

Глава 1

Правила айкидо

Бизнес в стиле бокс очень моден и популярен: жесткие удары, стресс, давление — на ситуацию, партнеров, себя и мир вокруг. Это бизнес в стиле Wall Street. Ни шагу назад, если споткнулся или не сдержал удар — значит, умер. Все завязано на цифры и то, как они монетизируются в успешность. Представь «бентли», будь как «бентли», порви всех за «бентли», смотрите, я был никем, а теперь у меня «бентли». Это всегда смертельный поединок, где надо беречь голову: если не ударишь ты, ударят тебя. Известных бизнесменов, которые пропагандируют примерно такую стратегию, много: Тиньков, Брэнсон, Тони Шей. У них свой путь.

Айкидо совсем другое дело. Уступить партнеру нестрашно, быть слабым можно, давить

необязательно. Бегать за «бентли» и мочить партнеров? Зачем? В бизнесе в стиле айкидо деньги появляются сами по себе, а энергия и нервные клетки расходуются бережнее и эффективнее. Я знаю, о чем говорю: для меня айкидо — это философия, которой я придерживаюсь всю сознательную жизнь, и это дает мне ощутимые успехи. Айкидо учит нас везде находить пространство для шага вперед.

Сразу оговорюсь, что эта книга для предпринимателей, а не для бизнесменов. Тех, кто любит и готов предпринимать, разведывать новые ниши, создавать новые рынки. Условно говоря, людей, делающих бизнес, можно поделить на две категории: спринтеров и марафонцев. Первые любят придумать идею, собрать команду, создать минимально работающий продукт, запустить стартап, убедиться, что гипотеза верна. Сделать то, что раньше никто не делал. Дальше работать будет команда, стартап может выкупить другой человек. Спринтеры быстро зажигаются и так же быстро сгорают. Вторым — марафонцам — важно все внимательно просчитать, разработать стратегию развития, сто раз подумать, кропотливо настраивать бизнес-про-

цессы, они сильны на длинных дистанциях. Они долго держат темп. Хороши и те и эти, у них просто разные дистанции и техники прохождения гонки. Разная философия.

Я начал заниматься айкидо в 30 лет. Это хороший возраст для старта. В Японии, например, изучать айкидо раньше рекомендовали, только если человеку исполнилось 20 лет. Иначе он рискует многого не понять. На первую тренировку попал случайно, у меня даже формы не было. Ощущения были: блин, как классно! Это работает! Круто! Мозг взорван. Но потом, чтобы по-настоящему взорвать мозг айкидо, мне понадобилось больше 10 лет. Чтобы айкидо было в крови, мышцах, нейронных связях в мозге, надо, чтобы это как следует подгрузилось. Помните, как в «Матрице» в человека загружались знания? Та же история. После айкидо я пробовал бокс. А в детстве занимался настольным теннисом. Был кандидатом в мастера спорта. Сейчас регулярно выхожу на лед с хоккейной командой.

В 2004 году я получил второй дан и окончательно понял, что все это условности. Я даже

не стал тогда забирать сертификат. Дело было уже не в бумажках, а в том, умеешь ты применять эти знания или нет. Насколько глубоко они сидят в тебе. В итоге сертификат я забрал лет через 15. Я не пошел в айкидо дальше, потому что тогда мне пришлось бы становиться учителем, воспитывать своих учеников. Я пытался применить айкидо в других сферах. На этом уровне получить что-то новое можно, только отдавая кому-то свои знания и опыт. Тогда мне не казалось это интересным и обязательным условием роста. При этом я понимал, что это очень серьезное дело, которое к тому же займет не менее пяти лет. Огромная ответственность, к которой я не был готов. Сейчас — прямо здесь — я именно этим и занимаюсь. Передаю вам полезные знания. Обещайте, что расскажете о них дальше — своим близким, знакомым, друзьям, родственникам, партнерам, кому угодно.

Давайте вспомним, что такое айкидо. На всякий случай напомним, что его придумали в Японии. Это раз. Оно родилось как пересечение восточных боевых искусств и философии. Это два. И наконец, три: слово «айкидо» переводится как «путь гармонии духа и жизненной

силы». Все просто: «ай» — это «гармония», «ки» — это «энергия», «до» — «дорога, путь» и «способ».

В классическом айкидо есть несколько видов оружия: деревянный меч, деревянный шест, деревянный нож, но для нашего айкидо они совершенно не понадобятся. Наше оружие для жизни и бизнеса уже с нами — это слова и мысли. Да, с ними можно выиграть любой бой, если знать, как выигрывать. Магии здесь нет.

Большинство правил айкидо в бизнесе я начал применять до прочтения книги Михаила Литвака «Психологическое айкидо», то есть подсознательно. Его книга стала для меня неким резюме того, что я и так делаю. А также своеобразным мостиком к мысли, что правила айкидо годятся не только в бизнесе, но и в жизни. Первым делом я применил их в общении с детьми. Я с удовольствием перечитал Литвака перед тем, как сесть писать эту книгу, и в дальнейшем буду несколько раз обращаться к нему по ходу повествования, заимствуя наиболее удачные формулировки, переосмысляя наиболее показательные примеры. Считаю его одним из своих учителей, хотя, насколько

я знаю, он даже не практиковал айкидо. Кроме того, этой книги не было бы без того, что я узнал из книги Эрика Берна «Люди, которые играют в игры». Мне важно это отметить, как минимум потому, что Михаил Литвак сам считал Берна своим учителем.

Главных приемов айкидо немного, не стоит бояться, что выучить их не под силу тому, кто не провел на татами 10 лет, как я. Я сэкономлю вам время и объясню главное. Чтобы применять их, не нужно драться, надевать кимоно или коллекционировать пояса. Применение им вы найдете на кухне, во время собеседования на новую работу или во время серьезных переговоров, на отдыхе с любимым человеком, в офисе своего стартапа — да, честно говоря, вообще где угодно.

Сложно поверить, что заповеди боевого искусства могут кардинальным образом поменять ваши повседневные дела, самоощущение и поведение окружающих вас людей. Доверьтесь мне, и вы увидите, что это так. Приступим!

Итак, в айкидо есть несколько важных моментов, которые нужно знать, уметь и практи-

ковать. Условно говоря, их можно разделить на следующие приемы:

- уметь уходить с линии атаки и вовремя нанести свой удар;
- пользоваться энергией противника, выводить его из равновесия;
- уметь правильно падать;
- амортизировать.

Сейчас разберемся, что это за приемы. Главная мысль, которую надо запомнить для начала, звучит так: всегда уходить с линии атаки. Как Давид победил Голиафа? Он знал айкидо и победил его головой, не вступая с ним в прямое противостояние. Потому что чем круче боксер, тем сильнее он получает. Чем круче джип, тем дальше бежать за трактором.

Так что в айкидо прежде всего надо победить самого себя. Когда кто-то втиснулся перед вашим автомобилем в пробке, когда дети не хотят слушать вас, когда не вовремя застрял лифт, когда нахамили на улице и так далее, и так далее, прежде всего отследите свою автоматическую реакцию. И отреаги-

руйте осознанно — в соответствии с правилами психологической борьбы.

Поясню, что это значит. Но сразу оговорюсь, что все примеры, которые встретятся вам в книге, носят условный характер: в жизни часто бывает по-другому, добавляется много мельчайших деталей и едва уловимых нюансов. Не претендуя на гиперреализм, попробую в каждой ситуации, приводимой в качестве наглядного примера, схематически обозначить главное. Построить каркас, условную модель, которая быстрее поможет разобраться, что к чему. Дальше я буду много говорить о реальных ситуациях из моей жизни, в них, конечно, ничего не придумано. А теоретические примеры — подчеркну еще раз — очень схематичны.

Грязь и директор

Айкидо
на работе



Представьте, как владелец компании (В), который с самого утра пребывает в плохом настроении, и директор департамента по маркетингу (Д), только что вышедший с тяжелого

совещания, идут по коридору офиса и неожиданно видят грязь на полу. Происходит такой диалог:

В: Вы только посмотрите под ноги! Грязь! Почему не убрали?

Д: Простите, но это не входит в мои обязанности.

В: Я смотрю, вам нет никакого дела до чистоты в офисе. Я один не могу спокойно пройти мимо грязи в офисе? Один во все должен вникать? Маркетинг, между прочим, это не только про продвижение товаров, это про все!

Д: И что, вы считаете, я должен с ней делать?

В: Организовать уборку как минимум! Или самостоятельно убрать!

Д: Но я директор, а не уборщица!

Мы тут прервемся, потому что такой диалог долго может ходить по кругу и в итоге ничем хорошим не закончится. А вот какой диалог произошел бы, если бы Д знал приемы айкидо:

В: Вы только посмотрите под ноги! Ужасно! Грязь!

Д: Да, грязь!

В замолкает в недоумении.

Д: Никому нет дела до чистоты в офисе, все прошли мимо. Приходится вам во все вникать. Если бы я пришел на 20 минут раньше, организовал бы уборку. В крайнем случае убрал бы сам: ничего страшного. Мир бы не рухнул!

В: Еще чего не хватало, вы директор, а не уборщица. Попросите ко мне после совещания зайти нашего офис-менеджера.

Таким ответом Д практически сбил В с ног. Он-то ожидал, что Д будет возмущаться и доказывать свою непричастность к плохой уборке. В общем, поведет себя так, как повели бы 146 % людей в такой ситуации.

Самый высокий уровень — сказать: да, я не прав, даже когда вы уверены, что правы на 100 %. Вам покажется, что вы камикад-

зе или сумасшедший, ведь вы только что сами себя унизили, причем у всех на виду. Но. Вспомним важный закон самураев. Иногда и они должны были напиваться вдрызг и валяться в грязи, выставляя себя на посмешище. Кстати, очень полезное упражнение для смирения гордыни. Вспомним тут папу римского, который периодически моет ноги преступникам: убийцам, ворам и прочим нехорошим людям. Это работает.

Если вы уступите, вы сразу почувствуете, что ситуация вокруг вас изменилась. У агрессивного собеседника не хватит силы на следующие два-три удара. Главный посыл такой: вам просто неохота спорить. Вот еще, терять на это время.

Уйти с линии атаки полдела, это важный шаг, но за ним обязательно должен следовать другой — иначе прием будет неэффективным. Следующий этап — найти слабое место и уже по отношению к нему применить все свои силы. Для этого есть ТРИЗ, она же теория решения изобретательских задач.

Я много думал, как приспособить айкидо для реальной жизни. В этом мне как раз помог

ТРИЗ. ТРИЗ был создан советским ученым Генрихом Альтшуллером в помощь техническим специалистам. Метод предлагает большой набор методов и инструментов для решения творческих задач. Но в своей основе он универсален, применяется в бизнесе, педагогике, литературе и даже в искусстве. Дело в том, что человек не способен придумать что-то кардинально новое в отрыве от предыдущих изобретений. Он всегда опирается на работы своих предшественников. Поэтому способность творить — по сути, это способность взглянуть на ситуацию по-новому, привнести в нее что-то свое или применить ее в иной плоскости. Пример: вы поехали за границу. Будьте внимательны и подмечайте детали, которые для вашей страны необычны. Местные жители давно привыкли к ним и не замечают, но вы можете подумать о том, как перенести их на другую территорию, переложить на вашу ситуацию.

Если вы помните «Золотого тельца» Ильфа и Петрова, приведу вам самый наглядный пример ТРИЗ: «Незаменимое пособие для сочинения юбилейных статей, фельетонов и стихотворений», которое изобрел Остап

Бендер и вручил журналисту Ухудшанскому за 25 рублей. Чтобы того не терзали муки творчества. Вот и она.

ТОРЖЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКТ
Незаменимое пособие для сочинения юбилейных статей, табельных фельетонов, а также парадных стихотворений, од и тропарей

Раздел I. Словарь

Существительные

- | | |
|----------------|-------------|
| 1. Клики | 11. Час |
| 2. Трудящиеся | 12. Враг |
| 3. Заря | 13. Поступь |
| 4. Жизнь | 14. Вал |
| 5. Маяк | 15. Пески |
| 6. Ошибки | 16. Скок |
| 7. Стяг (флаг) | 17. Конь |
| 8. Ваал | 18. Сердце |
| 9. Молох | 19. Прошное |
| 10. Прислужник | |