

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	7
Глава 1. Общие блага	17
Глава 2. Зона обитания	36
Глава 3. Цели	49
Глава 4. Отношение к событиям в жизни	61
Глава 5. Плата	72
Глава 6. Этика	81
Глава 7. Время жизни	93
Глава 8. Источник движения	98
Глава 9. Стратегии	108
Глава 10. Для себя или для других	113
Глава 11. Свобода	135
Глава 12. Форма зависимости	140
Глава 13. Мышление	146
Глава 14. Масштабы	155
Глава 15. Правила	163
Глава 16. Достижение цели	167
Глава 17. Учение	172
Глава 18. Приобретения и ценности	185
Глава 19. Жизненная платформа	187
Урок 1. Не выделяйся	193
Урок 2. Не фанатей от успехов и неудач	197
Урок 3. Детали важнее целого	203
Урок 4. Делай выводы безотносительно обстоятельств и других людей	209
Урок 5. Забывай о том, что знал вчера	216
Урок 6. Смотришь на меч противника — меч войдет в тебя. Куда смотришь, то и видишь	221
Урок 7. Завтра важнее, чем сегодня	229
Урок 8. Через слабую точку силу не передашь	232
Урок 9. Чтобы проявлять мягкость в сердце, нужна твердость духа	233
Урок 10. Есть миллион причин поражения, но нет ни одного оправдания	239
Урок 11. Велосипеды ездят по велосипедной дорожке	241

Урок 12. Когда вы боретесь с противником, вы даете ему шанс что-то с вами сделать	244
Урок 13. Нет последовательности ошибок и достижений	249
Урок 14. Достаточно просто качнуть и сопровождать по нужной траектории.	252
Урок 15. Чтобы что-то деформировать, нужно сдавить это с двух сторон	257
Урок 16. Делай все вовремя. Всему свое время	259
Урок 17. Каждый слышит то, что готов слышать.	262
Урок 18. Никто не знает, когда окончен бой	268
Урок 19. Правильная техника решает много других задач. Если вам не хватает времени, значит, вы делаете что-то не правильно.	287
Урок 20. Единственное, на что ты можешь опереться, — это собственный позвоночник.	293
Заключение.	309
Приложение. Картины в стиле Дзёдо	318

Урок 1

Не выделяйся



Почему вами движет желание выделиться? Почему? Что вы хотите этим сказать окружающим людям? Какие свои недостатки вы компенсируете желанием выделиться во что бы то ни стало?

Каков бы ни был ваш ответ, в основе такого желания лежит чувство превосходства. Показать превосходство над другими в какой-то сфере, в которой, как вы считаете, вы лучше других. Надо сказать, что это естественное желание человека — выделиться из толпы, проявить свою индивидуальность, раскрыть свои лучшие качества. И это хорошо, не нужно от этого отказываться и тем более подавлять в себе. Но когда мы желаем во что бы то ни стало вывести свою уникальность на первый план, мы тем самым закрываем самих себя, прячем себя за чрезмерными амбициями.

При занятиях Дзёдо все носят одинаковую форму. Зачем внешне показывать свои преимущества? Важно содержание. Никто не знает твоего мастерства, пока ты не начал делать ката (комплекс боевых упражнений с соперником). Никто, кроме мастера. Мастеру достаточно увидеть тебя в мелочах — как ты завязываешь пояс, как делаешь поклон, — и он точно знает твою ступень. Занимайтесь внутренним развитием. Стремление показать свои достоинства во внешнем мире расходует вашу энергию впустую. Проявляя свои достоинства во внешнем мире, вы должны помнить, что каждый

воспринимает информацию через призму собственных ценностей. Как луч света преломляется на границе двух сред, так и ваши достоинства, информация, которую вы передаете, преломляется на границе восприятия другого человека. При публичных выступлениях это очень ярко проявляется. Когда вы сообщаете аудитории о каком-то событии (особенно ярком и эмоциональном), то каждый воспринимает эту информацию по-своему. Попросите аудиторию дать обратную связь, и вы услышите сотни разных ответов. Получается, что каждый принимает свои волны. Так зачем же вам тратить энергию на получение ожидаемого результата, если реакция все равно будет другой — индивидуальной и привязанной к конкретному индивиду?!

Никто не знает, кто ты, пока ты молчишь. Молчание — это созерцание пространства. Заставляйте других говорить. Пока другие говорят, вы живете в созданном вами пространстве.

Желание выделиться проявляется не только в одежде, оно и в поступках, в словах, даже в наших помыслах.

Я занимался Дзёдо около пяти лет, и мне иногда начинало казаться, что я достаточно хорошо овладел искусством боя. Однако один из эпизодов на улице показал мою недостаточную подготовленность, и я принял для себя решение ходить на бои без правил. В тридцать девять лет я впервые вышел на ринг. Занимаясь боями около трех-четырех месяцев, я почувствовал уверенность в себе, получил поддержку от коллег. Одним словом, опять наступила стадия боевого петуха, когда хочется показать свои навыки, погордиться. В один из дней я заходил в спортзал и увидел, как на скамейке сидит мой давний заказчик — уважаемый и известный застройщик. Он сидел в обычной майке и спортивных трусах, в то время как мы все носили майки с символикой Вин-Чун, что всегда отличает «бывалых» от новичков. Я подошел, поздоровался и сказал такую фразу: «Что, вы к нам? Посмотрим, что вы можете!» Сказал легко, свободно. Но внутри чувствовалось

превосходство. Вот теперь-то он узнает меня с другой стороны. Началась тренировка, а он скромно сидел на лавочке, как новичок, и ждал тренера. Тренер в этот день немного задержался, и мы начали тренировку самостоятельно, бегали по кругу, выполняя определенные упражнения. С каждым кругом я ощущал, как где-то в глубине меня играет радость из-за того, что сейчас мы окажемся на другом игровом поле, в других ролях. Зашел тренер, мой знакомый поднялся... Они обнялись, как старые знакомые.

— Что ты не начинаешь тренировку? — спросил наш тренер.

— Ну, я не знаю, какие у вас сейчас правила, жду тебя.

Оказывается, мой знакомый много-много лет занимается боксом, сам проводит тренировки в другом спортзале, а к нам пришел для обмена опытом. Он отобрал самых продвинутых бойцов и продолжил тренировку с ними. Я же остался тренироваться в группе начинающих. Выводы делайте сами.

В бизнесе опытные переговорщики всегда стремятся создать условия для того, чтобы противоположная сторона начала говорить, проясняя свою позицию и свои намерения. Будьте выдержанны, молчите, когда другая сторона говорит, даже если у вас имеются аргументы против. Молчите. Уверенно слушайте и молчите. Тот, кто тратит энергию на то, чтобы казаться, чтобы выделиться, со временем иссякнет, угаснет. А вам останется просто забрать то, что по праву принадлежит вам. Гораздо важнее направлять свою энергию на формирование внутренней наполненности.

Сделать поспешные выводы и непременно броситься в бой. Очень часто мы оказываемся в такой ситуации. Дети не убрали в комнате — мы включаем крик и наказание. Сотрудник не выполнил в срок данное вами поручение — раздражение и гнев. Мы еще не дослушали, а уже пытаемся изложить свою точку зрения. Прежде чем выйти на поединок, бойцы проводят разминку, иначе можно получить растяжение. Такой

разминкой в переговорах является умение держать паузу. Пусть соперник первым выйдет на позицию. Пусть начнет погружаться в свои эмоции. Посмотрите выступления одного из выдающихся ораторов — Адольфа Гитлера. Он умело держал паузу перед своим выступлением. В зале повисала гробовая тишина, а затем тихим голосом Гитлер начинал свою речь. Начинал с общих фраз, постепенно накатывая волну эмоций на слушателей и одерживал над ними безоговорочную победу.



Урок 2

Не фанатей от успехов и неудач



Ката — это отрывок из поединка, где тачи нападает с мечом, а тори с дзё защищается и атакует. Это одновременная работа и тачи, и тори. Одна форма следует за другой. Вы выполняете одну форму и переходите к следующей. В какой-то момент у вас очень хорошо получилось выполнить один удар, вы обрадовались этому и потеряли состояние внутреннего присутствия, а это значит, что следующая техника не получится. Сохраняйте нейтральное состояние на всем протяжении тренировки. При общении с человеком вас могут захватить негативные эмоции. Вдруг вы почувствуете, что слова собеседника вас раздражают. Помните, что нас раздражает то, что мы не принимаем в себе, значит, признаки раздражения можно рассматривать как сигнал к работе над собой. Благодарите эти моменты, выходите из раздражения и возвращайтесь в нейтральное состояние — состояние принятия себя.

Во время деловых переговоров вам удастся получить по одному из пунктов выгодные для вас условия. Для вас этот пункт был очень важен. Вы до конца не верили, что удастся его согласовать. И вот он согласован. Но впереди еще много других пунктов. Вы поддались радости, на вашем лице появилась улыбка. Теперь вы не владеете ситуацией на сто процентов, теперь ситуация поглотила вас, вы находитесь во власти

ваших эмоций. Не фанатейте от удачи. Будьте нейтральны на протяжении всего боя (деловых переговоров). Тогда вашему сопернику трудно будет поймать вас на потерянном эмоциональном равновесии. Гораздо чаще нас охватывает паника и разочарование, когда что-то не получается. Все мы знаем, что в таком состоянии мы не способны решить задачу и действуем как курица с отрубленной головой — бежим по уже заданному маршруту, пока есть силы. Потом силы иссякают, и бездыханное тело падает на землю. Предлагаю очень простую технику борьбы со стрессом в таких ситуациях. Положите правую ладонь себе на лоб и ничего не говорите, отключите мобильный, закройте кабинет. Пусть вас никто не беспокоит. Достаточно двух-трех минут, чтобы вы пришли в равновесие. Попробуйте прямо сейчас. Пусть это упражнение станет для вас динамическим стереотипом. Как только я чувствую, что теряю контроль над собой и меня захлестывают положительные или отрицательные эмоции, рука сама тянется ко лбу и я три минуты нахожусь в полной тишине. При этом важно отключить все внешние раздражители и находиться в полном одиночестве. Если волнение приходит на переговорах — берите паузу, внутреннюю паузу, говорите себе: «Стоп!» Время внутри вас течет гораздо быстрее, чем во внешнем мире. Объясню, что я имею в виду. Если вы держите паузу пять секунд (можете посчитать до пяти про себя), то вам покажется, что прошло очень много времени, однако ваш собеседник совсем не заметит этого. Этих пяти секунд вам будет достаточно, чтобы разорвать нейроассоциативную связь. Также очень важно дыхание. Представьте, что вы дышите по кругу. Начинайте слышать ваше дыхание. Вы почувствуете, как оно идет сверху вниз, таким столбом силы. Увеличивайте этот столб с каждым вдохом. При этом не нужно раздувать легкие. Внешне вы остаетесь естественным. Затем вы представляете, что дыхание идет кругом: при вдохе как бы снизу и в вас, прогибая брюшную полость, касаясь позвоночника,

на выдохе дыхание выходит за рамки вашего тела, вперед. И возвращается в исходную нижнюю точку чуть выше копчика. Сделайте пять таких кругов, и вы придете в состояние покоя. Старайтесь продолжать движение вашей мысли и действий в максимально нейтральном спокойном состоянии.

В 2014 году, когда строительный бизнес в нашей стране переживал не очень хорошие времена, наша компания сильно потеряла в объемах продаж и выполнении работ. Наступил такой момент, когда мы всецело зависим от одного заказа, который должен будет перекрыть затраты на заработную плату персонала и постоянные издержки предприятия. Так обычно бывает в начале года, потом в нашей отрасли все выравнивается, и предприятие получает доход. Хотя, честно сказать, в лучшие времена, до кризиса 2014 года, мы не чувствовали на себе провалы продаж, были обеспечены работой круглый год. Я помню, как, катаясь на лыжах зимой, мы по телефону управляли отгрузками и ходом строительства. Так вот, времена переменялись. К началу 2015 года мы терпели убытки в течение полугода из-за постоянных издержек. Нужно было срочно получить какой-то значимый заказ. Мы вели переговоры с несколькими заказчиками, но в последний момент, как по мановению волшебной палочки, контракты уходили от нас.

С одним из клиентов мы подошли к подписанию договора, обсудили все детали, был выставлен счет на оплату. Мы готовились к работе, как говорится, были «на низком старте». Поддавшись эмоциональному подъему, я начал совершать действия, как будто контракт уже подписан и мы получили денежные средства на расчетный счет. Зарезервировал товар у наших поставщиков, перевез имеющийся у нас товар в зону отгрузки, мы несколько раз съездили на объект в другой город. Каждый день я спрашивал у офис-менеджера, поступили ли деньги, и ответ был один: «Нет!» Все мои мысли были только об этом контракте. Я уже представлял, как мы

погасим часть своих долговых обязательств из предоплаты за товар, я видел, как мы получаем от этого же клиента новые заказы и «жизнь начинает налаживаться». Все мои текущие дела были отставлены в сторону. Я готовился к выполнению работ. Это обычная процедура. Разница лишь в том, что до этого все эти действия я совершал после получения на руки подписанного договора и поступления денежных средств на наш расчетный счет. Меня захлестнули положительные эмоции. Я на сто процентов был уверен, что мы уже работаем на этом объекте.

Однако денежные средства не поступили в течение нескольких недель. Стало понятно, что контракт подписан не будет. Затраты на мою искреннюю радость и визуализацию были достаточно велики. Урок, за который я заплатил такие деньги, — принимай решение в точке «0» — в нейтральном состоянии ума. Нет радости и печали. Спокойный анализ ситуации и принятие алгоритмичных решений.

А вот другой пример. В одном из наших коммерческих зданий, которые мы строим под аренду, долгое время не находилось арендатора на первый этаж площадью четыреста двадцать квадратных метров. Чтобы помещение не пустовало, мы приняли решение создать в нем собственный торговый бизнес — «Строй центр». Дело это весьма хлопотное и не соответствует моей основной деятельности. Но времена были непростые, поэтому мы выбрали такой путь. Сначала освоили сто квадратных метров, потом еще пятьдесят. За месяц до открытия магазина «Обои» на оставшейся территории мне позвонили представители сетевой компании «Пятерочка» и предложили обсудить условия аренды первого этажа. Мы встретились, условия мне понравились. И я почувствовал, как во мне закипает радость, переходящая в неременное принятие «позитивных» решений. На днях мы должны были оплачивать первую партию товара для нового магазина «Обои» на крупную сумму. Теперь можно было этого не

делать. Новый арендатор покрывал все издержки по открытию прежних магазинов. Можно было сидеть и ждать, когда поступят деньги. Срок рассмотрения заявки — три месяца. Таким образом, нам нужно было приостановить открытие собственного магазина и готовить площадь под нового арендатора либо просто ничего не делать и ждать их решения. При этом мы теряли время, за которое могли бы запустить собственный магазин и уже получать прибыль. Находясь на эмоциональном подъеме, я не стал принимать никаких решений. Мне понадобилось время, чтобы успокоиться. Три дня я не принимал никаких решений относительно этой ситуации: занимался другими проектами, старался больше отдыхать. Затем я посмотрел на ситуацию холодно и спокойно. И увидел путь: мы продолжим открытие собственного магазина и будем действовать так, как будто переговоров с «Пятерочкой» не было. Рассмотрев все детали переговоров, я увидел, что сделка, возможно, и не будет подтверждена высшим руководством. Так зачем же нам ждать и попадать в зависимость от их решений. Мы идем намеченным путем, открываем собственный магазин. А если договор согласуют, то мы сможем перенести наш магазин в соседнее здание, где сдают площади в два раза дешевле, чем нам предложил новый арендатор.

Если ты чувствуешь, что поддаешься эмоциям, что тобой движет чрезмерная радость или чувство гнева, — остановись! И скажи себе: «Сейчас самое главное — прийти в нейтральное состояние». Направь всю свою энергию на то, чтобы прийти в это состояние.

Положи правую ладонь на лоб, почувствуй, как едва ощутимые импульсы из ладони проникают приятным теплым светом через твой лоб и растекаются постепенно по всему телу. Так делают шахматисты во время игры. И это не просто совпадение. Такая техника позволяет активизировать работу неокортекса.

Второе упражнение. Представь свое дыхание в виде круга, который выходит из живота и входит в нос. Ты не просто дышишь и начинаешь представлять, как происходит непрерывное круговое вращение энергии. Это шар можно увеличить до безграничных размеров, а затем вернуть в исходное положение.

Попробуйте проделать эти упражнения на практике. Как минимум десять раз. И почувствуйте огромный эффект.

Казалось бы, простая техника: не поддаваться эмоциям при принятии решения — ладошка на лоб и круговое дыхание. А какой эффект!



Урок 3

Детали важнее целого



Очень часто мы говорим сами себе, что если в целом все идет хорошо, значит, все в порядке. Семья в целом счастлива, ребенок получает в школе «4» и «5», бизнес в целом приносит доход — значит, дела идут хорошо, получаем прибыль один миллион в год. Или со здоровьем: жив, здоров — и все в порядке, появилась отдышка после подъема на второй этаж — ничего страшного, в целом я здоров, болит горло третий месяц — поберегусь, и все пройдет... Как часто вы себе говорите такие фразы? Неумение обращать внимание на детали приводит к большим сложностям в целом. Не заметили трещины в фундаменте, а через десять лет дом дал усадку. Не заметили (не придали значения) ухмылке кандидата на собеседовании и столкнулись с воровством через несколько месяцев, вовремя не обработали рану, и вот пошло заражение. Когда вы обращаете внимание на целое — вы снимаете с себя ответственность за развитие, за желание разобраться в деталях, дойти до сути. Нужно уметь приблизиться к обстоятельствам, к истинным поступкам человека, рассмотреть его намерения, тогда появляется возможность разобраться в сути происходящего. Но для того чтобы управлять, нужно уметь смотреть в целом. Когда вы учитесь езде на мотоцикле, ваш взгляд постоянно прикован к переднему колесу, вам необходимо контролировать каждое движение. Постепенно вы начинаете управлять мотоциклом, направляя взгляд вдаль. Когда научитесь смотреть вперед, вам совсем не обязательно

смотреть под ноги, чтобы управлять движением. В конечном итоге вы будете ехать на байке, думать о цветах, о женщинах, о чем-то приятном, но не будете концентрироваться на переключении скоростей, на уровне баланса — на том, чему вы посвящали себя в первые дни тренировок.



Все великие полководцы перед сражением детально рассматривали карты, разбирались в деталях. Как только начинался бой, им жизненно важно было видеть картину в целом, чтобы управлять ходом битвы. Поэтому прежде чем смотреть на вещи в общем, разберитесь в деталях. Детали важнее целого. Прежде чем человек совершает поступок, он посылает сигналы: жесты, мимика, позы, дыхание, молчание, энергия, настроение. Иногда это осознанные сигналы, чаще всего нет. Для того чтобы нанести удар, боец готовится, у него есть выработанная система подготовки к удару: это перенос тела на другую ногу, смена частоты дыхания, поворот глаз — у каждого своя техника. Прежде чем совершить поступок, человек прощупывает почву. Это как вы, перед тем как выпить чай, делаете маленький глоток, чтобы понять, насколько он

горяч. Или перед тем как войти в реку, пробуете температуру воды ногой. Прежде чем сделать шаг, нужно почувствовать опору, можете вы опереться или нет. Посмотрите внимательно за тренировкой скалолазов. Они тщательно исследуют поверхность, их пальцы скользят и исследуют опору, на которую им предстоит перенести свой вес.

А как это проявляется в деловой сфере? Прежде чем совершить серьезный поступок, человек прокладывает путь, прощупывает почву шуткой или фантазией. Пошутил — и смотрит на реакцию, если шутка «прошла», значит можно дальше выстраивать свою стратегию поведения. Подчиненный приходит в кабинет начальника после удачной сделки и шутит: «Если так дальше дело пойдет, то мне придется переезжать в кабинет вашего заместителя».

Или на первом свидании молодой человек как бы случайно шутит: «Смотри, я долго ждать не могу. У меня скоро призыв в армию!» Девушка смеется. «Хотя времени достаточно, чтобы узнать друг друга получше. До завтрашнего утра есть еще шесть часов».

Но сказанная фраза — это не первый сигнал к действию. Прежде чем сказать что-то, человек обдумывает это тщательнейшим образом. Значит, сначала появляется мысль. Нужно уметь построить отношения таким образом, что даже шутить при тебе люди не могут, даже мысли такой нет. Здесь мы имеем в виду, что не допускаются шутки, которые прокладывают для других путь в вашу зону. Как это достигается? Есть несколько способов:

1. Открыто заявить об этом: «Уважаемые коллеги, должен сообщить вам, что в свой адрес я не принимаю шутки подобного рода».
2. Создать образ человека, который уверенно владеет искусством шутить. И если шутка будет направлена на него самого, то шутнику мало не покажется.