

ПСИХОАНАЛИЗ БИЗНЕСА

Психоаналитические аспекты формирования бизнес-партнерств

*Е. В. Колесник, Д. А. Коробкина,
Е. М. Офёркина, М. Г. Ситковская,
Е. Г. Цимбалюк*

Колесник Елизавета Вячеславовна – психолог, психоаналитически ориентированный консультант.

Коробкина Дарья Александровна – психолог, психоаналитически ориентированный консультант.

Офёркина Евгения Михайловна – психолог, психоаналитически ориентированный консультант.

Ситковская Мария Геннадьевна – психолог, психоаналитически ориентированный консультант.

Цимбалюк Евгения Геннадьевна – психолог, психоаналитически ориентированный консультант.

Большая часть российских предпринимателей ведет бизнес в партнерстве. Это объяснимо, ведь с экономической точки зрения существует множество преимуществ: расширение возможностей привлечения ресурсов, совместные усилия для достижения бизнес-целей, распределение рисков.

Помимо чисто деловых аспектов в системе бизнес-партнерств скрыты сложные психологические и эмоциональные механизмы, влияющие на их психодинамику. Эти механизмы влияют на принятие решений, эффективность руководства и качество взаимоотношений. Многие бизнес-партнерства сталкиваются с конфликтами и распадаются.

Период пандемии дал начало терапии пар бизнес-партнеров в Кремниевой долине. В России также усилился запрос на улучшение взаимодействия в бизнес-партнерствах. В ответ на этот запрос Школа управления «Сколково» запустила программу «Тандемократия», а юристы развивают формат партнерских сессий, где бизнес-партнеры договариваются о формальных и неформальных условиях совместного ведения бизнеса.

Мы предположили, что на формирование и динамику бизнес-партнерства оказывают влияние бессознательные фантазии партнеров, и решили проверить эту гипотезу с помощью серии исследовательских коучинговых сессий.

К сожалению, на данный момент существует критически мало психоаналитической литературы, посвященной бизнес-партнерствам. В связи с этим подход, выбранный для

проведения исследования, основывался на психоаналитических теориях и методиках, применяемых в семейной терапии, которые уже были протестированы при терапии пар бизнес-партнеров на Западе.

Эти методики были синтезированы во фреймворк, протестированный на 13 парах бизнес-партнеров, а также была проведена психоаналитическая интерпретация. В результате сформирован подход, на базе которого в будущем может быть разработан новый метод в работе с предпринимательскими парами.

Ключевые слова: бессознательная фантазия, бизнес-партнерство, разделяемая фантазия, первофантазм, стадия развития пар, контрперенос, тандем.

Бизнес-партнерства в современном контексте

Бизнес-партнерства играют стратегически важную роль в современном мире бизнеса. Они представляют собой форму сотрудничества между независимыми участниками, объединяющими ресурсы и усилия для достижения общих целей.

Существует множество вариаций бизнес-партнерств. В фокусе нашего исследования – партнерства, состоящие из двух бизнес-партнеров. Чаще всего их называют «тандемами», но так ли это? Парное бизнес-партнерство – это совместная предпринимательская деятельность двух людей, направленная на достижение совместного результата в бизнесе, которая в процессе своего существования может стать или не стать тандемом – особой формой партнерства, уникальным союзом родственных душ, дающим суммарный эффект, которого никто из участников не достиг бы ни в одиночку, ни в сочетании с любым другим человеком (Михайлова и др., 2022).

Яркими примерами успешных мировых бизнес-партнерств, которые, на наш взгляд, можно назвать тандемами, являются Уоррен Баффет и Чарльз Мангер, Билл Гейтс и Пол Аллен, Ларри Пейдж и Сергей Брин, Билл Хьюлетт и Дейв Паккард, Пьер Омидьяр и Джеффри Сколл, Уильям Проктер и Джеймс Гэмбл. Создание компаний из первого десятка списка Forbes с многолетней историей, получение Нобелевской премии, реализация самых смелых стратегий на финансовых рынках, совершение открытий в разных сферах – все это и многое другое мы можем увидеть среди результатов деятельности бизнес-партнерств. Пришли бы или нет партнеры к таким же результатам в одиночку – это большой вопрос, но неоспоримым является тот факт, что каждый из них отмечает вклад другого в достигнутую ими цель.

По данным исследования Стэнфордской высшей школы бизнеса, 35% компаний, ставших единорогами в 1997–2021 годах, имеют двух основателей, и только 15% компаний одного. Но при этом то же исследование говорит о том, что 70% партнерств терпят неудачу и распадаются (Михайлова и др., 2022).

В России несколько лет назад наметился тренд на объединение бизнеса: появились бизнес-клубы, ассоциации и объединения, которые помогают предпринимателям решать задачи вместе, и сейчас около 75% российских предпринимателей ведут бизнес в партнерстве (Подцероб, 2023). Но из-за сложных психологических и эмоциональных механизмов, влияющих на психодинамику партнерств, около трети (32%) предпринимателей уже в первый год партнерства сталкиваются с конфликтными ситуациями (Подцероб, 2023).

Мир меняется, пандемия повысила и без того высокий уровень тревожности, предприниматели даже при наличии семьи, команды и коллег часто чувствуют нехватку общения с теми, кто сможет выслушать, понять проблематику и справиться с возникающими ежедневно вызовами. Партнер в бизнесе может быть как раз тем, с кем можно разделить ответственность, тем, кто поддержит и сможет помочь. Но что делать, если возникает напряжение с партнером?

Именно пандемическая ситуация, повлекшая изменения во всех сферах жизни людей, дала начало терапии в парах бизнес-партнеров в Кремниевой долине (*Schiffer, 2020*), которая показала эффективность методов семейной терапии для бизнес-партнеров. В России также усилился запрос на улучшение взаимодействия в бизнес-партнерствах. В ответ на этот запрос Школа управления «Сколково» запустила программу «Тандемократия», а юристы развивают формат партнерских сессий, где бизнес-партнеры договариваются о формальных и неформальных условиях совместного ведения бизнеса.

Гипотеза исследования

Мы предположили, что на формирование и динамику бизнес-партнерства оказывают влияние бессознательные фантазии партнеров, и решили проверить эту гипотезу с помощью серии исследовательских коучинговых сессий.

Участие в исследовании было предложено членам одного из крупных бизнес-сообществ Москвы. Всего за одни сутки было получено более 20 откликов. Предприниматели приходили с запросом разобраться глубже, как устроено их партнерство, снять намечающийся или давно существующий конфликт, проработать отношения, чтобы чувствовать больше тепла и поддержки от партнера, очертить роли ответственности.

Исследовательские сессии проводились двумя коуч-парами, состав которых не менялся на протяжении всей работы. Был создан фреймворк работы, который включал анкету, высылаемую исследуемой паре бизнес-партнеров до начала работы и включающую вопросы о бизнес-партнерстве, план сессий и возможные вопросы для первой групповой сессии.

Для изучения гипотезы о том, что бессознательные фантазии партнеров оказывают влияние на формирование и динамику бизнес-партнерства,

были проведены четыре коучинговые сессии с 13 парами бизнес-партнеров из различных сфер бизнеса, а также организованы интервизии для обсуждения результатов исследования.

Было выявлено, что каждая пара партнеров имеет свою уникальную историю, особенности и характеристики, при этом исследование было сфокусировано на поиске ответа на вопрос о том, как бессознательные фантазии партнеров влияют на динамику внутри их пары.

Подход к работе с бизнес-партнерами

Подход, выбранный для проведения исследования, основывался на синхронизации тавистокского подхода, описанного в книге Мэри Морган «Парное состояние сознания» (Морган, 2021), методике проведения семейной терапии из книги «Терапия пар в теории объектных отношений» Джилл Сэвидж Шарфф и Дэвида Е. Шарффа (Шарфф и др., 2008), а также идеях Мелани Кляйн (Кляйн, 2008, 2009, 2018), на которые опирались Э. Бэйдер, П. Пирсон – авторы книги «В поисках мифической пары» (Бэйдер и др., 2008), когда описывали стадии отношений в семейных парах.

Основой тавистокской школы является работа с бессознательной фантазией, а также развитие концепции разделяемой бессознательной фантазии. Бессознательная фантазия влияет на восприятие и интерпретацию реальности. Обратное также верно: реальность влияет на бессознательную фантазию. Значительная часть терапевтической деятельности – это попытка преобразовать бессознательную фантазию в осознанную мысль.

Бессознательная фантазия воздействует на то, как каждый партнер воспринимает другого в парных отношениях и переживает взаимодействие с ним. Другой важный аспект бессознательной фантазии, четко видимый в парных отношениях, состоит в том, что она может создавать ожидаемый отклик у другого. Бессознательная фантазия ощущается как реальность, и она действительно реальна – в том смысле, что является психической реальностью. Однако, если происходит психическое развитие, внутренняя психическая реальность модифицируется, когда она не соответствует внешней реальности.

В парных отношениях некоторые бессознательные фантазии одного партнера сходятся с фантазиями другого, и партнеры разыгрывают некие бессознательные истории вместе. Разделяемые фантазии и иллюзии существуют во всех парах, но в тех, где меньше тревоги и больше гибкости, взаимодействие между партнерами будет модифицироваться благодаря меняющимся требованиям жизненных переживаний.

Если фантазии партнеров не совпадают, то один партнер может помочь другому скорректировать фантазию реальностью, если совпадают, то общая фантазия может быть еще прочнее. Разделяемая фантазия связана с общей тревогой. Чтобы справиться с ней, пара устанавливает общую защиту. Разделяемые бессознательные фантазии могут рассматриваться как то, что бессознательно объединяет пару.

Фантазия представляет собой содержание потребности или чувств, таких как желание, тревога, триумф, любовь или сожаление. В работе с бессознательными фантазиями пар мы полагались на идею Фрейда о первичных фантазмах, таких как первосцена, соблазнение ребенка взрослым, кастрация, возвращение в утробу матери, каннибалистическая трапеза, а также фантазм семейного романа (Фрейд, 2007).

Из наработок супругов Шарфф мы взяли сеттинг, предложенный ими для семейной терапии пар. Работа была построена как в формате «терапевты – пара» (в исследовании два коуча и два партнера соответственно), так и в формате «терапевт – клиент» (в исследовании один коуч и один партнер соответственно). Такая комбинация встреч в процессе исследования позволила соотнести и дополнить динамики личных встреч партнеров с общими групповыми, а также более объемно увидеть основные паттерны и конфликты пары, определяющие качество отношений в партнерстве.

Из описания стадий отношений Бэйдера в семейных парах (Бэйдер и др., 2008) были взяты основные принципы диагностики и поиск некоторой отправной точки – стадии, на которой находится пара. Были сформулированы предположения о том, на какой из стадий (симбиоз, дифференциация, обучение или установление отношений) сейчас находится каждый из партнеров. Эти предположения помогли выдвинуть гипотезы для дальнейшей работы с парой.

Особую значимость в таких исследованиях представляют техники работы с парой: недирективное слушание повторяющихся бессознательно тем, слежение за аффектами, анализ фантазий пары, а также ассоциаций, предоставляемых обоими членами пары, исследование истории каждого из партнеров, которая касается текущих отношений пары.

Важное внимание уделялось анализу контрпереноса коучей в процессе работы с парами, который наряду с супервизиями и интервизиями стал важнейшим инструментом в исследовании пар бизнес-партнеров через призму психоаналитического подхода.

Все методики, описанные выше, были взяты за основу и синтезированы во фреймворк, который был протестирован на 13 парах партнеров. В результате был сформирован подход, на базе которого в будущем может быть разработан новый метод в работе с предпринимательскими парами.

Мы предполагаем, что этот подход имеет следующие характеристики:

- Применим на любой стадии партнерства.
- Может помочь партнерам решить не только парные, но и индивидуальные сложности, так как основан на взаимодействии со значимыми фигурами.
- Предполагает парную работу коучей с парой партнеров, которая дает много материала для исследования в переносах и контрпереносах. Их удастся точнее замечать и исследовать как паре коучей, так и на супервизионных группах.
- Дает возможность увидеть полноценную динамику, существующую в паре, благодаря наличию в структуре индивидуальных сессий. Мы увидели, что большинство партнеров не приносят на групповые сессии

тот материал и те мысли, которые у них появились в ходе индивидуальных сессий. Как правило, это касается причин участия в исследовании, чувств, которые испытывает партнер в ходе обсуждения партнерства, а также различных фантазий про партнеров и индивидуальной семейной истории. Мы связываем это с тем, что на старте работы для пар было недостаточно пространства, чтобы разбирать глубинный запрос, который служил импульсом для участия в исследовании их партнерства, а также это просходит из-за естественного затруднения идти глубже в расширенном составе участников сессии. Как правило, партнеры уходили от диалога между собой, рефлексии и новых способов обсуждения тех ситуаций, которые происходят в партнерстве.

- Помогает выстроить общее контейнирующее пространство для обоих партнеров. Многие партнеры отмечали, что раньше они не обсуждали друг с другом различные аспекты своего партнерства, да и вообще редко находили время для общения, за исключением решения бизнес-задач.

Примеры кейсов

В исследовании мы искали закономерности, анализируя, как именно бессознательные фантазии партнеров могут влиять на формирование и динамику партнерства и на ситуацию в бизнесе. В каждом кейсе удалось сделать предположение о двух бессознательных фантазиях партнеров, связанных одной общей темой, которая могла стать предпосылкой общего первофантазма. Также было сделано предположение о стадиях развития пары партнеров. Прделанная работа помогла сформулировать потенциальную разделяемую фантазию пары бизнес-партнеров, которая, по нашему мнению, может помочь в дальнейшей коучинговой работе с ними.

Ниже продемонстрированы структура и ход размышлений по выдвижению гипотезы о разделяемых фантазиях партнеров, об их первофантазме, а также некоторые аспекты психодинамики партнеров, которые учитывались при формулировании предположений на примере нескольких кейсов бизнес-партнерств.

В целях гарантии конфиденциальности некоторая информация была изменена, а факты и детали, имеющие значение для понимания бизнес-контекста, были существенно модифицированы для исключения возможности опознавания конкретных личностей.

Кейс «Проклятое наследство»

Анатолий и Николай – предприниматели со стажем примерно 50 лет, находятся в партнерстве более 17 лет, занимаясь лизингом транспортных средств в B2B-сегменте. Участие в исследовании от пары партнеров инициировал Анатолий.

При прояснении запроса Анатолий поделился, что хотел бы понять, где у партнера болевые точки, чтобы не давить на них, а Николай отметил, что хотел бы «уйти от накопленного конфликта», усилить открытость и доверие в партнерстве. Анатолий пришел в бизнес после работы в найме,

у Николая ранее было несколько бизнес-проектов с другими партнерами, а также работа в найме, откуда он и перенял бизнес-идею, реализуемую в текущем партнерстве.

Бизнес находится в процессе существенной реструктуризации, так как количество партнеров уменьшилось с пяти сначала до трех, а за последнее время до двух человек. Когда управляющих партнеров было трое, то основными блоками задач были продажи, за которые отвечал Николай, производство, которое находилось в зоне ответственности Анатолия, а за финансовую отчетность и операционное управление отвечал третий партнер – Борис.

Стоит отметить, что имя Бориса неоднократно появлялось в материале сессий, при этом Николай и Анатолий не хотели «развивать мысль» и рассказывать более подробно, чем именно третий партнер был так плох, но эта тема постоянно звучала в ходе обсуждения «между строк».

Интересно, что факт «привнесения» третьих лиц в работу наблюдался не только в приведенном кейсе. У части анализируемых пар в том или ином виде появились «третьи лица»: «неполноценные партнеры», «бывшие партнеры», бизнес-ассистенты и так далее. Динамика, которая развивалась вокруг «привнесенных персонажей», помогла прояснить конфликт в партнерстве и отследить некоторые паттерны взаимодействия.

Николай называл Бориса социопатом и говорил, что это не первый раз, когда Борис «бросает» бизнес без предупреждения, не выходит на связь, подводит партнеров, а Анатолий добавлял, что устал от постоянных конфликтов между Николаем и Борисом, хотя иногда они и давали положительный эффект, так как наблюдалась конкуренция, которая стимулировала рост продаж. Теперь Борис покинул страну, забрав все наработанные активы компании, без уведомления Анатолия и Николая. Последние решили обезопасить себя написанием нового партнерского соглашения, заверенного нотариусом и закрепляющего новое партнерство двоих. Составление и подписание партнерского соглашения поднимает много тревог, есть надежда на то, что «третий», юрист, поможет партнерам договориться о деталях партнерского соглашения.

Анатолий пытается канализировать свою тревогу и не пойти «дальше и глубже» на сессиях с коучами, а также фантазирует о том, что им с Николаем помогли бы карточки с вопросами для вступающих бизнес, ответив на которые партнеры уменьшили бы неопределенность.

В материале сессий прозвучали факты, показывающие, что Борис проявлял себя как благонадежный и предприимчивый партнер в периоды кризиса: под угрозой банкротства вовремя находил крупных инвесторов, подписывал ключевые сделки, отвечал за коммуникации с крупными объектами. Также выяснилось, что сам Борис считал произошедшее рейдерским захватом. Отстранение его от дел, в том числе нотариально заверенное непродление срока его полномочий, Борис воспринимал как нелегитимные действия по захвату его части бизнеса.

Коучи предложили партнерам поделиться ассоциациями об их партнерстве, Анатолий сравнивает себя с «огромной сильной черной собакой, которая тащит на себе двоих, но не может при этом кусаться», а сейчас

«эти двое» слезли: один отвалился, а второй сам гребет, и стало легко. «Затишье на корабле, но паруса не раскрыли», – добавил он. Николай соглашается с метафорой партнера и добавляет, что «корабль шатало изнутри, так еще и шторм за окном».

В заключительной сессии пара говорит о коучах как о медиаторах или арбитрах. Это интересный факт в разрезе того, что пара приходила на сессии, не анонсируя состояние конфликта и не озвучивая его. Слышатся достаточно «острые» фразы, например, «довысказаться друг в друга», что еще раз наталкивает коучей на размышления о том, почему в них видят медиаторов или арбитров при, казалось бы, начавшихся «затишье и штиле» в партнерских отношениях.

Эта интересная тенденция часто прослеживается во время работы: каждый раз паре коучей приписываются различные роли – врачей, судей, арбитров, наставников, психотерапевтов, медиаторов и проч. Соответственно, представления о работе коучей формируются «наделяемой ролью», которая также была проанализирована в совокупности с материалом сессий и контрпереносом. Проекции, направляемые на коучей, помогали раскрыть частично осознаваемые ожидания партнеров от работы с нами, что являлось неким «маркером» текущего состояния дел в бизнесе.

В контрпереносе коучи ощущали, что время тянулось медленно, что передавалось через метафору «вязкости и болота, в котором ты застрял». В начале сложилось ощущение, что партнеры – незнакомые друг другу люди. Коучи чувствовали некоторый диссонанс между реальным возрастом партнеров и уровнем конфликтов, которые разыгрываются в большей мере из детской, инфантильной части партнеров. Каждый по-своему партнеры упоминали, что сейчас очень важно перераспределить роли и задачи по управлению бизнесом, но в течение сессий так и не приступили к этому обсуждению.

Мы предполагаем, что за сложной динамикой партнерства стоит конфликт эдиповых бессознательных фантазий об исключении отца и присвоении его «наследства» и чувства вины в результате совершенного действия.

Фигуру отца оба партнера проецируют в этом конфликте на Бориса и вступают в бессознательный сговор, завершающийся удалением или изгнанием Бориса из компании. Николай после этого затоплен чувством вины (исключенный партнер был его другом детства) и не может «присвоить» наследство, как задумывалось, через получение «благословения». Анатолий же вины не чувствует, его желание присвоить отцовскую роль через агрессивную позицию с целью овладения всеми атрибутами «отцовского мира» может пронизывать бессознательное чувство вины, которое и приводит партнеров к ситуации, когда они связаны совершенным действием и не могут разойтись.

Динамика партнерства Анатолия и Николая отсылает нас к первофантазму о каннибалистической трапезе – убийстве отца и поглощении всего, чем он обладает. Материал сессий пронизан связью с неисправимым

событием, которое, с одной стороны, объединяет партнеров, а с другой – является постоянным напоминанием о содеянном. Появляется отщепленное чувство вины, превращающееся в «постоянную битву при дворе», с которым Анатолий пытается справиться и овладеть им, Николая же он «сбивает с ног» – партнер делится, что начались более частые болезни и депрессивные состояния, приводящие его к экзистенциальным вопросам, поискам «духовности» и разным психосоматическим проявлениям. «Убитый» отец превращается в сбежавшего предателя и становится «козлом отпущения», а брошенное им «наследство» превращается в проклятие.

Отвечая на вопрос, возникающий у коучей во время работы с парой, что держит партнеров до сих пор в совместном проекте, они рожают метафору, что партнеры будто связаны семейными узами, которые невозможно разорвать просто так, они вынуждены после произошедшего проходить этап за этапом, находясь в равной позиции, похожей на позиции братьев в семье, в то время как фигура «отца» была свергнута ими, а к оставленному наследству невозможно притронуться.

Коучи задумываются о количестве проекций на Бориса, скрываемой тоске по нему и невозможности проговорить тему его нехватки. Возможно, все негативные части партнеров отщеплены и помещены в Бориса, и, наоборот, все положительные части приписываются оставшимся партнерам. Ощущаются страх быть уязвимыми с обеих сторон и непонимание, связанные с неготовностью перейти на новую ступень развития бизнеса, так как легче, не «раскрываясь» и не обсуждая, остаться в том периоде, когда партнеров объединяла фантазия о «свержении отца».

«Братья» каждый по-своему бессознательно фантазировали о занимаемом месте отца, и теперь каждый реализует свою фантазию: так, Анатолий нацелен на достаточно прагматичный подход к бизнесу, где вовремя сдастся отчетность, каждый получает со своего юридического лица оплату и т. д., в то время как Николай бессознательно испытывает чувство вины и не хочет в целом заниматься бизнесом – по словам Анатолия, «находит на него два часа в день». Битву «братья» пережили, но теперь отца нет, нет заданного курса, никто не знает, куда идти, а говорить об этом они не могут, поэтому и привлекают постоянно «третьих фигур» – неких арбитров.

Потенциал разделяемой фантазии пары можно сформулировать следующим образом: «Договорились, как делить наследство».

Партнеры размышляли на сессиях и о карточках, которые помогут структурировать то, что обычно обсуждают на «старте» бизнеса, и юристе с нотариусом, которые помогут составить и зафиксировать партнерское соглашение и новые регламентирующие документы. Но для этого нужно ответить на главные вопросы: в каком направлении они, двое партнеров, хотят развивать бизнес, каких результатов они от него ждут, кто займет «место отца», а кто какое-то другое место. «Битву» и ее конфликт партнеры каким-то образом пережили, теперь необходимо понять, какие роли и задачи каждый берет на себя из «всего отцовского мира», так как двух отцов не бывает.

Успешным разрешением конфликта как раз может стать новая общая разделяемая фантазия пары, из которой каждому будет понятно, что делать после того, как ими будет принято «содеянное» – отца больше нет. Какая роль, кроме места отца, возможна для каждого? Как взаимодействовать по-новому в этих ролях? Будет ли это работа коучей или другого «третьего», кто поможет им договориться между собой, «что дальше делать с наследством»: составить партнерское соглашение, обсудить роли, наметить дальнейший план развития бизнеса.

На основании предположения о бессознательных фантазиях и первофантазме мы сформулировали гипотезу о дальнейшей работе с парой. Мы считаем, что партнерам предстоит интеграция новых после «передела» ролей в реальность, с учетом и преобразованной агрессивности, и чувства вины. Возращение «взрослой части» партнерства также может происходить не через попытки найти «третью фигуру», куда будут помещаться все «отщепленные и темные части себя», а через понимание и присваивание тех ролей, которые «достаточны» для каждого из них. Одним из первых шагов могла бы быть формулировка общего запроса пары, для того чтобы в дальнейшем обсуждение, куда будет двигаться бизнес, стало возможным. Сейчас в паре не хватает пространства как для диалога между собой, так и при работе с коучами.

В этом и ряде других кейсов мы заметили, что глубина понимания сложностей пары партнеров сильно зависела от степени их открытости, то есть выраженности копинг-стратегий и защит, демонстрируемых при работе с коучами. Мы видим связь между тем, насколько нам удалось установить рабочий альянс с парой партнеров, и количеством материала, который мы могли использовать для анализа бессознательных фантазий партнеров и их вклада в динамику отношений между партнерами.

Кейс «Игра на счастливом острове Чунга-Чанга»

Анна и Светлана – предпринимательницы со стажем приблизительно 30 лет. Первые попытки вести совместный бизнес девушки предприняли около девяти лет назад, познакомившись и сблизившись на совместной учебе. Текущий бизнес существует более пяти лет и реализуется в двух направлениях: собственное производство линейки свечей и продажа быти-средств. Участие в исследовательской работе было инициировано Анной.

Общий запрос пары звучал следующим образом: «Хотелось бы сделать партнерство и бизнес более эффективными». Под «эффективностью» подразумевалось «меньше делать, в то время как бизнес будет давать крутые результаты».

Партнеры рассказали, что периодически в их бизнесе наступает «точка безысходности» – состояние, когда бизнес не показывает результатов, не развивается и не растет. В этот момент партнеры обычно предпринимают решительные действия, зачастую связанные с вложением крупных (в масштабах их бизнеса) сумм денег в различные проекты: нанимают наставников, вкладываются в рекламу и проч.

Коучи замечают, что сверхожидания, накладываемые в моменты отчаяния на привлеченных экспертов, транслируются и при участии в нашем исследовании. Предпринимательницы не раз озвучивают, что ожидают от коучей обратную связь, что им укажут верное направление и посоветуют, как сделать бизнес эффективнее.

Эта закономерность отчетливо прослеживается и в работе с другими парами: динамика, которая разыгрывается в паре партнеров, отличается низкой подвижностью, то есть способностью к изменениям, способ, которым участники пары привыкли обращаться друг с другом и внешним периметром партнерства в лице подрядчиков, клиентов, конкурентов, партнеров, контрагентов и т. д., находит свое проявление и «здесь и сейчас» – при взаимодействии с парой коучей.

Партнеры не готовы на данный момент пойти в масштабирование бизнеса, который они называют «игрой» и ассоциируют с «весельем» и опытом удовольствия от совместной деятельности. Рефлексивная способность практически не прослеживается: не конкретизированы цели бизнеса, нет выстроенного диалога по поводу реперных точек или ранее принятых неудачных решений в бизнесе, нет выстроенной системы для определения стратегии развития, нет конкретики в количественных показателях бизнеса. Партнеры затрудняются ответить, в чем разница между «удачными» и «неудачными» решениями в их бизнес-контексте.

Девушки готовы делать друг за друга какие-то задачи, но в целом свои роли в бизнесе четко не обозначают, существует только небольшое количество конкретных задач, закрепленных за Анной. Анна характеризует партнерство как некое «мероприятие», которое должно выглядеть «весело и задорно», а Светлана добавляет, что изначально хотела вывести их дружеские отношения на новый уровень через построение совместного бизнеса.

Коучи предполагают, что существует общее желание периодически брать крупные суммы денег, подкрепленное иллюзиями, что кто-то со стороны точно поможет и «подарит» им свой наработанный опыт. Партнеры соглашались с такой интервенцией и добавляли, что не готовы набирать в команду других специалистов, так как нет доверия к тем, с кем не работали ранее или не имеющих рекомендации.

На индивидуальной сессии Светлана подчеркивает, что единственный вариант роста бизнеса – это вложение средств или найм специалиста. Также упоминает, что продолжает работу в найме, так как это закрывает ее материальные нужды, а бизнес на данный момент не может ей обеспечить сопоставимый уровень дохода. На индивидуальной сессии с Анной звучит полное отрицание негативных эмоций, так как они ассоциируются с грустью и печалью, в то время как причина успешности бизнеса, по ее мнению, – это позитивный настрой партнеров.

Коучи практически все сессии чувствовали агрессию, так как речь о реальных бизнес-показателях не шла, любые фундаментальные проблемы обходились партнерами и игнорировались. В дискурсе партнеров часто звучали «оторванность» от вызовов бизнеса, игнорирование рефлексии о результатах принятых решений, транслировалось «бесконечное

веселье». Нивелирование издержек такого подхода к бизнесу вызывало раздражение у коучей и желание «структурировать и систематизировать» партнерство.

Мы предполагаем, что за динамикой, разыгрываемой между партнерами в бизнесе, стоит пара схожих бессознательных фантазий, которые относятся к периоду, когда младенец получает все, что ему нужно «здесь и сейчас», немедленно и беспрекословно. Это фантазии о нарциссическом рае, в котором нет тревог, разочарований и потерь, присутствующие у обоих партнеров, но с некоторыми нюансами. Для Анны это, как мы предполагаем, – «мой рай не закончится никогда», нет желания думать, что могут быть какие-то конфликты или негативные ситуации. Для Светланы же бессознательная фантазия может звучать следующим образом – «я не хочу, чтобы мой рай заканчивался». Делая шаги (работа в найме), которые ей позволяют тестировать реальность, Светлана стремится в то место, где все «легко, весело и просто», ведь ситуация, когда рай прекращается, ей уже известна, быть там совершенно не хочется. Светлана молниеносно реагирует на обесценивающие фразы Анны, говоря, что работа в найме не может быть столь интересной, как ведение своего бизнеса, что та могла бы быстро завершить карьеру в найме, если бы их бизнес начал приносить другие доходы, что соотносится с нашим предположением.

На схожесть бессознательных фантазий в партнерстве указывает и то, как ведут себя партнеры во время сессии. Когда звучит вопрос, на что похоже их партнерство, или просят привести метафору о бизнесе, партнеры инстинктивно принимают одинаковую позу и одинаковое положение рук, каждая говорит, что ей нечего добавить к тому, что сказал первый из партнеров.

Динамика партнерства отсылает нас к первофантазму о возвращении в материнскую утробу – желании раствориться в состоянии счастья. Чтобы родиться и начать новую «другую» жизнь (бизнес с новым подходом), нужно вернуться «обратно» или вернуться и не рождаться – умереть (никогда не построить эффективный бизнес).

На наш взгляд, предполагаемые бессознательные фантазии оказывают существенное влияние на бизнес, который воспринимается партнерами как совместная игра, где каждый хочет моментально реализовывать свои потребности, что не получается. Отсюда и «точки безысходности», и «желание без усилий получать эффективный результат», и «невозможность реализовать свои желания через результаты бизнеса».

Партнерам сложно пофантазировать, куда бы они направиликратно возросший доход, они приходят к мысли, что «вывели бы деньги из бизнеса, купив хотелки», что еще раз убеждает нас в верности направления наших размышлений.

Возможно, внутренний конфликт пары, обусловленный динамикой бессознательных фантазий, лежит в плоскости желания «навести порядок» и сделать бизнес эффективнее, с одной стороны, и, с другой – желания «оставить все как есть»: не определять критерии эффективности, не конкретизировать цели, не давать права на масштабирование.

Потенциал разделяемой фантазии пары можно охарактеризовать следующим образом: «От фантазии к рождению». Пара партнеров может достаточно долго существовать на данном этапе бизнеса, так как у одного есть запрос на «игру», а у второго на «веселье», откуда мы можем думать, что удовольствие от процесса игры превалирует над гипотетическим результатом, к которому может прийти бизнес в результате выхода из инфантильной младенческой позиции. Отсутствие диалога между бизнес-партнерами, возможно, позволяет поддерживать бессознательный сговор о продолжении «рая на двоих», так как, если вдруг появится возможность проговаривать проблемы и конфликты, партнерство может начать движение к выходу из привычного ему симбиоза, «рождению», после чего придется проходить путь развития, признавая ограничения и отвечая на вызовы.

Дальнейшая работа с партнерами может быть ориентирована на повышение уровня тестирования реальности, обсуждение конфликтов и негативных аспектов бизнеса и партнерства, которые сейчас игнорируются.

При работе с данной парой и частью других на заключительной сессии отчетливо наблюдалась тревога сепарации, партнерам было важно получить обратную связь о качестве их партнерства, а кто-то и вовсе открыто транслировал желание услышать ответ на весьма экзистенциальный вопрос: «Может ли наше партнерство вообще существовать?» Так как наша работа с парами партнеров носила исследовательский характер, мы лишь тестировали предположения и аккуратно «подсвечивали» конфликты и ограничения, с которыми сталкивается партнерство, однако даже при таком характере непродолжительных взаимоотношений созданное пространство становилось надежной базой для партнеров, с которой каждая из пар обращалась привычным способом.

Результаты исследования бизнес-партнерств

Обобщенные результаты исследования по всем 13 парам бизнес-партнеров представлены в виде таблицы (см. Приложение.).

Мы заметили следующие закономерности:

- Бессознательные фантазии партнеров зачастую связаны общей темой и общим первофантазмом.
- В некоторых кейсах мы наблюдали схожие бессознательные фантазии, но пришли к выводу о разных первофантазмах (один общий первофантазм в одной паре партнеров, другой – в другой паре партнеров). Таким образом, нельзя говорить о строгой связи между определенными бессознательными фантазиями и первофантазмом.
- Нет явной закономерности между стадией развития пары партнеров и первофантазмом: пары партнеров с одинаковым первофантазмом могут находиться на разных стадиях развития, а пары партнеров на одной стадии развития – иметь разные первофантазмы.
- Даже при схожих бессознательных фантазиях и одинаковом для некоторых пар партнеров первофантазме мы предполагаем разные и уникальные для каждой пары партнеров разделяемые фантазии.

Приведенные выше выводы говорят о том, что каждая исследуемая пара бизнес-партнеров представляет собой уникальный кейс. На данный момент нет собранного «атласа бессознательных фантазий», который может помочь в анализе динамики, что еще раз подтверждает мысль, что работа с парой бизнес-партнеров разворачивается уникальным и непредсказуемым образом, несмотря на одинаковую структуру и сеттинг работы.

В текущей экономической реальности все больше предпринимателей рассматривают для себя бизнес-партнерство как наиболее привлекательную форму ведения бизнеса не только из-за диверсификации рисков и экономических выгод, но и из-за более глубоких и скрытых психоаналитических причин, которые остаются неявными для партнеров. Одной из таких причин являются бессознательные фантазии партнеров, исследованию которых посвящена наша статья.

Проведенное исследование показало, что психоаналитический подход к работе с бизнес-партнерами позволяет исследовать взаимоотношения партнеров, а также анализировать динамику их отношений, опираясь на концепцию бессознательной фантазии.

Работа психоаналитически ориентированного коуча с бизнес-партнерами может привести к новой динамике в отношениях, снизить тревогу, помочь получить новый взгляд на себя в партнерстве и партнера, лучше понять его. В России только начинает появляться культура коучинга для бизнес-партнеров. Это уникальная возможность для пары предпринимателей получить профессиональную помощь в разрешении конфликтов, улучшить качество взаимодействия в паре и укрепить партнерство.

**Приложение. Обобщенные результаты исследования
по 13 парам бизнес-партнеров**

Пара бизнес-партнеров	Пилотная пара	Пара №1	Пара №2	Пара №3	Пара №4	Пара №5
Метафорическое название пары	«Проект X: дорвались»	«Проклятое наследство»	«Игра на счастливом острове Чунга-Чанга»	«Экспериментальный образец ракеты в музее»	«Переплывающие Босфор на время в километре друг от друга»	«Vogue против мужичков под водочку»
Бессознательная фантазия первого партнера	«Я одерживаю триумф над родителями»	«Я становлюсь как отец»	«Мой рай не закончится никогда»	«Мое детство заканчивается»	«Я хочу развиваться самостоятельно»	«Я лучше отца»
Бессознательная фантазия второго партнера	«Я одна в родительской спальне навсегда»	«Я убиваю отца и занимаю его место»	«Я не хочу, чтобы мой рай заканчивался»	«Я хочу вернуться в детство»	«Я желаю материнскую грудь»	«Я одержу триумф над матерью»
Общая тема бессознательных фантазий	Желание повзрослеть и занять место родителей	Исключение отца	Младенец в раю	Вечное детство	Отношения с матерью	Исключение родительской фигуры
Общий первофантазм	Первосцена	О каннибалистической трапезе	О возвращении в материнскую утробу	Кастрация	Соблазнение	Первосцена
Потенциальная разделяемая фантазия	«Возьми меня за руку, вместе мы сильнее»	«Договорились, как делить наследство»	«От фантазии к рождению»	«Старт уже близко»	«Общий фарватер»	«От боев без правил к тяжелому люксу»
Стадия развития пары	Обучение – обучение	Симбиоз – симбиоз (враждебно-зависимый)	Симбиоз – симбиоз	Дифференциация – симбиоз	Дифференциация – симбиоз	Симбиоз – симбиоз

Пара бизнес-партнеров	Пара №6	Пара №7	Пара №8	Пара №9	Пара №10	Пара №11	Пара №12
Метафорическое название пары	«Девочки в лесу»	«Катамаран-авианосец»	«Неидеальные атланты»	«Рабочий и колхозница»	«Цирк ищет нового CEO»	«CtrlC+CtrlV»	«Рок-н-рольщик и калькулятор»
Бессознательная фантазия первого партнера	«Мои потребности в игре полностью удовлетворяются»	«Я на месте матери»	«Я хочу все и сразу»	«Я единственный, кто заслуживает внимания мамы»	«Мой новый родитель мне ни в чем не отказывает»	«Я боюсь занять место отца»	«Я идеальный отец для каждого, кто попадает в близкий круг»
Бессознательная фантазия второго партнера	«Мои потребности в игре полностью удовлетворяются»	«Я на месте отца»	«Я хочу жить вечно и не взрослеть»	«Я боюсь и выиграть, и проиграть конкуренцию с мамой»	«Мне нужен большой другой»	«Я хочу остаться младшеньким»	«Хочу семью, где я сам играю»
Общая тема бессознательных фантазий	Младенец в раю	Желание занять место родителей	Вечное детство	Отношения с матерью	Замена родителей на более значимых	Страшно взрослеть	
Общий первофантазм	О возвращении в материнскую утробу	Первосцена	Кастрация	Кастрация	Семейный роман	Кастрация	Семейный роман
Потенциальная разделяемая фантазия	«Играть можно не только вдвоем»	«Капитаном корабля может быть один»	«Взрослеть не страшно»	«От рабочего и колхозницы к маме и папе»	«Наш тандем больше, чем любые родители»	«Спустить псов с цепи»	«У каждого в тандеме может быть свой рок-н-ролл»
Стадия развития пары	Симбиоз – симбиоз	Обучение – обучение	Симбиоз – симбиоз	Обучение – обучение	Симбиоз – обучение	Дифференциация – симбиоз	Дифференциация – симбиоз

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бэйдер Э., Пирсон П. В поисках мифической пары. Эволюционный подход к диагностике и психотерапии пар. М.: Московский психолого-социальный институт, 2008. 302 с.
2. Кляйн М. Эдипов комплекс в свете ранних тревог и другие работы 1945–1952 гг. Т. 5 // М. Кляйн. Собрание сочинений: в 5 т. Ижевск: Издательский дом «ERGO», 2009. 312 с.
3. Кляйн М. «Развитие одного ребенка» и другие работы 1920–1928 гг. Т. 1 // М. Кляйн. Собрание сочинений: в 5 т. Ижевск: Издательский дом «ERGO», 2008. 374 с.

4. *Кляйн М.* Психоанализ ребенка. Т. 3 // М. Кляйн М. Собрание сочинений: в 5 т. Ижевск: Издательский дом «ERGO», 2018. 370 с.
5. *Михайлова В., Наханетян Г.* ТанDEMократия. Как построить систему отношений в бизнесе и жизни. М.: Альпина Про., 2022. 262 с.
6. *Морган М.* Парное состояние сознания. Психоанализ пар и модель института «Тавистокские взаимоотношения». М.: Центр психологического консультирования и психотерапии, 2021. 299 с.
7. *Подцероб М.* Российские предприниматели все чаще объединяются в бизнес-партнерства // Ведомости [Электронный ресурс]. 2023. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2023/10/23/1001900-biznes-partnerstva> (дата обращения: 05.04.2024).
8. *Фрейд З.* Навязчивые состояния. Человек-крыса. Человек-волк // З. Фрейд. Собрание сочинений: в 26 т. Т. 9. М.: Терра – Книжный клуб, 2007.
9. *Шарфф Д. Э., Шарфф Д. С.* Терапия пар в теории объектных отношений. М.: Когито-Центр, 2008. 383 с.
10. *Schiffer Z.* (2020) Co-founder therapy teaches tech bros how to be in their feelings. The Verge. URL: https://www.theverge.com/2020/3/18/21183555/co-founder-therapy-counseling-tech-bros-feelings-silicon-valley?fbclid=IwAR3m_PIO_EIPTURQVWY7GvJbQyuHS7AMb-6yQRtqFf7dukNlrtywDn6jspk (дата обращения 05.05.2024).

Forming a Business Partnership: Psychoanalytic Aspects

*E. V. Kolesnik, D. A. Korobkina, E. M. Oferkina,
M G. Sitkovskaya, E. G. Tsymbalyuk*

Kolesnik Elizaveta V., MPsyh (Higher School of Economics), psychologist, psychoanalytic counsellor.

Korobkina Daria A., MPsyh (Higher School of Economics), psychologist, psychoanalytic counsellor.

Oferkina Evgeniya M., MPsyh (Higher School of Economics), psychologist, psychoanalytic counsellor.

Sitkovskaya Mariya G., MPsyh (Higher School of Economics), psychologist, psychoanalytic counsellor.

Tsymbalyuk Evgeniya G., MPsyh (Higher School of Economics), psychologist, psychoanalytic counsellor.

Most Russian entrepreneurs conduct business in partnership. This is understandable, because from an economic point of view there are many advantages: increased opportunities to attract resources, joint efforts to achieve business goals, distribution of risks.

In addition to purely business aspects, the system of business partnerships contains complex psychological and emotional mechanisms that influence their psychodynamics. These mechanisms influence decision making, leadership effectiveness, and the quality of relationships. Many business partnerships face conflicts and fall apart.

The pandemic period gave rise to therapy for couples of business partners in Silicon Valley. In Russia, there has also been an increased demand for improved interaction in business partnerships. In response to this request, the Skolkovo School of Management launched the Tandemocracy program; and lawyers are developing the format of partnership sessions, where business partners agree on formal and informal terms for doing business together.

We hypothesized that the formation and dynamics of business partnerships are influenced by partners' unconscious fantasies and decided to test this hypothesis through a series of exploratory coaching sessions.

Unfortunately, there is practically no psychoanalytic literature devoted to business partnerships. Therefore, the approach we chose to conduct the study was based on psychoanalytic theories and techniques used in family therapy.

These techniques were synthesized into a framework, which we tested on 13 pairs of business partners and made a psychoanalytic interpretation. Based on the results, an approach was formed, on the basis of which a new method for working with entrepreneurial couples can be developed in the future.

Keywords: unconscious fantasy, business partnership, shared fantasy, first fantasy, stage of couples' development, countertransference, tandem.