теперь является моей собственностью. Чтобы привлечь пайщиков центральной кольцевой линии, я готов предложить им за каждую их акцию, которой они сейчас владеют в своих карликовых компаниях, по три акции в этой вновь учрежденной объединенной компании. А поскольку постройка линии Чэринг-Кросс обойдется по меньшей мере в два миллиона фунтов стерлингов, вы сами можете судить, насколько возрастет стоимость акций.

Он сделал паузу, чтобы проверить, какое это произвело

***впечатление, и, убедившись, что оно в его пользу, продолжал**:*

— Вы не находите, что это весьма выгодная перспектива во всех отношениях, в особенности, если мы оговорим заранее, что все линии этой новой компании будут оборудованы по последнему слову техники и будут эксплуатироваться как единая система? И при этом — учтите, безо всяких дополнительных затрат со стороны учредителей, а просто за счет распродажи новых акций.

— Да, это безусловно выгодно, — отозвался лорд Стэйн.

Джонсон молча кивнул, соглашаясь с ним.

— Так вот, в общих чертах, — сказал Каупервуд, — в этом и заключается мой план. Разумеется, эту сеть можно впоследствии расширить, присоединить новые ветки, но это уже будет решать директорат.

Каупервуд не упускал из виду возможность перекупить контракты у Скэрра, Хэддонфилда и еще кое у кого — и тогда, если он соберет все это в своих руках, директора объединенной компании волей-неволей вынуждены будут выкупить у него эти контракты.

Но тут лорд Стэйн задумчиво почесал за ухом.

— Мне представляется, — сказал он, — что ваше предложение обменять акции из расчета три за одну может показаться заманчивым кой-кому из пайщиков, которые пожелают войти в ваше предприятие на столь выгодных условиях. Но я должен сказать, что вы упускаете из виду одно очень важное обстоятельство, а именно: отношение к вам, которое уже и сейчас заставило очень многих объединиться против вас. Так вот, если вы это учтете, можете быть уверены, что ваше предложение — три акции за одну — не привлечет к вам достаточного количества пайщиков, готовых принять все ваши условия и позволить вам распоряжаться по своему усмотрению, иными словами, предоставить вам полный контроль. Насколько я понимаю, вы это именно и имели в виду. А у нас, видите ли, на этот счет держатся вполне определенного мнения — управлять предприятием должны англичане. Оба мы, и я и Джонсон, имели возможность убедиться в этой тенденции, с тех пор как о приобретении вами Чэринг-Кросс стало официально известно. Более того, пайщики Метрополитен и Районной обнаруживают явное стремление сплотиться против вас. Признаться, до сих пор директора этих компаний отнюдь не проявляли друг к другу каких-либо дружеских чувств.

Джонсон язвительно хмыкнул.

*— Так что, **если вы не сумеете проявить в этом деле необходимую осторожность и такт, — продолжал Стэйн, — не будете знать, как подойти к тем или иным нужным людям, как убедить их, действуя при этом скорее через английских, а не американских посредников, — вы очень скоро почувствуете себя припертым к стене, вам не дадут сделать ни шагу.***

— Совершенно верно, — отвечал Каупервуд, который отлично понимал, куда клонит Стэйн: если они возьмут на себя труд вытащить для него из огня этот английский каштан, они потребуют не добавочной компенсации, нет, — больше того, что он уже предлагает, вряд ли можно требовать, — но, видимо, какой-то новой формы совместного с ним контроля на паритетных началах. А если это не выйдет, они будут добиваться прочных гарантий для своих капиталовложений и, по всей вероятности, равномерного распределения барышей в соответствии со вложенным капиталом и с учетом постепенного расширения проектируемой сети. Ну а как это можно оформить? Каупервуд не мог на это ответить и, чтобы уяснить себе и свою и их точку зрения, осторожно прибавил: — Вот

именно в связи с этим я и думал: чем, собственно, я мог бы заинтересовать вас обоих? (Простой и мудрый ход: дать возможность другой стороне обнажить свои интересы.) *Я отлично понимаю, что для вас все это ясно как на ладони, и если вы согласитесь участвовать со мной в этом деле, я безусловно могу рассчитывать на более благожелательное отношение к себе. Итак, кроме этого обмена, — три акции за одну, — скажите, что именно я мог бы вам предложить? Какого рода частное соглашение между нами тремя было бы для вас желательным?*

Но тут началось обсуждение таких тонких и сложных вопросов, что передавать эту беседу было бы слишком долго и затруднительно. Речь шла главным образом о той предварительной работе, которая предстояла сейчас Стэйну и Джонсону. А это, как они объясняли Каупервуду, заключалось прежде всего в том, чтобы ввести его в известные круги лондонского общества. Без этого финансовые его дела не сдвинутся с места.

— У нас в Англии, — говорил Стэйн, — успеха можно добиться главным образом благодаря покровительству и поддержке финансовых и общественных кругов, а отнюдь не собственными усилиями отдельных личностей, как бы они ни были одарены. Если вы не приняты в известных кругах, не пользуетесь их расположением, у вас на каждом шагу будут возникать затруднения. Вы понимаете меня? (В нашей стране ситуация не сильно отличается!)

— Вполне, — отвечал Каупервуд.

— И затем, что бы вы ни предпринимали, у нас это никогда не носит характера просто голого, расчетливого делячества. Нет, в любом деле ***у нас стараются достигнуть взаимопонимания, внушить уважение к себе****. А этого ведь нельзя добиться за полчаса.* ***И зависит это*** *не только от рекомендаций, но и* ***от личных отношений как частного, так и светского характера*** (всё сказано предельно просто и понятно!). *Вам это ясно?*

— Вполне, — отвечал Каупервуд.

— Так вот, прежде чем заняться всем этим, нужно совершенно точно установить, на какого рода компенсацию, не считая обмена акций, могут рассчитывать лица, взявшие на себя труд обеспечить такую общественную поддержку и благожелательный прием вам и вашему делу?

Каупервуд сидел, небрежно откинувшись в кресле и слушая лорда Стэйна, и, казалось (то есть для Стэйна это выглядело так)**, вполне соглашался со своим собеседником. Однако зоркий наблюдатель, внимательно приглядевшись к нему, заметил бы, что в глазах его появился жесткий металлический блеск, а плотно сжатые губы превратились в твердую линию.**

Он отлично понимал, что, читая ему эти наставления, Стэйн милостиво снисходит к нему. Ибо благородный лорд, несомненно, осведомлен обо всех скандалах, связанных с деятельностью Каупервуда, а также и о том, что Каупервуд не принят в порядочном обществе ни в Чикаго, ни в Нью-Йорке. И как бы дипломатично и учтиво ни держал себя лорд Стэйн, Каупервуд не строил себе на этот счет никаких иллюзий и принимал его наставления за то, чем они и были на самом деле: это были наставления человека, занимающего видное положение в высшем обществе, человеку, отвергнутому этим обществом. Но Каупервуд не испытывал ни досады, ни возмущения. По правде сказать, его это даже забавляло, ибо он чувствовал себя хозяином положения. Он

делает возможным для Стэйна и его друзей то, чего никто Другой не мог для них сделать (в данном случае Каупервуд переводит свою позицию «снизу», в которую его хотят поставить английские партнёры, в выгодную для себя на этих переговорах позицию «сверху». И делает он это, осознанно, через понимание своего положения, положения партнеров и своей задачи)**.**

Когда Стэйн кончил говорить, Каупервуд задал ему несколько вопросов относительно условий предполагаемого соглашения. Но лорд Стэйн в высшей степени учтиво уклонился от ответа, сказав, что, по его мнению, эти подробности лучше предоставить Джонсону (а Стейн пытается завершить переговоры зафиксироваф свою позицию «сверху». То есть происходит игра «кто царь горы» для того, чтобы иметь более выигрышную позицию для переговоров в дальнейшем, с целью диктовать свои условия и получить больше выгоды). *Однако он уже достаточно ясно представлял себе, каким образом не только гарантировать этот обмен принадлежащих ему акций Метрополитен и Районной из расчета три на одну, но и достичь не подлежащего огласке соглашения между ними тремя, в котором их права, его и Джонсона, будут четко обусловлены, ограждены и закрепят за ними на будущее постоянный прочный доход во всех оборотах и эксплуатации этого несомненно прибыльного предприятия.*

Вскинув монокль, лорд Стэйн привычным жестом вдел его в правый глаз и невозмутимо уставился на своего собеседника (театральная пауза для усиления своей позиции на переговорах через оказание психологического давления).

Каупервуд, изобразив на своем лице искреннюю признательность (отбил психологическое давление Стейна. Не дал ему зафиксировать позицию сверху, действуя так, как-будто бы он говорил: «я не понял, что вы хотели мне этим сказать». Так создается эффект «слона и Моськи»: а я и не замечаю ваших телодвижений. Позиция «слона», естественно, сверху. При этом, всё это сделано филигранно, вежливо и с должным уважением к партнёру), *поблагодарил Стэйна за проявленные им участие и доброту; его благожелательное отношение и личный интерес к делу помогли осветить всю эту крайне запутанную, сложную обстановку, в которой постороннему человеку было бы чрезвычайно трудно разобраться.*

Он убежден, что их взаимное соглашение приведет к полному удовлетворению обеих сторон (грамотно переводит акцент на общность интересов, чтобы, с одной стороны зафиксировать позитивные результаты встречи, а, с другой не оставлять неприятного осадка у противоположной стороны). *Однако перед ним стоит сейчас задача финансировать предприятие и ему надо как-то позаботиться об этом* (дает понять, что он выполняет задачу для их общего дела. При этом всем понятно, что это самая важная задача, и поэтому он должен занимать главное положение). *По-видимому, прежде чем вступить в переговоры с пайщиками англичанами, ему придется съездить в Америку, чтобы собрать необходимый капитал; Стэйн вполне согласился с этим.* (В целом, приведённый диалог показывает умение Каупервуда грамотно играть, используя то русло игры, которое предложила противная сторона. Это очень полезное умение! И это есть умение людей, обладающих достаточно высоким уровнем владения искусством общения. В современных психологических книгах такое искусство называют «психологическое айкидо». Для его реализации требуется сильная энергетика и высокое развитие качеств внимания, анализа и умения импровизировать.)

У Каупервуда уже давно созрел проект — организовать новую держательскую компанию, в которой он будет владеть пятьдесят одним процентом акций; а она уже будет кредитовать эту английскую акционерную компанию, обеспечив себе полный контроль и гарантировав захват ее на случай вполне возможного краха. Ну, об этом он еще успеет подумать.

Немного отдохнем от длинных отрывков о бизнесе и поговорим о других сторонах жизни, в которых также есть место искусству общения.

Женская стратегия обворожительного поведения в исполнении Беренис.

Такая талантливая, обаятельная. Жаль, вы не видели, как она прекрасно держала себя на пароходе! ***Как она всех умеет обворожить и в то же время держит себя с таким достоинством, с таким тактом.***

Один из типов универсального поведения в обществе.

Затем здесь были лорд и леди Босвайк, оба молодые, веселые, пользующиеся всеобщей симпатией. Они увлекались всеми видами спорта, посещали бега, скачки, могли составить партию в карты и ***благодаря своей заразительной веселости и живости были желанными гостями в любом обществе****. Они украдкой посмеивались над четой Эттиндж, но, отдавая должное их высокому положению, держали себя с ними как нельзя более любезно.*

Отрывок, в целом, посвящен искусству заводить связи. В нем показано как надо и как не надо вести себя в обществе на примере Каупервуда и Эйлин.

Кстати, мы с вами уже видели в исполнении Каупервуда как можно грамотно общаться с использованием своей “позиции сверху”, а в этом отрывке будет показано столь же грамотное использование Каупервудом “позиции снизу”.

Что касается Скэрра, то будучи достаточно проницательным, он тотчас почувствовал, что перед ним мастер своего дела (это о Каупервуде).

Эйлин*, после долгого вынужденного уединения в Нью-Йорке, попав в такое блестящее общество, чувствовала себя несколько неловко* (в любой области деятельности постоянная практика полезна для поддержания определённого уровня мастерства); *она* ***изо всех сил старалась казаться естественной*** (вот это как раз то, чего категорически делать не надо. Стараться сделать естественный вид и находиться в естественном для себя состоянии – это принципиально различные вещи. Надо уметь входить в те свои естестественные состояния, которые соответсвуют текущей ситуации и стоящим перед вами задачам. Ситуации бывают разные и, соответственно, у вас должен быть набор ваших состояний, в которых вы себя чувствуете естественно и комфортно. Расширение ассортимента таких состояний также является частью практики искусства общения)***, но это только производило впечатление какой-то преувеличенной любезности, почти восторженности, потому что она улыбалась всем без разбора*** (вот это как раз тот случай, когда улыбка была неуместна. Помните пассаж об этом в первой части книги и отрывок-иллюстрацию во второй?)***. В каждом ее слове чувствовалась неуверенность в себе. Каупервуд заметил это, но решил, что в конце концов он как-нибудь управится за двоих, и с присущей ему дипломатичностью обратился к леди Эттиндж как к самой почтенной и, по-видимому, самой влиятельной из присутствующих дам*** (внимание и анализ)**.**

— Я, знаете, впервые в английской усадьбе (соответствующая ситуации позиция снизу, дающая другой стороне проявить благородство и дружественность)***, — сказал он просто*** (естественность)***. — Но, должен признаться, даже то немногое, что я успел видеть сегодня днем, вполне оправдывает***

восхищение, с каким о ней отзываются.

— В самом деле? — сказала леди Эттиндж, которой было небезынтересно узнать его вкусы и склонности. — Вам правда кажется привлекательной наша сельская жизнь?

— Да, и, пожалуй, я даже могу объяснять почему. Это, так сказать, первоисточник всего, что есть лучшего в настоящее время в моей стране. (акцент на общность англичан и американцев, на то, что объединяет, а не на то, что дает различия) *— Она заметила, что он сделал ударение на словах «в настоящее время». — Ну, взять, например, итальянскую культуру, — продолжал он. — Мы ценим ее, как культуру нации, совершенно отличной от нас* (об общности еще раз). *И то же самое, я полагаю, можно сказать о культуре Франции и Германии. Но здесь мы, и даже те из нас, кто не может себя считать вполне английского происхождения, совершенно естественно, как нечто свое, узнаем источники нашей собственной культуры и развития* (еще раз указывает на общность и всё это делает с лёгким акцентом своей позиции снизу, для целей, о которых мы говорили выше).

— Вы что-то уж чересчур добры к Англии, — сказала леди Эттиндж. — А вы сами из англичан?

— Да. Мои родители были квакеры. Меня воспитывали строго, в суровой простоте, как водится у английских (еще раз подчеркивается общность) *квакеров.*

— Боюсь, что не все американцы относятся к нам так дружелюбно.

— Мистер Каупервуд может с полной осведомленностью говорить о любой стране, — сказал, подвигаясь поближе, лорд Хэддонфилд. — Он потратил немало лет и немалый капитал, собирая образцы искусства всех стран.

— У меня очень скромная коллекция, — улыбнулся Каупервуд, — я считаю, что я только-только сделал почин (скромность, хоть и немного нарочитая, но уместная именно сейчас).

— И эта замечательная коллекция находится в самом великолепном музее, какой я когда-либо видел, — продолжал лорд Хэддонфилд, обращаясь к леди Эттиндж, — в доме мистера Каупервуда в Нью-Йорке.

— Я случайно имел удовольствие слышать разговор о вашей коллекции, когда я в последний раз был в Нью-Йорке, мистер Каупервуд, — вмешался Стонледж. — Правда ли, что вы приехали сюда, чтобы пополнить ее? Я, кажется, что-то читал недавно об этом в газетах.

— Нет, это пустые слухи, — отвечал Каупервуд. — Я сейчас не собираю ничего, кроме впечатлений. И в Англии я ведь только проездом на континент (не раскрывает свои планы до поры до времни).

Эйлин, вне себя от восторга, что супруг ее пользуется таким успехом, чрезвычайно оживилась за обедом, так что Каупервуд несколько раз кидал в ее сторону выразительно вопрошающий взгляд — ему очень важно было произвести благоприятное впечатление. Он, конечно, уже заранее разузнал, какого рода финансовыми операциями занимаются Хэддонфилд и Эттиндж, а теперь тут еще оказался этот Скэрр, который, как он слышал, интересуется постройкой подземной линии. Несомненно, лорд Эттиндж мог бы быть весьма полезным человеком, думал Каупервуд, беседуя с леди Эттиндж, — не мешало бы узнать, какие у него связи в парламенте, какие возможности (Каупервуд одновременно и ведет беседу, и получает информацию, и анализирует её, не забывая при этом основную задачу своей встречи)**. *И тут леди Эттиндж сама пришла ему на помощь, заговорив о политической деятельности своего супруга.*** *Он был тори и довольно тесно связан с лидерами этой партии. В ближайшее время*

ему предстояло получить крупное назначение в Индию. Это зависело от некоторых перемен в политической обстановке, связанных с бурской войной, которая в то время потрясала Англию.

— До сих пор англичане несли большие потери, — говорила леди Эттиндж, — но предпринятая сейчас кампания должна повернуть успех в нашу сторону.

Каупервуд из дипломатических соображений согласился с нею.

Непринужденно поддерживая разговор, любезно перекидываясь фразами то с тем, то с другим из гостей. Каупервуд спрашивал себя, кто из них может пригодиться ему *и Беренис. Леди Босвайк пригласила его к себе, в свой домик в Шотландии; Скэрр, после того как дамы вышли из-за стола, сам подошел к нему и спросил, долго ли он намеревается пробыть в Англии и не окажет ли он ему честь пожаловать к нему в гости, в Кэлс. Даже Эттиндж к концу обеда настолько оттаял, что завел с ним беседу об американской политике и международных делах.*

За два дня эти добрые отношения укрепились, а в понедельник, когда компания отправилась на охоту, Каупервуд вызвал всеобщее одобрение, неожиданно показав себя недурным стрелком. ***Короче говоря, к тому времени, когда супруги собрались уезжать, Каупервуд успел обворожить все общество Бэритон-Мэнор****, чего, пожалуй, нельзя было сказать об Эйлин.*

Теодор Драйзер затрагивает один из частных элементов искусства общения – умение завязывать полезные отношения с соседями. Многие люди, достигшие высокого социального статуса, специально селяться среди подобных им людей. Бывает очень полезно использовать такое соседство в своей профессиональной деятельности, но зачастую люди не умеют налаживать взаимоотношения «с нуля». К примеру, один из моих хороших знакомых живёт по-соседству с человеком, занимающим высокое положение на госслужбе. Этот человек мог бы кардинально помочь ему с развитием бизнеса, а мой знакомый по своим психологическим причинам никак не может сделать первый шаг и познакомиться с ним. Задача, стоящая перед моим знакомым, в чём-то напоминает задачи, которые вставали перед главным героем книги: Каупервудом.

В свете данной задачи будет примечателен также и мой собственый пример. Ведь, с Олегом Павловичем Табаковым я познакомился благодаря тому, что мы были соседями, и благодаря этому знакомству возник «Бизнес-Театр» и вы сейчас читаете эту книгу.

Беренис, по-видимому, была в полном восторге. Ей так нравился этот живописный уголок! Не подозревая о мыслях Каупервуда, она с любопытством думала о владельце этой виллы. Должно быть, лорд Стэйн еще не стар, ведь он только что вступил во владение своим родовым поместьем после смерти отца. Но еще больше она интересовалась владельцами соседних вилл, о которых ей не преминул сообщить мистер Уорбертон. Ближайшими их соседями будут Артур Герфилд Ротислай Гоул, судья Королевской скамьи, сэр Гэбермен Кайпс из акционерной компании «Бритиш тайлс энд паттернс», достопочтенный Ренсимен Мэйнс из министерства колоний и многие другие более или менее высокопоставленные персоны из высшего лондонского света и деловых кругов.

Каупервуд, внимательно слушая словоохотливого Уорбертона, невольно задавал себе вопрос, как ***сумеют использовать такое окружение Беренис*** (по роману Беренис и Каупервуд договорились, что Беренис будет помогать Каупервуду налаживать взаимотношения с деловой и светской элитой Великобритании) *и ее мать.*

— Весной и летом здесь, наверно, очень весело, — заметила Беренис, — устраиваются пикники, из Лондона приезжают разные

государственные деятели, министры, съезжается всякая светская публика, артисты, художники, так что, если иметь достаточно широкий круг знакомств, все двадцать четыре часа в сутки будут заполнены.

— Да, — отозвался Каупервуд, — обстановка как нельзя более благоприятная — тут можно с одинаковым успехом пойти в гору либо очутиться на дне, и то и другое может произойти очень быстро.

— Вот именно, — сказала Беренис, — но я-то как раз собираюсь пойти в гору.

И он опять невольно поддался ее невозмутимому оптимизму.

Коротенький отрывок, иллюстрирующий тот факт, что личное очарование отыгрывает даже несильную позицию. В данном случае, речь идет о позиции и очаровании Толлифера.

Толлифер, разговаривая с нею по телефону, извинился, что он так долго не давал о себе знать, и очень интересовался, не собирается ли она приехать во Францию. Эйлин несколько недоумевала, чем, собственно, она могла пленить такого блестящего молодого человека. Что может его привлекать в ней? Деньги, конечно! ***А все же он такой обаятельный! Приятно, когда такой человек интересуется тобой, и стоит ли задумываться о причинах.***

Теодор Драйзер вводит в роман нового героя – Сабиналя. Показано обаяние сильной личности с некоторой отрицательной окраской, которое вызывает в том числе страх и уважение.

Сабиналь был высокий стройный брюнет. ***В его*** *длинном, узком, смуглом* ***лице было что-то почти зловещее****. Под необыкновенно высоким лбом один глаз, наполовину закрытый опущенным веком, казался узенькой черной щелкой, другой, блестящий, широко раскрытый и совершенно круглый, производил впечатление стеклянного. Верхняя губа у него была тонкая, а нижняя, не лишенная приятности, забавно выдавалась вперед; ровные крепкие зубы сверкали ослепительной белизной. Его длинные узкие руки и ноги, как и* ***все его*** *длинное, тонкое* ***тело, отличались необыкновенной гибкостью и силой****.* ***В нем*** *как-то странно* ***сочетались*** *неуловимая* ***грация****, хитрость* ***и*** *своеобразное, но весьма опасное* ***обаяние****.* ***Чувствовалось, что этот человек не остановится ни перед чем, и плохо придется тому, кто перейдет ему дорогу.***

….

Познакомившись с Сабиналем, Толлифер сразу почувствовал в нем родственную натуру*, однако с гораздо более широкими возможностями. Он с удовольствием принял приглашение посетить его особняк; Он познакомился там с весьма интересными личностями: банкирами и законодателями Франции, русскими великими князьями, южноамериканскими миллионерами, греческими банкометами и тому подобной публикой и сразу решил, что здесь-то и можно будет найти для Эйлин компанию, которая покажется ей избранным великосветским кружком.*

Существует много видов бизнеса, основным капиталом которого является магия личности его владельца. В книге, как раз, описан пример такого бизнеса, построенного на очаровании и энергетике личности. Уж про то, как важны эти качества при построении карьеры на госслужбе я молчу. Просто там очарование и энергетика принимают другие формы реализации.

Полночь. ***У Сабиналя. Как всегда полным-полно народу.*** *Рулетка. Карты. Танцы. Оживленные группы и томно уединяющиеся парочки.* ***Сабиналь сам вышел приветствовать Толлифера и его друзей*** *и предложил расположиться в его собственных апартаментах до часу ночи, пока не приедет труппа русских танцовщиц и певцов.*

У Сабиналя была недурная коллекция драгоценных камней, средневекового итальянского стекла и серебра, редких восточных тканей самой необычной расцветки. Но ***гораздо более сильное впечатление, чем все его коллекции, которые он показывал как бы между прочим, с очаровательной небрежностью, производил он сам:*** *вкрадчивая, похожая на Мефистофеля,* ***загадочная личность, от которой словно исходил какой-то магнетический ток, странная неуловимая сила, действующая, как наркотик.*** *Он перевидал за свою жизнь столько интересных людей, бывал в таких любопытнейших местах. Осенью он намерен отправиться в путешествие. Закроет на время свой особняк и уедет на Восток собирать всякие редкости, которые потом перепродаст частным коллекционерам. Такие поездки приносят ему недурной доход!*

Сабиналь прямо обворожил Эйлин, да и всех остальных. *Ей ужасно понравился этот особнячок. Тем более что* ***Толлифер никому из них не обмолвился ни словом о коммерческих началах этого интимного заведения. Разумеется, он потом пошлет чек Сабиналю, но они-то все ушли в полной уверенности, что Сабиналь просто его близкий друг!***

Высокий уровень женского искусства общения, проявляющегося в прекрасном владении актёрским мастерством и умением одеваться.

Он сразу заметил ее изящное летнее платье и подумал, что она способна изобрести для себя и ввести в моду нечто совершенно необычайное, и самый фантастический наряд на ней будет казаться вполне естественным. ***У нее был*** *какой-то* ***особый дар входить в любую принятую ею на себя роль с*** *такой* ***непринужденностью*** (то есть быть естественной)*, что трудно было сказать, поза это или просто у нее так выходит само собой.*

Теодор Драйзер описывает момент откровения и переживания главными героями книги духовного опыта. У Каупервуда толчком для переживания опыта была глубокая душевная связь с Беренис и его развитое внимание и способность чувствовать состояние другого человека. У Беренис переживание было связано с внезапным кратковременным подьемом энергетики до уровня, на котором человек вдруг начинает чувствовать масштаб мироздания и возникает желание быть гармоничной частью всей вселенной.

Итак, вечером, после непритязательного обеда в гостинице, они пошли вдвоем по сумеречным улицам. Когда они вошли в черные резные ворота монастырской ограды, тоненький белый серпик молодого месяца в темно-синем куполе неба казался каким-то резным орнаментом на верхушке шпиля, венчавшим высокий стройный силуэт собора. Сначала, повинуясь прихоти

Беренис, Каупервуд покорно смотрел на все, что она ему показывала, но ***внезапно его захватило ее волнение. Какое же счастье быть молодым, так волноваться, так остро чувствовать каждый оттенок краски, звук, форму и всю непостижимую бессмысленность человеческой деятельности*** (тонко и глубоко почувствовать другого человека и через это раскрыть для себя глубинные закономерности жизни)**.**

Но ***мысли Беренис были поглощены*** *не только забытыми образами далекого прошлого, мечтами, надеждами, страхами, которые созидали все это, но и* ***загадочной беспредельностью вечно безгласного времени и пространства*** (внезапное ощущение единства себя с мирозданием. Такие моменты, которые сейчас переживают Каупервуд и Беренис, дают человеку тот духовный опыт, который делает из него со временем глубокую интересную личность)**.** ***Ах, если бы все это можно было объять! Вооружиться знанием, проникнуть пытливой мыслью, найти какой-то смысл, оправдание жизни! Неужели и ее собственная жизнь сведется всего-навсего к трезвой, расчетливой, бездушной решимости занять какое-то общественное положение или заставить признать себя как личность? Что пользы от этого ей или кому-то другому? Разве это принесет красоту, вдохновенье? Вот здесь… сейчас… в этом месте, пронизанном воспоминаниями прошлого и лунным светом, что-то говорит ее сердцу… словно предлагая ей мир… покой… одиночество… стремление создать нечто невыразимо прекрасное, что наполнит ее жизнь, сделает ее осмысленной и значительной.***

Боже, какие нелепые мечты… (момент откровения заканчивается. Его обрывает привычное нам критическое, логическое мышление… . А можно научиться извлекать из таких моментов душевного переживания много пользы для развития своей личности! Это, правда, уже отдельный разговор.) ***Этот лунный свет заворожил ее. Чего ей еще желать! У нее есть все, что только может желать женщина.***

— Пойдем, Фрэнк! — сказала она, чувствуя, как что-то оборвалось в ее душе, как это пронзившее ее ощущение красоты вдруг исчезло. — Пойдем в гостиницу.

Преображение Эйлин от работы Толлифера. Теодор Драйзер описывает как может изменить человека достаточно неплохой “педагог” даже в том случае, когда “учащийся” не подозревает о том, что с ним “работают”.

Эйлин за месяц пребывания в Париже так изменилась, что, по единодушному мнению своих новых друзей, стала «совсем другим человеком». *Она сбавила двадцать фунтов в весе; румянец и блеск* ***ее глаз стал ярче, а настроение бодрее*** (более высокий уровень энергетики, проявляющийся в желании жить полной жизнью); *причесана она была а ля шантеклер, как выражалась Сара Шиммель; платья шила по моделям мосье Ришара, туфли у мосье Краусмейера, — словом,* ***все шло так, как было задумано Толлифером***. ***У нее завязалась настоящая дружба с мадам Резштадт*** (Эйлин стала более открытой и это проявилось в завязывании дружеских отношений)***, а шейх немало забавлял ее****, хотя его внимание было иногда уж слишком назойливым и утомительным.* ***Ему явно нравилась она сама*** (высокая энергетика сразу усиливает женское очарование)**,** ***а не ее богатство и положение.***

…

Проведя месяц в обществе Толлифера и его пестрого окружения, Эйлин научилась владеть собой (благодаря практике общения. При этом общения в новом качестве: с новым, более высоким уровнем энергетики, в более уравновешанном эмоциональном состоянии и, соответственно, находясь в состоянии большей уверенности в себе) ***и сейчас могла со спокойным сердцем обратить внимание Каупервуда на такую красивую женщину, как мадам Резштадт, тогда как раньше из побуждений ревности она приняла бы все меры к тому, чтобы скрыть от мужа свою интересную приятельницу. Каупервуд мысленно отметил происшедшую в ней перемену, эту <u>уверенность в себе, доверие к нему, добродушие и вновь пробудившийся интерес к жизни</u>.*** *Если и дальше так пойдет, всякие поводы к взаимному ожесточению могут исчезнуть. Но у него тут же мелькнула мысль, что эта перемена в ней — дело его рук, — она здесь ни при чем, она даже и не подозревает об этом. Однако, не успел он об этом подумать, как тут же вспомнил, что всем происшедшим он обязан, собственно, Беренис.* ***Он чувствовал, что приподнятое настроение Эйлин объясняется не столько его присутствием, сколько присутствием человека, которого он специально нанял для этой цели.***

Показан пример женского внимания и проницательности.

Мадам Резштадт, на которую он (Каупервуд) произвел сильное впечатление, как, впрочем, почти на всех женщин, приглядевшись к нему, сразу поняла, в чем несчастье Эйлин. Этот человек не способен принадлежать одной женщине. От этой чаши можно только пригубить и удовольствоваться уже такой малостью. Эйлин следовало бы это понять.

Показана актерская игра Толлифера. В ней присутствует и предварительный анализ, и расчет, и выбор момента игры, и импровизация, и умение четко выставлять амплитуду своих эмоциональных действий, и прогнозировать получаемый результат. Это далеко не самый высокий уровень владения актерским мастерством. Можно назвать это “актерствованием”, но актерствованием высокого класса. И, самое главное, что в описанной ситуации действия Толлифера были подходящими и эффективными.

Поэтому Эйлин не замедлила сообщить Толлиферу о своем предстоящем отъезде. Новость пробудила в нем самые противоречивые чувства (поступила информация, Толлифер анализирует ее, и это дает ему знак, что надо начинать игру): *как же быть с Мэриголд, которая предлагала ему отправиться на яхте к мысу Нордкап? Часто встречаясь с нею в последнее время, он понял, что если и впредь оказывать ей внимание, она, пожалуй, решится на развод и выйдет за него замуж, а у нее есть собственные средства, и не маленькие. Правда, он не любил ее и все еще мечтал о романе с какой-нибудь молоденькой девушкой. И к тому же вставал вопрос о том, на что жить сейчас и в ближайшем будущем. Стоит источнику его нынешних поступлений иссякнуть — и конец беззаботному существованию. Он считал почему-то, хотя ни малейшего намека на это сделано не было, что Каупервуд предпочтет иметь его под рукой в Нью-Йорке. Но* ***Толлифер понимал, что, поедет он или останется, его отношения с Эйлин дальше так продолжаться не могут: он должен что-то сказать ей о своих чувствах, иначе его поведение может показаться ей странным*** (им был проведен анализ заранее)***. Он не сомневался, что Эйлин не поддастся на его пылкие***

речи, но это польстит ей, а значит, игра стоит свеч (анализ и оценка текущей ситуации складывающейся с партнером по общению. Выбор тактики действия. Принятие решение о начале игры)**.**

— Вот как? — воскликнул он, услышав от нее эту новость. — А я как же? Остался за бортом?

И он принялся шагать из угла в угол, всем своим видом изображая (!) ***величайшее огорчение и разочарование*** (конечно, это «актерствование», но эффективное в данном случае)**.**

— Что с вами? — участливо спросила Эйлин. — Чем вы недовольны?

Она заметила, что Толлифер подвыпил (действительно, он зашел к Эйлин после завтрака с Мэриголд в баре мадам Жеми), — хмель, конечно, мог омрачить его настроение, но не настолько, чтобы он совсем уж потерял самообладание.

— Ужасно! — сказал он. — И надо же этому случиться именно сейчас, когда мне только что начало казаться, что наши отношения могут стать какими-то иными.

Эйлин, изумленная этой тирадой, широко раскрыла глаза. Конечно, ее отношения с Толлифером были не совсем обычными, и она все сильнее привязывалась к нему. Она и сама не сознавала, как глубоко было это увлечение. Однако, присмотревшись, как он ведет себя в обществе Мэриголд и других, она пришла к заключению — и даже не раз высказывала это вслух, — что он и пяти минут не может быть верен женщине.

— Не знаю, чувствуете ли вы это, — ***продолжал меж тем Толлифер, взвешивая каждое слово****, — но нас с вами связывает не только светское знакомство. Признаюсь, когда я впервые встретил вас, я не предполагал, что так будет. Вы заинтересовали меня как миссис Каупервуд — женщина, с именем которой связывалось у меня представление о тех кругах общества, куда я не имел доступа. Но после нескольких бесед с вами у меня возникло иное чувство. Я прожил очень трудную жизнь. У меня были свои взлеты и падения, и, наверное, они всегда будут* (он старается вызвать доверие Эйлин путем открытия перед нею своих «слабых мест»). *Но в те первые дни нашего знакомства на пароходе что-то заставило меня подумать, что и вы, пожалуй, знавали их. Вот поэтому я и стал искать вашего общества, хотя, вы сами знаете, там было много других женщин, которые могли бы составить мне компанию* (комплимент).

Он лгал с видом человека, который никогда не говорил ничего, кроме правды (это важный элемент актерской техники)**.** ***И эта умелая актерская игра произвела впечатление на Эйлин. Она подозревала, что Толлифер из тех, кто гоняется за богатым приданым. Пожалуй, так оно и есть. Но если она ему на самом деле не нравится, с чего бы ему так заботиться о ее внешности, о том, чтобы вернуть ей прежнее обаяние? Яркое, сильное чувство внезапно вспыхнуло в Эйлин — в нем были и материнская нежность и воскресший пыл молодости*** (это тот результат, на который и расчитывал Толлифер)**.** ***Этот бездельник просто не мог не нравиться: он был такой приветливый, веселый, такой милый и внимательный*** (очаровательным людям многое прощается, даже если логика говорит против них)**.**

— Но что же изменится от того, что я вернусь в Нью-Йорк? — с удивлением спросила она. — Разве это помешает нам остаться друзьями?

Толлифер задумался. Он сказал о своих чувствах, — ну, а дальше что? Мысль о Каупервуде не давала ему покоя. Чего, собственно, хотел бы от него сейчас Каупервуд (оперативный анализ ситуации и выбор

тактики действия в процессе общения)***?***

— Но вы только подумайте, — начал он, — вы исчезаете в самое чудесное время — июнь и июль здесь лучшие месяцы. И как раз самый разгар веселья!

Он закурил папиросу и налил себе вина. ***Почему Каупервуд не дал ему понять, хочет ли он, чтобы Эйлин оставалась в Париже, или нет? Может быть, он еще и сообщит что-нибудь на этот счет, но не мешало бы ему поторопиться.*** (Анализ продолжается, но данный его этап не приводит к какой-то смене тактики действия, а просто напоминает об острожности в словах и продуманности в своих действий.)

— Фрэнк просил меня поехать с ним, и я не могу поступить иначе, — спокойно сказала Эйлин. — Ну а вы... не думаю, что вы тут будете страдать от одиночества.

— Вы не понимаете, — сказал он. — Без вас Париж потеряет для меня всю свою прелесть. Вот уже много лет жизнь не давала мне столько радости и счастья, как сейчас. А если вы уедете, все рухнет.

— Какие глупости! Пожалуйста, не болтайте вздора! Откровенно говоря, я с удовольствием осталась бы. Но не представляю, как это можно устроить. Вот я приеду в Нью-Йорк, немного осмотрюсь и напишу вам. Впрочем, я уверена, что мы скоро вернемся, а если нет и если ваши чувства останутся неизменными, возвращайтесь домой, мы ведь и в Нью-Йорке сможем встречаться.

— Эйлин! — с нежностью воскликнул Толлифер, решив воспользоваться представившимся случаем (выбор времени задуманного ключевого действия, являющегося кульминацией данного диалога)***. Он подошел к ней и взял ее за руку. — Какое чудо! Вот этих слов я и ждал от вас, мне так хотелось их услышать. Вы в самом деле так думаете? — спросил он, вкрадчиво заглядывая ей в глаза.***

И, прежде чем она успела воспротивиться, он обвил руками ее талию и поцеловал — не слишком пылко, но как будто вполне искренне. Эйлин ничего так не хотелось, как удержать его при себе (первый пункт плана Толлифера достигнут)***, и все же она мягко, но решительно высвободилась из его объятий*** (второй пункт достигнут)***, хорошо понимая, что не следует давать Каупервуду серьезного повода к неудовольствию.***

— Нет, нет, нет, — сказала она. — Вспомните, что вы мне только что говорили. Мы должны быть друзьями и только друзьями, если вы, конечно, хотите, чтобы наши отношения продолжались. Кстати, почему это мы сидим тут? Я сегодня еще не выходила, а мне хотелось бы надеть свое новое платье.

Толлифер, отнюдь не стремившийся ускорять события, был очень доволен таким оборотом дела *и предложил прокатиться в окрестности Фонтенебло, где Эйлин еще ни разу не была. Она с радостью согласилась, и они тотчас уехали.*

Актерская игра Беренис по разработанному ею же самой сценарию. Тонкий расчет и филигранное актерское выполнение задуманного плана. Показано, что это был более высокий уровень актерского мастерства, чем у Толлифера, хотя сами детали этой игры Теодором Драйзером опущены.

А в Прайорс-Кове Беренис одерживала успех за успехом. Она так умело скрывала свою изворотливость под покровом простоты, невинности и благопристойности, что почти все были убеждены: в недалеком будущем она сделает блестящую партию. У нее

положительно было какое-то внутреннее чутье, которое помогало ей избегать людей неинтересных, заурядных и непорядочных, — она окружает себя только самыми респектабельными мужчинами и женщинами. *Больше того: ее новые знакомые заметили, что она особенно симпатизирует непривлекательным женщинам — покинутым женам, закоренелым синим чулкам и старым девам, хотя и принадлежащим по рождению к сливкам общества, но не избалованным чьим-либо благосклонным вниманием.* ***Не опасаясь соперничества более молодых и привлекательных женщин, Беренис полагала, что если ей удастся завоевать расположение этих скучающих добропорядочных дам, она сможет проложить себе путь в самые влиятельные круги общества.***

Не менее удачна была и пришедшая ей в голову мысль открыто восхищаться неким отпрыском титулованной и всеми уважаемой семьи *— молодым человеком безупречного поведения и совершенно безобидным.* ***Вот почему-то юная гостья Прайорс-Кова и приводила в умиление своей разборчивостью и рассудительностью всех молодых пасторов и приходских священников на многие мили вокруг. Самый ее вид, когда она скромно появлялась в воскресное утро в одном из ближайших приходов англиканской церкви, всегда в сопровождении матери или какой-нибудь пожилой женщины, известной строгостью своих взглядов, уже достаточно красноречиво подтверждал все самые лестные отзывы о ней.***

Показано использование Каупервудом интуиции. В данном случае, интуиция потребовалась ему в личной жизни. И показано использование в очередной раз Каупервудом тактики откровенности и естественности. Надо еще раз отметить, что умение быть собой в любой ситуации и быть эффективным в достижении поставленной цели – это самый высокий уровень искусства общения.

Беренис встретила Каупервуда весело, хотя, быть может, чуть официально, и ничем не показала, что у нее неспокойно на душе. Однако Каупервуд не только умел сразу почуять опасность, но и безошибочно угадывал, как к нему относятся окружающие, а потому тотчас ощутил враждебную настороженность Беренис. *Недаром задолго до прибытия в Англию он уже был уверен, что Беренис известен его роман с Лорной.* ***Он просто физически чувствовал это и теперь, готовый к любой неожиданности, был начеку. Он ничего не станет скрывать, не попытается избежать разговора на опасную тему*** (он уже выбрал тактику действия)**, — *надо только посмотреть сначала, как настроена Беренис и как она будет держать себя*** (включить еще раз внимание и внести корректировки при необходимости)**.**

И вот он в Прайорс-Кове — кругом осенние краски, багряные и золотые пятна листвы. Над рекой, даже в полдень, когда он приехал, белели клочья тумана. Подъезжая к дому, Каупервуд с сожалением подумал о солнечных летних днях, которые он мог бы провести здесь с Беренис. ***Главное сейчас — быть с ней откровенным, пусть она снова почувствует, какой он есть на самом деле*** (это самый высокий уровень искусства общения)**. *Этот прием уже столько раз сослужил ему добрую службу и помог разрешить столько трудностей, что, наверно, выручит и сейчас.*** *Ну да, у него была Лорна, но разве Беренис не увлекалась тут без него Стэйном? Виновата ли она перед ним, нет ли, но он сумеет заставить ее призадуматься над своим*

поведением. (Далее происходит разговор между Беренис и Каупервудом, в результате котрого отношения налаживаются вновь. Не буду приводить этот диалог, так как суть и так вам уже понятна.)

Короткий отрывок, который можно озаглавить: «во всем нужна сноровка, …, тренировка». Любое искусство требует практики для своего совершенствования.

При свете незаходящего солнца яхта повернула обратно на юг. Тут, на виду у яхты, показалось-с десяток гренландских китов, и шкипер распорядился так поставить паруса, чтобы судну легче было лавировать среди них. И пассажиры и команда в волнении не сводили глаз с огромных животных. Но Каупервуда это необычайное зрелище интересовало куда меньше, чем то необыкновенное искусство, с каким капитан управлял своей яхтой.

— Вот видишь! — сказал он Беренис. — ***Каждая профессия, каждое ремесло, любой вид труда требуют умения и сноровки. Посмотри на шкипера — как он ловко подчинил яхту своей воле, а одно это — уже — победа.***

Симбиоз экстравертных и интровертных качеств в главном герое книги.

Несмотря на то, что по натуре Каупервуд был человеком на редкость деятельным, он не прочь был иной раз предаться самоанализу, способен был понять высокий драматизм и пафос разбитых иллюзий.

Помните в первой половине книги мы с вами говорили о том, что нужно уметь находить золотую середину для себя между интровертными и экстравертными качествами своей личности? В этом отрывке Теодор Драйзер напоминает нам как важен для человека баланс духовного и материального для ощущения полноценности своей жизни. Часто бывает так, что активные и честолюбивые люди пренебрегают духовной частью своей жизни. Но это не означает, что пренебрежение материальной стороной является чем-то хорошим. Важен баланс!!!

Причем для каждого человека этот баланс индивидуален. А на то, что вы находитесь в состоянии «золотой середины», вам будет указывать состояние душевного комфорта и счастья.

И вот на следующее утро Каупервуд и Шенли отправились на Пер-Лашез: там они взяли гида, и он по-английски рассказал им немало интересного, водя их по обсаженным кипарисами дорожкам кладбища. Вон под тем обелиском лежит Сара Бернар, чей дивный голос когда-то в Чикаго так глубоко взволновал Каупервуда. Немного дальше — могила Бальзака, о произведениях которого Каупервуд знал лишь то, что их считают гениальными.* ***Он*** *останавливался то перед одним надгробием, то перед другим, рассматривал их — и* ***вдруг снова почувствовал, что дела до сих пор занимали слишком большое место в его жизни: они помешали ему узнать творения многих и многих великих мыслителей и художников.***

Показано умение Каупервуда подбирать себе команду. Это умение развивалось у него с течением жизни и Теодор Драйзер показывает как в конце жизни главного героя это качество перерасло в умение ладить с окружающими, вообще. Можно сказать, что это похоже на постепенное расширение того круга людей, с которыми ты можешь вести

конструктивное, доверительное, дружеское общение. В начале, это узкий круг твоих единомышленников, а, в конце, большой круг людей, с которыми тебя свела жизнь.

Беренис он сразу понравился — такой умный, веселый. Удивительно, как это Фрэнк всегда ***умеет окружить себя сильными и интересными людьми***. (Не буду говорить насколько важен для успеха в жизни уровень тех людей, которые тебя окружают. Напомню только хорошо известную пословицу: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу кто ты».)

Теодор Драйзер написал прекрасные книги. Мы с вами рассмотрели только несколько отрывков из его книг и вы сами видите, сколько интересного и полезного можно почерпнуть из них. У кого есть свободное время я, конечно, советую прочитать или перечитать еще раз “Финансисит”, “Титан” и “Стоик”. Закончить свою книгу хочу одной мыслью, которая может быть полезна вам уже при применении в жизни освоенных вами навыков эффективной коммуникации.

В жизни, в целом, и в общении, в частности, важно всегда играть “в свою игру”: самому определять какую партию тебе хочется сыграть на “своем инструменте” в “общем оркестре жизни” и придерживаться выбранной “партитуры” далее. В противном случае, рано или поздно возникнет ощущение своей никчемности и малозначительности. И это ощущение будет унижать вас, а жизнь будет становится тоскливой. А для того, чтобы играть “в свою игру” нужна смелость или, что еще лучше, понимание того факта, что по-другому жить не интересно!