

СИНЕРГИЯ ДОВЕРИЯ



Карев Антон Анатольевич,

эксперт по недирективному менеджменту, «Центр ведического коучинга» (656049, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Анатолия, 92)
vedacoder@mail.ru

Экономическая актуальность доверительных отношений, основанных на взаимодоверии. Зависимость продуктивности сотрудничества и взаимодоверия; энергия свободного творчества, и факторы сдерживающие ее. Симптоматика низкого доверия: подверженность обидам, взаимная демонизация, двуличие, отсутствие возможности влиять друг на друга. Трехчастная природа обмана: 1) причинение боли другому человеку, 2) гордыня, 3) зависть. 6 способов увеличения доверия: 1) стараться понять человека, 2) понимать, что в отношениях не бывает мелочей, 3) выполнять обязательства, 4) прояснять ожидания, 5) не обсуждать за спиной других людей, 6) просить прощения за ошибки.

Ключевые слова: продуктивность сотрудничества; корпоративная конфликтология; доверительное управление; командный дух; взаимоуважение в деловых коммуникациях.

Опыт мировой элиты топ-менеджеров показывает, что взаимоуважение — это наиболее прочная основа для сотрудничества; причем, прежде всего с экономической точки зрения, а не только с морально-этической. Сотрудничество, построенное на уважении, разрушается только при утрате взаимодоверия [1]. Поэтому мы должны очень ясно понимать, что способствует развитию доверия, а что разрушает его. Этому и посвящена данная статья.

ПРОДУКТИВНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА

Доверие — это в высшей степени важный элемент коллективного сосуществования. При высоком уровне доверия люди могут очень легко, свободно, творчески обмениваться энергиями друг с другом: сотрудничать, складывать свои энергии вместе и достигать очень больших результатов. Коллектив с высоким уровнем доверия — будь то семья, корпорация, или даже целая нация — может творить чудеса. Именно потому, что для энергии в этом случае нет никаких преград. И наоборот, когда

между людьми нет доверия — а это сегодня обычная ситуация — обмена энергиями не происходит. Увы, но в современной обстановке отсутствие доверия — это правило; причем, железное. Не доверяя друг другу, люди возводят между собой огромное количество кирпичных стен. Вся тонкая атмосфера, ментальная среда, в которой мы находимся, заполняется какими-то бесконечными заборами, защитами, разными средствами обороны, — именно потому, что люди не доверяют друг другу. В результате каждый человек чисто на субъективном уровне ощущает, что его энергия растрачивается впустую [2].

При этом, человек даже может в лепешку расшибиться, но никто этого в лучшем случае не оценит, а в худшем — его конструктивное рвение еще и проинтерпретируют неверно. В результате у человека возникает чувство: «А зачем я вообще все это делаю?! Для кого я все это делаю? Я очень много энергии трачу непонятно на что!». Такое чувство — это барометр отсутствия доверия. В условиях отсутствия доверия членам коллек-

тива все время приходится преодолевать какие-то барьеры, какую-то защиту, выставленную другими людьми. На ее преодоление тратится огромное количество ментальной энергии. И люди устают, непонятно почему. Вроде ничего не делал, а устал. Почему устал? По очень простой причине — потому что энергия растратилась на преодоление каких-то тонких барьеров, которые мы сами же и выстроили. Из-за этого человек ощущает очень большое неудовлетворение, — поскольку не может направить свою энергию в продуктивное русло, даже имея естественное желание сделать это. Причина тому — отсутствие доверия.

Вместе с тем, каждый человек желает направить свою энергию в продуктивное русло. Реализуя это желание, он чувствует себя настоящим счастливым; жизнь для него превращается в увлекательную игру; в игру, где свою энергию он свободно, легко и творчески складывает с энергией других людей. Так возникает синергия, которая возможна только при наличии доверия. Если же