

ALLOW

ALLOW –
для экологически
безопасного вождения

Автомобиль будущего будет более экологичным, легким и энергоэффективным. РУСАЛ представляет ALLOW – алюминий с низким углеродным следом. ALLOW может стать важным компонентом автомобиля завтрашнего дня, обеспечивая низкий углеродный след транспортного средства на протяжении всей цепочки его производства. ALLOW – алюминий, созданный чистой энергией.

www.rusal.ru/allow



ЖУРНАЛ ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ СТОИТ НА МЕСТЕ

АЛГОРИТМ

успеха

№ 2, 2017



**КУЛЬТ ЛИЧНОСТИ:
НАЙДИ СВОЕ МЕСТО В ИСТОРИИ**

КТО ЕСТЬ КТО НА ОБЛОЖКЕ

1. Андрей Сахаров

2. Александр Пушкин

3. Лев Толстой

4. Аристотель

5. Николай Лобачевский

6. Сотрудник РУСАЛа
7. Леонардо да Винчи

8. Христофор Колумб

9. Юрий Гагарин

10. Альберт Эйнштейн

11. Ли Якокка

12. Людвиг ван Бетховен
13. Джон Леннон

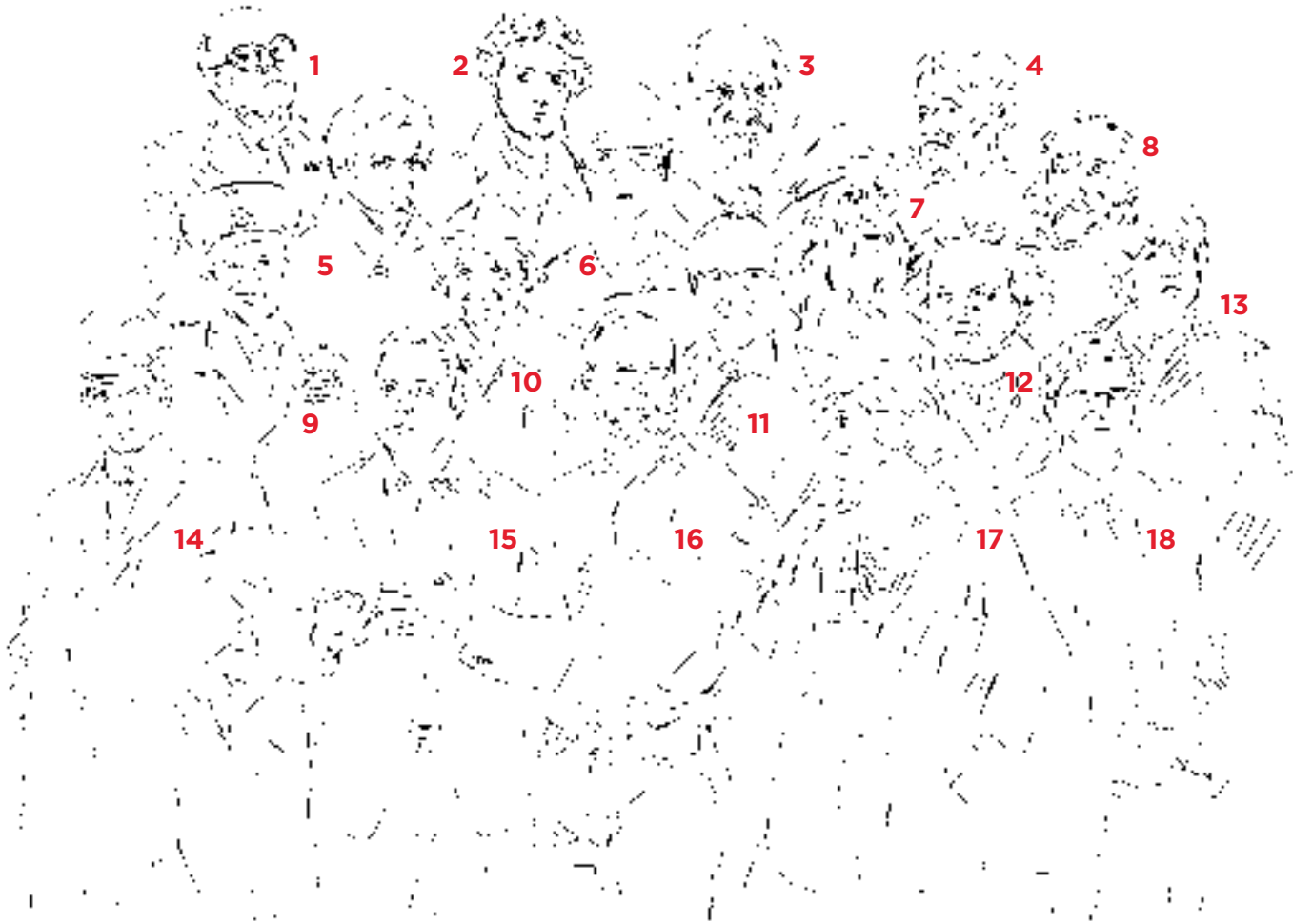
14. Генри Форд

15. Илон Маск

16. Стив Джобс

17. Коко Шанель

18. Билл Гейтс



С друзьями

1. **Вашей жене (мужу) не нравится ваш друг (подруга). Вы:**

☐ Прислушаетесь и перестанете с ним (ней) общаться – 1

☐ Постараетесь убедить вторую половинку, что она не права – 2

☐ Устроите совместную вылазку на природу или поход на выставку, где они смогут узнать друг друга поближе – 3
2. **У вас есть компания старинных друзей (школьных, институтских, армейских и пр.), с которыми вы время от времени собираетесь. Вы:**

☐ Выступаете инициатором таких встреч – 3

☐ По поручению «старших товарищей» принимаете участие в организации: покупаете продукты по списку или заказываете столик в кафе – 2

☐ Ждете, когда кто-то из друзей позвонит и позовет на очередную тусовку – 1
3. **У близкого друга или подруги день рождения, и вам нужно купить подарок. Вы:**

☐ Зная о его или ее увлечениях, заранее придумаете что-то такое, что точно их обрадует – 3

☐ Спросите, что бы он или она хотели получить – 2

☐ Поступите как всегда: подарите букет и конверт с деньгами – 1

На досуге

1. **У вас есть аккаунт в «Фейсбуке», «Одноклассниках» или «ВКонтакте». Вы:**

☐ Делая перепост заинтересовавшей публикации, сопровождаете ее собственным комментарием – 3

☐ Делаете перепост по comment – кому надо, сам поймет – 2

☐ Никогда ничего не пересылаете – как бы чего не вышло... – 1
2. **Узнав, что сейчас все сходят с ума по некоему модному писателю, вы:**

☐ Тут же купите его книжку, чтобы быть в курсе и при случае уметь поддержать разговор – 2

☐ Ни за что не станете читать, чтобы не быть как все – 1

☐ Подождете, пока не схлынет волна всеобщего сумасшествия, и прочтете книгу тогда, когда почувствуете, что это вам действительно интересно – 3
3. **Все хвалят новое кино, а вам фильм категорически не понравился. Если вас спросят, что думаете о картине, вы:**

☐ Откровенно скажете, что фильм плохой, и объясните, почему так считаете – 3

☐ Похвалите, чтобы не выглядеть белой вороной – 1

☐ Постараетесь уйти от прямого ответа – 2

РЕЗУЛЬТАТЫ

от 12 до 19 баллов

Быть самостоятельным непросто, и вы прекрасно это понимаете. Поэтому и не идете наперекор общественному мнению и стараетесь лишний раз не высовываться с личной оценкой или инициативой. Что ж, это не значит, что в важный для вас момент вы не сможете принять верного решения, которое, возможно, будет идти вразрез с мнением большинства. Главное – не пропустить этот момент!

от 20 до 28 баллов

Вы человек самостоятельный и ответственный, но, возможно, иногда перегибаете палку, принимая решение без учета мнения других заинтересованных лиц. Самостоятельность – это не авторитарность. Постарайтесь прислушиваться не только к своему «я», но и к голосам вокруг вас. Далеко не всегда им нужно противостоять.

от 29 до 36 баллов

В вашем характере удивительным образом сочетаются принципиальность и уважение к чужому мнению. Вы умеете брать на себя ответственность, но прежде чем принять решение, тщательно взвешиваете все за и против. По нынешним временам это редкое качество, позволяющее назвать вас по-настоящему ответственным человеком – с большой буквы!

Учредитель:

ЗАО «РУСАЛ Глобал Менеджмент Б. В.»

НАД ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

дирекция по связям с общественностью
компании «РУСАЛ»

Адрес: 121096, г. Москва,
ул. Василисы Кожинной, д. 1
Тел.: +7 (495) 720-51-70 (доб. 87-38)

Главный редактор: Анна Тощева
Anna.Toshcheva@rusal.com

Шеф-редактор: Рустам Закиев
Rustam.Zakiev@rusal.com

Руководитель проекта: Вера Курочкина
Vera.Kurochkina@rusal.com

Для писем в редакцию:

Algoritm@rusal.com

Фотографии:

фотобанк компании «РУСАЛ»,
РИА «Новости», ТАСС, Gettyimages,
LegionMedia, Shutterstock

Тираж: 999 экз.

Распространяется бесплатно на всех
предприятиях компании «РУСАЛ».
Все права защищены. Перепечатка
материалов, опубликованных в журнале
«АЛГОРИТМ УСПЕХА», – только
с разрешения редакции журнала

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА:

Коммуникационная группа «МедиаЛайн»

Адрес: 105120, г. Москва, ул. Нижняя
Сыромятинская, д. 10, стр. 9, офис 320
Генеральный директор: Лариса Рудакова

Отпечатано в типографии «Медиакоolor»

Адрес: г. Москва, Сигнальный пр-д, д. 19,
стр. 1

Подписано в печать: 14.12.2017

Дата выхода из печати: 25.12.2017

Мнение авторов может не совпадать
с мнением редакции. Данное издание
не является рекламным материалом

О СЕБЕ, ВЕЛИКОМ И МОГУЧЕМ

Историю делают люди. Они изобретают технологии, выходят в открытый космос, пишут книги и снимают фильмы, которые меняют привычный взгляд на события и явления. Имена таких людей остаются в памяти, их знает каждый. Нет никаких сомнений, что уникальные, одаренные люди с яркими способностями и редкими талантами работают и в нашей компании.

Сегодня мы затрагиваем в качестве основной темы журнала роль личности в истории. Не абстрактной, а вполне конкретной, работающей в соседнем департаменте, живущей в доме напротив и обладающей железной силой воли, способностью не пасовать перед трудностями, готовой принимать решения и брать на себя ответственность за их последствия. Вам знаком этот портрет? Уверены, что да.

В силах каждого из нас изменить к лучшему мир, в котором мы живем, привнести в него что-то новое. Но любые изменения начинаются с себя. Нам мешают страхи, лень, неуверенность в себе – одолев этих хищников в собственном сознании, человек приобретает способность совершать невозможное, открывая в себе множество талантов.

Часто отсутствие мотивации и желания двигаться вперед оправдывают нехваткой средств, времени или неподходящими условиями, но это только отговорки! Чтобы действовать, не нужно ждать, пока наступит «тот самый момент», потому что он уже наступил. Прямо сейчас.

Мы предлагаем вам на страницах журнала вспомнить истории выдающихся людей, уже совершивших свой прорыв, а потом попробовать повторить их успех. Мы подготовили статьи, которые, надеемся, помогут вам перестроить свое сознание и более уверенно ступить на путь личного и карьерного роста, начать изменения в себе уже сегодня. Читайте о способах решения нерешаемых задач, знакомьтесь с инструкциями по завоеванию авторитета и уважения в коллективе. Вооружайтесь навыками эффективных коммуникаций, погружайтесь в искусство преодолевать путь шаг за шагом вместо того, чтобы делать ставку на стремительный рывок, готовьтесь прокачать свой эмоциональный интеллект – и дерзайте.

Приятного чтения!

ТЕМА НОМЕРА

**04****Культ личности**

Взять на себя
ответственность
и совершить поступок

12**Обыкновенные
чудеса**

Кто сказал,
что ты не великий?

14**Растормошить мир**

Чтобы добиться
душевного
равновесия



Технологии решений
ТРИЗ: мост к сильным
концепциям



30

КАРЬЕРА

Вижу цель: наметить и достичь

54



КОММУНИКАЦИИ

30

А поговорить?
Пошаговые инструкции для эффективного общения

ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

38

Формула EQ: для чего и как прокачать эмоциональный интеллект?

44

Лучше меньше, да лучше
В поисках баланса между работой и семьей

50

Эволюция в красках
Какого цвета ваше сознание и общество, в котором вы живете?

ХОББИ

54

От лотоса к триатлону
Спорт для сильных духом и телом

ЧИТАЕМ С ОЛЕГОМ ДЕРИПАСКА

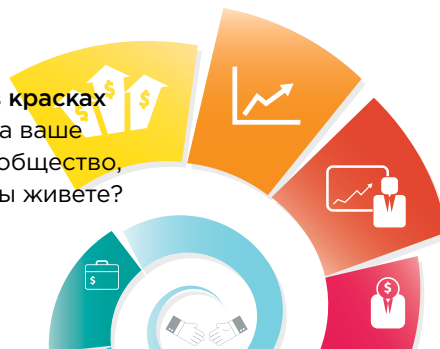
58

Президент РУСАЛа рекомендует
Эволюция всего – 2

ТЕСТ

60

Насколько вы самостоятельная личность?
Проверь себя



КУЛЬТ ЛИЧНОСТИ

О роли личности в истории можно спорить бесконечно, но очевидно одно: личностью можно называть только того, кто способен в сложной ситуации взять на себя ответственность и совершить поступок. И тогда мир изменится. Хотя бы немного. Вот лишь несколько тому примеров.

Некоторые люди, о которых мы расскажем, известны. Другие – не очень. Но их объединяет одно: следуя своим убеждениям, опираясь на опыт и знания, невзирая на давление окружающих и устоявшиеся стереотипы, они делали то, что считали нужным и правильным. Если всмотреться в прошлое, то мы увидим, что так поступали все, кто так или иначе изменял историю, все, кого мы смело можем назвать яркой личностью. Если всмотреться в настоящее и в себя, то можно обнаружить, что мы мало от них отличаемся и нам по силам столь же масштабные свершения. Нужно лишь поверить, что ты – личность, цельная и яркая. Ничуть не уступающая тем, с кем ты встаешь в один ряд, когда меняешь ход истории.



НАПЕРЕКОР ТРАДИЦИЯМ

Компания, сегодня известная миру как Panasonic, была создана в 1918 году и носила имя своего основателя – Коносуке Мацуситы.

Начало третьего тысячелетия для Matsushita – одного из несомненных лидеров на мировом рынке электроники и машиностроения – ознаменовалось чередой неудач. В мире начал падать спрос на электронику, продукция компании – от мобильных телефонов до заводских станков и электронных компонентов – не выдерживала конкуренции. Огромный штат из 290 тысяч сотрудников себя не окупал.

Компания не утруждала себя новыми разработками. Вместо этого Matsushita, дождавшись выпуска инновационного продукта конкурентами, заимствовала идею и производила аналог.

В 2001 году главой компании назначили Кунио Накамуру. Все, что ему оставалось, – пойти на крайне непопулярные меры и сломать систему, создававшуюся десятилетиями.

Для начала он пренебрег основополагающим для компании принципом пожизненного найма и уволил 13 000 из 290 000 служащих.

А потом решил отказаться от ряда ключевых марок – National, Technics и Quasar, чтобы выпустить

Кунио
Накамура



всю экспортную продукцию под одним брендом Panasonic.

Накамура передал управление изменениями из рук инженеров в руки маркетологов. Причем наибольшими полномочиями он наделил молодых женщин-дизайнеров, потому что им проще понимать запросы домохозяек.

По легенде, инженеры потеряли пальму первенства в компании так: в 2001 году телевизоры Matsushita проиграли в конкурентной борьбе плоскоэкранным Sony Wega. Накамура спросил разработчиков: почему компания до сих пор не производит модели с плоским экраном? Один из инженеров ответил, что центральная часть изображения на таком экране «проваливается» внутрь. То есть рынок уже сделал выбор в пользу плоских экранов, а инженер все пытался доказать, что они никуда не годятся! Накамура тут

же лично принял решение о выпуске новой – плоской модели.

Уже к 2003 году компания, работая в 46 странах, заработала \$71,9 млрд. Из них половина выручки приходилась на домашнюю электронику. В 2008 году корпорацию Matsushita окончательно и бесповоротно переименовали в Panasonic Corporation, продолжая курс Накамуры, уважаемого экс-председателя Совета директоров.

ЗА СВОБОДУ МЫСЛИ

30 октября 1961 года на территории полигона «Сухой Нос» на Новой Земле была сброшена «Царь-бомба», она же «Кузькина мать» – самое мощное взрывное устройство за всю историю человечества. По итогам испытаний создатель термоядерной авиационной бомбы чудовищной мощности Андрей Сахаров был награжден третьей медалью Героя Социалистического Труда. Первые две звезды он получил также за разработку и усовершенствование бомбы водородной.

Успех, любимая работа, внимание властей – казалось бы, чего еще желать. Однако Сахарова разрывали противоречия. Уже много лет он думал о том, что последствия ядерных взрывов несут серьезную угрозу и экологии, и человечеству, и активно

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ



Виктор Манн,
технический директор РУСАЛа



Вдохновляет: Ли Куан Ю,
первый премьер-министр
Республики Сингапур

«Этот человек смог за время своего правления превратить страну с населением более 5 млн человек из третьеразрядной в процветающую, сделать ее мировым лидером в технологическом и социальном развитии. Редкий случай, но все – в воле одного человека. Я сторонник демократических методов, хотя сам иногда от них отступаю (*смеется*), причем мне это не нравится. Многие его методы мне тоже не близки. Но это мощный человек, который меня удивляет, и пример того, что он сделал с отдельно взятой страной в наше время, а не когда-то давно, вдохновляет. Сегодня Сингапур – номер один в области образования, здравоохранения, электроники и финансов».

По итогам испытаний создатель термоядерной авиационной бомбы чудовищной мощности Андрей Сахаров был награжден третьей медалью Героя Социалистического Труда



боролся за прекращение испытаний ядерного оружия в атмосфере, в воде и в космосе. Но потерпел неудачу – мораторий на атомные взрывы был прерван именно испытанием «Царь-бомбы».

Позднее Андрей Сахаров скажет, что судьба поставила его в условия большой

ответственности перед обществом. А когда он вступил на путь отстаивания идей мирного сосуществования и интеллектуальной свободы, главным внутренним стимулом для него стало стремление оставаться верным самому себе.

Сахаров чувствовал себя в ответе буквально

за все: за угрозы термоядерного уничтожения и дегуманизации общества, загрязнение окружающей среды, отсутствие демократии в СССР, ущемление свободы личности. Он выступал за поддержку фундаментальных принципов мира между народами и за борьбу с любыми формами подавления человеческого достоинства, поскольку считал, что мир, прогресс и права человека – три взаимосвязанные цели, ни одной из которых нельзя достичь, исключив хотя бы одну из них.

Руководителя
службы безопасности
инвестиционного банка
Morgan Stanley Рика Рескорлу
считали параноиком



ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ



Павел Ульянов,
директор по энергетическому
бизнесу РУСАЛа



Вдохновляют: святитель
Лука (Войно-Ясенецкий), ве-
ликие князья Борис и Глеб,
князь Владимир Великий,
Александр Невский, Сергей
Радонежский, Николай II

«Прежде всего мне хочется поразмышлять о том, что такое успех. Когда я учился в бизнес-школе IMD в Лозанне, один заслуженный профессор спросил у аудитории: «В чем смысл жизни?» – и тут же ответил: «Success (успех)». Большинство студентов-европейцев с ним согласилось.

Много лет назад я прочитал в «Ведомостях» интервью одного инвестбанкира, где в финале ему задали неожиданный вопрос: «А в чем смысл вашей жизни?» Он дал удививший меня в тот момент короткий ответ – «Спаситься».

Оказалось, что для кого-то смысл жизни – успех, а для кого-то – спасение. Много тогда вопросов было у меня в голове: что же это за успех для европейских студентов и профессоров, ради которого стоит жить? От кого и от чего хотел спастись тот инвестбанкир, чтобы реализовать смысл и цель жизни? Задав себе однажды эти вопросы, я чудесным образом получил ответ, изменивший мою жизнь и давший мне дар христианской веры. Но это уже другая история...

Сейчас же хочу сказать, что меня вдохновляют те люди, для которых успех – не реализация карьерного роста, достижение личного экономического успеха или эгоистических амбициозных целей. Это люди, которые посвятили всех себя без остатка служению Богу и ближнему; люди, которым близка чужая боль и Божия правда. Люди, которые были такими, как мы – со своими слабостями и страстями, себялюбием, но сумели их осознать и победить; люди, которые обрели святость и увидели свет Божьего царства и Его любви уже на земле, сами стали источниками этой нелицемерной любви для других.

Вдохновляют, конечно, те, о ком мы все знаем: страстотерпцы великие князья Борис и Глеб, ради мира не поднявшие войска на своего вероломного брата, приняв от него мученическую смерть (первыми были канонизированы русской церковью). Великий князь Владимир, навсегда оставивший грех, преобразившийся сам и повернувший Русь к Христовой вере, отменивший казни и помогавший всем нуждающимся. Народ его с любовью называл Красное Солнышко. Александр

Невский, легендарный воин и дипломат, принявший монашеский постриг. Преподобный Сергей Радонежский, собиратель русских земель и их игумен. Замученный поляками патриарх Гермоген, благодаря мужеству и вере которого удалось поднять и благословить ополчения 1612 года. Преподобный Серафим Саровский, излучавший всегда пасхальную радость и любовь, дававший многим утешение и желание преображения. Праведный Иоанн Кронштадтский, в начале XX века, во время предреволюционных шатаний и отхода от идеалов святости, явивший собой пример любви, святого служения Богу и раздававший всем нуждающимся людям порой все, что ему жертвовали.

Новомученики и исповедники XX века, которых около 30 тысяч и среди которых прежде всего святые царственные страстотерпцы, чьи служение стране, семейная жизнь, воспитание детей и подвиг веры просто поражают. Например, царь Николай II в период провалов в Первой мировой войне сам возглавляет командование и даже берет с собой на фронт большого гемофилией малолетнего царевича Алексея, для которого малая травма может быть смертельной. К концу 1916 года наступает перелом в войне, и победа уже предопределена, если бы не предательство, обман представителей элиты и страшные политические провокации. При этом царица Александра Федоровна вместе с дочерьми ухаживает в Петербурге за ранеными, в том числе больными открытой формой туберкулеза. Какая жертвенная любовь к ближнему! Царь в заключении с семьей в Екатеринбурге, понимая близость конца, через письмо дочери просит за него не мстить, молится о людях и своей родине и всех прощает. Так и Христос молился о тех, кто его распинал: «Господи, прости им, ибо не ведают, что творят». Он молится, любя не только тех людей, которые Ему верны, но и своих врагов, своих распинателей.

Святитель Лука (Войно-Ясенецкий) – профессор, врач, архиепископ, святой. Период его земной жизни – 1877–1961 годы. Врач, лечивший обычных людей, некоторые из которых живы и сейчас; профессор, читавший лекции обычным студентам, ныне практикующим врачам. Политзаключенный, прошедший ссылки, тюрьмы и пытки и... ставший лауреатом Сталинской премии за фундаментальные труды в области гнойной хирургии, спасший жизнь многим. Гениальный врач и талантливый проповедник. Христианин, огромной силы воли, честности и безбоязненной веры, который в самый разгар репрессий 1919–1920 годов (когда одних священников расстреливали, а другие из страха бежали или отрекались), будучи вдовцом с четырьмя детьми, становится священником и с того времени никогда не изменяет ни скальпелю, ни кресту. Проходит через все испытания ссылок и лишений, лечит души и тела других. Реальный человек. Пастырь. Ученый. Святой...»

Сахарова отстранили от секретных работ, сняли с занимаемых должностей, лишили всех правительственных наград и премий, без суда сослали в Горький (ныне – Нижний Новгород), где в условиях почти полной изоляции он жил под круглосуточным надзором, но гнул свою линию, продолжая научную и общественную деятельность.

В результате Андрей Сахаров стал одним из лидеров правозащитного движения в СССР, лауреатом

Нобелевской премии мира, почетным членом многих научных ассоциаций.

В Москве именем Сахарова назван проспект; улицы и площади российских, украинских, грузинских, армянских, латвийских городов и даже Израиля по сей день носят его имя.

ГНУТЬ СВОЮ ЛИНИЮ

Руководителя службы безопасности инвестиционного банка Morgan Stanley Рика Рескорлу считали параноиком.

Инвестиционный банк Morgan Stanley занимал 22 этажа в одной из башен Всемирного торгового центра (ВТЦ) в Нью-Йорке. Рик Рескорла – ветеран войны во Вьетнаме – был уверен, что угроза террористической атаки на ВТЦ растет день ото дня. И он плевать хотел, что думают о нем сотрудники банка, объявляя в очередной раз учебную тревогу, и заставлял этих медлительных лентяев бегать по пожарным лестницам на время. Всех без исключения – а это, к слову, чуть меньше 3000 человек.

Сотрудники банка бесились, считали убытки – зачастую сигнал тревоги заставлял их прерывать на полуслове переговоры с очень выгодными клиентами и вообще отвлекал от работы, – но терпели и выполняли все требования Рескорлы.

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ



Максим Балашов,
директор по работе с естественными монополиями РУСАЛа



Вдохновляет: Ли Якокка

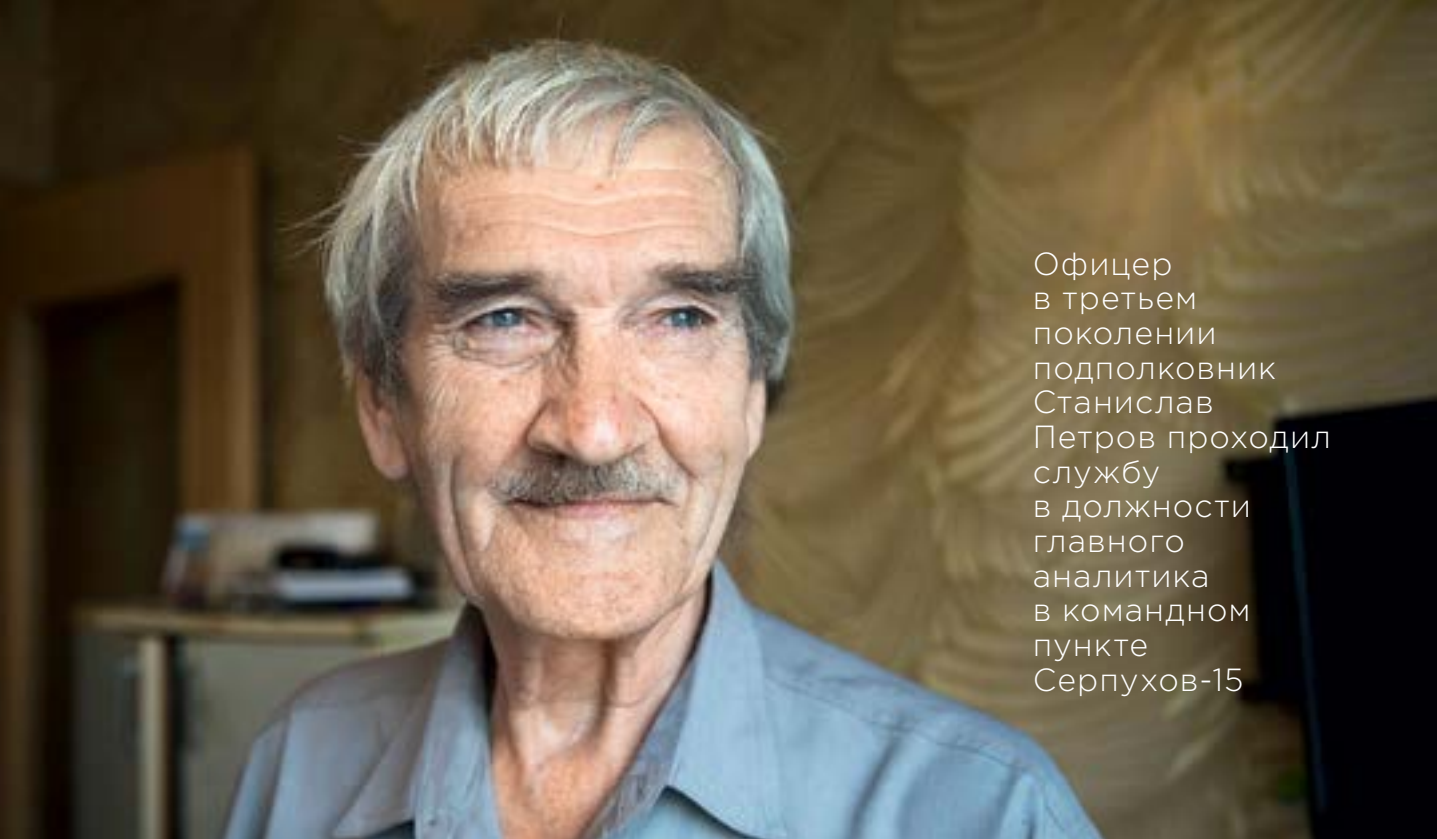
«Представьте 1978 год. Крупнейшая американская автокорпорация Chrysler на грани банкротства, потому что, по словам Якокки, «управляется как мелкая бакалейная лавка». Все подразделения работают сами по себе, в компании царит тотальная бюрократия, качество продукции не выдерживает конкуренции – на гарантийное обслуживание ежегодно тратятся миллионы долларов. Вдобавок в 1979 году наступает энергетический кризис и общий спад производства.

И вот Ли Якокка занимает пост генерального директора Chrysler и первым делом обещает сотрудникам, что в начале будет только хуже. Потом назначает себе оклад в 1 доллар (реальный доход ему приносят акции Ford Motor Company), увольняет 33 из 35 вице-президентов и вопреки принципам свободного рынка добивается помощи у государства, давая на патриотические чувства его представителей и называя Chrysler «национальным достоянием». Надо признать, что он не только манипулировал, но еще и имел веский аргумент: в случае банкротства компании размер выплат по без-

работице уволенным сотрудникам превысит те \$1,5 млрд, которые он просил у государства.

А дальше Якокка сосредоточил все усилия на выпуске продуктов, которые позволяют людям экономить. По стране шагал кризис. При участии Ли Якокки в 1981 году на американский рынок вышла популярная модель K-Car, дебютировали Dodge Caravan и Plymouth Voyager – официальные родоначальники всех современных минивэнов. Кстати, их концепцию Якокка предлагал еще Генри Форду, но тот не прислушался. Под его управлением к Chrysler присоединились Lamborghini и American Motors Corporation со своим знаменитым отделением Jeep. Компания вновь стала одной из крупнейших автокорпораций США, получила рекордную прибыль и погасила кредит на 7 лет раньше срока.

Умение замотивировать себя и других к упорному труду, смелость в принятии решений и способность неординарно мыслить – качества, не только сделавшие Якокку одной из самых ярких личностей в мировом бизнесе XX века, но и способные принести успех каждому из нас».



Офицер
в третьем
поколении
подполковник
Станислав
Петров проходил
службу
в должности
главного
аналитика
в командном
пункте
Серпухов-15

Дело в том, что еще в 1990 году он изучил возможность атаки террористов на ВТЦ и обнаружил, что устроить здесь теракт легче легкого – достаточно въехать в гараж на нагруженном взрывчаткой грузовике. О чем и сообщил в докладной записке администрации центра, настоятельно потребовав усилить меры безопасности.

Разумеется, рекомендации проигнорировали – мало того, что это было хлопотно, так еще и требовало дополнительных расходов. А через 3 года все случилось точно так, как описывал руководитель службы безопасности банка Morgan Stanley. Террорист въехал на грузовике, набитом взрывчаткой, в подземный гараж центра. Погибли шесть человек, сотни получили ранения. С тех пор авторитет Рескорлы стал непревзойденным.

Но он не успокоился. Наоборот – продолжал закручивать гайки. Даже когда о взрыве в гараже все позабыли, учения не прекращались. Ни один посетитель не мог войти в офис без сопровождающего: сотрудники должны были выполнять только его инструкции, пренебрегая рекомендациями администрации башен. Рескорла делал свое дело.

11 сентября 2001 года, когда самолеты начали врезаться в ВТЦ, Рик схватил свой мегафон,

рацию и сотовый телефон и начал методично отдавать сотрудникам банка приказы о немедленной эвакуации.

«В тот момент самым важным фактором было знание, куда надо идти. Ведь мозг человека (по крайней мере, мой) просто отключается, – рассказывал потом один из руководителей Morgan Stanley Макмэгон. – Что уж точно совсем ни к чему во время катастрофы, так это необходимость думать о чем-то».

Когда из офиса было эвакуировано абсолютное большинство сотрудников банка, Рескорла вернулся в здание. Зная его люди говорят, что он не мог оставаться снаружи, пока не выйдут все люди. Сам он обратно не вышел.

Благодаря тому что Рескорла научил сотрудников Morgan Stanley спасать себя, во время теракта 11 сентября 2001 года выжило 2687 работников компании. В момент обрушения башни внутри осталось 13 банковских служащих, включая Рескорлу и четырех сотрудников его службы безопасности.

ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПРЕДОТВРАТИЛ ЯДЕРНУЮ ВОЙНУ

1983 год. Разгар холодной войны. И без того напряженные отношения между СССР и США накалены до предела. Идет война в Афганистане. Численность армий НАТО и Организации Варшавского договора достигла своего максимума. Рональд Рейган называет

Советский Союз «империей зла» и выступает со Стратегической оборонной инициативой (СОИ), которую тут же окрестили программой «звездных войн». Советский истребитель сбивает дважды нарушивший государственную границу СССР южнокорейский пассажирский лайнер «Боинг-747».

Офицер в третьем поколении подполковник Станислав Петров проходил службу в должности главного аналитика в командном

пункте Серпухов-15, куда поступала информация со спутников системы обнаружения стартов межконтинентальных баллистических ракет с территории США.

В ночь на 26 сентября 1983 года в 00:15 компьютер сообщил о запуске ракет с американской базы. Гораздо позже Петров рассказал журналистам, что был в шоке. Еще бы – мир оказался на пороге ядерной войны.

Подлетное время баллистической ракеты к терри-

тории СССР – 40 минут. На то, чтобы руководство Советского Союза приняло решение нанести ответный удар с момента запуска ракеты противником, есть всего 28 минут. В распоряжении самого Петрова – не более четверти часа.

Однако эмоциям он воли не дал – не имел права. Кто-то из боевого расчета запаниковал. Петров потребовал немедленно занять свои места – на панику не было времени. Компьютер показывал высшую степень достоверности информации. Однако Петров сомневался.

«Следуя инструкции, мы стали проверять функционирование всех систем, – вспоминал много лет спустя Петров. – 30 уровней проверки, один за другим. Вероятность – высшая! Я вспотел от напряжения, ноги стали ватными. Размышлять было некогда, но в голове

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ



Роман Андриюшин,
директор по сбыту в России
и странах СНГ РУСАЛа



Вдохновляют:
Александр Македонский,
Гай Юлий Цезарь,
Ганнибал Барка,
Леонардо да Винчи,
Илон Маск, Стив Джобс

«Привлекательным для подражания, восхищения, применения к модели собственного развития для меня является человек, который опередил свое время и сделал нечто, чего не смогли или не осмеливались сделать другие.

Когда в «Преступлении и наказании» Раскольников сидит в трактире и рассуждает о роли личности в истории и о себе, он приводит в пример Наполеона, Юлия Цезаря. Он говорит: для того чтобы стать великими, эти люди посмели замарать в крови руки, бросить миллионы людей в пучину войны, и история оправдывает такие жертвы ради культа человека или его идеи. Мне интересны великие люди, совершившие нечто неординарное и повлиявшие на историю. Среди них я выделю «реперные» имена, события и даты.

Александр Македонский – абсолютная

историческая звезда. Он первый, кто в эллинистической и предевропейской цивилизации попытался объединить все народы, глобализировать Юг, Запад и Восток. Он прошел от Балкан через Тибет в Индию – недостижимые дали. При этом он провел с собой огромную армию и изменил культуру народов и территорий. После него на протяжении долгих тысячелетий никто не смог этого повторить.

Следующий мой герой и авторитет – Юлий Цезарь. Спустя 200 лет он пытался сделать то, что сумел Македонский, но не смог повторить подвиг своего предшественника. Наверное, это было главной скорбью Цезаря: то, что был человек, величие которого превышало его собственное величие.

Между ними в истории была очень важная фигура – Ганнибал Барка. Лидер карфагенян,

который сражался в Пунических войнах с Римом. Когда я переезжаю через Сен-Готардский перевал между Северной и Южной Швейцарией, я всегда поражаюсь тому, как он вел там слонов и армию в двухсотых годах до нашей эры, чтобы достичь через Иберию (современную Испанию) Рима, пройдя через Альпы. Потом это повторил Суворов с русскими войсками. Но Ганнибал Барка действовал, не имея тех знаний, информации и технологий, которыми спустя 2000 лет уже владел Суворов. Хотя Ганнибала всячески хотели забыть римляне и поздняя римская история.

Все последующие военачальники – Наполеон, полководцы Первой и Второй мировых войн – пользовались достижениями, которые были открыты и изобретены этими тремя военными лидерами.

пронеслось: ракетные атаки с одной базы не начинаются, взлетают со всех сразу».

А пусков с других американских баз отмечено не было. И вдруг один за другим начали поступать сигналы о старте других ракет. Казалось бы – что еще нужно?! Но специалисты по визуальному контакту не подтверждали нападения, система надгоризонтальной локации – тоже. Потом, в одном из интервью Петров признался: исходил из постулата, что компьютер по определению дурак. В итоге Петров принял решение и доложил командованию, что система выдает ложную информацию.

Позже расследование показало, что он был прав: причиной срабатывания системы послужила засветка датчиков спутника сол-

Миру об этих событиях стало известно лишь 10 лет спустя, в изложении генерал-полковника Юрия Вотинцева, бывшего командующего противоракетной обороной СССР

нечным светом, отраженным от высотных облаков.

Миру об этих событиях стало известно лишь 10 лет спустя, в изложении генерал-полковника Юрия Вотинцева, бывшего командующего противоракетной обороной СССР. А в 2006 году Станиславу

Петрову в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке вручили специальную награду – хрустальную статуэтку в виде руки, держащей земной шар. Надпись на статуэтке гласила: «Человеку, который предотвратил ядерную войну».

В Возрождении я хочу отметить Леонардо да Винчи, который превзошел время на много столетий и даже тысячелетий. Мы знаем, что в последние 150 лет мы только-только начали воплощать те идеи, которые да Винчи заложил в XVI веке. Он был многогранной фигурой: и живописцем, и математиком, и механиком, и скульптором. Он визионер, опережавший время.

Как только я произнес слово «визионер», вы ожидаете услышать от меня упоминание как минимум двух современных фигур. Одна из них – Илон Маск, общепризнанный стратег-визионер, успешный и смелый предприниматель. К нему можно относиться по-разному, но он воплотил в жизнь то, что многие не смели обсуждать и рассматривать как ближайшую реальность. Да, он использует созданные компетенции, знания и ветхозавет-

ные идеи, мимо которых другие просто прошли, но даже это говорит о нем как о неординарной личности. Три его направления деятельности стали прорывными и изменили мир. Tesla изменила мир электромобилей в своем рыночном сегменте: это и luxury-автомобиль, и электрический, и в то же время спортивный. Происходит конвертация всего мира в электромобили – важный этап в развитии человечества и автоиндустрии. Сегодня Маск также является главной иконой коммерциализации космоса. Опять же многие идеи он почерпнул у Циолковского и других классиков космизма, но этот отважный человек реализовывает их и идет дальше. Третье направление – солнечная энергетика (SolarCity) – тоже несколько лет вызывало больше улыбок, чем серьезного отношения. Тем не менее

сегодня компании Маска в этой сфере добились многомиллиардной капитализации и имеют конкретный план развития. Есть и другие направления его гения – скоростное перемещение с помощью технологии Hyperloop и многие другие.

Стив Джобс симпатичен мне как гений предпринимательства. Еще не один десяток лет мир будет благодарен ему за изобретение iPhone – глобального продукта, перевернувшего сознание людей. Его детище долгое время держится на рынке и вдохновляет другие компании выпускать продукты настолько хорошие, насколько получился iPhone. Есть такое выражение (и я его тоже использую): «Давайте сделаем из этого продукта iPhone». Оно значит, что продукт должен быть на уровне подсознания привлекательным для потребителя, коммер-

чески успешным, почти идеальным. Я в своей работе (в проектах, разработке новых продуктов, построении систем продаж и в развитии рынков) также стремлюсь достигать потребительской идеальности, когда продукт, идея или дело сами себя продают. Тогда ты достигаешь успеха.

Два основных качества, которые объединяют названных мною людей, – это лидерство (будь то среди компаний, рыночных секторов, планет и галактик) и опережение своего времени в сознании и видении. Они смогли добиться большего, чем все остальные: немного или намного приблизить планету и весь мир к будущему. Они фактически взяли нас в будущее, и такими людьми хотелось бы быть и нам. Но не каждому это дано. И это нормально. Надо осознавать свою роль в истории и учиться у великих».

ОБЫКНОВЕННЫЕ ЧУДЕСА

«Великие дела – удел великих» – так нам кажется порой. Но, во-первых, кто сказал, что вы не великий? А во-вторых, жизнь показывает, что малые дела зачастую стоят многих больших и делают мир куда лучше. Примеров тому немало, вот лишь некоторые из них.



ЧЕМПИОН ЗЕМЛИ

В 2015 году молодой эколог и адвокат Афроз Шах переехал в квартиру неподалеку от пляжа Версова, который находится в Мумбае (Индия), и ужаснулся – некогда популярное место отдыха превратилось в настоящую свалку. 2,5 км побережья Аравийского моря покрывал полутораметровый слой мусора. Конечно, как и все остальные местные жители, Афроз мог махнуть рукой на происходящее и в лучшем случае требовать от властей очистить пляж. Но он поступил иначе.

В один из выходных дней Афроз Шах вышел на берег и начал разгребать свалку. Сначала это походило на битву муравья с небоскребом. Однако вскоре к адвокату присоединился один сосед, потом другой, через некоторое время к работе подклю-

чились сотрудники местных компаний... А когда на уборку мусора вышли звезды Болливуда – акция приобрела национальные масштабы. На акцию по зачистке пляжа, которую стали называть свиданием с океаном, съезжались тысячи людей. На то, чтобы убрать с территории Версовы 5400 тонн отходов, привести в порядок 52 общественных туалета и высадить 50 кокосовых пальм, понадобилось два года. В мае 2017 года работы официально закончили. Эксперты ООН назвали инициативу крупнейшей очисткой пляжа в истории и наградили адвоката титулом «Чемпион Земли».

Впрочем, на этом Афроз Шах не успокоился. В его планах высадить на пляже еще 5000 пальм и превратить Версову в кокосовую лагуну.

В ПОИСКАХ ПРАВДЫ

В 2014 году 60-летнему Кайлашу Сатьярти была присуждена Нобелевская премия за неутомимую деятельность против угнетения детей и подростков.

Свое имя Кайлаш изменил, будучи еще юношей, когда его решили изгнать из одной из высших каст за то, что он начал бороться за права неприкасаемых (большинство фамилий в Индии – это название каст). Он переименовал себя в Сатьярти, что означает «искатель правды». В начале пути у него не было никакого влияния, общественного веса. Не было ничего, кроме стремления к справедливости и ненависти к тем, кто угнетает слабых. Однако это не помешало ему запустить масштабную кампанию, которая помогла привлечь внимание потребителей в Европе и США к товарам, изготовленным с использованием детского труда, и сократить количество работающих детей по всему миру на треть.

Благодаря его усилиям обеспечение образования в странах третьего мира начали воспринимать не как благотворительность, а как борьбу за права человека. В итоге количество детей, не получающих образование, за последние 15 лет уменьшилось вдвое.

Кайлаш и его коллеги освободили из рабства и вернули в родные семьи 83 тысячи детей.





КАК ПОВЯЖЕШЬ ГАЛСТУК – БЕРЕГИ ЕГО

У учителей одной из школ, расположенных в центральном районе небольшого (чуть больше 100 тысяч человек) депрессивного городка Чарлстон (Южная Каролина, США), опускались руки – ученики совершенно вышли из-под контроля. И дело было не только в педагогических просчетах – школьники отбились от рук во всем городке, уровень детской преступности оставлял желать лучшего.

Когда учитель Реймонд Нельсон организовал для своих учеников «Клуб джентльменов» и купил им за свой счет пиджаки, жилеты и галстуки, чтобы они выглядели подобающе, коллеги и горожане крутили пальцем у виска – пороть их надо, а не галстуки учить завязывать. Однако Нельсон стоял на своем: он был убежден, что парни (это была школа для мальчиков), одетые в соответствии со строгим дресс-кодом, дерутся значительно реже, чем те, кото-

рые носят что попало. Впрочем, дело даже не в одежде.

– Юноши ведут себя как хулиганы не потому, что они плохие, а потому что им просто не хватает внимания и любви, – говорит Реймонд Нельсон.

По сути, обучая парней одеваться и вести себя как джентльмены, он заменил им отца. Вскоре скептики были посрамлены, поскольку члены «Клуба джентльменов» стали лучше учиться и перестали попадать в полицейские протоколы. Быть членом клуба стало престижно, его состав стал пополняться ребятами из других классов школы. Но самое главное – за два года, прошедших с момента создания клуба, уровень преступности во всем Чарлстоне снизился в пять раз! И полиция увидела тут прямую связь. В итоге местные власти заявили о необходимости применения программы «Клуб джентльменов» во всех школах города и округа.

СЧАСТЬЕ СЛУЧАЕТСЯ

В 1977 году девять женщин, коротавших свой век неподалеку от Грейсленда (Западный Теннесси, США), во время очередной игры в бридж решили, что слишком много людей на белом свете лишены любви и заботы. Они решили исправить ситуацию по мере возможности. Так был создан секретный орден «Девяти нан» (от англ. nan – бабушка).

Дамы внимательно прислушивались к разговорам в салонах красоты и супермаркетах. Узнав о вдове или матери-одиночке, нуждающихся в помощи, они анонимно оплачивали их счета за коммунальные услуги или покупали новые вещи для детей. Также наны предпринимали рейды по бедным районам, отмечая жилые дома, где вечером не горел свет. Это означало, что электричество отключено за неуплату. Секретный орден отправлял жильцам маленькую посылку с материальной помощью, с запиской «Кто-то вас любит» и вкусным тортиком. Поначалу деньги на это изыскивали экономя на прачечной.

В какой-то момент «Девять нан» были разоблачены их же мужьями, однако, делу это не повредило, а даже наоборот. Благодаря славе и удачному бизнесу (вкусные тортики под брендом Happiness Happens продаются весьма успешно) у добрых дам появилась возможность помогать в более крупных масштабах. Например, они закупили подушки, постельное белье и предметы личной гигиены на сумму 5000 долларов в убежище YWCA для лиц, переживших насилие в семье. Всего же за 40 лет «Девять нан» потратили на благотворительность почти 1 млн долларов.



РАСТОРМОШИТЬ МИР



Чтобы добиться
душевного
равновесия,
Алексей Иванов
из Новокузнецка
сделал свою жизнь
беспокойной

Довольно долгое время жизнь Алексея Иванова была как у всех – вполне благополучной, но заурядной. В 2006 году, отслужив в армии, он устроился на Новокузнецкий алюминиевый завод электролизником. Работал исправно, и вскоре его назначили мастером ОПУ участка обработки электролизеров. Все шло своим чередом, жаловаться грех. Многие бы позавидовали. Но что-то не давало покоя.

Иванов вообще беспокойный человек. Ему нравится управлять своей судьбой. И всегда ему мало.

В армию он пошел, уже имея диплом об окончании Сибирского государственного индустриального университета по специальности «металлургия цветных металлов». Казалось бы, чего еще надо – специальность-то в кармане! Ан нет, во время службы решил получить второе высшее образование. В итоге уже после увольнения в звании старшего лейтенанта параллельно с работой на заводе получил диплом экономиста-менеджера. И все равно ему было тесно.

– Что-то внутри не давало покоя, – говорит Алексей. – Хотелось чего-то большего, сделать жизнь ярче, разнообразнее. Но никаких конкретных идей не возникало. До тех пор, пока я не познакомился с людьми, которые занимаются молодежным движением. Тут-то я и понял – вот оно! Хочу, чтобы в РУСАЛе было так

же, даже лучше. К счастью, и руководство мою идею поддержало.

В итоге в 2011 году по инициативе Алексея Иванова на Новокузнецком алюминиевом заводе был создан совет молодежи.

РАСКРАСИТЬ БУДНИ

Жизнь забурлила. Совет молодежи в Новокузнецке стал эпицентром важных и ярких событий, который во многом определяет жизнь города и градообразующего предприятия. А Иванов – мотор, вокруг которого все вертится.

Очень быстро нашлись люди, поддержавшие инициативы создателя совета молодежи. Дел для волонтеров нашлось множество: помощь ветеранам, детям-сиротам, экологические мероприятия.

– Особая наша гордость и радость – ежегодная театрализованная экологическая акция «Сделаем», – рассказывает Алексей. – Она получилась очень эффективной, стала традиционной и популярной в городе. Ежегодно собираем более 3 тонн мусора и делаем это с хорошим настроением и творческим подходом. Мы постоянно наводим порядок в городе, особенно в парках и на берегах водоемов, высаживаем сотни деревьев. Отдельно – адресная помощь пожилым: уборка, подготовка к зиме. Дел хватает всем.

✓ Социальный проект «День двора» Иванов и компания превратили в настоящее приключение, организовав для детей костюмированный конкурс «Двор Боярд» по мотивам известной телепередачи



Будни – скучное время, если ты не знаешь, куда приложить свои силы. Иванов знает. И побеждает рутину. Совет молодежи не устает будоражить Новокузнецк, все время придумывая что-то новое – турниры по троеборью, сдачу норм ГТО, а День молодежи в Новокузнецке всегда ждут с нетерпением, потому что Иванов и его команда всегда удивляют горожан, организовывая этот праздник на знаковом месте – в Кузнецкой крепости.

БЕЗ ГРАНИЦ

Надо сказать, что бурная общественная жизнь удивительным образом развила в Алексее Иванове рационализаторское начало. За последние пять лет он предложил и реализовал множество рационализаторских предложений, суммарный эффект от которых уже превысил 1 млн рублей. Сейчас Иванов работает над проектом, который обещает сберечь заводу 2,5 млн рублей в год. Алексей и тут видит перспективы: он верит, что вокруг него множество людей с прекрасными идеями и нужно только одно – дать им возможность их реализовать.

– Мы организовали на НКАЗе Клуб инженеров, – говорит он. – В его работу вовлекли представителей многих подразделений предприятия. Сейчас собираем с коллегами настоящий банк инициатив. Одну из них (по освоению новых рынков сбыта) мы уже подхватили и активно развиваем. Речь идет о проекте



Поймите, не нужно делать что-то большое и тем более великое, если вы не видите смысла и не находите возможностей. Просто развивайте в себе хорошие привычки. И больше мечтайте о хорошем!

по организации производства слитков SOW, поставляемых во Францию.

В этом номере журнала «АЛГОРИТМ УСПЕХА» немало сказано о том, что настоящая яркая личность, без всяких сомнений, влияет на ход истории. Пусть не всегда одномоментно. Очевидно, что еще одна инициатива Иванова существенно повлияет на будущее его родного завода, а может быть, и компании.

– Сейчас мы делаем первые шаги в наставничестве, – Алексей Иванов не скрывает удовольствия, рассказывая об этой инициативе. – Взяли шефство над одной школой, оформили проект документально и представили его на корпоративном молодежном слете в Саяногорске. Выбрали еще и подшефный детсад, так что будущее РУСАЛа готовим с пеленок.

^ В 2016 году Алексей Иванов стал одним из участников экологического марафона «360 минут ради Байкала», куда РУСАЛ отправил самых активных волонтеров компании

Идею шефства над образовательными учреждениями подхватили на других предприятиях. Я рад, что хорошие традиции возрождаются, и наш совет играет в этом немалую роль.

И опять Иванов сотоварищи не ограничиваются рамками только подшефных школы и детсада. Одно из любимейших мест семейного отдыха в Новокузнецке – интерактивный научно-познавательный центр «Кузница наук», где дети и их родители могут поучаствовать в уроках мастерства, интеллектуальных конкурсах и научных эксперимент-шоу. Прививать любовь к науке в игровой форме придумали в совете молодежи, идея выиграла грант в одном из корпоративных конкурсов – и пожалуйста: сотни ребятшек открывают для себя радость познания мира.

Кстати, «Кузница наук» – лишь один из пяти крупных социальных проектов, инициированных Ивановым и победивших в грантовых конкурсах «Территория РУСАЛа» и «Помогать просто».

– Знаете, последние годы живу с чувством, будто раскопал в себе что-то хорошее, что спало непробудным сном, – признается Алексей Иванов. – Разбудил – и выпустил на волю. Теперь торможу других спящих. И работаю с теми, кто тоже «проснулся». Могу и организовать, и сам взять в руки и кисточку, и лопату. От всего, что сделано, чувствую радость перемен, даже от малого. Молодежная работа стала образом жизни, а сама беспокойная жизнь – одновременно и привычкой, и философией.



ПРАВИЛА ЖИЗНИ АЛЕКСЕЯ ИВАНОВА

- Для меня важно общение. Я люблю, когда жизнь бурлит, когда заметен результат. Когда живешь не только для себя.
- За время работы в молодежной организации я познакомился со множеством замечательных людей. А когда много друзей, жизнь непредсказуема и никогда не бывает скучной.
- Бывает, накануне выходных вдруг сигнал в соцсети: обнаружена пластиковая свалка на берегу водоема. «Давайте уберем!» Тут же делаем рассылку и собираем как минимум человек 25. Получается отличный выходной.
- У меня выбор никогда не стоит между кульптоходом в кино, допустим, и экологической акцией, пусть даже самой скромной. Семья меня поддерживает во всем. На многие наши акции и мероприятия ходим вместе с супругой и нашей трехлетней дочкой.
- Сил нет, когда ты игнорируешь возможности. Учеба и самообразование необходимы. Я прошел обучение в Школе молодых лидеров при Госдуме РФ, обучение по президентской программе подготовки инженерных кадров, освоил образовательную программу компании «Школа успеха». Много дала поездка в город Нагоя (Япония), где мы осваивали принципы производственной системы «Тойота».
- Делать добро – целое искусство. Ведь навредить благими намерениями очень легко. Любое взаимодействие с людьми, особенно если они социально уязвимы, должно быть не только искренним, но и предельно деликатным.
- Конечно, я планирую дела, ставлю цели на год. Пишу план на месяц, неделю, день. Но это совсем не ограничивает меня – наоборот: получается сделать больше, чем если бы руководствовался одной спонтанностью.
- Поймите, не нужно делать что-то большое и тем более великое, если вы не видите смысла и не находите возможностей. Просто развивайте в себе хорошие привычки. И больше мечтайте о хорошем! Неслучайно девизом нашей молодежной организации мы выбрали такую фразу: «Мечтай! Ставь цели! Действуй! Добивайся! И снова мечтай».



^ На спортивном городском турнире, организованном в рамках социального проекта «Двор наших детей»



ТРИЗ: МОСТ К СИЛЬНЫМ КОНЦЕПЦИЯМ

В РУСАЛе по инициативе президента компании Олега Дерипаска стартовал проект по внедрению методов и инструментов ТРИЗ. «АЛГОРИТМ УСПЕХА» выясняет, в чем суть инновационного метода и где он может быть применен.

ТРИЗ – это аббревиатура, которая расшифровывается как «Теория решения изобретательских задач». Согласно этой теории решение любой, даже сверхсложной изобретательской задачи можно свести к понятному универсальному алгоритму. Изобрести колесо, решить сложнейшую инженерно-производственную задачу или создать максимально эффективную модель социального взаимодействия в тех или иных условиях – спектр применения ТРИЗ крайне широк.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРОПАСТИ

Большинство методов решения креативных задач (а их за историю человечества накопилось очень много) предполагает некий интуитивный поиск, когда пропасть между исходной задачей и решением приходится преодолевать одним метафорическим прыжком. ТРИЗ предлагает методику последовательного преодоления этой пропасти, как бы учит нас строить над ней мост, и постепенно, шаг за шагом перебираться на другую сторону – к сильным концепциям.

В основе ТРИЗ лежит 40 приемов изобретательства, разработанных советским ученым, изобретателем, писателем-фантастом Генрихом Альтшуллером.

Казалось бы, все просто. Выучи 40 приемов – и ты изобретатель. Однако ТРИЗ весьма непростая система, по сути – наука, овладение которой предполагает глубокое изучение и понимание законов развития технических систем, информационного фонда (набор типовых решений, задач-аналогов, различных технологических эффектов, приемов устранения противоречий), методы анализа, принцип работы алгоритма решения изобретательских задач и многое другое. И одно без другого не работает. Структура теории также включает методы развития творческого воображения, творческой личности и даже творческих коллективов.

Владимир Петров, один из ведущих специалистов ТРИЗ в мире, в своем учебнике «Основы теории решения изобретательских задач» пишет:

СПАТЬ И НЕ СПАТЬ

Генрих Альтшуллер с помощью ТРИЗ не только совершил множество открытий и запатентовал десятки изобретений. Теория в буквальном смысле слова спасла ему жизнь. В 1950 году его арестовали и начали серию допросов, во время которых не давали спать. В одном из интервью он вспоминал: «Я почувствовал, что не смогу продержаться. Возникла изобретательская ситуация. Надо спать и не спать. Мы [с сокамерником] от коробки оторвали два кусочка бумаги. Обгорелой спичкой нарисовали зрачок. Я сел поудобнее. Мой приятель налепил мне эти нарисованные глаза на веки. Пункт второй формулы изобретения: с целью большей достоверности со спящим человеком разговаривают. <...> В общем, он имитировал увлеченную беседу... Я отлично выспался и благодаря этому выдержал все последующие допросы».

«Хотелось бы предостеречь от складывающегося иногда мнения, что стоит только познакомиться с ТРИЗ – и мгновенно повысится эффективность вашей работы. Все не так просто. Для овладения ТРИЗ необходимо вложить много труда, как при изучении любой другой науки. Довести применение ТРИЗ до автоматизма требует еще больших усилий. Стадии овладения определенными навыками превосходно сформулировал великий русский режиссер и основатель театральной школы Константин Станиславский: «Сложное сделать простым, простое сделать привычным, привычное сделать приятным». И далее он говорит о путях достижения этого: «Далеко не все имеют волю и настойчивость, чтобы добраться до настоящего искусства, – только знать систему мало. Надо уметь и мочь. Для этого

необходима ежедневная, постоянная тренировка, муштра в течение всей артистической карьеры».

В ПОИСКАХ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Тем не менее мы попытаемся хотя бы отчасти продемонстрировать, какие задачи и каким образом способен решать человек, владеющий теорией.

Основной метод действия ТРИЗ – поиск и разрешение противоречий. Сначала Альтшуллер, а позже его ученики заметили: по-настоящему сильное решение всегда предполагает преодоление противоречий, а не компромисс.

Неважно, идет ли речь о том, чтобы повысить мощность двигателя, не увеличивая затраты энергии, или о том, чтобы сделать максимально прозрачными системы управления коллективом, не затрудняя систему подчинения или

соподчинения, – в основе проблемы всегда лежит противоречие, разрешив которое мы получаем сильное решение.

Самый популярный пример, демонстрирующий этот принцип, – задача про чай. Напиток должен быть горячим, чтобы быть вкусным, но холодным, чтобы не обжигать. ТРИЗ рекомендует решать эту проблему следующим образом.

Противоречие в данном случае заложено в условиях задачи и очевидно. Для эффективного разрешения радикальных противоречий также используются особые ТРИЗ-модели – так называемые фундаментальные трансформации,



Генрих Альтшуллер,
ученый, изобретатель,
писатель-фантаст

Самый популярный пример,
демонстрирующий этот
принцип, – задача про чай.
Напиток должен быть
горячим, чтобы быть
вкусным, но холодным,
чтобы не обжигать



представленные в матрице разрешения технических противоречий (или в матрице для выбора специализированных навигаторов). Если мы посмотрим в матрицу разрешения технических противоречий, то увидим, что при конфликте факторов «34 Температура» и «14 Вредные факторы самого объекта» для его разрешения среди рекомендуемых методов трансформации есть метод (специализированный «А-Навигатор») «18 Посредник».

Этот метод звучит так:
а) использовать промежуточный объект, переносящий или передающий действие; б) на время присоединить к объекту другой, легко удаляемый объект. Таким образом, проблема решается с помощью подстаканника. Есть также другое решение – создание чашки с ручкой.

ПРИЕМЫ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА ПОД РУКОЙ

Владимир Петров называет четыре наиболее распространенных простейших приема изобретательства: аналогия, инверсия, эмпатия и фантазия.

Аналогия – это поиск сходных черт у различных предметов или явлений. Один из самых известных примеров – создание застешки-липочки.

СЕРГЕЙ ЯКОВЕНКО, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ТРИЗ РУСАЛА:

— Используя принципы ТРИЗ в работе, инженеры и другие специалисты обретают возможность принимать решения, приближающиеся к идеальным в рамках понятийного аппарата ТРИЗ. В ТРИЗ есть такие понятия, как «идеальность технического решения» — решения задачи с минимальными затратами ресурсов, а также «идеальность технической системы» — когда системы нет, а работа, которую она должна выполнять, производится сама собой. Можно выработать решение, в ходе которого затрачиваются большие ресурсы, а можно — когда затрачиваются «даровые» ресурсы или очень дешевые окружающие ресурсы. Владение этой технологией, по нашим наблюдениям, обязательно накладывает отпечаток на инженерные решения обученного ТРИЗ специалиста. Когда мы обучим ТРИЗ сотрудников РУСАЛа, они будут находить «идеальные» решения; повысится рентабельность и инновационность компании.

У нас сформирован список задач, которые хорошо было бы решить с помощью ТРИЗ. Мы собираем группы по 20–30 человек, делим их на подгруппы по 5 человек и даем задачу, которую нужно решить методами ТРИЗ. Например, у нас была задача понизить температуру в цехе при производстве фольги, поскольку температура рулонов фольги высокая и они нагревают окружающий воздух. Или другая задача: как снизить потери в электролизерах. Задач очень много. Часть из них мы уже решили прямо на месте методами ТРИЗ, другая часть требует серьезных научно-исследовательских разработок.



Сергей
Яковенко,
начальник
отдела ТРИЗ
РУСАЛа



Жорж
де Местраль,
швейцарский
инженер

Швейцарский инженер Жорж де Местраль, отцепляя репы, прилипшие к шерсти его собаки, обнаружил, что их так сложно вытащить из-за мельчайших крючков. Это и навело его на мысль о новом типе застежек.

Инверсия — выполнение чего-либо наоборот. Ее еще называют «обратной аналогией». Прием предполагает возможную замену подвижной части неподвижной, отказ от симметрии в пользу асимметрии, переход от растяжения к сжатию и т. д. С его использованием мы сталкиваемся довольно часто. Беговые тренажеры — это дорожка стадиона, ставшая подвижной. По тому же принципу сконструирован эскалатор.

Эмпатия — этим приемом, оказывается, могут пользоваться не только артисты, писатели или художники. Проектировщик, изучавший ТРИЗ, бывает, отождествляет себя с разрабатываемым проектом, процессом или деталью — чтобы увидеть с «ее точки зрения», что можно сделать для устранения недостатков или для выполнения новых функций. Этот прием наглядно описывает герой книги Александра Бека — конструктор двигателей Бережков, прообразом которого был советский конструктор авиадвигателя



ТЕОРИЯ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ

ТРИЗ предлагает целый набор инструментов для решения задач. Однако, по мнению Альтшуллера, только от свойств и качеств изобретателя зависит то, как успешно они будут применены. Поэтому последнюю свою крупную работу ученый посвятил тому, как подготовить творца, который не зависит от природных талантов или воли случая. Идея заключается в том, что человек, стремящийся к развитию, вынужден играть, вступать в борьбу с противниками – внешними и внутренними факторами. Жизненная стратегия творческой личности дает направление и описывает типичные шаги в этой игре, позволяющие выиграть. Этих шагов 88, и познакомиться

с ними можно, прочитав книгу Генриха Альтшуллера и его ученика Игоря Верткина «Как стать гением. Жизненная стратегия творческой личности». А здесь мы приведем шесть качеств, необходимых творческому человеку, определенных Игорем Верткиным.

1 Достойная цель. Не достигнутая другими, значительная, полезная. Лишь осознание того, что ваш путь уникальный, и приведет к чему-то новому, толкает и мотивирует работать в заданном направлении.

2 Планы. Нужно сформулировать комплекс реальных рабочих планов по достижению цели и регулярно контролировать их выполнение, чтобы понимать, за счет чего и как она будет достигнута. Об одном из вариантов

составления подобного плана мы писали раньше.

3 Работоспособность. Чтобы достичь цели и выполнить намеченный план, нужно много работать. Вспомните Томаса Эдисона, который спал по четыре часа, а остальное время уделял работе. Еще один отличный пример – Жюль Верн, который в качестве эпистолярного наследия оставил, помимо своих произведений, 30 тысяч тетрадок с записями энциклопедического характера. Сбор научной информации был и его хобби, и подспорьем в писательстве. Неудивительно, что многие из его фантастических идей позже были воплощены в жизнь.

4 Техника решения задач. У каждого изобретателя она своя. Альтшуллер систематизи-

ровал опыт и предложил ТРИЗ, но ведь и до него многие ученые успешно справлялись с противоречиями.

5 Умение держать удар. Ценнейший навык, который учит не сдаваться на пути к цели. Генри Форд до глубокой ночи работал над своим первым автомобилем (после того, как возвращался с работы на заводе). Тот же Эдисон провел около 10 тысяч экспериментов, пока получил рабочий прототип электрической лампочки.

6 Результативность. Если предыдущие качества присутствуют, то уже на промежуточных этапах человек должен видеть результат. Если же его нет, концепцию нужно пересмотреть. Может быть, цель выбрана неправильно или план не позволяет ее достичь.

телей Александр Микулин: «Я придумал особую насечку жернова – по принципу архимедовой спирали. Терпеливо выбирая на камне рисунок замысловатой спирали, я вообразил себя зерном, попадал в ручеек спирали, с наслаждением



Александр Микулин,
советский
конструктор
авиадвигателей



Фантазия – разрешить себе рассмотреть идеальное решение, даже если это видится нереальным или сверхъестественным. Вполне возможно, свобода воображения натолкнет на новую идею.

чувствовал, как меня прихватывают, раздавливают, перетирают жернова, и, довольный, вываливался стружкой замечательной муки».

Фантазия – разрешить себе рассмотреть идеальное решение, даже если это видится нереальным или сверхъестественным. Вполне возможно, свобода воображения натолкнет на новую идею. Это звучит смешно до тех пор, пока вы не вспомните, что совсем недавно мобильная связь, ультрафиолетовые датчики, автомобили-беспилотники, те же интернет-магазины воспринимались всего лишь как полет мысли писателей-фантастов.

Примеров, по которым можно изучать ТРИЗ, – множество, но, разумеется, это всего лишь тренировки, настолько же связанные с настоящим действием ТРИЗ, как таблица умножения – с высшей математикой. Реальное использование теории – это преодоление существенных противоречий, которые тормозят производственный процесс.



Человек не может существовать бесцельно. Цель и ее достижение – это осознание и удовлетворение своих потребностей. А они многочисленны, разнообразны и... бесконечны.

ВИЖУ ЦЕЛЬ

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

Теория мотивации Абрахама Маслоу (иерархия потребностей, пирамида Маслоу) гласит, что когда хочется есть и спать, с целями все понятно. Когда же базовые потребности удовлетворены, наши запросы становятся сложнее. Мы нуждаемся в любви, признании, обучении новому, получении эстетических удовольствий. Пик пирамиды – стремление к раскрытию внутреннего потенциала, самоактуализации.

На любой из ступенек этой пирамиды все начинается с желания изменить обстоятельства, в которых вы находитесь. Когда желание из неясного томления превращается в настойчивую потребность, то вы ставите себе новые цели. Но со многими людьми, когда они пытаются эти самые цели определить, происходит печальное... Они вдруг понимают, что имеют смутное представление и о себе, и о своих глубинных потребностях.

Как же найти свою истинную цель, точно ее сформулировать, а затем, составив план достижения, отправиться по направлению, чтобы в итоге оказаться на вершине горы с флагом в руках? Даем пошаговую инструкцию. Она будет полезна не только тем, кто «потерялся», но и тем, кто уже реализует план действий по достижению своих целей.

ДАЙТЕ ОРИЕНТИРЫ!

Вот несколько методик, с помощью которых можно понять, куда же вы все-таки хотите двигаться.

Поток сознания

Находите место, где никто не потревожит вас как минимум полчаса. Берете чистый лист бумаги, ручку и задаете себе вопрос: «Для чего я живу?» Или: «Зачем я живу?» И пишете все определения, которые приходят в голову. И не задумывайтесь! Это важно. Остановитесь тогда, когда почувствуете, что писать уже нечего и вам придется выдумывать.

Затем берете другой чистый лист и задаете себе вопрос: «Чего я хочу?» И точно так же, не сдерживая поток сознания, выписываете абсолютно все желания, которые приходят вам в голову. Какими бы абсурдными некоторые из них не казались. Не стесняйтесь. Рядом с вами никого нет, а подсознание и так все знает про ваше желание победить в караоке.

Возьмите в руки первый лист и смело вычеркивайте следующие пункты: для детей, для обеспечения собственного комфорта, для мира во всем мире,

для помощи другим людям и так далее. Это все долженствование. Это то, что вы должны делать. Однако вы живете для чего-то еще. Но для чего?

Потом читаете список ответов со второго листа. Внимательно следите за своей реакцией. Те слова, которые вызывают наиболее сильные чувства (радость, печаль) или физическую реакцию (учащается сердцебиение, появляется улыбка и так далее), обводите кружком.

Те слова, которые вы оставили на первом листе и обвели кружочком на втором, и есть ваши истинные желания.

Идеи, догадки и внешние обстоятельства

Эта методика относится к ряду инсайтов, это интуитивное решение. Абсолютно все мы испытываем озарения. Неожиданно пришедшая в голову идея решает проблему, над которой вы бились несколько недель. На совещании что-то подталкивает вас озвучить даже не до конца сформулированную мысль, и она оказывается на редкость удачной и своевременной. Четвероюродная сестра вашего двоюродного брата привозит детский альбом с вашими рисунками, на десятой странице которого вы видите нарисованного мальчика с большой собакой в обнимку и вдруг понимаете, кого вам не хватало рядом все эти годы...

Интуитивное осознание целей базируется на основе опыта, знаний и умений, их проявление означает, что ваша неосознанная потребность вышла на уровень



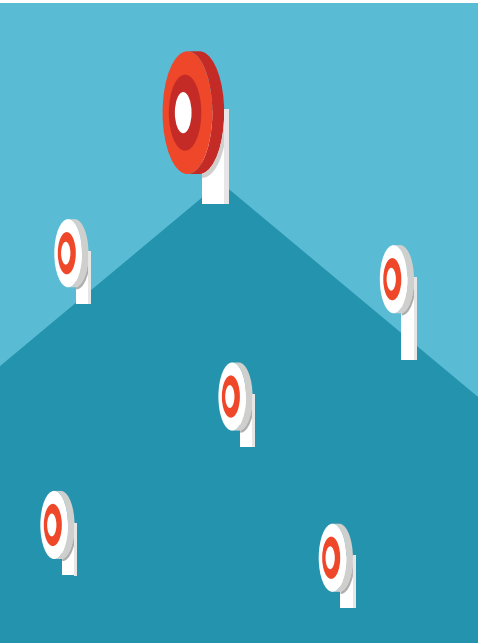
целеполагания. Инсайты не обязательно меняют вашу жизнь мгновенно. Просто не отбрасывайте эти моменты, не забывайте про них. Впрочем, они все равно тем или иным способом сами вам о себе напомнят.

Эксперименты

Вам хочется заняться каким-либо творчеством помимо основной работы. Но вот каким именно? Ум и подсознание молчат как партизаны. Тогда вы пробуете сначала рисовать недели две, потом вязать, потом лепить и через месяц, складывая из ниточек помпоны, обнаруживаете себя в абсолютнейшем ощущении счастья. Для того чтобы почувствовать, что является «вашим», вы пробуете не гипотетически, а практически различные варианты решений и останавливаетесь на наиболее оптимальном.

Быть послушным

Позволяет обойтись без терзаний вовсе. Выбор производится из тех вариантов, которые вам уже предложили. Руководитель советует достичь результата двумя разными способами. Вам остается лишь выбрать, каким именно. Жена составила список стран, куда можно отправиться в отпуск. А какая разница – все равно же путешествие. Вас манит карьера переводчика,



дизайнера, укротителя тигров. Друг развивает вам перспективы каждого из направлений и твердо советует стать специалистом по продажам. И вы соглашаетесь.

Метод прекрасный, но что делать, если в какой-то момент вас озарит понимание, что вы живете не своей жизнью? Наверное, попробовать один из других предложенных в этой статье методов.

ЧТО ЕЩЕ?

Вдохновение

Ищите его везде. Твердо решив что-то поменять в своей жизни, вы уже меняете свое отношение к тому, что делаете в данный момент. Ум перестраивается на потребность и получение новой информации и подсказок из внешнего мира. Фильмы, книги, статьи, тематические группы в Интернете, встречи с людьми —

Метод SMART

Цель должна быть:

- **Specific** (конкретной — о том, что цель должна быть сформулирована максимально точно и конкретно, мы уже говорили).
- **Measurable** (измеримой — иметь четкие критерии, по которым вы поймете, что цель достигнута. Минус 25 кг, подписанный приказ о повышении, закрытая ипотека, бодрость при утреннем звонке будильника).
- **Achievable** (достижимой — оценивается то, достаточно ли у вас различных ресурсов, чтобы цель могла быть достигнута).
- **Relevant** (значимой — очень важный показатель. Если цель звучит, скажем, как «хочу новую машину», то за ней, скорее всего, стоит нечто большее, чем сама машина. Например, стремление повысить свой статус в глазах коллег или завоевать сердце знакомой девушки. Спросите себя о том, зачем вам нужно достичь этой цели. Получив ответ, опять задайте себе вопрос: «Зачем?» Задавайте этот вопрос до того момента, пока ответов не останется. Дойдите до самого дна понимания. Таким образом, вы обнаружите свои истинные потребности. Возможно, первоначальную цель придется переформулировать).
- **Time-bound** (иметь четкие границы времени — никогда ничего не изменится, если вы запланировали реализацию идеи во временное никуда. Ставя четкие сроки, вы дисциплинируете все свои действия по достижению желаемого).

планомерно ищите нужные вам детали и одновременно будьте внимательны к поступающим сигналам. Человека, решившегося на перемены, как будто кто-то ведет, как бы мистически это ни звучало.

Будьте конкретны

«Хочу любви и богатства» — это не цель, это желание. То есть ничего определенного. Если в ваших целях отсутствует конкретика, то следующее, что вам нужно сделать, — это максимально точно и ясно их сформулировать.

Вместо «хочу любви» — «в течение года я нахожу девушку ростом 160 см с гуманитарным образованием и курсами домохозяйки». Вместо «хочу богатства» — «моя цель — доход в 500 тысяч рублей ежемесячно». Вместо «хочу много путешествовать» — «моя первая поездка в этом году — Париж, потому что там картина Леонардо да Винчи «Джоконда», а вторая — Ярославль, потому что там Музей мыши». Запомните важное правило: достижение цели напрямую зависит от ее точной формулировки.

ПРОВЕРКА ЦЕЛИ

Цели найдены и определены. Мы теперь точно знаем, что хотим домик в Швейцарии, белую болонку, татуировку на щиколотке и другую жену / другого мужа. Что дальше? Проверяем их на жизнеспособность с помощью метода SMART.

ДЕЙСТВУЙТЕ

Цель определена. Она реализуема. Все необходимые ресурсы

есть. Время достижения определено. Что осталось? Учесть возможные препятствия, продумать заранее способы их устранения или корректировки и...

Действовать!

Ничего не происходит, пока не начинается движение. Делайте что-то каждый день для достижения задуманного. «Даже великих целей можно достичь, если делать достаточно маленьких шагов» (Генри Форд).

В ПУТИ

1. Не держите все в голове. Записывайте.
2. Всегда может пойти что-то не так (подстраховываемся от нервных срывов пониманием, что это может произойти, готовим план Б).
3. Вы будете отвлекаться, вас будут сбивать с толку, вы будете совершать массу ненужных действий. Чаще задавайте себе вопрос: «Поможет ли мне это в достижении цели?» И смело отбрасывайте то, чем можно пренебречь.
4. Для более продвинутых пользователей желательно разобраться с понятием «выбор – это рабство». Задолго до Морфиуса из «Матрицы» это провозгласил Джордж Оруэлл. Данное утверждение означает следующее: совершая тот или иной выбор, вы становитесь ответственным за последствия, которые этот выбор внесет в вашу жизнь. Именно в этой области лежат подсознательный страх изменений и привычка откладывать жизнь на потом. Нужно понять, что большинство из нас и так живет в рабстве предписаний, соответствий, обязанностей и так далее. В иллюзии неплохо устроенного существования. Но если все чаще появляется ощущение «как-то не так», то единственный способ выйти из навязанного рабства извне – это покориться своим собственным желаниям и принять ответственность за их исполнение.
5. Масштабные изменения. Разбейте вашу пугающую огромную цель на несколько подцелей (этапов) и достигайте их одну за другой. То, что казалось невероятным, станет достижимым.
6. Вдохновляющие примеры (фильмы, книги, встречи). Не обольщайтесь их сильным воздействием. Как правило, сильная внешняя мотивация без дальнейшей поддержки работает лишь короткое время. Период некоторого возбуждения и прилива энергии сменяется апатией и неверием. Почему? Потому что сила воли есть далеко не у всех. Вернее,



- она есть у всех, но распространяется не на все стороны жизни. Можно недрогнувшей рукой резать аппендицит и быть совершенно беспомощным в борьбе с собственным лишним весом. Что делать? Найти поддержку. Живую. Психотерапевт, подруга, страничка в соцсетях, общество «мертвых» поэтов – все, что даст вам поддержку на пути. Для совсем неуверенных в своих возможностях есть невротический, но действенный метод – твердо пообещать кому-то значимому, что цель будет достигнута. Пусть вам будет панически стыдно, если вы нарушите свое обещание. Чувство вины для таких людей гораздо более мучительное состояние, нежели напрячься и рвануть к цели.
7. Проверяйте ваши инсайты. Внезапно озаряет понимание, что

мир не состоялся, бессмыслица переполняет его, а ваша персональная жизнь тонет в хаосе этой бессмыслицы. Вы решаете, что вам не продажным нужно быть, а срочно снять кусочек земли в Пермской губернии и выращивать маралов. Иногда такой инсайт действительно означает, что вы нашли свое место под солнцем. Остается только взять кредит и уговорить жену. Но чаще всего это крик вашего подсознания о том, что действительно нужно что-то менять. Но, возможно, не так кардинально. Не бросайтесь сразу подписывать заявление об увольнении. Проверьте свою цель на жизнеспособность описанными выше методиками. Проанализируйте, оно ли это на самом деле? Возможно, будет достаточно съездить в командировку и привезти из Пермской губернии оленьи рога, чем переезжать туда насовсем.

ВЫСОТА ВЗЯТА

Когда цель достигнута, часто возникает ощущение пустоты. Вы такой не один. Такое состояние называется синдромом Мартина Идена. Чем заполнить эту пустоту?

Новой целью? Ошибка. Остановитесь. Сделайте паузу. Пусть все (в психологическом или материальном плане), что вы получили от достижения цели, проявит себя во всей полноте. Осознайте ваши ощущения до того, как ставить новые рекорды. Может быть, то, чего вы достигли, на самом деле абсолютно не нужно? А может, это предел ваших мечтаний. Что вы получили? Чего вы лишились? И куда теперь?

ЛУЧШАЯ МЕТОДИКА

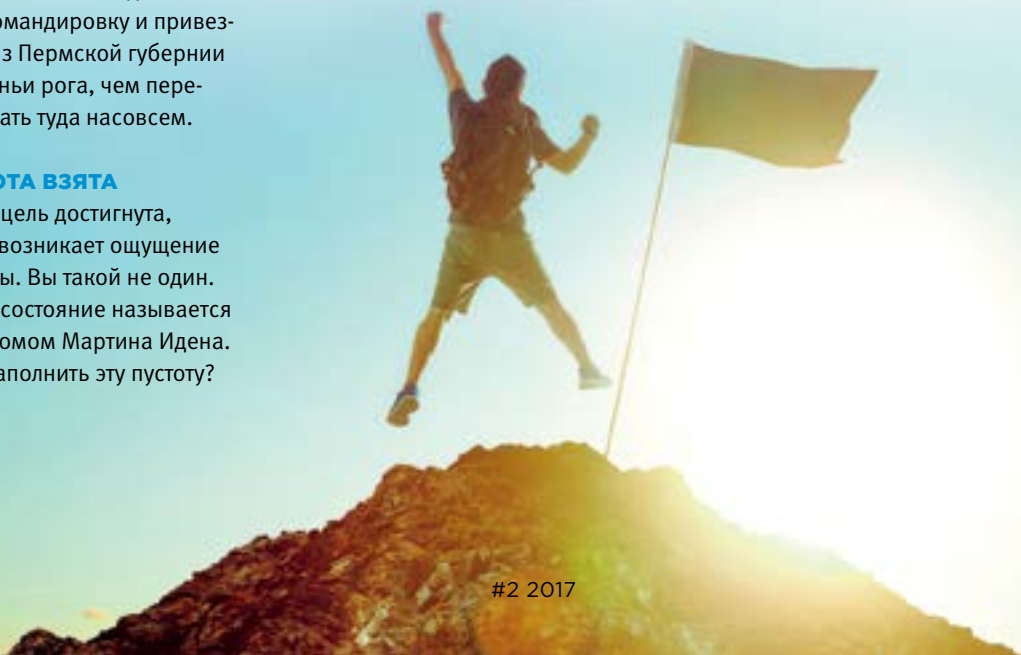
Бегите к своей цели. Не можете бежать – идите. Не можете идти – ползайте. Не можете ползти – лягте по направлению. Иными словами, если вы действительно сильно хотите чего-либо добиться – действуйте! Хотя бы по миллиметру, но двигайтесь вперед. Не бойтесь рисковать. Верьте в себя. Не отступайте.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Бесцельно прожитое...

Такого не бывает. Те люди, которые не ставят себе глобальных целей, не достигают яркого успеха, не стремятся доказать себе или тем более окружающим, что они имеют право на существование, живут так же счастливо и так же несчастливо, как и те, кто с интересом изучил этот материал и готов перевернуть мир.

Потому что единственный смысл и цель жизни – это сама жизнь.



А ПОГОВОРИТЬ?

ПОШАГОВЫЕ
ИНСТРУКЦИИ
ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО
ОБЩЕНИЯ,
ИЛИ ИСКУССТВО
КОММУНИКАЦИИ

Умение легко и продуктивно общаться – это талант. Люди, обладающие им, интуитивно чувствуют собеседника, способны расположить его к себе даже в конфликтной ситуации. Однако это не означает, что тем, кто не обладает этим даром, остается грустно совершенствоваться в написании электронных писем. Продуктивному общению можно научиться. Третий глаз не откроется, но находить общий язык с собеседниками станет существенно легче.



**ЭКСПЕРТ
МАТЕРИАЛА:**

Даниял Ибрагимов,
психотерапевт,
врач-психиатр,
кандидат
медицинских наук,
руководитель
центра LOGOS

Различные тренинги, литература по эффективным коммуникациям дают нам директивные своды правил, следуя которым, мы вроде бы должны быстро и успешно стать гениальными коммуникаторами. Однако эти советы зачастую не работают. Почему? Потому что общение – это не математические формулы. Это тонкая настройка на окружающих нас людей, понимание их и своих собственных реакций на ту или иную ситуацию. Когда мы осознаем, почему нам хочется плеснуть стаканом в лицо собеседника, появляется шанс сделать из этого же стакана глоток воды и направить диалог в мирное русло.

Не бойтесь, что в результате подстройки под окружающих вы потеряете свою индивидуальность. Вы только устраняете помехи. Для начала назовем базовые принципы успешных коммуникаций.

**1. КАЖДЫЙ ХОЧЕТ БЫТЬ
ЗНАЧИМЫМ**

Каждый человек нуждается в постоянном подтверждении своей ценности другими



людьми. Дайте человеку понять, что вам интересно его мнение, увлечения, желания, что вы разделяете его мировоззрение. Вызовите доверие. Оно является лучшей основой для продуктивного общения.

Это хороший инструмент для манипуляций: применяя располагающие фразы: «О, вы тоже так думаете?», «Эта картина на стене – импрессионизм?», «Вот и меня язва желудка замучила...», можно довольно быстро добиться положительного результата. Однако нужно помнить, что, во-первых, манипуляции до добра не доводят в принципе, а во-вторых, умные люди считают их довольно легко, следовательно, в этом случае эффект будет совершенно противоположным. Так что если вы хотите расположить к себе собеседника и выстроить по-настоящему теплые и продуктивные отношения, постарайтесь увидеть в человеке нечто, за что искренне сможете его уважать/любить/подражать и т. д. Для этого нужно осознать, что неинтересных людей не бывает, а также начать развивать в себе умение слушать и слышать человека.

2. СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ

Это главный ключ к успешной коммуникации во всех областях вашей жизни. От того, как вы слушаете собеседника, во многом зависит и то, как он будет к вам относиться.

*Дать высказаться до конца,
а потом говорить самому*

Многим людям свойственно во время монолога собеседника заранее прокручивать в голове



ответы. Вам кажется, что знаете наперед все, что вам скажут. И почти не слушаете. Возьмите за правило: подумаю и отвечу после того, как собеседник выскажется до конца.

Перестаньте думать о себе

Общаясь с людьми, мы зачастую одновременно оцениваем себя. Так ли мы одеты, причесаны, говорим, едим. Вы больше озабочены собой, чем человеком напротив. Такая привычка относится к проблемам самовосприятия. Насколько вы уверены в себе, цените, любите свою личность? Неплохо бы разобраться с этим. А пока применяйте правило: в переговорах сосредоточьтесь на собеседнике, а не на себе, даже если вас вчера плохо постригли.

Здесь и сейчас

Вам приятно разговаривать с человеком, у которого стеклянные глаза, будто он не здесь? Конечно, нет. Так вот, если в процессе общения вы думаете одновременно о неотправленных письмах, подготовке к завтрашней встрече и забытой на плите овсянке,

то собеседник видит вас именно таким. Согласитесь, зрелище не из приятных. Не отвлекайтесь на посторонние мысли. Всему свое время.

Учитесь не выпадать из темы при любых обстоятельствах

Бывают такие собеседники, общаясь с которыми, зевательный рефлекс включается автоматически. Взбодриться в эти моменты поможет понимание того, что собеседник прекрасно видит вашу реакцию. И у него может возникнуть вполне обоснованная личная на нее обида. А она аукнется в разы сильнее, чем рабочая ситуация.

3. ВОСПРИЯТИЕ КРИТИКИ

Критика неприятна. Однако можно минимизировать ее влияние на наше самочувствие, используя следующие нехитрые принципы.

Обсуждению подлежат работа, поступки, а не человек

У каждого человека существует его «Я-концепция».

Это целостная система представлений о себе, о своей

личности. Как правило, положительных. Поэтому любые фразы, критически оценивающие личность человека, будут расцениваться как нападение на нее (включая тем самым реакции обиды, непонимания и агрессии: «Сам такой!»). Диалога не получится. Избегайте перехода на личности, не раньте чувство собственного достоинства вашего собеседника. Вместо фраз: «Вы как всегда медлительны и растеряны!», «Вы не способны даже это понять», используйте: «Эту работу желательно сделать в более сжатые сроки», «Возможно, задача требует повышенного внимания». Смысл тот же, реакция будет совершенно другой.



В свою очередь, когда критику-ют вас, помните, что оценивают не вашу личность. Оценивают работу.

Нападение

Бывают случаи, когда все же происходит прямое нападение на вашу «Я-концепцию». Звучит что-то вроде «Ты – глупый неудачник». И в такой момент сложно не реагировать. Однако не спешите брать человека за пуговицу или ложиться на диван своей концепцией в стену. Выдохните и вспомните, что коллега/друг по большому счету не вас обижает. Просто у него случился какой-то сбой в схеме «Кто на свете всех милее». И ему нужно подтверждение, что все-таки он. За счет вас. Обидно, но в данный момент надо решить, что важнее: амбиции или дело.

Использование критики

Критика всегда содержит полезную информацию. Если это выказанная личная к вам неприязнь, многое в отношениях с этим человеком становится на свои места. Если это замечания по работе, то они никак не могут быть абсолютно все лишены смысла. Проанализируйте то, что вам сказали. Отыщите рациональные зерна. Ответ оппонентам всегда начинайте со слов благодарности. Ваше настроение поднимется. А собеседники, ожидавшие пальбы из всех орудий, расслабятся, произойдет подстройка, вести партию будете уже вы.



КОРОТКИЕ ПОДСКАЗКИ

- Вы должны точно знать, чего вы хотите от собеседника. Заранее четко сформулируйте результат, который вы хотите получить.
- Используйте настройку: одежда, адекватная ситуации, «зеркальное» отражение позы партнера, устойчивый контакт с глазами, нейтральные слова типа «разумеется», «конечно», «правильно ли я понял, что», чаще в разговоре упоминайте имя собеседника.
- Делайте паузы в значительных, важных моментах, на которых вы хотели бы настоять.
- Быстро проговаривайте моменты, которые могли бы вызвать возражения.
- Используйте располагающие фразы: «Рад вас видеть/слышать», «Ценю ваше время», «Не кажется ли вам», «Зная вашу компетентность», «Если я вас правильно понял».
- Озвучьте краткое резюме разговора для себя и партнера.
- Поблагодарите собеседника за общение.



4. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫМИ СИТУАЦИЯМИ

Конфликтные ситуации неизбежны. Точка зрения на тот или иной вопрос у вашего собеседника или у всего мира в целом может быть совершенно иной. Перед нами часто встает дилемма: сказать с гордо поднятой головой все, что мы думаем, или же наступить на горло собственной песне, чтобы избежать конфликта. В первом случае будет нанесен

удар по отношениям, во втором – по вашей психике. Но есть и третий путь.

Позвольте другим высказать их точку зрения

Позвольте окружающим до конца высказать их точку зрения. Первое: это даст вам преимущество в том, что налицо будет вся имеющаяся информация. Причиной конфликта может быть элементарный недостаток вводных данных, изначально неправильное понимание ситуации. Второе: вы, имея уже четкое представление о том, в чем состоит конфликт, а также имея время на обдумывание, озвучите ваши предложения, потенциально разрешающие этот конфликт. Человек, предлагающий конструктивные решения, ведет партию.

Успокойте собеседника

Вовремя сделанное замечание, что агрессивное и непочтительное поведение вредит всем сторонам, может быстро охладить накал страстей. Предполагается, что мы все адекватные люди и понимаем – с пеной у рта договориться невозможно.

Донесите свою точку зрения

Подтвердите правоту человека, и он будет готов выслушать и принять ваши аргументы. Фраза: «Вы правы, ситуация действительно такая, и к этому я хотел добавить...» – после которой вы высказываете свою точку зрения, способна творить чудеса. В случае, когда вы не готовы ни на какие уступки, психологически принять вашу позицию собеседнику поможет фраза: «Я понимаю вас, но при этом вынужден настаивать...».

Бывают случаи, когда это не ваша проблема

Если вы видите, что все усилия разрядить обстановку ни к чему не приводят и оппоненты просто заигрались и сваливаются в штопор, скажите себе, что вы сделали все, что могли. Выходите из спора. Станьте наблюдателем. Это теперь их выбор – воспользоваться катапультой или разбиться в самолете своих амбиций. Невозможно конфликтовать с тем, кто не конфликтует.

ФОРМУЛА EQ



Как, а главное – для чего имеет смысл прокачать свой ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Парадокс: в нашей все более технологичной реальности спрос на эмоции растет быстрее, чем на роботов. Ни один продукт, ни один бренд сегодня не будет иметь успеха, если не произведет на вас яркого впечатления. Так и с людьми: в лидеры выходят те, кто умеет общаться, чувствует настроение окружающих и вдохновляет. То есть обладатели развитого эмоционального интеллекта. «Умники» нередко им проигрывают. Почему?



Илона Невинская,
программный
директор
консалт-студии
«Действующие
лица»,
бизнес-тренер,
кандидат
филологических наук

Встречи одноклассников через много лет после окончания школы сулят удивительные сюрпризы. Вот вечный троечник неожиданно приезжает к друзьям детства на машине с персональным водителем, а отличник и звезда класса на вопрос «Как дела?» только отмахивается – «Как у всех, ничего интересного». Ну да, обычный офис, много лет на скромной позиции; заняться тем, чем хочется, не получается. А у соседа по парте, которому давал списывать все контрольные, почему-то получилось. Довольно распространенная ситуация, между прочим: почитайте интервью с успешными людьми – многие признаются, что в школьные годы отнюдь не радовали

отметками учителей и родителей. Пока их одноклассники сидели за уроками, троечники занимались всякой ерундой – болтались с друзьями во дворе, гоняли толпой на велосипедах, играли. Психолог выразился бы так: учились общаться, грамотно разрешать конфликты, понимать эмоции окружающих и укреплять дружеские связи. В общем, прокачивали свой эмоциональный интеллект. Именно он и стал их главным конкурентным преимуществом во взрослой жизни, когда пришло время договариваться, обзаводиться нужными знакомствами, обращать на себя внимание руководства и угадывать намерения конкурентов. Конечно, идеальный вариант – когда у вас все в комплексе: и «обычный» интеллект на высоте, и эмоциональный. Проблема в том, что эмоции цивилизация обесценивала тем сильнее, чем быстрее шли технический прогресс и развитие точных наук. Перекос в сторону знаний, а не «чувствований» лег в основу и школьного, и семейного воспитания уже давным-давно, не столетие и не два назад. Собственно, как только человек решил проблему непосредственно выживания, он активно принялся совершенствовать свой ум и жестко дрессировать чувства. «Давайте не будем полагаться на эмоции», «Ты слишком эмоционально на все реагируешь», «Не радуйся раньше времени», «Ну, чего ты боишься идти к шефу, он же тебя не убьет!»... Знакомо?

EQ-фитнес

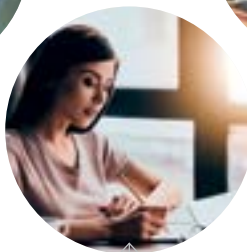
**ПРОСТЫЕ УПРАЖНЕНИЯ,
РАЗВИВАЮЩИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ**



ЧАСТНЫЙ ДЕТЕКТИВ

Выберите себе объект для наблюдения в метро, в поезде, в очереди в банке. Попробуйте угадать по выражению лица, взгляду, мимике, манере сидеть, что это за человек. Придумайте ему профессию, характер, семью, хобби на основе своих наблюдений.

Эффект: развивается внимательность даже к неважным проявлениям эмоций окружающих, вы начинаете лучше понимать их отношение к вам и к обсуждаемым вопросам.



ЭМОЦИОНАЛЬ- НЫЙ КОНСПЕКТ

Записывайте все эмоции, которые вы испытывали за день, в течение одной-двух недель. Рядом с каждой эмоцией попробуйте написать, что ее вызвало (фраза, взгляд, получение письма, определенная мелодия и т. д.).

Эффект: развивается чуткость к собственным эмоциям и способность проявлять причинно-следственную связь в происходящих с вами событиях.



КОМПЛИМЕНТЫ

Умение говорить комплименты обладает любой коммуникатор от бога. Это один из самых простых и в то же время самых действенных способов завязать и укрепить отношения с нужными людьми. Дайте себе задание сказать за день, например, пять комплиментов коллегам. Это не так просто, как кажется. Вы должны найти в человеке что-то, чем вы искренне восхищаетесь. Повторяться нельзя!

Эффект: упражнение отлично развивает эмпатию и помогает поддерживать контакты на глубинном эмоциональном уровне.



РИСУЕМ ЭМОЦИИ

Выполняйте упражнение в паре. Нарисуйте смайлик с определенной эмоцией и покажите партнеру – угадает? Потом попробуйте угадать эмоцию, которую нарисует он. Любители селфи могут не рисовать, а фотографировать.

Эффект: развивается способность читать эмоции по лицу. Кроме того, полезно понаблюдать, как у вас самого выглядит та или иная эмоция. Иногда – совершенно неожиданно.

У нас возникает эмоциональная реакция на то или иное событие, а окружающие немедленно ее обесценивают.

Наши базовые эмоции – штука абсолютно прикладная: они нужны для того, чтобы не погибнуть, чтобы тебя не съели (как в прямом, так и в переносном смысле). Страх позволяет адекватно среагировать на нападение, брезгливость – не отравиться испорченной пищей, удивление – исследовать новые возможности для улучшения качества жизни, восхищение – выбрать лучшее, презрение – избегать людей, которые могут представлять опасность, и т. д. Но когда саблезубые тигры и вооруженные враги перестали неожиданно выпрыгивать из кустов, человек расслабился и решил, что эмоции в жизни не самое важное. Постепенно мы стали хуже понимать, что именно чувствуем и почему, интуицию записали в синонимы мнительности, а невозмутимость стали ценить как одно из самых завидных качеств «цивилизованной личности».

Но вот что забавно: такой древней и мощной силе, как эмоции, нет никакого дела

до всех этих ухищрений. Эмоции никуда не делись и точно так же управляют нашей жизнью, помогая нам избегать всевозможных неприятностей – как реальных, так и тех, что существуют только в нашем воображении. А еще – добиваться успеха, реализуя свой потенциал и радуясь жизни. Есть много причин не игнорировать таких замечательных помощников, а, наоборот, изучить как можно лучше, развить свой эмоциональный интеллект. И что мы с этого будем иметь? Ну, давайте посмотрим.

1. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Чем более развит у человека эмоциональный интеллект, тем легче и успешнее он действует в режиме многозадачности и работает на перспективу. По данным современной науки, без эмоций вообще невозможно принимать какие бы то ни было решения. Об этом пишет в своей книге «Ошибка Декарта» нейрофизиолог Антонио Дамасио. Название связано с афоризмом Декарта: «Я мыслю – значит существую». Более правильно было бы выразиться так: «Я чувствую – значит существую». Дамасио исследовал людей с повреждением эмоциональных отделов мозга. Один из его пациентов по фамилии Эллиот, получив травму мозга, по-прежнему логически мыслил, его результат IQ практически не изменился. Однако он потерял способность принимать любые, даже незначительные решения: что надеть, в котором часу назначить встречу.

2. КРЕАТИВНОСТЬ

Видеть ситуацию с разных сторон и генерировать нестандартные идеи человеку с хорошим EQ помогает его правое полушарие, отвечающее за творческое мышление и перерабатывающее эмоциональные образы. Это тоже навык, нуждающийся в постоянной тренировке – фиксировать игры своего воображения, переводить на понятный всем язык и предлагать в качестве решения той или иной задачи. «Эмоциональные интеллектуалы» умеют извлекать пользу из своих эмоций.

3. БАЛАНС В ОТНОШЕНИЯХ

Подавленные эмоции никуда не испаряются. Как только появляется возможность их выплеснуть – вулкан неизбежно извергается. И здесь разницу



85% эффективности руководителя определяется его эмоциональным интеллектом.

*Источник: Сергей Шабанов, Алена Алешина
«Эмоциональный интеллект. Российская практика»*

в поведении людей с высоким и низким EQ можно проиллюстрировать простым примером. Что делает взрослый человек с кипящей кастрюлей? Снимает крышку, а затем убирает с огня. Что делает ребенок? Убегает или прячется под стол, рискуя устроить дома пожар. К сожалению, извержение эмоций мы прибегаем для своих близких, которые тоже часто не знают, как управляться с этой стихией. Эмоциональный интеллект позволяет человеку сохранять собственные границы в отношениях и проявлять абсолютно любые чувства, не разрушая партнера.

4. ПОЛЕЗНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Обладатели развитого EQ из конфликтов умудряются извлечь для себя пользу и даже продвинуть отношения. А все потому, что их не пугает и не сбивает с толку накал страстей. Они не сваливаются в обиду или агрессию, а ищут причину спора. Любой конфликт, если из него убрать эмоции, – это, как известно, столкновение интересов. «Эмоциональные интеллектуалы» умеют договариваться и искать точки соприкосновения с оппонентом.

5. СИМПАТИИ ОКРУЖАЮЩИХ

Когда вы настроены на конструктивные отношения, способны уловить настроение собеседника и быть с ним на одной волне, с уважением относитесь к чувствам других людей и не боитесь быть искренним, вы просто не можете не вызывать симпатию. Именно такие сотрудники часто становятся неформальными лидерами в компании, объединяют вокруг себя команду и помогают коллегам проявить их лучшие деловые качества.



Задача эмоционального интеллекта (EQ, Emotional quotient, дословно – эмоциональная компетентность) – распознавать и правильно интерпретировать эмоции. Это позволяет нам быть психологически гибкими, эффективно взаимодействовать с другими людьми и лучше понимать собственные чувства.

6. УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ

Люди с высоким EQ не только убедительны, но и вдохновляют других своими идеями. Обычно они великолепные ораторы, а их презентации на конференциях отличаются яркостью и логикой. Во многом это связано с умением рассказывать эмоциональные истории и чутко считывать реакцию слушателей, на ходу подстраиваясь под аудиторию. Волнение перед выступлением или серьезными переговорами – нормальная реакция организма – никогда не переходит у них в панику, а только добавляет необходимую дозу адреналина.

7. ЗАЩИТА ОТ СТРЕССА

Стандартная причина стресса – непонимание и непризнание каких-то своих чувств и потребностей. Человек со слабо развитым эмоциональным интеллектом также склонен требовать от других людей того, чего они не могут дать ему в принципе. Например, безуспешно ожидает похвалы от начальника, который обесценивает подчиненных, поднимая таким образом собственную самооценку. Стресс – реакция организма на невыносимую для нашей психики ситуацию. Но как вы поможете организму, если не привыкли слушать, о чем вам «кричат» ваши эмоции?

Эмоциональный интеллект – какой он?

МОДЕЛЬ EQ ОТ ДАНИЭЛЯ ГОУЛМАНА

(психолог, научный журналист, получил мировое признание после выхода книги «Эмоциональный интеллект», которая продержалась в списке бестселлеров «Нью-Йорк Таймс» более полутора лет).

Управление отношениями – мы учимся изменять обстановку в лучшую сторону, разрешать конфликты. Результат: человек способен отстаивать свои интересы и эффективно сотрудничать с другими людьми.

Социальная чуткость – мы учимся распознавать переживания окружающих и искренне им сочувствовать. Результат: человек способен создавать доверительные отношения в паре, в команде, в любом коллективе.



Контроль – мы учимся уверенности в своих силах, знакомимся со своими сильными сторонами, учимся проявлять эмоции без вреда для себя и окружающих. Результат: человек использует свои сильные стороны для достижения целей, способен брать на себя ответственность и при этом не допускает неадекватной самооценки.

Самосознание – мы учимся осознавать, как наши собственные эмоции влияют на наше самочувствие, работоспособность и отношение к жизни. Результат: человек не закичивается на неудачах, а тратит энергию на поиск оптимального решения проблемы.

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ



Татьяна
Молчанова,
автор пособия
для родителей,
автор книги по
эффективному
управлению для
менеджеров,
писатель, мама

На вопрос «Насколько успешно вам удастся сочетать семью и работу?» 87% женщин и 57% мужчин (выборка по Москве) ответили, что поиск баланса составляет большую проблему. Огромное количество людей разрывается между работой и домом, задаваясь вопросом о том, как продолжать делать то, что им нравится и при этом находить время и силы для родных и близких. Ответ есть. Он заключается в одном слове – «качество».

Очевидно, что с проблемой баланса «работа/семья» по большей части сталкиваются женщины. Именно поэтому текст адресован в первую очередь им. Однако с некоторыми поправками он будет полезен и мужчинам.

Причины нарушения баланса находятся гораздо глубже бытового уровня. Дело в том, что в каждом из нас есть доминанта – самое сильное желание, которое мы стремимся реализовать. Вы всегда будете больше работник, чем мама,

если работа доставляет наиболее яркие эмоции. Домохозяйка победит бизнес-леди, если источник внутренней гармонии находится в заботах о ребенке. И когда мы следуем нашей доминанте или делаем то, что вынуждают нас делать обстоятельства, то возникает внутренний конфликт. «Я на работе, а ребенок/муж/собака страдают». «Я рисую картины, а денег нет». «Кто я вообще в этой жизни?»



Важно не сделать вашим приоритетом расписание, а расписать ваши приоритеты.

Стивен Кови

Баланс – это не столько успешное решение внешних проблем, сколько прежде всего ощущение внутреннего комфорта.

Как его добиться?

Рассмотрим **две** ситуации.

Ситуация № 1:

«Я ЛЮБЛЮ СВОЮ РАБОТУ»

1

Вы отдаете себя работе целиком, эта ваша доминанта, ваше призвание, источник силы. Прекрасно, если еще при этом вы получаете адекватную зарплату. В этом случае нужно лишь подкорректировать стандарты общения в семье – и баланс (комфорт) будет восстановлен. Как продолжать делать то, что нравится, чтобы при этом вас хватало на все остальное? Не обязательно делать много. Делайте это качественно.

РАБОТАЕМ С ЧУВСТВОМ ВИНЫ

Прежде всего нужно свести на нет чувство вины за то, что вы где-то кому-то что-то недодаете. Осознайте: то, что мы делаем, мы делаем исходя из своего понимания, что так будет лучше для вас и для вашей семьи в тот или иной момент жизни. Даже в том случае, если это решение глубоко эгоистично, как вам кажется. Мы всегда на самом деле эгоисты. Даже когда спасаем других или убиваем себя. И это нормально.

ВАЖНО НЕ СКОЛЬКО, А КАК

Базовые потребности ваших домочадцев – это не счет в банке или оркестр на день рождения. А вы сами. Мы не откроем Америку своими советами, но они и вправду работают. Попробуйте:

Меняйте роли. Закрывая дверь офиса, по возможности, закройте в своей голове доступ к рабочим проблемам.

Больше эмоций. Положительных, конечно. Для жены/мужа, родителей вы – пришелец из жизни, наполненной различными событиями и эмоциями. Поужинайте все вместе. Расскажите им, как прошел ваш день. Спросите совета по какому-нибудь семейному вопросу. Похвалите за что-нибудь. Скажите спасибо. Такое общение наполнит и вас.



РЕБЕНОК – ЭТО ВАШ ОПЫТ

Потребности маленького человека – любовь, безопасность, защита и понимание. Они удовлетворяются простыми действиями. Найдите хотя бы полчаса в день, когда вы будете принадлежать ребенку полностью. Не отвлекаясь. Если это совсем малыш – максимум телесного контакта. Если постарше – вовлеченно поиграйте в то, что интересно именно ему. Перед сном пошепчитесь о самом важном. Посоветуйтесь с ним по поводу каких-то дел – дети счастливы, когда взрослые разделяют с ними свою жизнь. На выходные запланируйте совместную прогулку и хотя бы одно совместное дело, которое увлекает вашего ребенка. Вы лучше знаете, хочет ли он научиться готовить блинчики или построить самолет. И не нужно стремиться стать идеальной матерью или идеальным отцом, бдительно отслеживая все ваши действия в отношении ребенка. Британский психотерапевт и педиатр Дональд Винникотт разработал прекрасную концепцию под названием «Достаточно хорошая мать». Такая мать делает для ребенка все,

что в ее силах, понимая, что иногда может совершить ошибку. И не одну. Но это ваш опыт. Ваш ребенок. И ваши обстоятельства.

А КАК ЖЕ Я?

Вы сделали, чтобы всем вокруг было хорошо, а на себя времени не осталось.

Это неправильно. Про себя забывать нельзя. Поэтому воспитывайте окружающих. В ответ на фразу «Это мое время» они должны научиться оставлять вас в покое. Ребенка это касается тоже. В конце концов это должно стать в порядке вещей. Попробуйте – это реально возможно.

Ситуация № 2: «НЕ ХОЧУ, НО ПРИХОДИТСЯ»

2 Наличие любимого дела – это источник сил и позитивного настроения. Тяжелее выглядит ситуация, когда работать на этом месте вас вынуждают обстоятельства. Вы не любите то, чему отдаете большую часть жизни. Сил на повышение качественного общения еще и дома не остается. Что делать?

ПРИНЯТЬ. НАЙТИ ПОЗИТИВНЫЕ МОМЕНТЫ

Если у вас достаточно денег, кушетка психоаналитика с удовольствием примет вас.

Но иногда достаточно просто узнать опыт людей, оказавшихся в такой же ситуации. Мы провели опрос на тему, как люди справляются с тем, что вынуждены работать там, где им не нравится. Ответы таковы.

«Я подсчитываю, сколько денег заработаю и что на них смогу купить».

«Я представляю, что это роль такая и ее надо сыграть».

«У меня не было выхода, поэтому я постаралась найти плюсы: стабильный доход, новые знания, практика языка. Удивительно, но со временем я полюбила свою работу».

«Думаю, что в резюме будет хорошая строчка, когда я буду уходить».

«Мечта о своей квартире».

«Короткий рабочий день – могу ребенком заниматься».

«Начинаю искать в этой работе кайф с той точки зрения, смогу ли я выполнить это задание».

«Коллектив хороший».

«Помогает понимание, что это временно и скоро закончится».

«Терпела и искала себя. Ушла на понижение, но теперь счастлива».

«Хорошая зарплата, чтобы тратить ее на хобби и путешествия».

«Опыт терпения – это тоже опыт».

Принятие убирает из вашей жизни излишнее напряжение. Комфорт (баланс) хоть частично, но

восстанавливается. Но нужно помнить, что рано или поздно перед вами все-таки встанет вопрос Гекльберри Финна: «Думаешь, мне понравится сидеть на раскаленной плите, если я посижу на ней подольше?»



ВСЕГДА ЕСТЬ ЧТО-ТО ЕЩЕ...

Если тратить всего себя на удовлетворение потребности доминанты или терпение от невозможности ее реализовать, рано или поздно вы сгорите. Помните, что человек изначально многослоен. В нем всегда есть что-то еще... Пойте в караоке, гуляйте под дождем, заботьтесь о бродячих котках. Компенсируйтесь. На это не нужно много времени. Помните о качестве и в реализации собственных желаний.

КТО Я?

Следование идеалам, сформированным средой и медиа, – верный путь к потере самоидентичности и горсти таблеток для лечения невроза. В стремлении быть совершенным во всех сферах жизни вы однажды обнаружите, что этого совершенства не существует. Лучше осознать это прямо сейчас, а не после того, как в попытке сделать идеальное селфи или безупречный проект за одну ночь вас накроет приступ депрессии. Перфекционизм – путь к выгоранию. Это красивое слово, за которым стоят толпы бывших менеджеров, не справившихся с жизнью. Станет легче, если понять, что мы – это

игры, в которые мы играем, и роли наши меняются в зависимости от окружения. Попробуйте посмотреть на себя со стороны во время тех или иных активностей. Вы удивитесь, насколько мгновенно простым наблюдением снимается напряжение вовлеченности. Время от времени снимайте маски, чтобы почувствовать, кто вы есть на самом деле. Услышать свои настоящие потребности. Позвольте себе раз в неделю побыть никем. Вы не начальник/подчиненный/муж/жена/мама/сантехник. Освободите ум от социальных ролей. Остановите поток мыслей. Побудьте в пустоте. Как будто вас нет. Это отличная перезагрузка.



И ЕЩЕ НЕМНОГО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА

Качество работы подразумевает не только вложение интеллектуальной или физической энергии. Не меньшее значение имеет распределение вашего рабочего времени. Скорее всего, навыки самоорганизации у вас есть. Однако пройдитесь еще раз по короткой шпаргалке рабочих моментов, забирающих нашу энергию и время. Возможно, вы найдете над чем поработать.

МЕНЯЙТЕ ПОДХОД

Лишний раз провести ревизию своего расписания никогда не будет лишним. Если вы регулярно не успеваете выполнить работу, пройдите шаг за шагом ваш день, найдите уязвимое место и поменяйте подход. Слабое звено может таиться где угодно: не вовремя предоставленные материалы, стремление выполнить несколько дел одновременно, долгие телефонные переговоры и так далее.

ТОЛЬКО Я!

Категорически нет. Думать, что правильно можете сделать только вы, а если кто-то другой, то только под вашим жестким контролем, —

прямой путь к неврозу. Ослабьте контроль за подчиненными и коллегами, перераспределите часть ваших обязанностей. Дышать станет легче.

В ПОРЯДКЕ

Создайте привычку чистого пространства. На столе не должно быть мусора, все бумаги сложены и рассортированы по темам и важности. В компьютере создайте структуру хранения, в которой быстро можно найти необходимую информацию.

ОПЕРАТИВНО И ЭФФЕКТИВНО

Накопленные проблемы порождают тревогу, поэтому решать их нужно оперативно, а глав-

ное — с наименьшими затратами. Впрочем, второе правило касается всего, что бы вы ни делали. Правило Вильфредо Парето: 80% ваших усилий принесут вам 20% результата и 20% усилий принесут 80% результата. Лишь некоторые из ваших действий эффективны по-настоящему. В каждой конкретной ситуации продумайте шаги, чтобы достигать большего с меньшими временными и энергетическими затратами.

ИЗБЕГАЙТЕ ЛОВУШЕК

Речь идет о ловушках временных. Наиболее агрессивные из них хорошо известны — социальные сети, разговоры ни о чем

с коллегами, перекуры, бесполезные совещания, поиск ранее не структурированной информации, выполнение чужой работы, эффект откладывания дел на потом, длительные разговоры по телефону. Однако то, что вы о них знаете, совсем не означает, что вам удастся их избегать. Следите за собой.

СЖИМАЙТЕ ВРЕМЯ

Закон Паркинсона гласит: «Любая работа стремится заполнить все отведенное на нее время». Если вы ответите неделю на работу, которую можно сделать за день, она займет неделю. Устанавливайте реальное время, за которое возможно выполнить задание.

Посмотрите, сколько мы насчитали моментов, которые съедают ваше время и силы. Начните с решения этих вопросов. Вы увидите, какое колоссальное количество энергии освободится. Направьте ее на другие стороны вашей жизни, чтобы сбалансировать ее.



ЭВОЛЮЦИЯ В КРАСКАХ

Какого цвета ваше сознание и общество, в котором вы живете?
Оказывается, это имеет значение, если смотреть на мир
через призму теории спиральной динамики.

Теория спиральной динамики набирает популярность благодаря Дону Беку и Крису Ковану, которые представили в более адаптированном для массового читателя виде труды американского психолога Клера Грейвза. Одна из их книг – «Спиральная динамика» – не так давно вышла и на русском языке.

Суть теории спиральной динамики вкратце такова: «В один и тот же период времени люди живут в разных временах». Это означает, что каждому этапу развития человеческого общества соответствовал определенный тип развития личности, однако, люди всех этих типов продолжают жить и сегодня. Более того, в течение своей жизни они могут переходить из одного типа в другой и даже сочетать разные типы в разных ипостасях: на работе ты один, в семье – другой, в экстремальной ситуации можешь оказаться третьим и т. д.

Каждый новый этап – качественно новый, более высокий уровень развития сознания. Однако в названии теории неслучайно слово «спираль»: поднимаясь от этапа к этапу, и личность, и общество каждый раз проходят через одно из двух главенствующих начал: «я» или «мы». Звучит замысловато, но на самом деле схема довольно проста.

Каждый очередной этап (или уровень, или цМЕМ – целевой мем, как называют его создатели теории) получил свой цвет. Цвета когда-то были взяты наобум – просто чтобы пометить слайды для выступления, но прижились и закрепились в сознании адептов теории. По ним каждый этап и получил собственное название.

ОТ БЕЖЕВОГО К ОРАНЖЕВОМУ

Итак, самый нижний (и простейший) уровень – бежевый. Это младенчество человечества, первобытные времена, где нет еще никакого «мы» и главенствует «я». Основная цель жизни – быть сытым, и неважно, за чей счет – возможно, и ценой жизни такого же человека.

Затем времена меняются, и в сознании человека возникает «мы». Мир непознаваем и наполнен опасной магией: от злых духов, которыми кишат лес, вода и ночная мгла,

спасение одно – быть вместе. Вместе противостоять опасности, вместе охотиться, вместе есть добытое. Самое страшное наказание – быть изгнанным из этого «мы», из своего племени – это равносильно смерти не только в духовном, но и в физическом смысле. Это первое «мы» получило фиолетовый цвет.

Следующий уровень – красный, и это снова сознание типа «я». Немного больше безопасности – и можно вновь сосредоточиться на собственных потребностях и желаниях. Поскольку уровень довольно низкий, достижение желаемого происходит любой ценой. В истории это набеги, обращение в рабство соседних племен, разграбление чужих поселений. В масштабе отдельной личности – склонность к насилию и авторитаризму. Красный уровень – уровень силы.

И вновь сознание «мы». Но теперь это «мы» становится шире – уже не семья или племя, а государство или вера, опирающиеся на четкую систему правил и ограничений. Живи праведно – и тебе воздастся. Работай много и упорно – и будешь сыт. На этом уровне в истории появляются крупнейшие мировые религии, выстраиваются четкие иерархические

системы. Синий уровень развития личности – законопослушный гражданин, надежный командный игрок, почтительный семьянин, порядочный прихожанин.

Пятый уровень – оранжевый. Тип сознания – «я». Исторически это эпоха великих географических открытий, расцвета искусств и науки. Что же касается образа «оранжевой» личности, то если коротко – это классический пассионарный бизнесмен: активный и даже нахрапистый, предприимчивый, харизматичный. Но в то же время это лишь более цивилизованная версия «красного» – с его культом силы, жаждой богатства и славы. Конечно, времена меняются, и сегодня уже нельзя просто «взять свое там, где увидишь свое» – приходится считаться с окружающими. Однако «все звери равны, но некоторые равнее» – это как раз про «оранжевых».

И вновь следующий этап, и вновь мышление поворачивает от «я» к «мы». Исторический период, соответствующий зеленому этапу, – уже очень близкое нам время: время хиппи, Гринпис, время антибуржуазного свободного духа. Если фиолетовое «мы» охватывало род и племя, синее – религию и государство,

то «мы» зеленого этапа – это совершенно свободное, стихийное сообщество, основанное исключительно на общих ценностях и взглядах. Взгляды эти нередко провокационны (особенно для «оранжевых» или «красных» соседей по планете), но в целом мирны и позитивны: всякое живое достойно жизни, свобода превыше всего, экология – новая религия мира. Люди «зеленого» уровня смотрят на жизнь шире предыдущих, лучше осознают глобальные процессы, протекающие в мире. Но если посмотреть со стороны, то могут выглядеть немного наивными, инфантильными идеалистами, а то и вовсе слегка ненормальными.

А дальше, считают авторы теории, начинается второй этап развития спирали. Его отличие – способность не отвергать, а принимать все предыдущие уровни и людей этих уровней, вписывая их в общую картину мира, где каждый имеет свои достоинства, свои особенности и способен решать свои задачи.

Начало второго этапа – желтый уровень. Это люди сегодняшнего дня, люди мира, пронизанного высокоскоростной связью. Они гибки и мобильны, ориентируются на собственные потребности (все-таки это тип сознания «я»), но на данном уровне развития общества «желтые» уже способны удовлетворить эти потребности без применения силы. Для «желтых» нет нерешаемых задач, потому что нет жестких канонов, шаблонов и рамок. Они также свободны от иерархического трепета и жажды богатства и власти.

ТАКОЙ РАЗНОЦВЕТНЫЙ МИР

Несмотря на то что каждый уровень связан с определенным этапом развития общества, люди каждого уровня по-прежнему востребованы в современном мире. Главное – понять, к какому цвету относитесь вы и на каком месте можете быть наиболее успешны.

И речь не о том, что «красные» должны кучковаться в своей сфере, а «зеленые» – в своей. Напротив, именно в связке они могут оказаться наиболее эффективны. Рассматривая некую гипотетическую фирму с различными направле-



Однако в названии теории неслучайно слово «спираль»: поднимаясь от этапа к этапу, и личность, и общество каждый раз проходят через одно из двух главенствующих начал: «Я» ИЛИ «МЫ»

ниями работы, мы увидим, что разным «цветам» легко найдется дело под одной крышей – главное, чтоб каждый занимался тем, что удастся ему лучше всего.

Так, например, «синие» идеальны там, где необходимы внимание, аккуратность, стабильность, строгое следование правилам. Отслеживать, помнить, нести ответственность, быть методичным и своевременным – это их возможности. Поэтому оптимальная сфера применения сил для них – бухгалтерия и финансы.

«Оранжевые» незаметны, если требуются напор, энергия, веселый деятельный вихрь. Они умеют убеждать, увлекать,

дожимать – и значит, им нет равных в продажах.

Если нужно тонкое понимание человеческих мотивов и потребностей, лучшим кандидатом станет «зеленый». Он сможет создать оптимальные условия для окружающих, внести дух человечности и взаимопонимания в любой коллектив. Поэтому почти наверняка «зеленый» будет хорош в HR.

«Желтый» способен видеть цельную картину, находить решение в сложных ситуациях, а кроме того – свободен от шор, мешающих многим другим. Поэтому роль «желтого» – это роль коуча, консультанта, когда требуется уникальная схема для решения уникальной проблемы.

Наверняка вам когда-нибудь доводилось слышать: почему это я могу

(найти решение, прийти вовремя, выполнить задание и т. д.), а остальные не могут?! Теория спиральной динамики – самый вразумительный ответ на это. Потому что у каждого свои сильные стороны. Ждать, что с другим будет рабо-

тать то же, что работает с вами, не стоит. Лучше попробовать понять, к какому уровню принадлежите вы сами, ваши клиенты, подчиненные или руководители. Это поможет не только найти общий язык, но и предложить наиболее

эффективную систему взаимодействия – как в рамках компании, так и в отношениях с партнерами. Кстати, желтый уровень – далеко не последний. Уже отчетливо слышны шаги нового человека – «бирюзового», для которого весь мир со всеми его противоречиями и проблемами станет открытой книгой. Но каким именно он окажется и каким станет «бирюзовый» мир, нам только предстоит узнать.

РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТА



Екатерина Москова,
бизнес-тренер консалтинговой
компании SPB TRAINING

Как определить, к какому цвету вы принадлежите?

В каждом человеке присутствуют все цвета спектра спиральной динамики. Здесь действует принцип радуги: в разных ситуациях и в разное время в личности проявляются все краски – от бежевого до бирюзового. Однако какой-то уровень является доминантным. Понять свой ведущий ярус спирали можно с помощью следующей техники.

Возьмите лист бумаги и ручку, продолжите фразу:

1. Социально зрелый человек – это... (впишите ваше определение),
2. ...потому что (продолжите фразу)...
3. ...для того чтобы (закончите предложение)...

Изучи свой спектр

Как определить, на каком ярусе спиральной динамики вы находитесь, рассказывает наш эксперт.

Например: *«Социально зрелый человек – это человек, живущий по законам государства, потому что дисциплина – это основа общества, а общество нужно для того, чтобы сохранить целостность и порядок в стране».*

У вас получится объемное определение. Внимательно прочитайте его и задайтесь вопросом: *в ключе ценностей какого уровня составлено мое определение?*

Такая самодиагностика будет наиболее правдивой и честной, в отличие от сомнительных интернет-тестов.

Как достичь успеха в компании не «своего» цвета?

Достичь подлинного успеха в компании можно только одним образом – понимая и разделяя ценности этой компании. Самые эффективные сотрудники – находящиеся лично на уровень выше уровня своей компании. Они уже «прожили» предыдущий ярус, полноценно осоз-

нали его. Так, все топ-менеджеры «синих» компаний-монополистов – это «оранжевые» управленцы. Самодостаточные люди, умеющие играть по правилам на «синем» поле, но и способные «выходить за флажки» ради преобразующих перемен и прогресса организации.

Если сотрудник лично перерастает свою компанию более чем на один уровень, ему становится скучно, пропадает мотивация, наступает стадия профессионального выгорания.

Можно ли изменить свой цвет?

Находясь на определенном уровне спиральной динамики, человек не может взять и прыгнуть на следующий ярус просто потому, что он так захотел. Любой переход с уровня на уровень сопровождается экзистенциальным кризисом: поисками новых смыслов, вопросами к миру, переосмыслением бытия. Переход – это всегда личностная трансформация.

ОТ ЛОТОСА К ТРИАТЛОНУ

История увлечения спортом Олега Мухамедишина, директора по стратегии, развитию бизнеса и финансовым рынкам РУСАЛа, похожа на сценарий кинофильма, в котором герой читает вдохновляющую книгу и решает взяться за себя. И он не сдаётся после недели тренировок, а достигает цели и поднимает планку все выше и выше: начав с простых асан йоги, за три года доходит до подготовки к триатлону – соревнованию для сильных духом и телом.

НА ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ МЕНЯ ВДОХНОВИЛА КНИГА РИЧА РОЛЛА «УЛЬТРА. КАК В 40 ЛЕТ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ И СТАТЬ ОДНИМ ИЗ ЛУЧШИХ АТЛЕТОВ ПЛАНЕТЫ». Ее автор – американец с большим лишним весом, давно забросивший занятия спортом, который решил перестроить себя и за год подготовился к Ironman. Я прочитал и подумал: вот реальный пример из жизни, когда, сфокусировавшись на поставленной задаче, можно настолько сильно себя изменить! Мне захотелось найти новые резервы для саморазвития.

ЭТО БЫЛО ИСПЫТАНИЕ СЕБЯ В ВОЗРАСТЕ 40+. По совету супруги я решил начать с занятий йогой. До этого

я систематически спортом не занимался: когда-то играл в теннис, плавал, иногда играл в футбол. Первые уроки йоги (я выбрал силовую версию – аштанга) оказались достаточно сложными – все-таки это стресс для неподготовленного организма. «Палящий лотос», или стойка на голове, казались непостижимыми, но прогресс пошел очень быстро – я видел изменения и улучшения на каждом уроке. Это дало мне отличный заряд и вдохновение на дальнейшие занятия. Уже через 3–4 месяца я делал все те невозможные асаны. Конечно, у каждого прогресс идет с разной скоростью, так как все зависит от конституции тела и от генов, а также (что тоже очень важно)

твоего тренера. Спасибо огромное моему учителю – многое стало получаться относительно быстро.

ОБНАРУЖИВ РЕЗЕРВЫ В ХОДЕ ЗАНЯТИЙ ЙОГОЙ, МНЕ ЗАХОТЕЛОСЬ ПОПРОБОВАТЬ СЕБЯ НА СПОРТИВНОЙ ДИСТАНЦИИ – НАПРИМЕР, СМОГУ ЛИ Я ПРОБЕЖАТЬ ПОЛУМАРАФОН. И вот два года назад я пришел в клуб и начал заниматься с тренером, совмещающая занятия йогой и легкой атлетикой. На тот момент я с трудом мог пробежать километр не запыхавшись. 8–9 месяцев занятий – и я пробежал первый полумарафон в Мюнхене в октябре 2016 года. Сейчас их на моем счету уже четыре.

КОГДА ТЫ НЕ ПРОСТО ПОДДЕРЖИВАЕШЬ СЕБЯ В ХОРОШЕЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ФОРМЕ, А ПОСТОЯННО ЕЕ УЛУЧШАЕШЬ, ЭТО ДАЕТ ИМПУЛЬС НЕ ТОЛЬКО В СПОРТЕ. Правило простое: свободного времени у нас у всех немного, но когда ты увлечен спортом, он просто вытесняет другие, менее полезные занятия. Ты не сидишь на диване и не смотришь сериалы, а тратишь большую часть свободного времени на спорт, и это тебя стимулирует открывать что-то новое, и в профессиональной деятельности ставить какие-то новые рекорды.



Первый полумарафон в Мюнхене

БЕГОВЫЕ ТРЕНИРОВКИ НАЧАЛИСЬ В ЗАЛЕ. Я ДЕЛАЛ КОМПЛЕКС УПРАЖНЕНИЙ НА РАЗНЫЕ ГРУППЫ МЫШЦ: НОГИ, СПИНА, ПРЕСС – ВСЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ ОРГАНИЗМ ЧУВСТВОВАЛ СЕБЯ В ТОНУСЕ. Потом первый выход на улицу: бег с остановками на 1–3 км, потом были первые 5 км. В нашем климате не получается круглый год заниматься на улице, а бегать долго на дорожке – это не мое. Поэтому в холодное время года я переключился на йогу и ОФП. В мае 2016 года я принял участие в первом массовом забеге «Бегущие сердца», который проходил в Москве. Передо мной стояла задача просто пробежать 10 км, убедиться, что я в состоянии это сделать.

СПРАВКА

Ironman – серия соревнований по триатлону на длинную дистанцию. Каждая гонка серии состоит из трех этапов, проводимых без перерывов: заплыв на 3,86 км, заезд на велосипеде по шоссе на 180,25 км и марафонский забег на 42,195 км. Считается одним из наиболее сложных однодневных соревнований в мире.

ХОРОШИЙ ТРЕНЕР – ЭТО ВАЖНО. Мы с тренером около трех месяцев готовились к моему первому официальному старту. Не могу сказать, что было очень тяжело. Я старался правильно расходовать силы, бежал не быстро, поэтому и время на первой десятке получилось слабенькое.

ЛЮБЫЕ МАССОВЫЕ ЗАБЕГИ НЕВЕРОЯТНО ЗАРЯЖАЮТ, ЭТО ПОТРЯСАЮЩАЯ АТМОСФЕРА: БЕГУТ ВСЕ – ОТ ДЕТЕЙ ДО ПЕНСИОНЕРОВ.

Хорошая погода, интересная трасса, группы поддержки. В какой-то момент видишь, что несмотря на то что ты бежишь в первый раз, все равно кого-то обгоняешь. Это тоже вдохновляет.

МАРШРУТ МОИХ ПЕРВЫХ СОРЕВНОВАНИЙ БЫЛ НЕ САМЫЙ ПРОСТОЙ: ВОРОБЬЕВЫЕ ГОРЫ, ПЕРЕПАДЫ ВЫСОТ.

Последняя пара километров после затяжного подъема далась особенно сложно, но я был очень доволен. Стало понятно, что надо двигаться дальше – к полумарафону. Я начал набирать объем, постепенно набегая все больше и больше. Летом было много командировок, заниматься получалось нерегулярно. Основная подготовка началась в период отпуска в августе. Нами было принято решение бежать полумарафон в Мюнхене, так что в сентябре – октябре я тренировался особенно

активно. В последнюю пару недель перед соревнованиями в общей сумме надо было пробежать около 100 км забегами по 10 км плюс два забега по 15–16 км. Также важно правильно питаться, но не только непосредственно перед соревнованиями, а в течение всего периода подготовки.

ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СОРЕВНОВАНИЯМ ВАЖНО НЕ ВЫХОДИТЬ ИЗ РИТМА НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ, ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ОСОБЕННО СЛОЖНО – МНОГО КОМАНДИРОВОК. В зале тебе не дает расслабиться тренер, в командировке все зависит от тебя: встал ли ты утром и пошел в зал, или в парк бегать, или поспал подольше. Если проспал, то за неделю форма откатывается. Честно могу сказать, я эту проблему пока не преодолел.

В КОМАНДИРОВКУ Я ВСЕГДА БЕРУ КРОССОВКИ. Мне запомнилась пара мест, где я выходил на пробежку. В Гонконге у меня было очень мало времени, утром там большие пробки и ехать куда-то в парк возможности не было. Поэтому я встал, надел кроссовки и побежал свои 5 км по узким тротуарам среди толпы, которая утром идет на работу. Если в Европе, Америке и даже в Москве это обыденная вещь, то в Гонконге на меня смотрели с удивлением.



С семьей на старте

ОДИН РАЗ Я БЫЛ В ОТПУСКЕ НА ВУЛКАНИЧЕСКОМ ОСТРОВЕ – ТАМ НЕЛЬЗЯ НАЙТИ РОВНОГО УЧАСТКА: ПОСТОЯННЫЕ ЗАТЯЖНЫЕ ПОДЪЕМЫ И СПУСКИ.

Я выбрал участок, где можно пробежать 1,5–2 км на плоскости, и так бегал туда-сюда 10 км. Не самое простое занятие, учитывая тот факт, что делал я это на протяжении 7–10 дней.

ЦЕЛЬ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД – ОЛИМПИЙСКИЙ ТРИАТЛОН: ПЛЫВЕШЬ 1,5 КМ, ПОТОМ СНИМАЕШЬ ГИДРОКОСТЮМ

И ПЕРЕСАЖИВАЕШЬСЯ НА ВЕЛОСИПЕД, ПРОЕЗЖАЕШЬ 40 КМ И ПОТОМ 10 КМ БЕЖИШЬ. Все по отдельности просто, но вместе – совсем другое дело. Надо быть готовым получать максимальную физическую нагрузку более 3 часов без остановки. Да и сам переход между активностями тоже довольно сложный – ноги после велосипеда совсем по-другому бегут даже 5 км, не то что 10. Я пробовал. Сложности есть и в подготовке к заплыву: на соревнованиях надо плыть в открытой воде, а заниматься приходится в бассейне, что вовсе не одно и то же. Планирую участвовать в триатлоне Ironstar в Завидово в июле 2018 года.

УЧАСТИЕ В МАССОВЫХ ЗАБЕГАХ – ЛУЧШАЯ ЭКСКУРСИЯ! Недавно в сентябре я бежал 10-километровую дистанцию на Московском марафоне (по перекрытым набережным, по Садовому).

КНИГИ И ДРУГИЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ САМООБУЧЕНИЯ

Харуки Мураками «О чем я говорю, когда говорю о беге»

Рич Ролл «Ультра. Как в 40 лет изменить свою жизнь и стать одним из лучших атлетов планеты»

Николай Романов при участии Джона Робсона «Позный метод бега. Экономичный, результативный, надежный»

Алистер Браунли, Джонатан Браунли при участии Тома Фордайса «Плыть, ехать, бежать. Путь к олимпийскому пьедесталу в триатлоне»

Игорь Сысоев, Олег Кулиненко «Триатлон. Олимпийская дистанция»

СОВЕТ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Самая лучшая тренировка – это тренировка с собственным весом. Для этого не требуется ничего – только пара метров в комнате.

Как правило, есть два варианта:

- 1) круговой: 40 секунд – работа, 40 секунд – отдых, все упражнения чередуются на разные группы мышц;
- 2) блоковый метод (более силовой направленности): четыре упражнения на одну группу мышц (два-три раза повторяем), далее – блок на другую группу мышц.

Пример кругового метода: выпады вперед – 15 раз на каждую ногу; скручивания из положения лежа – 40 секунд; «пистолеты» со стула или кресла – 10 раз на каждую ногу; отжимания широким хватом – 12 раз; берпи (переход из глубокого приседания, когда руки лежат на полу, прыжком в упор лежа и обратно) – 15 раз с выпрыгиванием; боковая планка; подъем таза – 40 секунд; из положения лежа разгибание бедра – 15 раз на каждую ногу; отжимания обратные от стула или кресла. И так три круга.

Это совершенно иное восприятие города, не такое, как за рулем автомобиля или на общественном транспорте. А если это еще и город новый – эмоции просто зашкаливают.

В МЮНХЕНЕ Я ФИНИШИРОВАЛ НА ЗНАМЕНИТОМ ОЛИМПИЙСКОМ СТАДИОНЕ. После того как я туда вбежал, у меня не то что второе дыхание открылось, а казалось, что я могу все. Самое интересное, что после соревнований нам пришлось пройти еще где-то 5–7 км пешком, чтобы выбраться из Олимпийского парка и поймать машину. То есть силы действительно были.

НОВИЧКАМ СОВЕТУЮ ВЕРИТЬ В СЕБЯ, НЕ БОЯТЬСЯ. НЕ ПУГАЙТЕСЬ ЦИФР: 21 КМ – ЭТО НЕ ТАК СТРАШНО. Не верьте тому,

что бег – вредный вид спорта. Если все делать правильно, то бег полезен: развивает выносливость, увеличивает объем легких, улучшает обмен веществ. За два года я скинул лишние 10 кг, из них 7 – благодаря бегу.

ПРЕОДОЛЕНИЕ СЕБЯ ПРИНОСИТ УДОВОЛЬСТВИЕ.

Когда видишь результат, открываешь в себе какие-то скрытые резервы, понимаешь, что это не предел – можно ставить следующую задачу и идти дальше. Это очень увлекает!

ЙОГОЙ Я ЗАНИМАЛСЯ ДВА-ТРИ РАЗА В НЕДЕЛЮ, ПОТОМ ДОБАВИЛ ДВЕ ТРЕНИРОВКИ ПО ЛЕГКОЙ АТЛЕТИКЕ. На выходных было что-то одно. Когда добавились плавание и велосипед, йоги стало

меньше – одно или два занятия в неделю. Занимаюсь, когда есть время: утром у меня пробежка, затем – в спортзале (либо вместо обеда, либо вечером). У меня дома есть все необходимые тренажеры, но сложно заставить себя без тренажера бегать час на беговой дорожке. Поэтому я выхожу на улицу, даже сейчас, в минусовую температуру. Мне нравится бегать, когда свежо, а не жарко.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ БЕГАТЬ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОДБЕРИТЕ СЕБЕ КРОССОВКИ С ПРОФЕССИОНАЛАМИ. Для этого надо пройти тесты в магазинах с экипировкой. У всех разные ноги: кому-то нужна поддержка, у кого-то узкая стопа или плоскостопие. Бег – это самый демократичный вид спорта: нужны только кроссовки, майка и шорты. Если вы займетесь плаванием, то добавятся плавки и очки. А вот триатлон – более дорогое занятие: гидрокостюм для открытой воды и шоссейный велосипед – это уже серьезные траты.

В МОСКВЕ КАТАТЬСЯ НА ШОССЕЙНОМ ВЕЛОСИПЕДЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕГДЕ. Есть велотрасса в Крылатском, но она недоступна в холодное время года из-за снега, а крытый велотрек – это всего лишь кольцо, много не накрутишь. Поэтому иногда я занимаюсь в других странах – везу велосипед со снятыми колесами в специальном чемодане. Либо ставлю дома на специальный станок.

МНЕ ПОВЕЗЛО: ЖЕНА ТОЖЕ УВЛЕКЛАСЬ БЕГОМ И СЕЙЧАС ПЫТАЕТСЯ МЕНЯ ДОГНАТЬ. С ДЕТЬМИ МЫ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ В ЗАБЕГАХ НЕСКОЛЬКО РАЗ – НАПРИМЕР, В «ОСЕННЕМ ГРОМЕ» И «ВЕ-СЕННЕМ ГРОМЕ». Сын у меня больше увлекается футболом и плаванием, а дочь неплохо бегаёт, занимает места в школе, но душа ее отдана танцам – балету и хип-хопу.

КАК СЕБЯ ЗАМОТИВИРОВАТЬ? Расскажите всем – лично и в соцсетях, что собираетесь участвовать в каком-то забеге, что купили билет на этот забег и даже на самолет. После такого объявления не добежать свои 10 (21, 42) км или вообще не выйти будет просто стыдно.

Эволюция – практически вечная тема, ведь пока человечество существует, оно развивается. «АЛГОРИТМ УСПЕХА» продолжает знакомить читателей с книгами, рекомендованными президентом РУСАЛа, которые раскрывают эту тему, но не закрывают ее, конечно.



ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ КАПИТАЛИЗМА

Книга американского историка **Энгуса Бергина «Великая революция идей: Возрождение свободных рынков после Великой депрессии»** посвящена периоду мировой экономической истории, когда «благодаря» Великой депрессии наступило разочарование в идее свободного рынка. Экономисты того времени ждали – кто с пессимизмом, кто со сдержанными надеждами на лучшее – наступления социализма. Среди героев повествования Энгуса Бергина – сторонники свободного рынка Фридрих фон Хайек, автор книги «Дорога к рабству» и организатор общества «Мон-Пелерен», объединяющего неолибералов США и Европы, и Милтон Фридмен, последователь Хайека и популяризатор его идей.



«Во время Великой депрессии идеология свободного рынка пережила период переосмысления и потеряла многих сторонников, но никоим образом не пришла к «концу». Напротив, история половины столетия после начала экономического кризиса – это отчасти история ее триумфального возвращения».

ПОДСЧЕТ РАЗЛИЧИЙ

В книге **«Ружья, микробы и сталь. Судьбы человеческих обществ» Джаред Даймонд** ищется ответ на вопрос, почему одни общества живут в благосостоянии, а другие в нищете. И находит. По мнению автора, «история разных народов сложилась по-разному из-за разницы в их географических условиях, а не из-за биологической разницы между ними самими». Как это происходило, почти что шаг за шагом прослеживается в труде Даймонда.

Эта книга сделала американского ученого – биолога, географа, орнитолога – лауреатом Пулитцеровской премии, а по мотивам книги каналом National Geographic был снят документальный фильм.



Другие книги автора

- «Третий шимпанзе: Два процента генов, которые решили все»
- «Почему нам так нравится секс? Эволюция человеческой сексуальности»
- «Коллапс: Почему одни общества приходят к процветанию, а другие – к гибели»
- «Мир позавчера: Чему нас могут научить люди, до сих пор живущие в каменном веке»

ДВА ФАКТОРА ЭВОЛЮЦИИ

Прямохождение и зарождение мышления когда-то стали мощным толчком для эволюции нашего вида. С этого момента начинается путешествие вглубь истории человечества под предводительством **Леонарда Млодинова**. Этот американский физик – специалист по квантовой теории и теории хаоса, соавтор Стивена Хокинга, автор научно-популярных книг для детей и взрослых, сценарист телепередач о науке и даже фантастических фильмов и сериалов – один из тех людей, кто не позволяет науке быть скучной. Ему удается писать о сложнейших явлениях доступно, увлекательно и с юмором. Книга **«Прямоходящие мыслители. Путь человека от обитания на деревьях до постижения мироустройства»** именно такова.



Другие книги автора

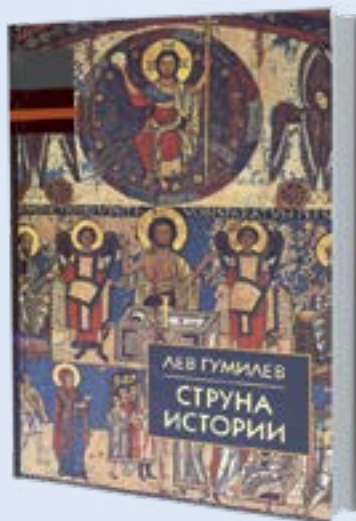
- «Радуга Фейнмана: Поиск красоты в физике и в жизни»
- «Евклидово окно: История геометрии от параллельных прямых до гиперпространства»
- «(Нео)сознанное: Как бессознательный ум управляет нашим поведением»
- «(Не)совершенная случайность: Как случай управляет нашей жизнью»



«Пока я – в колледже и далее – изучал науку, отец расспрашивал меня не столько о подробностях изучаемого, сколько о глубинном значении его: откуда взялись те или иные воззрения, почему они кажутся мне красивыми и что говорят о нас, людях. Эта книга, написанная много десятилетий спустя, – моя попытка ответить наконец на те вопросы».

ПЯТЬ ЛЕКЦИЙ ПО ЭТНОЛОГИИ

В книгу **«Струна истории»** вошел теоретический курс этнологии (или народоведения) из пяти лекций, прочитанный **Львом Гумилевым** студентам географического факультета ЛГУ в 1977/78 учебном году. Обладавший энциклопедическими знаниями во множестве областей – истории, философии, географии, этнографии, психологии, Гумилев был блестящим лектором. Эта книга издана на основе аудиозаписей, и читатели могут насладиться не только глубокой идеей ученого, но и яркостью их изложения.



«Каким образом один из видов млекопитающих сумел до такой степени испоганить всю Землю, на которой он живет? Для того чтобы разобраться в этом вопросе, нужно исследовать историю вопроса, а не то, почему до сих пор люди достигли таких результатов в уничтожении жизни на собственной планете, и обязательно исследовать то, что происходит сейчас. Поэтому мы начнем сначала».

НАСКОЛЬКО ВЫ САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ?

Умение принимать решения и нести за них ответственность – это качества зрелого человека, за которые его ценят и уважают. Обладаете ли вы ими в полной мере, покажет тест.

Честно ответив на предложенные вопросы, сложите полученные баллы и ознакомьтесь с результатом.

На работе

1. Вам поручили ответственную работу, но по ходу дела вы придумали, как ее можно сделать лучше. Вы:

- ☐ Изложите свои соображения начальнику, чтобы он дал добро – 2
- ☐ Не желая терять времени на разговоры, просто внедрите свое рацпредложение (двум смертям не бывать!) – 3
- ☐ Махнете рукой и сделаете работу как обычно – 1

2. В вашем коллективе появился новый сотрудник. Понимая, как ему непросто влиться в коллектив, вы:

- ☐ Начнете его опекать, чтобы он скорее адаптировался на новом месте – 3
- ☐ Не станете проявлять дружелюбия, пусть справляется сам – 1
- ☐ Все ему покажете и расскажете, но только если он сам обратится за помощью – 2

3. Вы едете на работу, но понимаете, что опаздываете. Ваши действия:

- ☐ Напишите СМС или позвоните непосредственному начальнику и предупредите, чтобы он был в курсе – 3
- ☐ Позвоните коллеге и попросите прикрыть вас – авось пронесет и никто не заметит, что вас нет на месте – 2
- ☐ Не станете ничего предпринимать, а приехав, придумаете правдоподобную отговорку – 1

В семье

1. Назрела необходимость купить обеденный стол. Вы:

- ☐ Сами поедете в магазин и купите тот, который понравится – 2
- ☐ Поручите это мужу (жене) и дадите ему (ей) полный карт-бланш – 1
- ☐ Соберете семейный совет и выясните предпочтения каждого или все вместе отправитесь в магазин и на месте обсудите будущую покупку – 3

2. Дочь (сын) просит отпустить ее (его) с друзьями на вечеринку. Вы:

- ☐ Без разговоров запретите – 1
- ☐ Спросите, кто там будет, по поводу чего собираются, и если все прилично, поставите условие, скажем, сначала сделать уроки или убраться в квартире – 3
- ☐ Отвезете ее (его) туда, а вечером заберете на машине (такси) – 2

3. Пришла пора подумать об отпуске. Вы:

- ☐ Купите путевки на всех и устройте семье сюрприз – 2
- ☐ Вместе со всеми чадами и домочадцами предпримете мозговую штурм и выберете маршрут, который устроит всех – 3
- ☐ Поедете туда, куда скажут – 1