**ИГРОТЕКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ**

Согласно закону Ранэмона, существует четыре типа людей: *кто сидит спокойно и ничего не делает; кто говорит о том, что надо сидеть спокойно и ничего не делать; кто делает; и кто говорит о том, что надо делать.*

Из каких бы прекрасных людей не была сформирована ваша команда, рано или поздно вам придется столкнуться с теми психологическими играми, в которые начнут играть ваши подчиненные. И только от вас зависит, окажетесь ли вы вовлеченными в них или же сможете нейтрализовать хитроумные уловки своего окружения.

Прежде всего вы должны знать, что за всеми их ухищрениями стоит неукротимое стремление облегчить свою жизнь и обеспечить себе какие-либо привилегии. Это, естественно, ухудшает психологический климат в коллективе и тормозит дело.

Какие же игры наиболее распространены?

**“Сороконожка”.** Любитель этой игры стремится получить как можно больше несложных заданий, не заботясь особенно о том, справится ли он с ними, и не задумываясь о последствиях. Это позволяет ему всякий раз отказываться от нелегких заданий, сославшись на занятость. Он любит повторять: “Меня и так рвут на части! У меня же не сорок рук и не сорок ног!” Перегрузка делами позволяет ему не выполнять качественно ни одну из своих прямых обязанностей.

**“Шут гороховый”.** Любитель этой игры, паясничая и дурачась, вносит разрядку в любой критической ситуации. Более того, порой он единственный, кто, смеясь, “говорит правду королю”. За это его любят в коллективе, многое ему прощают. Ион великолепно этим: пользуется, переставая полноценно работать, всячески демонстрируя, что работа ему дается с трудом.

**“Вечный ученик”.** Любитель этой игры демонстрирует окружающим свою наивность, строит из себя эдакую “святую простоту”. Тем самым он искусно вызывает у окружающих естественное желание оказать помощь, и таким образом он ловко перекладывает свои обязанности на других. Не случайно мудрые китайцы говорили: “Бойтесь тех людей, которые всю жизнь учатся, но ничего не делают сами”.

**“Жертва невнимательности, или сирота казанская”.** Любитель этой игры умышленно избегает вас, старается как можно реже попадаться на глаза. А потом, в ответ на замечание по поводу невыполненной работы, заявляет, что он был окончательно заброшен и им не руководили. Это не что иное, как скрытая провокация. Начальник, как правило, попадается на эту удочку и позволяет вырваться наружу справедливому негодованию: “Что это значит — не руководили? Тебе что — до сих пор няньки нужны? Почему ты молчал как рыба, почему вовремя не обратился ко мне?” Подчиненному только того и надо, он начинает строить из себя обиженного, говорит, что задание практически невыполнимо. Таким образом многие неплохо устраиваются, пользуясь поддержкой и сочувствием ближних.

**“Человек со связями”.** Любитель этой игры постоянно подчеркивает свои даже незначительные успехи, не забывая при этом всякий раз якобы случайно обронить несколько слов о том, с какими людьми он якобы накоротке. Вам и не снилось! Таким образом он старается поднять свой авторитет и отвести от себя претензии по поводу качества его работы. Какие могут быть претензии к другу высокопоставленных лиц! Жизнь непредсказуема, вдруг и лидеру понадобится помощь от этого сотрудника — человека с такими связями!

**“Скандалист”.** При “низкой” температуре он самый задушевный собеседник, настоящий соратник по общему делу. При “высокой” — стоит только зацепить его самолюбие — он разнесет в пух и прах кого угодно. Таким образом он укрепляет свои позиции и при случае легко уклоняется от критики в свой адрес в случае провала порученного ему дела.

**“Пацифист”.** Любитель этой игры при делегировании ему полномочий руководителя группы на какой-то промежуток времени для решения назревшей эпизодической задачи всегда уклоняется от поручения и связанной с этим ответственности. Мотивирует свой отказ тем, что у него нет права наказывать людей, временно попавших ему в подчинение, а без этого якобы руководить невозможно.

**“Хитрый лис”.** Любитель этой игры всегда доброжелателен, неконфликтен, в нужный момент умеет, как бы невзначай, выразить восхищение лидером прямо ему в глаза и наедине, и при всем окружении. Внешний эффект такого поведения налицо: повышается рейтинг лидера в коллективе и повышается самооценка падкого на лесть лидера. Таким образом хитрец убивает двух зайцев сразу: обеспечивает себе благосклонность лидера и неприкосновенность в коллективе — кто пойдет против фаворита лидера? Но лидеру стоит всегда помнить, что “лесть — это агрессия на коленях”.

Во всех перечисленных случаях психологических игр лидеру целесообразно, игнорируя занимаемую сотрудником позицию, обнаружить ту сферу деятельности, где он сильнее своих коллег, и демонстрировать ему искреннее уважение только за реальные успехи.

Как этого добиться на деле, чтобы сотрудник перестал хитрить и уклоняться от работы?

Дайте “игроку” карт-бланш, выразив уверенность в его профессионализме. Почти каждый человек прилагает усилия к тому, чтобы поддержать ту репутацию, которой его удостаивают.

**Выводы**

• Успешный лидер прекрасно осведомлен о том, в какие игры предпочитают играть с ним его подчиненные, и умеет нейтрализовать хитрецов.

• В каждом конкретном случае опытный лидер способен дать человеку карт-бланш.