



Кирилл Казаков

*Айкидо в бизнесе или
Вероятность мечты*

Кирилл Казаков

**Айкидо в бизнесе или
Вероятность мечты**

«Автор»

2026

Казаков К.

Айкидо в бизнесе или Вероятность мечты / К. Казаков —
«Автор», 2026

«Айкидо для ума. Сначала управляй собой — потом управляй реальностью» Автор этой книги — филолог, инструктор по айкидо, бизнес-тренер и уке Стивена Сигала. Эта книга — не про боевые приёмы и не про тайм-менеджмент. Она про скрытые пружины нашей психики, которые управляют каждым решением, конфликтом и страхом. Про то, как мы интерпретируем реальность — и как эта интерпретация запускает в нас либо ресурс, либо разрушение. Здесь нет скучных теорий. Есть тайга, додзё, дзен-буддизм, нейробиология и живой юмор. Вы узнаете, почему большинство конфликтов — это война не позиций, а эго. Как перестать выгорать на ровном месте. И почему рутина крадёт время, а не календарь. Для руководителей, которые теряют энергию в конфликтах. Для тех, кто устал от хаоса. Для всех, кто хочет менять свою жизнь. Вы научитесь управлять собой в сложных ситуациях, поймёте, как рождается ваша уникальность, и начнёте двигаться к мечте маленькими шагами — даже когда страшно. Управляй собой - управляй реальностью

© Казаков К., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Кирилл Казаков

Айкидо в бизнесе или Вероятность мечты

Глава 1

Пролог. От кризиса к коммуникации: зачем бизнесмену айкидо

Мы живем в эпоху, которую уже не называют «будущим». Это настоящее. Четвертая промышленная революция — не за горизонтом, мы уже в ее эпицентре. Искусственный интеллект пишет тексты, генерирует код, строит стратегии и даже составляет тренировочные планы. Скорость передачи информации растет экспоненциально, рутинные задачи уходят к алгоритмам, и в этом новом мире наши привычные «козыри» перестают работать.

Жесткие навыки (hard skills) — знание языков, программирование, бухгалтерия, даже вождение автомобиля — постепенно становятся товаром. ИИ-агенты уже сегодня делают это быстрее, дешевле и без перерывов на обед. И это не катастрофа. Это вызов, на который можно ответить только одним способом: развивать то, что машины пока не умеют.

Гибкие навыки (soft skills). Эмпатия. Адаптивность. Антихрупкость. Умение договариваться, чувствовать среду, перестраиваться на ходу. По данным Всемирного экономического форума в Давосе, пять из десяти навыков будущего — именно гибкие. И проблема в том, что их нельзя натренировать как бицепс: «три подхода по десять повторений эмпатии» не работает.

Как тогда? Как измерить неизмеримое? Как развить то, что не укладывается в таблицу?

Здесь нам помогает классификация типов интеллекта Клауса Шваба. Он выделяет три типа:

- Контекстуальный интеллект — способность принимать решения здесь и сейчас, в условиях неопределенности.
- Эмоциональный интеллект — умение распознавать, контролировать и использовать эмоции (свои и чужие).
- Физический интеллект — забота о теле, здоровье, энергия, кинестетическая осознанность.

Мы исходим из простой гипотезы: физический интеллект — это входные ворота к остальным. Через тело можно достучаться до эмоций и контекста. И здесь нам помогает айкидо.

Почему айкидо? Это молодое боевое искусство XX века, которое было создано не для того, чтобы причинять вред. Парадокс: оно выросло из старых воинских практик, которые были заточены на уничтожение противника, но трансформировало их в инструмент взаимодействия. Это как если бы вы взяли автомат Калашникова и начали им копать грядки для цветов. Смысл не в оружии, смысл в намерении.

В айкидо мы не отвечаем агрессией на агрессию. Потому что агрессия порождает агрессию, и мы летим вверх по лестнице конфликта. Вместо этого мы используем силу, с которой

к нам пришел партнер, и с помощью этой же силы отвечаем, сохраняя внутреннюю гармонию. Звучит как метафора переговоров? Именно.

Цель нашего мини-тренинга (и всей этой книги) я обозначил так:

От кризиса — к адаптации. От конфликта — к коммуникации. От стресса — к ментальному здоровью.

Мы попробуем вытащить из практики айкидо базовые принципы, которые работают в зале, в переговорной, в жизни и в бизнесе. Это те самые гибкие навыки. Только вместо скучных тренингов и ролевых игр — у нас будет живая геометрия движений, дыхание, баланс и немного дзен-буддизма.

И да, мы будем шутить. Потому что если не шутить, то придется плакать, а слезы плохо смотрятся на фоне отчетов о прибыли.

Добро пожаловать. Мангуст уже подготовился. Кобра пока не в курсе.

Раздел 1

Глава 1. Лес, кайдзен и две лягушки

Запах. С него всё начинается.

Смесь прелой хвои, мокрой земли и собственного пота, который уже не отличаешь от дождевой воды. Тяжелый, густой, сырой воздух Уральской тайги забивает легкие, и каждый вдох — как глоток влажной ваты. Ты уже не чувствуешь запаха себя — только лес. Лес дышит тебе в лицо, и этот запах невозможно забыть, даже если очень захотеть.

Был восемнадцатый день.

Мы ушли в тайгу, и ближайшая цивилизация — если её можно так назвать — осталась где-то за горизонтом, которого не было видно за бесконечной стеной елей и сосен. Отец водил нас с братом в такие походы каждое лето. И, боже, как мы это ненавидели. Каждое лето — рюкзаки, комары, мозоли и бесконечные километры.

Но именно там, на восемнадцатый день, я понял то, что не вычитал ни в одной книге по бизнесу.

Утро, которого не должно было быть

Я открываю глаза. Слышу, как капли дождя барабанят по брезенту палатки. Размеренно. Монотонно. Кап. Кап. Кап. Этот звук уже вошел в подсознание. Третий, кажется, или уже четвертый день льет мелкий, противный, обложной дождь. В палатке влажно. Всё влажно. Спальник, который должен греть, кажется, впитал в себя всю уральскую сырость и теперь только усердно передает её обратно тебе.

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.