

Содержание

Предисловие от Андрея Шаронова	7
Предисловие	9
Благодарности	12
Для кого эта книга	14
Как и зачем появилась эта книга	15

ЧАСТЬ I

ОКРУЖЕНИЕ ФОРМИРУЕТ НАС

Глава 1. Влияние окружения	23
Глава 2. Как формируется мышление	25
Глава 3. Влияние извне: отменить не получится	33
Глава 4. Рост или деградация	34
Глава 5. Окружение и будущее детей	36

ЧАСТЬ II

ЧТО ЕСТЬ НАШ «СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»?

Глава 6. Определяемся с термином	47
Глава 7. Роли окружения	53
Глава 8. Советники и менторы	57
Глава 9. Покровители	62
Глава 10. Наставники	66
Глава 11. Последователи	68
Глава 12. Ближний круг	70
Глава 13. Отношения и нетворкинг	76

ЧАСТЬ III

ЦЕЛЕВОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Глава 14. Слабые покровители	85
Глава 15. Слабые советники	86
Глава 16. Слабые наставники	87
Глава 17. Слабые последователи	88
Глава 18. Ближний круг, который сковывает	89
Глава 19. Сильное окружение	91
Глава 20. Целенаправленность	91
Глава 21. Окружение для развития	96
Глава 22. Энергия окружения	103
Глава 23. Единство ценностей	108

ЧАСТЬ IV

ВАШ КОД ДОСТУПА В ВЫСШУЮ ЛИГУ

Глава 24. Парадигма вашей жизни	120
Глава 25. Оставить наследие	146
Глава 26. Ваш замысел	161

ЧАСТЬ V

НЕПИСАННЫЕ ЗАКОНЫ

Глава 27. Фундамент доверия	169
Глава 28. Ответственность за обещания	173
Глава 29. Последовательность	181
Глава 30. Финансовая надежность	184
Глава 31. Верность (лояльность) и право на ошибку	189
Глава 32. Порядочность	192

ЧАСТЬ VI

РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ

Глава 33. По примеру авторитетов	203
----------------------------------	-----

Глава 34. Найти себя	207
Глава 35. Раскрыть свой потенциал	211
Глава 36. Влияние людей масштаба	222

ЧАСТЬ VII

ВМЕСТО ФИНАЛА

Глава 37. Доброта и человеколюбие	229
-----------------------------------	-----

ЧАСТЬ VIII

МОЙ ПУТЬ

Глава 38. От замысла — к его воплощению	239
Глава 39. BizMission Young: личная трансформация	259
Глава 40. Отцы и дети: понять друг друга	265

Глоссарий	270
------------------	-----

МЕЦЕНАТЫ И ПАРТНЕРЫ ИЗДАНИЯ	272
------------------------------------	-----

Книга в персоналиях	285
----------------------------	-----

Предисловие

от Андрея Шаронова

Если попытаться кратко пересказать содержание этой книги, то я бы воспользовался хорошо известной (но от этого не менее точной) поговоркой: скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты.

Наше окружение при внимательном взгляде весьма точно отражает наши стремления и надежды, страхи, приверженность к стабильности и предсказуемости или авантюризм, поиск статуса и признания или страсть к новациям и т. д. Люди отличаются друг от друга не только характеристиками своего окружения, но прежде всего тем, осознают ли они, насколько зависят от своего окружения, насколько они — его продукт.

Люди также по-разному относятся к формированию своего окружения: для одних это стихийный процесс, другие пытаются управлять им. При этом одни пытаются «заполучить» в свою коллекцию успешных (по их критериям) персонажей, рассчитывая на них как на ролевую модель и как на «патронов», которые могут подтолкнуть и защитить. Другие ценят в своем окружении разнообразие по возрасту, статусу, профессии, географии, интересам. Третьих интересуют глубина и искренность отношений, они не ищут материальной выгоды от действительно близкого круга.

На эти и смежные темы автор и рассуждает в своей книге. Поскольку я убежден, что «правильных» вариантов формирования и развития социального капитала нет, то любая версия

имеет право на существование. Наше воспитание — пресловутые «семья и школа», культурные, этнические, религиозные и другие особенности, а также контекст, обстоятельства, в которых мы живем, влияют на формирование нашего социального капитала. У нас есть шанс увидеть в этом фолианте вариант Станислава Натапова и сделать выводы. Каждому свои.

*Андрей Шаронов,
генеральный директор Национального Альянса
по вопросам социальной и экологической
ответственности, корпоративного управления
и устойчивого развития*

Предисловие

Наши достижения и положение, которое мы занимаем на разных этапах своей жизни, возникают неслучайно. Они определяются, например, накопленным опытом, поступками, сформировавшейся репутацией. А еще наши достижения определяются нашим осознанным и неосознанным выбором факторов, влияющих на нас. Более того, мы в значительной степени и представляем собой производную этих факторов.

Мы, например, — это то, что мы повседневно едим. Однажды осознав это, начинаем выбирать, какую пищу потреблять, а от какой отказываться. Благоприятная для нас еда делает нас более здоровыми и энергичными, а вредная разрушает наш организм и отнимает жизненные силы.

На нас влияют обстоятельства, в которых мы растем и развиваемся. Обстоятельства могут влиять на наш характер, а также на формирование в нас запроса на изменения. Так, например, отсутствие финансовой возможности закрывать свои потребности стимулирует нас разобраться в том, как устроен мир, стать лучше и успешнее, чтобы получить желаемое.

Мы — это также и некая производная от той информации, которую мы ежедневно потребляем. Очевидно, что лучше меньше смотреть примитивные телепередачи, реже посещать чаты и каналы, которые вызывают стресс и погружают в негатив, сокращать бессмысленное, по большому счету, присутствие в социальных сетях и, наоборот, осваивать контент, который полезен. Информация — точно так же, как и еда, — может оказывать токсическое воздействие на наше сознание

или, напротив, вносить ценный вклад в наше личностное развитие, делать нас мудрее, умнее и в конечном счете счастливее.

Аналогичным образом мы становимся производной влияния нашего окружения. Окружение не только открывает перед нами возможности, но и определяющим образом влияет на формирование нашего мышления, системы ценностей, масштаба мыслей, планки амбиций, что подтверждается примерами, приведенными в этой книге.

Наше окружение может как способствовать нашему совершенствованию, так и вредить нам. И точно так же, как с информацией и питанием, последствия такого воздействия становятся заметны лишь спустя значительное время.

Если человек с молодых лет возвращается в слабом, безамбициозном обществе в несильно экономически развитом регионе, то зачастую планка его амбиций — найти сносную работу с неплохой зарплатой и отпуском раз в год; если в Кремниевой долине — то часто его амбиция будет заключаться в том, чтобы построить стартап стоимостью хотя бы миллиард долларов.

Шахматисты говорят, что повысить свой уровень можно, только выбирая в соперники более сильных игроков и раз за разом проигрывая им, прежде чем наконец-то добьешься ничьей, а там и победы. И нет более верного способа деградировать, чем постоянно садиться играть с заведомо более слабым соперником.

Простое доминирование над своим окружением — путь в никуда, как очевидно из примера с шахматистом. Суметь создать для себя такой круг общения, где уровень масштаба людей выше, чем ваш, — вот единственный способ, который выводит человека на качественно иной уровень.

Эта книга поможет вам навести порядок в этой важнейшей сфере жизни, направив влияние окружения в то русло, в которое вы сами захотите. Вы научитесь формировать сильное

окружение и со своей стороны создавать для него значимую ценность; вы обретете способность видеть причинно-следственные взаимосвязи между вашим нынешним окружением и событиями в вашей жизни, а также трансформировать качество жизни, изменяя свое окружение соответствующим образом.

Для работы с этой книгой я рекомендую выполнять приведенные упражнения, а также записывать возникающие у вас инсайты в соответствующем разделе в конце книги, для чего предусмотрены специальные страницы.

Итак, я приглашаю вас перейти на качественно новый этап вашей жизни. После прочтения этой книги вы не сможете мыслить в прежних категориях и совсем скоро увидите значимые изменения в жизни, которые последуют неминуемо. Вы научитесь превращать окружение в мощную силу, направляющую вас и максимально поддерживающую на пути к новому уровню в любых областях.

Благодарности

Я выражаю признательность тем людям, благодаря которым появилась эта книга.

Я часто говорю, что наши достижения и полнота самореализации зависят от того, насколько масштабные и мудрые люди помогают нам развиваться и совершенствоваться, от того, кто выступает нашими советниками по ключевым вопросам.

Но бывает в жизни и так, что в одном человеке ты обретаешь не только советника или наставника. Ты обретаешь друга, опору, тренера, мотиватора, музу, любовь, маму своих детей, партнера, свою половинку. Однажды мне повезло встретить такого человека. Моя супруга Елена стала для меня не просто поддержкой, но и целым миром. Я благодарен ей за огромную, неоценимую помощь и неизменную поддержку на всех этапах нашей совместной жизни.

Я благодарен моим двум доченькам Еве и Мие за то вдохновение, ту любовь и за то счастье быть отцом, которые они мне дарят.

Я благодарен моим родителям Леониду Натапову и Ольге Натаповой за те ценности, которые они взрастили во мне, и за то, сколько сил и любви они вложили в мое воспитание и формирование моей личности.

Я благодарен моей большой семье за всестороннюю поддержку на разных этапах моей жизни.

Я хочу выразить благодарность участникам моего сообщества, которые с момента основания клуба в 2020 году

проявляли преданность нашим общим идеям и поддерживали клуб и друг друга.

Я благодарен предпринимателям, которые выступают наставниками для молодых ребят в рамках нашего сообщества и акселератора BizMission Young. Для меня очень ценно, что многие известные, влиятельные, умные, интереснейшие и ресурсные люди уделяют время программе, передавая ее участникам свои знания и опыт.

Я благодарен всем, кто принимал непосредственное участие в создании этой книги, тем, с кем я провел глубокие интервью, кто делился опытом и в значительной мере способствовал достижению важных результатов исследования, представленного в книге. Список участников интервью и упоминаемых в книге лиц приведен также в конце книги.

Я хотел бы сказать спасибо издательству «Вече» и издательству «Альпина PRO» за помощь с подготовкой данной книги.

Я выражаю благодарность тем, кто помог мне сформировать мой уникальный жизненный опыт: моим наставникам, покровителям и советникам на разных этапах моей судьбы.

Я благодарен каждому, кто помогал мне расти и в конечном счете повлиял на мое формирование. Вы все выступили для меня учителями.

Отдельно хочу поблагодарить участников нашего сообщества «Бизнес-Миссия», которые выступили меценатами проекта создания данной книги, поучаствовав финансово в том, чтобы книга была завершена, выпущена, а читатели узнали о ней. Я благодарю Дмитриева Александра, Скакунова Александра, Перунова Евгения, Лишика Игоря, Власова Андрея, Глянченко Игоря, Петрова Романа, Чирясова Виталия, Шахбазяна Паруйра, Гросс Евгению, Кибиткина Павла и других моих товарищей, кто пожелал внести вклад в то, чтобы эта книга появилась и о ней узнали.

Для кого эта книга

Перед вами — первая книга, предлагающая системный подход к построению социального капитала. Она основана на опыте крупнейших предпринимателей и руководителей высшего уровня крупных корпораций.

Прежде всего книга ориентирована на читателей, которые хотят всесторонне развиваться и достигать новых личностных уровней, независимо от сферы их деятельности. Она для тех, кто полон амбиций и постоянно стремится к большему, ищет способы дальнейшего самосовершенствования и самореализации.

Цель этой книги — помочь читателям создать для себя такое окружение, которое будет существенно превосходить их собственные масштабы и возможности; окружение, позволяющее системно обеспечивать многократно более значимые жизненные достижения для себя и своих детей.

Ну а тем, кто доволен текущим положением дел, книга может предложить новые идеи, альтернативные взгляды и интересные перспективы, способствуя общему обогащению познаниями для дальнейшего понимания устройства этого мира.

Как и зачем появилась эта книга

В 2020 году я основал закрытый премиальный клуб для предпринимателей «Бизнес-Миссия», или BizMission. С самого начала я стремился собрать вместе людей высоких достижений и подлинных ценностей, которые могли бы стать друг для друга драйверами развития и обретения новых возможностей в разных сферах деятельности по всему миру.

Участники клуба — собственники компаний среднего и крупного бизнеса со средним оборотом около 10 миллиардов рублей в год. В клубе регулярно заключаются значимые сделки, а самый крупный из инициированных на платформе «Бизнес-Миссии» проектов принес участнику более 8 миллионов долларов США чистой прибыли. Высокую насмотренность в вопросе взаимодействия предпринимателей в клубе я постарался объединить в стройную, завершенную систему и представить здесь, на этих страницах.

Для того чтобы в нашем окружении появлялись люди масштаба, помогающие развиваться, многим из нас придется скорректировать собственную жизненную парадигму, о чем мы поговорим довольно подробно. При этом я уверен, что, следуя рекомендациям книги, вы очень скоро заметите, как начнете меняться сами и как начнет меняться ваша жизнь. Вы научитесь осознанно формировать свое окружение, в котором появятся значимые личности, и через них в вашу повседневность начнут приходить новые карьерные возможности, проекты

и конкретные сделки. Вы также научитесь выстраивать отношения, основанные на доверии, позволяющие задействовать потенциал вашего окружения.

В мире людей высоких достижений (я говорю о людях, поднявшихся до общепризнанных высот в таких областях, как бизнес, корпоративная карьера, наука, государственная деятельность, спорт и иные социально значимые сферы) присутствует понимание истинной силы социального капитала. В этом мире очевидно, что наличие у человека определенного круга общения — это не просто доступ к ресурсам, связям, сделкам, карьерным перспективам. Настоящая сила влияния окружения заключается в том, что оно буквально программирует сознание человека с самого раннего детства, продолжая это делать на протяжении всей активной жизни.

Я верю, что мы способны развиваться, только окружая себя людьми из более высокой по своему уровню лиги. Интуитивно я рано осознал ценность покровителей, советников и наставников в нашей жизни. Стремление учиться у более опытных и сильных представителей различных сфер деятельности позволило мне расти и развиваться быстрее. В 29 лет я стал самым молодым руководителем дочерней компании Правительства Москвы. В 2018 году, после завершения карьеры в государственных организациях, я начал собственный бизнес, и уже через год наше с партнером агентство стало исполнителем по контрактам на без малого 5 миллионов долларов. Всего через три года после своего создания мой бизнес-клуб «Бизнес-Миссия» вошел в топ-10 российских деловых сообществ по версии рейтинга, представленного в газете «Коммерсантъ»¹.

¹ Самые дорогие бизнес-клубы России // Коммерсантъ. <https://www.kommersant.ru/doc/6047146?erid=4CQwVsZHpUhtNkwqK>.

В 2023 году вышел мой образовательный онлайн-курс «Социальный капитал», его материалы легли в основу этой книги. Как заметила тогда продюсер курса Наталья Турчинова, помогавшая мне впоследствии с написанием книги: «Невероятно, что предприниматели с оборотом в несколько миллиардов рублей каждую неделю подключаются очно к занятиям, впитывают и начинают применять знания, которые передает Станислав. Люди именно этого уровня бизнеса по-настоящему понимают ценность социального капитала».

И конечно, когда я увидел, насколько полезны предпринимателям полученные на курсе и в клубе новые знания и навыки общения, я принял решение сделать эту информацию доступной для значительно более широкой аудитории. Так появилась идея создания книги.

При написании книги я пригласил к диалогу более 50 человек: людей из моего окружения, личностей с выдающимися достижениями в различных областях, чтобы они делились приобретенным опытом и накопленной годами мудростью в сфере формирования социального капитала. Эта книга — сборник конкретных рекомендаций, примеров и кейсов из моего опыта и опыта топовых персон из числа тех, с кем мне довелось тесно общаться. Книга поможет преобразить вашу жизнь благодаря возможностям социального капитала, который реально способен открывать перед вами любые двери.

Создавая эту книгу, я опирался на огромный опыт общения с людьми высоких достижений из моего окружения. Так сложилось, что большая часть взаимодействий с такими людьми происходит в моей жизни в рамках клуба и программ «Бизнес-Миссии». Я буду приводить примеры, цитаты и кейсы участников нашего клуба и программы BizMission Young не с целью рекламы, а потому, что именно в рамках различных форматов BizMission складывался и был осмыслен тот опыт, которым я хочу с вами поделиться.

Сначала мы поговорим о том, как окружение влияет на нас и почему каждый неизбежно становится суммой производных от окружающих его индивидуумов. Обсудим, как и почему взаимодействие с людьми высоких достижений способствует личностному росту. Я расскажу и приведу примеры, как ваше окружение может ускорить ваше развитие, сообщая значительный импульс новым проектам и жизни в целом.

Далее мы разберем само понятие «социальный капитал», а также поговорим о ключевых ролях, которые выполняют люди в нашем окружении. Разберемся, кто такие советники, покровители, наставники, последователи и ближний круг, каково влияние представителей каждой из этих групп на нашу жизнь, а также как сделать его наиболее полезным для нас.

В отдельной главе мы сосредоточимся на личных качествах людей, с которыми строим отношения. Я расскажу, как отличать тех, кто может стать балластом в вашей жизни, от тех, кто будет способствовать вашему развитию и процветанию. Поговорим о целенаправленном формировании окружения и конкретных шагах для создания среды, усиливающей вас как личность.

Следующая глава посвящена вашей собственной ценности для вашего топового окружения. Обсудим, как, став «отдающим человеком», вы не только сможете способствовать созидательным процессам вокруг вас, но и будете ценным участником целевого для вас окружения совершенно любого масштаба, что неминуемо отразится на изменениях во всех областях вашей жизни.

Мы также поговорим о принципах человеческого общения — неписаных законах взаимодействия. Я покажу, почему значимый рост невозможен без приверженности определенным неписаным правилам.

В завершение мы обсудим, как сделать так, чтобы социальный капитал стал движущей силой всестороннего развития наших детей.

Итак, добро пожаловать на новый уровень вашей жизни, на котором ваш личный потенциал будет значимо усилен возможностями ресурсного социального капитала!



Ч А С Т Ь



ОКРУЖЕНИЕ ФОРМИРУЕТ НАС



В этой части книги мы поговорим о тех, кто входит в наш круг общения, и о том, как окружение формирует личность.

У каждого из нас с годами формируется определенное окружение. Именно мы, и никто другой за нас, по крупицам складываем тот круг общения, который идет с нами по жизни. Наше окружение начинает играть особую, даже, можно сказать, определяющую роль в нашей судьбе. Давайте попробуем разобраться, почему так происходит и в чем заключается такое влияние.

Глава 1

Влияние окружения

Воздействие окружения на нашу жизнь поистине колоссально. Впрочем, и наше влияние на тех, кто нас окружает, весьма существенно, хотя мы порой его недооцениваем.

Значительная часть людей считает, что **материальные результаты** — главная ценность, которую может дать нам окружение. Мы понимаем, что все так или иначе приходит в нашу жизнь через социальную сеть: карьерные возможности, заказы, клиенты, контрагенты, деньги и в конечном счете успех.

Тем не менее окружение влияет на нас не только в материальном аспекте. Наши ценности, уровень наших амбиций, привычки и компетенции во многом зависят от тех, с кем мы проводим больше всего времени, особенно от тех, кто входит в наш ближний круг. Наше мировоззрение в значительной степени формируется людьми, с которыми мы общаемся чаще всего. Для удобства назовем этот второй аспект влияния окружения на нашу жизнь **нематериальным**.

Окружение любого человека состоит из людей, выполняющих несколько ролей — порой ключевых — в каждый период жизни. К этим ролям я отношу покровителей (тех, кто открывает нам новые возможности через свои связи и ресурсы), советников (тех, с кем мы советуемся по ключевым для нас вопросам), наставников (людей, которые передают нам опыт и помогают возвращать компетенции), последователей (тех, на кого мы опираемся при выполнении задач и проектов)

и наш ближний круг (близких родственников, друзей, коллег — людей, с которыми мы проводим значительную часть времени). **От масштаба личности и уровня достижений людей, выполняющих те или иные роли в нашей жизни, зависит формирование нас самих и траектории нашей судьбы.**

Сильное окружение нас развивает. Такое окружение состоит преимущественно из **людей высоких достижений — людей, которые значимо превосходят нас в какой-либо области, людей, у которых нам есть чему учиться:** профессиональным навыкам, жизненной мудрости, способности решать сложные управленческие задачи и так далее. Окружение, состоящее из людей высоких достижений, привносит в нашу жизнь новые возможности и ресурсы для развития, выступает для нас вдохновляющим примером и оказывает влияние, стимулирующее рост.

Результаты, которых достигает кто-то рядом с нами, побуждают нас взяться за дело, преодолеть прокрастинацию и устремиться к новым свершениям. Более того, если мы хотим перенимать лучшие примеры, передовые знания и методики, то **именно личные достижения становятся наиболее объективным показателем того, что человек действительно способен научить других быть успешными.**

Мы привыкли слышать призыв: любые перемены в жизни надо начинать с себя. Это не совсем верный посыл, ведь он обрекает человека на долгую и мучительную ломку своей личности. Да и результат такого переделывания себя вряд ли будет нас удовлетворять в плане роста влияния и финансовых возможностей.

Для достижения высот в любой сфере я рекомендую начинать со своего окружения. **Хотите становиться более успешным, влиятельным, масштабным в плане ваших достижений? Погрузите себя в среду людей, чьи достижениякратно превосходят ваши.**

«Если проанализировать качество ближнего круга, то вы можете сделать огромное количество глубоких выводов про себя и про то, что вас ждет в ближайшее время», — говорит моя хорошая знакомая, основательница программы «Эволюция», участница нашего сообщества Евгения Волянская. Суть ее высказывания в том, что, когда вы управляете своим социальным капиталом, вы можете сами определять то, что будет приходить в вашу жизнь.

Глава 2

Как формируется мышление

Известная книга «Связанные одной сетью» Николаса Кристакиса и Джеймса Фаулера, основанная на исследовании Framingham Heart Study — долгосрочного медицинского проекта, начатого еще в 1948 году в США¹, — получила широкое признание, показав, как социальные сети формируют наше поведение. Книга получила положительные отзывы от таких изданий, как *The New York Times*, *The Wall Street Journal* и *The Economist*. Ее называли одной из самых значимых научно-популярных книг о влиянии социальных сетей.

Джеймс Фаулер и Николас Кристакис изучали, как социальные связи влияют на различные аспекты нашей жизни — от здоровья до счастья. Они обнаружили, что негативные привычки (например, курение и иные зависимости) и поведение передаются между близко общающимися людьми. Если у человека есть друг, который имеет высокий индекс массы

¹ Framingham Heart Study. The Framingham Heart Study: A Project of the National Heart, Lung, and Blood Institute and Boston University.

тела, вероятность, что этот человек тоже наберет вес, увеличивается на 57%. Даже друзья друзей (вторая степень связи) могут оказывать влияние, увеличивая вероятность ожирения примерно на 20%, а третья степень связи — на 10%¹. Вес, душевное состояние, финансовое благополучие, целый набор других факторов буквально передаются от одного человека к другому, как вирус. Именно поэтому очень важно внимательно относиться к тому, кто нас окружает.

В книге Фаулера и Кристакиса наглядно показано, как наше окружение формирует нас, **а по качественному составу окружения можно с высокой точностью предсказать уровень достижений и успешности, к которым мы придем.**

Более того, согласно исследованию, **окружение влияет на восприятие нормы.** Если в чьем-то круге общения то или иное поведение или уровень достижений становится «приемлемым» или «нормальным», это влияет на поведение и привычки данного человека. Например, он может чаще наблюдать, как друзья выбирают менее активный образ жизни или, наоборот, увлекаются спортом, и бессознательно перенимать эти привычки². Эффект распространяется даже на людей, которые не общаются напрямую, что доказывает силу социальных связей.

Не только привычки, но и эмоции распространяются через наши социальные сети. Если ваш друг становится счастливее, то вероятность, что вы сами станете счастливее, увеличивается на 25%. Эффект работает даже на уровне вторых и третьих степеней связи: счастье друзей ваших друзей повышает вашу вероятность быть счастливым примерно на 10%³.

¹ Кристакис Н., Фаулер Д. Связанные одной сетью: Как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели. — М.: Юнайтед Пресс, 2011. С. 123–125.

² Там же.

³ Там же. С. 98–100.

Эти примеры показывают, что влияние окружения часто бывает незаметным, но сильным. Мы бессознательно перенимаем нормы, привычки, ценности и даже настроение людей, которые нас окружают. Это подчеркивает значимость выбора окружения для формирования собственного мышления, здоровья и успеха.

Конечно, есть и множество других факторов, но окружение, бесспорно, входит в число ключевых. **Окружение в значительной степени формирует наше мышление, мышление, в свою очередь, определяет наши поступки, а поступки определяют нашу жизнь.**

Советский и российский философ и методолог Георгий Петрович Щедровицкий активно занимался вопросами мышления и коммуникации. В своих публикациях он часто говорил о роли диалога в формировании образа мыслей. «Мышление, — писал Щедровицкий, — это не только процесс в голове отдельного человека, но и процесс, происходящий между людьми в ходе их взаимодействия»¹.

Диалог между людьми является фундаментальным механизмом, через который развивается наше понимание мира; он позволяет участникам не просто обмениваться информацией, но и анализировать ее, извлекать пользу, делать выводы и формировать мышление.

Очень важно ценить умных людей, которые смотрят на вещи иначе, чем вы. Такие взаимодействия стимулируют интеллектуальный рост и креативность. Как отмечает известный российский нейролингвист Татьяна Черниговская, «мозг развивается, когда сталкивается с чем-то новым и сложным»².

¹ Щедровицкий Г. П. Избранные труды: Философия, логика, методология науки и техники. — М.: Школа культурной политики, 1995.

² Мозг и сознание // YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=5WBmvi5Vv14&ab_channel=

Коммуникативный акт в мышлении играет решающую роль, поскольку именно в процессе общения происходит столкновение различных точек зрения, что стимулирует критическое осмысление и развитие новых идей. Георгий Щедровицкий подчеркивал, что мышление не может существовать в изоляции, оно не является монологом внутри ума одного человека. Напротив, истинное мышление раскрывается и развивается в процессе общения и взаимодействия с другими людьми. Это взаимодействие стимулирует обмен идеями и их эволюцию. Развивая эту мысль, получаем следующий правильный вывод: **важно сформировать для себя окружение, которое конструктивно дополняло бы наш взгляд на мир, помогая нам видеть то, чего мы не видели раньше.**

Щедровицкий утверждал, что мышление формируется и развивается через активный диалог. В процессе общения люди не только делятся знаниями, но и перестраивают, дополняют и уточняют свои представления. Такой подход подразумевает, что каждый участник общения привносит уникальный вклад в коллективное понимание проблемы, что делает возможными более глубокий анализ ситуации и креативные решения.

От уровня развития людей в нашем окружении зависят уровень и качество наших мыслей.

Сегодня огромное количество нейробиологов исследует такое явление, как *social brain*, а точнее, то, что называется *mirror neurons*, или зеркальные нейроны.

Открытие зеркальных нейронов было сделано в 1990-х годах итальянскими учеными из Университета Пармы под руководством Джакомо Ризцоллатти¹. **Зеркальные нейроны — это тип нервных клеток, которые активируются не только**

¹ Rizzolatti G. & Craighero L. The Mirror-Neuron System. *Annual Review of Neuroscience*. 2004; 27(1): 169–192; Gallese V., Fadiga L., Fogassi L. & Rizzolatti G. Action recognition in the premotor cortex. *Brain*. 1996; 119(2): 593–609.

когда человек выполняет определенное действие, но и когда он наблюдает за выполнением этого действия другим человеком. Главный вывод теории зеркальных нейронов с точки зрения влияния окружения на наше мышление заключается в том, **что мозг обладает встроенной способностью к копированию действий, эмоций и намерений других людей через механизм зеркального отражения.** Это означает, что социальное окружение значимо влияет на наше собственное поведение, мышление и обучение, в частности через механизм зеркальных нервных клеток.

Благодаря зеркальным нейронам мы, люди, быстрее осваиваем новые навыки или получаем необходимую нам адаптивность. Когда вы, например, заходите в помещение, где сидит огромное количество людей, то, нравится вам это или нет, зеркальные нейроны начинают считывать поведение остальных людей и осуществляют процесс вашей адаптации под него.

Или когда вы, например, общаетесь с тем или иным человеком, то автоматически происходит процесс взаимного «напитывания». Неосознанно для вас ваш мозг занимается тем, что считывает эффективные стратегии поведения, действия, манеру говорить, модель мышления, реакции и консолидирует все это как новый опыт.

Вы наверняка замечали, как, например, после просмотра чемпионата мира по футболу, боксу или даже одного матча высшей лиги в любимом виде спорта вы сами, приходя в любительский спортзал, начинаете действовать в этой дисциплине более профессионально? Как будто вы сами только что прокачались в этой сфере и получили серию уроков от выдающегося тренера. Поздравляю. Это и есть (помимо всего прочего) проявление действия зеркальных нейронов.

Представляете, как сильно мы можем меняться благодаря деятельности наших зеркальных нейронов, трансформируя свою среду?

Упомянутая выше Евгения Волянская рассказала мне об интересной практике, с которой она познакомилась в США. «Мне известно, что многие люди бизнеса создают себе некую группу креаторов для того, чтобы оказаться с ними в одной среде и напитать зеркальные нейроны нестандартными подходами к жизни. Очень мощный способ изменения мышления — питать мозг через бессознательное потребление контента. Через погружение себя в иную среду», — рассказывает Евгения.

А теперь допустите, что вы (или ваш ребенок) стали регулярно общаться в среде людей из значительно более высокой лиги, проводя существенное время в контакте с ними. Угадайте, какой эффект окажет такое общение в контексте работы зеркальных нейронов? И запомните этот инсайт. Он будет вам полезен, когда вы начнете читать финальную главу о методах развития детей — с опорой на сильное окружение.

Не исключаю, что именно реакция зеркальных нейронов в значительной степени объясняет тот факт, что масштаб нашего собеседника определяет масштаб возникающих у нас мыслей.

Возможно, вы замечали, что в вашей голове рождаются мысли и идеи такого качества и калибра, какими обладает человек, в присутствии которого мы озвучиваем или просто даже прокручиваем наши идеи. Когда вы рассказываете свои замыслы масштабному, более успешному человеку, осознающему безграничность доступных нам возможностей и подтверждающему это своими достижениями, вы как будто сами начинаете больше верить в себя, в реализуемость своих замыслов. Вы обретаете дерзновение, размах и в значительной мере начинаете смотреть на мир глазами своего собеседника. Даже если он при этом ничего особенного вам не говорит!

И наоборот. В моменты сомнения начните делиться планами с неуверенным в себе человеком, мыслящим относительно мелко и тривиально. Из вас как будто начнет уходить энергия,

снизится самооценка, а значит, потребуется больше усилий для веры в реализуемость ваших замыслов.

Удивительно и то, что, когда мы даже просто думаем о человеке более значимого масштаба, его взгляды и подходы также начинают влиять на качество наших собственных умозаключений. Именно поэтому полезно иногда разыгрывать определенный внутренний диалог в духе: «А что [имя очень уважаемого вами человека более высоких достижений] сделал бы / сказал бы в этом случае?»

Зеркальные нейроны работают именно так, и вывод здесь такой: **мы все постоянно влияем друг на друга.**

Если вы хотите изменить свою жизнь, то нужно изменить окружение.

В 2015 году, когда я работал в большой корпорации, я оставался человеком, у которого в окружении совсем не было предпринимателей, а весь мой карьерный трек к тому моменту был исключительно корпоративным. Все мои знакомые либо были сотрудниками корпораций, либо работали в государственных структурах. Но у меня было жгучее желание научиться мыслить как предприниматель и самому стать предпринимателем. На тот момент предприниматели выглядели для меня словно люди с другой планеты. Мне очень хотелось понять их образ мышления, узнать, какими категориями они мыслят и что вообще такое — быть предпринимателем.

Что я сделал? Я пошел в МШУ «Сколково» на программу Executive MBA. Я хотел научиться видеть новые грани жизни, сформировать предпринимательское мышление, попав в соответствующую среду.

В «Сколково», пребывая огромное количество времени среди предпринимателей, я незаметно для себя сформировал новый взгляд на мир. Регулярное общение, появление близких друзей-предпринимателей перестроили привычную модель взаимодействия с миром: с корпоративной, когда тебе

поручена определенная зона ответственности в рамках организации, — на предпринимательскую, когда ты сам выбираешь возможности для развития и берешь на себя полную ответственность за свою жизнь.

Со мной соглашается и мой добрый товарищ Игорь Гляненок — один из основателей компании «ОКНО-ТВ», инвестор, член нашего сообщества и ментор BizMission Young, а также отец одного из участников данной программы по развитию детей. Так вот, он очень точно заметил: «Если человек хочет быть миллиардером, то надо общаться по большей части с миллиардерами. Если хочет быть, условно, киноактером, то это значит, что надо идти в среду киноактеров».

Мы становимся ближе к цели, если люди, с которыми мы общаемся, уже реализовали цели, схожие с нашей.

Идти к цели последовательно, осмысленно означает следующее: вы должны осознанно относиться к тому, с кем строите отношения, почему именно эти люди оказываются в вашем кругу взаимного влияния, как вы их выбрали, на основании каких параметров. И наконец, вы должны хотя бы примерно представлять, куда это окружение вас приведет или может привести.

Такой подход дает высокую предсказательную способность в отношении собственной жизни.

Когда вы напитываетесь опытом успеха и моделью мышления людей, значительно превосходящих вас в какой-то сфере бизнеса, растете и вы сами. Окружение, состоящее из людей низкого уровня амбиций и слабых достижений, будет пропитывать вас соответствующими его уровню мыслями и мировоззрением.

Наша трансформация всегда начинается с нашего окружения. Причем трансформация как в сторону развития, так и в сторону деградации. В этой связи обращать внимание на то, какие люди пребывают в вашем окружении, мягко говоря, важно.

Самое полезное, что вы можете сделать для своей трансформации из нынешнего своего состояния на уровень более высокий, — стать частью окружения человека определенного масштаба, соответствующего уровню, на котором вы сами хотите оказаться.

Глава 3

Влияние извне: отменить не получится

Общаясь с тем или иным человеком, особенно если этот человек из нашего близкого круга, мы автоматически начинаем впитывать его образ мышления, его ценности, страхи и масштаб мыслей.

Важно понимать, что в моменты общения мы не всегда способны оценивать полезность или вредоносность большей части идей, мыслей, инсайтов, сигналов, поступающих в наш мозг через собеседника. Мы впитываем их по умолчанию, автоматически. **Мы можем думать, что сами решаем, какие мысли других людей и информационные потоки влияют на нас, какие из них мы себе берем, принимаем, а какие — нет, но это не так.** Немного неожиданно? Пожалуй. Но это правда.

Впрочем, тут важно понять еще вот что. То, что мы принимаем и включаем в свою модель мышления, ограничивается тем ментальным максимумом, на который способно наше окружение. И уже из этого ментального максимума мы присваиваем те или иные взгляды себе.

Но есть и хорошая новость. Мы можем выбирать тех, кому позволяем в дальнейшем влиять на нас, приближая к себе