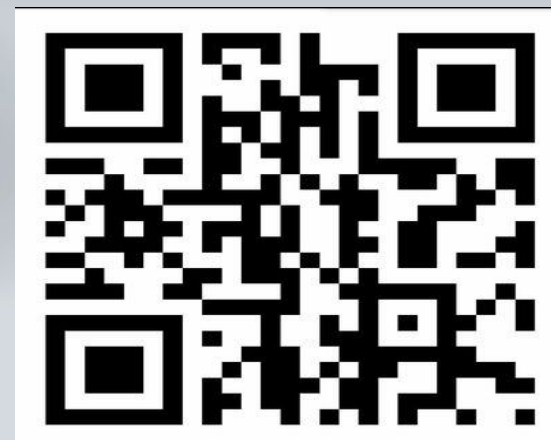




АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

Конференция
Ментальные практики турбулентного времени

Помощь интуиции в решении бизнес задач (личных и корпоративных)





Спикер: Болдырев Константин Михайлович, эксп. каф. Ментальные практики

- Образование - факультет психологии ЛГУ.
- Колоссальный 45-летний опыт практической работы в различных ролях и отраслях антропологической деятельности: коллективная оргработа, терапия, консультирование, реклама, СМИ, госслужба, бизнес, творчество и т.д.
- Основал первый детский телефон доверия в России, создал “Метод снайпера” в рекламе.
- По результатам деятельности 12 лет назад создал *дидактический курс «Технология моментальных интуитивных решений (Bio-feedback decision making system)»*, на котором может обучаться любой человек без специальной подготовки. Удостоился от коллег эпитета *"гения научно-ненаучно-популярных объяснений"*.



Интуиция – это сила и мудрость природы, свободная от человеческих заблуждений.

Необходима в сегодняшнем пострациональном мире.

Мы добавляем к хорошо развитому, привычному когнитивному причинно-следственному способу принятия решений ещё и интуитивную оптику.

Это очень мощная присадка.

- Результат сразу: как узнать предстоящее (ближайшее или отдаленное будущее) по моим задачам. И как попасть (не промазать) в это предстоящее.
- **Технология моментальных интуитивных решений** – это не публицистика, не философия и не психология. Это именно технология - делай раз, делай два, делай три.

Навыки мышления озарениями и *способности совершать поступки по подсказкам интуиции* особенно полезны когда затруднительно сделать аргументированный выбор из-за высокого эмоционального статуса задач и большой личной ответственности.



Технология моментальных интуитивных решений

Основана на механизме **Bio-feedback decision making system** - системе принятия и реализации решений с биологической обратной связью.

Технология учит людей слышать и *контактировать с сигналами собственного тела*, как маяками оптимального выбора.

Как это изменит личный мир или мир организации?

Примерно так же, как пересестись со скрипучей телеги на сверхскоростной поезд. И по комфорту и по скорости решения вопросов.



Исторические аналоги

Документ 15 века

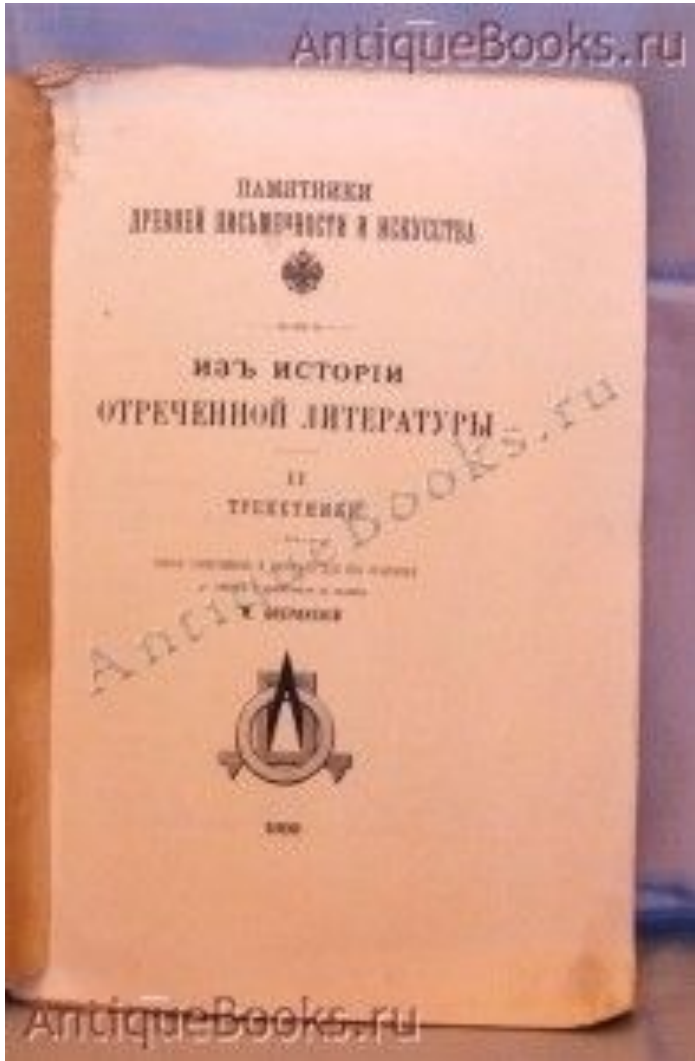
«Трепетник» — книга ворожбы по дрожанию частей тела.

“От мудрых сие взято, а не смехотворство некое, и всяк, и всяк сие внимай. Когда бывает в человеце трепет у сидячего, и у лежачего, и у сонного, и у ходячего, во всем человеке, в костях и в жилах, в суставах ручных и ножных, прописует правду всякому человеку, мужеска полу и женска.

1. Аще верх главы потрепещет, то добыток кажет.

2. Аще челюсть потрепещет, то всему добру совершенство кажет”.

И т.д.





Исторические аналоги



- Новая германская медицина (90-е –2000-е гг).
- Распространенные психосоматические подходы.
- 18 век, Аляска, охотничий медальон.
Предки знали толк во *взгляде вовнутрь*.



Сегодняшний день

"Проблема внутреннего коррелята.

*Язык органики двойного назначения, который мы катастрофически не замечаем. Есть какая-то **телесная акупунктура, соответствующая эффекту понимания**, когда я что-то вдруг понял, это во мне что-то задевает. Или есть внутренний **коррелят обретения истины**". (А.К. Секацкий)*

- Навигация по **"голосу тела"** указывает уникальный путь к решению задачи.
- Техника **"посадки на симптом"**, т.е. согласования своих поступков с динамикой телесных ощущений.
- Если уметь **"держать один глаз в теле"** постоянно, сложно совершать ошибки.



Концепт коротко

Через ориентацию на подсказки тела мы взаимодействуем с системой, большей, чем сам человек. Но не просто бóльшей, а и более мудрой. Для ясности мы можем обозначит ее, как "природа".

В риторике проекта мы пользуемся понятием "**Фатум**", который шлёт нам "письма истины", помещая их на экран нашего тела так, чтобы мы могли их воспринять.

Даосы называли это «велением Неба» - изначальным «прежде небесным» планом мироздания, осуществление которого является главным предназначением человека.



Фатум тут рядом



Интуиция позволяет нам черпать ответы из “*неведомых нам аспектов Мира и Больших Процессов*” (О.Г. Бахтияров), “*систем больше себя*” (Дм. Брезицкий) в которые люди и их сообщества включены в качестве одной из их составляющих подобно клеткам в организме.

При этом направленность Больших Процессов – **Фатума** – угадывается нами лишь иногда и с большим трудом.

- *«Все сбудется, стоит только расхотеть».* (Ф.Раневская)
- *«Надо привыкнуть к тому, что привыкнуть к этому нельзя».*
- *Практика допущения недопустимого (разных видов смерти, практика расставания).*
- *«После отчаяния наступает покой, а от надежды сходят с ума».* (А. Ахматова) [А. Гальчин]



Примеры от учеников курса



Курс "Летопись уникальности интуиции МС"

Свидетельства, тестемонии (первично это слово означает "сборники мессианских пророчеств").

"Технология верных решений по методу Молнии-Стрелки (МС)".

*"Низпосла стрелы и разгна я,
И молнии умножи и смяте я".*

(Псалтирь)

Две группы:

1. Подтверждение/опровержение рационального, когнитивного выбора.
2. Ситуации бессилия когнитивных, причинно-следственных инструментов (чего значительно больше).



Бессилие рациональных инструментов

Сергей С., курсант, владелец крупной компании: подписание контракта, экономия \$250 тыс. и 3 лет жизни.

“Моя ситуация... получила развитие, и я встал перед выбором подписать или нет определенный документ. Документ важный. Сумма большая. Не все условия были в мою пользу. Если я его не подписываю, теряю полный контроль над ситуацией и долго жду возврата инвестиций. Мысленно представляю оба варианта, и первый – самый рискованный – дает спокойствие и уверенность (состояние), а второй – надежный – дает неприятное ощущение. Выбираю не подписывать. Страшно. И удивительно спокойно. Я даже не знал, что так бывает. Далее сначала “вдруг” нашлись люди, готовые помочь и решить проблемы на другом конце земного шара. А потом выяснилось, что сторона которая жестко навязывает мне этот документ, по сути, сильно зависит от моего решения. Я просто в восторге, что я решился воспользоваться этим методом. Если бы я не воспользовался, то мог бы испортить 3 года жизни”.



Опровержение рационального выбора.

Филипп С., курсант, служащий ООН: отбор кандидата на вакансию.

“Мы в одну организацию должны были проводить набор руководителей. Т.е. там был конкурсный отбор из нескольких кандидатов. Мы с коллегами обсуждали, какой из них лучше. Всем понравился кандидат номер 1, скажем так, их было три – раз, два, три. Я свою коллегу отправил проводить собеседование, а сам сел и по стрелке сделал письменные вариации, попробовал просчитать. И у меня почему-то выпал кандидат номер 2. Т.е. мне стрелка подсказала, что это будет кандидат номер 2. Хотя нам всем больше понравился первый. Через три часа она приходит и говорит: Ну, вот, мы выбрали”. Я говорю “И что, это кандидат номер 2?”. “Да, а откуда вы знаете?!” “Вот, я тут рассчитал”. Ну, заодно рассказал про методику стрелки, и что стрелка подсказала так”.



Правильность принятия решения.

Елена С., курсант, бизнес-тренер.

“Вот вчерашний контракт – писали-писали 8 листов контракта, это большой проект, полугодовой. И раньше я подумала бы 5 раз, а стоит ли начинать работать, не подписывая контракт. Я работу начала, вчера получила первый транш. Раньше бы я, может, настаивала, что, ребята, полгода работы, очень крупная сумма, много-много чего писать, давайте всё-таки подпишем, я боюсь что там что-то, мало ли, вы меня, извините, “кинете”, такое русское слово... Сейчас этого нету, я послушала тело, да – иди работай, и все. И команду в проект по этому же методу набираю: этот идёт, этот не идёт, этот подходит, этот не подходит. Так что очень рекомендую всем кадровикам: будет этот человек работать – да-нет; надёжность партнёра на будущее”.



“Проверка телом”

"Собрались в ресторан угостить приехавших партнёров любимым местным блюдом, но тело сказала "нет, не идём". Проверили, оказалось, сегодня нет необходимого ингредиента для угощения".

Академик П.К. Анохин, теория опережающего отражения действительности.
Механизма обратной афферентации – аналог обратной связи в кибернетике.



"Маркетинг без стрелки – деньги на ветер"

Сергей М., курсант, предприниматель, владелец нескольких бизнесов.

"У нас были условия: мы брали реальные ситуации из жизни и на них тренировались слышать голос своего я через тело. И следовать ему. И было четкое задание: не выполнять то, на что нет отклика стрелки, того сигнала, по которому действовать. Но было условие, что суперсерьезных целей не брать. Типа квартир не продавать. А у меня такая ситуация, мне нужно было купить квартиру. Я правило нарушил и взял эту ситуацию в работу. И вот мне звонит риэлтор и предлагает разные варианты. А я заглядываю внутрь себя – ну, вот, все как должно быть по методике – и нет сигнала ехать на сделку. И у нас было четко – отказать, не делать, не выполнять то, на что нет сигнала. Даже если ум говорит "Ну, как же так, это же вот – выгодно! Тебе говорит риэлтор. Съезди хотя бы посмотри". А я четко схватился прямо за кресло и не пускаю себя. И говорю: "Нет!" Слышу в ответ очень много о себе такого ... Типа "Я тут искала, а ты!". Я говорю "Нет, не поеду". И так было второй раз, третий раз. И на четвертый раз у меня появился сигнал, и я говорю "Еду!". "Ну, наконец-то ты!". Я приехал, и это оказалась квартира – т.е. мы снимали квартиру и искали, нас квартира устраивала, только хотелось такое же, но своё – я приезжаю, и ... точно такая же квартира, такая же планировка, т.е. всё, всё, как хотелось. Вот это как раз тот пример. И, что самое, интересное, оказалось, что, если бы я поехал на те три сделки, все те три сделки оказались в последующем неблагоприятными. Потом риэлтор сказала: "Ой, там не то, здесь не то, там дороже". Получается, что если бы я поехал, я бы потерял 6 часов своего времени, за которые можно успеть многое. Это время я был с семьёй и т.д. И возможно, не дожил бы до четвертого варианта. Сейчас я в этой квартире нахожусь, и это греет – это был такой сразу, первый результат".



Бессилие причинно-следственных инструментов

Сергей М., курсант, предприниматель, владелец нескольких бизнесов.

"Многое пришлось реформировать в своем бизнесе. Когда логика подсказывала – у меня один из бизнесов достаточно непростой, это сфера финансов, и там чуть неверный ход, и по сути тебе не доверяют – когда существующие методы дают, вроде, хороший, неплохой результат, но тебе внутреннее что-то подсказывает "Ты можешь больше, ты можешь сделать лучше!". И ты изобретаешь метод, который у всех вызывает такой шок, что этого не может быть, его нельзя применять. А ты понимаешь, что это нужно, применяешь, и он дает революционный результат – это был очень сильный инсайт применения технологии в жизни. Интуиция стала быстрее и глубже. Мы стали договариваться о более глубоких проектах. И получается делать качественный скачок на другой уровень реализации и проектов. И ты понимаешь, что там все тоже будет хорошо, потому, что это тебе подсказало твое я, твоя суть, твоя истина, твоя уникальность".



Стрелка едина на всех

Федор К., курсант, сотрудник компании

«Про бабушку и МС.

На первых ДЗ выяснилось, что у меня активен кредитор, хоть и податлив, но слишком настойчив.

Знакомился с ним, корешился, благодарил его, но совершенно не понимал, откуда это и чего оно от меня хочет. Выяснилось позже.

Во сне разговаривал со своей бабушкой, которая наяву уже как 10 лет с альцгеймером (или типа того) "доживает" (не разговаривает, не ходит, самостоятельно не ест, вечно трясётся, издаёт непонятные звуки – зрелище не для слабонервных). Во сне я понял многое о ней, чего ранее не знал. И почувствовал, что она и мой кредитор как-то связаны.

Живет она в паре часов езды от Москвы и в выходные я был уже там, стрелка явно сигнализировала о необходимости навестить бабушку. Ухаживают за ней её дети по очереди, мои дядьки и тётки, иногда и мама. Мама – единственный ребёнок бабушки, переехавший из этой деревни.

Вечером пошли с тёткой кормить Ба.

Тётка у меня набожная, активно верующая. Батюшка в церкви многое про бабушку рассказывал, и дело даже до обрядов по изгнанию нечисти доходило. Чтобы тётя с ума не сошла действовать я начал аккуратнo, но достаточно уверенно.

Включил магистральную стрелку в активное состояние, настроил чуткость разума, ловя каждое действие тела Ба, и начал её "будить" нужным тембром, словами, касаниями, щелчками пальцев, смехом. Действия сами происходили, я лишь наблюдал.

Тётя, естественно, отвлекала – она же пришла её кормить, менять постель и т.д.

е включился в этот процесс, да и сейчас приехал на один день и опять в свою Москву. Но дал ряд наставлений, которые для Ба облегчат существование.

Методика МС позволила моему личному Фатуму включиться, и он сразу меня погнал к родному Фатуму, который в агонии, и успокоил его.

По-моему это что-то из разряда фантастики.

Кредитор перешёл из болевых ощущений в щекотку».



Стрелка одина на всех

Елена К., курсант, преподаватель танго

«Действие по стрелке, пример из "неприятных" – очень не хотелось выполнять стрелочный приказ пойти на празднование дня рождения человека, который мне не близок (отчет в ДЗ1, эпизод 6, п. 1 и 2). В результате этого празднования две мои подруги, каждая из которых пришла туда в расчете встретиться со мной, договорились о возможном варианте аренды зала для танго-уроков, – получилось, что я сыграла нетипичную для меня роль посредника, при всей своей некоммуникабельности. На днях я узнала, что вопрос с арендой зала решился благоприятно, и теперь более 24 человек (возможно, будет и больше), которые около двух лет ждали возобновления уроков моей подруги и её партнёра, могут, наконец, снова их посещать».



Стрелка едина на всех

Александр З., курсант. ведущий менеджер

«У меня остался вопрос по Д32_п2_Эп3:

Может ли быть такое, что вся ситуация и моя стрелка возникли лишь для того, чтобы активировать стрелку у второго участника события?

То есть в данной ситуации я выступил в роли “инструмента” Фатума. И как только я свою задачу выполнил, то стрелка тут же пропала. В данном случае она была нужна не для оценки события и принятия решения с моей стороны, а для принятия решения собеседником.

И еще важный момент – принятое собеседником решение напрямую затрагивало меня. И было для меня более важным, чем мое прямое решение по стрелке. То есть моя стрелка “с заднего хода” помогла решить совсем другой, более важный для меня вопрос и возможную проблему в будущем (а этот вопрос давно висел и периодически напрягал).

По крайней мере, у меня такая сложилась картинка. Если это так, то это вообще мистика. Получается, мы можем делать иногда абсурдные, неочевидные с точки зрения сознания вещи (по стрелке), а получать вообще другой результат. Причем существенно более значимый для нас.

Константин Болдырев

Да, стрелка едина на всех. Отсюда сложно представимые в своей последовательности разворота возможные социальные последствия инвольтации среды механикой МС. Одно безусловно: МС – это к лучшему. То, что у коллеги вышел кредитор – вполне закономерно: фактически вы переместили его в опыт урока 1 (правда, он был не в курсе, насколько я понимаю).

И да – про одно и тоже событие и уникальные индивидуальные реакции – ведь у каждого своя комбинация сложившейся психической и телесной наличности и свой фатумный путь (есть только “12 универсальных вех духовного пути” и соответствующий Цикл самоисследования как второй уровень МС).

И да, стрелка очень экологичный инструмент – без нужды не ангажирует внимания хозяина и уходит за ненадобностью, выполнив миссию.

В дальнейшем, когда механика МС станет свойством личности, сегодняшние школярские штудии попросту исчезнут из памяти.

И когда, благодаря серии упражнений, подобные эффекты становятся систематическими, образуется новый динамический стереотип (привычка), и “мистика” становится повседневностью».



“Интуиция как бескорыстный инстинкт. Учебник по уникальности”

КОНСТАНТИН БОЛДЫРЕВ

Интуиция как бескорыстный инстинкт

УЧЕБНИК ПО УНИКАЛЬНОСТИ



Елена К., курсант

”Вывод 2: Когда ты на стрелке, отпадают все сомнения и колебания, правильно ли ты делаешь и нельзя ли сделать лучше, – даже если неизвестно, какой будет результат. Для меня это очень-очень ценно – экономится огромное количество энергии и нервов.

Вывод 3: Механика МС избавляет от необходимости искать оправдания своим действиям (по крайней мере, перед собой, а это главное) и просчитывать их последствия. Многие полжизни проводят в таких умозрительных заключениях”.