- Кстати, вот такие поступки, если куда-то залезть, с чего-то прыгнуть,

- Что-то сломать.

- Куда-то полететь, они тоже так относится к лидерству. И как правило, все равно, когда человек решается на что-то, все равно какое-то то ли уважение это вызывает какое-то, восхищение или даже сомнение в его нормальности, он вообще нормальный или. Вот как Ричард Бренсон, это же надо додуматься залезть на Биг Бен и начать швыряться телефонами с Биг Бена, додуматься надо. Факт - Ричард Бренсон лидер. Информационный повод создал? – создал. Все газеты об этом написали, все об этом знают, так что.

Друзья, возвращаемся.

- У меня постоянно муж: «Куда ты лезешь? Не надо. Ты сейчас что-нибудь себе свернешь, ты сейчас что-нибудь себе сломаешь. Зачем тебе это?». И вот постоянно от всех таких идей отговаривает.

- Спасти хочет.

- Да, он говорит: «Я волнуюсь за твою жизнь, здоровье».

- Хорошо, когда рядом есть человек, который заботится.

- Время вопросов и ответов.

- На что?

- Вообще время вопросов и ответов.

- Это у нас был период, мы работали с Галлией в компании инвестиционной. Чем занималась компания - покупала заводы, магазины, и в частности даже это здание, это последняя покупка этой компании, в которой мы работали. И наш руководитель и собственник инвестиционной компании, молодой человек, но при этом очень бодрый, очень активный и такой, действительно харизматичный, любитель как раз тех самых, не то, чтобы любитель безумных поступков, а вообще он очень активный в меру, может быть, в молодости где-то, то есть и на доске, и на парашюте, и на лыжах, или на катере и так далее. То есть все виды спорта, постоянные путешествия, постоянный драйв, такая активность определенная. Соответственно и наша команда, не так много человек у нас работало в компании, в разные периоды от 10 до 30, и причем большая часть это охранники, то есть это была служба безопасности, группа быстрого реагирования, такие здоровые парни. И тоже периодически на футбол приезжали.

- Прямо рейдерсвом занимались.

- Это и есть рейдерская компании. Такая, белое рейдерство, то есть никто никого не обманывал, никаких следов не было.

- Все было по-честному, просто мы покупали.

- Просто приходили, есть такой принцип влияния. Кстати, у лидерства это очень важный принцип, запомните, Павел, если Вы будете этим принципом пользоваться, руководствоваться, Вы добьетесь очень больших результатов. Это самый первый принцип влияния. Вода точит камень не силой, а частотой падения. Еще Отто Бисмарк сказал «Что народ трижды скажет, в то народ и поверит». Если Вы какую-то идею повторите людям неоднократное количество раз, кстати, Джек Уэлч в своей книге победителей об этом принципе говорит: «Мы неоднократное количество раз в разных форматах повторяли какие-то идеи, и люди через какое-то время это начали».

- И вот тоже относится к лидерству, и в частности относится к Джеку Уэлчу, и вот то, о чем мы говорили, про парашюты и так далее. То, что лидер, конечно, не должен бояться показаться каким-то странным, даже наоборот, это приветствуется. Какая-то странность должна быть в лидерах, что-то такое, что другим не понятно. Да, что-то другое, что-то такое, что отличает его ото всех остальных. Кто бы мог подумать, но Джек Уэлч обладал писклявым голосом, например.

- И заикался.

- И заикался к тому же. Но это действительно лидер, который, General Electric, элитная компания, даже после того, как он перестал в ней работать, он тысячные залы собирал, то есть, несмотря на свой голос, он общался с людьми. И так вот если начинать перечислять, кого-нибудь, назовите кого-нибудь лидера.

- Ленина.

- Ленина. Какие были странности у Ленина, например? Однозначно странный человек, начнем с того, что он лысый, понимаете, лысый и с бородой.

- Это странно?

- Вообще да, но сейчас как-то ходят лысые и с бородой люди, но, похоже, они модерируют Ленина.

- Да, тоже писклявый шипилявый голос, картавый.

- Да, и даже интересно, я читал про Гитлера книгу, что Гитлер, свой образ в том числе, смоделировал с Ленина. То есть он искал, как отличаться. То есть показали образ Ленина, вот смотри, он лысый с бородой, и не похож на всех остальных. Что сделаешь ты? И тогда он усы себе сделал такие вот, тоже необычные усы, ни у кого таких не было, и полголовы себе выбрил, то есть не сверху лысина, а сбоку, чтобы она у него была. Какие-то позитивные больше.

- Наполеон.

- Наполеон вообще странный человек. Во-первых, он маленький, во-вторых, кричит, в-третьих, он прыгал на своей шляпе. То есть это был его излюбленный пример какой, что когда к нему приходил посол какой-то страны, и они начинали о чем-то договариваться, Наполеон, он был актер, и он начинал кричать, краснел, брызгали слюни, и по окончании этого всего он брал свою треуголку, бросал ее на пол, то есть начинал прыгать на ней. Здесь уже все послы соглашались на все его условия.

- Кстати, была модель, модель харизматичного лидера. И одним из критериев харизматичного лидера, там было два момента, то есть какая-то физическая яркость, непохожесть на остальных. То есть харизма – это непохожесть. Что-то должно быть в физике тела явно отличаться от среднего, то есть, чтобы человек выделялся.

- Сталин, у него была сухая рука, то есть сухая рука, и поэтому он всегда та ходил.

- Такое, что обязательно важно для харизматичного лидера, что тоже проводили исследования, то, что харизматичный лидер должен иметь мифологическую историю, то есть люди неоднозначно должны знать, откуда он родился, где и когда он женился, что у него произошло. И чем больше в компании и чем больше историй противоречивых про лидера, тем больше мнений у людей об этом человеке будет, как о харизматичном человеке.

- Создавать о себе мифы, начиная с этого.

- Да-да-да.

- Есть, и даже если опять вспомнить Наполеона, то про него ходили слухи, что он бессмертный, что пуля его не берет и так далее. Он создал такой вот ореол. А как, с чего это началось? Когда ему еще было 26 лет, он еще даже не был генералом Брнапартом, то есть он еще был капитаном и возглавлял артиллерийский полк, он во время артобстрела вставал на возвышенность и стоял под ядрами. Стоял под ядрами, и так получалось, что ядра его облетали, просто настолько он был в себе уверен, и было убеждение, что либо я погибну.

- Ядра сворачивали.

- Либо я стану великим.

- Они могут и так упасть, он знал, что они перелетят через него.

- Просто физика.

- Почему командир бежит впереди взвода и спереди солдаты, потому что поодиночке стрелять не будут, будут стрелять в толпу.

- С одной стороны, он, конечно, и сам верил в свою звезду, в свою исключительность и так далее. Но в то же время такие системные процессы, то есть одно вытекает из другого и наоборот. Чем больше верят люди в лидера, тем больше и лидер верит в свою звезду. Но, кстати, не будем далеко ходить. Радислав Гандапас, действительно очень яркий тренер, очень интересный. Кто еще не купил билеты, я рекомендую, купите, сходите. Хотя в большинстве своем, я сам его слушал, несколько его тренингов, знакомые мои, все мы подтверждаем, что в принципе Радислав ничего нового не говорит. То есть он не говорит ничего нового, он рассказывает все те самые вещи про ораторское мастерство, про харизму, все это достаточно известно, но опять же это определенный бренд. И даже само имя, Радислав Гандапас, оно какое-то не совсем естественное, не понятно, то ли молдованин.

- Еврей.

- То ли еврей. Нормального человека Гандапас не назовут, правда же? И соответственно есть определенный бренд, именно поэтому Радислав Гандапас считается бизнес-тренером №1. то есть опять же в силу своего бренда, даже не потому что он выдает какой-то материал, который другие тренеры не дают, примерно то же самое рассказывает. Вопрос, что это именно он и как он это делает. Конечно, он очень такой яркий, очень харизматичный.

- Все вопросы, которые у них были, ты за них рассказал. Ладно, двигаемся дальше.

- У него все-таки энергия вот эта есть в нем.

- У кого?

- У Гандапаса? У всех лидеров должна быть энергия. Энтузиазм заразителен. Дело в том, что для того, чтобы поднять массы, нужна энергия.

- Да.

- Для того, чтобы вдохновить людей на какие-то поступки, нужна эмоция, активность, и это должно быть у тебя внутри. Как ты людей поднимешь, то есть ты должен быть заряжен изначально. Для того, чтобы поднять людей, нужно их зарядить. Невозможно, есть еще раз, энтузиазм заразителен и его отсутствие тоже.

- Сначала себя надо зарядить.

- Да, сначала себя надо зарядить. То есть эта энергия, активность, эта эмоция должна быть у тебя, и только потом ты сможешь ее передать. То есть спичка загорается от горящей спички.