

Пси-индустрия

Пси-индустрия переживает подъем. Сегодня «инженеры человеческих душ» патронируют кадровые ресурсы крупнейших корпораций и помогают этим самым «ресурсам» избавиться от печальных последствий корпоративной жизни. Обитатели офисов все чаще задаются вопросами о «смысле бытия», и психологи претендуют на роль духовных пастырей российского бизнеса.

Минувший 2006-й стал годом триумфа писателя Сергея Минаева и телевизионного доктора Курпатова. Один, констатируя тотальную бездуховность московского офисного мира, писал о том, что счастья нет. Второй, войдя в каждый дом, обещал, что счастье непременно будет. Тогда же на лидерство в тиражном рейтинге претендовала книга «Flutter. Хроника одного тренинга», автор которого Наташа Маркович рассказывала о «полетах наяву», пережитых ею во время психологического тренинга «Лидерская программа». Годом раньше на рынок российского глянца победоносно вошло лицензионное французское издание Psychologies - самый быстрорастущий, по данным медиа-ресерчеров, гляцевый журнал в Европе. В течение последних трех лет столица успела пережить повальное увлечение Тантрой, хатха-йогой и каббалой, а российская провинция вкусила откровений от Натальи Правдиной - специалиста по «раскрытию потенциала души и взаимодействию с высшими силами». Все эти факты, на первый взгляд мало связанные друг с другом, свидетельствуют о том, что в мире победившего «духлесса» спрос на услуги по психологической гигиене и духовному окормлению растет не меньшими темпами, чем на дома в березовых рощах.

За гранью нервного срыва

Любопытно, что развитие «индустрии личностного роста» теснейшим образом связано с таким фактором, как уровень развития экономики. Постиндустриальные страны потребляют t-n-d-продукты (training and development - прим. ред.) в десятки, а то и сотни раз активнее, чем те, которые живут за счет природных ресурсов, а человека используют как тягловую силу. Ярчайший пример - США, где, по словам Ужакиной, рынок обучения и развития персонала в 2006 году достиг объема \$55,8 млрд, из которых \$15,8 млрд составляют только гонорары, выплаченные внешним провайдерам. Парадокс же заключен в том, что, с одной стороны, каждый участник подобной системы на первый взгляд кажется более совершенной человеческой особью, нежели его застрявший в «феодализме» и «натуральном хозяйстве» сородич. С другой стороны, всеобщая ориентация на «командность» и «результат», типичная для эффективных социумов, обеспечивая превосходное функционирование человеческого муравейника, чревата фрустрацией каждого отдельно взятого «муравья».

Согласно исследованиям британской группы My Voice, компании Соединенного Королевства ежегодно теряют до 15 млн фунтов стерлингов на «больничных» сотрудников, причиной болезней которых стали профессиональные перегрузки. Еще один многозначительный факт европейской действительности: рост числа служащих, имеющих признаки аутизма - болезни, при которой человек остается глубоко замкнутым внутри себя и испытывает трудности с установлением контактов. Очевидно, что речь не идет об аутизме в психиатрическом его понимании и с соответствующей клинической картиной. Однако различного рода нервные расстройства и деформации, когда человек испытывает чувство отчужденности, действительно фиксируются в среде обитателей Сити все чаще. Одной из причин, с которыми ученые связывают этот факт, является политика «абсолютной открытости» и засилье корпоративных «дресс-кодов»: начиная от пресловутых камер слежения внутри офисного пространства (электронных пропусков, фиксирующих время прихода и ухода со службы вплоть до секунды; сканирования почты и интернет-сеансов сотрудника) и заканчивая внедрением специальных мобильных сервисов, позволяющих, набрав номер любого из членов корпоративной сети, не только мгновенно услышать его, но и определить местонахождение.

Впрочем, ни прогрессирующий аутизм, ни маниакально-депрессивный психоз, поражающий преимущественно мужчин 25 - 35 лет, ни депрессия, занимающая второе по распространенности место после артериальной гипертензии в общей медицинской практике, не являются специфическими офисными расстройствами. Бич «белых воротничков» - неврастения, на первой стадии которой повышенная раздражительность в человеке сочетается с быстрой утомляемостью. На второй стадии «пациент» рискует уже не только собственным здоровьем, но и карьерным статусом, поскольку с трудом берется за любимую ранее работу и с еще большим трудом доводит ее до конца. На третьей - неврастеник приходит к выводу о собственной ничтожности и уже не в состоянии выполнять служебные обязанности.

При этом психологи отмечают закономерность: чем выше социальный статус и степень ответственности сотрудника, тем больше у него шансов стать жертвой неврастения. Человек, главным приоритетом в жизни которого является работа, - стопроцентный кандидат в неврастеники. Одна из версий этого нервного расстройства - так называемый синдром хронической усталости (СХУ), открытый американцами в начале 1950-х годов и долгое время считавшийся неисследованной формой вирусной инфекции. Новая болезнь распространялась, как эпидемия: в отделе, где СХУ проявлялся у одного из сотрудников, его симптомы довольно быстро проявлялись и у его коллег. Еще одной деталью, обратившей на себя внимание ученых, стал тот факт, что СХУ наблюдался преимущественно у клерков - до 75% заболевших относились к когорте «белых воротничков». Сегодня, по данным американского Национального института проблем здоровья и профессиональной безопасности (NIOSH), СХУ подвержено более 35 млн человек во всем мире, и среди них 5 млн американцев.

Любопытно, что открыли синдром хронической усталости именно американцы - родоначальники тренинговой культуры и мировые рекордсмены по потреблению пси-услуг. В этом смысле «национальная история болезни» всегда весьма показательна,

а количество записей в ней прямо пропорционально жесткости типичных для данной местности корпоративных кодексов.

Простое человеческое...

Индустрия «пятничного вечера» с характерными персонажами и типами развлечения процветает в любом мегаполисе. Москва с ее забитыми под завязку пиццериями, дансингами, картингами и кегельбанами - не исключение. Большинство лоу- и мидл-менеджеров предпочитают всем прочим видам психологической разгрузки именно алкоголь-динамический. Их более продвинутые коллеги к профилактике неврастения подходят ответственнее. В свой «внутренний ад» они предпочитают спускаться в сопровождении профессионалов.

«В деловом сообществе сейчас принято пользоваться услугами психолога, - рассказывает частнопрактикующий психолог-консультант Елена Янковая. - Это положительно сказывается не только на здоровье людей, но и успешности бизнеса в целом. Сейчас около 20% топ-менеджеров являются клиентами психологов. Правда, согласны признавать и обсуждать это процентов пять, не больше». Посещение психолога, по словам Янковой, обходится каждому из них в среднем по \$200 в час. Ее коллега Евгений Кульгавчук озвучивает иную вилку цен. По его утверждению, гонорар свыше \$200 за сессию - удел небожителей, работающих с такими непростыми материями, как детские страхи и тайные вожелания олигархов. Обычный психолог получает от 300 рублей в час, средняя цена фиксируется в районе 2000 рублей. Столь широкий разброс цен свидетельствует о том, что к услугам психологов прибегают представители самых разных слоев: «поговорить о наболевшем» с профессионалом сегодня может и кухарка, и управляющий государством.

Весной 2003 года журналисты гадали о том, что же заставило взять срочный отпуск главу Минэкономразвития Германа Грефа. Одной из главных версий было предположение о нервном срыве министра, после чего в медиа была вброшена масса информации о психическом нездоровье Германа Оскаровича и даже появились слухи о неких приступах, во время которых он едва ли не босой со свечкой бродит по Москве и проповедует бомжам в метро об удвоении ВВП. Антигрефовская кампания схлынула, но «осадок остался»: за министром закрепился имидж эксцентрика. В качестве сомнительного бонуса журналистам хулителями Грефа было «слито» имя психоаналитика, который пользует министра, и его гонорарная ставка - \$300 в час.

Столь пристальный интерес к «голове Грефа» стал возможен в силу того же обстоятельства, на которое ссылается и Янковая: признавать наличие психологических трудностей влиятельному человеку стыдно: мачо не плачут. По мнению же Ольги Сергеевой, завкафедрой организационной психологии Урало-Сибирского института бизнеса и HR-консультанта, «биг-боссу» стыдно не только признавать слабости публично, но и посещать психотерапевта. «Психотерапевт по определению должен сочувствовать клиенту (иначе он - неправильный терапевт), сопереживать, а это изначально унижает человека «экзистенциально» и социально состоявшегося». Другое дело - услуги коуча, персонального консультанта по психологическим вопросам при

руководителе, весьма популярные в столичной деловой среде. «В определенном смысле это оптимальная альтернатива для человека из бизнес-сообщества, - утверждает Сергеева. - Если терапевт должен быть добрым, то коуч - всего лишь адекватным. Терапевт призван восстанавливать психическую норму, коуч - работать с потенциалом, с избытком сил. Это во многом определяет и характер их аудиторий. Принято считать, что терапевт - это тот, кто работает с «больными и бедными», коуч - со «здоровыми и богатыми».

Екатерина Матисен - карьерный коуч. К своим 27-ми она успела внедрить обучающие системы в нескольких крупных компаниях, а последнее место работы, Университет Би-Лайн, оставила ради персональной коучинг-карьеры. Уже через месяц после увольнения она собрала свой первый частный тренинг - «Коучинг для коучей», львиную долю участников которого составили люди, с которыми Матисен была знакома еще в статусе корпоративного тренера. В том числе и бывшие «прихожане», некогда разрешавшие с ее помощью карьерные вопросы. «Человек - объемное создание, и коучить его строго «в карьере», не касаясь аспектов личности в целом, невозможно, - считает Матисен. - Хороший коуч понимает, как устроена психика клиента, ее особенности и акцентуации. Для кого-то из них, возможно, активное карьерное продвижение вовсе противопоказано, а человек мучает себя, пытаясь жить, как все, и удивляясь, отчего дело не спорится. А для кого-то карьерный тупик означает, что настал момент остановиться, вынырнуть из рутины и посмотреть на жизнь шире, осознав наконец, что работа и карьера это далеко не «наше все», а всего лишь часть жизни. И может быть, в конкретном данном случае отнюдь не самая главная».

В качестве примера Матисен рассказывает историю одного своего клиента, который, будучи классическим «карьероцентриком», на протяжении десяти лет бодро поднимался по социальной лестнице. Сменив в какой-то момент компанию, будущий клиент коуча столкнулся со странной для себя ситуацией: на протяжении нескольких месяцев он не мог написать бизнес-план - документ, разработка которого ранее не составляла для него никакого труда. «Немочь» эта со всей очевидностью вела к потере лидерства в коллективе и осложнению отношений с вышестоящей «корпоративной единицей». Коучинг-сессии выявили неприятный для менеджера факт: бизнес-план не пишется лишь потому, что на самом деле не хочется. Мотивы, заставлявшие человека ранее добиваться превосходных результатов, брать барьеры один за другим, более не работали. При этом установка на карьеру заставляла человека по инерции идти вперед и фактически биться головой о стену.

«Я предложила ему альтернативу, - рассказывает Матисен. - Уволиться. Не для того чтобы сменить «плохую» компанию на «хорошую», а чтобы пожить без работы вообще». Клиент, пришедший поначалу в ужас от подобной мысли, тем не менее вскоре решил на предложенный Матисен эксперимент. Результат: семь месяцев «вольной» жизни, радикальные изменения в семье и возвращение в профессию без потери в уровне дохода, но с понижением статуса на ступень. «В данном случае пришлось пожертвовать пешкой ради короля, - комментирует Матисен. - Личная свобода и внутренняя гармония оказались более привлекательной целью, чем пост коммерческого директора».

Как карма ляжет

«Духлесс, повесть о ненастоящем человеке» - слабая с литературной точки зрения книга Сергея Минаева обрела эпитет «книги поколения» и статус культовой в среде «манагеров, обдумывающих житье». Апология духовной пустоты московского бомонда, она несколько месяцев продержалась в лидерах бук-чартов. Продюсеры минаевского успеха сделали верную ставку: история человека, который, пройдя зелеными коридорами успеха, взяв вершины одну за другой, вынужден грустно констатировать, что жизнь так и не изменилась, а истина по-прежнему где-то рядом, совпала с умонастроениями значительной части бойцов капиталистического фронта.

«Ничего удивительного, - считает Михаил Ляховицкий, тренер с 13-летним опытом, ведущий, помимо личностных и бизнес-тренингов, семинары по мотивам восточных практик. - В каждом человеке существует духовный запрос. Он глубинен, и поэтому не всякий может его сразу распознать в себе. Осознать, идентифицировать именно как духовный и начать реализовывать. До тех пор пока этого не произойдет, человек постоянно будет ощущать какой-то дискомфорт: вроде все есть, а счастья нет».

Сам Ляховицкий 20 лет назад оставил первую профессию - физику, после чего было и обучение на психфаке, и путешествия по Востоку, и семинары Карлоса Кастанеды, последний из которых был проведен в 1999 году в Барселоне группой его приближенных уже после смерти «ученика Дона Хуана». В результате: создание собственного бизнеса - Академии Тренингов.

Еще один участник кастанедовских семинаров Владимир Яковлев, основатель ИД «Коммерсантъ», тогда же, летом 1999 года, тоже совершил «экзистенциально-значимый» поступок. Он продал в то время самый успешный издательский дом страны Борису Березовскому и отправился путешествовать. По слухам, конечной целью был один из монастырей Северной Индии - медиа-магнат к тому моменту имел репутацию последовательного буддиста.

История Яковлева - самый известный, но далеко не единственный пример «удаления от мирской суеты» на пике славы и карьеры. Хотя и типичной для российского делового сообщества ее назвать, разумеется, тоже нельзя, в отличие от европейского мидл-класса, представители которого массово ездят в Азию за «духовным кормлением». Этот спрос создает новые тренды в маркетинге пси-услуг и формирует предложение со стороны представителей соответствующих субкультур. Например, ашрамы главного индийского «святого» современности Сатьи Саи Бабы приносят миллионы как самому гуру и его общине в Путтапарти, так и экономике страны в целом. Достаточно сказать, что имя этого человека входит в топ-10 индийских брендов, а сам «учитель» пользуется официальной поддержкой индийского правительства, поскольку обеспечивает мощный приток денег в национальную туристическую индустрию.

Очевидно, чем выше человек поднимается по социальной лестнице, тем острее в нем потребность в чем-то, «чего на свете нет», и спасения здесь не ждут ни от доктора, ни от тренера. Более того: именно вопросы «о смыслах» при всей их, казалось бы,

неуместности в деловой жизни способны измотать человека психически и физически так, что он будет готов очень дорого дать за надежду на разрешение.
«Неудовлетворенный духовный запрос - это как крошка в ботинке, - прибегает к метафоре Ляховицкий. - На первый взгляд, вроде мелочь, а игнорировать невозможно».

Сам Ляховицкий, кстати, в свободное от проведения тренингов и бизнес-классов время водит людей по Индии, ездит с выпускниками Академии на Алтай и Байкал. Денег на этом не зарабатывает, но как инструмент поддержания лояльности (а значит, и всего бизнеса, устроенного по сетевому принципу) совместные путешествия по Местам Силы - возможно, лучшее, что удалось придумать со времен крещения апостолов.

Люди, профессией которых является выслушать, утешить, объяснить, дать совет и пролить бальзам на раны, были всегда. Назывались они по-разному и разные выбирали методы воздействия. В том же феноменологическом многообразии существуют они и сегодня. Разница лишь в том, что современный маркетинговый инструментарий позволяет, заворачивая одну и ту же по сути услугу в различные упаковки, расширять рынок «душеспасения» до бесконечности и обживать новые сегменты в кратчайшие сроки. Далее, как говорится, всем сестрам по серьгам, но каждому при этом свое. Кому-то - журнал «Популярная психология», кому-то - доктор Курпатов. Кому-то - жесткий тренер, кому-то - мастер дзэн. Тут уж как карма ляжет.