


88.3
С21
СА-407501

12+

АЛЬБЕРТ САФИН



ИГРЫ
С
РАЗУ
МОМ

принципы оптимального
мышления для бизнеса,
карьеры и личной жизни

 БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО


АЛЬБЕРТ САФИН

ИГРЫ РАЗУ^С МОМ

СА - 40 7501

Государственное бюджетное
учреждение культуры
«Оренбургская областная универсальная
научная библиотека им. Н.К. Крупской»

принципы оптимального
мышления для бизнеса,
карьеры и личной жизни

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава 1. Принципы	16
Поведение человека зависит от его представлений о мире	16
Будущее определяет настоящее	18
Жизнь человека — это совокупность принимаемых им решений	19
Лестница компетенций	20
Первый шаг	21
Быть лучшим в своём деле	22
Нет победы, есть шаг к победе	23
Тотальная ответственность	24
Практика	24
Глава 2. Сенсорный голод	26
Структурирование времени	29
Излюбленное чувство	31
Думающий и доказывающий	33
Звезда Милтона Эриксона	37
Практика	37
Глава 3. Внутренний и внешний миры	39
Ценности как фундамент личности	40
Привычки	43
Ревизия достижений	48
Практика	50
Глава 4. Семь практик подготовки к достижениям	52
1. Практика благодарности	54
2. Дневник достижений	54
3. Наилучший результат дня	55

4. Ключевые события жизни.....	57
5. Будущее.....	59
6. Выход из игры.....	60
7. Укрепляем физическое здоровье.....	62
Практика.....	63
Глава 5. Желаемый образ будущего.....	64
Желаемый образ жизни.....	68
Качество и уровень жизни.....	71
Социальное окружение.....	72
Практика.....	73
Глава 6. Инструменты ближнего действия.....	74
Проактивный язык.....	75
Инструмент +CSMARTE.....	78
Сонаправленность целей.....	81
Декартовы координаты (квадрат Декарта).....	85
Целевые результаты и процессы.....	86
Цели, средства и атрибуты.....	87
Опыт достижения цели.....	89
Краткосрочные цели.....	89
Практика.....	92
Глава 7. Стратегия достижения цели.....	94
Уровни стратегии.....	94
Элементы стратегии.....	96
Лимитирующий фактор.....	103
Практика.....	104
Глава 8. Психологические рамки восприятия.....	106
Треугольник страданий.....	108
Треугольник героя.....	110
Выход из треугольника страданий.....	111
Практика.....	114
Глава 9. Модификация убеждений.....	115
Карта разрешений для воплощения желаемого будущего ..	116
Пять измерений и трансформация негатива в позитив ..	121
Расстановка раздражителей.....	126
Практика.....	127

Глава 10. Социально значимое окружение	128
Сила окружения	128
Колесо отношений	131
Взаимное уважение	137
Практика	140
Глава 11. Пять шагов твёрдого и вежливого отказа	142
Почему необходимо отказывать	143
Цели отказа	146
Модель правильного отказа	147
Примеры ситуаций	149
Практика	150
Глава 12. Деньги как следствие полезности	152
Знать зачем	154
Ценность деятельности	156
Рекомендации для наставников	158
Практика	161
Глава 13. Поиск своего дела	163
Шесть шагов к ключевой компетенции	164
Профессионализм	170
Практика	172
Глава 14. Процессы и воронка	174
Воронка взаимодействия с клиентами	176
Личный бренд	177
Самопрезентация	179
Активы	184
Практика	185
Заключение	187

ВВЕДЕНИЕ

Некий человек увидел в лесу дровосека, с большим трудом пилившего дерево совершенно тупой пилой.

Прохожий спросил дровосека:

— Уважаемый, почему бы вам не наточить пилу?

— У меня нет времени точить пилу, я должен пилить, — простонал дровосек.

Притча о пиле

Читая эту притчу, вы наверняка удивились: «Как же глупо поступает дровосек, неужели он не понимает, что если заточит пилу, то закончит работу быстрее и качественней?» Однако порой мы сами поступаем как этот дровосек, отказываясь пользоваться всеми данными нам возможностями. Это происходит не сознательно, а лишь потому, что у нас нет необходимых навыков.

Я давно уже мечтаю, чтобы в общеобразовательных школах в старших классах изучали транзактный анализ, экологию человека и стратегическое развитие. Знания по этим дисциплинам позволят людям жить гораздо интереснее и эффективнее. Кроме того, моя самая большая цель — открыть Университет стратегического мышления. Ну а пока я иду к ней, эта книга станет для вас чёткой и понятной инструкцией по оптимизации своего мышления и изменению жизни. Ведь любой навык — дело нужное.

О каком навыке идёт речь? О навыке стратегического мышления. Определение термина «стратегия» гласит: «Стратегия включает в себя постановку целей, выбор действий для достижения целей и мобилизацию ресурсов для осуществления действий». Чаще всего стратегию связывают с чем-то

масштабным — с полководческим искусством или государственным управлением.

Можно ли приложить эту формулу к чему-то простому, из повседневной жизни? Давайте попробуем.

Итак, цель: завязать шнурки на ботинках.

Выбор действий: здесь есть разные варианты. **Завязать быстро** — перекрутить шнурки любым способом и затолкать их кончики внутрь ботинок. **Завязать крепко** — затянуть несколько плотных узлов, подготовить ножницы для их разрезания (так как развязать узлы, увы, практически невозможно) и большой запас шнурков. **Завязать правильно** — чтобы и ходить было удобно и развязать легко.

Ресурсы, которые можно использовать: собственные руки или руки бабушки (мамы).

Способы достичь цели: метод проб и ошибок или видеоинструкция из интернета по завязыванию шнурков.

Стратегия? Конечно, стратегия! Правда, в приведённой ситуации мы всё это применяем неосознанно, руководствуясь примером старших. Когда ребёнок вырастает, ему приходится многие решения принимать самостоятельно и стратегии выбирать самому.

Но всегда ли наши стратегии и решения приводят нас туда, куда мы хотим попасть? Бывает ли так, что для достижения цели мы выкладываемся полностью, а потом, обессиленные и опустошённые, недоумеваем: почему опять ничего не получилось, ведь мы же так старались? Так почему же не получается и как сделать, чтобы получилось?

Вот об этом и поговорим, но сначала я хочу, чтобы вы определились со своей позицией восприятия. Всего позиций существует пять:

1. Своими глазами. На всё смотрим с позиции своего интереса.
2. Глазами собеседника. Учитываем мнение и интересы другого человека, других людей.

3. Глазами зрителя. Учитываем, как наша деятельность воспринимается со стороны и как она влияет на других людей.
4. Сквозь призму времени. Учитываем, как наша деятельность влияет на Вселенную, какие могут быть последствия. Помним, что каждым своим действием мы сеем череду дальнейших изменений.
5. «Глазами ангела». Воспринимаем мир сквозь призму звезды Милтона Эриксона.

Независимо от того, на какой позиции вы находитесь сейчас, в течение всей книги мы будем развивать четвёртую и пятую, благодаря которым вы сможете достичь своих целей.

Сразу предупреждаю: у меня нет готовых рецептов под ключ, которые за пару дней решили бы все проблемы. Но я предлагаю большой набор самых разных инструментов, с помощью которых можно создать свою персональную стратегию. Одни помогут уже сегодня, если их сразу использовать, а с другими придется ещё поработать, но результат будет стоить того.

Кроме того, книга поможет, если нужно:

- ◆ Избавиться от неуверенности, повысить самоуважение, понять свои действительные (а не внушенные извне) желания и цели, примириться с собой.
- ◆ Понять, как взаимодействовать с другими людьми спокойно и доброжелательно, наладить взаимопонимание, научиться убеждать, увидеть в окружающих людях союзников, сплотить семью, уйти от токсичных отношений.
- ◆ Повысить собственную эффективность, перестать ненавидеть свою работу, создать команду, получать удовольствие от своего дела, выйти на новый уровень жизни.
- ◆ Стать хозяином денег, зарабатывать сколько нужно, выйти из беличьего колеса бедности.
- ◆ Научиться, как и на какие сроки планировать, как держать контроль, что делать ежедневно, а что — раз в месяц.

- ◆ Понять, какой жизнью живёшь и почему именно такой, какой хочешь жить и как к ней прийти, что в ней важно и что второстепенно; где причины поступков и событий, а где следствия.

Важно помнить одно — мы все уникальные личности, обладающие огромным потенциалом.

Будем ли мы его развивать, чтобы выстроить свою реальность всестороннего успеха? Или останемся следствием чужих внушений и желаний?

Я сам смог стать именно тем, кем хотел, и веду такую жизнь, к которой стремился.

Путь мой не был гладким и прямым. Но мне кажется, что я научился главному: извлекать уроки из событий своей жизни и использовать любой опыт — и положительный и отрицательный — для движения вперёд.

Моя трудовая жизнь началась в 15 лет. Я работал и промоутером, и официантом, и фотографом, и бурильщиком, и специалистом по созданию и продвижению сайтов. Серьёзно занимался игрой на барабанах, но музыкантом не стал. Каждое из этих направлений обогатило меня навыками и знаниями — я не считаю потерянным зря время, вложенное в эти профессии, и время, посвящённое разноплановой учёбе. Потому что таким был мой путь к тому, что я делаю сейчас.

Но прежде чем мы перейдём к основному тексту, я хочу остановиться ещё на одном важном вопросе. В переводе с греческого «текст» — это «ткань». Ткань, сотканная из мыслей и слов, или, говоря иначе, — одежда ваших мыслей.

Каждого человека можно образно представить в виде лингвистического феномена: любой человек — это некий текст или даже целое собрание сочинений. И вокруг нас ходят люди-тексты — жёлтая пресса, стихи, научные трактаты, романы и другие.

Получая информацию из внешнего мира, человек интегрирует её в свой персональный текст, адаптируя под свой стиль и слог.

Я хочу дать вам совет: ведите дневник и письменно отвечайте на открытые вопросы. Это не случайно. Давайте разберёмся, почему важно именно записывать.

Важно помнить одно — мы все уникальные личности, обладающие огромным потенциалом.

Пусть нашим героем будет некий Егор — менеджер среднего звена в небольшой компании. Он ходит в офис пять дней в неделю, что-то делает, сдаёт отчёты, старается не попадаться на глаза начальству, приходит домой, проводит вечер перед монитором, и так изо дня в день. За последние пять лет в его жизни ничего особенно не изменилось — только зарплата чуть-чуть подросла да новый телевизор куплен. И в его будущем никаких глобальных изменений не предвидится. Разве что сменит один офис на другой, ведь ему, в общем-то, всё равно. Он не слишком стремится сделать карьеру, тем более что работу свою не любит. А что? Многие так живут.

И вот этому Егору мы зададим такой вопрос:

— Послушай, друг, а вот если бы ты мог поменять свою жизнь как угодно, ну, с помощью волшебной палочки, и жить как хочешь, и заниматься чем хочешь, и достичь большого успеха в этом деле — что бы ты пожелал? Чем бы занимался? Как бы жил?

А теперь — внимание! — представим, что мы спросили его об этом в разговоре, среди прочих тем и обсуждений. Устно.

— Да что об этом говорить! — ответил бы Егор. — Всё равно такого не бывает.

— Нет-нет! — скажем мы. — Не торопись, подумай. Тебе нужно написать об этом. Держи бумагу и ручку, садись вон там. У тебя час времени.

И Егор садится и начинает думать. Написать — от этого не отмахнёшься. Для этого нужно покопаться в себе, в своих желаниях. Вытащить из глубины забытые мечты, встряхнуть, примерить на себя сегодняшнего. Развернуть плечи, отпустить фантазию и увидеть самого себя совершенно другим человеком.

Увидеть и описать. Найти слова, сформулировать, связать их воедино, в текст, сделать его понятным и выразительным. Убрать лишнее, добавить точности. А мозг при этом радостно подкидывает всё новые идеи, новые картины. Смотрите, наш Егор так увлёкся, что час уже прошёл, а его не остановить — пишет и пишет!

Догадываетесь, что произойдёт с нашим героем? Написанный им текст станет новым слоем ткани, сквозь которую он отныне будет смотреть на мир. Этот час изменит его восприятие жизни, и Егор уже не будет прежним.

Вот что творит с человеком письменный ответ на открытый вопрос!

Я не могу вас заставить писать, да и не стал бы этого делать! Но я полагаю, что вы сами хотите изменений в своей жизни, раз взяли эту книгу. Значит, у вас есть мотивация, а я лишь показываю новые возможности и раскрываю скрытые взаимосвязи.

Сила открытых вопросов в том, что на них нет и не может быть заранее заготовленных ответов. Ответы на эти вопросы всегда исследование глубин, познание себя.

А письменная фиксация исследований и познаний — это уже практически летопись, отражающая целую вселенную, ваше внутреннее мироздание.

На один и тот же открытый вопрос человек отвечает по-разному сегодня, через месяц, через год, через пять лет. Поиск ответов — это процесс внутреннего развития, и поэтому ответы никогда не бывают одинаковыми.

Кстати, знаете ли вы, что такое коучинг? Это искусство открытых вопросов. Если среди моих читателей есть коучи, они подтвердят: никакой, даже самый опытный, коуч не знает заранее, как будет лучше для клиента и куда ему нужно двигаться.

Всё это выясняется только в работе над открытыми вопросами. Задача наставника — задавать такие вопросы, которые помогут его клиенту понять себя и делать выводы из своих ответов.

Сила открытых вопросов в том, что на них нет и не может быть заранее заготовленных ответов.

Ответы на эти вопросы всегда исследование глубин, познание себя.

Но вернёмся к главной теме. Теперь вы понимаете, что смысл записей не в том, чтобы нанести чернила на бумагу, а в изменении своего мышления с помощью текста.

Очень важно записывать свои цели на год, пять лет, двадцать лет. Записывая цели, вы синхронизируетесь с ними и устанавливаете новые нейронные связи в мозгу. Когда вы имеете в подсознании образ цели, то он проецируется на окружающую действительность и изменяет её. Записи помогают вам придерживаться нужного направления и структурировать своё время для достижения результата.

Наш Егор до написания своего эссе и после — разные люди. Начавшаяся в нём мыслительная работа будет ставить перед ним всё новые и новые вопросы и требовать реализации.

Давайте и мы с вами пройдем через этот опыт. Вы сами увидите, насколько он вас обогатит.

И уже через несколько дней вы сможете сами сказать о себе: «Я — уникальная личность, обладающая огромным потенциалом. Я разрешаю себе реализовывать этот потенциал и уверенно иду к счастливой, благополучной жизни, о которой другие только мечтают».

С уважением к вашему выбору, каким бы он ни был.

Альберт Сафин

ГЛАВА 7

СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Будучи автором курса по стратегическому мышлению, я берусь утверждать: без точно выстроенной, продуманной стратегии любое серьезное начинание обречено на неудачу.

Именно поэтому мы с вами так тщательно готовимся к достижению целей, начиная издалека и двигаясь небольшими, но уверенными шагами: такое движение — это наша стратегия. В этой главе поговорим о том, как подойти к созданию успешной стратегии для любого дела.

УРОВНИ СТРАТЕГИИ

Пять уровней стратегии можно представить себе в виде пятислойной пирамиды.

Нижним слоем будет **технический уровень** — то, что человек имеет. Ваше оснащение на данный момент: недвижимость, автомобиль, знания и умения, физические данные и прочее. Например, у фехтовальщика это его шпага и подготовка.

Следующий, **тактический уровень** — способность использовать это оснащение. Как говорится, у мастера в руках и палка станет арбалетом. Высоким тактическим уровнем можно компенсировать недостатки технического уровня. В фехтовальном поединке победит не тот, у кого длиннее шпага, а тот, кто лучше ею владеет.

Оперативный уровень находится посередине. Здесь вы показываете своё умение выстраивать операции, используя тактические и технические ресурсы, которые находятся в вашем распоряжении. Имея не очень длинную шпагу и не слишком большой опыт поединков, фехтовальщик всё же может одолеть противника, если он владеет гибкостью, скоростью, способностью предугадывать выпады противника и отвлекать его внимание.

Более высокий уровень — **театр военных действий**. Способен ли наш фехтовальщик учитывать конфигурацию местности и ситуацию: расположение солнца, направление ветра, ямку за спиной противника и так далее? Может ли он заставить солнце и ветер работать на себя?

Высший уровень — **большая стратегия**. Если фехтовальщик заранее подготовился и отработал все предыдущие уровни, то победа ему обеспечена априори.

Теперь представьте на месте фехтовальщика себя и свой желаемый образ жизни. Нам с вами важно обеспечить себе несомненное достижение целей, и для этого вы должны различать пять уровней стратегии.

Когда человек ставит себе целью техническую задачу (нижний уровень) — купить машину — важно интегрировать это действие в генеральную линию, проходящую через все остальные уровни. Покупка машины не является самоцелью. Для чего она вам? Как вы будете её использовать? Какие операции выполнять с её помощью? Каким образом машина приведёт вас к желаемому образу жизни?

ТРЕУГОЛЬНИК СТРАДАНИЙ

Возможно, вы знаете, что отношения многих людей между собой строятся на базе **треугольника страданий**: жертва — преследователь — спаситель.

В чём заключается роль каждого участника?

Жертва — страдает, жалуется; её излюбленные эмоции — печаль, страх, обида. В этом треугольнике жертва находит возможность обратить на себя внимание через свои проблемы, притянуть к себе энергию других участников.

Преследователь — соответственно, преследует и пугает жертву; его излюбленные эмоции — гнев, раздражение. Он постоянно создаёт ситуации, в которых у него была бы возможность испытать эти эмоции.

Спаситель — спасает, защищает, прячет жертву; главные эмоции — жалость, жалостливость. В действительности он ищет возможность создать себе имидж благородного рыцаря. При этом толку от него нет, чаще всего он только усугубляет проблемы жертвы.

Несмотря на весь негатив, отношения в этом треугольнике держатся весьма прочно. Догадались почему?

Да, конечно, — потому что каждый участник так утоляет свой сенсорный голод. При этом они ещё периодически меняются ролями.

Вот пример: жена приходит с работы и начинает жаловаться мужу:

— *Начальник совсем озверел, сам не знает, что ему нужно, наваливает горы бессмысленной работы, как я от этого устала...* (здесь она в роли жертвы).

Муж:

— *Да не переживай, всё будет хорошо* (спаситель).

Конец ознакомительного фрагмента

Уважаемый читатель!

Размещение полного текста данного произведения невозможно в связи с ограничениями по IV части ГР РФ.

Эту книгу вы можете почитать в Оренбургской областной универсальной научной библиотеке им. Н. К. Крупской по адресу: г. Оренбург, ул. Советская, 20; тел. для справок: (3532) 32-32-49