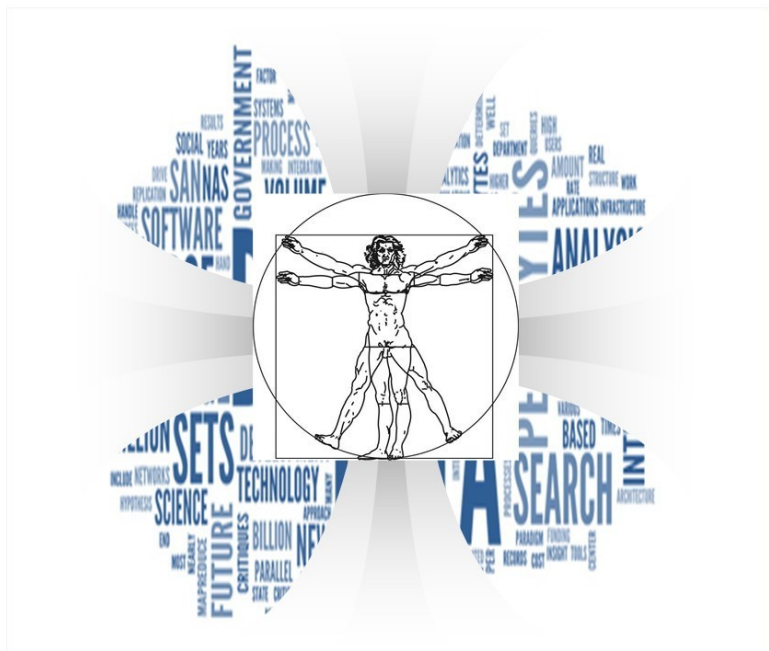


Антон Саввин

Сервисный Компас



*Как найти и удержать направление
во времена цифрового хаоса*

Антон Саввин

Сервисный компас

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22957760

Аннотация

Человеку в современном скоростном мире, просто необходимы точка опоры и верное направление движения. Все сложное просто. Стоит лишь начать смотреть на все происходящие события, не с высоты птичьего полета, а изнутри своей системы. Вы обнаружите системные оси координат, по которым, как по компасу можно ориентироваться в сплошном поле происходящих процессов, сможете обновить умение адаптироваться к хаосу атакующих систему потоков событий, навыки включать в нужный момент интуицию, видеть то, чего не видят другие, принимать решения на шаг раньше и на шаг дальше, в понимании природы систем

Содержание

Аннотация	4
От автора	5
Глава 1 Принимая решение	12
Это голос!	13
Трижды спросить себя: «Зачем»?	20
Попробуем определиться	28
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Аннотация

Человеку в современном скоростном мире, просто необходимы точка опоры и верное направление движения. Все сложное просто. Стоит лишь начать смотреть на все происходящие события, не с высоты птичьего полета, а изнутри своей системы. Вы обнаружите системные оси координат, по которым, как по компасу можно ориентироваться в сплошном поле происходящих процессов, сможете обновить умение адаптироваться к хаосу атакующих систему потоков событий, навыки включать в нужный момент интуицию, видеть то, чего не видят другие, принимать решения на шаг раньше и на шаг дальше, в понимании природы систем.

От автора

~~~

*Лучшие интернета может быть  
только телепатия...*

*(Майкл Делл)*

~~~

Завершая работу над книгой, ощущаешь чувство, близкое к абсолютной пустоте. Так было и в прошлый раз. Казалось, на страницы была выплеснута цельная системная модель, родившаяся интуитивно, отточенная логикой и подкрепленная внутренним эмоциональным опытом. И все что я сделал – это всего лишь переложил эту модель на язык людей бизнеса цифровых технологий.

В действиях человека, в бизнесе, в информационных технологиях, да и в любой системе, действуют одинаковые, не зависящие от нас Принципы. Мир в целом и создаваемые нами системы сбалансированы и развиваются циклами. Для лучшего же понимания устройства любой системы, удобно посмотреть на нее под тремя разными углами:

– **Что** представляет собой предметная область и **Кто** участники системы?

– **Что** делает система или как устроен процесс?

– **Как вы относитесь** к результатам работы системы?

При строительстве любой системы, важно понять, чего

вы действительно хотите, и определиться с базовыми правилами. А затем, поставив цель, двигаться к ней, не нарушая гармонию действующих в природе законов, не нарушая интересов, идущих рядом с вами людей, соблюдая в системе баланс между физическим, эмоциональным, интеллектуальным и духовным. Да! Именно так! Все, без исключения, системы обладают этими четырьмя свойствами, поскольку, не существует явления без наблюдателя, и не существует искусственных систем без людей, для которых они созданы.

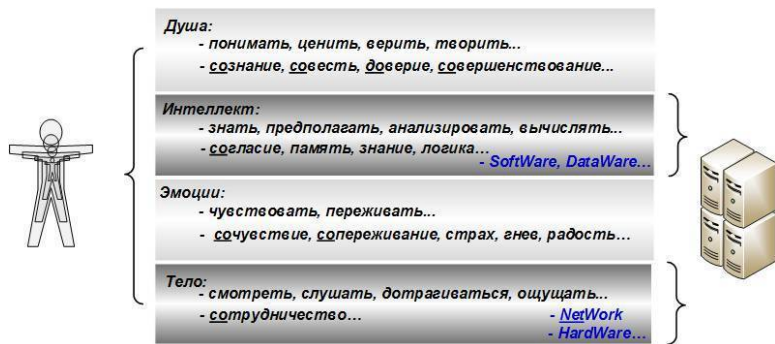


Рис Четыре составляющие любой системы

Главное сомнение закралось во мне еще в момент работы над книгой. Почему современные бизнес-курсы и книги о лидерстве и психологии в бизнесе выделяют только эти четыре слоя? Сомнение вдвойне усилилось после общения с

людьми, более тонко понимающими особенности мировых культур. С одной стороны, в современных технических системах, таких слоя всего два: интеллектуальная программная начинка системы и оборудование, при помощи которого хранится информация и работает весь этот информационный алгоритм. С другой стороны, собственная интуиция, вся природа вокруг, и в особенности, строение музыкальной гармонии подсказывали, что в основе более тонкого и естественного понимания любой системы должны лежать не четыре, а семь или еще более тонко – двенадцать слоев. Довольно легко было предположить, что разгадка кроется в понимании устройства последовательности чисел 2, 4, 7, 12... определяющих гармонию. Сегодня, кажется, мне удалось понять, почему последовательность именно такая и как это работает в развитии любой системы.

Для понимания надо всего лишь немного изменить точку взгляда. Ведь при моделировании или использовании систем, мы привыкли смотреть на них снаружи, с высоты птичьего полета, мысленно отделяя себя от систем. Любой модуль или процесс внутри системы интерпретируется нами, как замкнутый черный ящик, требующий вскрытия и изучения деталей – других более мелких замкнутых черных ящиков следующего уровня.

А что если кардинально изменить точку взгляда и начать смотреть на любую систему изнутри наружу? В реальной жизни, мы ведь всегда ищем точку опоры и ставим себя в

центр системы, наблюдая за происходящими вокруг нас событиями изнутри. Мелкие быстрые события и даже крупные, но неважные для нас события находятся где-то очень далеко на периферии, вне нашего фокуса. А важные, требующие принятия решений – близко к нам, близко к сердцу. Отделить важную от неважной информации, во времена, когда атакующие нас информационные потоки на порядки превышают нашу природную способность их обрабатывать – непростая задача, если не трансформировать свои навыки адаптироваться в цифровом хаосе.

Но одной точки опоры, расположенной внутри системы, мало. Кроме точки опоры, у любого человека, у любой системы, у любого бизнеса просто обязаны быть свои оси координат и свой компас, помогающий верно ориентироваться среди других систем и выбирать направление движения!

Тем, кто заинтересовался и хочет читать дальше, придется здесь и сейчас разделить со мной или поставить под сомнение следующие три парадигмы, которые лично у меня на текущий момент не вызывают никаких сомнений. Ломка парадигм – это самое неприятное, что может осознавать любой человек, но без договоренностей, стоя на берегу, не обойтись.

Итак, первое. Мир не всегда был таким, каким мы его видим сейчас. Когда-то давно, он был гораздо более простым и медленным, а сейчас, он гораздо сложнее и быстрее, чем мы его видим при помощи наших чувств. Иными словами,

здесь и сейчас, одновременно проявляются, как более простой прошлый накопленный и материализованный опыт, так и более сложное витающее в информационных идеях, неизбежно поджидающее всех нас будущее.

Второе. В основе развития лежат две сбалансированные и противоположно направленные энергии созидания и разрушения, энергии изменения и энергии сохранения (в восточных культурах их называют Инь и Ян). Так что, случайная эволюция и созидание по замыслу – это не два взаимоисключающих процесса, а две половинки одного единого процесса любого развития. Я бы это назвал эволюцией, происходящей по замыслу.

Третье. Развитие происходит по принципам музыкальной гармонии, в форме числового ряда и пропорции Золотого сечения. В любом развитии наступают моменты качественного перехода от низких частот к более высоким частотам, от тонов к полутонам, от малых скоростей к большим скоростям, от рациональности к иррациональности.

Все это только может казаться сложным. Данная книга – попытка простыми словами высказать наблюдения и аргументы, которые на практике будут полезными любому создателю любых систем. Ведь только понимая или ощущая правила гармонии можно сочинять музыку, проектировать архитектуру, строить гармоничные и эффективные, в том числе и бизнес-системы и наконец, быть в гармонии с самим собой.

Мы стали жить в цифровом мире. Интернет и смартфоны сделали свое дело, убив расстояние, разделяющее людей. Социальные сети и базы знаний приблизили информацию на уровень вытянутой руки, а скорость ее получения – в один клик. Мир, до которого можно дотянуться вдруг стал гораздо шире, а коммуникации – гораздо более скучными скоротечными. Как только вы замечаете, что не успеваете сделать одно дело, вы тут же замечаете, не успеваете сделать следующее.

Поток информации растет нелинейно, и технические возможности едва успевают за требованиями людей, быстро ощутившими вкус к цифровому миру. Но затянувший всех в свою воронку цифровой торнадо, вместе с технологией принес еще одну важную вещь. Время материальных ценностей и материального потребления, вдруг, довольно резко оказалось в прошлом. Оно сменилось временем возврата людей к общечеловеческим ценностям и непреодолимой потребности общаться в одном большом информационном поле.

И если кто-то думает, что вот, наконец, перед нами раскрылся во всей красе мир высоких цифровых технологий, созданный людьми – не торопитесь. Мы только в самом-самом начале этой цифровой нематериальной эпохи. Точка перегиба уже произошла. Уверен, что пройдет совсем немного времени, и новое общее информационное поле избавится от всей этой пены, неизбежно возникающей в переломные периоды. Уверен, что информация и духовность имеют одну и

ту же природу.

И еще одно. Не ищите в книге одного сквозного сюжета с главными героями. Главный герой этой книги вы сами, шаг за шагом складывающий пазл понимания и удивляющийся тому, что это и вправду имеет отношение к современной жизни и вправду работает. Я разделил книгу на две части, первая из которых держит в фокусе общечеловеческие ценности, а вторая направлена на понимание, как все это работает в эпоху бизнеса цифровых технологий. Так что, предлагаю здесь и сейчас, вместе отправиться на поиски компаса, помогающего верно ориентироваться в возникшем огромном цифровом хаосе.

Глава 1 Принимая решение

Это голос!

~~~

– Ты веришь в судьбу, Нео?

– Нет. Неприятно думать, что тобой манипулируют.

– Я тебя прекрасно понимаю. Объясню, почему ты здесь.

Потому, что ты что-то понял. Ты не можешь выразить этого словами, но ты ощущаешь. ... Ты хочешь узнать, что это? Это матрица. Матрица повсюду, она окружает нас. Даже сейчас она с нами рядом. Ты видишь ее, когда смотришь в окно, включаешь телевизор, ты ощущаешь ее, когда работаешь, идешь в церковь, когда платишь налоги. Целый мирок, надвинутый на глаза... Невозможно объяснить, что такое матрица. Ты должен увидеть это сам...

(Диалог Морфиуса и Нео из к-ф Матрица)

~~~

Как важно выбрать правильное направление своего следующего движения! Как не ошибиться и потом, кусая локти, не тратить множество усилий на исправление ситуации? «Если бы я знал заранее, я бы никогда так не поступил», говорим мы себе потом. Но это потом. А в данный момент время поджимает, часики тикают. Выбор надо делать здесь и сейчас. Правильный или неправильный, его последствия будут необ-

ратимы. Жизнь невозможно прожить заново. Выбор, куда в следующий момент сделать шаг, выбор повернуть направо или налево, выбор сказать или промолчать, выбор нападать или обороняться... Кругом выбор.

Думаю, что Создатель, выполняя нас «по своему образу и подобию» имел в виду именно это – способность делать самостоятельный выбор. Перебирая варианты своего следующего шага, можно так и остаться стоять на месте, в боязни ошибиться. Или наоборот, положившись на авось, очень быстро, сделать неосознанный шаг, о котором потом долго жалеть. Такой быстрый опрометчивый шаг, многие люди ошибочно называют интуитивным.

Принимая решения, мы осматриваемся вокруг, и нам кажется, что мы видим ситуацию такой, какая она есть на самом деле. «Я же своими глазами видел...!» Знакомая фраза? Дальше каждый ее может закончить сам: «Гол был!» или «Под этим наперстком находился шарик» или «Это был самый настоящий НЛО!»... Вот здесь то и кроется подвох. Вместе с вами, эту же ситуацию, своими глазами видят, своими ушами слышат другие люди, воспринимающие ее часто совершенно по-другому. Дальтоник, например, воспринимает мир черно-белым и по-своему прав.

Есть на эту тему анекдот. Как-то раз, слепой оператор, глухой звукооператор и сумасшедший режиссер сняли кинофильм. На просмотре премьеры оператор, поворачиваясь к двум своим коллегам, говорит: «Ничего не вижу!». Звуко-

оператор в ответ ему: «Ничего не слышу». «А мне нравится!», улыбаясь, произнес режиссер... Так какова же ситуация «на самом деле», «в реальности»? Ведь, чем лучше ее понять, тем легче сделать верный шаг.

Как всегда, есть две новости, одна плохая и одна хорошая. Первая и плохая новость состоит в том, что наших пяти чувств, недостаточно для полного ощущения, определения и понимания реальности. Вместо самой реальности, мы видим лишь видимую нам картинку. Именно на этом основаны фотография, телевидение, интернет, 3D-изображения, а я бы еще добавил книги, картины и театр, давно и успешно вводящие наши чувства в заблуждение, выводящие нас из настоящей в виртуальную реальность. Они подменяют одну картинку, которую мы могли бы сейчас видеть, на другую, которую нам искусственно показывают, подобно фокуснику-манипулятору или уличному напёрсточнику. Так какова же реальность «на самом деле»?

А реальность, между тем, гораздо шире, тоньше, глубже и ярче, чем видимая нашими пятью чувствами картинка. Мы видим лишь небольшую ее часть. Говоря современным языком технического бизнеса, временная лицензия, выданная человеку природой, на частотный диапазон его чувств очень сильно ограничена. Ограничена, как сверху и снизу по частоте, так и по времени жизни каждого из нас. Не правда ли, это очень похоже на заказ просмотра кинофильма у кабельного телевизионного оператора на определенном канале

в указанное время одновременно несколькими абонентами? А как хотелось бы еще посмотреть фильм, который показывали вчера или будут показывать завтра... Или который показывают сегодня, но на другом частотном канале...

Но даже, то, что мы видим, на одной частоте и одновременно с другими людьми, мы видим по-разному. Вот почему сейчас так мегапопулярны передачи типа «Голос»! Вы видите очередного конкурсанта глазами, а три или четыре человека в жюри повернуты спиной и слышат только его голос. Вы владеете бОльшей информацией, чем они и с интересом наблюдаете, смогут ли они?... А вот, что смогут ли они? Я бы сказал, выйти за рамки ограниченного слухом диапазона и понять, кто же на самом деле перед ними... Время песни ограничено, и поворачиваясь на кресле, они делают свой выбор. Подключая зрительное восприятие и сравнивая со слуховым, они либо происходят в нескрываемый восторг, который они иногда наигранно эмоционально усиливают, либо в разочарование, которое они тщательно пытаются скрыть. Хотя, понять, кто же перед ними на самом деле, можно будет, только получив реальный будущий личный опыт общения с конкурсантом. Обратите внимание, что наиболее интересен не финал передачи, определяющий лучший голос, а именно процесс или даже мгновение очередного слепого выбора будущего участника на «слепых прослушиваниях».

Фраза «на самом деле» – это любимая фраза людей-манипуляторов, пытающихся в легкой форме подавить ваше мне-

ние и навязать свою картину мира, а в след за ней, и выгодные для себя ваши действия. Мы часто чувствуем манипуляции по отношению к себе на бытовом интуитивном уровне. Простой пример – вопрос: «Ты будешь черный или зеленый чай?» от человека, знающего заранее, что вы любите кофе. По сути, манипуляция – это искусственная попытка одного человека, в корыстных целях, дать другому человеку, иллюзию, искусственную картинку возможности выбора, без предоставления самой возможности. Ключевое слово в манипуляции – иллюзия. И вы легко, поддаетесь на такую иллюзию. Помните «Меня и обмануть не сложно. Я сам обманываться рад»?

Так как же тогда делать правильный выбор, если мы не только не видим всей информацией, но и вся информация, которую мы в состоянии, приложив немалые усилия, собрать никогда не будет полной?

Вторая и хорошая новость состоит в том, что есть выход из ситуации. Он сложен, поскольку требует определенной тренировки, но одновременно он прост, поскольку делается в одно элементарное действие. Чтобы выбрать следующий шаг, остановитесь хотя бы на мгновение, подавите в себе желания и мысли, прислушайтесь к самому себе, к своему внутреннему голосу и затем смело выбирайте. Чем большей тишины и паузы вы достигнете в момент выбора, тем больше возможностей в себе обнаружите и более эффективный шаг сделаете. Если такая ситуация уже происходила в вашей

жизни, вы сделаете этот шаг «на личном опыте», если ситуация нова, следующий шаг вам подскажет ваша интуиция.

Мир полон гармонии, и любой наш следующий шаг должен быть в ногу с этой гармонией. Если вы ощутили свое единство с ситуацией, мир сам вернет вам в ответ гармоничное решение. Если же наш выбор диссонирует с природой, она все равно начнет приводить наше состояние в гармоничное. «Не стоит прогибаться под изменчивый мир» – не работает в принципе. Вспомните, какое чувство дискомфорта возникает, например, при резкой смене часового пояса после перелета с запада на восток! Однако проходит несколько дней, и вы опять чувствуете себя в гармонии с новым часовым поясом. Задумываетесь ли вы об этом? Если да, то только потому, что раньше слышали об этом факте от других. А вот тело начинает подавать недвусмысленные негативные сигналы. Чувствуете ли вы это? Еще как! Природа сама подает эти сигналы: «Ты сбился с ритма, надо изменять свои фазы и частоты, настраиваясь на окружающую тебя реальность».

Окружающая нас гармония никогда не приходит через вашу голову и через вашу логику, поскольку голову легко обмануть, создав иллюзию и подменив картину мира. Гармония может прийти только через сердце, через сравнение ощущений, каково ваше собственное частотное поле и в каком внешнем частотном поле вы сейчас находитесь! Остановитесь. Прислушайтесь к сердцу. Оно само подскажет вам,

куда сделать следующий шаг. Главное, чтобы выбранное направление соответствовало вашим человеческим ценностям и целям.

Трижды спросить себя: «Зачем?»

~~~

*Счастье такая трудная штука:*

*То дальнозорко, то близоруко.*

*(из к-ф «Большая перемена»)*

~~~

Ценности и Цели. В чем они схожи и чем отличаются? Ценности, пожалуй, самое глубинное и сокровенное, что есть в любом человеке. Если очистить себя, слой за слоем, как луковицу, это – самое главное: Чего я хочу? и Что для меня наиболее важно? Не каждый может сходу ответить на эти вопросы.

На встрече бывших выпускников университета, которая случайно совпала с кануном выборов, я стал участником дискуссии, где пусть и небольшая часть людей, эмоционально объявляла, что пойдет голосовать против конкретного кандидата, другая часть слушала, но не особо спорила. А один человек, долго молчавший, встав со стула, объявил, что вообще пойдет голосовать против всех. Как же это все знакомо!

Гораздо проще сказать, чего я не люблю, чем найти и явно объявить важные для себя ценности. Помните, как у Влади-

мира Высоцкого: "Я не люблю открытого цинизма, в восторженность не верю и еще, когда другой мои читает письма, заглядывая мне через плечо...!". Попадает в десятку, в унисон с настроением каждого. Оказывается, легче всего объявить, что я голосую против всех, но гораздо труднее вслух сказать ЗА что я и Почему?

К сожалению, это правда. Прочно стоя на земле и живя исключительно в мире материальных ценностей, гораздо проще быть бунтарем и разрушать, чем быть строителем и созидать! Гораздо проще ненавидеть, чем любить. Гораздо проще жить инстинктами, чем заниматься творчеством.

Мир развивается во взаимодействии двух основных начал – энергии разрушения и энергии созидания. Одной не существует без другой. Чтобы родилось что-то новое, нет другого способа и другой силы, кроме силы осознания чего же я хочу, формирования намерения, плана действий, эмоциональной мотивации и реализации задуманного. Но с другой стороны, чтобы появилось что-то новое, надо тщательно разрушить старое, зачистить холст, для будущей картины.

Покопавшись внутри себя, мы все же сможем назвать в откровенном разговоре свои истинные ценности – все то, зачем мы здесь и что для нас в жизни действительно важно и что мы ценим в других людях.

На бизнес-тренингах, иногда дают выполнить интересное упражнение. Тренер раздает каждому по 32 карточки, на каждой из которых написано одно лишь слово, например,

честность, порядочность, деньги, любовь, друзья, семья и т.д. Затем он ставит задачу отложить 16 из них, которые вы считаете менее важными, чем остальные. И так далее... Сам лично испытал довольно глупое ощущение, когда на руках у меня осталось 2 карточки, а по условию упражнения была дана команда: А теперь, можете оставить только одну, и у вас есть немного времени задуматься о себе...

С целями же чуть сложнее. Это только в сказках можно получать ценности по шучьему велению, по взмаху хвоста золотой рыбки, по распоряжению отданному ковру самолету или скатерти самобранке. В жизни, для самореализации и получения своих истинных ценностей, надо упорно трудиться. Ставить цели – точку, в которой вы хотите оказаться в будущем, планировать свои действия и прикладывать усилия, чтобы оказаться в этой точке, иногда очень даже в конкретное время – на Новый Год, в очередной отпуск, в следующем месяце...

В отличие от ценностей, цель всегда конкретна и связана с временем. В западных культурах бытует поговорка «Время – деньги» и существует классический проектный треугольник «Деньги – качество – время». Насколько каждый из нас с этим согласен – вопрос очень личный. Хочу лишь заметить, что, жизнь скоротечна, и время – пожалуй самый ценный невозстанавливаемый ресурс. Задумайтесь, на что вы тратите время сейчас и на что вы хотели бы его тратить?

Существует целая теория управления временем «Time

Management», суть которой сводится к рецепту как успеть сделать все. Большие проекты ассоциируются со слонами, которых надо резать и есть по частям. Мелкие и неприятные дела ассоциируются с лягушками, которых обязательно надо съедать по несколько штук в день. И все это для того, чтобы успеть все. Не особо задумываясь, а почему это я должен и кому я должен успевать сделать все. А что в результате? Подводя итоги дня мы, обнаруживаем большой и всегда растущий список невыполненных дел растет. А завтра мы прикладываем еще больше усилий для выполнения еще большего количества незавершенных дел.

Помните, как у барона Мюнхгаузена в дневном расписании четко значилось – в пять часов совершить подвиг. Не к пяти часам, а именно в пять часов... Видимо для барона очень важно в жизни совершить подвиг. Если это стремление еще и не навеяно тщеславием, а внутренними ценностями, то это вдвойне похвально, но почему же именно в пять часов?

А если кардинально по-другому? Если, забыв о времени, просто концентрироваться на выполнении только важных для себя вещей. Ведь именно в таком состоянии вы сможете быть мотивированным, и прикладывая 20% усилий, выполнять 80% важных, получая еще и удовольствие от процесса. Почувствуйте разницу. Не возможных к выполнению дел, а важных для себя дел.

Каковы же есть и каковы же должны быть, на мой взгляд,

настоящие цели? Сравните со своими ощущениями и с тем, что вам преподают в школах и корпорациях.

Цель – всегда **результат вашего свободного выбора**.

Свободный выбор – это не пафосные слова, а главный базовый принцип, заложенный природой. Если бы не это базовое свойство, если бы не необходимость все время выбирать, мир бы развивался по одному безальтернативному жесткому сценарию и давно бы пришел в состояние полного хаоса. Свобода выбора – свойство любого существа, но для человека, обладающего свойствами творца, оно имеет особо важное значение. Невозможно насильно навязать цели другому человеку, даже подчиненному, даже человеку, заключенному в тюрьму. Это всегда ваш выбор и ваша осознанная ответственность за последствия выбора.

Цель – всегда **индивидуальна**.

Существуют общечеловеческие ценности и принципы, заложенные природой. Существуют коллективные, разделяемые между людьми парадигмы и взгляды на добро и зло. Но коллективная цель, как мне кажется является иллюзией, манипулированием и подчинением одними людьми других людей. Например, акционер ставит цели директору, который, в свою очередь, каскадирует их своим подчиненным в качестве проектных задач и функций. Обратите внимание на истинное значение слова «подчиненным»? И есть свободно выбранные цели сотрудников, которые в большей или меньшей степени могут совпадать с целями руководства, а могут и не

совпасть. Как в группе альпинистов, цель добраться до вершины – это свободно выбранная цель, а нахождение в этой группе – это разделение с участниками ценностей и взглядов. Цель индивидуальна, как и индивидуален ваш приход в этот мир.

Цель должна быть **важной для вас**.

Не стоит размениваться на мелочи. Делайте то, что для вас действительно важно. Главное внимание – важным вещам! Убивайте срочность. Как правило, срочность выбирается не вами, а навязывается внешними обстоятельствами или людьми. Поддавшись срочности, вы тут же начинаете выполнять не свои, а чужие цели.

Цель должна **соответствовать естественным законам и принципам**.

Не путаем независимые ни от кого, естественные законы и принципы природы с системными правилами, придуманными и установленными людьми. Если вы игнорируете правила, вас могут наказать люди их установившие. Результат может быть достигнут, но только обманным путем, если конечно вы договорились или просто приняли правила игры. Если же вы не знаете или игнорируете естественные физические и общечеловеческие законы и принципы, вас неизбежно наказывает природа. У вас практически нет шансов достичь результата. Все силы уйдут на борьбу с внешним миром или на внутреннее трение. Законы и принципы, заложенные природой надо знать. Не только физические. Их столь же много

лежит в нематериальной общечеловеческой сфере. Если вы их знаете и применяете, пусть даже интуитивно, то вся природа начинает не сопротивляться и помогать вам. Все разговоры о фатальном невезении идут от людей, которые просто не знают или еще хуже – не хотят признавать и понимать естественные принципы.

Цель должна **приближать** вас к нахождению своего призвания в жизни, к исполнению своей миссии.

Можно спорить о зависимости вашей миссии от вашего собственного выбора или изначальном существовании вашей миссии, заложенной при рождении, но нет человека более несчастного, чем тот, кто занимается не своим делом. Поиск своего предназначения, пожалуй, самая главная цель в жизни.

Итак, приступая к строительству новой системы или открывая новый проект, или просто отвечая на внешнее раздражение, остановитесь на минутку, хотя бы на мгновение. Даже, если у вас было время подумать и провести аналитический анализ, результаты такого анализа не есть ваше решение. Аналитический отчет всего лишь уменьшает долю неопределенности будущего решения. Чтобы принять само решение, зависните в состоянии неопределенности, как маятник в верхней точке, прислушайтесь к своему внутреннему голосу и задайте сами себе вопрос – зачем это все мне? Если вы почувствовали честный и понятный ответ, смело двигайтесь дальше.

Попробуем определиться

~~~

*«Люди, увлекаясь словами и рисунками,*

*Имеют склонность, забывая в конце концов Общих  
Язык.»*

*(П.Коэльо «Алхимик»)*

~~~

Думаю, каждому знакома ситуация, когда после сорока минут переговоров или в конце рабочего совещания у одного из участников, как просветление, возникает тезис: "Мы говорим, но не понимаем друг друга! Такое чувство, что мы говорим на разных языках! Давайте определимся с понятиями, а еще лучше остановимся и составим краткий список определений. Тогда уж, в следующий раз, у нас точно будет полное взаимопонимание, мы быстро договоримся и примем решения."

И так ведь думают очень многие. Так думает большинство, попадая в ловушку иллюзий и будущих конфликтов – будущего осознания обманутых ожиданий и будущих эмоциональных взрывов. Конечно же, глоссарий с его утонченными определениями может приблизить к пониманию, особенно на ранних стадиях обсуждения, но так ли велико это

приближение?

Глоссарий, так глоссарий. И вот уже назначен ответственный, и определен срок, и назначено совещание, но не для решения проблемы, а целиком для согласования определений. И вот уже первый спор. «Вы не правы! Вы просто не понимаете сути! Я этим занимаюсь уже двадцать лет, послушайте меня!» – знакомый монолог? «Ладно. Давайте чуть уточним определение?» И вместо короткого, теперь оно превращается в трехстрочное, а после очередного согласования – длиной в абзац. Только вот несогласие сторон, все больше нарастает. Определения есть, а согласия нет. Споры постепенно стихают и уступают место уходу собеседников в себя, в глухую пассивную оборону. «Я-то понимаю, что я прав. Моя то, логика и аргументы – железные. Ладно, пусть подумают-подумают и все-равно придут к моему мнению». Однако, время идет, чуда не наступает, глоссарий полон, а решение проблемы стоит на месте..

Тупик? Думаю, что нет. Обязательно наступает момент прозрения. Может лучше искать синергию не на поле войны за точные определения и выравнивания парадигм, а на поле выявления действительных ценностей и целей спорящих? Целей, скрытых за поддельным выражением лица, за ложными фразами, за нежеланием слушать и слышать друг друга. Действительно ли мы хотим и добиваемся одного и того же?

Ведь для взаимного проявления ценностей и целей необходимо так мало! Всего лишь быть открытым и честным.

Быть открытым – значит, не проявлять агрессии, быть готовым открыться первым и верить, что к этому же готов твой партнер. Ключевое слово – «первым». Как крошка-енот, улыбнувшийся своему отражению в воде. Делая искренний посыл, вы обязательно получите его обратно, ведь ваш собеседник и есть ваше зеркальное отражение. Не стоит ждать, пусть сначала это сделает он, а я уж потом точно сделаю то же самое... Риск? Конечно же, это риск. Но этот риск и есть бизнес. И чем больше риск, тем больше бизнес. Быть честным – значит говорить то, что думаешь. Не первое и бестактное, что пришло в голову, а важное для тебя и собеседника.

А что нам мешает быть открытыми и честными? Это знакомые всем с детства и лежащие в области приземленных инстинктов чувства страха, жадности, желания удовольствия и тщеславие. В пылу эмоций, мы можем в споре переходить на личности, унижать собеседника, навешивать ему ярлыки. “Ты не умеешь слушать. Ты все время перебиваешь. Ты нетерпеливый. Твое поведение нельзя назвать адекватным...”. А что значит адекватный? Всего-навсего не такой, как большинство?

Не могу не остановиться и не воскликнуть. Насколько все-таки русский язык насыщен сакральными составляющими слов! Например, почувствуйте разницу между словами радость и удовольствие! РАдость, РАзум и УДОвольствие, УДОвлетворение. Обращение к Солнцу или обращение к приземленным змеиным инстинктам. Вот с этими-то при-

земленными эгоистичными началами и стоит бороться, отвечая самому себе на вопрос «А что же есть мои настоящие ценности и цели»? Не лучше ли просто радоваться жизни, вместо порождения бесконечной цепочки низменных желаний, вместо искусственно вызванных страданий от невозможности удовлетворить их все и сразу.

Но вернемся к определениям. Тезис «Давайте сначала договоримся о всех терминах» или «Давайте наконец приведем все к единому стандарту» очень популярен, но справедлив лишь отчасти. На начальной стадии, при попытке людей договориться между собой, он действительно спасает от лишних споров и сближает парадигмы. Однако, уйдя в составление детального глоссария, можно потратить на него всю оставшуюся жизнь, а к обсуждению основного волнующего вас вопроса так и не вернуться. Одна известная шутка из курса управления проектами гласит «Проект пришлось закрыть при попытке составить глоссарий проекта...». А ведь и вправду взято из реальной жизни.

Определение – это ведь всего лишь попытка словами, отражающими мысли, дать людям одинаковый логический опыт. Это лишь попытка примирить логические схемы нескольких людей, но не само полученное каждым из них понимание. «Знание» не равно «Понимание». Можно прочитать массу книг, и уж тем более просмотреть массу страниц-ссылок в интернете, ведущих к ложному пониманию. Возникает ли при этом знание – Да, потому что вы отпеча-

тали в себе весь этот поток информации. Возникает ли при этом понимание – Нет, поскольку само по себе прочтение не подкреплено собственным личным опытом. Именно реальным личным опытом. Ведь только пережив личный опыт и сравнив его с тем, что вам подсказывают ваши знания и интуиция, возникает настоящее понимание.

Именно на этом разрыве «Знание» не равно «Понимание» паразитирует ворвавшееся через интернет понятие «фейк». Информация, которая вам вбрасывается как «знание» заведомо не подкреплена фактами. Вы начинаете ей верить, поскольку об этом говорят все, а через интернет якобы и наблюдают все. Полученный на виртуальном уровне опыт перекрывает ваш реальный личный опыт и срабатывает заведомо ложное «понимание». Матрица сделала свое дело.

Посмотрим, от чего может зависеть одинаковое понимание вещей сразу несколькими людьми? У меня получилось выделить несколько факторов:

Понимание зависит от схожести участников. Рыбак рыбака видит издалека. Как говорил когда-то Аркадий Райкин в образе пожарного: "Пожар есть горение предметов, тому не предназначенных". Как вы думаете, насколько это определение полезно для самих пожарных? Не является ли для них сам этот термин базовым, первичным, не требующим никакого определения, от которого уже надо строить более сложные профессиональные понятия? Вместо строительства одного единого сложного термина, часто бывает

лучше дать определения глазами узкой предметной области. Такие определения дают гораздо больше понимания отдельным группам людей, чем общего понимания всем. Так что, хорошее определение всегда должно нести информацию, со стороны какой роли оно дается и возможные синонимы.

Понимание зависит от количества участников. Двое всегда договорятся быстрее толпы. Чем больше людей договаривается, тем длиннее свод правил. Примеры: Своды Законов и еще большие своды поправок к ним, Толковые словари, Правила дорожного движения...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.