

Как создать тренд и стать его лидером

Нина Рубштейн

Содержание

- Урок 1. Что такое тренд.
- Урок 2. Зачем создавать тренды
- Урок 3. Большие и малые тренды
- Урок 4. Как анализировать и наблюдать настоящее.
- Урок 5. Что такое «фигура» восприятия.
- Урок 6. Признаки зарождения тренда.
- Урок 7. Большие тренды
- Урок 8. Навыки социального взаимодействия как система
- Урок 9. Стихия социума
- Урок 10. Субъективность восприятия
- Урок 11. Тренд «Уязвимость».
- Урок 12. Как читать потребности и настроения людей
- Урок 13. Как читать потребности и настроения людей, продолжение
- Урок 14. Профессия и тренд
- Урок 15. Мышление лидера
- Урок 16. Тренировка мышления лидера. 1 часть
- Урок 17. Тренировка мышления лидера. 2 часть
- Урок 18. Тренировка мышления лидера. 3 часть
- Урок 19. Тренировка мышления лидера. 4 часть
- Урок 20. Тренировка мышления лидера. 5 часть
- Урок 21. Тренировка мышления лидера. 6 часть
- Урок 22. Тренировка мышления лидера. 7 часть
- Урок 23. Фокусировка тренда

Урок 1. Что такое тренд.

Тренд (от *trend* — тенденция) — основная **тенденция** изменения чего-либо

Тренд в моде — актуальное (ближайшее, краткосрочное) направление, периодически повторяющаяся тенденция развития моды

Тренд в интернет-сети — увеличение количества поисковых запросов, сообщений, тем, статей по определённой тематике.

Тенденция (от лат. *tendo* — направляю, стремлюсь) — **возможность** тех или иных событий развиваться в данном направлении.

Например, научные тренды (нанотехнологии и трансгуманизм) или тренды лайфстайл (ЗОЖ, дауншифтинг, жизнь-в-путешествии).

Быть в тренде означает «идти в ногу со временем» и оставаться в курсе самых последних новинок в данной области.

Когда я говорю о создании тренда - я имею ввиду искусство услышать, увидеть, почувствовать тенденции изменений, чтобы понять, куда катится этот мир. В смысле, куда направляются события.

Для многих людей потребность знать, куда они направляются, исходит из страха, из паранойи о том, что произойдет нечто ужасное, и лучше «я буду сечь все в корне, чтобы это предотвратить». И до тех пор, пока человек не может смириться с тем, что социум, природные системы и жизнь в целом больше его крошечной воли, все, что он делает - он избегает своего страха, пытаясь усиленно контролировать этот мир.

Человеку, решившему эту проблему, создание трендов необходимо по совсем другим причинам. В следующем уроке этого курса - «Зачем создавать тренды».

Урок 2. Зачем создавать тренды

Если совсем честно - то тренд создать нельзя. Тренд, то есть, тенденция развития событий, формируется задолго до того, как вы можете почувствовать это и заметить, даже если вы сверхчувствительный, сверхвнимательный и сверхосознанный человек. Но вы можете заметить его раньше других, оформить и возглавить или стать одним из первых.

Повторю, что есть разные мотивы у тех, кто хочет возглавлять тренды - это может происходить из алчности или страха, что является двумя сторонами одной и той же медали. Или вы можете делать этот выбор из других потребностей: из потребности максимально полно прожить свою жизнь, развить свои таланты, освоить лидерский вызов жизни, передать людям самое ценное, что вы знаете об этой жизни или просто способствовать эволюционному развитию социума. То есть, создание тренда - это гуманистический вызов. И в дальнейших уроках я буду рассказывать о том, как именно собрать информацию и почувствовать, какой рождается тренд, и какой из рождающихся трендов - ваш.

Урок 3. Большие и малые тренды

Тренд (тенденция развития событий) бывает большой и маленький. Например, маленький тренд – это «куда развиваются события в моих отношениях с конкретным человеком», большой тренд – «куда развиваются события в моей стране/в мире в определенной сфере».

Мы привыкли к тому, что о крупных трендах нам рассказывают новостные ленты, где авторы, так или иначе ангажированные, интерпретируют события. Но если вы достаточно подкованы в экономике, истории, социологии и психологии, по тем событиям: которые происходят, вы способны сами складывать впечатления, к чему эти события могут привести.

В мелких трендах нам приходится ориентироваться целиком самостоятельно: мы должны научиться видеть мелкие признаки, мелкие события, по которым мы можем наблюдать, в какую картину они складываются, и куда могут привести эти знаки.

Я предлагаю начинать изучать тенденции с маленьких трендов, поскольку, разобравшись в них, вы сможете начать понимать и логику развития трендов в принципе, и экстраполировать эту логику на более крупные масштабы.

Возьмите для практики это упражнение.

Проанализируйте любое событие, которое показалось вам неожиданным, произошедшее в вашей личной или профессиональной сфере:

- были ли знаки, которые указывали на то, что событие может произойти?

- какие это были знаки?

- что мне помешало воспринять их всерьез?

С вероятностью 99% вы обнаружите, что знаки были, но в вашем восприятии существуют фильтры, которые помешали вам это увидеть.

Все об основных фильтрах восприятия я рассказывала на вебинаре [«Настоящий момент»](<http://skillup.ru/vebinary/nastoyashhij-moment>) - как наблюдать их, как анализировать, как фокусироваться.

На следующем уроке разберем, как анализировать и наблюдать настоящее.

Урок 4. Как анализировать и наблюдать настоящее.

Я надеюсь, что вы уже успели посмотреть мой вебинар [«Настоящий момент»](<http://skillup.ru/vebinary/nastoyashhij-moment>), о котором я говорила в предыдущем уроке. Важнейшая вещь – это научиться выслеживать фильтры своего восприятия, потому что именно они мешают нам видеть настоящее адекватно. Продолжайте тренироваться по материалам этого вебинара, отвечая себе на вопросы:

- какое убеждение побуждает меня интерпретировать события именно так?

- если бы я был убежден в обратном, то на что я бы обращал внимание, а на что – нет?

Почему я считаю, что учиться наблюдать тенденции нужно на малых трендах - ваших личных ситуациях? Потому что это наиболее доступный вам материал, на котором вы тренируете необходимые навыки для того, чтобы отслеживать изменения событий и тенденций, и принципы этого наблюдения такие же, как и при наблюдении трендов крупных - социальных, модных, научных, технологических.

Следующие упражнения так же посвящены фильтрам вашего восприятия.

1 Обратите внимание, на каких темах ваше внимание концентрируется чаще всего

2 Какая за этим стоит ваша потребность?

Важно понимать, что мы видим и интерпретируем то, что видим, будучи направляемыми нашими потребностями – осознанными или бессознательными, поэтому важно знать, какие именно потребности управляют вашим вниманием и вашими потребностями, то есть, осознавать их. Тогда у вас появляется свобода – смотреть ли на мир через линзу вашей потребности или отодвинуть ее немного в сторону и увидеть, что в этом мире есть еще. Еще более продвинутая версия – через какие другие линзы вы смотрите на мир и интерпретируете то, что в нем происходит? Какие другие факторы формируют эти линзы?

На следующем уроке разберем, что такое «фигура» восприятия и как она формируется. Хочу обратить ваше внимание на то, что если вы научитесь осознавать свои линзы восприятия и факторы, которые их формируют, вы так же научитесь понимать, почему другие люди обращают внимание на определенные вещи, например, на продукты и услуги ваших конкурентов, а не на ваши ;)

Урок 5. Что такое «фигура» восприятия.

Это понятие пришло из гештальт-психологии и всегда употребляется по отношению к «фону»: фигура на фоне. Подразумевается, что нечто становится проявленным, значимым по контрасту с фоном. Вы наверняка знаете известную гештальтистскую картинку, которая

это иллюстрирует: ваза или свеча, абрис которой создает два человеческих профиля. И мы спрашиваем: что ты видишь – лица или вазу? Если ваза – фигура, то лица для нее – фон. И наоборот.

Психология восприятия такова, что мы не можем видеть одновременно и вазу, и лица. Чтобы увидеть другую фигуру, мы должны отпустить предыдущую.

Как это относится к созданию трендов?

Важно, что пока наше восприятие детерминировано (обусловлено) какими-либо сильно значимыми темами, мы видим только то, что диктует нам эта тема, а все остальное для нас – фон, мы этого не замечаем. И тогда мы не можем увидеть признаки важных явлений и тенденций.

Иллюстрацией является известная поговорка «Кто о чем – а вшивый о бане». Если вы голодны, вы можете видеть везде еду, и даже интерпретировать вывески мебельных магазинов как вывески кафе, и при этом вы не будете замечать каких-то других значимых явлений. Если вы обижены или напуганы – вы будете видеть в людях врагов. В тех людях, которые никогда вас не обижали и, вероятно, никогда бы не обидели.

И так далее. Нашим восприятием управляют наши чувства и потребности. И это то, почему многие из нас не могут увидеть ничего, кроме того, что им диктует их организм, их переживания. Поэтому большинство людей не способны почувствовать признаки нарождающихся трендов в тот момент, когда они только начинают проявлять себя. Поэтому, если вы хотите обнаруживать тренды и формировать из них мощные фигуры для других людей – необходимо научиться очищать свое восприятие.

Самые лучшие практики по развитию осознанности я собрала в курсе [«Новая жизнь шаг за шагом»](<http://newlife.rubstein.org>). В частности, первый модуль целиком посвящен изучению своего восприятия, и его можно купить отдельно от всего курса.

Следующее занятие посвятим признакам зарождения тренда.

Урок 6. Признаки зарождения тренда.

Итак, мы можем читать признаки зарождения нового тренда только в том случае, если мы способны отслеживать свое восприятие и точно видеть, как наши потребности формируют фигуры, и мочь выбирать, за какими фигурами следовать, а за какими – нет, какие являются временными, а какие – продолжительными.

Если мы обучаемся различать свои простые человеческие потребности (в безопасности, удовлетворенности простых бытовых нужд) и своевременно их удовлетворять, то нам становится доступно большее поле: мы обучаемся видеть фигуры более масштабные.

Каждая фигура складывается из множества феноменов, то есть, каждый тренд (поток) складывается из множества маленьких «ручейков». Стекаясь вместе, они создают общий поток, уникальный и не повторяемый.

Многие думают, что нужно найти некую уникальность, нечто, чего не было раньше, и тогда можно говорить о новом тренде. Но реально новый тренд складывается из уникального сочетания того, что уже существовало ранее. Поэтому признаки любого нового тренда – это «что с чем интегрируется».

Теперь пора заняться домашним заданием.

Посмотрите внимательно на свою жизнь. Выберите ту зону в ней, в которой вы нуждаетесь в новом потоке. Например, это профессия или заработок денег. Составьте список всех своих умений и посмотрите, что будет, если их по-разному сочетать. Каждое следующее сочетание будет представлять собой ваш новый профессиональный тренд. Составьте список возможных трендов для вас. Включайте креативность. У вас нет креативности?) Тогда посмотрите мой вебинар «Как развить свою креативность» - в нем вы найдете массу упражнений, помогающих вам по-новому взглянуть на обычные вещи. В следующем занятии рассмотрим более крупные тренды и принципы их создания.

Урок 7. Большие тренды

Сегодня в уроке только мой прошлогодний текст, в котором отражен процесс перехода осознания от малых трендов до осознания больших трендов. Мне бы хотелось, чтобы вы его осмыслили.

Социальная реализация - это поле тренировки навыков системного взаимодействия. Человек, мыслящий в рамках двух-трех манипулятивных инструментов, рассчитанных на реализацию двухшагового алгоритма стратегии управления реальностью, не способен видеть детали и оттенков масштабных систем и законов их существования и развития. Все те картины, которыми он описывает действительность, являются продуктом его ограниченного мышления, наполненного личной мифологией, составленной на основе его узкого опыта взаимодействия с миром.

Чем большие масштабы взаимодействия с социумом осваивает человек, тем с большим количеством нюансов и граней реальности ему приходится иметь дело. Тогда картины реальности, которые он создаёт, разрушаются при столкновении с новой лавиной фактов, и этот процесс происходит многократно до тех пор, пока не разрушится его представление о любых стабильных схемах и не обнажится самая суть бытия, которую нельзя передать знаковыми системами - схемами или текстом.

И для того, чтобы ориентироваться в этих махинах, ему приходится развивать тончайшее восприятие мира, ювелирно регулировать свою реакцию на события любого масштаба и выбирать наиболее сбалансированные действия, учитывающие сотни, тысячи и миллионы факторов.

Именно благодаря такой практике человек способен выйти на трансцендентальный уровень взаимодействия с миром, в котором взмах крыла бабочки на одном конце Земли вызывает цунами на другом.

На следующем занятии разберемся, о каких именно навыках идет речь в этом тексте.

Урок 8. Навыки социального взаимодействия как система

Навыки системного взаимодействия – это умения взаимодействовать с крупными системами (социальными и природными) для реализации конкретных задач. Самый простой пример: если вы хотите, скажем, стать богатым человеком (задача), вы должны обратиться в социум (систему) и наладить с ней такое взаимодействие, при котором те

услуги, которые вы будете оказывать этой системе будут ею вознаграждаться в том объеме, который вам необходим. И вот эта организация взаимодействия складывается из нескольких важнейших навыков.

Задачи в этом смысле могут быть самые разные, например, задача ПОНИМАТЬ социальные настроения для того, чтобы с этим социумом продуктивно взаимодействовать.

Возьмем для примера задачу понимать природу: мы обращаем внимание на простые природные феномены для того, чтобы понимать, что в природе происходит: температура воздуха, ветер, осадки, облачность, атмосферное давление, наконец, поведение животных. И простым наблюдением за этими феноменами люди за много веков научились распознавать признаки изменения погоды или даже приближающихся стихийных бедствий, то есть – природных трендов, грубо говоря.

И на основе понимания этих трендов сейчас существует огромное количество возможностей, которые простым людям не особенно заметны: особенности управления и движения всех видов транспорта, работа самых разных приборов, управление урожайностью и многое другое.

В социальном взаимодействии так же есть свои законы природы, феномены изменения социальной погоды и стихийные бедствия.

И умение их наблюдать и понимать, как на основе них можно взаимодействовать с социальной системой – это самый первый шаг к самому системному взаимодействию.

На следующем занятии разберемся в признаках социальной погоды и стихийных явлениях.

Урок 9. Стихия социума

Давайте вернемся к понятию «фигура».

Та или иная фигура вашего восприятия выстроена из различных элементов (феноменов) фона. Своим восприятием мы «собираем» фигуру из разрозненных элементов. Это очень просто пронаблюдать: представьте себе нарисованную на листе бумаги точку. Какая это фигура? Большинство ответит – это просто точка. Один элемент (феномен). Кто-то дорисует в своем воображении какую-то картину, на которую «намекает» эта точка. И это будет ТА фигура, которую человек собрал из феноменов своего бессознательного – интенций, тенденций, потребностей, живущих в нем самом.

Теперь представьте, что на бумаге две точки. Какая это фигура? Количество интерпретаций увеличивается.

Важно понимать, что мы собираем НЕ объективные фигуры, поскольку мы собираем бессознательно те элементы для ее построения, которые доступны нашему восприятию. Нечто может быть нам не доступно, поскольку мы игнорируем или вытесняем какие-то элементы фона по разным причинам. Таким образом, мы собираем только те фигуры, которые нам доступны, а не те, которые есть «объективно». Сколько людей – столько фигур, и даже еще больше, поскольку человек с высоким уровнем осознанности и креативности способен собрать из одних и тех же элементов фона много разных фигур. Любое обнаружение в фоне нового элемента полностью меняет фигуру. Представьте, что точки стало три.

Теперь упражнение.

Отметьте какое-либо социальное явление, которое вас волнует больше всего в последнее время. Обратите внимание на то, какие ваши внутренние потребности побуждают вас выделять именно это явление из всего социального фона.

Теперь проанализируйте историю появления этого события так, как мы уже делали с вами в одном из предыдущих уроков: какие феномены/признаки говорили о том, что события развиваются в эту сторону?

Отметьте так же, что те признаки и феномены, которые вы найдете, так же целиком обусловлены вашим восприятием, его потребностями.

На следующем занятии попробуем разобраться, как же быть с тем, что наше восприятие глубоко субъективно и мы не можем видеть ситуации объективно.

Урок 10. Субъективность восприятия

Итак, наше восприятие глубоко субъективно и без практик осознанности довольно трудно отличить, что реально происходит, а что мы интерпретируем как реально значимое и важнейшее в связи с идущими изнутри потребностями. Как же быть? Как понять, что вы правильно понимаете, какие именно события формируются?

Для начала важно принять тот факт, что объективного восприятия нет, и любой свой вывод заранее признать как субъективный, то есть, не отражающий стопроцентных достоверных фактов. Это помогает быть максимально трезвым в оценке происходящих событий.

Вторая важная вещь – это умение выделять феномены, которые подтверждаются НЕ ТОЛЬКО ВАМИ. Если феномен видит только один человек – это индивидуальное восприятие, если феномен видит много людей – это или коллективное восприятие, то есть, тренд, или массовый психоз ;) И кстати, одно другого не отменяет!

Тренд так же может быть массовым психозом. Например, тренд вегетарианства.

Давайте на его примере рассмотрим субъективность и массовое явление.

Как известно, человек – существо, относящееся к категории всеядных, а всеядность – это возможность выживания в самых разных условиях, и эта опция заложена в нас как к виде. Приспособляемость к самым разным условиям. И в условиях, где требуется много животного белка (тяжелый физический труд на износ, условия крайнего севера и другие обстоятельства) вегетарианство – это самоубийство. Однако, креативный класс, в общем, за редким исключением, не живет в тяжелых условиях, поэтому вполне может адекватно жить и на вегетарианстве. Но опять-таки, не все. Потому что есть еще индивидуальные особенности организма, которые мы не выбираем, и то, что для одного человека хорошо, для другого – смерть. Поэтому, бездумное следование этой моде может быть разрушительным для здоровья конкретного человека, и тому есть немало примеров.

Но, тем не менее, такой тренд есть. И он обусловлен рядом феноменов:

- проявление в обществе довольно большой прослойки людей, увлекающихся различными духовными практиками – еще один тренд.
- проявление в обществе еще одной большой прослойки – людей, не занятых выживанием в связи с высоким уровнем жизни.
- экологические течения, связанные с ухудшающимся климатом на планете.

Эти три феномена удерживают тренд вегетарианства на плаву.

Важно, что тренд духовных практик сам по себе обусловлен важными феноменами – это разочарованиями многих людей в атеизме и научном взгляде, как течениях, способных дать исчерпывающие ответы на необъяснимые, порой, мистические вопросы. И это, в

свою очередь, связано с высокой скоростью обмена информацией между людьми, благодаря интернету: мы многого раньше не знали, потому что информационный обмен был очень медленным и сильно контролируемым со стороны властей всех государств.

Таким образом, такой, в общем, не сильно значимый социальный тренд, обретает широкую популярность лишь потому, что он подпитан мощными социальными феноменами. И тогда можно говорить о том, что он не всем подходит, но он поддерживается многими, в связи с актуальными всепланетарными явлениями. А если углубиться, то под ним лежит еще более мощный тренд – здоровый и экологичный образ жизни, востребованный постольку, поскольку:

- экология на планете ухудшается
- средства для достижения бессмертия так и не найдены
- человечество начало понемногу взрослеть и отходить от неуправляемых животных инстинктов, и многие хотят уметь управлять своим социально и биологически обусловленным поведением,
- и другие феномены – вы можете их поискать самостоятельно.

Таким образом, мощный тренд – это фигура, которая складывается из глобальных мировых феноменов. Он может быть ограниченным (дикарей, жестко обусловленных биологически и социально, все-таки, на планете на много больше, чем людей, способных собой управлять), но он уже очень мощный.

На следующем занятии разберем еще один тренд, появившийся сравнительно недавно – уязвимость.

Урок 11. Тренд «Уязвимость».

Несколько лет назад в тренд вышла уязвимость: безупречный вид и безупречный характер, безупречная карьера и безупречный образ жизни ушли с пьедестала людского внимания в связи с пресыщением и искусственностью, а так же в связи с тем, что все безупречное требует так много усилий, что проще разорваться на стадо унылых енотиков. На первый план выходит мода на отсутствие косметики, открытость и искренность, небезупречные формы тела и свободный стиль жизни. Свобода становится самым важным – свобода быть собой и вести тот образ жизни, который наиболее органичен конкретному человеку.

Все, что было связано со стабильностью (традиционная многопоколенная семья, офисная или просто привязанная к месту работа, ипотека) становятся символами рабства, а путешествия и бизнес онлайн – символами свободы.

Не модно следовать конкретным течениям в чем бы то ни было (в одежде, музыке, религии, питании и т.д.) – все может измениться в любой момент, и это – новая норма.

Что за общие планетарные изменения к этому привели?

Геометрическое изменение скоростей обмена информацией. Скорость интернета увеличила скорость изменений в жизни людей. Стабильность как понятие просто исчезает – все может измениться в любой момент. Если еще 300 лет назад люди жили намного меньше, чем жили технологии (в течении около 1800 лет технологии не менялись), то сейчас за жизнь одного поколения происходит смена нескольких поколений технологий, которые полностью меняют образ жизни. И тогда любая попытка задержаться в каком-либо стабильном состоянии равна социальной смерти – вы безнадежно отстаете от происходящих изменений. В данном случае уязвимость = текучесть. Только благодаря

тому, что человек отцепляется от каких-либо стабильных образов самого себя, он способен успевать за происходящими изменениями.

Что происходит дальше? Лавина информации становится подавляющей массой, и средний человек перестает понимать, что ему следует читать или воспринимать, а на что забыть. Возрастает потребность в том, чтобы научиться молниеносно определять «нужно – не нужно», и поскольку скорость чувства намного быстрее скорости мысли, таким образом, возникает необходимость научиться понимать свои чувства, и вырастает спрос на эмоциональный интеллект. Социальные сети, которые еще пять лет назад были местом, куда люди шли за информацией, стали место основного перегруза информации. И тогда приходит Телеграм – «ты получаешь только самое важное для тебя».

Таким образом, основной принцип формирования тренда – это ответ конкретного продукта потребностям и настроениям людей, которые обусловлены их необходимостью суметь быстро адаптироваться к условиям изменяющейся окружающей среды.

На следующем занятии обсудим, как читать настроения и потребности людей.

Урок 12. Как читать потребности и настроения людей

Программы-антиплагиаторы, которые он-лайн определяют авторство текста, управляются алгоритмом, который позволяет определить уникальную стилистику, настроение автора, то есть, тот человеческий фактор, который лежит за простым набором букв и слов. И это состояние и настроение автора передается в уникальном подборе и последовательности слов, расстановке знаков препинания, длине предложений, особой постановке слов в предложении, и так далее. Таким образом, текст нельзя присвоить – за ним есть человек.

По сути, если вы хотите стать тем человеком, который способен распознавать нарождающиеся признаки трендов, вам необходимо научиться видеть за текстом людей. И не только за текстом, но и за всем остальным камуфляжем, которым люди покрывают себя.

В первую очередь, необходимо научиться видеть потребности, ценности, образы, которые привлекают многих и социальную ткань современного общества.

В следующем занятии я перечислю наиболее актуальные признаки современных трендов, а вам предлагаю подумать о том, по каким признакам вы можете научиться определять потребности и ценности людей.

Это является наиболее важным, поскольку, в конечном итоге, у вас нет шанса выявить актуальный тренд и стать его лидером, если вы пытаетесь его собрать из чего-то другого. Только потребности и ценности движут любыми трендами.

Урок 13. Как читать потребности и настроения людей, продолжение

Итак, посмотрим на то, какие потребности сейчас проявлены в наиболее прогрессивной части общества: сотрудничество, ответственность, безопасность, хорошая ориентация в себе и окружающем мире, целостность. Люди становятся более глубоко ориентированы на осознание себя, другого и мира.

Потребности развития - приближение к иному уровню развития, стремление к связности и целостности в восприятии, проживании себя-в-мире, интеграции идентичности.

Привлекательные образы для этого тренда:

1. Сверхчеловек – человек владеющий энергиями другого уровня, глобальным видением, осмысляющий реальность на более высоком уровне и (поэтому) обладающий сверхспособностями – способностями недоступными на предыдущих уровнях развития.
2. Ответственный человек, носитель духовных и душевных ценностей более высокого уровня. Обладает в системе формальным, эмоциональным и логическим интеллектом. Не кормит других ритуалами или лозунгами, но показывает, дает почувствовать способ изменения, трансформации, перехода на следующий уровень.
3. «Человек мира» - способный коммуницировать, общаться со всеми, не взирая на различия. Человек не навязчивый, но видящий шире и предлагающий свой взгляд другим, способный отвечать людям на языке того уровня, на котором находится партнер по общению.

Ценности:

Взаимное доверие и уважение. Взаимопонимание и терпимость. Открытость. Право на ошибку. Умение взять на себя заботу... Умение взять и сделать, и снова, и снова... Высокое качество жизни для всех

Социальная ткань - «Стая», «зеленая» энергетика:

Коллективная работа: пара или группа лидеров. Взаимная подстраховка. Взаимозаменяемость (в основных функциях). Разность потенциалов. Синергия (инь / ян)

На основании этих выявленных мной и моей командой потребностей и ценностей, мы создали свой развивающий тренд, на котором построены все наши продукты. Обратите внимание, что этот тренд не является широким. По нашим наблюдениям, он охватывает не более 15% населения. И это все равно уже очень много. Но для сравнения я предлагаю вам представить величину тренда алкогольной культуры в самом широком смысле этого слова: от запойных алкоголиков до гурманов градуса – эта аудитория намного шире и гораздо более устойчива по сравнению с нашей, поскольку ее питает многовековая культура употребления алкоголя, вписанная в семейные и другие социальные традиции. Эта аудитория составляет около 95% населения. Вот почему торговать водкой намного выгоднее, чем предлагать ультрасовременные технологии эволюции общества.

Таким образом, для того, чтобы обнаружить свой тренд, мало опираться исключительно на свои собственные потребности в этом мире, нужно хорошо себе представлять, какую часть из этих потребностей разделяет максимально возможный процент населения.

В качестве упражнения составьте список своих ценностей и потребностей. Попробуйте представить самых разных людей – как много слоев населения разделят с вами эти ценности и потребности? На каком основании вы так думаете? Постарайтесь не выдавать желаемое за действительное.

На следующем занятии обсудим, как можно связывать актуальные потребности населения с вашими профессиональными навыками для того, чтобы создавать свой тренд.

Урок 14. Профессия и тренд

Итак, выявление тренда – это выявление потребностей и ценностей, говоря бизнес-языком, большого сегмента рынка. То есть, большей части аудитории. Не важно, речь идет о вашем бизнесе или научном исследовании, новой технологии, которую вы хотите внедрить в жизнь человечества или речь о новом направлении самосознания – принцип везде один и тот же: вы опираетесь на то, что актуально для многих. Причем, когда я говорю «актуально», я имею ввиду, что это актуально именно сейчас и именно там, где вы находитесь. А если точнее, в той культуре, которую вы сами знаете лучше всего, именно тот социум, в котором вы сами живете и возвращаетесь. Вы не сможете понять потребности и ценности людей той культуры, в которой вы не живете сами. Это важно усвоить.

Нарождение тренда – это когда вы выявляете потребности и ценности, которые еще никем не удовлетворены или слишком мало удовлетворяются, или те способы удовлетворения, которые присутствуют в мире, слишком громоздки, энергоемки или медленны. Если вы хотите обнаружить новую «золотую жилу», вы должны предложить такой способ удовлетворения ценностей и потребностей людей, который бы, в первую очередь, ЭКОНОМИЛ ресурсы людей: время, деньги, здоровье, усилия. И тогда это тренд.

Оцените все те навыки, которые у вас есть. Не важно, имеете ли вы диплом по этой профессии, важно, имеете ли вы навыки, то есть умение ДЕЛАТЬ нечто. Какие потребности и ценности людей удовлетворяют ваши навыки?

На следующем занятии обсудим необходимые навыки МЫШЛЕНИЯ, которые лежат в основе умения обнаруживать и организовывать новый тренд.

Урок 15. Мышление лидера

Это мое авторское описание, прошу при копировании указывать активную ссылку на автора.

Мышление лидера отличается от мышления не-лидера несколькими параметрами:

1. Лидер способен на перспективу ВИДЕТЬ многошаговую стратегию развития того, что он делает сейчас.
2. Таких многошаговых стратегий в голове у лидера помещается несколько – от наилучшего варианта развития событий до наихудшего
3. Лидер способен видеть сложные взаимосвязи между явлениями, событиями самых разных масштабов, и это то, почему ему удается выстроить несколько параллельных линий возможного выстраивания событий.
4. Истинный лидер не привязан ни к успеху, ни к поражению – не страх поражения движет им и не жажда успеха. Лидер делает то, к чему лежит его сердце и что могут его руки и ум.
5. Направление, которое выбирает лидер – Путь Сердца – это дорога, которая выстроилась на балансе между умом, сердцем, телом, опытом и Намерениями этого человека. Не сбалансированный таким образом человек управляется своими дефицитами и страстями, а не Путем Сердца.

6. Для тренировки такого многомерного мышления лидер использует задачи каждого дня, какими бы мелкими они ни казались.
 7. Лидер занят познанием своих возможностей, не-лидер – производением впечатления на других людей.
- О том, как тренироваться эти навыки, я расскажу на следующем занятии.

Урок 16. Тренировка мышления лидера. 1 часть

Итак, как натренировать свое мышление на большой объем восприятия информации и при этом чтобы голову не разорвало на тысячу унылых енотиков?

Основной инструмент, которым я пользуюсь – это эмоциональный интеллект. Эмоциональный интеллект – это умение собирать и анализировать информацию при помощи чувств. Дело в том, что чувства намного, намного, в сотни или тысячи раз быстрее самого быстрого ума. Как биологические существа мы имеем в своей основе чувствование как базовый способ ориентации в окружающем мире: мы получаем информацию от органов чувств и наша нервная система моментально вырабатывает ответную реакцию на произошедшее в виде эмоционально заряженных переживаний. Большинство людей не умеют пользоваться этим инструментом, поскольку в детстве нас всех отучали быть внимательным к чувствам, игнорировать или подавлять их, и в современном социуме повсеместно считается, что чувства – это помеха.

Почему так варварски?

Потому что большинство из нас просто не умеет их готовить. Это не умели делать наши родители, бабушки и дедушки, поэтому для стольких людей чувства – это всего лишь досадный организмический механизм, который мешает думать.

Каждое переживание несет в себе энергетический заряд для действия. И если в простой животной среде это действие служит удовлетворению базовых потребностей, необходимых для выживания организма, то в человеческой социальной среде так просто потребности не реализуешь, поскольку необходимо учитывать огромное число факторов, влияющих на то, будет ли потребность удовлетворена. И именно эта сложность учитывать факторы и является основным препятствием для грамотного использования своих реакций. Проще говоря, из-за того, что многие не умеют учитывать контекст, они предпочитают избавляться от главного инструмента ориентации в мире – от своих чувств.

Подробно о том, как разбираться со своими эмоциями и научиться их распознавать, как использовать их энергию для эффективных действий, а так же как распаковывать ту полезную информацию о себе и о мире, которую они несут, я обучаю на курсе «Новая жизнь шаг за шагом» в первом модуле.

Развитый эмоциональный интеллект помогает очень быстро ориентироваться в информации и событиях, и действовать максимально эффективно. Но, конечно, это не единственный инструмент мышления, позволяющий вычислять тренды и управлять ими.

На следующих занятиях обсудим еще пять.

Урок 17. Тренировка мышления лидера. 2 часть

Второй важный аспект лидерского мышления – это умение выбрать действительно главное. Для того, чтобы смочь из всего изобилия феноменов поля выбрать главное,

необходимо исключить то, что исходит из вашей потребности всем понравиться или самоутвердиться. Это очень важно. Серьезный тренд нельзя создать на своем комплексе неполноценности. Важно помнить, что тренд – это не для вас, а для людей. И если вы действительно хотите принести пользу другим людям, то вам нужно опираться на их потребности, а не на свою гордыню.

Если вы гонитесь, как загнанные лошадки, чтобы успеть все в этой жизни, и все равно не успеваете, то просто потому, что вы не можете сказать «нет». Если вы не говорите «нет», то ваше «да» ничего не стоит, потому что оно лживое.

Вы радостно жертвуете собой ради того, чтобы другие ни в коем случае никогда не испытали дискомфорта при общении с вами. Никогда. То есть, они могут абсолютно не жалеть ни ваше время, ни ваши другие ресурсы, и при этом ваша главная задача – это чтобы ПРИ ЭТОМ они не испытывали дискомфорта.

Вы доказываете другим свою правоту, вы тратите кучу времени на то, что бы произвести впечатление, чтобы понравиться другим вне зависимости от того, будет ли для вас от этого какая-то польза. Это просто трата времени. Пустая трата времени. Потому, что если у вас нет центральной жизненной задачи, вокруг которой строятся все ваши взаимодействия с людьми, вы тратите драгоценное время своей жизни в пустую. Вы отдаете то, что вам никогда не вернется – время вашей жизни.

Задумайтесь об этом.

На что вы тратите свое время.

И просто не врите себе, что вы тратите его на что-то другое.

Когда я говорю об этом, я не хочу вас упрекнуть, обвинить или унижить. Я сама так делала долгое время. Очень долго я доказывала всем свою правоту и свои права и пыталась всем понравиться и всем угодить. Я делала все что угодно, только не решала свои задачи. Я хотела быть самой лучшей во всем. Это хорошая идея, но за счет чего? Кто является экспертом в том, насколько вам удастся реализовываться в своей жизни? Только вы сами. Больше никто. Я не хочу, чтобы вы тоже потратили на это свою жизнь.

Это второй пункт в моей схеме – не врать себе.

Определите главную задачу и просто соотносите все свои действия с этой задачей: служит ли это действие реализации задачи? Это самый простой способ отфильтровать все ненужные феномены как в своей жизни, так и в том, что касается выбора тренда. Если вы сможете очистить свое восприятие таким образом, вы сможете увидеть главное.

Продолжение следует.

Урок 18. Тренировка мышления лидера. 3 часть

Миф, который часто можно слышать, что человек, который выбился наверх – циничный и заносчивый. Для людей, которые не ценят свое и чужое время, свои и чужие усилия и расходуют их как воду в решете, если вы скажете им «стоп» - вы циничный и заносчивый. И здесь приходится выбирать: вы хотите быть удобным для всех, вы хотите, чтобы никто никогда не сказал о вас, что вы зазнались, или вы хотите общаться с теми людьми, которые уважают себя и других, и перестать тратить время на вампиров.

Лидер – это не тот человек, который управляет другими. Это тот, кто идет впереди, прокладывает новый путь. Свой путь никогда не может быть повторением чужого. То, что за лидером идут другие – это не цель лидера. Это побочный эффект его пути. И мне бы хотелось разотождествить привычное понимание слова «лидер» с понятием «командующий».

На моих лидерских программах я обучаю мужчин и женщин осваивать свою личную силу, которая нужна для того, чтобы переходить шаг за шагом по ступеням социального успеха. Я рассказываю женщинам о том, как, будучи сильной, оставаться женщиной, а мужчинам о том, как обнаруживать свою силу в своем самом слабом месте, там, где хочется спрятаться в детский сад и не отвечать «мама, роди меня обратно». Я хочу, чтобы люди научились осваивать свою силу, обнаруживать и реализовывать ее полностью, без остатка, и открывать для себя совершенно новые рубежи. И речь здесь не о том, как командовать, а как организовывать команду равных, в которой каждый человек может быть время от времени лидером.

Урок 19. Тренировка мышления лидера. 4 часть

Следующий важный принцип мышления – это умение экстраполировать знания, полученные в одной области на другие области. Это экономит массу времени и обучает видеть систему во всем.

Как мне удалось освоить несколько профессий и как я использую их все?

Каждый новый принцип, который я получила в одной профессии, я использую во всех остальных.

Например, понятие «сверхзадача». Я узнала это понятие, когда училась на балетмейстерском факультете. У нас профильным предметом была режиссура, потому что балетмейстер – это, по сути, режиссер хореографического спектакля. И мы изучали школу Станиславского. До него театральная игра это было изображение, пародия. Он предложил совсем новый способ перевоплощения для актеров – стать героем изнутри. А режиссерам предложил понятие сверхзадачи.

Я перенесла обе эти идеи (для актеров и для режиссеров) во всю свою деятельность – в преподавание, в психологию, в построение своей команды.

Еще один пример такого перенесения принципа.

«Единичные действия». Я узнала это понятие уже после окончания университета от своего однокурсника Сергея Малько, который сейчас имеет свой танцевальный клуб в Сакраменто (США). После окончания обучения на балетмейстерском факультете, Сергей пошел учиться в РГУФК на спортивную специфику, и там он узнал этот спортивный термин. И мы сразу же применили это к нашим танцевальным методикам – Сергей к своей, а я к нашей. Так появился наш фильм «Техника Латины в единичных действиях». Дальше я перенесла это во все – в переговоры, в психотерапию, в коучинг, в построение долгосрочных задач и их решение.

Таким образом, мне никогда не приходилось учиться какой-то профессии заново – я просто обнаруживала в ней все признаки того, что я уже знаю, и просто переносила в новую сферу старые навыки.

Еще один пример. Когда я училась водить машину, я осознала, что это танец, хореография. Я просто стала запоминать эти танцевальные движения – последовательность перемещения рук и ног – руль, педали, переключатель коробки передач. Это был просто новый танец. И это помогло мне на третьем занятии уже освоить 3 экзаменационных действия.

В следующих занятиях я расскажу подробнее и о понятии «сверхзадача», и о понятии «единичные действия».

Напомню всем участникам лидерского он-лайн курса, что сегодня в 20.00 мск жду всех в вебинарной комнате, не опаздывайте, мы стартуем! Вас ждет увлекательное подробное изучение всех аспектов лидерского мастерства - 10 понедельников интенсивного изменения вашего сознания для перехода на новый уровень организации мышления и деятельности.

Урок 20. Тренировка мышления лидера. 5 часть

Важнейшая часть навыков лидера – это навыки устойчивости. Если человек не удерживает устойчивость на своем пути, он не может быть лидером.

Для того, чтобы устоять на собственном пути, важно понимать две вещи:

1. Никто не должен вас поддерживать на нем. Более того, абсолютно нормально, если кто-то будет вам мешать.
2. Любая помеха – это вызов Силы.

Вы можете успеть все, что вы хотите успеть только в том случае, если вы примете это как вызов на проверку ваших возможностей. В противном случае вы просто фантазеры. Если вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** намерены лидировать – это значит, что вы должны перейти на другой уровень сознания и действия и освоить силу, которая толкает вас на эти достижения. Если вы думали, что для этого не потребуется другого уровня – это значит, что вы придумали себе, что вам все это нужно.

Если вы решили осваивать свою личную силу, которая спит в вас, то вам многократно придется сделать выбор: сожалеть всю жизнь о том, что вы не попробовали, или взять силу, освоить ее и посмотреть, кто рядом с вами останется. Все, кто останется рядом – такие же сильные люди, вам по пути.

В любом цивилизованном социуме власть есть у того, у кого есть ответственность. Под этими двумя словами понимается, обычно, что угодно.

Когда я говорю "власть", я имею в виду реальные возможности воплощать свои решения в действия и управлять ситуацией.

Под ответственностью я имею в виду умение управлять собой и своими инстинктами ради выполнения своих решений и намерений.

Там, где есть внутреннее управление (управление собой), там всегда потенциал управления внешней ситуацией. Наоборот - никак.

Все то же происходит в любой команде или семье. Если никто не берет власти и ответственности, семья разваливается. Если человек берет ответственность, а власти не берет - семья разваливается. Если человек пытается взять власть, а ответственности не берет - семья разваливается. Если один человек берет власть и ответственность, а другие (совершеннолетние) не берут - семья разваливается.

Группа держится только на совместном решении, воплощенном в действии. Все те члены группы, у которых нет власти и ответственности, являются ее временными гостями - неверные мужья и жены, растущие дети, друзья семьи, наемные работники, дальние родственники.

И абсолютно нормально, если гости приходят и уходят, не претендуя на власть и ответственность. Но ненормально, если так поступают члены команды.

И ненормально, когда гости пытаются на себя взять власть и ответственность хозяев.

Любая команда собирается ради общих задач. И если у людей нет общих задач - они не команда, а временная тусовка по интересам.

Урок 21. Тренировка мышления лидера. 6 часть

Единичные действия – это самые мелкие действия, из которых состоит телесное движение. Например, поднять руку вверх. Это кажется простым действием, но как именно вы поднимаете руку – это зависит от работы каждой мышцы и цели вашего движения. Поднять руку, чтоб помахать кому-то, чтобы поймать мяч, чтобы достать что-либо или как танцевальное па – это будут разные поднятия руки, состоящие из разных единичных действий.

Качественный результат этого движения будет зависеть от того, насколько точно выполнено каждое из единичных действий, составляющих это движение.

Я привела вам пример из телесного движения, но точно так же мы можем разделить на единичные действия наши поступки, реакции.

Сосредоточиться на единичном действии - это сосредоточиться на ближайшей задаче и только на ней. То есть, в настоящем. О чем вы думаете? Если вы все время в будущем или в прошлом, вы не в состоянии сосредоточиться в настоящем. Но только в настоящем можно внести изменения. Тогда для того, чтобы довести его до совершенства, вам следует все время в настоящем отслеживать возможность сделать это.

В качестве эксперимента попробуйте разделить на единичные действия любое событие или любой ваш поступок. А когда разделите – посмотрите, какие коррективы вы могли бы внести в любое из этих единичных действий, и как это могло бы повлиять на результат.

Каждый момент времени является точкой перелома: мы можем совершить любое единичное действие, и из этого будут вытекать пути событий, разные реальности, разное будущее.

Урок 22. Тренировка мышления лидера. 7 часть

Сверхзадача.

В режиссуре сверхзадача – это главная мысль, которую должен подумать зритель, выходя на крыльцо кинотеатра после просмотра фильма. И вся работа режиссера заключается в том, чтобы разными средствами художественной выразительности повлиять на ум зрителя, побуждая его подумать именно эту мысль.

Декорации, музыка, свет, игра актеров и сам сюжет должны складывать паззл за паззлом эту мысль.

Если мы перенесем понятие сверхзадачи на любую другую жизненную ситуацию, то сверхзадачей будет любая ваша идея, которая пронизывает ваше дело, вокруг которого оно складывается, собирается в единую картину.

Если мы говорим о создании тренда, то в основе тренда так же лежит идея. И для того, чтобы собрать паззлы, тело самого тренда из всего, что вас окружает, необходимо для начала сформулировать эту идею. Немного об этом я говорила в начале этого курса.

Для того, чтобы не ошибиться, крайне важная вещь – сверхзадача должна идти из вашего сердца, а не из ума. Она должна пронизывать вас и откликаться в каждой клетке тела.

Потому что вы можете по-настоящему реализовать, создать нечто действительно ценное и выдающееся только в том случае, если в этом творческом процессе будет участвовать все ваше существо до мозга костей. Если вы придумаете идею из ума, у вас получится посредственность, как стих, высосанный из пальца.

Чего больше всего хочет ваше сердце? Что трогает вас больше всего? О чем вы снова и снова думаете? Что кажется вам самым правильным и светлым в этом мире? Что вызывает слезы радости? Если вы откроете свое сердце для ответов на эти вопросы и просто позволите себе какое-то время жить в этом потоке – вы найдете свою идею непременно. Человек, в отличие от животных, живет благодаря ценностям и смыслам. И потому этот смысл, эта идея есть в вашей крови, важно просто позволить ей зазвучать.

И, когда вы найдете ее, поставьте ее в центр вашего внутреннего мира и начните ходить вокруг нее, как скульптор ходит вокруг каменной глыбы, размышляя, что нужно сделать, как оформить, чтобы эта идея зазвучала в сердцах других людей.

В кино считается самым плохим и низкопробным – это когда кто-то из героев говорит эту мысль словами вслух, а еще хуже – когда глядя с экрана на зрителя. Так сверхзадачу доносить нельзя – грубо, прямолинейно, предполагая, что зритель слишком туп, чтобы понять такую мысль.

Идея должна быть вложена в обстоятельства, в предметы, в то, как обстоятельства, предметы и люди взаимодействуют между собой. Она должна читаться, а не говориться.

И это еще не все то, что я собиралась вам рассказать.
Продолжение следует.

Урок 23. Фокусировка собственного тренда

Итак, друзья, мой курс завершается, и мы возвращаемся к теме самого тренда. Все вышеперечисленные детали и навыки, необходимые для тренировки вашего мышления и внимания необходимы для того, чтобы сфокусировать свой тренд. Для этого необходимо проанализировать все, что вам необходимо для создания своего тренда:

- что вы умеете
- что вы хотите сделать полезного для общества
- какие ресурсы у вас для этого есть, а какие необходимо собрать, накопить, обрести
- какие навыки вам необходимо развить в себе
- какие люди и зачем вам нужны для воплощения вашей затеи
- какие шаги необходимо предпринять, чтобы воплотить эту затею.

Сделаем следующее упражнение для того, чтобы сложить все это в единую картину. Закройте глаза и включите в своем воображении кино. Представьте общество будущего, в котором реализована ваша идея. Прочувствуйте, продумайте, визуализируйте, как именно она будет выглядеть, как будет работать. Как можно детальнее. Запишите все, что вы увидите.

После этого составьте список шагов от сегодняшнего дня до того будущего, которое вы увидели: что нужно сделать, какие крупные задачи решить.

Каждую задачу разбейте еще на ряд шагов, которые прямо сейчас вам уже удастся видеть.

Рассмотрите самую первую задачу, ближайшую к вам: что прямо сейчас вы уже можете сделать?

Хочу обратить ваше внимание на то, что тот план, который вы в результате напишете – это только карта местности. То есть, реализуя каждый маленький шаг из этого плана, вам необходимо будет осматриваться заново, снова проигрывать этот фильм, внося в него возникшие новые обстоятельства для того, чтобы ваша задача была максимально реалистичной, ибо без опоры на существующие факты и возможности ваша затея будет всего лишь фантазией.

Подробно о том, как именно шаг за шагом реализовывать глобальную идею я обучаю на Лидерском он-лайн курсе. Для тех, кто не успел вписаться в живой курс – ждите распродажи записи курса после его окончания (в начале ноября). Бонусом к записи лидерского курса будет pdf-файл курса «Как создать тренд и стать его лидером».

Следите за новостями на этом канале, и всем большой удачи, помощи Вселенной и людей, здоровья и хорошего настроения.