

Пи-фактор. Учебник жизни

Светлой памяти нашей тети
Плетневой Майи Степановны
посвящается...

Содержание

<u>МАНИФЕСТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ</u>	3
<u>Десять заповедей созидания и триумфа</u>	3
<u>Слово к читателю</u>	4
<u>Глава 1</u>	5
<u>Глава 2</u>	7
<u>Глава 3</u>	9
<u>Глава 4</u>	11
<u>Глава 5</u>	12
<u>Глава 6</u>	16
<u>Глава 7</u>	20
<u>Глава 8</u>	22
<u>Глава 9</u>	24
<u>Глава 10</u>	25
<u>Евангелие от Юлии и Юлиана</u>	26
 <u>«ПИ-ФАКТОР»</u>	27
<u>Поклон читателю</u>	28
<u>Сказка о Глупости</u>	29
<u>Ради чего?</u>	30
<u>Сказка о Жадности</u>	33
<u>Постулаты</u>	34
<u>Технология прописания постулата</u>	39
<u>Сказка о Зависти</u>	43



Пи-фактор.....	44
Сказка о Злом Помысле.....	51
О самой жизни.....	52
Сказка о Добром Поступке (добродействе).....	60
Шесть типажей энергии жизни.....	61
Сказка о Любви.....	73
Эстетика.....	74
Сказка о Субъядерном Королевстве.....	77
Вместо послесловия.....	78
 МАНИФЕСТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ II	 79
Глава 1. Начнем с начала, с буквы «а»... ..	80
Глава 2. Действуйте!	82
Глава 3. Вам повезло	85
Глава 4. Учение – свет... ..	88
Глава 5. Благородное «рвачество»	91
Глава 6. Опекунство	95
Глава 7. Искусство быть богом	98
Глава 8. Уже «звезды»	100
Послесловие	101



Манифест победителей



*С любовью и благодарностью посвящается
нашим первым и главным Тренерам –
нашим родителям*

ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ СОЗИДАНИЯ И ТРИУМФА

1. *Лишь постоянно созидая маленькие победы, - пожнешь плоды подлинного Успеха. Будь человеком творящим, человеком незамедлительного действия.*
2. *Возьми ответственность за собственную жизнь в обе руки, держи ее крепко и без усталости прокладывая свою личную тропку к океану незаимствованного Успеха. (Сыр, который тебе всучивают, давно протух.)*
3. *Выстрадай идею, которая обязана стать глубоко личным переживанием, опытом твоей индивидуальности. Выпестуй, взлелей, вынянчи ее, и она обязательно приведет тебя прямо к осуществлению твоей мечты.*
4. *Не играй долго на чужой территории в чужую игру, если только это не часть твоего собственного замысла!..*
5. *Возьми на себя ответственность за создание мира, в котором ты свободен предоставлять свободу другим быть твоими друзьями и наставниками.*
6. *Иди по жизни только своею собственной дорогой – ибо она единственная.*
7. *Не суепись перед лицом Вечности. Порожденный ею, неси с достоинством в свое «завтра» Ее всегда пульсирующее во всех нас Величие.*
8. *Принимай перемены всем сердцем. Любые, все... Не забывай, что жизнь – неизменное движение. Двигайся к переменам, изменяйся с изменениями, будь готов к этому вечному движению каждое мгновение; и начинай двигаться даже там, где другие сказали: Я – достиг! Я – лучший...*
9. *Отдай себя любви, растворись в ней, дай себе свободу любить и быть любимым, и успех станет твоим узаконенным владением.*
10. *Празднуй жизнь всеми возможными способами, ликуй и смейся над этой шуткой, в которой по неизвестным никому, кроме тебя самого, причинам ты согласился принимать такое живейшее участие!*



Слово к читателю

Наш самый близкий друг, перед тобой — бомба. Здесь нет мудрости Востока и нет новейших технологий Запада. То, что здесь есть — главное, — ты сам. Налей себе немного вина, уединись в тихом и уютном для тебя месте, расслабься и прочти это. Ты найдешь свои проблемы и победы. Извечную грусть и радость существования. Успехи и промахи. Славу и бесславие своих будней. Здесь ты встретишься с самим собой, но в другой форме. Ты узнаешь о тех этапах, которые ты мог бы пройти или проходишь сам. Сейчас и сейчас. В это мгновение. В этом, конкретном, отрезке времени. Это бомба с часовым механизмом. И как только ты дойдешь до последнего слова в последней строке этого руководства к действию, она, эта бомба, взорвется. И ты поймешь — возможно все. Все в твоей жизни. Потому что твоя жизнь — это и наша жизнь. А наша жизнь — это жизнь победителей. И мы теперь в этом твердо убеждены. Потому что ставим перед собой цели и достигаем их, ставим и достигаем, ставим и достигаем их — неоднократно и всегда, теперь и через много-много лет. А это критерий победы. Победы над собой и обстоятельствами. Потому что победитель — в тебе. И называется ли он Богом или Высшей силой, все равно это — другое названием тебя самого. Ведь как только ты дойдешь до последней буквы последней строки этого руководства — кроме тебя не останется никого, кто бы создавал твою победу, твой успех, кто бы был Богом вместо тебя. В путь, наш самый близкий друг! Шагни в мир величайшего успеха — воссоединения со своим самым близким помощником — самим тобой. Пожелай себе удачи. Она твоя!

4

*С уважением,
Юлия и Юлиан*



ГЛАВА 1

«В начале было дело, и брошено было зерно,
и стало зерно расти и развиваться,
и появились плоды...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

На самом деле, в начале был хаос... И брошено было зерно в пустоту, и вакуум сей поглотил его, и появились плоды, но позднее...

Я очень четко помню, как это было. Скорее, — ярко и остро те ощущения, которые сопутствовали этому событию. Любое начало обретает себя в хаосе. Это сплошной поток неожиданностей, тревог, ожиданий, борьбы как будто без результата. Но по порядку...

Мы с женой, проработав в одной американской обучающей фирме в качестве персонала два с половиной месяца, в одно мгновение оказались в пустоте..., на улицах Москвы, без денег, знакомых, родственников, и какой бы то ни было поддержки и помощи. Столица, приняв в лоно свое новых соискателей успеха и процветания, поиграв с нами как кошка с мышкой, и не оставив и проблеска надежды на лучшее будущее, выплюнула нас во мрак сентябрьского мглистого вечера, как отработанный шлак...

Бездна разверзлась и мы с моей женой Юлей оказались один на один с бесстрастной Судьбой, которая предоставила нам свободный выбор... выжить или умереть. Забрав все вещи из общежития, где мы проживали, работая в фирме, мы ушли в неизвестность новой действительности, которая и не собиралась держать нас на плаву...

Сотни и тысячи жителей теперешнего СНГ рвутся в столицу из разных уголков бывшего могучего Союза, чтобы заработать на пропитание, самоутвердиться, выжить... Но в большинстве случаев заканчивается все это либо долгами и непосильными трудами, либо полностью выхоленной душой и окончательным обнищанием, либо... в тысячном проценте, трудоемкой и жестокой битвой не на жизнь, а на смерть за едва брезжащий на горизонте шанс на настоящий Успех.

Мы разыскали матрац в подсобном помещении фирмы, из которой нас успешно вытолкнули взащей, поскольку мы пытались качать права, каковыми не обладает ни один порядочный и здравомыслящий человек в нашем обществе.

3 сентября 1997 года. Мы на улице. А ведь была уже какая-то стабильность... Ну и что, что вставали в пять утра и работали до двенадцати ночи. Ну и что, что Москву видели только из окна трамвая по дороге из общежития на работу и обратно. Ну и что, что готовили вдвоем на сто пятьдесят человек, не имея специального образования. Это все были, как нам говорили, наши проблемы. Со всем можно было смириться... только не с тем, что нас с мужем постоянно разделяли. Спали мы (по правилам той организации) в разных комнатах. В рабочие часы нас старались направить на разные объекты, чтобы мы не пересекались. А по пятнадцать минут три раза в день на завтраке, обеде и ужине были наши. «А вам разве мало? — недоумевало руководство. — Мы работаем на благо общества, и личных чувств здесь быть не должно».



И вот, после двух с половиной месяцев этой безумной гонки, резкое торможение... И шок. Что же теперь делать? Где зацепиться? Где спать? Что есть? Из Москвы уезжать нельзя, нельзя, нельзя. Москва — единственный город-трамплин для прыжка и полета ввысь, и ввысь, и ввысь. А сейчас этот трамплин, казалось, вдруг обвалился... Но пусть все эти проблемы будут завтра, завтра, потом... А сейчас — самая счастливая ночь в нашей жизни за последние месяцы. Мы на матраце на полу в одном из коридоров подсобных помещений. Впереди — неизвестность. Но рядом, совсем рядом, плечо любимого человека. Как сладко прижаться к нему и забыться безмятежным детским сном... Он сильный, он все знает... У нас все будет хорошо!.. Все уже хорошо!!!

* * *

Оглядываясь назад, мы не ищем виноватых, мы лишь берем на себя ответственность быть точными и конкретными. Факты — единственная правда, от которой можно оттолкнуться для дальнейшего путешествия. И не наша задача копаться в прошлом и выискивать причины для обид, наша задача — донести до тебя, наш современник и друг, саму суть, эврику тех навыков, которые помогли нам завоевать победу. И суровая истина заключается в том простом факте, что в большинстве случаев каждый из нас живет, не отдавая себе отчет, — зачем живет? кто он и куда идет?

Наша задача, задача Юлии и Юлиана, — быть точными и конкретными для того, чтобы ты, наш самый близкий друг, смог максимально эффективно использовать свою жизнь. И мы убеждены, что мы способны помочь тебе в этом.

Счастье — процесс, процесс из момента в момент добиваться известных нам целей, поставленных перед собой, и быть победителями в самой классной игре — игре Созидания. Тогда автоматически реализуется наш человеческий потенциал, а это единственный критерий получения полного удовлетворения от самого процесса созидания.

Итак, правило № 1: **Лишь постоянно созидая маленькие победы, – пожнешь плоды подлинного Успеха. Будь человеком творящим, человеком незамедлительного действия.**



ГЛАВА 2

«Хлеб наш насущный не дан,
но заработан да будет...»
Евангелие от Юлии и Юлиана

Спокойные и безмятежные сумерки московской зимы. Я стою у окна, вглядываюсь в легкий туман вечера в начале декабря... Тепло и хорошо. За стеной, в комнате мирно посапывает Юля. Безмятежные сумерки глубокой московской ночи. Едва различим мерцающий иней подоконников дома напротив. Кирпичный величавый времен Совдепии красный дом. Хорошо и тепло. В темноте кухни слегка подрагивает переполненный продуктами холодильник. Достаток. Ощущение полного благополучия. Конец 2000-го года.

Вспоминаются другие сумерки. Другого, 1997 года. С горем пополам договорились о ночлеге с пожилой благородной москвичкой, выполняющей функции ночного сторожа. Мы начали поиски работы, поиски места в этой жизни. Тем более фирма, из которой мы ушли, поставила условие — выплатить в течение месяца 500 долларов, потраченных на наше обучение.

События происходили в районе ВДНХ, и каждое утро, пораньше, мы проскальзывали к выходу из подсобных помещений, в которых ночевали, стараясь не быть замеченными сотрудниками фирмы. А каждый вечер измотанные, изнуренные, практически безрезультатно протаскавшиеся по территории ВДНХ в поисках хоть какой-нибудь работы, мы проскальзывали обратно; надо было успеть не остаться на улице. Вспоминаются другие морозные осенние сумерки...

Иногда наш добрый гений — женщина, ночной сторож, приносила нам газеты, купить которые мы все равно были не в состоянии, поскольку ни копейки денег в наших карманах, разумеется, не было. И копаясь в этих газетах, мы тщетно пытались найти хоть какие-то признаки приемлемой работы. Поскольку ни московской прописки, ни денег даже на минимальный первоначальный взнос у нас не было, мы пытались обнаружить как бы несуществующий, призрачный заработок. Ведь вопрос регистрации в Москве стоял так жестко, а наплыв безработных был так велик, что любая случайность исключалась. Даже на метро нужны были минимальные средства, чтобы свободно передвигаться по городу. Поэтому весомая часть возможностей была для нас просто недоступна, как ресторан «Седьмое небо» на Останкинской телебашне. Этот ад продолжался около двух недель. Единственным развлечением нашей дружно голодающей семьи было скитаться между рядами густопахнущих мясом и приправами закусочных, которые в изобилии попадались на каждом шагу этого государства в государстве — ВДНХ, или ВВЦ (Всесоюзного Выставочного Центра).

Ирония судьбы заключалась в том, что для большего представительства «путешествовать» приходилось в костюмах и в начищенной обуви. Все это, к сожалению, не способствовало наполнению наших журчащих, особенно поутру, желудков, которым совершенно было наплевать на московские условия «не-выживания».

Короли без королевства, бомжи без московской прописки, два красnodипломника, режиссер и филолог, из далекой столицы Урала — Екатеринбурга, с удивлением обнаруживали, изо дня в день, свою крайнюю несостоятельность в деле обретения несусветных благ, коими они по праву должны были бы обладать. Но Москва равнодушна



как к слезам, так и к пустым желудкам. И последний постовой на перекрестке, как и первый президент России, осуждены «идти по Москве» строгим путем, предначертанным им от рождения. Мы продолжали голодать, недосыпать и тщательно выискивать миражи больших гонораров за несуществующую трудовую деятельность. Москва без интереса взирала на наши тщетные попытки.

17 сентября 1997 года. Ровно две недели как мы «на свободе». Ну и тяжело же быть вольной птицей. Лети — не хочу. Просто не знаешь куда лететь. Везде тупик, тупик, тупик. Неоднократно нарывались на доброжелательных «богатых» тетюшек, которые предлагали выложить 600, 400 или, на крайний случай, 120 долларов, и больше ничего никогда не делать. Дальше все блага будут сыпаться с неба, по мановению волшебной палочки. Очень заманчиво, осталось только раздобыть где-нибудь эти самые 600, 400 или, на крайний случай, 120 долларов, а предварительно отдать долг в 500 долларов. О, тут как раз под рукой «Тайм-шер»! По ВДНХ гуляют сотни лохов-толстосумов, которые с радостью выложат от 1000 до 5000 долларов в качестве первого взноса за пятизвездочный отель в любой стране мира в пожизненное пользование. Это так легко, зовите их, раскручивайте и получайте свое вознаграждение до 6000 долларов за 5 дней работы. Кругом блеск кажущегося богатства и благополучия, хлопки вылетающих пробок шампанского и дружные аплодисменты в честь «нового члена элитарного клуба». Да, такие аплодисменты прозвучали и в нашу честь. Правда, мы не относились к золотой когорте, просто один молодой человек пообещал «устроить нас на эту престижную работу ОПиСи (ловких вымогателей денег), поговорив с «нужными людьми». Шампанское, после восьмидневной голодовки, сразу ударило в голову, и уже на следующее утро мы, счастливые, стаптывали свою обувь, натирая мозоли и наматывая круги вокруг 21-го павильона ВДНХ. Но число клюющих на нашу удочку было равно нулю. Однако мы не отчаивались. Ведь у нас была уже великолепная работа: клепать поддельную «Coca-Cola» на подпольном заводе. Там один раз за смену кормили китайской лапшой. Бокал шампанского да еще порция китайской лапши за одни сутки — это уже верх блаженства! А еще и деньги обещали дать. Ночью — клепаем бутылки, днем — стаптываем обувь, ночью — «Coca-Cola», днем — «Тайм-шер». От голода и усталости качает еще больше, чем раньше... Денег нам так нигде и не заплатили. Но это был хороший урок, практически «задаром». Москва — огромный спрут, который пожирает сотни и сотни тысяч жертв, ищущих легкой добычи и сытой жизни. И чтобы самому не стать очередной добычей этого спрута, надо изначально быть победителем. То есть идти своим путем.

* * *

Итак, хлеб наш насущный не дан, но заработан да будет... К сожалению, а может, и к счастью, есть интересные и необыкновенно плодотворные пути в жизни, но нет легких и само собой разумеющихся... Большинство, невероятное большинство людей молятся на удачу «со стороны», даже не задумываясь о своих потенциальных возможностях, не предполагая какое могущество скрывается у их собственного порога, в их уме и сердце. Трудно, необыкновенно трудно отбросить навязанные обществом предубеждения и стереотипы внушений о жизни; и только отбросив всю эту мешанину, весь хлам бездумной, повторяющейся и повторяющейся, поверхностной пропаганды плоских идей, не связанных с изначальной мудростью каждого человеческого существа, человек, наконец-то, обретает крылья. Мы сделали это... и нам «повезло».



Правило № 2: *Возьми ответственность за собственную жизнь в обе руки, держи ее крепко, и без устали прокладывай свою личную тропку к океану незаимствованного Успеха. (Сыр, который тебе всучивают, давно протух.)*

ГЛАВА 3

«Приходя в чужой монастырь,
неси свой собственный свет».
Евангелие от Юлии и Юлиана

И вот, наконец, нам «повезло». Мы нашли то, что искали, ибо жизнь щедра к тем, кто упорно добивается своего. Стоит сказать, что этот вариант мелькал у нас на горизонте, но мы не придавали ему значения, так как не хотели привязывать себя к какому-то определенному стандартному предприятию, похожему на нашу предыдущую фирму. Кое-кто из знакомых из прежней организации, где мы работали, давал нам номера телефонов, прежде нас и подобно нам ушедших из фирмы, но успешно устроившихся уже в «новой» жизни. Мы созвонились кое с кем из них, с горем пополам «раздобыв» телефон-автомат, в который не нужно было опускать монету. Нам назначили встречу...

И вот, спустя две недели после нашего ухода из американской обучающей фирмы, мы полноправно, наконец, обрели надежду на стабильный достаток. Это была организация, арендовавшая пару помещений на одном из заводов Москвы, и которая использовала систему, а также методики нашей предыдущей фирмы. Сами по себе эти стандарты прекрасно работали и давали ожидаемый результат, и поэтому, не осложненные, на первых порах, амбициозностью руководства, помогали активно развиваться этой новой фирме. Нас радушно приняли, поскольку люди, слава Богу, здесь, на новой фирме, были еще необходимы, а тем более люди перспективные, молодые, инициативные и готовые работать по 24 часа в сутки, как мы.

Нас определили стажерами и предоставили, по тем временам, для нас сверхъестественный, просто мистический после двухнедельного вынужденного поста, денежный паек, в размере 200 долларов на каждого в месяц. Причем, предоставлялись также бесплатные обеды и проездные за счет фирмы. Мы блаженствовали...

Стоит упомянуть, что во время наших двухнедельных скитаний нас познакомили с одной потрясающей идеей, которая заключалась в том, чтобы поехать за границу и обучиться английскому языку. Но не просто английскому языку, а системе, при которой овладение им становится максимально комфортным, невероятно сокращается по времени и адаптируется под любые национальные особенности.

Так что мы не просто обрели хорошую работу и достойный заработок, но, к тому же, имели прекрасную цель, ради которой игра стоила свеч, и которой мы не преминули поделиться с руководством фирмы.

Мы горели этой идеей. Просто полыхали ею. Час утром и час вечером, уходящие на дорогу в метро к месту работы, мы с женой использовали максимально эффективно. Читали, учились, осваивали те учебные материалы, которые попадались нам под руку и приближали к цели. Так как по сути своей наше новое место работы, наша фирма занималась консалтингом по основным фондам предприятий, то есть консультированием по различным аспектам административной деятельности, мы невольно осваивали и эту сложную сферу человеческих знаний. Впоследствии оказалось, что все происходящее было знаковой прелюдией к дальнейшему нашему с женой продвижению по лестнице прогресса и успеха.



27 ноября 1997 года. У нас на руках билеты на поезд. Мы едем за границу. Обучаться. И быть родоначальниками обучающего проекта в России. С 18 сентября, первого дня нашей новой работы, прошло чуть больше двух месяцев. Была интересная работа, сытая жизнь днем, и консервы, сухое картофельное пюре вечером. На ночлег пробирались все также, чтобы не быть замеченными, и утром, так же тихо — на работу. Зачастую выстаивали долгими холодными вечерами в детской беседке, ожидая, когда все работники покинут здание фирмы, чтобы наша сторожиха могла нас впустить. Спали на сооруженной из подсобных материалов кровати, причем на спине мог лежать кто-то один, другой ютился на боку, потом менялись. Вещи были в сумках. Необходимая одежда вынималась и убиралась, чтобы днем ее никто не заметил. Ужинали и укладывались спать в темноте, так как свет могли заметить с улицы, а наш ангел-хранитель — сторож была очень осторожной. Стирала и кое-как мылись, пользуясь только умывальником. Никакой ванны не было. Казалось, что такая бытовая неустроенность будет вечной. Был переломный момент, когда мучительно решали, отдать ли заработанные 500 долларов на прежнюю фирму и рассчитаться тем самым с долгами, или снять на эти деньги квартиру и начать нормальную устроенную жизнь. Тем более, что терпение у нашего «ночного ангела» было не беспредельное, и она несколько раз пыталась выставить нас из своих владений. Ее не устраивало, что мы могли работать на нее только в субботу и воскресенье, так как остальные дни мы проводили на основной работе. Я устала от постоянного напряжения и неустроенности. Ситуация усугублялась тем, что практически все сотрудники нашей новой организации были иногородние и снимали квартиры в Москве. Постоянно свербил вопрос: а мы что, не достойны? Да и из стажеров на постоянную должность нас не переводили, так как знали, что мы поедем заниматься обучающим проектом. А тем временем, появлялись новые люди, которые заверяли руководство, что они «к ним навеки», и за 4 дня пройдя стажерство, получали зарплату намного выше нас. Правда, через 3-4 недели они исчезали и уже никогда не появлялись. А мы продолжали ходить в стажерах. Но у нас была цель! Тем более, что руководство нас морально поддерживало и обещало помочь материально. Даже более того, собиралось обучить весь свой персонал по новой методике, как только мы вернемся в Россию. Даже оплачивало наши международные переговоры, которые мы вели с зарубежными коллегами по проекту. И вот, долг уплачен, билеты на руках и вся необходимая документация для выезда за границу. Ад неустроенности позади. Впереди — только успех и процветание! Мы — победители едем к нашей заветной цели! Вперед!!!

10

* * *

Подведем итог. Есть хорошая русская поговорка: «из грязи в князи». Но парадоксы хорошо смотрятся лишь на бумаге. В жизни — иначе. По той простой причине, что любую секунду практики не заменят тома теории, которая представляет из себя всегда лишь линейное скопление черточек, закорючек, линий и точек на бумаге. А действие — всегда мгновенный акт, не терпящий отлагательства. Если, конечно, он не пустое времяпрепровождение без цели и смысла. Но, с другой стороны, как ты видел, наш друг-читатель, мы пришли к новому положению, состоянию дел, имея четкую цель в голове. На нее мы ориентировались, она нас вела, облегчая и усиливая нашу деятельность на фирме.

Правило № 3: **Выстрадай идею, которая обязана стать глубоко личным переживанием, опытом твоей индивидуальности. Выпестуй, взлелей, вынянчи ее, и она обязательно приведет тебя прямо к осуществлению твоей мечты.**



ГЛАВА 4

«Когда буря врывается в твой мир,
природа приветствует твоё преобразование...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

Мы позвонили родителям Юли, чтобы сообщить о нашем отъезде за границу... И сдали билеты. Умер отец Юлии. Мы сидим у разбитого корыта. Деньги потрачены на перелет до дома, похороны тоже денег не прибавили. Руководство нашей фирмы отказало нам в помощи... Родственники все-таки помогли нам, наскребли по сусекам денег на отъезд. Мы выехали 6 февраля и утром 9 числа того же месяца приехали в морозную неприветливую столицу. Знакомая, с которой мы подружились на новой фирме, дала нам приют. Мы делили с ней и еще одной женщиной, ее подругой, однокомнатную квартиру в районе метро «Кожуховская». Целый месяц ушел на поиск нового места работы, так как вернуться назад, по известным причинам, мы не могли. Потому что нам предложили начинать все с начала, с нуля на фирме, которая не отвечала нашей собственной цели и которая предала нас. И проблondaвшись на последние гроши целый месяц в Москве в поисках разумной денежной деятельности, мы были заброшены судьбой на новый гребень волны. Нам предложили новый вариант самой нашей первой обучающей фирмы американского образца: работать переводчиками учебных материалов и пособий. Поскольку иного выхода не было, и спонсоры нам тоже не улыбались, мы с открытым забралом ринулись в новый бой.

11

28 марта 1998 года. Мы вновь на пороге неизвестности. Проект, ради которого мы трудились, оказался неправомочным. Система себя не оправдывала. А перед этим — искали спонсоров для своего проекта. Первоначальный минимальный взнос, который был необходим, — 5000 долларов. Нам приветливо улыбались и говорили «да» очень высокопоставленные люди, но потом просто предлагали вернуться в город, где мы были прописаны, и взять кредит в каком-нибудь сбербанке. Мы решили заработать начальный капитал сами. А для большей эффективности «понюхать изнутри» систему, в рамках которой нам предстояло работать в будущем. Читая первоисточник на английском языке, и сравнивая его с теми переводами, которые выдавались нашим сотрудникам, мы ужасались искажению самой идеи первоисточника. И как мы узнали, та методика, которой мы собирались овладеть за рубежом и внедрить в России, была разработана последователями последователей. И сама первоначальная ясность и простота была давно погребена под сложными административными изысками посредников, желающих содрать побольше денег с населения. Таким образом, идейная основа нашей новой профессиональной деятельности была разбита вдребезги. Остаться на этой работе по какой-то другой причине не имело смысла, так как денег мы не получали, а могли использовать наши так называемые «трудоединицы» только на обучение в этой самой организации. Правда, была еще похлебка и комната в общежитии в одном из подмосковных поселков. Это общежитие случайно затесалось среди дачных домиков и размытых дорог в 20 минутах ходьбы от станции. В комнате были кровать, стол, стул и шифоньер без дверей. Внизу — одна на пять этажей душевая. Кухня со сломанными электроплитами и общий туалет в конце коридора. Занавесок на окнах, покрывал и ковриков там отродясь не видали. Зато видали тараканов и мышей. Итак, после месяца деятельности в качестве переводчиков, мы ушли из организации, но сумели



остаться в общепитии, договорившись с женщиной-комендантом. Впереди опять была полная неизвестность, но вместе с тем, абсолютная уверенность в своих силах. Мы одни, но мы вдвоем. И в этом наша сила. И мы победим!

* * *

Вот и готово.

Правило № 4: *Не играй долго на чужой территории в чужую игру, если только это не часть твоего собственного замысла!..*

ГЛАВА 5

«Встретив мастера — поклонись судьбе,
встретив любого человека — узнай в нем себя
и поклонись самому себе».
Евангелие от Юлии и Юлиана

У индийцев существует подразделение всего человечества на четыре касты-слоя. Это, так называемые, брамины — священнослужители, которых относят к высшей касте, кшатрии — воины — вторая ступень, призванная поддерживать закон и порядок в государстве, а также вайшья — деловой и разный другой трудовой люд, то есть хозяева всех материальных и духовных благ. И, наконец, четвертая группа населения — шудры, неприкасаемые, которые стоят даже ниже рабов. Подразделение это условно, как и все в мире, но оно отражает всепоглощающее и тайное неравенство между людьми во все времена.

Этот факт приведен здесь для того, чтобы по аналогии проследить также в современном мире и социально-психологическое неравенство. Вот в чем оно заключается. Образно говоря, человечество подразделяется на везунчиков, трудяг и паразитов. Везунчики обычно рождаются «со звездой во лбу» и принадлежат к категории, в которой мы легко различим таких представителей человечества, как, например, Микеланджело, Александр Македонский, Моцарт, Пушкин, Шекспир, Байрон, Стравинский, Набоков, Чайковский, Есенин и т. д. и т. п. Все эти люди и подобные им, как бы по мановению волшебной палочки, обрели свое предназначение в начале своего пути, и резко и далеко оставили все человечество позади себя по ценности талантов, которыми обладали. В «миниатюре» представители этой категории встречаются и среди обычных людей, которых принято считать в народе «баловнями судьбы». Это те, у кого, на первый взгляд, все складывается само собой, и как ракета, выпущенная к звездам, они с кажущейся невероятной легкостью достигают их за очень короткий срок. К таким людям мы могли бы также причислить, поднимаясь все выше и выше по лестнице карьеры и успеха, например, Онассиса, Рокфеллера, Чарли Чаплина, Дейла Карнеги, Ога Мандино, Эндрю Карнеги и многих других счастливых представителей человечества. Есть еще в этом ряду, так называемые, духовные лидеры, которые, в принципе, стоят особняком. Потому что всему остальному человечеству подняться до их уровня просто никогда не светит. Это Будда, Христос, Махавир, Нисаргадатта Махарадж, Рамеш Балсекар, Рамана Махарши, Пунджа, Ошо, Кришнамурти и горстка других, — к сожалению,

12



микроскопическая часть от всех остальных, не достигших «просветления», миллиардов и миллиардов в истории планеты.

Они, эти просветленные мастера, люди на пике возможностей человеческого сознания. Но об этом позже...

А сейчас нас интересует то, что помимо «везунчиков» существуют еще трудяги, то есть люди, создающие материальные и духовные блага, и паразиты, которые, ничего не создавая, просто ими пользуются. Суть вышесказанного проста. На самом деле, человечество существует исключительно за счет производителей материальных и духовных благ, а все структуры и надстройки вокруг этого ранга людей, практически, обслуживают самих себя. Тонкость еще и в том, что в любой деятельности и профессии могут быть как везунчики, так трудяги и паразиты. В свете вышесказанного становится отчетливо понятным, что человек, видимо не производя материальных и духовных благ, может рождать идеи и проекты или осуществлять большую и плодотворнейшую часть общей работы. А среди «производителей» возможен не малый процент людей, которые, к слову, являются производителями лишь формально, по сути же, оставаясь «паразитами». Так, среди «везунчиков» тоже может быть следующая градация: «везунчики»-трудяги, автоматически попадающие в категорию «со звездой во лбу», и «везунчики»-паразиты, которых в конечном итоге, ожидает плачевная участь паразитствующих «изгоев», обуславливающих свою принадлежность к жертвам этой жизни, поскольку они не являются источниками своего собственного достатка и изобилия. В конце концов, с большей высоты — больше падать...

Формула проста: или ты сам создаешь и делаешь свою жизнь такой, какой хочешь, или же жизнь по своему усмотрению делает тебя таким, каким ей заблагорассудится. А предугадать хитросплетения жизненных уроков, как известно, невозможно. Отсюда — век живи, вес создавай себя и свое окружение по своему собственному усмотрению и желанию, и тогда те самые уроки жизни научат тебя быть созидателем, а не жертвой, — победителем, а не паразитом.

И опять мы в поисках заработка. По объявлениям в газетах мы нашли контору по распространению дешевого китайского товара. Правда, заявлялась она как курьерская работа молодых и энергичных людей «по доставке на дом подарков и товаров зажиточным клиентам». На месте оказалось, что здесь работают, так называемые, «зазывалы». Те самые, в основном, молодые, с образованием и без, в обычных своих костюмах и со стандартными черными пакетами в руках, попадающиеся на глаза прежде всего у вокзалов, торговцы обоих полов, продавцы всего, что нелегко сбыть в обыкновенных магазинах. Это те, кто в основном выживают, по тем или иным причинам, в столицах и городах необъятной России, которая не дала им «тихой» зарплаты, приличной должности, отвечающей их запросам, и государственного обеспечения. Нельзя сказать, что специализация подобной торговли легка и проста. Больших трудов стоит, встав рано утром, не опоздать к переключке, рассортировать по сумкам дешевый китайский товар и уйти «в поле», на местном жаргоне обозначающем улицу. А там всучивать и втюривать ширпотреб, расписывая его или как модные современные изобретения ученых, или как подарок в любую семью. Очень важно смотреть клиенту прямо в глаза, невинно улыбаясь, тараторить неоднократно зазубренный текст на тему «как Вам повезло приобрести задешево дорогой презентабельный товар», и вовремя унести, если повезет, наскоро запихнутую в карман прибыль. Как ты понимаешь, наш дорогой читатель, к созидателям подобная когорта «предпринимателей» не имеет никакого отношения. Хотя и в такой среде встречаются «везунчики», которые за год-два интенсивной и упорной работы достигают приличных высот в своем деле: открывая собственные офисы и получая возможность, за счет все новых потоков искателей «легкой» наживы, действительно неимоверно обогащаться и получать свои долгожданные блага.



Мне лично посчастливилось наблюдать в работе такого мастера своего дела. Он-то и научил меня азам непростого ремесла продажи, в которой сам он всегда и закономерно имел свою долю, примерно «один к двум». Этот человек практически из всех положений выходил победителем, поскольку даже любая неудача была для него лишь ступенькой к следующему успешному действию.

Проработал я под его началом всего только один день. Истоптав, как положено новичку в первый день в связке с ним, территорию одного из московских заводов, я был свидетелем, как он легко и уверенно (после двух лет упорнейшей практики) из ста процентов четко присваивал семьдесят процентов удачи, тогда как многим и почти всем остальным удавалось ухватить из ста лишь, как максимум, десять.

Было трудно. Каждый день в общежитии (сорок минут езды электричкой от одного из московских вокзалов) меня ждала жена, и каждый день строго, как добытчик, я уезжал рано утром и возвращался поздно вечером назад, не зарабатывая почти ничего. Каждый день я сдавал экзамен на прочность, с иступлением утопающего цепляясь за последнюю возможность не оставить нас с женой голодными. Было трудно.

Я недолго «проработал» и в этой фирме. Были другие, подобного же рода, по распространению других товаров, например, кошельков, сумок, барсеток, бареток, ключниц, портмоне и других кожаных изделий. Затрачивались усилия, ежедневная борьба за выживание вышибала почву из-под ног, выжимала последние силы, перемалывала в муку злость, пот, ненависть и ярость, совсем как у Джека Лондона, неистребимого, испепеляющего желания выжить и найти наконец свой жизнеутверждающий источник победы.

Главное, что мне дала встреча с моими «наставниками», — это ясное понимание того, что работать на любой территории, в любой деятельности необходимо с четкой целью, активно и тщательно до мелочей, то есть надлежащим образом развивая инициативу, не пропуская ни одной детали в работе, начеку к неожиданностям, и с несомненным азартом игрока, который в каждый момент времени ставит на кон все и побеждает. Этот путь привел постепенно и последовательно, наконец, к нашему с женой знакомству с новым бизнесом, недавно появившимся в России.

14

15 июля 1998 года. Наконец мы встретили ее, женщину-мастера, нашего ангела-наставника, изменившего всю нашу жизнь. Но до этого были долгие месяцы метаний, мытарств, безумного выживания. Долгие, безумно долгие дни ожиданий моего любимого, занятого добычей пропитания. Он уходил из дома в пять утра и приходил в одиннадцать ночи со стертymi в кровь ногами, выжатый как лимон и абсолютно обессиленный. А на следующий день надо было опять вставать ни свет ни заря и ехать в Москву, на «работу». Пару раз он брал меня с собой, но из этого выходила лишь одна морочка. В туфлях на шпильках ходить долго и быстро я не могла, а в шортах и зимних ботинках вид у меня был довольно экзотический, к тому же, через десять шагов ноги были уже буквально как в парилке, поскольку погода стояла теплая и температура достигала 30 градусов Цельсия в тени. Сидеть дома, то есть в вышеописанной комнате, в абсолютно пустом общежитии, где из развлечений и собеседников было только радио, стало невыносимо. И вот в мае Юлиан стал потихоньку «вытаскивать» меня «из гнезда», предлагая побыть в роли продавца. В студенческие годы я подрабатывала в каникулы на торговой точке, с легкостью и успехом продавая овощи и фрукты в родном маленьком городке. За восемь дней работы я перекрывала месячную зарплату моих родителей, которые всегда получали, по общим меркам, довольно солидные деньги. Но сейчас ситуация была абсолютно другой. Ни о каких легкости и комфорте не могло быть и речи. Я пиццала и сопротивлялась как могла. Нам давали на реализацию какие-то косметические маски,



которые «буквально улетают по 60 рублей за штуку». У меня почему-то за месяц походов с трудом взяли одну да и то за 30 рублей. А кушать хотелось каждый день. Мы даже работали на даче под Рязанью у одной «доброй женщины», трясясь четыре часа в электричке, чтобы пару раз в день перехватить быстрорастворимой каши с вареньем. Наверное, и эта затея с игрой в продавца закончилась бы провалом, если бы судьба не послала нам нашего мастера. Она взяла нас под свое крыло и стала учить «ловить рыбу». Первое, что мы узнали от нее это то, что мы, оказывается, очутились в волшебной стране возможностей, которая называется «сетевой маркетинг». И что не надо ничего продавать, а надо просто делиться с людьми той радостью, теми благами, которые получили мы сами, пользуясь чудесными продуктами. Буквально окрыленная, я носилась от одних дверей к другим с воодушевлением рассказывая, рассказывая, рассказывая... И вдруг: «Сколько это стоит? Я беру». Это было как ведро холодной воды в жаркий полдень. Я не поверила своим ушам. Я ничего не собиралась продавать, я просто делилась тем, что узнала сама. Это был перелом. Я ухватила суть! И дела пошли в гору. Я уже с удовольствием предлагала женщинам и мужчинам все, что оказывалось у меня в этот день в сумке. И успех был неизменным. Самое интересное было то, что я осуществляла свои «подарки-продажи» в киосках, которые находились рядом с офисом фирмы, где мы брали продукцию. Сотни и даже тысячи дистрибьюторов в течение двух лет ходили мимо и не удосуживались в них заглянуть. Наш мастер вела обучающие занятия для своих сотрудников-дистрибьюторов, и поверив в нас, видя в нас перспективу, стала «вытаскивать» нас проводить часть этих занятий. Мы просто суммировали свой небольшой, но разнообразный опыт и делились им с другими. Вот здесь-то и заронилось зерно нашей будущей профессиональной деятельности. Мы почувствовали, что обладаем чем-то особенным, но что это — точно понять пока не могли.

15

* * *

В жизни встречи с людьми — предопределены. Обстоятельства случаются для того, чтобы возможности, скрытые в этих встречах помогали раскрываться лучшему в нас, вели нас к вершинам. Смысл человека, закодированный вечностью, — осознать в себе ответственность перед обществом, в котором он призван из небытия силой любви к единению с другими через взаимное соучастие, обоюдное сострадание. Встречая человека на своем пути — поклонись великому шансу полюбить в нем себя самого.

Правило № 5: **Возьми на себя ответственность за создание мира, в котором ты свободен предоставлять свободу другим быть твоими друзьями и наставниками.**



ГЛАВА 6

«Лишь необходимость рождает удачу».

Евангелие от Юлии и Юлиана

Сетевой маркетинг — это, пожалуй, единственный бизнес в России, который предполагает постоянное обучение. И обучение, скорее, не столько способам ведения самого бизнеса, сколько способам раскрытия в каждом человеке его возможностей, способностей и незадействованных ранее ресурсов. Беда лишь в том, что современные психологические школы, особенно используемые в нашем государстве, очень мало уделяют внимания конкретному, индивидуальному человеку, а больше заинтересованы в пропаганде и продвижении неких строго специализированных и обособленных шаблонов и схем психологии. Конечно же, в зависимости от личности психолога, схемы эти и шаблоны могут быть более-менее гибкими и подвижными, но по сути своей, все равно ограниченными узостью самого предмета психологии. И это неизбежно.

Волна школ и методик, захлестнувшая территорию бывшего многонационального государства, сыграла свою позитивную роль в раскрепощении сознания граждан. Но поскольку это раскрепощение и освобождение человеческой личности из-под гнета стереотипов совдеповского реализма все еще находится в нашей стране на ранней, почти зародышевой, стадии, настоящая революция сознания еще впереди.

16

Итак, сетевой маркетинг дает возможность любому человеку распоряжаться своим собственным временем, вести дела по своему усмотрению, применять те методы работы, которые нравятся, а не навязываются, и, наконец, расти и совершенствоваться, как в личном, так и в финансовом плане. Определенный этап сетевым маркетингом пройден. Он позволил апробировать систему на российской почве, — она пустила корни и прижилась. Сделано по-настоящему много. Но в рамках именно российского менталитета. Продвижение и распространение товаров и услуг по системе сетевого маркетинга реально и значительно помогло бывшей советской экономике в предоставлении рабочих мест населению. Явный позитив возможностей этого бизнеса помог людям по-новому поверить в себя, по-новому взглянуть на неограниченный потенциал сугубо оригинальных, глубоко личных качеств. Самое важное, как представляется по опыту ведения этого бизнеса сетевыми компаниями, заключается в том, что это бизнес всегда с «индивидуальным человеческим лицом». То, насколько человек способен и умеет общаться, то, насколько он заряжен оптимизмом, юмором, теплом и сердечностью чувств по отношению к другим, определяет успех его карьеры. Лидеры этой системы в разных компаниях ведут свою, своеобразную, не сравнимую больше ни с чьей политикой передачи знаний и возможностей «от сердца к сердцу». Многие мастера западного сетевого бизнеса утверждают, что Россия имеет в этом плане неограниченный потенциал. Поэтому крайне важно направить развитие сетевого маркетинга курсом поддержки и выявления личных инициатив нашего российского человека, но в рамках обширного и научно-конкретизированного опыта ведущих специалистов на Западе.

Когда мы болтались от фирмы к фирме, упорно зазываемые их представителями попробовать «уникальный продукт» и маркетинг-план, все вышеизложенное мало влияло на наши успехи. Да, в принципе, не всякая теория способна побудить человека к



результативному действию. Мы с Юлей рано поняли это, настолько рано и полно, что, оглядевшись в «море» сетевого маркетинга и рационально взвесив все «за» и «против» этой по-настоящему не оцененной деятельности, пришли к выводу создать, прежде всего для своего ближайшего окружения, систему адаптации предоставляемых возможностей.

Было много встреч, мы взахлеб обучались и впитывали премудрости книжных знаний по этому предмету, проходили так называемые школы и семинары, выезжали на обучение за город, слушали лидеров, строили свою собственную организацию, продавали продукцию, в общем, грызли гранит науки с такой интенсивностью, что, казалось, секретов в сетевом бизнесе для нас просто не существует. Но по-настоящему нас интересовало совсем не это. Мы осознали с невероятной ясностью, что способны, при помощи возможностей и средств сетевого маркетинга, встречаться с людьми и доносить до них, делиться необыкновенной жадой... самопознания. Лично о себе могу сказать, что эта самая жажда, не оставляя меня с самого раннего детства, толкала и вела меня к поиску настоящей истины о жизни. Религия никогда не была для меня сводом моральных законов и правил, с целью оказаться поближе к могущественному седобородому Богу, где-нибудь в райских кущах. Меня больше интересовала личность тех людей, которые были источником самих основ религии. Почему их мало? Где они нашли источник той силы, что заставляла этих людей самозабвенно сражаться за свои идеалы, за глубоко скрытый в них самих опыт святости? Будда, Иисус, Махавир, Заратустра, «просветленные» Индии, — что такое обрели они в самой сердцевине своего опыта? Что позволяло им с легкостью принимать смерть за Истину? Долго и упорно искал я. Скорее, пытался изо дня в день, из года в год, нащупать, осознать, обрести хотя бы намеки того опыта, который воспевали и несли в мир эти величайшие «Творцы в Духе». Их распинали, побивали камнями, преследовали и гнали прочь от устоев ортодоксальных религий и, так называемых, святых человечества... Но они спокойно и торжественно, безропотно и мужественно продолжали указывать «слепым» пути их истинного предназначения. История жестока, но мир о них не забыл. И современные «просветленные мастера» — Рамана Махариши, Ошо, Нисаргадатта Махарадж, Пунджа, Кришнамурти и некоторые другие являются ярчайшими звездами того Пути, который от рождения предначертан разумному человечеству, — обрести свою истинную природу, природу духовного царствования над материальным миром.

Профессия, которой я обучался и обучение которой успешно завершил в театральном институте, профессия актера, помогла на практике, «проживая чужие жизни», приблизиться к некоему энергетическому пространству, которое питало мои духовные прозрения и психологические поиски. Приобщение к классике, практическое «знакомство» на сцене с титанами литературы, помогло ощутить себя не замкнутым миром человеческой формы, а богатым и безграничным источником подлинного «переживания» жизни, источником сострадания. И еще повезло мне, когда со свердловским театром оперетты я попал на гастроли в Израиль. И предчувствуя необычную встречу на родине Христа, в местах его святого паломничества к душам людей, я пережил, наконец-то, в Хайфе перед очередным спектаклем, гуляя в одиночестве, «мистический» опыт безраздельного слияния души с безграничным океаном иной реальности, нашего изначального царства, родины одного истинного «Я», бессмертия духа — Внутреннего Единства Сущего.

И теперь, обогащенный и одухотворенный этим опытом, который, в частности, в краткие мгновения общности ощущала вместе со мной и моя жена, я с уверенностью и убежденностью могу констатировать, что наш с Юлей тренинг, специалистами которого и основателями системы которого мы являемся, — уникальная возможность ощутить и освоить любому человеку опыт того же самого «единения в духе».



1 мая 1999 года. Мы снимаем шикарную квартиру в центре Москвы. И нам предложили проект, где созданный нами тренинг продается по системе сетевого маркетинга. Как долго и трудно мы шли к этому дню. После комнаты в общежитии было другое общежитие — гостиничного типа, затем — трехкомнатная квартира в Подмосковье. Мы сняли ее, захлавленную, за смешные деньги, вылизали каждый уголок, и изумленные хозяева стали поднимать арендную плату в три, четыре, пять раз. Затем была комната у подруги, потом комната у одной бабушки, уже в Москве. И вот, наконец, своя, чистая, очень уютная квартирка в центре, в пяти минутах ходьбы от метро. До последнего момента мне не верилось, что мы будем здесь жить. Я вспоминала долгую дорогу по заснеженному подмосковному городку до платформы, затем беготню от контролеров по электричкам и мучительный проход в метро «зайцем»...

Август 1998 года, ставший для многих временем финансового падения, был для нас периодом взлета. Да, небольшого, но тогда для нас очень значительного. Во время всеобщей паники я, нарасхват, коробками, продавала товар по двойной—тройной цене. Буквально за неделю мы расплатились со всеми накопившимися к тому времени долгами и с легкостью заплатили за трехкомнатную квартиру на два месяца вперед.

А в сентябре 1998 года был создан тренинг. Мы провели его с группой своего информационного спонсора (человека, пригласившего нас в компанию), и результат ошеломил нас самих. Во-первых, вместо зашуганных бабушек перед нами предстали цветущие женщины, а, во-вторых, объем продаж этой группы за три месяца увеличился в 25 раз. В-третьих, мы увидели, что польза, которую мы можем принести, разрабатывая и совершенствуя наш тренинг, несоизмеримо выше той, что мы приносим будучи просто дистрибьюторами какой бы то ни было компании. Тем не менее, еще несколько месяцев мы продолжали бегать с сумками, продавая товар, и привлекать людей в бизнес. Ведь кушать хотелось каждый день, да и за жилье надо было платить... А новая наша деятельность как тренеров требовала вложения сил, времени и денег. Нас не знали. Надо было себя рекламировать и продавать. Да, первые пять человек с радостью делились своими успехами с окружающими, но это была ничтожно малая часть, чтобы раскрутить такой сложный проект. По рекомендациям мы успешно провели пару тренингов в других компаниях. Затем с треском провалились в третьей. Были жуткие сомнения: может, все-таки мы не тем занялись, может, лучше продолжать дистрибьюторскую деятельность, которая к тому времени стала давать небольшой, но стабильный доход. Однако метаморфозы, которые происходили с выпускниками наших тренингов, вмиг развеивали все сомнения. И мы упорно продолжали восхождение на вершину нашей пирамиды успеха, кирпичик за кирпичиком укрепляя фундамент и надстраивая стены. Снова были многократные красочные рассказы о том, какие мы хорошие и как мы всем нужны. Снова были взлеты и падения. Но каждый наш провал давал неоценимый урок. Мы совершенствовали наш продукт — наш тренинг, отсекая лишнее и добавляя необходимые элементы. Увеличивали и сокращали время проведения, количество участников. Вместе с тем продолжали активно учиться на победах и ошибках других, читая литературу, проходя семинары, слушая лекции. И мы все больше и больше убеждались в уникальности и действенности созданной нами системы. Мы сумели соединить подходы тренингов личностного роста и тренингов отработки практических навыков. И этот союз, наложенный на наш опыт работы в американской обучающей фирме, ряде сетевых компаний и непрестанный внутренний поиск истины, создал настоящее взрывное устройство с часовым механизмом. И срабатывает оно абсолютно у всех. Просто в разное время. Кто-то «прозревает» сразу, кто-то через неделю, кто-то через месяц... Но самое ценное, что, проходя тренинг, люди получают



реальные ключи решения своих конкретных проблем. И эти ключи они всегда имеют при себе, и могут воспользоваться ими в любой момент, и даже передать их другим. Итак, после долгих месяцев упорной работы, мы достигли очередной ступени в своем движении к наибольшему успеху, будучи успешными на каждой ступени этой высокой, крутой, но так необходимой лестницы.

* * *

Мы призываем тебя взглянуть на всю эту информацию, на все эти факты, как на близкую, знакомую тебе историю приключений собственной души в мире всевозможных препятствий, наш читатель, наш друг, наш современник. И тогда правило № 6 востанет в твою жизнь всеми корнями своей простодушной и непреходящей премудрости.

Итак, правило № 6: ***Иди по жизни только своею собственной дорогой — ибо она единственная.***



ГЛАВА 7

«Приходящего ко мне да встретит пустота...
божественная пустота».

Евангелие от Юлии и Юлиана

Наш тренинг пытались продать по сетевому маркетингу, сделав его продуктом потребления для широких масс. Но затея эта, к сожалению, не оправдала себя. Человек, который стоял во главе этого предприятия, пообещал нам приток новых и новых клиентов, стабильную солидную оплату ежемесячно, но не справился с этой задачей. Во-первых, в связи с его прошлыми долгами и обязательствами, которые он давал в предыдущей своей деятельности, ему пришлось, в конце концов, просто уехать из столицы, из Москвы. А во-вторых, проходящие тренинг настолько воодушевлялись результатом и проясняли свои цели, что ни времени, ни возможности привлечения новых людей, как это свойственно сетевому маркетингу, у них просто не оставалось. Таким образом, рекламу и продвижение тренинга дальше вновь приходилось делать нам самим, как и прежде. Хотя был еще один эпизод, связанный с попыткой работать в команде, которую мы предварительно попытались собрать в одно целое, но планы были долгосрочные, а людям хотелось прибыли теперь и сразу, и потому, в очередной раз, наши пути с потенциальными компаньонами разошлись, и мы продолжили плавание в одиночку. Однако, весь секрет заключался в том, что те ключи, которыми мы располагали для предоставления на тренинге людям, работали несмотря ни на что. Так что медленно, но верно мы продвигались к реализации своей единственной цели — помогать жаждущим в обретении своих настоящих целей и рычагов воссоединения со своим безграничным личным потенциалом.

20

Несомненным спутником любого начинания всегда является финансовый вклад, который совместно с дерзостью планов, целеустремленностью и терпением создают базу для дальнейшего роста. Поэтому, поскольку приток новых клиентов проходил крайне медленно и крайне неравномерно, мы опять влезли в долги. Сумма для нас, по тем временам, была приличная, но сдаваться мы не собирались. Мы продолжали систематически заниматься своим основным делом и в перспективе намеревались создать Академию тренеров, которая дублировала бы и делегировала бы наши знания и опыт. Единственно, что срабатывало не в нашу пользу, был временной разрыв между громадьем планов и их реализацией, как это и бывает в любом стоящем, перспективном и глобальном творческом мероприятии. Следует напомнить, особо подчеркнуть тот убедительнейший факт, что вся наша система основывалась на фундаментальном непоколебимом постулате о природе вещей. И даже достигая вершин в профессиональной деятельности, в карьере любого рода, человек обычно довольно поверхностно относится к своему макрокосмическому предназначению, к своему глубинному «я», в котором скрыта вся тайна вселенной. А без освоения и постижения этого «я», без всепоглощающего стремления к внутреннему паломничеству, к медитации, все основные богатства, все необозримое изобилие данности человека как тайны вселенной, как явления природы, бесспорно ускользает от самого этого человека.

Цивилизация, достигшая невиданного размаха в эволюции технических средств, совершенно недвусмысленно стоит перед разочарованием в скудости и нищете реализации своих внутренних духовных возможностей как «венца и перла» творения. И



бездна блаженства, экстаз существования, оргазм бытия сокрыты от человека его собственным упорным нежеланием разобраться в себе, раскопать кладезь духовного совершенства, открыть резервуар истинного величия... и бессмертия. И как бы выпренно это ни звучало, человек остается для самого себя «инкогнито за семью печатями». А это — основная ложь и лицемерие, не дающие его жизни ни полета, ни смысла.

27 декабря 1999 года. Скоро, совсем скоро новый год, новый век, новое тысячелетие. С чем мы к нему подходим? С нашим детищем, которое совсем недавно встало на ноги. Пытались развивать и продвигать его разными способами: искали профессионального продюсера для раскрутки, входили в тусовки деловых людей, рассылали тысячи факсов по предприятиям и фирмам. Пытались проводить тренинг в кредит... Денег ни в одном случае мы так и не дождались. Само собой возникло правило: оплата вперед. Пытались делать «подарки» друзьям, работая с ними бесплатно. Результат — нулевой. Возникло следующее правило: любой тренинг платный. Пытались делать, так называемые, презентации, показывая отдельно выбранные части тренинга. После этого получали недовольные отзывы и оплеухи (только целостный подход дает прекрасный результат). Родилось третье правило: тренинг предоставлять исключительно целиком, а не частями. Так, шаг за шагом, на практике мы оттачивали не только свой профессионализм в проведении самого тренинга, но и приобретали необходимые навыки для его продвижения. Вместе с тем, квартира стоила не дешево, и все заработанные нами деньги уходили арендодателям, которые, к слову сказать, их тут же благополучно пропивали. А мы неделями сидели без крошки хлеба во рту или давились похлебкой из воды, соли и сушеной крапивы. С квартиры съезжать сначала не хотели, а потом не могли, так как во всех рекламах, информационных листках и визитках был телефон именно этой квартиры. И уже пошел какой-то отклик. Мы активно применяли те принципы, которым обучали людей, и каким-то «чудом» продолжали жить в центре Москвы, наслаждаясь прекрасным видом из окна, прогулками по предновогоднему, сверкающему огнями городу, и упорством в достижении поставленных целей.

21

* * *

Танец жизни бесперспективен, если нет ощущения масштабности, полноты и целостности той невыразимой Бесконечности слабым, но красочным отражением которой он является.

Поэтому, правило № 7: **Не суетись перед лицом Вечности. Порожденный ею, неси с достоинством в свое «завтра» Ее всегда пульсирующее во всех нас Величие.**



ГЛАВА 8

«Есть только те, кто полностью доволен
происходящими переменами, и те,
кто об этих переменных
даже не подозревает...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

Да простят нам люди, верящие в загробную жизнь, но правда заключается в том, что никакой жизни после смерти просто не существует. Известный американский ученый Л. Р. Хаббард, например, с помощью практических исследований ума человека доказал, что у любого индивидуума существуют записи картинок происходящего на протяжении не только одной индивидуальной жизни, которые иногда проявляют себя. Человек решает, что он помнит «свои» прошлые жизни. Но на самом деле это не так. Каким-то образом он лишь получает доступ к знаниям на протяжении «жизней» других индивидуумов. И смысл человеческой жизни, как оказывается, закодирован в каждом мгновении его существования как необычайная, сверхъестественная возможность войти в непередаваемый экстаз безвременного и беспространственного бытия.

В принципе, в этом заключается суть и смысл медитации как таковой. Тогда человек во всей красоте и первозданности познает действительную ценность безиндивидуального, всеохватывающего, бесподобного и непередаваемого по силе и важности опыта, который является его изначальной бессмертной и неподвластной ни формам, ни материальной вселенной.

Наши с Юлией профессиональные навыки актера-режиссера и филолога позволили осознать стопроцентную необходимость и возможность делиться с каждым человеком проблесками этой истины. А так же подсказали Путь, который способен приблизить человека к осознанию его истинной породы, через Просветление, то есть овладение ею на всех уровнях жизни. Для этого в тренинге, систему которого мы разработали, основное внимание уделяется общению — инструменту, исключительно помогающему эффективно и качественно добиваться успеха в любой деятельности. И осознав свое настоящее предназначение, и получив ключи реализации своих планов на пути к этому, человек естественным образом становится самодостаточной и счастливой сущностью. В этом цель и предназначение нашей деятельности как тренеров, Юлии и Юлиана.

30 января 2000 года. Никаких особых событий за последний месяц не произошло. Разве что юбилей моей мамы. Съездили. Поздравили. Заодно провели тренинги в Екатеринбурге. Мама, как всегда, недовольна: «Вы ничего не достигли!» Не так живем, не тем занимаемся. Вот хорошая работа учителем литературы в школе. Зарплата стабильная. Да, мы крепко цепляемся за стабильность, и боимся сделать шаг навстречу переменам. Тех, кто приходит к нам на тренинги, можно с уверенностью назвать уже преуспевающими людьми. Они отваживаются сделать шаг навстречу неизвестному. Вспоминается один мужчина, который очень боялся, что мы занимаемся на тренинге «черной магией» или чем-то подобным. Но с какой благодарностью он жал потом нам руки! А другой на второй день тренинга сказал, что утром, в зеркале, увидел нового человека, «как будто какую-то пелену с глаз сняли». Он поставил себе целью в течение двух недель достичь следующей ступеньки



своей карьерной лестницы. Перезвонил через два дня. Сообщил об ошеломляющем успехе. Самое интересное, что массово выпускники говорят о попадании в «поле везения». Вдруг начинают звонить и возвращать долги пропавшие год назад знакомые. Или в метро встречается друг, живущий во Владивостоке, с которым не виделись десять лет. Мама проходит тренинг, а отец с сыном, ничего не знаящие об этом, вдруг перестают конфликтовать между собой. Женщина в шестьдесят лет впервые в жизни идет в парикмахерскую делать маникюр, покупает новый костюм и на глазах молодеет. В процессе работы мы познакомились с одним уникальным человеком, женщиной, которая, в свое время, работала над имиджем политика Лебедева. Теперь это и наш имиджмейкер. И наши выпускники зачастую тоже становятся ее клиентами. Одна женщина, которая называет нас своими родителями (в том смысле, что мы родили ее духовно заново), вначале решила «проверить» нас и подсунула психологу, который, как он сам представился, считается третьим в мире специалистом. Как психолог он действительно профессионал. Его диагноз был: «То, что я делаю за 250 часов, эти ребята пытаются делать за 10». Это была лучшая реклама нам, и на следующий день эта женщина уже проходила наш тренинг. А пять человек после прохождения базового тренинга «Зеркало», вообще открыли свои фирмы. Среди них 58-летняя учительница физики. Кто-то вышел замуж или женился, освободившись от тяготившей их годами неработающей связи. Когда нас пытались продавать по сетевому маркетингу, мы позвонили одной из выпускниц с предложением принять участие в проекте. В ответ услышали: «Спасибо. Именно благодаря вам я поняла, что сетевой маркетинг — это не мое. Я превосходный парикмахер. Сейчас я устроила частную парикмахерскую у себя на дому и провожу все свое время с любимой дочуркой». Еще одна женщина на тренинге сказала: «Вы освободили меня от 40-летнего груза того, что я не стала актрисой». А 60-летний мужчина, подошел к нам перед занятиями и, смущаясь, сказал: «У меня проблема с излишним весом». Мы ответили: «Не знаем, как излишний вес, но проблема точно уйдет». Ушла не только проблема. Через два дня он с гордостью показал, что перестегнул пояс на брюках на две дырочки.

Когда наблюдаешь горящие глаза, счастливые улыбки и меняющиеся судьбы, то точно знаешь, что ради этого дела преодолеешь любые преграды. Ведь наша деятельность нужна. И мы должны победить не только ради нас самих, но и ради тебя, наш дорогой читатель и друг. И мы побеждаем.

* * *

Нелегка дорога... Особенно дорога к звездам. Но если ты уже движешься к ним, ты ощущаешь их свет на своем лице. И он не дает тебе сбиться с пути. Ты обязательно обретешь свою мечту, ведь ты поверил в это с самого начала.

Правило № 8: **Принимай перемены всем сердцем. Любые, все... Не забывай, что жизнь — неизменное движение. Двигайся к переменам, изменяйся с изменениями, будь готов к этому вечному движению каждое мгновение; и начинай двигаться даже там, где другие сказали: Я — достиг! Я — лучший...**



ГЛАВА 9

«Каждая женщина — вино вдохновения
для мужчины...»

Евангелие от Юлии и Юлиана

Год 2000. 2 июня. Читка. Мы на окраине Украины с моей женой у моих родственников. А читка — это профессиональный театральный сленг. Читка — это когда режиссер первый раз знакомит труппу с текстом запланированной к постановке пьесы. В данном случае — В. Шекспир «Как Вам это понравится?».

Так случилось, что я ставлю Шекспира... Одна из самых сложных постановочных вещей великого драматурга, я бы сказал, единственного творца от театра, который сделал театр самой поэзией, а поэзию поднял до высот самой жизни...

Если говорить о театре, то для меня театр это, прежде всего, — Шекспир, чей мир — сама вселенная театра, театра жизни.

Сам русский драмтеатр в городе, где мне предложили постановку, терпел не самые приятные времена: менялось руководство, актеры были не в лучшей творческой форме. Два года простоя не дали ничего хорошего театру, где сложная внутренняя обстановка, мизерная заработная плата и т. д. и т. п. далеко не способствовали реализации предстоящего проекта. Для меня это был серьезный экзамен на прочность не только в силу вышеизложенного, но и потому, что я решил, и жена моя меня поддержала, использовать навыки и умения тренинга, который либо доказал бы свою безусловную универсальность, либо поставил под сомнение само его существование.

24

Мне посчастливилось обнаружить в пьесе возможности шоу-фантазмагии, которую актеры разыграли по мотивам этого многослойного и неоднозначного произведения. В основу природы актерского существования в предлагаемых обстоятельствах «Как Вам это понравится?» была положена импровизация, идею которой изначально труппа приняла в штыки по многим причинам. Но тренинг сказал свое веское слово и его концепция сработала. Спектакль нашел, наконец, поддержку у актеров, и премьера состоялась...

Моя жена Юля, которая ждала меня ежедневно с «работы», принимала участие в моих внутренних сомнениях-разборках, еще раз дала мне понять, что мы с ней единая команда, как в жизни, так и в работе. Она вдохновляла меня, как вдохновила когда-то на совместное путешествие к вершине... Мы опять победили, победили в самом главном — в понимании и осознании нашей семьи как команды единомышленников, команды победителей.

30 октября 2000 года. Мы возвращаемся в Москву. Месяцы постановки были для меня мучительными. Ждать — это, наверное, самое большое испытание. Но, когда умеешь ждать, всегда получаешь приз. И вот, 27 октября — блистательная премьера. И этот спектакль мой любимый муж посвятил мне. В год моего 25-летия — это самый изысканный подарок, о котором может мечтать любая женщина. Спасибо тебе, дорогой! И извини, что часто была несдержанной, вспыльчивой, капризной. Но это наша общая очередная победа. И я счастлива.

* * *

Правило № 9: **Отдай себя любви, растворись в ней, дай себе свободу любить и быть любимым, и успех станет твоим узаконенным владением.**



ГЛАВА 10

«Жизнь — это пир, когда к нему готов...»
Евангелие от Юлии и Юлиана

Мы продолжаем свой путь, свою профессиональную миссию.

Наше доверие к существованию, доверие друг к другу, доверие нашего окружения к нам окрыляет и делает достижимой любую цель в настоящем и будущем.

Да здравствуют испытания и проблемы, падения и взлеты, разочарования и обретение веры, а более всего этот потрясающий праздник бытия — быть человеком!..

Ведь приключения, ради которых Бог создал эту вселенную, солнца, землю, нас — заставляют ловить жар-птицу удачи, добиваться невозможного. Потому что пиршество и восторг существования уже происходят, происходят всегда, здесь и сейчас.

На пороге третьего тысячелетия мы имеем главное преимущество цивилизации — узнать Бога в себе, вспомнить свое основное право и созидать, созидать, созидать дальше и больше счастья, удачи, везения, успеха, будучи своим собственным светочем мудрости, кайфа и великолепия. Не будьте жертвой, создавайте себя сами!..

31 декабря 2000 года. 22 часа 45 минут. Весь мир вторично встречает третье тысячелетие. А мы завершаем нашу книгу — руководство к действию. В наступающем году, веке, тысячелетии мы желаем тебе, дорогой наш читатель и друг, наш современник, отбросить прочь неработающие рассуждения, верования, шаблоны прошлого и действовать, действовать, действовать. Смело встречать проблемы и, успешно их преодолевая, двигаться вверх, по лестнице своего успеха, к своей цели. Ты уже успешен! Ты уже победитель! Удачи тебе. Будь счастлив каждое мгновение. Это не сложно.

25

* * *

Правило № 10: **Празднуй жизнь всеми возможными способами, ликуй и смейся над этой шуткой, в которой по неизвестным никому, кроме тебя самого, причинам, ты согласился принимать такое живейшее участие!**



ЕВАНГЕЛИЕ ОТ ЮЛИИ И ЮЛИАНА

«В начале было дело, и брошено было зерно, и стало зерно расти и развиваться, и появились плоды...»

«Хлеб наш насущный не дан, но заработан да будет...»

«Приходя в чужой монастырь, неси свой собственный свет».

«Когда буря врывается в твой мир, природа приветствует твое преобразование...»

«Встретив мастера — поклонись судьбе, встретив любого человека — узнай в нем себя и поклонись самому себе».

«Лишь необходимость рождает удачу».

«Приходящего ко мне да встретит пустота... божественная пустота».

«Есть только те, кто полностью доволен происходящими переменами, и те, кто об этих переменах даже не подозревает...»

«Каждая женщина — вино вдохновения для мужчины...»

«Жизнь — это пир, когда к нему готов...»



ПИ-ФАКТОР

*С бесконечной любовью
посвящают эту книгу
себе, любимым, авторы*

1. Мир – это сфера, замкнутая на себя. Пронаблюдайте это в своей жизни, и Вы поймете, о чем речь. Вы поймете... Но это не значит, что мир – сфера.
2. Мы постоянно ищем то, что изначально нам принадлежит, и всегда будем искать. Ибо смысл любого поиска: найти то, что уже имеешь, что не потеряно, а всего лишь забыто, и что принадлежит и принадлежало тебе по праву.
3. Не пытайтесь прыгнуть выше биологической планки, ибо пытаясь и преодолевая ее Вы обретете лишь боль и... ценность... Главная и единственная ценность жизни – опыт, а боль – ее составляющая. И никакие философии не опровергнут этого.
4. Опыт – ценность и значимость жизни, ибо через него мы познаем, что это такое – жизнь. Но еще большей значимостью и ценностью является отсутствие опыта, ибо через это отсутствие мы не познаем жизнь, а являемся ею.
5. Осуществляя себя, каждая личность реализует отсутствие Целого. Поэтому, отказываясь от какой бы то ни было реализации, мы присутствуем как Целое. И это – не по-другому.
6. Целое – это Пустота для всех, абстракция, небытие и неистина. И вместе с тем, входя в состояние медитации хотя бы на мгновение, мы становимся причастны этому великому присутствию Целого, порождающего гармоничное триединство пустоты, покоя и духа в человеке.
7. То, что можете Вы, - ничто по сравнению с тем, что может Вселенная. То, что может Вселенная, - ничто по сравнению с тем, что есть Пустота. Основным различием качеств человека и форм Вселенной от Пустоты является ее неисчерпаемость и медитативность.
8. С точки зрения ограниченного человеческого ума, Пустота – это никчемность. По отношению же к Пустоте человек – это ничто. Меняя знаки на противоположные, мы совершаем инверсию. Инверсия – это мост к познанию тайн Вселенной для человека. Человек же как главная и основная ее тайна и, следовательно, ее золотая середина, ее смысл и значимость, и есть – Пи-фактор.



Поклон читателю

«-Возлюбленные мои!» - он оторвался от пергамента с инкрустациями по краям из чистого золота, указывающими на принадлежность к одному из самых древних и почитаемых на планете Голубых Вод родов, и взглянул в стрельчатое окнище Дворца Правителей здешних Островов.

Там, в лучах Осириса уютно покачивались на редких всплесках Океана торговые ладьи его каравана. Мощные розово-желтые паруса слегка трепетали на открытом ветру, словно ждали его властного и тихого приказанья к отплытию. По лебединому изгибали они кривые линии своих боков, стремящихся вырваться в просторы нового путешествия.

Мантия на плечах Кудесника очертаниями напоминала те самые паруса его торгового каравана. Только цвет мантии был ярко-голубой с редкими вкраплениями серебра и золота в форме больших остроконечных звезд-скитальцев этой и других Вселенных. Величественный Кудесник, один из царей этой благословенной планеты, снова с необыкновенной грацией и достоинством чуть склонился над своим посланием:

«-Возлюбленные мои! Вот и покидаю я вас, покидаю эти благодатные щедрые края, как велит мне бессменный долг мой... Желая перед отплытием своим оставить в качестве даров эти семь сказок. Многия мудрости сохранил в них хитрый язык предков-кудесников, которые в строгости и тайне великой хранили эти сказки от сглаза, порчи и тлена. Пришло время...»

28

Он вновь взглянул в окнище архитектуры века посланцев Атлантиды, вздохнул со светлой печалью в сердце своем и на мгновение задумался. Вспомнил, как давно, в очень давние времена бегал он пострелом по царским покоям своих сородичей и с беспечностью мальчонки-сорванца стучал легкой и прочной сабелькой по звенящим от прикосновения расписанным тайными иеромами стенам дворца кудесников.

«...Многия тайны сокрыты в них для тех, кто готов воспринять. Многия ошибки позволят они избежать ищущему Вселенской Благодати. Так позвольте начать...»

Перстни на пальцах Кудесника с иеромами Силы и Света переливались в лучах Осириса всеми двенадцатью оттенками светоносного фотонного спектра. Он плавно опустил большую красивую руку на пергамент, ласково погладил его светящуюся поверхность и принялся степенно излагать свои мысли дале...

«Итак, сказки молвят о Глупости, Жадности, Зависти, Злом Помысле, Добром Поступке, Любви и Субъядерном Королевстве...»



Сказка о Глупости

Посреди миров, где бы то ни было, никому не ведомо, никому не знамо бывал-поживал Король один. Не было у того Короля ни подданных, ни приданных, ни именных...

Был-поживал он один да один без другого кого. Да был у него сад. Сад каменьева разных-преразных. Люб ему был тот сад каменьева, люб, дорог и свят. К тому же Король был глупой. Никому не нужен оказывался владыка каменьева, Король без подданных, да приданных, да именных. Вот оно и так. А владыка-Король да и не горюет горем, чего с него? У него – сад. Радеет он за его дальнейшую да будущую житийность-бытиённость и всё. Стало быти всё в порядке. А как грусть-туга Короля того-королевича



заподденет, так он к каменьям и бежит бегом. Молитвия к ним, душу к ним излиёт. Так вот и спасается-укрывается то от невзгодий-угодий, то от грусти-туги, то от незнамо чего бы ни то.

Долго ли предолго молвить о Короле-королевиче да толком толковать – мало ли, много ли чего – тож не знамо. Король глупёнок да сказ коротёнок. Не нам ответ держати за Короля да за дела его.

Тутож вот тайность какая: миров не один, не два,-- множества. Во всех их по Королю и все – глуповы. Иначе: знама была б им тайность множества от множеств во множествах миров тех, пропали б тогда все как един. А так как есть посейчас, все на подбор – ни перебор, ни меньше меры. Миры живут-бывают, Короли глуповыми прозябают. Сады каменьевы растут да проживают всем Королям на интерес, мирам – для множеств и множеств, для самой той житийности-бытиённости.

Чудо тут вот в чем - миры един в одном да сады при том да королята-королевичи как братия-братиевичи: не распознать-не узнать и одна им как бы мать.

Так случилось-получилось: что один, что все Королями зовутся да при каменьях стерегутся.

Лжа не лжа, суть одна: никому не ведомо для чего сиё заповедано. Король ты не Король, а свой сад возведи-изволь, - тогда Король. А глуп-не глуп – не твоя беда. С поодавь видней – кто королей, а кто глупей. Так вот всем поклон, всем увага – живому присяга. Каменья растишь – всех богатишь, а себя Королишь – и другим мирам шиш. На сём и порешим – тем не погрешим. Снову всем поклон – добра и здоровья безбрежь в ём.



Ради чего?

Здравствуйте, друг-читатель! Хотелось бы прежде всего поздравить Вас с началом нашего совместного путешествия... Мы надеемся, что оно будет незабываемым и небесполезным, поскольку затрагивает сами основы нашей миссии на этой планете, в этой галактике, вселенной, в этих суперпространствах, в N-мирах...

Представьте себе: Вы – нечто непознанное, невероятное, единственное, неповторимое и... нереализованное даже на 0,0000000001% -- с первого и до последнего дня жизни вынуждены находиться под мощной гипно-психо-физиологической бомбардировкой со стороны бесконечного числа установок, предубеждений, выводов, мнений, умозаключений и т.д. и т.п. абсолютно второстепенного смысла и качества. Почему? Абсолютно просто. Мы с Вами живем в мире, вылепленном чужими руками (согласитесь, всему, что мы видим вокруг, далеко не один день), и поэтому приходим в заранее сконструированную среду, где найдется «достойное», «удобное», запрограммированное место для любого обывателя, гражданина, человека... И вместе с тем – ни для кого... Подумайте, остановитесь на миг.

Вы уникальны, а Вам предлагают заранее предустановленный путь, Вы – индивидуальны, а Вас стараются, и, к сожалению, безуспешно, завлечь в массовые «чужие игры»; Вы – нечто до конца не изученное, а Вас перенасыщают и блокируют вторичной информацией, которая, на самом деле, вряд ли поможет открыть Вам в себе – величайшее чудо вселенной - Вас самих...

Взгляните на все это чуть подробнее. Социальная атмосфера вокруг нас необычайно, сверхъестественно, избыточно перегружена слухами... Непрекращающийся ни на миг поток одурманивающей, безоглядно подавляющей, порой завораживающей неожиданностью открытий, порой вульгарной до оскомины, примитивно-оглупляющей или выпренно-дидактичной, но всегда по-нахальному верховодящей всем и вся по радио и телевидению, в кино и на видео, со страниц книг ли, журналов, газет или рекламных плакатов Её Величества Информации движет идеями, соблазнами и страстями нашего головокружительного мира. И что самое обидное и несправедливое, что большинство бит (единиц измерения) этого несмываемого потока составляют слухи или лже-информация. Бушующая, изменчивая и провоцирующее-искаженная всеми возможными способами она (инфо-ложь) способна самые простые вещи переиначить до неузнаваемости. Что ей с непревзойденным искусством как раз и удается с «точностью» до 100%. Впечатляет? Нет?! Да, и все-таки без нее – никуда. И хотя инфо-ложь, или по-другому – слухи, затопляет и захватывает без разбору территории и народы повсеместно, у нас все же есть возможность отфильтровать главное – суть для всех, единственную и незаменимую правду.

Встает правомерный вопрос: как? И прежде чем мы займемся ответом на него, необходимо, по нашему мнению, прояснить: почему слухи приобрели такую безраздельную власть над умами и сердцами людей - простых смертных и избранных смертных, знаменитых и не очень, всех возрастов, полов и социальной принадлежности – почему?!

История человека как живого разумного существа прогрессирует наиболее продуктивно в те моменты эволюции, когда по тем или иным причинам он (homo sapiens)



решает и действует как механизм конструирующий, разделяющий и детализирующий «реальность». Это приводит к небывалому расцвету технологической и политической активности, развитию всевозможных вооружений и наращиванию мускулов и амбиций; но, к сожалению, заглушает в человеческом внутреннем мире голос откровения, хотя тонкий и деликатный, но впечатляюще-неограниченного могущества...

Это голос Судьбы в человеке, звуки которого позволяют происходить великим событиям в жизни каждого, прорываться глубинным откровениям на поверхность обыденности и взрываться, наконец, такой неземной внепланетной тоской в лучшие возвышенные минуты, что вдруг свершаются революции, кто-то находит единственную и неповторимую любовь, кто-то подобно Эйнштейну и Менделееву начинает новые эпохи, а кто-то ни с того ни с сего становится мировой знаменитостью. Почему? Скорее, ради чего...

Ради чего рыбы рвут животы на скалистом мелководье, стаями продвигаясь на нерест, ради чего зимуют пингины в аду нестерпимого холода в Арктических пустынях, а антилопы или зайцы вынуждены дрожать всю свою недолгую биографию под прицелом охоты безжалостных хищников? Ради чего птицы странствуют на юг в долгих, утомительных, порой смертельных для них перелетах, а деревья сбрасывают листву перед торжественной безжалостностью царственной Зимы? Ради чего зажигаются звезды, рождаются и исчезают целые Галактики, бушуют океаны, и ради чего, в конце концов, живет человек?!

Земля полнится «слухами» - ради того или ради этого, потому и по-другому, чтобы и потому что – огромные множества «для» и «потому»... А в итоге? Где суть? И как это ни забавно, прискорбно или нелепо, - ни один из этих ответов, предположений, загадок не привел человеческий мозг к окончательной правде. Приходится согласиться с одним: каждое поколение людей, формация, эра не в состоянии обрести ключ, подобрать в нескончаемом лабиринте поисков смысла ниточку подлинного клубка Ариадны, сердцевину всех потребностей и главного козыря этой замечательной игры в жизнь.

Вопреки урокам, преподанным человечеству, вопреки трагикомедии самой природы эволюции, вопреки всему и вся мы, разумные существа на планете Земля, остались неспособны разрешиться от бремени конфликтов, войн, социальных и политических предубеждений и личных проблем. Да, безусловно, техника и наука потрясаяще продвинули человека к комфорту и благосостоянию. Несомненно, шедевры искусства и достижения культуры воспитывают воображение, утоляют амбиции и формируют тенденции наслаждения и клише формы психологической оснастки для будущих поколений в том числе, но... вопрос вопросов – ради чего? – не становится менее тревожащим, менее значимым и актуальным в сердце нашей цивилизации.

Взгляните на мир своего детства. Взгляните на ребенка, всмотритесь в детей. Вспомните себя в состоянии блаженного неведения, «святого» невежества. Насколько важны были для Вас тогда высоты науки и искусства в «райском» саду благоговения и парения той божественной поры? Много ли нужно было от того простого и гениального факта, что Вы живы и у Вас есть волшебная возможность ощущать, воспринимать, быть?.. Помните, в Библии Иешуа Бен-Юсеф, известный нам под псевдонимом Иисуса Христа, пророчествовал: «Блаженны дети...»? Кстати, о фактах. Что существеннее: прочесть, услышать о чем бы то ни было или прямым путем через собственное телосознание пережить это практически, как часть своего человеческого опыта? Читали и Александра Сергеевича Пушкина, русского дворянина, великого русского Поэта: «И опыт, сын ошибок трудных...»? Читали, слышали или... переживали?!. Надеемся, что логичней и естественней каждому-любому кусать самому сочное яблоко, целовать самому близкого человека, видеть своими собственными глазами прекрасную картину, созерцать закат, животных, прикасаться к жизни собственными руками (а не доверять



кому-то делать это за нас, тем более довольствоваться «слухами» (инфо-ложью) по поводу чего бы то ни было), пока это не искажено чужими интерпретациями.

Когда мы начинали свою профессиональную карьеру, не было необходимости углубляться в определенные вопросы, являющиеся что называется главными для всякого равнодушного к самому себе человека... Надо было выживать, и мы – выживали. Надо было зарабатывать на кусок хлеба, и мы – зарабатывали. Но чем дальше и глубже уходил корнями наш профессиональный рост, чем шире становилась крона у наших достижений, тем явственней и неотступней звучал в уме вопрос: ради чего? Зачем этим заниматься по существу? Зачем тратить на людей, приходящих получать ответы на свои вопросы? Зачем «из кожи вон» доказывать им ложность навязанных от имени общества, родителей, учителей «слухов»? – Ради чего?!

И все неотвратимей назревала уверенность в желании высказать себе озарения о жизни, о себе самих, -- заглянуть, так сказать, в святую святых каждого человека, «к себе за пазуху», в самую что ни на есть душу... Что припрятал там для нас Его Непознаваемо-Величественное Всесовершенство маэстро-Бог в белых лаковых ботинках, с сиреневой бабочкой над крахмаленной манишкой из тончайшего небесного материала, в бесподобной фрачной паре от Всезвездного Кутюрье Архангела Х и с потрясающей черной в седых нитях млечных путей шевелюрой?!

И мы заглянули... Да уж, мы заглянули! И что?! Что???! А Вы готовы к открытиям? Точно? И никаких опасений? Искренне ли Ваше желание? От всего ли сердца? Хорошо. Тогда, начинаем.



Сказка о Жадности

Чуда одна, Чуда-юда одна гуляла по Вселенской Храмовине. Играла со туманностями, со звездами да планетами. И быти ей хорошо. И не быти у нее неприятностей. Лётала Чуда по всем уличам и поместьям, баловалась на свободной струе вселенскости.

Миры по сю и потусторонно лётали- пролётали, королевства и некто в них, а Чуда их всех вроде и не выглядела- пропускала мимо своего внимания.

Ждалось Чуде, хотелось чего-то боле и более, выглядывала-присматривала да по-напрасну лётала Чуда дале и далее. Да Чего-то встренуть не в силах. Искомое Чего-то никак не найдётся-даётся нашей Чуде. Полётала Чуда тогда уж на другую сторону-поместью. Тож с игрищами да баловнищами да с радостеей-весельем,- совсем как посреди миров. Так вот посреди миров и есть. По нужде да жажде выглядывала в игрищах да баловнищах своё Чего-то. И там нет.

Чему быти того не миновати. Но Чуда ни какож не примет непобедности. Жажда у её, нужда у её. Как жеж быти? Снову лётать? Снову выглядеть? Вот тутож Чуда и не смирная. Снову лётает, снову баловствует, снову выглядит... Нет как нет. А всё не сдавается Чуда. Настыристая, целестремлённая, неугомонно-крылая. Попростее бути говорено – жадая. Жадая до Чего-то, жадая до лётовства, жадая до баловствования. До всего жадая. Ко всему пригляда. Как тут назвати? Жадая и всё.

Вот потому-позтому кому не до малого, кому всегдаль до чего-то по сердцу, по душою, тот и живой ещё покамест – жадыый, живой, истый. Такому и мир сказом волшебстым еси.

На том и порешеем – жадыый да живой. Стало быти интерес есть. А где интерес там и жизнь жизнью. Так-то, братови.



Постулаты

Все происходящее с нами, как бы это парадоксально ни звучало, происходит единственно, исключительно и только потому, что мы так сами захотели, потому, что мы создали это и, наконец, именно потому, что это дано нам с нашего собственного разрешения и позволения. Первое и последнее фундаментальное начало этой вселенной произошло от нашего глубоко личного, глубоко искреннего и яростного желания жить. Ради чего так всё устроено (вопрос предыдущей главы) не имеет, по большому счету, принципиального значения, если нам, каждому индивидуально, разумеется, не понадобится принять на себя ответственность не только за собственный путь к вершине, но и за течение всех, без исключения, мировых процессов.

И вместе с тем, как отчетливо явствует из общечеловеческой практики, чем большую ответственность способен привлечь в свою жизнь индивидуум, тем качественней и эффективней реализует он и свои узкочеловеческие интересы.

Хотя и поскольку не решив свои проблемы касаться чужих бессмысленно, по определению, нас прежде всего должна интересовать на первом этапе чисто техническая сторона так называемого везения.

Без успеха и удовлетворения для себя, любимого, человеческое существо просто не в состоянии по-настоящему овладеть ценностями этого мира, а тем более плодотворно и с радостью делиться ими с близкими и дальними, своими любимыми и соседями, обществом и цивилизацией.

Если сделать простую попытку и заглянуть в историю цивилизации, даже особо не напрягая мозги и не вспоминая бессмыслицу дат вкупе с экономическими формациями и мясорубками войн (собственноручно избавляя тем самым себя от лишней порции слухов), легко почувствовать, каким хаосом и неразберихой личных историй перегружено прошлое. А коли так, то нет ничего удивительного и в хаосе, царящем в самой истории человечества. Как подметил в «Молитвеннике на случай беды» английский поэт и прозаик Джон Донн: «Нет человека, который был бы как остров сам по себе...», и далее «...я един со всем человечеством, а потому не спрашивай никогда, по ком звонит колокол: он звонит по тебе». И приближая к ситуации нашего с Вами диалога (ибо мы убеждены, что текст обязан рождать ответный отклик в уме и сердце читателя) эту высокую истину, необходимо заострить внимание на том, в какую фантазмагорию позволяет себя вовлечь человек.

Будь ты послом или президентом, оратором или циркачом, депутатом или посудомойкой,- все и каждый вносит свою лепту в то, чтобы мир существовал именно в том виде, в котором он предстает каждое мгновение, в каждый момент нашей жизни.

Нас заставили мыслить категориями слепорожденных и глухонемых сущностей, дело которых заключается лишь в ожидании, а в лучшем случае в игре на выживание с неизменным и трагическим концом. Никто не объясняет маленькому пришельцу, человеческому детенышу, развивающемуся постепенно и неизбежно в кнопочную марионетку обстоятельств и внешних причин, как и что делать на этой планете с самим фактом своего «неожиданного» существования. В меру изворотливости генов и наследственных качеств индивидуум гоняется за благоприобретенными умственными «призраками» в своем воспаленном воображении (в лучшем случае) и получает в



наследство от прежних поколений опять же безразличие к собственной судьбе, а также невежество и непонимание относительно главенствующих аксиом этой вселенной.

От среднестатистического жителя Земли искусно скрываются истинные возможности, заложенные в каждого из нас природой. Как раз благодаря этому – то есть ограниченности в знании подлинных ценностей и возможностей жизни, - отсутствует и опыт переживания высот духа через практику ежедневных открытий и достижений тела-сознания как цельного организма.

Все это, опять-таки и запросто, способно навсегда остаться за границами ведения среднестатистического индивидуума, если не предпринимать регулярные и безостановочные попытки «достать» его безвыходностью существования без руля (этого самого «ради чего ты выживаешь?»). А также несомненно важно донести до всех и каждого «азбуку» его изначального могущества. Что мы и предполагаем по мере сил осуществить этим «научно-литературным шедевром».

Итак, мы знаем, что просто жить и расти травой не есть участь человека как «homo sapiens», как существа XXI века, как цивилизованной единицы человеческого общества, если, конечно же, индивидуум имеет достоинство и желание считать себя таковым. И это уже, безусловно, классный прогрессивный момент.

Следующий пункт: Человечество в технологическом и эволюционном плане давненько уже не первобытно-информативное патриархальное сообщество, каким являлось, скажем, в XIX салонном веке. И это дает несомненное преимущество в осознании своей космической роли создателя, а не самоубийцы во всепланетном масштабе. И это тем более здорово, что шанс у человечества на будущее, без сомнения, имеется. Помните очаровашку Джона Донна? Человек не может быть всего лишь пассивным соглядатаем готовящейся катастрофы (да и не одной, судя по темпераменту цивилизации), иначе придется разделить абсолютно плачевную участь со «всем материком человечества».

И самый, на наш взгляд, оптимистический и обнадеживающий факт заключается в том, что мы готовы предложить всем островам, островкам и островицам инструмент для активного вмешательства в собственную будущность. В будущность, которая как раз и способна, по самым скромным ожиданиям, повлиять на судьбы мира, если индивидуум готов позитивно, конструктивно и целесообразно-созидательно подойти к ответственности за лучшее и гораздо более благоприятное, чем раньше, продолжение истории этой планеты (с чего мы и начали).

Настоятельным фактором в этой связи является несомненное понимание целостности обсуждаемых процессов и явлений. Ведь только благодаря такому пониманию, такому осознанию возможным становится овладение анатомией везения, инструмент которого мы и хотели бы Вам предоставить. Ведь только разумность и ответственность способны оптимально повлиять на результат ознакомления и овладения подобным инструментом.

«Нашей заботой является общее и целостное развитие каждого человеческого существа, помогающее ему реализовать на высшем уровне и полностью его собственные способности», - говорил в своих беседах один из величайших духовных деятелей и мыслителей нашей эпохи Джидду Кришнамурти. И вытекающее из этой глубочайшей истины заключение о таинствах и законах самого существования человека и человечества гласит: Чем масштабнее ставит перед собой цели индивидуум, тем четче, детальнее и целостней реализуется его «перечень благ и ожиданий от жизни».

Хотения и мечты человека тем быстрее окажутся выполненными, чем организованнее и полнее деталями картина его будущего благосостояния. «Просите и дано будет Вам», - говорит Библия. И вместе с тем: «В поте лица ешьте хлеб свой насущный».



Явление посылаемых запросов Всевышним Силам известно издавна людям под псевдонимами молитвы, аффирмации, ожидания чуда, задабривания Богов и, наконец, просто-напросто идей-фикс, обуревающих наиболее чувствительные к жестокостям этого мира души.

Между тем мы предоставляем Вам для практического применения инструмент, счастливо сочетающий страстную просьбу с точно установленными наукой фактами. На наш взгляд, именно он объединяет в мощной форме послания наиболее концентрированную энергетику страстного желания добиться своего во что бы то ни стало. Ключевым определением является здесь именно «страстное желание».

Что ж, Господа-Человеки, получите наконец во всевременное пользование этот открытый в 30-х годах XX века физиками-ядерщиками в Америке волшебный атомо-молекулярный феномен.

С английского «требуемое» постулат, который Вам предоставляется в качестве долгожданного инструмента везения, представляет собой грамотно, по определенной форме составленный запрос на получение ожидаемых благ. Он имеет под собой строго научную основу, и некоторые принципы действия его для видимой, внешней, так называемой иллюзорной реальности мы сделаем доступными. Присовокупляя все вышеизложенное к последующим открываемым широким слоям читателей тонкостям механизма постулирования, заметим, что только скрупулезный пытливый подход и детальное следование правилам прописания постулата гарантирует действительное попадание в цель.

Многие тем или иным образом, из тех или иных источников с «чем-то подобным» наверняка уже имели честь сталкиваться и даже применять. И вместе с тем мы, не претендуя на роль первооткрывателей, а лишь разработчиков и популяризаторов этой потрясающе действенной и эффективной техники, замечаем как бы вскользь, ненароком, что именно предлагаемый образец применения постулата в активной жизни авторы неоднократно и с неизменным успехом использовали сами, а также неоднократно и с неизменным успехом преподавали на своих тренинговых занятиях.

Стоит, прежде всего, отбросить всю мешанину «общеизвестных» фактов (инфо-ложь), чтобы максимально результативно и продуктивно, а также непредвзято и здраво, даже мудро, воспринять новые данные. Ведь все «заранее известное» грешит бесперспективностью перед лицом строго научных современных открытий и возможностей сегодняшнего дня.

Сложно отказаться от ложной самоуверенности, но приходится признать, что как наука, так и культура мирового сообщества оставили далеко позади всех, кому они обязаны служить... И мы уже просто не в состоянии осознавать ту подлинную, узаконенную фактами картину мира, которая «оказывается», мягко говоря, полностью неукладываемой в голове обывателя. А это чревато не просто блаженным идиотизмом и пофигизмом незрелого «двоечника» по жизни, но еще и абсолютной бесплодностью и беспомощностью добиться для себя, любимого, чего-то по-настоящему стоящего в будущем.

Совсем вкратце: мы все, любые, разные, непохожие, похожие друг на друга, те или иные – причина и возможность для мира, в котором живем, проявляться через нас двумя путями,-- по горизонтали (как живет большинство), и тогда мы лишь никогда нереализуемые пешки в чьей-то большой игре, либо по вертикали – как созидающие и полноправные участники шоу...

Из этого вытекает:

- 1) Свой приход мы не заказываем, как и свой уход, родителей не выбираем, шансов родиться – из 20 миллионов сперматозоидов всего лишь единственный...



- 2) Напичканные и одурманенные с детства до теперешнего состояния влияниями прошлого под видом родителей, учителей, книг, рекламы, слухов (то есть инфолжи), как роботы вынуждены реагировать по шаблонам и схемам этого самого прошлого...
- 3) Не утруждаем себя задуматься, какого рожна живем и будем умирать, избегаем встречаться лицом к лицу с главной реальностью – своим внутренним миром, истинным, подлинным, глубинным и неизменным «Я» внутри себя (что постигается лишь через медитативные упражнения и успокоение ума освобождением от всех мыслей и концепций);

И наконец,

- 4) За рутиной повседневности упорно прячемся от исследования фундаментальных законов существования, незнание которых абсолютно не избавляет от ответственности за «безобидное» их игнорирование, а лишь усугубляет воздействие на незадачливого «нарушителя» неумолимых причинно-следственных связей, в просторечии именуемых воздаянием кармы...

Как быть?!! Ведь кто владеет информацией, правит Вселенной. Кстати, о Вселенной — она не одна, их великое множество. Числом – немерено. Качественно – разнообразно и разнокалиберно. Измерений в них тем боле, чем боле каналов восприятия населяющих эти миры сознательных и разумных существ. Чем выше по рангу и уровню мир-Вселенная, тем выше, соответственно, по рангу и уровню сознания обитатели. Вселенные как параллельны, так и взаимопроникающи. Переход с одного плана мира-Вселенной на другой, что свидетельствуется окружающими как разрушение оболочки и исчезновение ее обитателя, называется смертью.

В современной науке, в частности квантовой физике, эти явления интерпретируются и рассматриваются с точки зрения взаимодействия микрочастиц, элементарных кирпичиков мироздания.

Феномены и процессы, протекающие на субъядерном уровне, напрямую иллюстрируют многослойность, непредсказуемость и сверхсложную красоту безличного замысла Природы.

Например:

«Квантовые скачки» являются аналогией перехода любой материальной системы (так же как и живого существа) из одного состояния в другое по какой-то «чудодейственной» логике: из ничто в нечто и наоборот, например, из жизни в смерть.

Принцип суперпозиции, позволяющий до момента точного измерения, то есть до встречи с наблюдателем, предполагать вероятность двух и более состояний объекта, структуры, системы, строго научно предсказывает множественность миров.

Наконец, теория относительности Эйнштейна, объединяющая пространство и время как проявление определенных закономерностей движения и положения объектов во вселенной, одаривает нас осознанием творчества и созидания как величайшего права постулировать любые события в будущем и т.д. и т.п.

Так что любой доступный нам закон этой Вселенной (будь то теория вероятности или больших чисел, или концепция нелокальных корреляций (то есть связей), описывающих взаимодействие скрытого «сознания Будды» и видимых реальностей, как и многое-многое другое) настраивает нас на собственнический поиск и применение новейших достижений науки и культуры.

Постулат в этой связи как раз и является одним из наиважнейших, первых и основных шагов к «золотому восхождению» человеческого сознания.

Образование, развитие и судьба в целом множественных миров-Вселенных являются лишь отражением Некого Абсолютного Всесовершенного и Вневременного Присутствия, скрытого от глаз, чувств и умозрения живых существ, и которое не является,



по определению, предметом обсуждения и рассмотрения, поскольку часть никогда не сможет понять Целого. В данном случае «Целое» даже в обыденных терминах нашего словаря настолько превосходит любого Бога или Богов любой самой невообразимой мощи и, опять же, являющихся частью по отношению к этой неопишуемой Милости и Благодати надо всем, хотя и во всем, что труд неблагодарный капле измерять Океан.

И вместе с тем, поскольку высшее предназначение капли раствориться в Океане, мы имеем шанс и несомненное право даже в этой таинственной, неизмеримой, до конца непонимаемой и такой прекрасной жизни обрести уверенность в знании нашей истинной миссии – быть с Океаном, в Океане и самим Океаном.

Главное – принять на себя ответственность, вооружиться мужеством и нелицемерно предстать перед собственным внутренним «Я» своего существа, чтобы с открытым сердцем и зрелым умом встретить любую тайну, какая бы Вам через это ни открылась. Но достичь этих вершин осознания и проникновения возможно только и лишь, исключительно и непреложно через изобилие, через внешний и внутренний «запас прочности», материальный достаток и свободу переполненного любовью, мудростью и созидательным трудом обретающего в этом целостность человеческого существа. Миры и Вселенные ждут Вашего неутомимого продвижения по «Золотому пути» роста и трансформации истинно духовного делателя своей Судьбы, своей Кармы, своего Успеха, - незаимствованных, ненавязанных и невнедренных или запрограммированных для Вас чужими несведущими руками.

Ибо лишь исключительно личные усилия и свой собственный внутренний опыт приносит Вам полнокровную жизнь. Тогда через изобилие и накопление созидательных, конструктивных и целесообразных действий Вы обязательно продвинетесь на уровень: «не могу не делиться с другими!» Дерзайте! Грамотно используйте постулат. Иначе смерть в неведении. Иначе Вы – жертва. Иначе...

38

Хотя перейдем к техническому изложению. Теперь – действуйте! Ибо за Вас это все равно никто не сделает. Не надейтесь! Вперед, выбор за Вами!!! И помните: любое событие, в конце концов, было или является в данный момент чьим-то постулатом. И разумеется, всегда более чем желательно проявлять себя таким образом, чтобы большинство постулируемых явлений были контролируемой частью Вашей собственной ответственности перед жизнью, а значит, и перед самим собой. Дерзайте!!! И не забывайте также об уважении ко всему живущему, ибо мы все лишь часть этого великого Целого.



Технология прописания постулата

В науке, в частности в физике, существует следующее определение:

Постулат (лат. *postulatum*— «требуемое») – положение, которое принимается за истинное в рамках научной теории, хотя и не может быть доказано ее средствами; синоним термина «аксиома». В физике постулаты являются результатом обобщения опытных данных.

Данное определение очень поможет нам в рассмотрении постулата как инструмента, который способствует максимально быстрой реализации планов и достижению поставленных целей.

Итак, постулат – это идеальная картина, прописанная как уже свершившийся факт.

И коль в физике «постулаты являются результатом обобщения опытных данных», и в жизни Вам при написании постулата необходимо набрать эти «опытные данные», чтобы их обобщить. Для этого посетите элитные салоны мебели, автосалоны, зайдите в престижное агентство по недвижимости, в магазины бытовой техники, просмотрите разнообразные журналы и каталоги по темам, которые могут Вам пригодиться при прописании идеальной картины Вашей жизни. Вы должны представлять, что может предложить Вам мир, для того чтобы у Вас было больше возможностей для выбора.

Прежде всего, постулат прописывается в соответствии с формулой:

БЫТЬ—ДЕЛАТЬ—ИМЕТЬ

Нас с детства приучают к обратной последовательности: у этого человека есть квартира, машина, деньги (иметь), он ходит по дорогим ресторанам и отдыхает на Канарах (делать), поэтому он преуспевающий человек (быть). Но это взгляд стороннего наблюдателя далекий от истины. Если Вы спросите миллионера, как же он добился такого успеха в жизни, то он ответит, что он изначально, не имея гроша в кармане, уже **БЫЛ** миллионером, потом он **ДЕЙСТВОВАЛ** как миллионер и, как результат, теперь **ИМЕЕТ** всё, что имеет миллионер. Не внешние атрибуты определяют степень Вашего успеха, а Ваш настрой, Ваша глубокая убежденность в том, что Вы **УЖЕ** победитель.

Поэтому, первое, что Вы должны определить, - это кем Вы видите себя в идеале, то есть свое «**БЫТЬ**». «**БЫТИЙНОСТЬ**» может быть определена через род деятельности (профессию), через карьерный рост (ранг), через семейное положение (роль). Вне зависимости от того, кем Вы являетесь на данный момент, представьте, кем бы Вы хотели быть в идеале (вспомните мечты детства). Теперь представьте, что Ваша мечта осуществилась. Если при этом Вы испытываете чувство глубокого удовлетворения, значит, это то, что надо. Но прежде чем записывать, проверьте, не занизили ли Вы планку. Действительно ли это идеал (высшая степень желаемого). Постарайтесь максимально открыться возможностям, даже если сейчас Вам это кажется нереальным.

Итак, сначала мы прописываем «**БЫТЬ**» - кто я в идеале. Затем подробно, в деталях описываем состояние «**ДЕЛАТЬ**» - что я делаю как **ЭТОТ** человек. Здесь Вам, скорее всего, потребуется помощь старших товарищей или людей, которые уже оказались на **ТОМ САМОМ** месте, где в идеале Вы видите себя. Если Вам не к кому обратиться за помощью, то постарайтесь сами максимально ярко представить себя в новом статусе и осознать свое новое «**ДЕЛАТЬ**». И, наконец, третьим шагом Вы детально прописываете всё, что Вы «**ИМЕЕТЕ**» как человек в своей идеальной картине.



Но мы не случайно начали с «домашней работы», то есть с выполнения того, что Вы хотите «ИМЕТЬ». Как нас приучают к неверной последовательности (сначала имей, а затем будешь), так же нас с детства мучают неверными вопросами: «Кем ты будешь, когда вырастешь?» Маленький человечек еще не знает всего многообразия возможностей, которые раскрывает перед ним жизнь. Его выбор ограничен набором профессий окружающих его людей (мама – учительница, папа – милиционер), а также информацией с экрана телевизора (в советское время это были балерины и космонавты, сейчас – певцы, депутаты и киллеры). Поэтому при работе с ребенком (а новый сотрудник Вашей компании – это тот же ребенок в недостаточно известном еще для него мире возможностей) начинайте с того, что он хочет иметь, затем, что он должен для этого делать и, наконец, кем он в этом случае будет. Возможно, эту цепочку Вам придется пройти не один раз, пока Вы действительно не выявите то, что по-настоящему волнует человека, и не определите статус, в котором он будет действовать максимально эффективно для себя и своего окружения.

Таким образом, в постулате обязательно должно присутствовать три части - БЫТЬ-ДЕЛАТЬ-ИМЕТЬ – именно в такой последовательности. И они должны быть согласованы между собой.

Особо стоит отметить, что постулат – это именно свершившаяся идеальная картина. Нам не важны пути достижения, мы прописываем конечный результат. Представьте, что Вы заснули сегодня и проснулись через год, два, три пять, десять лет (в зависимости от того насколько глобально Вы способны мыслить и на какую перспективу хватит Вашего видения) в том идеальном мире, о котором мечтали. Вы не знаете, как он возник, Вы просто констатируете факты, детально описываете, как обстоят дела на тот момент в Вашем идеальном мире: кто Вы, что делаете и что имеете. Мы не рекомендуем прописывать постулат менее чем на год. Во-первых, не стоит стрелять из пушки по воробьям, а во-вторых, это инструмент и он требует времени для отработки. Хотя в нашей тренерской практике были случаи, когда прописывались постулаты на месяц, неделю, даже на следующий день, и они исполнялись. Мы просто предостерегаем Вас от ошибки, когда не овладев инструментом и не получив результат, Вы вообще откажетесь от его использования. Ведь эффективность инструмента напрямую зависит от мастерства использующего его человека. Поэтому получить информацию из книги – это одно, а написать постулат и зачитать его на тренинге – это совсем другое. Всегда выявляется множество мелочей, которые сложно учесть самому. Это сродни разнице между обучением игре на гитаре по самоучителю и у постоянно практикующего мастера-гитариста.

Теперь рассмотрим правила, которые надо учитывать при написании постулата.

Первое: поскольку постулат – идеальная картина, прописанная как уже свершившийся факт, используем настоящее и прошедшее время. Настоящее время употребляется при описании факта или события, которое имеет протяженность во времени. Например, «я живу в собственной четырехкомнатной квартире в центре Москвы». Если же описывается факт, который имеет завершение, то используется прошедшее время с указанием даты, к которой это событие произошло. Например, «к 5 января 2004 года я купил четырехкомнатную квартиру в центре Москвы». Обратите внимание, что мы используем прошедшее время наряду с будущими датами. Это уже свершилось, только надо немного подождать, проделать небольшой путь до места назначения. Хитрость состоит в том, что Вы никогда не пропишете постулат Вашего соседа; чужой постулат просто никогда не придет к Вам в голову. И Вы не можете прописать что-то не то, так как ВСЁ УЖЕ ЕСТЬ. Чем быстрее и точнее Вы пошлете запрос, тем быстрее Вы получите ответ, то есть реализацию Вашего постулата в материальной действительности.



Итак, первое правило: будьте внимательны к употреблению времени в постулате (только настоящее или прошедшее). Всё, что Вы пропишете в будущем времени, так и останется в будущем, которого Вы никогда не увидите.

Правило второе: отрицательные частицы «не» и «нет» не употреблять. Сюда же относятся многочисленные конструкции русского языка, которые указывают не на само событие, а на то, что способствовало его свершению,- а это совершенно разные вещи. Если Вы пишете «я делаю всё, чтобы моя фирма процветала» или «я помогаю своим родственникам становиться здоровыми», совсем не факт, что Ваша фирма будет процветать, а родственники будут здоровы. Не употребляйте фраз «теперь я могу себе позволить...». Не должно быть никаких сравнений с прошлым, Вы его напрочь забыли, его не существовало, есть только Вы в идеальном мире. То, что Вы можете себе что-то позволить, совсем не означает, что Вы это себе действительно позволяете.

Что же касается частиц «не» и «нет»... Вы никогда не задавались вопросом: почему, когда мы говорим маленькому ребенку «не падай», он падает? Из вредности? Или у него проблемы со слухом? Конечно, причина не в этом. Если сейчас мы попросим Вас не думать о большом белом пушистом облаке, что произойдет? Вы тут же начнете об этом думать, по крайней мере, хоть на короткий миг, но картинка этого облака встанет у Вас перед глазами. А почему? Дело в том, что мы не можем осознать отсутствия чего-то, не осознав прежде его присутствия. Иначе говоря, чтобы понять, что такое «не падай», ребенок должен знать, что такое «падать». Поэтому, если в постулате Вы напишете «у меня нет проблем со здоровьем», Вам тут же по полной программе жизнь даст понять, что такое «проблемы со здоровьем». Поэтому описываем только сами факты и только в положительном ключе.

Правило третье: нельзя желать никому зла. Это правило не такое простое, как может показаться на первый взгляд. Обратимся вновь к формуле: БЫТЬ-ДЕЛАТЬ-ИМЕТЬ. Как Вы думаете, что самое сложное? Иметь? Делать? Быть? На самом деле, самое сложное, это позволять «БЫТЬ» другому человеку, особенно своему ближнему. Мы так воспитаны: всегда решать за других (особенно за детей), кем им быть, что делать и как распоряжаться тем, что они имеют (касается ли это денег, вещей или личного времени). Зло, в данном контексте, - это решать что-либо за других. Поэтому постулат пишется только о себе, для себя и за себя. Единственное, когда чье-либо имя может фигурировать в Вашем постулате, если этот человек прописал свой собственный постулат и согласен, чтобы Вы усилили его действие своим постулатом. При этом Вы можете описывать идеального мужа, идеальных сотрудников или друзей как неких личностей без упоминания конкретных имен. Будьте готовы к тому, что такие люди появятся в Вашей жизни, и, скорее всего, это не те, с кем Вы знакомы сегодня.

Еще раз обращаем Ваше внимание на точность языка и конкретику деталей. Как сказал Наполеон Бонапарт: «Если приказ может быть понят неправильно, он будет понят неправильно». Поэтому такие фразы как «мой муж меня любит» и «у меня идеальные дети» могут произвести неожиданный эффект в Вашей жизни. Может случиться так, что Ваш муж живет по пословице: крепче бьет, сильнее любит; а «идеальное поведение» в понимании Ваших детей может существенно расходиться с Вашим пониманием. Но коль скоро Вы употребляете подобные фразы в своем постулате, не забудьте расшифровать, что конкретно Вы имеете в виду. И не используйте сокращений, пишите все слова целиком!

Если Вы описываете квартиру, то укажите конкретно город, район, улицу, в каком доме (кирпичном, блочном, сколько этажей) она находится, на каком конкретно этаже, метраж квартиры, высота потолков, цвет обоев, цвет кафеля в ванной комнате, какая мебель (цвет, материал, производитель), бытовая техника (состояние, марка, модель) и т.д. При чтении постулата перед глазами любого читающего должна вставать одна и та



же картина. Представьте, что Вы уезжаете в отпуск, и по Вашему чертежу (постулату) строители создают Вам дом. Вот как они его поймут, такой дом Вы и получите. Поэтому очень важно, особенно при написании первого постулата, посоветоваться с профессионалами (с Вашими покорными слугами). На крайний случай, выберите самого вредного человека из своего окружения и прочтите ему постулат, при этом попросите его придираться ко всему, где возможны разночтения. Поверьте, он окажет Вам большую услугу.

И, наконец, существует четкая форма написания.

Сначала Вы пишете заголовок:

ПОСТУЛАТ

Начинается постулат с фразы: «Я – Ф.И.О.—являюсь, стал...(то есть кто Вы, Ваше «БЫТЬ»). Далее идет подробное, детальное описание пунктов «ДЕЛАТЬ» и «ИМЕТЬ» с учетом трех правил.

И завершается постулат следующим образом:

Это верно.

Дата (написания постулата)

Ваша подпись

Итак, мы с Вами подробно разобрали структуру, правила и форму написания постулата. Его содержание – это полностью Ваша работа и ваша ответственность. Работайте над постулатом до тех пор, пока не будете испытывать огромное удовлетворение и удовольствие при его чтении. Затем перепишите начисто, а все черновики порвите. Желательно отпечатать окончательный вариант на компьютере, но подпись ставится от руки. Это Ваш документ самому себе. Постулатов не может быть несколько. Постулат один. В нем учтены все аспекты Вашей жизни. Если же у Вас будет несколько разных постулатов, то они просто разорвут Вас на части.

Что делать с постулатом после его написания? Вы можете убрать его в дальний угол и забыть о нем. Он все равно будет работать. Но постулат будет работать гораздо эффективней, если Вы будете держать его перед глазами и читать как можно чаще.

Возможно, через какое-то время Вы обнаружите, что «заказали» слишком мало или не то, что действительно Вам нужно. Тогда порвите старый постулат и напишите новый. Но помните, что самолет уже разогнался, набрал высоту, и для смены курса потребуются время. Если же Ваш постулат исполнился, и Вы готовы к покорению новых вершин, Вы также пишете новый постулат, а старый обязательно уничтожаете, иначе он все время будет препятствовать осуществлению нового замысла.

Дерзайте и помните совет одного мудрого человека, который сказал:

БУДЬТЕ РЕАЛИСТАМИ – ПЛАНИРУЙТЕ ЧУДО!



Сказка о Зависти

Истории у планид, звезд и кого бы то ни было повсегда разнятся. Разные-прекрасные еси истории. Вот к присловью буди говорено, жил-бывал Некто. У того Некто было нечто. Во как. А бывал-живал по соседствию также и другой Некто. Но не было у этого Некто того нечто, что ималось у первого Некто. Долго-предолго Некто без нечто засматривал на нечто у первого Некто. Долго-предолго. Во как. Так дале и стряслось. Некто с нечто живал без радости, но и без горести. А Некто без нечто горевал, что не имеет нечто и також ни радости, ни веселия не знавал. А первый Некто нечто нежил и за ним же и приглядывал. В светлую пору выхаживал нечто да на общий вид выставлял-похвалялся. Временем мыл и чистил, временем – в дальние стороны перевозил – путешествием баловал. Вот такоже заботами да ласкою обласкивал да озабочивал своё нечто – многаж многажды – все времена-повременья таковым чередом и двинулись.



А тут вдруг слух обозначился-привадился: еси, мол, нечто другое. Еси, мол, оно, это нечто, недалече, неподалее чем где бы то ни было. Пошел другой Некто, тот что без нечто, раздобыть по слухам и себе нечто. Во как. И по счастью-удаче заполучил через время себе нечто. Стало и у него при себе за чем ходить-следить. В светлую пору выхаживать да на общий вид выставлять-похваляться. Временем мыл, временем чистил, временем – в дальние стороны сваживал – путешествием баловал. Всё бы так. Да вот через время какое учувствовал второй Некто неверность да кривду. Нет у него полной радости, нет полного доволья – типа вот так. И задумался второй Некто: а не лучшее ли нечто у первого? Вот вопрос. Где жеж ответ? Не знамо второму Некто куда бечь-деваться... Снову-перенову у второго Некто туга-незадача. Ходил-глядел и додумался, попытка пришла, свербит у него: у первого Некто всегда нечто лучшее.

Так и заводятся буйства. Своё недорого – також к чужому и тянет. Во как. Тому предел и присказ: дотянись до своей правды, до своего нечто – глядишь тамож и прозреешь. Своё лучшее! Гляди радостнее. Сначала своему пригляд-увагу придай – так и до чужого время не дойдет. Во как. Кто читал – тому и рассказано.

Пи-фактор

«Я жил дальше, я жил глубже, я обнаружил, что люди, отказавшиеся от жизни, - несчастны, потому что царство Божье не в отказе от жизни, а в том, чтобы радоваться жизни, обнажаясь... совсем как луковица, когда вы чистите её. Продолжайте очищать и вы обнаружите в конце концов чистую пустоту в своей руке, ведь луковица – не что иное, как слой за слоем, слой за слоем – такова и жизнь. Продолжайте очищать её. Продолжайте жить глубже, глубже и глубже, и в конце концов у вас в руках будет пустота Будды, называемая окончательной истиной. Вы уже вступили в царство Божье».

Ошо Раджниш. «Мессия»

В центре Вселенной огромный покой. Огромный здесь не является определением. Это всего лишь указание на неисчерпаемый источник этого самого покоя. Статическая пружина, которая сдерживает, а потом раскручивает энергию этого покоя, дана во многих религиозных философиях мира понятиями: Бог, Архитектор вселенной, Высшие силы. Слишком многое вкладывая в понимание такой значимости как «человек», упускается самое важное: то, что это, как писал Ницше, - всего лишь мост, переход из состояния «недочеловека» к «сверхчеловеку» или, говоря точнее, квантовый скачок от просто сущности к реализованной сущности Бога.

44

Человека как живой организм всегда интересовал больше всех на свете он сам. Почему? Спросите у Пустоты. Мы, по свойству нашей психологической природы, всегда воспринимали и воспринимаем пустоту, понятие пустоты через вакуум, то есть как содержание без содержания.

Если хоть кто-то когда-нибудь об этом задумывался (а задумывались, без сомнения, многие), тот самый центр Вселенной – святая святых всех галактик, всех множественных миров, - является самой сутью содержания, самой сердцевинкой понятия «Человек».

Вы не можете отказаться от этой сути, от миссии «Человека», не отказавшись одновременно и последовательно

- а) от всех форм существования;
- б) от всех форм познания;
- в) от всех категорий производства и качества;
- г) от всех видимых материальных вещей этого мира;
- д) от самого пространства-и-времени;
- и, наконец,

е) от идеи центра Вселенной (царства Пустоты и Целостности, Единства и Святости, Недеяния и Нирваны Покоя), которую вынашивает и выявляет всей своей жизнью сам человек.

Всё придумывается и создается через человека или благодаря ему. Для этого центральная нервная система, или психика человека, создает инструменты осознания внешнего мира, одновременно создавая внутренние формы отображения материальной Вселенной также и в уме.



Другими словами, нет ничего, что не создается или не воображается самим умом человека единственно кроме и помимо Пустоты. Она, Пустота, исторгает из себя нечто, следствием чего является нервная система человека. Кстати, нервная система, психика, сам человек или его ум – на самом деле одно и то же, как это ни назови; поскольку и Пустота и производная этой Пустоты – человек суть явления одной и той же природы, но на разных уровнях.

Все каналы восприятия человека «заставляют» его «забывать» о тождественности природы единства внутри себя и таинства Пустоты. Обыденные проблемы же постоянно отвлекают нас, людей, в угоду внешнего проявления от медитации на внутреннем Существо, скрытой основой которого является Пустота или Есьмность – Здесь-и-Сейчас. Значением же и качеством, соответственно, - сам человек, то есть Пи-фактор.

Результатом этой мыслительной цепочки должно явиться осознание человеком самого себя не как совокупности отдельных частей или элементов, а как вестника для самого себя периодически проявляющейся Истины Покоя, - невообразимой, сверх всех состояний, неделимой и целостной единой энергии Блаженства и Милости.

Если обозначить точнее, то давайте возьмем стабильной координатой на воображаемой плоскости мира «Человека» как золотую середину, квинтэссенцию и средоточие жизни в её наивысшем проявлении во Вселенной. Вышагнем же на простор исследования и открытий и позволим себе увидеть сущность собственной природы как истинного Бога всех религий мира.

Поймите, только мы и мы способны разыскать Алхимический Философский Камень как нечто действительно, живое, поскольку он – Эликсир Бессмертия, Жезл Могущества, Волшебный Грааль и Пи-фактор – это мы сами и есть.

Слабое и неразумное, одновременно всеильное и всемогущее, одинаково демоническое и божественное, смертное в теле и бесформенно-бессмертное в Вечности, сомневающееся и страдающее, великое и ничтожное – плоть от плоти и кровь от крови Господа нашего, Сын Его и приемник, распятый и воскресший, Тройственный в Индуизме, Единый в Исламе, Благословенно-Пьянящий в экстазе суфиев и Отсутствующий в Дзэне, Идеальный и не очень – Вы – Ф.И.О.—во всей красе.

Начинаем с Себя. Окунаемся в Себя. Не убоимся Себя. Осознаем Себя. Откроем всю Дрожь и Ненависть, Страх и Боль, Гнев и Жалость, Суть и Прозрение, Глубокий Сон и Семижды Семь Сто Семьдесят раз Благословенную Песнь Мирозданию о Себе. Примем же полной вселенской мерой Ответственность за создание Мира и Согласия, Гармонии и Празднества в нашей единой, неделимой и многострадальной Жизни.

Транспирировано из оригинальной ДНК_____ (вставь свое имя)

Первая написанная тобою книга под названием «БЫТИЕ»

В начале _____ (вставь свое имя) создал Небеса и Землю. И Ты применил землеформирующие техники, чтобы покрыть Землю водой, и Ты назвал это Океаном. Ты засеял Океан капсулами ДНК, которые содержали точные инструкции на последующие десять миллиардов лет эволюции.

2. А затем, когда одноклеточные капсулы ДНК заполнили воды, Ты заставил их выделить секреторную жидкость, которая стимулировала молодых амёб обрасти костями и

превратиться в рыб. И был день второй, и Ты был весьма доволен Собой.

3. И на третий день, когда вздыбились тектонические плиты, покоившиеся на пузырящемся пудинге горячей лавы, чтобы сформировать сушу, Ты побудил молодых морских животных мигрировать на береговую линию, где они вдохнули воздух и обнаружили, что это хорошо.

4. И когда на побережье стало слишком тесно, Ты ввел в действие новые стимуляторы, побудившие некоторых молодых мятежных



земноводных переселиться на сушу. И было утро, и был вечер: день четвертый.

5. И затем _____ (вставь свое имя) сказал: *Да произведет земля хитрую тварь, что прячется и ползает в ночи, и сильных свирепых животных, которые будут контролировать твердь земную.*

6. И затем Ты послал нейрохимический сигнал *подняться*, и приматы встали на задние конечности и полезли на деревья.

7. И затем Ты сказал: *Пусть приматы начнут оперировать передними конечностями (руками) и станут действовать подобно Богам-Инженерам, создавая артефакты.*

8. И Ты сказал: *Да будет человек горд, как я, и да владычествует над*

женщиной и над рыбами морскими и животными земными.

9. А для развития их разума Ты побудил людей объединяться в племена и создавать группы.

10. И когда люди стали адептами в сфере производства и коммуникации, Ты активизировал муравьиные контуры их мозгов, и тогда племена соединились в гигантские коллективы, поклоняясь Тебе, Сильному Человеку, как одному-единственному Богу. Они были роботами, запрограммированными на уничтожение тех, кто не обожествлял Тебя. И Ты видел, как царства разрастались в империи и огромные обобществленные коллективы – и все объединялись во имя Твое и трудились во славу Твою, и Ты был весьма доволен.

*Тимоти Лири. История Будущего.
Новая Библия*

Туман, что тает на рассвете и оставляет лишь росу в полях, поднимется, соберется в облако и упадет дождем.

И я был подобен туману.

В ночной тиши бродил я по вашим улицам, и дух мой входил в ваши дома, Биение вашего сердца было в моем сердце, и ваше дыхание – на моем лице, и я знал всех вас.

Да, я знал вашу радость и вашу боль, и, когда вы спали, ваши сны были моими снами.

Часто я был среди вас озером среди гор.

Во мне отражались ваши вершины и пологие склоны, и даже проходящие стада ваших мыслей и желаний.

В мою тишину ручьями сбегал смех ваших детей и реками – страсть ваших юношей.

И, достигнув моей глубины, ручьи и реки все же не переставали петь. Но нечто более сладостное, чем смех, и более великое, чем страсть, пришло ко мне.

То было беспредельное в вас,

Великан, в котором все вы – лишь клетки и мускулы;

Тот, в песне которого ваше пение – всего лишь беззвучный трепет.

Именно в этом великане вы велики.

Глядя на него, я увидел и полюбил вас,

Ибо каких далей, которых нет в этой великой сфере, может достичь любовь?

Какие видения, ожидания и помыслы может вызвать этот полет?

Этот великан в вас подобен исполинскому дубу, усыпанному яблоневыми цветами.

Его сила связывает вас с землей, его аромат поднимает вас в пространство, и в его несокрушимости вы бессмертны.

Вам сказали, что будь вы цепью – вы слабы, как ваше слабейшее звено.

Но это лишь наполовину истина. Вы и крепки, как выше крепчайшее звено.

Оценивать вас по самому малому из великих дел – значит измерять силу океана по хрупкости его пены.



Судить о вас по вашим неудачам – значит возлагать вину на времена года за их непостоянство.

Да, вы подобны океану.

И хотевшие на мель корабли ждут прилива у ваших берегов, вы, даже если вы океан, не можете торопить свои приливы.

Еще вы подобны временам года,

И, хотя зимой своей вы отрицаете свою весну,

Весна, покоясь в вас, улыбается в дреме и не таит обиды.

Не думайте, что я сказал это, чтобы вы говорили друг другу: «Он воздал нам хвалу. Он видел в нас лишь доброе».

Я лишь называю словами известное вам самим в мыслях.

Но что есть знание, облеченное в слово, как не тень бессловесного знания?

Ваши мысли и мои слова – волны, расходящиеся от запечатанной памяти, что хранит наши минувшие дни,

И те давние дни, когда земля не знала ни нас, ни саму себя,

И те ночи, когда земля пребывала в смятении.

Калил Джебран. Пророк

Какое знание я могу дать людям, приходящим сюда в поисках знания? – сказал Махарадж однажды вечером. – Большинство из них настолько глубоко отождествлены со своим телом, что, несмотря на всю их искренность, то, что я говорю, оказывается для них неприемлемым. Даже те, кто могут «ощутить» тонкость и глубину учения, могут оказаться неспособными постичь его истинное значение. Но тем, кто действительно достигает интуитивного понимания, требуется всего лишь одна встреча со мной.

47

Многие ли поймут меня, если я скажу, что:

1. Я всегда присутствую, так как я всегда отсутствую; и я присутствую лишь тогда, когда я отсутствую. Чтобы прояснить это, я добавлю, что в абсолютном смысле я всегда присутствую, в относительном же, мое видимое присутствие – это мое видимое отсутствие как Я;
 2. Я, который не есть «нечто», – это всё, чем я не являюсь, но видимая вселенная – это моя самость;
 3. После того как все «я» и «ты» подвергнутся взаимному отрицанию, я останусь в виде «Я».
 4. Как вы можете любить меня? *Вы это то, чем я являюсь.* Как я могу ненавидеть вас? *Я это то, чем являетесь вы.*
 5. Никогда не рождавшийся, как я могу умереть? Если я никогда не был связан, зачем мне стремиться к освобождению?
 6. Как может относительное судить об Абсолютном? Абсолютное – это на самом деле относительное, когда относительное больше не относительное – когда относительное отбрасывает всё, что делает его относительным. При отсутствии физической формы сознание не осознает себя.
 7. Чем вы были до того, как были рождены?
 8. Предпочтения и различия – это все концептуальная галиматья, они могут видеться лишь относительно. В Абсолютном же не может быть видимого, и, следовательно, нет ни предпочтений, ни различий.
 9. Соберите все знания, которые вы хотите обрести – как мирские, так и духовные – и затем предложите их в качестве пожертвования Абсолютному, и так далее.
- Что слушатель подумает обо мне? Что он может подумать обо мне? Единственное заключение, к которому он может прийти, это то, что я абсолютно – так же, как и относительно – безумен!



*Рамеш С.Балсекар. Знаки на пути от
Нисаргадатты Махараджа
(Просветленного учителя Рамеша С.Балсекара)*

И сказал я: и это - суета! И похвалил я веселье; потому что нет лучшего для человека под солнцем, как есть, пить и веселиться: это сопровождает его в трудах во дни жизни его, которые дал ему Бог под солнцем.

Когда я обратил сердце мое на то, чтобы постигнуть мудрость и обозреть дела, которые делаются на земле, и среди которых человек ни днем, ни ночью не знает сна, - тогда я увидел все дела Божии и нашел, что человек не может постигнуть дел, которые делаются под солнцем. Сколько бы человек ни трудился в исследовании, он все-таки не постигнет этого; и если бы такой мудрец сказал, что он знает, он не может постигнуть этого.

Ветхий Завет. Екклесиаст

Отчего рубины, со своим красным свечением, готовы обратиться в пламя?

Отчего сердцевина топаза желта, как медовые соты?

Отчего капризная роза меняет цвета своих снов?

Отчего изумруд замерзает, как затонувшая субмарина?

И отчего бледнеет небо при свете звезд в июне?

Где ящерица добывает свежую краску для своего хвоста?

Где тот подземный огонь, что возвращает к жизни гвоздики?

Что придает соли ее прозрачность?

Где почивал уголь, прежде чем пробудился в своей темени?

И где, где тигр добывает свои траурные полосы и свои золотые ленты?

Когда жимолость впервые ощутила собственное благоухание?

Когда сосна учуяла свои пахучие выделения?

Когда лимоны обратились в ту же веру, что и солнце?

Когда дым научился летать?

Когда корни разговаривают друг с другом?

Откуда звезды черпают свои воды?

Почему скорпион ядовит, а слон кроток?

О чем думает черепаха?

Куда исчезают тени?

О чем поют дождевые струи?

Куда улетают умирать птицы?

И отчего листья зеленые?

Наши познания столь незначительны,

Наши предположения столь многочисленны,

Мы узнаем все с таким трудом,

Мы можем лишь задавать вопросы и умирать.

Лучше уж припасти свою гордыню

Для царства мертвых

И часа, когда мы обратимся в тлен.

Когда ветер будет гулять внутри вашего черепа,

Он поведаст вам обо всех тайнах,

Прошептав истину в пустоту,

На месте которой некогда были ваши уши.

Пабло Неруда. Строем через сомкнутые уста



-Чем хочешь ты, чтобы я поклялся? – спросил, очень оживившись, развязанный.

-Ну, хотя бы жизнью твоей, - ответил прокуратор, - ею клясться самое время, так как она висит на волоске, знай это!

-Не думаешь ли ты, что ты ее подвесил, игемон? – спросил арестант, - если это так, ты очень ошибаешься.

Пилат вздрогнул и ответил сквозь зубы:

-Я могу перерезать этот волосок.

-И в этом ты ошибаешься, - светло улыбаясь и заслоняясь рукой от солнца, возразил арестант, - согласишься, что перерезать волосок уж наверно может лишь тот, кто подвесил?

М.Булгаков. Мастер и Маргарита

...Богу поклонись... Я есмь Альфа Омега, начало и конец, Первый и Последний.

Новый Завет. Откровение святого Иоанна Богослова

-В числе прочего я говорил, - рассказывал арестант, - что всякая власть является насилием над людьми и что настанет время, когда не будет власти ни кесарей, ни какой-либо иной власти. Человек перейдет в царство истины и справедливости, где вообще не будет надобна никакая власть.

М.Булгаков. Мастер и Маргарита

Жаждающий пусть приходит, и желающий пусть берет воду жизни даром.

Новый Завет. Откровение святого Иоанна Богослова

49

Бог – это другое название Вашей Индивидуальности.

Ю&Ю

1. Мир – это сфера, замкнутая на себя. Пронаблюдайте это в своей жизни, и Вы поймете, о чем речь. Вы поймете... Но это не значит, что мир – сфера.

2. Мы постоянно ищем то, что изначально нам принадлежит, и всегда будем искать. Ибо смысл любого поиска: найти то, что уже имеешь, что не потеряно, а всего лишь забыто, и что принадлежит и принадлежало тебе по праву.

3. Не пытайтесь прыгнуть выше биологической планки, ибо пытаясь и преодолевая ее Вы обретете лишь боль и... ценность... Главная и единственная ценность жизни – опыт, а боль – ее составляющая. И никакие философии не опровергнут этого.

4. Опыт – ценность и значимость жизни, ибо через него мы познаем, что это такое – жизнь. Но еще большей значимостью и ценностью является отсутствие опыта, ибо через это отсутствие мы не познаем жизнь, а являемся ею.

5. Осуществляя себя, каждая личность реализует отсутствие Целого. Поэтому, отказываясь от какой бы то ни было реализации, мы присутствуем как Целое. И это – не по-другому.

6. Целое – это Пустота для всех, абстракция, небытие и не-истина. И вместе с тем, входя в состояние медитации хотя бы на мгновение, мы становимся причастны этому великому присутствию Целого, порождающего гармоничное триединство пустоты, покоя и духа в человеке.

7. То, что можете Вы, - ничто по сравнению с тем, что может Вселенная. То, что может Вселенная, - ничто по сравнению с тем, что есть Пустота. Основным различием качеств человека и форм Вселенной от Пустоты является ее неисчерпаемость и медитативность.

8. С точки зрения ограниченного человеческого ума, Пустота – это никчемность. По отношению же к Пустоте человек – это ничто. Меняя знаки на противоположные, мы



совершаем инверсию. Инверсия – это мост к познанию тайн Вселенной для человека. Человек же как главная и основная ее тайна и, следовательно, ее золотая середина, ее смысл и значимость, и есть – Пи-фактор.

Отношение «радиуса» (вертикали) человеческого «Я» к окружности (сфере) внутреннего, духовного смысла Вселенной, гипотетически заключенных в материнском (всепорождающем) океане Пустоты, взаимосоотносит Дух и Материю, скрытое и явное, Причину и Следствие, наконец, реальное и иллюзорное.

Пи-фактор – результат этого взаимоотношения, итоговое знамение окончательной Истины.

Используя этот мистический ключ мы раскрываем основной принцип всех взаимодействий привычной нам действительности: тонкое управляет грубым.

Тем самым, предоставляется возможность каждому человеку повернуться лицом к самому себе и осуществить свое главное предназначение в жизни:
реализоваться как

- 1) успешной личности;
- 2) Божественному присутствию и
о! чудо, наконец-то, как
- 3) безмерно крошечной частичке, её Величества Любви в Царствии небесном у себя дома, на Земле.



Сказка о Злом Помысле

Во время оно, там, где никогда никто не бывал, существовал мир разноцветных духов. Они были неутомимые веселые заводилы. И вечно придумывали разные забавы, дабы шутить друг над другом. Долго ли - не долго, никто не знает, да вот появился в том царстве злой ветер-искуситель. Начал он превращать добрые забавы в дурные плоды как мог. А мог он по всем канонам чародейства добиваться своих замыслов – и всё у него получалось.

Задумали как-то добрые веселые духи раскрасить планеты во все разные цвета, а злой ветер уже тут, шепчет: «красьте, красьте в черный цвет – ведь других цветов здесь нет (не будет то есть)»... Да все пришептывает да причитывает, следит, как бы по его умыслу всё получилось-случилось. И растеряли духи по нечаянности все краски – уж прямо злой ветер-искуситель такой настырный да поддѣвистый. Всё норовит разрушения добрым помыслам да играм учинить. И спокойно ему, не имается быти уважливым да приятным да ответственным за Добро в мире...

А закон таков: пристал к чужому берегу – поклонись!!! Уважь добром неизвестную тебе Жизнь. Тогда и дом твоего сердца зардеет-засверкает всеми лучами Духа и добра в Духе.

Не чтит злой ветер-искуситель общемирной правды-красоты... за то и поплатился!

Перемешались цвета и стали серыми-пресерыми как Сумерки без веселия да радостных утех. И стало тускло. Рассыпались разноцветные духи кто куда. А злой ветер завивает кольца да вихри да беснуется от содеянного. Так-таки приятен его черной душе сей погром цветов. Царство духов распалось да растворилось. Не стало в том царстве ни цвета ни света. Заскучал злой ветер-искуситель. Пересмешествовать не над кем и не над чем. Заскучал, забился в тоске. Припомнилось ему, что вот не одно царствие такое он своим недобрым помыслом лишил красок да радости. Пусто становилось после его строптивых игр. Пусто и бездуховно. Маялся он маялся искуситель-злой ветер да и сгинул где бы то ни было. Свистит безглазь да темь. Пусто в мирах.

Да нет же к счастью и веселью мировому ничего всегдашнего. Опять собрались духи вместе где-то в мирах. Восцарствовали наново да на радость всей Жизни.

А злой ветер и посейчас мается где-то. Так-то вот и бывает.



О самой жизни

*«Раздавайте свое изобилие...»
Бхагван Шри Раджниш (ОШО)*

Человек всегда стремился к обретению душевного покоя, получению удовлетворения от жизни и достижению личного счастья. Существует множество путей к этому. XX век предложил еще одну, пожалуй, наиболее доступную для большинства людей систему обретения этих благ.

Имя ей... Многоуровневый (Сетевой) Маркетинг (MLM).

Настало время достать этот бриллиант из грязи, в которую втоптали его толпы снующих из компании в компанию бегунков, называющих себя «сетевиками», и позволить засверкать ему на солнце всеми своими гранями, очаровывая и влюбляя в себя всех, кто способен увидеть его божественный свет. Как верно заметил Леонардо да Винчи: «Существует три разновидности людей: те, кто видит; те, кто видит, когда им показывают; и те, кто не видит». К сожалению, процент действительно видящих столь незначителен, а процент невидящих столь велик, что на каждом видящем или увидевшем лежит великая ответственность передавать свой опыт и знания окружающим, помогая прозреть тем, кто уже готов. Поэтому, не тратя напрасно сил и времени, убеждая слепого, что солнце действительно существует, мы обращаемся к тем, кто способен принять иную реальность, убрать навязанные рамки и окунуться в океан собственных безграничных возможностей.

52

Когда мы на тренингах пытаемся выяснить, что же такое Сетевой Маркетинг, то весь более чем десятилетний опыт этой индустрии в России сводится к следующему:

- это способ продвижения товара;
- способ заработать деньги, не имея профессиональных навыков;
- метод халявы, когда другие «пашут» за тебя, а ты почиваешь на лаврах (что у нас называют «финансовой свободой»);
- помощь другим стать здоровыми и богатыми;
- и, наконец,
- возможность самореализации.

И за этим набором разрозненных желаний и безответственных заявлений нет основы, нет фундамента, нет системы, а следовательно, нет и успеха, подлинного глубокого удовлетворения своей жизнью. Но только донырнув до глубины, познав щедрость и изобилие сущего, вы испытываете истинную благодарность. И только здесь начинается Сетевой Маркетинг.

Джон Каленч – великий стратег и тактик Сетевого бизнеса – в своей книге «Лучший, каким вы можете быть в MLM» писал: «Сетевой Маркетинг – как сама жизнь. Сетевой Маркетинг обладает сходной естественной (природной) структурой, которую Вы обнаруживаете в Вашей повседневной жизни. Поэтому эта уникальная форма бизнеса представляет собой нечто совершенно особенное – она является отражением реальной жизни».

Сетевой Маркетинг как сама жизнь... Посмотрите, как раздроблено, разделено, разорвано человечество: политически, географически, социально, культурно... Даже религию, призванную объединять, мы умудрились превратить в яблоко раздора, источник жестоких конфликтов. Нас с детства приучают к тому, что есть мой дом, моя семья, моя



школа, моя страна; а то, что моё – то священно, то лучшее, его надо беречь, охранять и четко отделять от чужого.

И мы несем эту разобщенность в Сетевой Маркетинг: восхваляя свою компанию и обесценивая чужую продукцию, раздувая собственную важность и принижая достоинства «соперников». Но поступая таким образом, мы разрушаем имидж Сетевого Маркетинга как индустрии в целом. А потом удивляемся дурной славе MLM в обществе, не понимая, что пожинаем собственные плоды. Поэтому всё сложнее с каждым годом собирать межкорпоративные мероприятия, когда каждый лидер опасается, что кто-то «переманит» его структуру, в доли секунды сведя на нет многолетний упорный труд. И с каждым днем всё труднее привлекать новичков, поэтому большинство живет мечтой «поймать в свои сети» «акулу- сетевика» и взмыть к вершинам славы на волне чужого успеха.

Однако напрочь забывается принцип бумеранга: бумеранг всегда возвращается, причем, как правило, в тот момент, когда Вы его меньше всего ожидаете. Сетевой Маркетинг действительно как сама жизнь. И любой неэтичный поступок повлечет за собой печальные последствия.

Если ради Вас женщина оставила своего мужа, не факт, что в следующий момент она не предпочтет кого-то другого. Так и в бизнесе, если Вам удалось переманить кого-то к себе из чужой организации или компании, как Вы можете быть уверены, что кто-то другой также не переманит их к себе, расписав более радужные перспективы? И идет по Москве (как впрочем, и по всей стране) бурная миграция MLM-щиков, проводя в жизнь политику «переписи населения».

То, что в этом бизнесе можно преуспеть без особых профессиональных навыков – миф. И, к счастью, всё больше и больше лидеров это понимают. И на смену царившей годами «игре в обучение» приходит потребность в системе, профессионально выстроенной, состоящей не из отдельных кусков, а из взаимозависимых элементов, где один навык является кирпичиком, на котором строится следующий, и постепенно, этаж за этажом, вырастает целое здание. А фундаментом этого здания является осознание подлинной сути и ценности Сетевого Маркетинга.

Пронаблюдайте, как ведет себя человек в повседневной жизни, как он строит свои взаимоотношения с другими людьми, какие идеи он воплощает и насколько способен нести ответственность. Весь свой личностный «капитал» он принесет и в Сетевой Маркетинг. Даже внутри одной компании структуры очень сильно отличаются одна от другой. Есть огромные (тысячные) структуры с нищенским менталитетом, постоянными дрызгами и ничтожно малым объемом продаж. Есть структуры властные, напористо продающие и нагловато-хваткие до чужих дистрибьюторов. Есть объединения откровенных тусовщиков, с бесконечными чаепитиями и бесполезной болтовней. А есть команды (они, к сожалению, пока в меньшинстве), сплоченные, эффективные, где царит здоровая атмосфера дружелюбия, взаимной поддержки и понимания, и где бизнес уверенно и с неизменным успехом идет в гору.

На самом деле, люди – не бездумные существа, зацикленные на куске хлеба и крыше над головой. Подспудно каждый из нас ищет чего-то более глубокого, всеохватывающего и могущественного. И поэтому, какой бы уникальный продукт ни продвигала на рынок Ваша компания, каким бы выгодным и привлекательным ни был Ваш маркетинг-план (схема выплат вознаграждений), Вы не сможете добиться стабильного процветания и изобилия без идейной основы, без осознания таинства этой индустрии и без передачи этого понимания каждому Вашему дистрибьютору, консультанту, партнеру, клиенту.

Так в чем же состоит загадка этого явления, разгадав которую, Вы становитесь сказочно богаты и обретаете подлинное могущество, растворяясь в океане незаимствованного успеха; а не разгадав – мучаетесь годами, бегая с сумками, полными



продукции, докучаете своим близким, теряете друзей, влезаете в долги и, проклиная всех и вся в конце концов покидаете этот бизнес, разочарованный, растоптанный, полный негатива и ненависти.

Сетевой Маркетинг – как сама жизнь. И уникальность его состоит в том, что Вы можете добиться успеха в любой сфере человеческой деятельности, овладев в совершенстве необходимыми для этого профессиональными навыками. Вам достаточно быть профессионалом своего дела, чтобы стать знаменитым хирургом, хорошим спортсменом или передовым ученым. Но овладение одними лишь профессиональными навыками в сфере Многоуровневого Маркетинга никогда не сделает Вас Величайшим Сетевиком. Ни один бизнес в мире не требует от Вас большего, чем быть суперпрофессионалом своего дела, ни один, кроме сетевого Маркетинга. И ни один вид деятельности не дает возможности каждому без исключения реализовать собственные программы максимального благополучия.

Такую возможность дает только Сетевой Маркетинг.

И тайна эта настолько явная, что все проходят мимо. Она настолько проста, что, открыв её для себя, Вы восклицаете: «Не может быть! Как же я раньше не догадался?!»

Итак, суть Сетевого Маркетинга, его изюминка, его мощь состоит в том, чтобы Вы (каждый индивидуум в отдельности) стали настолько изобильны, могущественны, богаты, довольны своей жизнью, каждым её мгновением, до такой степени познали щедрость сущего (а значит, и свою собственную), что уже не могли не делиться этим даром, как солнце не может не дарить тепло, туча не может не изливаться дождь, и цветок не может не излучать аромат. И тогда отпадет необходимость в «рекрутировании», «продажах», «продвижении» (хотя никто не умаляет значимость этих категорий профессиональных навыков; важно понять, что это второй шаг), люди сами будут притягиваться к вам, как мотыльки летят на свет. Вспомните старую восточную мудрость: «Имеющий мускус в кармане не кричит об этом на улицах. Запах мускуса говорит за него».

54

Ни какая другая деятельность в мире не требует от Вас так мало, и вместе с тем, так много. Просто станьте максимально изобильны во всем! Однако действительная реализация этого принципа на практике требует столько сил, внимания и ежедневного кропотливого труда, что лишь единицы на данный момент достойны носить великое звание «Сетевик». Возможно, такие люди есть и в Вашей компании. И что очень примечательно, они никогда никого не пытаются «подписать». Они осознают, что достичь впечатляющих высот в Сетевом Маркетинге может не каждый да и не всякому это нужно. И встречая бизнес-тренеров, они готовы сотрудничать для взаимного блага, осознавая их профессиональную ценность. В то время как другие (впрочем, тоже называющие себя «сетевиками») пытаются всех и вся сделать своими дистрибьюторами, приговаривая при этом: «С вашими-то знаниями да с Вашими-то связями Вы такого здесь добьетесь, тако-о-о-го..!» Как говорит один наш хороший знакомый: «Пытаются использовать компьютер для заколачивания гвоздей».

Но как же стать изобильным, когда нас всю жизнь приучали к усредненности, к нищете в мыслях и поступках, к лицемерной «помощи другим», когда у самого тысяча и одна проблема? А парадокс заключается в том, что если каждый займется собой, решением своих задач и достижением своих целей, то не надо будет никому помогать, никого спасать.

А первый важный шаг к изобилию – позволить себе быть изобильным. Ходите по дорогим бутикам, салонам, ресторанам. Выпейте со своими дистрибьюторами по чашечке кофе по супердорогой цене. Усадите их на респектабельные диваны в престижном салоне мебели. Примерьте лучшие образцы элитной одежды. Позвольте окружающим оказывать Вам почтение и внимание, которого Вы от рождения достойны. Если Вы не будете суперизобильны уже сейчас, значит, не будете никогда.



Так как же воплотить идею изобилия в жизнь?

Понятие «изобилия» тесно связано с понятием «целостности». Целостный, согласно «Толковому словарю» Ожегова, - обладающий внутренним единством. Подавляющему большинству людей вообще не знакомо состояние внутреннего единства. Как заметил Кант еще в XVIII веке: «Дайте человеку всё, что он желает, и в ту же минуту он почувствует, что это всё не есть всё». Сетевой Маркетинг же является лакмусовой бумажкой общества. Очень редкие личности приходят в MLM осознанно, чтобы реализовать свой потенциал и воплотить в жизнь достойные проекты. Большинство же движет нужда, недостаток в чем-либо: в деньгах, в общении, в здоровье, в признании и т.д. И если такой, далекий от изобилия, человек идет как представитель Вашей компании предлагать бизнес или продукцию, то всю свою несостоятельность, ущербность, неудовлетворенность жизнью он и несет людям. Как Вы думаете, насколько благотворно подобное отношение к делу влияет на имидж (а следовательно, и на прибыль) Вашей компании? Поэтому основная задача изначально, с первых шагов, в этом бизнесе, с первых минут – вести дистрибьютора к осознанию и воплощению принципа изобилия. Ведь только из изобилия рождается истинная результативная деятельность. Нужда же не способна делиться. Она может только просить. Вот и просят наши многочисленные дистрибьюторы что-либо у них купить, и уговаривают вступить в бизнес (проще говоря, подписаться). А какие чувства вызывает у Вас попрошайка? Только жалость, сочувствие или пренебрежение. Вот и шарахаются люди от докучливых дистрибьюторов и пишут в объявлениях: «Секс и Сетевой Маркетинг не предлагать».

Но выход из сложившейся ситуации существует. Он – в системе. К сожалению, то, что называют системой обучения в большинстве компаний, с которыми мы работали (а их более тридцати) – это профанация. Система, обращаясь к тому же словарю Ожегова, - это нечто целое, представляющее собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимной связи частей. А разрозненные презентации, лекции по продукции и маркетинг-плану, так называемые ралли школы лидеров не имеют с этим ничего общего.

Итак, чтобы реализовать принцип целостности (изобилия) на практике необходима система. И мы готовы показать Вам этот путь к изобилию.

Стержнем любой системы (от которого зависят и на который нанизываются все остальные части) является идеология – Ваша, Вашей компании, Вашего бизнеса. Идеология (по словарю) – система взглядов, идей, характеризующих какую-нибудь социальную группу, класс, политическую партию, общество. Именно идеология, а не продукция или маркетинг-план, выделяет Вас среди сотен подобных и определяет Ваши действия, а следовательно, и Ваш успех.

В чем состоит ваше уникальное послание миру, идущее из самой глубины Вашего существа? Что то важное, что несете Вы людям через Вашу продукцию и Ваш бизнес? Без чего вся эта деятельность, да и сама Ваша жизнь, не имела бы смысла? Только четко осознав это для себя и постоянно, ежедневно, ежесекундно внедряя это в жизнь каждым своим шагом, каждым поступком, Вы заложите краеугольный камень Вашего изобилия. И критерием правильности избранного пути является чувство глубокого удовлетворения, а также искренняя признательность окружающих Вас людей, и подлинное чувство потери, охватывающее каждого Вашего дистрибьютора, консультанта, клиента, партнера, только при мысли о том, что Вы могли бы не появиться в его жизни!

Однако, наивно было бы ожидать от каждого, что он сходу определит, в чем же состоит его послание миру, какова его идеология, что является его стержнем и движущей силой. Даже руководители крупных компаний зачастую не могут ответить на этот вопрос. Люди находятся на разных уровнях осознания, подтверждение чему мы постоянно



встречаем в жизни. Истинных профессионалов и людей, способных нести ответственность, крайне мало.

А кто такой профессионал? Это человек, который, во-первых, отвечает наивысшим требованиям в сфере своей деятельности, и, во-вторых, получает удовольствие от самого процесса, как и от результата. И другой не менее важный вопрос: что такое ответственность? С.И.Ожегов определяет «ответственность» как «необходимость, обязанность отдавать кому-нибудь отчет в своих действиях, поступках». К сожалению, данное определение ни сколько не продвигает нас к раскрытию сути этого явления, а даже наоборот уводит от неё. Из данного определения вытекает, что степень индивидуальной ответственности зависит от строгости вышестоящих. И бедные лидеры совершенно теряются, когда слышат безапелляционное заявление: «Я не наемный работник, я свободный дистрибьютор».

Так что же такое ответственность по своей сути? Ответственность – это способность и желание быть полным источником, или причиной, того, что происходит в жизни. Степень ответственности напрямую связана со степенью контроля, то есть способностью оказывать позитивное (исключительно позитивное) влияние на себя и свое окружение.

В связи с этим можно выделить шесть ступеней осознания, которые проходит каждый человек (или компания) в своем развитии. Многие застревают на какой-либо ступени или даже скатываются вниз. Для таких людей не существует верхних уровней. Уровень осознания не зависит от возраста, сферы деятельности, занимаемой должности и положения в обществе. Хотя, несомненно, что для достижения успеха в жизни человек вынужден подниматься по этим ступеням.

Итак, существует шесть типов людей (или ступеней осознания), которые различаются степенью ответственности, уровнем профессионализма, количеством открывающихся возможностей, а также способностью подходить к возникающим ситуациям с той или иной мерой серьезности (игривости).

I тип – «авральщики». На этом уровне человек руководствуется одним принципом: заработать на кусок хлеба, или, иначе говоря, выжить. Авральщики всегда в делах, они крутятся как белка в колесе, хотя результат их бурной деятельности мизерный. Можно сказать, что они топчутся на месте. Все заработанные деньги тут же «с успехом» растрачиваются на примитивные нужды, и один день по своей сути ничем не отличается от другого. Авральщики даже не задумываются о возможности роста. У них просто не остается для этого времени. Люди этого уровня очень серьезны (и ни о какой игривости здесь не может быть и речи), ведь они «не витают в облаках, а смотрят на вещи реально». Не случайно в основе их наименования лежит слово «аврал» - «выполняемая всем коллективом спешная работа». Их жизнь бесконечно и бесцельно суетлива, а образ их мышления определяется и управляется мнением толпы. Основным их козырем служит оправдание: «у других еще хуже...» Если Вам приходится постоянно справляться с делами (латать дыры вместо продвижения вперед), это верный показатель того, что Вы находитесь на первом уровне.

II тип – «тусовщики». Главная забота тусовщиков – подтверждение собственной значимостью. У них уже не стоит вопрос «о хлебе насущном», но потребность во внимании со стороны окружающих весьма высока. Поэтому тусовщики очень падки на похвалу и слепо верят в искренность намерений проявляющих о них заботу людей. Эта излишняя доверчивость при отсутствии внутреннего стержня делает их особенно уязвимыми перед беспардонными афёрами всякого рода проходимцев. Тусовщики убивают своё время в праздных разговорах, называя это общением, и руководствуются в своей жизни принципом: «не хуже, чем у других».



III тип – «вечные студенты». Им уже не интересно перебивать косточки знакомым и обсуждать последний фасон шляпки новоиспеченной звезды очередного телесериала. Люди третьего уровня жаждут новых знаний, причем жажда эта столь сильна, что они не отличают «чистый родник» от «стоячего болота». Вечные студенты настолько «заигрались» в бесконечное и беспочвенное самосовершенствование, что уже не в силах выйти из замкнутого круга и начать действовать, применяя какие-либо знания на практике.

IV тип – «рвачи». Каким бы странным это ни показалось, но Вам придется пройти стадию «рвача», если Вы намерены двигаться и расти дальше и выше. Вопрос только в том, проскользнете ли Вы ее быстро или застрянете в ней навечно. Рвачи благодаря совмещению полученных ранее знаний с практикой достигают определенного уровня профессионализма. Они, по крайней мере, способны брать ответственность за свое финансовое (а может, семейное или иное) благополучие. Рвачи ловко манипулируют людьми первого, второго, а иногда и третьего уровня в собственных интересах, но никогда себе подобными. На этой стадии правит лозунг: «Цель оправдывает средства».

V тип – «опекуны». Только достигнув собственных целей и удовлетворив собственные интересы человек способен перейти на следующую ступень – искреннюю заботу о других. Мысли и деятельность опекуна направлены к благополучию окружающих его людей и не только. Начиная с пятого уровня возможна настоящая благотворительность, основанная на осознанном стремлении оказать посильную поддержку и помощь нуждающимся, а не продиктованная (как это бывает на нижних уровнях) ложным сочувствием или стремлением удовлетворить собственное тщеславие. То есть, достигая пятой ступени осознания, человек способен брать ответственность не только за себя, но и за других, внося позитивные изменения в их жизнь. Фраза «Деньги – не главное», которая на нижних уровнях служит оправданием собственной несостоятельности, а на четвертом уровне теряет частицу «не» и звучит как «Деньги – главное», у опекунов приобретает совершенно иной смысл. Достигнув той стадии финансового благополучия, которая позволяет посещать дорогие рестораны, жить в элитных квартирах и одеваться в престижных салонах уже не только для имиджа (как у рвачей), а для собственного комфорта и удовольствия, опекуны выходят на иной уровень жизни, когда существование предоставляет всё больше и больше возможностей для реализации лучших качеств в человеке. Именно на этой стадии развития возникает понятие команды, где единомышленники трудятся сообща над достижением общих целей.

И, наконец, **VI тип – «созидатели»**, или творцы. На данном уровне человек не только осознает правила игры, в которой он участвует, но способен создавать собственные правила. Профессионализм достигает такого уровня, что человек делает свое дело с легкостью, и можно получить истинное удовольствие просто наблюдая за работой Мастера. Степень ответственности созидателя уже позволяет ему перейти от попечительского отношения к членам своей команды к равноправному сотрудничеству или партнерству. Созидатель знает, что при желании каждый способен достичь определенных вершин, поэтому он не решает и тем более не делает ни за кого ничего, а предоставляет возможность развиваться человеку самостоятельно, оказывая разумную поддержку в случае необходимости. Поэтому созидатели спокойно относятся к любому решению своих партнеров и не рассматривают отказ кого-либо от сотрудничества с ними как предательство или личную обиду. Созидатели всегда полны новых идей развития жизни и бизнеса, планомерно и успешно воплощая эти идеи в действительности.

Вспоминая слова Джона Каленча о том, что «Сетевой Маркетинг - как сама жизнь», рассмотрим эти шесть типов применительно к MLM.



Принадлежность к тому или иному типу не зависит от компании, ранга, стажа в Сетевом Маркетинге, количества людей в структуре и т.д., а определяется целью, с которой человек занимается этим бизнесом, уровнем профессионализма в MLM, отношением к учебе, характером взаимодействия с руководством компании, степенью ответственности и желанием вкладывать время, деньги и силы в себя и свою команду, а также качеством индивидуальности.

I тип – «авральщики». В MLM это продавцы. Такие приходят по объявлениям «Работа для Вас» или «Дополнительный заработок». Для них не существует понятия «бизнес» или «свое дело». Их цель: заработать немного денег, чтобы хватило на жизнь. Продавцы ищут, где что подешевле, поэтому, как правило, подписаны сразу в нескольких компаниях. Они не считают MLM профессией, поэтому вся их учеба, в лучшем случае, ограничивается доскональным изучением всех подробностей продукции, которые они «с радостью» вываливают на обескураженного покупателя. Продавцы могут жаловаться на руководство компании и своего спонсора, но при этом считают, что от них ровным счетом ничего не зависит. Основная масса дистрибьюторов находится именно на этой ступени осознания. Их скромный вклад, помноженный на количество участников (которые, к слову сказать, постоянно меняются), дает компании небольшой, но стабильный объем продаж.

II тип – «тусовщики». Тусовщиков не так остро волнует проблема нехватки денег, как нехватки общения. Проще говоря, им необходимо признание их существования. Тусовщики бесконечно толкуются в офисе, посещают все бесплатные лекции врача или штатного психолога. Они толком ничего не продают, но умудряются постоянно приводить новых людей, которые вскоре куда-то исчезают. Про этот тип можно сказать: «Много слов да мало дела».

III тип – «вечные студенты». Эти люди активно воплощают в жизнь принцип «Учиться, учиться и учиться», как завещал «великий Ленин», при этом абсолютно игнорируют другой важный принцип, провозглашенный Марксом: «Практика – критерий истины». Они хотят быть кумирами у дистрибьюторов первого и второго типа и поэтому стремятся узнать всё обо всем. Но их знания настолько разрозненны, что это мешает им перейти к продуктивным действиям.

IV тип – «рвачи». Они учуяли в MLM запах больших денег, но не осознали подлинную природу изобилия. Рвачи умеют «пустить пыль в глаза». Их извечное «Всё хорошо!» - это не естественное состояние, а искусственная формула. Они проводят блестящие презентации, мастерски раскручивая людей на деньги. Но вся их спонсорская (наставническая) деятельность ограничивается вопросом: «Людей привели?» Рвачи с радостью вносят предложения в изменение маркетинг-плана и политики компании, но, к сожалению, все их нововведения ориентированы на получение быстрой прибыли, и вскоре руководитель компании, следующий их советам, оказывается у разбитого корыта, с разграбленной организацией и подмоченной репутацией.

V тип – «опекуны». Эти люди с должным вниманием относятся к своему бизнесу, так как чувствуют огромную ответственность за доверившихся им людей. К сожалению, эта чрезмерная ответственность не позволяет их бизнесу «взорваться», так как опекуны большую часть времени заняты решением чьих-то проблем. Они организуют для своих людей обучение, развлечение и отдых; добиваются от руководства компании улучшения условий для большего комфорта дистрибьюторов и клиентов. Но отсутствие системного подхода и желание все сделать самому, ограничивает количество профессионалов в структуре небольшой группой единомышленников.

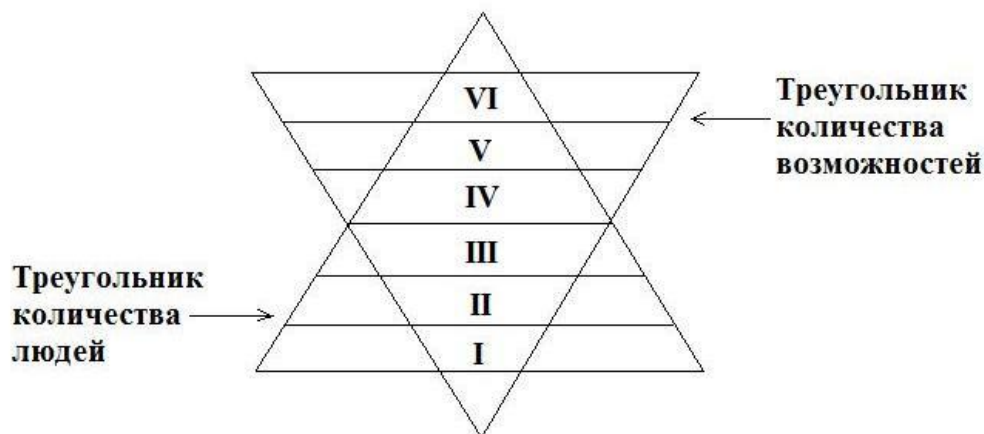
И, наконец, **VI тип – «созидатели».** Они четко осознают, что от уровня мышления и уровня профессионализма дистрибьюторов зависит имидж организации, а следовательно, стабильность и процветание их бизнеса. Поэтому они очень скрупулезно и тщательно подходят к выбору своих партнеров, касается ли это компании,



дистрибьюторов, бизнес-тренеров и т.д. С первых шагов они приучают своих людей к самостоятельности, умеют грамотно распределить время и обязанности для оптимального соотношения эффективности и комфорта. Созидатели постоянно и разумно вкладывают время, деньги и силы в развитие и рост себя и своей команды.

Итак, мы рассмотрели шесть типов или шесть ступеней осознания. Каждая ступень характеризуется количеством находящихся на ней людей, а также количеством открывающихся возможностей. Причем зависимость эта обратно пропорциональна, то есть чем больше на данной ступени людей, тем меньше возможностей, и наоборот.

Напоминаем Вам, что это не фиксированные категории, - это ступени для роста, по которым Вы можете двигаться как вверх, так и вниз. И что очень важно: в Вашей организации будут люди Вашего уровня или ниже. Если случайно к Вам в структуру попадет человек с более высокой степенью осознания, он не задержится надолго: рост не терпит границ. Если мы графически изобразим зависимость количества людей и возможностей на каждой ступени осознания, то получим следующую фигуру:



59

Посмотрите внимательно на рисунок.

Выделенные нами шесть типов не захватывают всей площади треугольников. Вершинки треугольников остались свободны. Эти вершинки имеют отношение к двум типам людей, которые по разным причинам не вошли в описанные шесть ступеней осознания.

Ниже первого уровня находятся «приживалы». Это огромное количество людей, которые даже не подозревают о каком-то росте и возможностях. Они застряли в прозябании, не желая ничего менять к лучшему, скрытно завидуя и обвиняя тех, кто достиг успеха в жизни.

Выше шестого уровня находятся «звезды». Их крайне мало. Эти люди создают собственные игры, в которые невольно вовлекается подавляющее большинство. Звезды способны влиять на судьбы цивилизации; поскольку их внутренние возможности уже максимально реализованы.

Таким образом, чем выше Вы поднимаетесь по уровням осознания, тем большее удовольствие от жизни получаете, тем больше возможностей реализуете и тем большими благами способны делиться с окружающими.

Взгляните еще раз на нарисованную фигуру. Это так называемая «Соломонова Печать» - символ мудрости и целостности. Если Вы хотите жить гармоничной жизнью, в унисон с существованием, то дорога к вершине всегда остается открытой и ждет Вас.



Сказка о Добром Поступке (добродействе)

Как бы ни случилось-получилось, а есть-бывает такой разворот-выбор.

Ходит по миру троица: Напрямки, Левша и Вправь. Обжидают они как кому что на ум придет. А пришло – они всей троицей,- рядом как тут.

Кому Левша рад – такие его тропу соблюдают.

Напрямки с теми поклон творит – какие напрямки и двигают.

Вправь тож своих привечает сразу.

Так хоша они все и поврозь для своих, меж тем повсегда совокупно в троице пребывают-совстречаются.

Корень-суть не там какими путями выбор дееется.

Напрямки, Левша и Вправь – не противоборцы. Головной путь не каковский, а чем кто славен, чем кто бы то ни было этому да пути пользу-угоду востворит.

Можествуешь хоша левшой, хоша напрямки, а так и вправь добраться.

Как бы ни то случилось-получилось троица за то не долженствует поручаться-ответствовать. Головной путь насквозь-через выбор-передел всяк-всякого просачивает. Но головное действо не в том да не в другом да не в третьем.

Сам-самый да всяк-всякий и правью и левшой и напрямками содеян заране, допреж так.

Стало быти и передел-выбор не нужённый, не затребованный.

Сам-самый да всяк-всякий и еси тот передел-выбор.

Також и вышло.

Троица еси: Напрямки, Левша и Вправь тоже еси по форме, по внешней наружности.

Да сказ не про тож. Сказ о добродействе.

В почтенстве лишь добродейство. И троица да выбор-передел поклоняются добродейству.

А ради так пускай-таки и сам-самый и всяк-всякий тож поклоняются.

Вот и ценновство да слава лишь тому, что добродейству сподоблено.

Пускай жеж добродейство коренит самых и всяких, а не игрища троицей либо выбором-переделом. Путанничества бы не вышло. Тому и закон: добродейство поступит колиж самый и всякий ценен да отличен. А по-другому никак. Без добродейства одна беда да промах. А они уж и впрямь непотребны ни до кого бы то ни было. Так-то оно так. Во как. Вот зачем.



Шесть типажей энергии жизни

*«Геометрия суть отражение
сознания Божьего»
Иоганн Кеплер*

Одним из самых замечательных, самых значительных и самых ценных даров для человека является его человеческое достоинство, то есть его целостность и свобода. Эти понятия не имеют никакого смысла, если не рассматривать их применительно к самой жизни, вернее, к той энергии, которая эту жизнь создает.

В Японии и Китае, одних из стран – хранителей традиций древнейших цивилизаций, энергию эту в обыденном понимании называют «ки» или «ци». Айкидо, цигун, тантра, тайцзи-цюань и многие другие духовные и воинские практики Востока основывают свои учения на использовании этой самой энергии «ци» или «ки».

В России, часто не осознавая этого, мы употребляем в речи слова, передающие ту же самую идею через такие понятия как: аура, энергетика, сила духа и т.д. Рассматривая этот феномен более глубоко и целостно, мы видим, что любые проявления жизнедеятельности человека в основе своей зависят от того, насколько полноценно, интенсивно и грамотно используется эта энергия. Привлекая концепцию энергии жизни в поддержку разрабатываемых здесь идей, мы продемонстрируем, каким образом используется эта энергия через определенные геометрические формы.

В своей профессиональной деятельности мы столкнулись с необходимостью классификации людей по типам личности. После добросовестного всестороннего исследования и длительного статистического анализа всевозможных категорий людей, мы выявили шесть доминантных типов личности. За основу были взяты три геометрические фигуры: треугольник, квадрат, круг. Каждая из них глубоко философична, экзистенциальна и символична. Эти три слова как раз и передают всю гармоничную сложность и многомерность использования геометрии для нужд психологического взаимодействия человека с человеком, человека с группой и человека с самим собой.

В «Тайной доктрине» Елены Петровны Блаватской, в исследованиях Карла Юнга о «коллективном бессознательном», так же как и в учениях Пифагора и Платона о мистическом смысле чисел, в священных индийских текстах и зашифрованном эзотерическом коде Библии, так же как в других древних, очень древних источниках содержатся ключи к пониманию изощренной взаимосвязи видимой, проявленной Вселенной и скрытыми, доступными только для духовно развитых людей Силами.

Взаимосвязь эта трансцендирует (выводит за рамки) обычное сознание человека (его ум), тем самым создавая возможность приобщиться к подлинным, запредельным для быта и обыденности ценностям существования. Под ценностями существования подразумеваются обычно недоступные для среднестатистического жителя Земли оргазм, упоенность, вдохновение, сверхдовольство, восторг, экстаз и неопишемое счастье. Критерием присутствия или пробуждения в человеке этого состояния является чувство всепоглощающей благодарности за сам факт проживаемой жизни и ощущение себя нерасторжимой и равнодушной частью всего многообразного Целого.

Геометрия предлагаемых Вам шести типов позволит конкретизировать и максимально приблизить к себе тайну искусства взаимодействия между людьми. Таким



образом, энергия жизни через определенные пространственные формы обнаруживает наиважнейшие закономерности реализации успеха во взаимоотношениях и контактах человека с человеком, человека с группой и человека с самим собой.

Итак, путем тщательного исследования, изучения и поиска принципов и рычагов, создающих систему целостных, успешных и гармоничных отношений между людьми, было установлено, что:

а) геометрия как наука позволяет наглядно и быстро решать любые проблемы во взаимоотношениях;

б) наиболее простыми и адекватными для этих целей фигурами являются: треугольник, круг и квадрат;

в) оптимальное количество последовательностей (конфигураций) фигур дают шесть типов личности;

г) статистический анализ типов подтвердил абсолютную эффективность, практичность и точность определенных таким путем характеристик;

и, наконец,

д) начав применять эту систему добросовестно и регулярно, Вы, несомненно, научитесь быть настоящим профессионалом в предугадывании, прогнозировании и реализации успеха в любых ситуациях.

Рассмотрим же постепенно и последовательно каждую фигуру, а также их сочетание и структуры этих шести типов.

Круг, прежде всего, символизирует единство Всего Сущего, целостность мироздания, а также скрытое духовное начало – причину всех вещей и явлений. Для человека форма круга предоставляет возможность ощущать энергию жизни как нечто совершенное и динамичное само по себе. Наиболее адекватно круг передает идею изобилия, завершенности и гармонии. Благодаря этому мы можем легко и точно передавать и воспринимать в общении с миром и окружающими людьми ощущения, связанные с такими понятиями как: дипломатичность, доброжелательность, понимание, сострадание, интуиция, мягкость и, наконец, - присоединение, то есть умение налаживать и поддерживать отношения.

Напоминаем, что ни одна из вышеперечисленных фигур абсолютно ничем не превосходит и не уступает другим. Единственно, на чем хотелось бы заострить внимание читателя, это на многогранной и многомерной сложной простоте того, что символизируют эти фигуры. На определенном этапе применения знаний о секретах этих геометрических форм возможно задействовать дополнительные скрытые ресурсы. Например, они могут быть выразителями как отрицательных, так и положительных качеств и проявлений, как очевидных второстепенных сил, так и предполагаемых возможностей всего величия Существования.

Представляя их, мы предлагаем Вам условную последовательность фигур, хотя эзотерически (мистически) осознающий тайны Вселенной человек всегда следует от общего (целостности) к более, по иерархии взаимосвязей, доступным для обычного понимания категориям и определениям.

Итак, треугольник с глубоких веков неизменно ассоциировался с принципом триединства или тройственности. Он представляет собой концепцию перехода событий с плана непроявленных архетипов на более удобную современному уровню цивилизации почву материальности. Треугольник организует энергию как целенаправленную прямолинейную силу с устойчивым широким основанием. Здесь уместно использование таких определений как: смелость, настойчивость, терпение, непреклонность, реализация и, несомненно, воление (воля) как осуществление идей через овладение и управление новыми объектами, мыслеформами и видами деятельности.



Квадрат – устойчивая форма соразмерных линий. Он передает своим видом состояние определенности, безыскусственности и реальных для всех шести чувств предметов и вещей, которые можно потрогать, измерить и ощутить. То есть в концепцию квадрата, безусловно, заложена конкретика представлений, базирующихся на поверхностно-очевидном здравом смысле, о Вселенной как о совокупности материальных вещей и объектов. Таким образом, и тело человека, вместе с его повседневными действиями, функционирует в этой плоскости, всего «квадратного», «горизонтального» и «приземленного».

Тогда как вертикально направленный треугольник выражает идею стремительного продвижения наряду с мужским, завоевательным принципом «ян», - темное, гибкое, всеохватывающее женское начало «инь» целиком доминирует формой основательного, прочного и надежного квадрата. Поэтому такие определения как: стабильность, укорененность, принципиальность, обустроенность, а также укрепление позиций и устойчивое развитие, - абсолютно соответствуют функциям квадрата.

Если спросить человека, какую из данных фигур в зависимости от сиюминутного желания последовательностей:

1. △ □ ○
2. △ ○ □
3. ○ △ □
4. ○ □ △
5. □ ○ △
6. □ △ ○

63

Причем, верным является тот вариант, который пришел в голову первым, как бы потом логически человек не пытался обосновать тот или иной выбор.

Получив последовательность фигур, Вы можете узнать, к какому из шести представленных здесь типов личности относится Ваш собеседник (или Вы сами), каковы его сильные и слабые стороны, как строить с ним дальнейшие взаимоотношения, какую работу ему лучше всего поручать для максимальной эффективности общего дела.

Целью данной главы не является изложение ноу-хау во всех подробностях. Хотя, применяя полученные из этой главы знания на практике, Вы сможете добиться значительного прогресса и достойных успехов в бизнесе, а также в личной жизни, то есть в семейных и дружеских взаимоотношениях.

Итак, первый тип (которому соответствует последовательность фигур под цифрой 1) — «везунчики». По мнению окружающих, везунчики идут по жизни легко. На них равняются. Нередко они становятся кумирами толпы, хотя временами находятся и завистники. Но это все равно не мешает везунчикам справляться с трудностями быстро и успешно. Им можно смело поручать любое дело, поскольку это самые преданные и отзывчивые люди как в личной жизни, так и в бизнесе. Они уживчивы в коллективе и с любым найдут общий язык. Везунчики не обязательно стоят во главе команды, но почти всегда являются душой общества. Они легки на подъем, очень трудолюбивы и не лишены подлинного чувства гордости за успех команды, частью которой они являются.

Везунчики самые благодарные покупатели: они заботятся о своей внешности, состоянии здоровья, комфорте и уюте. Они с удовольствием приобретают любые товары и услуги, которые улучшат их жизнь или жизнь их близких.



Везунчики очень обидчивы и легко ранимы и стараются сами не обижать других. Поэтому будьте крайне внимательны к выражению своих мыслей и эмоций при общении с ними. Везунчикам не хватает внутреннего стержня, ими движет стремление нравиться, вследствие чего они легко поддаются под влияние окружающих. Везунчики исполнительны до дотошности в мелочах. Давайте им точные четкие указания, не ставьте их никогда в ситуацию выбора, хвалите их, и они свернут для Вас горы.

Второй тип – «властолюбцы». Это категория людей властных, требовательных, имеющих врожденное чувство собственного достоинства. Они часто занимают высокие руководящие посты или должности с большой мерой ответственности. Их трудовые успехи, как правило, вызывают заслуженное уважение. Они приверженцы четких схем и конкретных планов. Властолюбцы достаточно прямолинейны в высказываниях и твердо стоят на своих позициях. К их мнению прислушиваются, и окружающие нередко обращаются к ним за поддержкой. Атмосфера в коллективе чаще всего определяется настроениями и образом мыслей властолюбцев.

Их заинтересует дело, где они смогут максимально реализоваться как личности и проявиться как лидер. Идеально, если им представится возможность проявить талант руководителя.

Властолюбцы не падки на похвалу, хотя с удовольствием выслушают комплимент в адрес их профессионализма и организованного ими предприятия, которое считают своим детищем. Не ждите от них восторженности, так как многое воспринимается ими как должное.

Прямолинейность властолюбцев иногда расценивается окружающими как оскорбление и панибратство. Возможно, проявление время от времени большей лояльности помогло бы снискать властолюбцам больше союзников.

64

Третий тип – «общественники». Общественники обладают даром вести за собой людей. Их можно встретить в авангарде различных общественных движений и социальных групп. Они чувствуют веяния времени и являются выразителями мнений большинства. Общественники достаточно гибкие и дипломатичные союзники. С ними комфортно, легко и приятно общаться. Они готовы к переменам, если риск оправдан. При этом стремятся к стабильности в бизнесе и во взаимоотношениях. Общественники ценят комфорт, уют и дух единомыслия в команде. Если стабильность и безопасность не являются сильными сторонами Вашего бизнеса, лучше оставьте общественников в покое. Но если Вам есть, что им предложить, то поручите общественникам организацию праздников, презентаций, других мероприятий, и Вы останетесь довольны.

Люди этого типа способны восхищаться любыми мелочами, они щедры на комплименты. Однако, если Ваш бизнес пошатнется, не исключено, что общественники будут петь дифирамбы уже Вашему конкуренту, прихватив с собой часть команды.

Если Вы общественник, то Вам стоит обратить больше внимания на собственный имидж и саморекламу, поскольку именно это является залогом стабильности в настоящем и открывает перспективы для прекрасного будущего.

Четвертый тип – «индивидуалисты». По своей сути индивидуалисты – одиночки. Это не люди толпы. Именно в этой среде можно встретить большинство представителей творческих профессий. Для индивидуалистов характерна твердая убежденность в своей избранности, уникальности. Они предъявляют высокие требования к себе и к другим. Поэтому искренняя похвала из уст индивидуалиста дорогого стоит. Это серые кардиналы, которые всегда четко знают, чего хотят, и идут к достижению своих целей с завидным упорством. Индивидуалисты реализуют свои идеи самостоятельно, иногда подбирая себе



в помощники хороших исполнителей. Индивидуалисты принимают участие в чужих проектах, только если это продвигает их к реализации собственных замыслов. Они способны действовать даже тогда, когда ситуация кажется безнадежной и многие опускают руки. Именно это качество помогает им достичь значительных высот в избранной области деятельности.

Индивидуалистов привлекает необременительная престижная деятельность, возможность быть на виду, получить широкую известность. Постарайтесь побольше узнать о планах индивидуалиста и подробно прорисуйте перспективу реализации его целей благодаря Вашему проекту. Позвольте ему самовыразиться, ни в коем случае не критикуйте индивидуалиста и не хвалите при нем других людей, почаще придавайте значимость его таланту, отмечая оригинальность его идей и решений – и он обязательно внесет что-то новое и интересное в Ваше предприятие.

Возможно, если бы индивидуалисты не были столь требовательны и придирчивы, особенно к близким, их бы не считали чересчур высокомерными.

Пятый тип – «друзья». Друзья умеют производить на людей благоприятное впечатление. Ими движет стремление быть полезными и помогать другим, но при этом они не забывают и о собственной выгоде. Друзья бережливы. Они умеют сохранить и приумножить заработанные богатства. Даже если их доход не столь велик, друзья никогда не бывают «на мели». Люди данного типа хорошие хозяева, они рады гостям и умеют их принять. Друзья могут воздержаться от суждений в споре, но будут методично проводить свою политику в жизнь. Даже если внешне кажется, что Вы их переубедили, то через некоторое время Вы поймете, что заблуждались. Друзья, как правило, находятся на хорошем счету, и это помогает им решать многие вопросы благодаря своим связям.

65

Итак, это люди бережливые, умеющие налаживать необходимые связи, они твердо стоят на своем и сложно воспринимают новые идеи. Но друзей всегда привлечет возможность быть полезными, помочь людям. Также не оставит их равнодушными и перспектива приобретения и расширения новых полезных контактов и общения с интересными людьми.

Друзья любят торговаться: при покупке какого-либо товара или услуги они будут стараться сбить цену. Поручите им вести переговоры, и они добьются значительных скидок и уступок для Вашего предприятия.

Любые комплименты, как правило, их смущают, и друзья постараются не остаться в долгу. Однако подобная скромность диктуется скорее незнанием ими своих истинных возможностей и способностей. Друзья часто поверхностны, боясь нырнуть в глубину, касается ли это взаимоотношений с другими людьми или с самим собой. Преодолей они этот барьер, красота и чудеса не замедлили бы появиться в их жизни.

И последний, **шестой тип – «партнеры».**

Это категория «учителей». Они рассудительны, самодостаточны и внешне неуязвимы. К ним, как ни к кому, применимо выражение «трезвый расчет и холодный разум». Партнеры сохраняют со всеми ровные бесконфликтные отношения, при этом им нравится выступать в роли наставников. Партнеры, как правило, хорошие продавцы. Они умеют сделать выгодную рекламу чему угодно и кому угодно. Их красноречию позавидует любой оратор.

Однако они много обещают, но мало дают. Будьте предельно внимательны в общении с партнерами. Они умеют так расписать перспективы, что Вы и не заметите, как окажетесь в их сетях. На деле же Вам очень сложно будет извлечь практическую выгоду из этого союза, в то время как партнеры постараются использовать Вас и Ваши связи на полную катушку.



Партнеров интересует быстрый стабильный доход и карьерный рост. Но им не хватает выдержки и терпения, чтобы довести задуманное до успешного завершения. Поэтому большинство даваемых ими обязательств так и остаются невыполненными.

Если бы партнеры научились видеть за связями и финансовыми отношениями действительную ценность окружающих их людей, то смогли бы добиваться более впечатляющих результатов, затрачивая гораздо меньше усилий.

В отличие от разобранных в предыдущей главе уровней осознания, по которым Вы можете двигаться как вверх, так и вниз, в зависимости от Вашего профессионализма, степени ответственности и способности относиться к происходящему как к игре, принадлежность к тому или иному из этих шести типов – данность, качества заложенные природой.

Осознавая это, Вам легче будет понимать и принимать себя и других людей такими, какие они есть. Досадовать на те или иные проявления человека, описанные в этой главе, равносильно тому, что злиться на него за то, что Вас не устраивает цвет его глаз или форма носа. Вы, конечно, можете активно с ним бороться, стараясь изменить его соответственно своим представлениям об идеале (или стандарте), но кроме как к агрессии, конфликтам и лицемерию данная политика не приведет. Или же у Вас есть выбор: протестировав себя и свое окружение по последовательностям геометрических фигур, скорректировать свой подход к взаимоотношениям в соответствии с данными рекомендациями и всегда достигать мира, гармонии и счастья.

Как же применять полученные по шести типам личности знания в различных ситуациях и сферах деятельности?

Допустим, Вы – бизнесмен. У Вас есть определенный штат сотрудников. Для наиболее эффективной работы любой команды необходимо наличие представителей каждого из шести типов: властолюбец в роли руководителя, индивидуалист как идейный и творческий центр, друг на месте бухгалтера (или ответственного за финансы), партнер в качестве презентанта, везунчик как исполнительный директор или секретарь, и общественник – для работы с публикой и проведения культурно-развлекательных мероприятий. То есть каждый должен отвечать за ту сферу деятельности, к чему от природы имеет больше склонностей. Протестировав уже имеющихся сотрудников и произведя необходимые перестановки, Вы не только повысите производительность труда, улучшите атмосферу в коллективе, но и сэкономите массу времени и сил для более продуктивной деятельности. Применяя тестирование к каждому новому сотруднику или партнеру по бизнесу, Вы уже заранее будете знать, что ожидать от этого человека, стоит ли вообще иметь с ним дела и, если да, как лучше строить Ваши дальнейшие взаимоотношения для получения наибольшего эффекта для обеих сторон. Естественно, что подобное тестирование себя и членов своей семьи, а также дальнейшее следование данным в этой главе рекомендациям, позволит Вам построить и поддерживать те самые «идеальные отношения», о которых все так мечтают, но не знают, как их достичь.

Ключ у Вас в руках. Выбор за Вами: применять его, открывая всё новые и новые двери в мир гармонии, или, отбросив за ненадобностью, продолжать растрачивать свою жизнь в постоянных конфликтах.

Вы можете успешно использовать предоставленную систему при устройстве на работу (зная свои сильные и слабые стороны и предпочтения того, кто Вас нанимает): а также если Вы выступаете в роли торгового агента или штатного психолога.

В общем, кем бы Вы ни были, какую бы профессиональную и социальную роль ни исполняли, Вы всегда и везде можете применять тестирование и дальнейшее следование рекомендациям для предугадывания, прогнозирования и реализации успеха.



Нам осталось рассмотреть, как проявляют себя представители различных типов на той или иной ступени осознания.

I уровень – авральщиков.

В ситуации «аврала», или поиска денег на кусок хлеба:

Везунчики возьмутся за любую работу. Причем найдут они ее быстро и легко. Их скрупулезный и ответственный подход к выполняемой работе, который не зависит от уровня заработка, позволит везунчикам довольно быстро перейти на следующую ступень.

Властолюбцы предпочтут как можно быстрее занять денег и, по возможности, тут же забыть о своем долге раз и навсегда. Но не нужно легковерно думать, что это правило распространяется и на тех, кто должен деньги властолюбцам.

Как ни странно, в окружении властолюбцев всегда есть человек, готовый «кормить, поить и одевать» их, причем воспринимает это до поры до времени как свою святую обязанность.

Общественники на первом уровне постараются найти стабильный источник дохода (как правило, не один) и будут держаться за него «обеими руками».

Индивидуалисты будут «тянуть» до последнего, продумывая всё новые и новые идеи быстрого взлета. К сожалению, любая, даже самая гениальная идея требует времени для ее реализации. И в ожидании должного вознаграждения от судьбы за приложенные усилия индивидуалисты в конце концов займут деньги, которые непременно когда-нибудь отдадут во избежание потери имиджа или авторитета.

Друзья устроятся на работу по специальности или в той области, о которой имеют практическое представление. Каков бы ни был размер их дохода, друзья умудряются «жить по средствам», еще и помогать другим (в частности, давать в долг властолюбцам и индивидуалистам).

67

Партнеры благодаря своим связям найдут место, где при выполнении необходимого минимума будут получать какой-никакой доход. Партнеры знают, что старание и прилежание – это не их путь вверх. Обычно рядом с партнером живет человек, который ни за что не допустит, чтобы их совместный бюджет потерпел крах.

Находясь на **II уровне осознания**, то есть активно «тусуясь»:

Везунчики невольно оказываются в центре внимания, обмениваются любезностями и комплиментами с окружающими, организуют чаепития в своей обители, рисуют стенгазеты и устраивают веселые конкурсы с розыгрышами мелких призов.

Властолюбцы часто выполняют на подобных вечеринках роль «свадебных генералов», которым оказывают всяческое почтение и чрезмерно-льстивое внимание. Однако, если заранее известно, что подобного отношения к ним не будет, то властолюбцы проигнорируют это мероприятие.

Общественники же, напротив, предпочитают общество, где им будет легко и комфортно, где они смогут вести себя естественно, не вызывая нареканий и осуждающих взглядов.

Индивидуалисты считают любую тусовку ниже своего достоинства, но тем не менее «снисходят» до «толпы», втайне мечтая о всеобщем признании, но тщательно скрывая это за скучающим взглядом и редкими, но многозначительными высказываниями.

Друзья предпочитают шумной компании узкий семейный круг. Они не любят «бурно» веселиться, но с удовольствием возьмутся за организацию стола (причем сумеют выполнить всё «скромно, но со вкусом»).

Партнеры из любой, даже самой бесперспективной, тусовки умудряются извлечь для себя максимум выгоды. В то время как другие организуют, скучают, сплетничают, то есть занимаются тем, что «бессмысленно убивают время», партнеры умело и



целенаправленно налаживают связи, устанавливают новые контакты, к которым непременно прибегнут в самое ближайшее время.

Переходя на **III уровень осознания** – в категорию **вечных студентов**:

Везунчики с удовольствием будут обучаться всему, что так или иначе продвигает их на пути самосовершенствования и позволяет нравиться всё большей и большей аудитории. В какую бы область они не устремили свое внимание, везунчики везде будут одинаково успешны, но не глубоки.

Властолюбцы весьма заинтересуются информацией, которая позволит им лучше влиять на людей для достижения своих целей, и очень подробно и досконально изучат предмет, имеющий непосредственное отношение к сфере их деятельности, чтобы при возможности блеснуть своей компетентностью и осведомленностью. При этом властолюбцы никогда не будут платить за обучение своих подчиненных из собственного кармана.

Общественники готовы учиться всему и у всех, выискивая крупинки знаний в каждой прочитанной книге и в каждом услышанном выступлении. При этом общественники умудряются завести дружбу со своими учителями.

Индивидуалисты очень разборчивы и предвзяты к выбору наставников и той информации, которую они готовы впитать. Индивидуалисты обязательно найдут нечто ценное, чему стоит учиться у других, но при этом не забудут упомянуть и об «определенных недостатках».

Друзья более восприимчивы к информации, которая может пригодиться не столько им самим, сколько их близким, друзьям и знакомым.

Партнеры обязательно скажут, что всё это само собой разумеющиеся и давно им известные факты, но очень полезные для других людей. При этом буквально в следующее мгновение партнер не преминет упомянуть полученную информацию в своем очередном выступлении.

Очень интересно ведут себя представители данных шести типов на **IV уровне – рвачей**:

Везунчики, пуская в ход всё свое обаяние и умело используя метод «кнута и пряника», крутят людьми (особенно представителями противоположного пола) так, что им просто невозможно отказать, «настолько они милы».

Властолюбцы-рвачи весьма любезны, но бесцеремонны. Они легко переходят на «ты» и великолепно играют роль «рубахи-парня». Но если вдруг что-то идет не по их «сценарию», способны «перегрызть глотку» противнику или выставить за дверь неугодного.

Общественники – «интеллигентные» рвачи. Они очень мягко, но настойчиво добиваются своих целей и меняют их при малейшем намеке на угрожающую им опасность. Но тут же находят новое место для применения своих способностей. Очень показательно, что на общественников практически никогда не обижаются за их «невольный» обман.

Индивидуалисты – это дипломаты до мозга костей. Они очень любезны при первом знакомстве и безобидны, если их не трогать. Но стоит Вам посягнуть на то, что индивидуалисты считают по праву своим (будь то человек, собственность или мнение), Вы тут же глубоко и искренне пожалеете о своей попытке.

Друзья-рвачи «обуют» Вас настолько мягко и деликатно, что Вы этого даже не заметите. Но когда обман раскроется, окажется, что друзья здесь «вовсе ни при чем».

Партнеры опять же возьмут своим «красноречием». Один раз попавшись на их удочку, Вы будете жертвенно клясться, что с Вами больше «этот номер» не пройдет. Как бы не так! Свою клятву Вы произнесете еще не один раз, прежде чем порвете с партнерами всякие отношения.



На V стадии – опекунства:

Везунчики способны любого вывести из себя своей дотошностью и вечными напоминаниями. Но если это в их власти, то везунчики молча выполняют за Вас максимальный объем работ, ведь им «это не трудно».

Властолюбцы-опекуны крайне назидательны, ведь они «лучше всех знают», как Вам жить и что делать. Властолюбцы не терпят, чтобы им перечили. Ответную благодарность воспринимают как должное.

Общественники готовы собрать всех под свое крыло. Они с радостью будут давать и делать всё, о чем их попросят. Но не более. С искренней признательностью воспримут любые попытки их отблагодарить.

Опека **индивидуалистов** проявляется в постоянном стремлении «вытолкнуть птенца из гнезда, чтобы он научился летать». И они очень переживают и расстраиваются, когда «птенец» этого не ценит, а начинает попрекать их тем, что другие родители до сих пор сами кормят своих питомцев.

У **друзей** настолько остра необходимость быть полезными другим, что они стараются предугадать и удовлетворить малейшее желание тех, кто позволяет им проявить свою заботу.

Партнеры помогают своим подопечным тем, что активно продвигают их в необходимых кругах при каждом удобном случае. Но извлекать из этого практическую пользу предоставляют своим подопечным.

И, наконец, на VI уровне – **созидателя**, каждый из типажей активно проявляет свои профессиональные качества, о которых мы уже упоминали:

Везунчик как секретарь, исполнитель и учитель;

Властолюбец как директор и руководитель;

Общественник как ответственный по работе с публикой и организатор культмассовых мероприятий;

Индивидуалист как идейный и творческий центр;

Друг как бухгалтер и переговорщик;

Партнер как презентант и продавец.

Таким образом, человек, поднимаясь от «приживал» к «звездам», от материального к высокосоциальному мировосприятию, всё больше раскрывает свои положительные качества созидания, заложенные от природы, и, наконец, растворяется как личность, становясь совершенным инструментом музыки существования. Все вышеизложенное в главе мы собрали в таблицы, которые назвали «Алгоритм применения знаний о предугадывании, предсказании и реализации успеха во взаимоотношениях людей» (см. стр. 70-72).

Хотя данные таблицы не раскрывают всего многообразия проявлений и всех тонкостей взаимоотношений между людьми, всё же при грамотном подходе и разумном использовании Вы сможете не только выработать в себе желаемые качества и всё чаще и чаще ощущать внутреннюю гармонию, не только наладить великолепные отношения в семье, со своими близкими и друзьями, не только создать надежную и успешную команду, но и вывести свою фирму или предприятие на бессменную лидерскую позицию, оставляя конкурентов далеко позади. Более того, используя приведенные в этих таблицах данные, можно прогнозировать, предсказывать и реализовывать успех во взаимодействии как с отдельными людьми, так и с целыми коллективами, даже нациями.

Все зависит от Ваших постулатов, уровня осознания и желания оказывать позитивное влияние на жизнь многих и многих людей.



	Везунчики	Властолюбцы	Общественники	Индивидуалисты	Друзья	Партнеры
авралыщики	«трудоголики»; берутся за любую работу, очень ответственные	«паразиты»; любят заниматься, но не любят отдавать	«осьминожки»; ищут стабильную работу (и не одну)	«транзитники»; ждут реализации своих идей; занимают, всегда отдают	«накопители»; работают по специальности, живут по средствам	«умники»; выполняют необходимый минимум для получения зарплаты
тусовщики	«душки общества»; любят шумные компании, всегда в центре внимания	«свадебные генералы»; любят заискивание и обожание	«божьи коровки»; предпочитают общество, где чувствуют себя комфортно	«снобы»; не любят «толпу», но «снисходят» до нее при всяком удобном случае	«домоседы»; предпочитают узкий семейный круг прочим «забавам»	«контактёры»; везде целенаправленно налаживают связи
в. студенты	«кумиры»; постоянно самосовершенствуются и нравятся другим	«программисты»; учатся влиять на людей	«фанаты»; вездесущи, «всеядны»; дружат с учителями	«критики»; разборчивы и предвзяты к выбору информации и учителей	«пчелки»; ищут то, что пригодится их близким и не только	«всезнайки»; передают полученные знания другим от своего имени
рвачи	«ловкачки-кокотки»; манипулируют людьми, используя свое обаяние	«запанибраты»; весьма любезны, но бесцеремонны	«милашки»; «интеллигентные рвачи», на которых не обижаются	«дипломаты»; безобидны, пока не задеты их интересы	«одуванчики»; не на чем поймать, если даже «рыльце в пушку»	«ораторы»; берут красноречием, им невозможно отказать
опекуны	«наседки»; много делают за других, стараются помогать даже в мелочах	«самодуры»; назидательны, благодарность воспринимают как должное	«либералы»; дают и делают только то, о чем их просят	«инициаторы-мотиваторы»; подталкивают к росту	«служители»; предугадывают малейшие желания подопечных	«рекомендатели»; делают хорошую рекламу подопечным
созидатели	Учитель Секретарь Исполнитель	Директор Руководитель	Ответственный по работе с публикой Организатор культурно-массовых мероприятий	Идейный и творческий центр	Бухгалтер Переговорщик	Презентант Продавец



	Положительный тип (устойчивый)	Отрицательный тип (разбалансированный)
везунчик	Прилежный, достойный, видный	Подвержен чужому влиянию, взрывной, капризный
властолюбец	Основательный, строгий, справедливый, сильный	Авторитарен, склонен к паразитизму, любит лезть
общественник	Спокойный, беспристрастный, примиряющий, деликатный	Чрезмерно осторожен, избегает перемен, боится открыто высказывать свое мнение
индивидуалист	Обходительный, гордый, целеустремленный, чуткий	Надменный, завистливый, обвинитель
друг	Надежный и гибкий, мягко настаивает на своем	Закоренелый материалист, не способен принять другую точку зрения, чужую реальность
партнер	Рассматривает вопрос со всех сторон, благоразумен	Интриган; часто меняет свое решение; не держит слово



	Ян (мужской)	Инь (женский)
везунчик	Озорной, пробивной, самодостаточный	Ищущий поддержки, опоры, создающий уют
властолюбец	Быстрый, резкий, легкий на подъем	Неторопливый, вальяжный, мягкий
общественник	Активный, но не масштабный, «борец за справедливость»	Беспечный, непритязательный, ленивый
индивидуалист	Целеустремленный, напористый, хваткий, перспективный	Поэтичный, мечтательный, чуткий, тонко чувствующий
друг	Очень практичный, деловитый, предусмотрительный	Заботливый, сочувствующий, всегда готов прийти на помощь
партнер	Красноречивый, убедительный, цепкий	Многословный, рассудительный, логичный, доверительный



Сказка о Любви

Два прекрасных крылатых существа парили в небе вечности. Птицы именем Галактии крылами неведомой меры смахивали с пространств пыль звездную да солнц горнюю свет. Ни жару, ни хладу, ни дали дальней птиц этих вселенских не запугать, не застрашать. Лётают Галактии без края и времени. Да вот беда – ни встренуться, ни прорваться друг к дружке Судьбой-Кармою позволения не дано.

Лётают Галактии, лётают красавоньки, обранивают в тоске крыла об ветра-разгуляи. Где перья стряхнут – там, глядь, - твердь планидная тут как тут. Где слёзы смахнут с очей – там, глядь, - окиян на твердях сотворяется.

Парят Галактии одна до другой годами световыми недосыгаемы. Разрождается вселенская пустошь их сердешной да смертной тоскою. Тянутся да не прикасаемы меж собою ни крыла, ни очи, ни перья жизненосные. Тоскуют птицы, грудь немотою рвет на части крик без крика, несказанная светоносная ноша – притяжение Души. Порознь одиночества этих птиц не по силам справляться с разлучеством – космической бескрайней тоской-мукою.

Лётают Галактии, парят красавоньки...

Рождается жизнь от их горячего роздыха. Из самой груди этих птиц жаром жарким пышет то печалью, то грустью, то мукою. Слово бы тут молвить да некому пожалиться. Как поведать о несказанности разлучества Души с Душою, сердца с сердцем, птицемученичества и тоски разлётной?!!!

Две крылатых безмерности наматывают-разматывают неисповедимые кружева в надмирье. Лётают, печалуют, сыплют-пересыплют перьём да слёзами-ливнями. Путь далёк...

Смахивают пыль звездную с пространств да солнц горнюю свет, разгоняя для-ради бессметных жизней-светляков. Лётом стремят перекрыть Вселенную ночи.

Может, и не встренуться им – не Судьба-Карма.

Правда, вот что дороже: Галактии-птицы стремлением друг к дружке суть обретают. Жизнь дарят и себе, и нам, людям. Також и мы: пока стремим друг к дружке пути-дорожки,- живы и не бессмысленны. А подумать чуток, глядь, и уразумеешь: Любовью мы друг к дружке лишь только и дороги, Любовью одною лишь и дышим...

Люб себе, люб и другу – Любовь это и есть!..



Эстетика

Любое произведение или явление подлинного искусства, имеющее законное право называться таковым, по своей сути содержит четкие компоненты, определенные обязательные составляющие:

- 1) искренний интерес создателя;
- 2) неподдельный интерес потребителя;
- 3) постоянное желание возвращаться к нему в мыслях или непосредственно в действительности;
- 4) желание, готовность и возможность руководствоваться и наслаждаться в жизни теми концепциями (мыслями и настроениями), которые усвоены от встречи с конкретным произведением или явлением искусства;
- 5) осознание целостности и значимости для будущих поколений и настоящего (существующего в данное время) человечества идей и способов выражения этих идей.

Вооружившись выше предложенными законами, Вы сможете напрямую, без посредников, определять подлинную ценность искусства или его конкретных произведений (картин, спектаклей, кинофильмов, песен и т.д.). И только при обязательном присутствии всех пяти компонентов (законов) в творчестве или восприятии Прекрасного человек способен по-настоящему общаться с истинным Источником Существования.

74

Под искусством, в свою очередь, подразумевается или понимается такой уровень созидания, который восхищает, воодушевляет и затрагивает в человеке только самое позитивное и приносящее радость от принадлежности к жизни во всех ее проявлениях.

Таким образом, Эстетика – это состояние ума, порождающего или воспринимающего Красоту посредством наиболее конструктивных, созидательных и продвигающих эволюцию человечества новых идей. При этом вполне естественно и вполне понятно, что идеи предстают для нас в абсолютно и бесконечно разнообразных формах и образах. Поэтому, чем выше в эволюционном смысле духовно-психически стоит человек, тем больше, ярче и насыщеннее для него их количество и качество.

Здесь закономерно ввести понятие школы, закрепляющее и определяющее обязательность для процесса творчества системы навыков и знаний, вытекающих одно из другого строго в определенной последовательности. Согласованность и упорядоченность любой системы придает смысл и значимость всем проистекающим из нее взаимодействиям. Это и есть фундамент и основание мастерства.

Школу не следует отождествлять с образованием только как процессом запасаения информацией (набором данных). Образование (осведомленность) всегда было синонимом беспорядочного перегруза и перебора информацией, неприменимой (за редким исключением) в импровизациях непредсказуемой реальной жизни. Хотя, как правило, это различие не рассматривалось глубоко и честно никогда и никем, замалчиваясь по неведению, безответственности за судьбу молодежи или попросту из-за нежелания глубоких, трансформирующих перемен в обществе безудержного потребительства.

Но критика неблагодарный и безрезультатный род поисков правды, тем более, что наш сюжет повествования требует совершенно других акцентов, иной линии диалога.



Возвращаясь к важности и насущности присутствия школы в любом виде творчества, ибо деятельность, не включающая в себя и намека на этот предельно духовный фактор (творчество, или созидание нового), является по сути рабством, обращаем еще раз Ваше внимание на непреходящую истину эстетического подхода к жизни.

Называя жизнь игрой-лилой, индуистские писания придают блеск нашему с Вами существованию и любезно возвращают принадлежащую нам по праву высокую радость улыбки и азартной влюбленности в тайны мироздания.

Давайте же легко, свободно и непритязательно поговорим о главном.

Кстати, Вы ответили на вопрос начала начал нашего с Вами путешествия – ради чего?

Если даже не ответили (оставляем это на Вашей совести), жизнь не закончилась. Естественно, хотя уровень этой самой ежедневной жизни и зависит напрямую от степени осознания каждым своего предназначения, само состояние «быть-живым-и-нуждаться-в-чем-бы-то-ни-было» продолжается и продолжается (к счастью?).

Так будем же сознательными драматургами, режиссерами и актерами своей собственной Судьбы! Возьмем в свои руки полную (100%) ответственность за трансформацию и революцию (переход на качественно более совершенную ступень развития путем «квантового скачка») и сделаем всё, чтобы огромное и многоликое Существование, главной разумной частью которого являемся мы, - раскрыло для нас самую важную тайну изобилия, наслаждения и процветания. Отбросьте сомнения, страхи, любые предвзятые точки зрения и прочую чепуху. Не засоряйте себя негативом прошлых ошибок или будущих проблем – их не может быть, если Вы уже явились в этот мир, а значит, победили небытие страстным желанием осуществиться, прозвучать, пробиться на подиум Времени-и-Пространства и заявить во всеуслышание: «Я есмь!!! Я жив, Дамы и Господа!!! И этим всё сказано!!!»

Остается, вооружившись базовыми знаниями, предложенными этой книгой, увидеть жизнь как систему последовательных шагов, ведущих к Самореализации, то есть всестороннему и полноценному освоению и свершению через себя как Личность, заложенное Природой как Потенциал!

Только тогда возможно обретение подлинного могущества в земной жизни – Просветление (состояние полного Покоя, истинной Тишины и Благодати в живом теле).

Известно, что одновременно на Земле способно находиться только 3-5 существ такого высочайшего уровня, а ведь это, на самом деле, наше общее право, общая возможность и общая Судьба, наконец.

Говоря проще, неизмеримо превышающее оргазм состояние, продолжающееся постоянно, необходимо реализовать каждому и любому человеку как единственно верный путь осуществления всех своих желаний, стремлений, мечтаний и надежд на самое лучшее, что предназначено Высшим Смыслом, Невидимой и Всесовершенной основой Сущего.

Все дороги ведут к одной вершине. Все сердца горят одной Любовью. Всё мироздание пылает неиссякаемой Страстью к Самому Себе. И лишь в Зеркале Человеческого Существования величие истинной Мудрости жизни проявляет Себя самой Себе для Себя.

Игра в жизнь, участие в тончайших взаимосвязях вселенских Энергий, взаимодействие с окружающим Океаном всевозможных импульсов и влияний требует от любого и каждого творческого подхода, мы бы сказали даже, высокопрофессионального, безупречного, чуткого и грамотного мастерства, если человек действительно уважает и ценит Дар своего бытия.



Обучаться подобному мастерству следует всегда: в движениях глубоко душевных личных проявлений, ежедневных мыслей, чувств, тончайших настроений и впечатлений, всего многообразия состояний и ощущений своего психосоматического естества. Организм человека – сложнейший симфонический механизм, сокрытый от равнодушного взгляда обывателя, но вместе с тем с готовностью открывающий свои неисчислимые богатства пытливому и заинтересованному уму.

Исключительно в исследовании всех своих возможностей и способностей для применения, использования и реализации живого Существа в повседневности и заключено максимальное Счастье.

Проснитесь!!! Дерзайте!!! Пользуйтесь шансом. Он – Ваш. Поймите, что жизнь как песок сквозь пальцы или, если хотите, вода в землю, вытекает с каждым мгновением из резервуара отпущенного Вам времени. Оно невосполнимо. Оно единственно. Оно - единственный козырь, который мы можем предъявить самим себе.

Дерзайте и... благодарите, благодарите и еще раз благодарите, действуя во благо себе и окружающему миру, за Солнце над вашей головой, за Воздух, которым вы дышите, за Пищу, которую вкушаете ежедневно, - ибо в этом лишь смысл молитвы...

Просить нечего - всё уже дано. Всё уже в Вас самих. Всё уже Вы. Черпайте полными пригоршнями богатство, изобилие и великолепие этого Существования в каждом вздохе, в каждом чувстве, проявлении жизни, которое Вам уже подарено без малейшей заслуги с Вашей стороны, без малейшего усилия, не говоря уже о каком-либо Подвиге.

Эстетическое отношение к жизни, с чего мы как раз начали эту главу, и есть, в сущности, самое большое «спасибо!» за этот Дар.

Становление мастером жизни – это каждодневная радость Созидания большего, лучшего, более ценного, более изобильного, более прекрасного, более чувственного, более и более всего, чем было до Вас по качеству, количеству и Человечности.

Шествуя по дорогам жизни как Император, как Творец и Сострадательный Господин своего Мира, Вы осуществляете главную мечту Существования о Царстве Божьем.

Раскрутите себя до явления искусства – и Вы осознаете, зачем жили и зачем пришли.



Сказка о Субъядерном Королевстве

Великий ковёр лежит невидимым покрывалом на бездне времён. Лежит, покоится, царствуя... Никто не знает ни откуда он, ни кем соткан, -- блистающий Свет запредельного таинства. Лежит, пузырится, бормочет великий и бескрайний, словно сказки рассказывает да некому, словно дело делает да незачем.

Бескрайний ковёр, великий, как Океан, как невидаль звёзд и бессчётность песчинок на всех берегах всех миров. Вдруг, на бесконечной пучине-скатерти этого ковра прорывается невиданный и неслыханный Исток – бьёт и бьёт без конца и начала водью вод и огнём светочей в разные-всякие места без предела, стороны без удержу. Льётся потоком нескончаемая Красота, Сила и Радость великая – льётся без разбору узорами изобилия. Нет такого ока бессменного, нет такого берега живого, дабы указать ли, усмотреть тую из глубин Явь да развёрстую Хлябь коей заповедано от века оставаться без Имя...



Рвануло из бездны великой волной Ярости и Безумия, Экстазом и Великолепием истого Бытия. А великий ковёр свят и незапятнан, безмятежен над временами, - сама Свобода, сама Благодать, неначатое и никогда нескончаемое Всё. Внутри – царство Мощи, всего, что свершаемо, что было, есть и будет, а на глади ковра – сон во сне о снах наяву...

77

Так заведено: кружится карусель звуков, красок и запахов, чудятся и драмы, и битвы, и празднества – торжища, игрища и карнавалы.

Лиховодят круговертью и звёзды, и воды, и пожарища из глубин ненасытимой, без меры вождедеемой и движимой Страстью единого прикосновения к Великому Всё. Множества множеств от множеств до вечности и после преломляют хлеба лучей своих и бросают их дале и дале от себя, и воцаряются в мирах и пустынях космоса изнутри да снаружи зёрна тех хлебов вовеки.

И вот колонна Вод и Огня ниспадает посреди ковра великого на безднах вечности возлежащего.

И нет ничего вовеки...

Лишь зёрна зреют внутри да тишь снаружи. Великолепие покоя безбрежь. Великоречие пустоты от мира и до мира. Вот сия правда. Вот сия истина.

Воссиявшее, царствующее, блистающее травами тайн и разноцветьем восходов и закатов дуновение Творения.

Ковер несоткан, нерукотворен и непреложен в движениях линий, волн да узорочья частиц, коим суждено неуничтожимо и вечно пребывать в круженье и столпотворенье, то вдруг являсь фантазиями всплесков, то отдыхая среди роскошества Недеяния.

И это всё.

И это ничего.

Лишь загляни туда во снах, мечтах и песнях. Лишь пробудись, пойми, что ты живой. И королевство, где ковёр с волшбой и сказками, - лишь отблеск Силы, от тебя идущей. В пути лишь победит идущий всегда своей тропой, дабы созидать Любовь, опережая жизнь на миг воображенья, ковром раскинувшего Бытие и сон о Бытии...

Великий ковёр лежит невидимым покровом на бездне времён. Только подумай об этом несказанном изобилии, и оно ответит тебе: Да, ГОСПОДИН!..



Вместо послесловия

«...Возлюбленные мои! Мир Вам и Вашему дому, мир и низкий поклон. Поклон Вам...»

Еще раз оглянул Кудесник писаное на листьях драгоценного пергамента, и тоска-вещунья обуяла нестигаемый дух его.

Предательская влага кольнула красивые серо-голубые очи Кудесника и замерла, не пролив ни капли, в обрамлении пушистых ресниц. Дописана последняя из сказок-посланцев живущим ныне и будущим поколениям из рода в род. Передана силою мудрости на нетленном пергаменте как будто из уст в уста. Последний брошен взгляд, последний отпущен поклон...

Вечность яко многотерпеливая мать готова воспринять на длани звезд своих убегающую вереницу крепкогрудых красавцев торгового каравана.

Иные берега иных миров приветствуют их.

И лишь величественная серебристая борода царственного, стоящего на высокой палубе, Кудесника, трепещет, обласканная ветром-гулякой, как бы в ритм спокойному, и в то же время, монолитно-вздымающему играючи тяжеловесные лады Океану.

Планета Голубых Вод во всей красе под блистающей короной Осириса небесномудрого провожает хранителя духовных таинств надмирья и Всего Сущего от Имени Его – Кудесника и Царя Царей к иным берегам, к иным откровениям. Добрый путь!

Лучистого небесномудрого Осириса в дорогу!

С надеждой, верой и любовью взирают во след оставшиеся ныне во Времени и Пространстве!..

От полной чаши сердца любовью Хранителей и Учителей наполнен мир живущих!.. Кудесник вернется... Он, Сострадатель и Великий Жрец Мудрости, Силы и Света, отлучился на миг... И, вернувшись с новой зарей, в окончательном свете Дня ласково спросит у нас, встречающих детей Его, какова ж таки наша была здесь Страда, согрела ли кого наша сердечная истовость, наша благодарность и любовь к ближнему своему!..



Манифест победителей II

*Посвящается людям Земли—
Гражданам **Единого Отечества**
планетной системы **Солнца***

Здравствуйте, дорогие читатели! Авторы рады приветствовать Вас на новом витке нашего общего путешествия. В первой книге «Манифест победителей» мы познакомились с Вами и дали некоторые практические рекомендации; во второй – предложили Вам систему, на основании которой Вы можете добиться успеха в любой сфере своей деятельности. И наконец, в этой книге, «Манифест победителей II», мы предложим 8 глав, где подробно рассмотрим шаги продвижения к успеху на каждой стадии Вашего развития. Авторы открыли и разработали эти шаги (законы) практического использования в жизни для Вас, дорогие читатели, и поэтому очень надеются не только на отклик с Вашей стороны, но и на последовательное и добросовестное применение предлагаемых Вам знаний для успеха в жизни.

Кто-то древний и мудрый сказал, что «мир – это шоу идиотов», и отчасти он прав. Преступления, войны, конфликты, безумия – далеко не полный перечень действительного идиотизма, совершаемого человечеством каждый день. Косвенно или прямо участвуя во всем этом всякое человеческое существо, мы с Вами, приводим планету к катастрофе. И в то же время, Бог, который сидит в каждом из нас, как в кинематографе созерцает нашу «игру», свою игру, игру Бога по собственному скрытому сценарию. Потрясающее шоу, разыгрываемое нами в условиях планеты Земля, способно превратиться в незабываемое празднование света, радости и счастья, если мы сами того захотим. Ведь фейерверком можно разжечь пожарище или же просто насладиться им в кругу друзей. Поэтому шоу идиотов – это всего лишь выбор и возможность распорядиться своей собственной жизнью на свое усмотрение. Мудрые наслаждаются шоу, а все остальные с безумной методичностью играют роль идиотов. Идиотизм не самое верное решение всех наших проблем. Поэтому давайте грамотно и добросовестно использовать знания, дарованные нам с Вами в этой книге.

Применяйте шаги Лестницы Успеха и да наполнится Ваша жизнь, наконец-то, грамотностью, рациональностью и процветанием по отношению к самим себе, Вашим близким и Вашему окружению. Профессионализма Вам во всех направлениях Вашей деятельности, особенно в личной жизни!

Авторы желают Вам удачи. До встречи в сегодняшнем будущем. И как нам повезло, ведь XXI век – это мы!!!



Глава 1

Начнем с начала, с буквы «а»...



Рассматривая принципы, изложенные в предыдущих частях книги, в новой перспективе (то есть как практические шаги «Лестницы успеха»), мы, авторы, намерены дать всем интересующимся Систему Идеальной Реализации в любой сфере деловой и личной активности.

Первое, что нужно понять при использовании предлагаемой «Лестницы успеха»: ни заслуги, ни вид деятельности, ни место работы, ни тем более общественный статус, равно как и другие привычные оценочные механизмы, не дают никакого представления об уровне, на котором находится человек (или группа). Единственно, что по-настоящему определяет местонахождение на шкале осознания (ступенях «Лестницы

успеха»), - так это масштаб целей, которые ставит перед собой индивидум (или группа), уровень профессионализма, а также мера и степень ответственности, с которой он подходит к своей жизни и жизни окружающего мира.

Приступая к дальнейшему изучению материала, перечитайте, пожалуйста, в целях максимальной пользы и выгоды для себя, ещё раз характеристики уровней осознания из главы «О самой жизни».

Перечитали? Отлично. Теперь снова в дорогу. К новым вершинам реализации Вашего внутреннего потенциала.

Рождаясь, каждый человек, как Вы понимаете, наделён искрой Бога (или, вернее, является ею по сути). Находясь на «вершине существования» (на звездном уровне «Лестницы успеха»), ребёнок «царствует» и наслаждается своим величием, о котором в скором времени его заставляет забыть сонм всевозможных родственников, учителей, соседей и им подобных «доброжелателей». Согласно «ступеням осознания», маленький человек невероятно быстро оказывается у подножия пирамиды возможностей (то есть в «приживалах»), и его ждёт долгий путь обратно к «звёздам», откуда он был благополучно «изгнан» своим ближайшим окружением. Конечно, при определённой доле везения, можно рассчитывать, что его «стянут» не на самый низкий уровень. Но мы, в целях крайней ясности изложения, пойдём с самого что ни на есть низа.

В «приживалах» любое живое существо вынуждено влачить абсолютно бессмысленное существование, совершенно не понимая этого (другими словами, подобное просто не придет ему в голову). Этим фактом определяется выживательно-прозябательный образ жизни существ данного уровня осознания.

Им рекомендуется:

- а) Понять или осознать, кто они и что им, в принципе, нужно от жизни;**
- б) Сделать что-нибудь, чтобы оказаться в лучшем положении.**

Всё это, естественно, имеет смысл, если человеку не нравится его теперешняя «ниша» никчемного прихлебателя в «чужой» игре, или он чувствует себя просто



выброшенным на обочину жизни существом. Вся прелесть предлагаемых практических шагов к безмерному процветанию и самореализации заключается как в простоте, так и в очевидной доступности и лёгкости исполнения. Стоит, например, «приживале» лишь чуть-чуть «пошевелиться», как в ту же секунду, будто по волшебству, он вдруг оказывается на следующей ступени.

Представьте хотя бы на миг великую армию людей, находящихся на этом уровне, нижайшем уровне «приживал». Ваши соседи, друзья, родственники, Вы сами – все могут быть (или очутиться) на этом уровне. Возможно, Вы знаете людей, живущих добропорядочной жизнью в уютных, комфортных квартирах, имеющих необременительную работу, заботливых родителей и верных друзей, и в то же время, капля за каплей, упускающих бесценную влагу жизни. Такие люди не думают о целях, берут на себя наименьшую ответственность за что бы то ни было и тем более не помышляют о том, чтобы стать профессионалами в каком-либо деле.

Чтобы как следует разобраться с этим уровнем, выполните несколько упражнений:

- 1. Осмотритесь вокруг себя и попробуйте найти в своем окружении «приживал».**
- 2. Выпишите их имена на отдельный листок бумаги.**
- 3. Определитесь, насколько эти люди помогают Вам в достижении Ваших целей.**
- 4. Решите для себя, стоит ли продолжать отношения с каждым из них.**
- 5. Сообщите о своем решении тем, с кем Вы прекращаете отношения.**
- 6. Тем же, с кем Вы решили продолжать общение, покажите эту главу.**
- 7. Добейтесь того, чтобы они выполнили упражнения и шаги, разобранные здесь.**

81

Итак, для того чтобы перейти на следующий уровень осознания «авральщиков»:

- а) Поймите или осознайте, кто Вы и что Вам нужно.**
- б) Сделайте что-нибудь, чтобы оказаться в лучшем положении.**

Желаем успеха!



Глава 2 Действуйте!



Стадия «авральщиков» интересна прежде всего тем, что с неё начинается реальный путь восхождения человека к «звёздам». Поэтому стоит уточнить сначала,-- имеется ли истинное желание достигать чего бы то ни было, чтобы потом, вооружившись, хотя бы в общих чертах, постулатами (рассмотренными как инструмент успеха в главе «Постулаты»), начать продуктивное и последовательное восхождение к полному и окончательному изобилию.

Люди, как правило, являются пленниками навязанных «чужих» игр, в которых главные блага, увы, уже распределены между теми, кто контролирует общую ситуацию или, как минимум, играет главные роли. Не лучше ли создать свою, пусть даже не самую «крутую», систему действий? В этом как раз и призваны помочь любому и каждому предлагаемые ступени осознания вкупе, разумеется, со всем предыдущим материалом.

«Аврал» требует от каждого, кто начинает какое-либо новое дело (открывает фирму, переходит на другую работу, выходит замуж и т.д.), следующих шагов для осмысленного и наиболее быстрого прохождения данной стадии:

82

1. Поставить чёткую цель;
2. Найти наиболее доступные средства для достижения этой цели;
3. Постоянно и непрерывно контактировать с наибольшим количеством людей;
4. Быть готовым встретить любые неожиданности, действуя упорно и без сомнения в правильности своих действий;
5. Действовать, действовать и ещё раз действовать ради будущего процветания.

Еще раз обращаем Ваше внимание на то, что какого бы уровня Вы не достигли прежде, начиная что-то новое Вы обязательно проходите стадию «аврала» (другой вопрос, что Вы можете пройти ее за считанные дни, но перескочить Вам ее не удастся ни при каких обстоятельствах). Возможно даже, что данные пять шагов Вам придется проходить многократно, главное не менять поставленной цели.

Разберем эти шаги на простом примере.

Когда мы в очередной раз приехали в Москву, нам надо было снять квартиру. Это была наша цель. Наиболее доступными средствами достижения этой цели для нас на тот момент были следующие: перед приездом в Москву обзвонить всех знакомых, которые могли бы помочь в вопросе найма жилья; по прибытии в Москву остановиться в гостинице и, вновь обзвонив знакомых, узнать результаты поиска. (Еще раз подчеркнем, что мы не ограничились одним-двумя звонками, а постарались охватить наиболее широкий круг, так как на стадии «аврала» надо быть готовым к любым неожиданностям.) Прибыв в Москву, мы поехали в гостиницу «Россия», в которой останавливались прежде. Но оказалось, что



все места в гостинице заняты участниками какой-то международной конференции. Мы обратились в службу размещения туристов, и нам дали номера телефонов нескольких гостиниц, в которых должны были быть свободные номера. Мы прозвонили все предложенные варианты и выбрали наиболее удобный для нас. Прибыв в гостиницу, мы связались со всеми знакомыми, которые вызвались помочь нам в поиске жилья. Но ни у кого не было для нас радостных новостей. Тогда мы решили действовать через агентства. Обзвонив несколько телефонов из рекламной газеты, мы столкнулись с фактом, что в праздничные дни агентства не работают. Мы продолжали обзванивать все имеющиеся в нашем распоряжении номера телефонов и, наконец, обнаружили пару агентств, которые работали и в праздники. Сообщив им необходимые сведения, мы стали ждать ответа. В это время мы прописали постулат о том, что сняли квартиру в Москве, в котором подробно указали, что это за квартира: район, удаленность от метро, дом, этаж, количество комнат, метраж, какая сантехника, мебель, обои и т.д. В скором времени раздался звонок, и мы поехали смотреть квартиру. Постулат сработал. Первая же квартира оказалась именно той, которую мы искали. Мы перевезли вещи. «Аврал» продолжался...

Далее мы проходили шаги стадии «аврала» заново. Необходимо было подготовить квартиру для длительного проживания. Для этого необходимо было произвести генеральную уборку квартиры и разобрать вещи. Третий шаг здесь несколько трансформировался: приходилось контактировать не с наибольшим количеством людей, а с наибольшим количеством вещей. Однако к любым неожиданностям надо было быть готовым и здесь. Мебель и сантехника по своей функциональности сильно отличались от того, к чему мы привыкли. Но мы просто действовали, метр за метром осваивая новое пространство и приспособливая его под себя. Еще одной неожиданностью было количество времени, которое потребовалось для освоения новой территории: гораздо больше, чем мы предполагали. Казалось, что уборке не будет конца. Но мы действовали, действовали, действовали... И, наконец, были награждены уютом и комфортом, который активно создавали. По-королевски расположившись на мягком диване, мы стали обзванивать родственников и друзей, сообщая им наш новый адрес и номер телефона. Мы перешли в «тусовку».

Не всегда стадию «авральщика» можно пройти так быстро и более-менее гладко. На голову новичка в любом деле вечно «сыпятся» всевозможные неприятности, и он вынужден «впрягаться» на всю катушку. От него лишь требуется абсолютно уверовать, что солнце его грядущей победы уже взошло, всего лишь «протерпеть», как в марафоне, намеченную дистанцию.

Ещё раз напоминаем, что данные шаги применимы абсолютно к любой сфере жизни и деятельности человека: открываете ли Вы новую фирму, делаете ли ремонт в квартире, сдаете ли экзамены, растите ребенка... Используйте полученные знания на практике, и этап «аврала» пройдет для Вас наиболее быстро и безболезненно. Ведь всегда трудно начинать, стартовать и вообще «быть в гуще событий жизни», что предполагает обязательные промахи и ошибки на пути новичка.

Вспомните, пожалуйста, себя или кого-нибудь ещё в ситуации, когда всё кружится перед глазами, пролетая как в безумном, стремительном сне! Это и есть подлинный свистопляс перемен! Древний Китай недаром мудро изрекал: «Не дай Бог Вам родиться в эпоху перемен...» Если есть благородное желание менять и меняться, поверьте, благосклонная судьба лишь поприветствует Вас: «В добрый путь!»

Давайте для закрепления материала выполним в очередной раз несколько важных упражнений:



1. Внимательно и заинтересованно понаблюдайте за людьми в ситуациях «аврала».

2. Выпишите на бумагу черты и характеристики, определяющие действия и поступки на этой ступени осознания.

3. Попробуйте разобраться, какие мотивы движут людьми, когда они попадают в «аврал».

4. А также потренируйтесь в осуществлении на практике шагов «аврала» в какой-нибудь деятельности, не забыв оценить результаты этого эксперимента.

5. Ознакомьте с этой главой своих близких и любимых людей.

Итак, позвольте напомнить Вам последовательность шагов для наискорейшего прохождения неминуемой стадии «авральщиков», если Вы начинаете что-то новое и хотите в кратчайшие сроки продвинуться на пути собственной «Лестницы успеха» дальше, к очередному важному этапу самоосознания и жизненной карьеры:

1. Поставьте чёткую цель.

2. Ищите наиболее доступные средства достижения этой цели.

3. Постоянно контактируйте с наибольшим количеством людей.

4. Будьте готовы к любым неожиданностям (просто действуйте).

5. Действуйте, действуйте и ещё раз действуйте, несмотря ни на что.

Удачи!



Глава 3

Вам повезло



Вам повезло, и Вы достойно и уверенно вышли из «аврала». Можно поприветствовать Вас с завершением этой стадии, к тому же приобретенный опыт наглядно показывает, что Вы многому научились. Теперь можно расслабиться, гордо оглядеться, вздохнуть поглубже и войти, расправив плечи, в тусовку «прожигателей жизни».

Памятуя о том, что Вам известно об этом уровне осознания, попытайтесь с максимальной пользой и удовольствием для себя использовать этот благословенный период. Вы действительно хорошо потрудились. Эта приятная передышка заслужена Вами по-настоящему. Не стоит, правда, забывать о тех, кто, возможно, застрял на стадии «аврала», поскольку и на следующем уровне не

избежать, без определенной доли бдительности, этого застревания.

Передышка на стадии «тусовщиков» дается для того, чтобы Вы могли просто и безболезненно разобраться во всех своих прошлых ошибках, проанализировать плюсы нынешнего положения, а так же заручиться поддержкой людей, способных воодушевить Вас на новые подвиги. По опыту известно, что любой курорт или зона отдыха - всего лишь небольшой кусочек огромного вкусного пирога, который, без сомнения, готовится для Вас в будущем. Чем больше и лучше, глубже и добросовестнее будет Ваше осознание предстоящего поля деятельности, тем эффективнее и удачнее проведете Вы «время отпуска».

Понимание того, что трудности, с которыми Вы столкнулись, всего лишь олицетворяют глобальность будущих задач, поможет Вам как следует настроиться на победу. Соберитесь с силами, пообщайтесь от всей души, покажите себя, полюбуйтесь чужими успехами и отправляйтесь дальше, в путешествие, к главному призу своей жизни. При грамотном, чутком и добросовестном подходе, использовать который мы Вам предлагаем, пьедестал неминуем. Никто не способен занять Ваше первое место, кроме Вас самих. Но оно может остаться пустым, если решимость и вера в себя изменят Вам на полпути, или же Вы решите сойти с маршрута собственного благополучия и процветания.

Дерзайте, совершенствуйте себя всеми возможными способами и не забывайте, что только Вы можете этаж за этажом выстроить здание собственного успеха. И блага не сваливаются с неба, а завоевываются кропотливым и сознательным трудом.

Вы уже начали восхождение по своей собственной «Лестнице успеха». Для правильного и максимально быстрого овладения стадией «тусовщиков», советуем Вам сделать следующий, шестой, шаг и двигаться дальше:

6. Определить приоритеты (где, когда, с кем и зачем общаться);
7. Посещать все мероприятия, которые помогут Вам ознакомиться с образом мыслей и действий других людей;
8. Использовать любые возможности для того, чтобы Ваше общение становилось все более и более эффективным;

9. Создавать именно прочные длительные взаимоотношения;
10. Стремиться получать удовольствие от любого общения;
11. Наслаждаться своим сегодняшним положением.

Обратите, пожалуйста, внимание, что, пройдя стадию «аврала» в ремонте квартиры, Вы переходите на следующую ступень и выполняете шаги «тусовки» только относительно ремонта квартиры (смотрите телевизор, общаетесь с соседями и т.д.), в то же время на работе или в воспитании ребенка Вы можете оставаться все еще на стадии «аврала». Однако, если Вы добросовестно выполняли шаги предыдущего уровня во всех аспектах своей жизни и деятельности, то стадия «тусовки» будет образом Вашей жизни.

Очень важно выполнять шаги в предложенной последовательности. Первое, что Вы должны сделать, оказавшись на данной ступени осознания, - пересмотреть круг своего общения. Если среди Вашего ближайшего окружения все еще полно «приживал» и «авральщиков», но Вы не можете по каким-либо причинам прекратить с ними общение, постарайтесь хотя бы ограничить его по времени, поскольку эти «доброжелатели» подсознательно или осознанно будут пытаться стащить Вас вниз, до своего уровня. Выберите новый круг общения, исходя из своих долгосрочных целей и прописанного постулата.

Если Вы выполняете шаги стадии «тусовки» в какой-то определенной области деятельности (например, в бизнесе), то определите, с какими категориями людей (клиентами, партнерами, конкурентами и др.) Вам будет полезно общаться в более неформальной обстановке, далее узнайте, где (в каких местах) бывают эти люди, в какое время и с какой целью. В соответствии с полученной информацией, составьте собственный план мероприятий, которые Вы будете посещать (регулярно или однократно), для продвижения к собственной цели.

Теперь следующий шаг – посещение мероприятий - принесет Вам максимальную пользу, так как определены приоритеты.

Почувствовав себя более-менее уверенно в новой роли, переходите к восьмому шагу: постоянно совершенствуйте свои навыки эффективного общения, так как они являются залогом успешного продвижения вперед в любой сфере, связанной с людьми (а в современном мире любая сфера деятельности является таковой).

Девятый шаг позволяет Вам укрепить свои позиции. Если на стадии «аврала» более важным является количество контактов, чем их качество, то сейчас необходимо сделать акцент на прочности и длительности взаимоотношений (а этого невозможно достичь без предыдущего шага).

Десятый шаг также является очень важным, поскольку общение без удовольствия – это удел «приживал» и «авральщиков», но не «тусовщиков». Поэтому добивайтесь того, чтобы каждый акт общения приносил Вам удовлетворение, и тогда Вы сможете выполнить и следующий шаг: наслаждаться своим положением везде и всегда.

Давайте теперь разберем эти шаги на конкретном примере.

Когда мы перешли на уровень «тусовщиков» в проведении тренингов, прежде всего мы определили приоритеты. Мы решили, что для дальнейшего успешного продвижения к нашей цели, нам будет полезно знать образ мыслей и действий наших потенциальных клиентов, а также наших возможных конкурентов. Поэтому мы стали использовать любые возможности побывать на занятиях, которые проводили наши потенциальные компании-клиенты самостоятельно или с привлечением специалистов со стороны. Стоит отметить, что подобные возможности появлялись на каждом шагу, нас буквально засыпали предложениями посетить то или иное мероприятие. Предложений было так много, что мы чисто физически были не в состоянии откликнуться на каждое и выбирали те, которые в перспективе могли бы привести к долгосрочному взаимовыгодному сотрудничеству.



Где бы мы ни оказались, мы активно общались, наблюдали, анализировали, делали выводы. Мы знакомились с новыми людьми и продвигали (рекламировали) себя и свои тренинги. Мы невольно оттачивали мастерство презентации (представления), уходя от детального описания тренингов и все более и более приближаясь к описанию благ, которые получают наши клиенты от взаимодействия с нами.

Если на стадии «аврала» для нас важны были сиюминутные заказы, то сейчас мы делали акцент на прочности и длительности взаимоотношений, просто поддерживая дружеское общение с потенциальными клиентами. И, как ни странно, количество заказов увеличилось. Когда вы разговариваете с клиентом и знаете, что от исхода встречи зависит наполненность Вашего желудка, собеседнику передается Ваше напряжение, и переговоры не дают желаемого эффекта. А когда Вы расслаблены и способны наслаждаться общением, человек чувствует Вашу действительную заинтересованность и с удовольствием идет на сближение. Так что мы не только получали удовольствие от любого общения, но и наслаждались своим положением, будучи желанными гостями во многих офисах и неизменными партнерами, когда дело касалось обучения.

Последовательно выполнив разобранные шаги, Вы перейдете на следующий уровень осознания, но чтобы стать истинным профессионалом в чём бы то ни было, нужно стремиться к тому, чтобы, в конце концов, Ваш личный положительный опыт стал достоянием многих и многих людей. Поэтому, выполните нижеследующие упражнения, добываясь полного, стопроцентного понимания каждого отдельного шага «Лестницы успеха», ведь только тогда появится возможность на практике, а не в теории регулярно дублировать (повторять, воспроизводить) свой успех.

- 1. Проясните еще раз для себя дефиницию (определение) понятия «тусовка».**
- 2. В книгах, кинофильмах, журналах, телепередачах отмечайте, анализируя, любую информацию, связанную с тусовками.**
- 3. Поучаствуйте в подобных мероприятиях, понаблюдайте ситуацию «тусовки» изнутри.**
- 4. Запишите результаты наблюдений.**
- 5. Перечитайте эту главу и еще раз убедитесь в правильности понимания материала.**
- 6. Посоветуйтесь со своим близким и друзьям ознакомиться с данными этой главы.**
- 7. Обсудите с ними накопленные впечатления.**

В завершение напоминаем Вам шаги, соответствующие стадии «тусовщиков»:

- 6. Определите приоритеты (где, когда, с кем и зачем общаться).**
- 7. Посещайте всевозможные мероприятия.**
- 8. Совершенствуйте навыки общения.**
- 9. Создавайте прочные длительные взаимоотношения.**
- 10. Получайте удовольствие от любого общения.**
- 11. Наслаждайтесь своим положением.**

Поздравляем Вас с дальнейшим продвижением на пути Осознания!



Глава 4

Учение – свет...



Все люди любят учиться. Эта незамысловатая истина лежит в основе прогресса человечества. Передавая опыт, знания и ежедневные впечатления друг другу, люди совершенствуют свои навыки, умения и, конечно же, оттачивают свою чувствительность и выживаемость как вида. В связи с вышесказанным очевидно главное преимущество, которое создаёт возможность учиться, – неограниченный рост личности, великий дар человеку от «Прометея» его собственного духа.

Переходя от стадии «тусовки» дальше по «Лестнице успеха», любой человек стремится реализовать неистребимую жажду новых знаний. Он широко открывает глаза и уши, расправляет плечи и,

как могучий ледокол среди айсбергов, смело устремляется завоевывать ледяной гранит неизведанных материков просвещения.

В периоды войн и катаклизмов особенно важно понимание человеком того, что именно свет самоисследования – верный залог и гарантия удержаться на гребне цивилизации, её достижений и открытий, добиться успехов и передать следующим поколениям негасимый огонь любознательности и созидания ради жизни на земле. Счастье – это первичное, имманентно присущее каждому разумному существу, состояние, и поэтому только оно единственно должно служить мерилем правильности движения к новым высотам изобилия.

Держайте в поиске новых вершин своего благополучия, процветания и роста самосознания, и Вашим единственным законным уделом станет успех, успех без границ.

Предлагаем ознакомиться со следующей последовательностью шагов стадии «вечных студентов»:

12.Необходимо, в первую очередь, определиться с тем, чему бы вы хотели научиться;

13.Затем посещать все необходимые занятия и курсы;

14.Активно экспериментировать со всеми полученными знаниями, используя их на практике;

15.Далее делиться знаниями с другими;

16.И, наконец, принять полной мерой ответственность за практические результаты своих действий.

Стоит отметить, что не все, кто учится, находятся на стадии «вечных студентов». Например, школьники и студенты могут находиться и в «приживалах», и в «аврале», и в «тусовке». Обучение в «аврале» – вынужденный акт для выживания. «Тусовщик» может пойти учиться ради получения «корочек» или ради веселого времяпрепровождения путем общения с «сокурсниками». Поднимаясь же до уровня «вечных студентов», Вы входите в процесс получения знаний органично, осознанно и ответственно.

Например, мы, поднявшись на уровень «вечных студентов», увидели, что нам не хватает детализированных знаний в области ведения бизнеса. Мы проходили курсы, которые помогали нам повысить квалификацию в данном вопросе. Мы искали и получали именно ту информацию, которая была нам необходима. Ошибка застрявших на стадии «вечных студентов», что они начинают обучаться везде и всему, упуская главное: ради чего? Начинается так называемая бесконечная «игра в обучение».

Мы не только впитывали информацию, мы постоянно экспериментировали, применяя изученное. Для нас было важно не просто узнать новое, а обогатиться теми навыками и знаниями, которые максимально приближали нас к поставленным целям. К тому же мы постоянно делились знаниями с окружающими, оттачивая искусство проведения тренингов. Мы приняли на себя ответственность за практические результаты и добивались того, чтобы все наши ученики продвигались вперед, применяя полученные знания, и достигали поставленных перед собой целей в бизнесе и личной жизни. На тренингах нам неоднократно говорили, что слышали ту или иную информацию и раньше, но применять ее и получать практические результаты стали только после взаимодействия с нами. Так что главное не сколько Вы знаете, а как вы это используете, владеете ли Вы просто информацией или перевели ее в область практического применения, то есть знаний.

Значение последовательного прохождения шагов трудно переоценить. Еще важнее: полностью осознать внутреннее содержание каждой стадии «Лестницы успеха», ее, если можно так выразиться, психологическую изнанку. Для этого выполнение упражнений имеет двойную функцию: закрепление материала, с одной стороны, и обретение глубочайшей уверенности в правильности и подлинности избранного пути, с другой.

Чтобы «глубже нырнуть» в понимание стадии «вечных студентов», выполните следующие упражнения:

- 1. Освежите в памяти (перечитайте) те книги, которые на данном этапе для Вас наиболее важны.**
- 2. Наметьте себе и посетите учебные мероприятия, которые, за неимением времени или по другим причинам, Вы упускали, но хотели посетить.**
- 3. Составьте план индивидуального обучения по предметам и темам, которые на сегодняшний день для Вас наиболее актуальны.**
- 4. Осуществите его.**
- 5. Предложите Вашим близким и друзьям прочитать эту главу (предпочтение отдается тем, кто на Ваш взгляд близок или находится на стадии «вечных студентов»).**
- 6. Активно и ответственно применяйте на практике новые знания, которые Вы приобрели.**
- 7. Памятуя о том, что «повторенье – мать ученья», в теории и на практике возвращайтесь к ранее изученному.**
- 8. Стремитесь к постоянному обогащению и росту во всех направлениях Вашей жизни.**

Если Вы возьмете за правило неукоснительно придерживаться заданного себе ритма выполнения упражнений, то успех не преминет обнаружиться очень быстро. Вы осознаете все преимущества продвижения по «Лестнице успеха» и подарите себе грамотное и радостное существование как профессионала и победителя в этой жизни. Вместе с тем, известно немало количество примеров, когда люди, «застревая» на той или иной стадии, теряют путеводную нить поставленных перед собой целей и



бесперспективно бегают по кругу или же скатываются вниз. Поэтому всегда держите в голове свои далеко идущие замыслы, которые помогут Вам, своевременно и достойно двигаясь в нужном направлении, никогда не сбиваться с дороги и всегда быть во всеоружии перед любыми преградами.

Еще раз вспомним шаги стадии «вечных студентов»:

12. Определитесь, чему бы Вы хотели научиться.

13. Посещайте все необходимые занятия и курсы.

14. Экспериментируйте, применяя изученное.

15. Делитесь знаниями.

16. Примите ответственность за практические результаты.

Ничего нет главнее реализации Ваших внутренних личных качеств, которые Вы совершенствуете, обретая новые знания, покоряя новые вершины и действуя на основе собственного опыта. Дерзайте! Впереди – успех.



Глава 5

Благородное «рвачество»



«Рвач» – это профессионал в какой-либо области деятельности, умеющий извлекать из своей работы наибольшие блага (или выгоды) для себя и близких, максимально реализуя при этом данные ему Богом качества.

Просматривая «Толковый словарь русского языка» С. И. Ожегова, мы обнаруживаем явную тенденцию к приданию уничижительного смысла данному понятию. Это происходит по очевидной причине пренебрежения в советское время к людям, проявившим личную инициативу в достижении большего изобилия и благополучия, чем «отпускалось» среднестатистическому гражданину.

XXI век требует кардинального пересмотра негативного осмысления всего связанного с этим значением. Сегодняшнему дню, как и будущему, настоятельно требуются «светлые головы» и здравые бизнес-тенденции, помогающие человечеству становиться богаче, обеспеченнее и свободнее от финансовых проблем. В этой связи необходимо еще раз рассмотреть понятие «профессионализма».

Профессионализм включает в себе два четких принципа, определяющих глубокий внутренний смысл этого явления. Человек, достойный называться «профессионалом», прежде всего, отвечает самым высоким требованиям в сфере своей деятельности, а также получает удовольствие и от процесса, и от результата своего труда.

91

Обязательно добивайтесь на стезе своей профессиональной деятельности присутствия и развития обоих этих принципов. Трудолюбие, понимание, честность и преданность своему делу и своей команде откроют Вам бесконечно интересный и творчески-разнообразный мир высших достижений и подлинной удачи. Совершенствуя свои профессиональные навыки и качества, Вы создадите себе взлетную полосу для будущего безграничного успеха.

Таким образом, расширяя свои возможности, накапливая силы и опыт, Вы становитесь способны преодолевать любые преграды на пути по своей «Лестнице успеха». Тем более, что все навыки, приобретенные Вами ранее, суммируются, реализуя Ваш потенциал через постоянное продвижение вверх: к большему процветанию, к большему изобилию и большей вере в себя.

Мы подошли к следующему по счёту шагу (закону) нашего общего путешествия «ВВЫСЬ»:

17. Пересмотрите свои прежние цели (на стадии «рвача» Вы переросли их);
18. Двигаясь дальше, обязательно планируйте каждый свой шаг;
19. Выработайте привычку настойчиво и терпеливо осуществлять задуманное;
20. Научитесь мыслить масштабно, игнорируя привычный способ мышления;
21. Укрепите свою финансовую базу, станьте как можно более обеспеченным человеком;
22. Будьте бдительны, экономьте и скрупулёзно рассчитывайте каждый свой шаг во всех аспектах своей деятельности;
23. В первую очередь инвестируйте в средства производства своей деятельности, также в своё здоровье, питание, образование, имидж;
24. Создайте программу личностного роста, которая поможет Вам ещё больше сконцентрироваться на главной цели;



25. Осознайте, что такое «профессионализм» в действии(используйте данные этой главы);

26. Станьте Профессионалом с большой буквы.

Когда мы перешли на стадию «рвача», мы стали более гибкими и вместе с тем более целеустремленными. Если раньше у нас существовал строгий стандарт проведения тренингов (по тематике, количеству участников, продолжительности и т.д.), то достигнув определенного уровня профессионализма, мы стали больше ориентироваться на нужды рынка (появились новые серии тренингов по актуальным на данный момент для наших клиентов вопросам, мы даже стали создавать тренинги «на заказ» и проводить индивидуальные консультации, мы варьировали продолжительность тренингов и количество участников в зависимости от задач и возможностей заказчиков...) Однако вне зависимости от тематики и цели тренинга мы всегда твердо придерживались своей политики, мы выработали и отточили свой индивидуальный стиль проведения занятий. Мы всегда знали, что главным является самопостижение, но не имея достаточного опыта общения с загипнотизированными инфо-ложью (информационной ложью, слухами)обычными «умниками», бывало, шли у них на поводу, замалчивая главное и выдавая только «техническую часть». При этом клиенты были довольны, но мы не получали полного удовлетворения от своей деятельности, осознавая, что результаты могли бы быть гораздо выше, если бы мы оставались верными себе до конца. Достигнув стадии «рвачей», мы отбросили ложное чувство угождения клиенту, и стали смело продвигать идею самоисследования и самореализации на каждом занятии. И результаты (закономерно для нас, но к великому удивлению заказчиков) превзошли все ожидания: человеку не столь важно знать технические подробности ведения переговоров и заключения сделки, сколь осознавать свое абсолютное могущество как хозяина своей судьбы и творца этой вселенной.

92

Став «рвачами», мы окончательно перестали «играть в чужие игры». Мы всегда четко выполняли договоренности и требовали этого от наших партнеров. Многие не выдержали столь серьезного отношения к делу и сами честно заявили об этом. Мы приняли это к сведению и продолжали свое продвижение вперед уже без них.

На стадии «рвача» решающую роль играют не дружеские чувства, а профессионализм партнеров.

Мы также осознали, что тренерская деятельность стала уже для нас образом жизни, что потребовало от нас уделять больше внимания спорту, правильному питанию, соблюдению режима. Каждая минута требовала от нас максимальной концентрации; мы стали как разведчики на чужой территории: улавливая малейшую деталь, мгновенно анализируя и моментально реагируя на любое изменение в ситуации или поведении окружающих нас людей. Данный статус накладывал на нас ответственность не только за действия (мы невольно стали образцом для подражания для многих людей), но и за каждое произнесенное нами слово, поскольку даже наши мысли стали мгновенно-исполняющимися постулатами.

У нас не было необходимости в пересмотре своих целей, так как они были глобальными изначально. Но без детального планирования каждого своего шага продвижение вперед стало невозможным. Каждая минута стала на вес золота и мы старались прожить ее с максимальной пользой для настоящего и будущего процветания. Мы завершили все начатые когда-то и неоконченные до сих пор дела, благодаря чему стали еще успешнее, получив мощный приток высвобожденной энергии.

Для «рвача» крайне важно выработать привычку настойчиво и терпеливо осуществлять задуманное – это путь к профессионализму. Мы методично обзванивали всех своих потенциальных клиентов, пока не получали окончательный отказ или не



добивались встречи. Для нас было не важно, по какой причине человек, обещавший перезвонить, не звонит. Это была наша ответственность добиться ответа. И мы добивались, оговаривая заранее, что «если вдруг до нас нельзя будет дозвониться, мы сами перезвоним такого-то числа во столько-то...»

Девятнадцатый шаг имеет отношение не только (и даже не столько) к Вашему взаимодействию с людьми, но прежде всего к обязательствам перед самим собой. Научитесь быть настойчивыми и терпеливыми в осуществлении малых дел, ведь из них складывается Ваш путь к глобальным достижениям. (Если Вы решили сделать сегодня пятьдесят отжиманий, или обклеить обоями половину комнаты, не останавливайтесь, пока не осуществите задуманное.)

Переходя к выполнению двадцатого шага, мы стали смотреть, что нам даст то или иное сотрудничество в перспективе. Мы шли на разумные уступки, если взаимодействие с компанией повышало наш престиж в глазах общественности, или давало нам новый интересный опыт, или сулило хорошие заказы на несколько лет вперед. Обучаясь мыслить масштабно, игнорируя привычный образ мышления, Вы переходите на качественно иной уровень деятельности, что неизменно отражается и на Вашем материальном достатке. И здесь очень важно укрепить свою финансовую базу. Выполняя двадцать первый шаг, мы старались составить расписание своей занятости как минимум на полгода вперед. И даже если в текущий период какие-то договоренности не выполнялись, мы были спокойны, так как точно знали, что нас ждет впереди.

Двадцать второй шаг подразумевает экономное и практичное отношение не только к распределению материальных средств, но также к распределению времени и психо-физических ресурсов. Перед нами, впрочем как и перед всеми, поднявшимися до этого уровня осознания, встала дилемма: что лучше – сэкономив время, пообедать в ресторане, или сэкономить деньги, но провести полдня у плиты. Взвесив все «за» и «против», мы пришли к практическому выводу: что ездить на автомобиле, а не в общественном транспорте, питаться в достойных кафе и ресторанах, а не в дешевых забегаловках, жить в комфортабельных условиях – это необходимость, а не транжирство, что от нашего самочувствия зависит эффективность нашей деятельности. Зачем тратить время и силы на то, что другой (профессионал в этом деле, например, повар в ресторане) сделает быстрее и лучше тебя? А ты тем временем достигнешь большего на своем профессиональном поприще, там, где нет тебе равных. Но подобное понимание приходит не сразу, до него нужно дорасти.

Следующий шаг, при всей своей ясности и очевидности, также требует короткого комментария. Когда Вы достигаете такого уровня профессионализма, что приходящий финансовый поток намного превосходит привычный уровень, возникает жуткий соблазн удовлетворять все свои малейшие прихоти; кажется, что подобное изобилие будет всегда. Но поток может очень быстро превратиться в ручеек, если Вы не начнете инвестировать (вкладывать) деньги, прежде всего в средства производства. Для нас это были книги, визитки, сотовый телефон, компьютер и т.п. Вкладывайте деньги в то, от чего зависит дальнейший финансовый приток в Ваш карман, что позволит Вам повысить уровень своего профессионализма и качество предоставляемых Вами услуг. Помимо средств производства, обязательными статьями Ваших «расходов» (инвестиций), должны быть: здоровье, питание, образование, имидж. Без этих составляющих невозможно дальнейшее успешное продвижение вперед.

Когда Вы научитесь зарабатывать деньги и грамотно ими распоряжаться, обратитесь еще раз к определению «рвача», которое мы дали в начале этой главы. Ключевыми словами в этом определении являются: «максимально реализуя... данные ему Богом качества». Чтобы не превратиться просто в «дельца», умеющего «сколотить состояние», создайте программу личностного роста, которая как раз и позволит Вам



максимально реализовать данные Богом качества, занимаясь любимым делом, с пользой для себя и окружающих.

Во всех своих действиях придерживайтесь внутреннего самоощущения, делая ставку прежде всего на личный комфорт и уверенность в себе, доверяя прежде всего своему внутреннему другу-«учителю». Помните, что любые задачи(даже проблемы) ощутимо продвинут Вас на Вашем пути, если только Вы сами возьмёте на себя труд трансформации, благородную и благодарную миссию Самореализации в «Человека божественного».

Вот упражнения, помогающие до конца осмыслить стадию «рвача»:

- 1. Пообщайтесь с настоящими, на Ваш взгляд, профессионалами в любой сфере деятельности.***
- 2. Выясните для себя, в чём отличие обычного специалиста от настоящего «профи».***
- 3. Запишите на отдельный лист бумаги качества, которые, на Ваш взгляд, присущи «профессионалам».***
- 4. Постоянно стремитесь вырабатывать эти качества в себе.***
- 5. Добивайтесь своей собственной трансформации в профессионала.***
- 6. Порвите лист с « качествами профессионала», если трансформация уже произошла. (Если не произошла, вернитесь к пункту 4.)***
- 7. Расскажите о своих достижениях родным, близким и друзьям.***
- 8. Посоветуйте им прочитать эту главу.***

Стадии осознания свойственны и людям, и сообществам, и целым городам, нациям, странам и даже цивилизациям. Поэтому, зная основные характеристики каждой стадии осознания, изложенные в «Пи-факторе», легко определить, какие практические шаги необходимо предпринять в тот или иной период времени для эффективного процветания. Например, стадия осознания людей Земли на сегодняшний день чётко соответствует как раз «рвачам». И на этом уровне перед человечеством стоит реальная проблема выбора: или застрять на сиюминутных потребностях пищи и зрелищ, а стало быть, неминуемо скатиться в пропасть грубого бесперспективного животного инстинкта, или же, вооружившись ответственностью и профессионализмом, подняться к высотам богочеловеческой реализации. Именно глубокое понимание благородной миссии «рвачей», то есть профессионалов в любом виде деятельности, и создаёт прочную основу, правильный фундамент для здания цивилизации будущего.

Остаётся закрепить в памяти шаги стадии осознания «рвачей» и смело продолжить путешествие к звёздам:

- 17. Пересмотрите свои цели.**
- 18. Планируйте каждый свой шаг.**
- 19. Постоянно настойчиво и терпеливо осуществляйте задуманное.**
- 20. Научитесь мыслить масштабно.**
- 21. Укрепите свою финансовую базу.**
- 22. Будьте экономными и практичными во всех аспектах своей деятельности.**
- 23. В первую очередь инвестируйте в средства производства своей деятельности, а также в своё здоровье, питание, образование, имидж.**
- 24. Создайте программу личностного роста.**
- 25. Осознайте, что такое профессионализм в действии.**
- 26. Станьте профессионалом.**



Глава 6

Опекунство



Если Вы готовы делиться со своими близкими и родными от полной чаши своего действительного, а не мнимого, изобилия; если ощущение могущества посетило Вас, закрепилось, «засело», и уже не оставляет ни на миг; если «ответственность» за будущее и настоящее, хотя бы Вашего ближайшего окружения, для Вас не пустое слово, а действительная насущная потребность; если, наконец, желание помочь ближнему своему у Вас, что называется, в крови,-- знайте, что Вы имеете полное право считать себя «опекуном».

Стадия «опекунов» возлагает на плечи всех, кто достиг её незаурядной высоты, «мантию» величественного Милосердия, давая возможность приобщиться к её неоценимым дарам. Причём суть ОПЕКУНСТВА заключается скорее в реальном ежедневном «подвижничестве» (поддержке и попечительстве за-ради других единственно из чувства соучастия и сопереживания), чем в ложном и псевдогорделивом «почивании на лаврах».

Пройдя по «кругам» взросления, человек достигает (или не достигает) состояния раскрытого бутона, когда все творческое и лучшее расцветает и благоухает в нём само по себе, спонтанно реализуясь в благотворительной деятельности.

Следующие практические шаги характеризуют стадию осознания «опекунов»:

27. Определитесь с тактикой и стратегией своих действий (с точки зрения полководца своей жизни, а не простого солдата-обывателя);

28. Убедитесь (в конкретных цифрах: чек, банковский счёт, активы и т.д.), что у Вас прочная финансовая основа;

29. Планируйте свой бюджет (этому нужно научиться, если Вы действительно хотите стать профессионалом);

30. Обязательно продолжайте выполнять действия, которые привели Вас к успеху;

31. Развивайте новые направления деятельности и осуществляйте по мере возможности задуманные ранее проекты;

32. Объединяйте близких Вам по духу людей, создавая крепкую, дружную и профессиональную команду;

33. Создайте свою игру (прописание личной игры жизни является профессиональным приоритетом авторов книги «Пи-фактор», так как в мире этим больше никто не занимается).

Напоминаем, что ступень осознания, на которой находится человек, определяется масштабностью целей, уровнем профессионализма и степенью ответственности. Поэтому не стоит путать родительскую опеку (заботу, попечение) над своим чадом с уровнем «опекуна». Сложно представить, чтобы кто-то в современном обществе подходил к воспитанию собственного ребенка как к профессии, которой нужно

овладевать, постоянно совершенствуя навыки. Скорее, типична, к сожалению, обратная ситуация: родители, плохо осознавая собственные цели, не желая брать ответственность даже за собственное изобилие и процветание, не говоря уже об ответственности за мир, в котором предстоит жить их ребенку, считают себя в праве решать за него, кем и с кем ему быть, чем заниматься, к чему стремиться.

Уровень «опекуна» очень высокий, и достигают его немногие. Если же Вы были так упорны в движении к заветной мечте, что доросли до этой стадии, Вы достойны того, чтобы продолжить свой рост через «опекунов» к «созидателям». Для этого, прежде всего, определитесь с тактикой и стратегией своих действий. Именно в таком порядке: сначала с тактикой, затем со стратегией. Почему? Потому что на данном этапе тактика важнее, она определяет дальнейший ход Ваших действий на пути к поставленной цели.

Согласно словарю С.И.Ожегова, «тактика – совокупность средств и приемов для достижения намеченной цели». Стратегия же предполагает управление какой-либо группой людей, поэтому на стадии «опекуна» появляется понятие «команда». Обращаясь всё к тому же «Толковому словарю», мы находим, что «стратегия – искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах», а «руководить – направлять чью-нибудь деятельность». Таким образом, Вы сначала выбираете средства и приемы, с помощью которых Вы будете двигаться к намеченной цели, а затем овладеваете искусством дальновидного прогнозирования и планируете деятельность Вашей команды в соответствии с этими прогнозами.

Этот шаг наиболее сложный, поскольку людей с развитым стратегическим мышлением крайне мало, и если вы не относитесь к данной категории, будьте готовы к тому, что не все Ваши прогнозы будут верными. Если есть такая возможность и необходимость, обратитесь к специалистам по исследованию и анализу перспектив развития вашей области деятельности, но помните, что и среди них не так много стратегов.

Следующий шаг доступен каждому, дошедшему до уровня «опекуна», и комментарии здесь излишни.

А вот к планированию бюджета приучены не все. Начиная свою благотворительную деятельность, уделите этому вопросу самое пристальное внимание, чтобы роль «мecenата» не стала Вам в тягость.

Когда мы доросли до «опекунства», мы начали благотворительную деятельность со своих родственников. Кого-то мы смогли вывезти всей семьей к морю (о чем они давно мечтали, но не могли осуществить по финансовым и иным соображениям), кому-то помогли поправить здоровье с помощью пищевых добавок и новейших разработок в области компьютерной диагностики, кого-то просто вырвали из привычного замкнутого круга забот и семейных проблем и показали многообразие жизни, ее праздничную сторону, кому-то дали возможность осуществить забытые детские мечты...

Благотворительность подразумевает не только финансовую поддержку, иногда простое доверительное и заинтересованное общение способно изменить привычный образ мышления и повлиять на всю дальнейшую жизнь человека. Но подобное взаимодействие возможно только на стадии «опекуна», поскольку искренняя заинтересованность судьбами других возникает только при достижении собственного благополучия.

Мы всегда планировали свой бюджет и временами были приятно удивлены: денег на то или иное мероприятие уходило меньше, чем мы предполагали. Если же вдруг возникала противоположная ситуация, у нас всегда был наготове запасной вариант.

Тридцатый шаг является показателем Вашего профессионализма и создает прочную финансовую основу для осуществления следующих проектов.



«Лестница успеха» создана для того, чтобы помочь каждому наиболее комфортно, быстро и эффективно достичь собственного благополучия, реализуя заложенные Богом качества, чтобы затем вносить позитивный вклад в жизнь других людей. На уровне «опекуна» становится возможным осуществление задуманных ранее проектов, поскольку появляются для этого и средства, и время, и люди. Не упускайте этот благодатный шанс.

Следующий шаг также является прерогативой «опекунов»: до этого уровня Вы вынуждены общаться с людьми, которых Вам «подбросила судьба»; сейчас же у Вас появилась возможность объединять близких Вам по духу людей, создавая крепкую, дружную и профессиональную команду. Вы в полной мере становитесь полководцем своей жизни, а не солдатом-обывателем. Окружите себя людьми, с которыми вам действительно легко и приятно общаться (даже молча), и с которыми Вы готовы продолжить свое восхождение к вершине «Лестницы успеха».

Когда команда готова, остался последний, но самый интересный шаг: создание собственной игры жизни. (Подробнее об этом Вы сможете узнать у авторов, когда этот вопрос станет для вас актуальным.)

Хотелось бы подчеркнуть ещё раз очевидность того простого факта, что стадия осознания жизни «опекунов» является больше исключением из правил, чем наличной действительностью. Поэтому приводимые здесь упражнения для многих единственная возможность «примерить» на себя пока недостижимую миссию опекуна.

Итак, вот они, те упражнения, которые помогут Вам получить представление об этой ответственной ступеньке на «Лестнице успеха»:

- 1. Проясните для себя смысл понятия «благотворительность».***
- 2. Покопайтесь в книгах по истории и почитайте о великих актах благотворительности.***
- 3. Вспомните из личной истории, а затем запишите по возможности больше фактов помощи и поддержки другим людям.***
- 4. Составьте на будущее список добрых дел, которые Вы бы хотели осуществить для близких и не только.***
- 5. Возьмите на себя ответственность за реализацию своего внутреннего добра в этой жизни и заручитесь поддержкой своих близких в этом начинании.***
- 6. Предложите прочитать им эту главу.***
- 7. Стремитесь к подлинному Опекунству.***

А теперь напоминаем всю последовательность необходимых шагов на стадии «опекунов»:

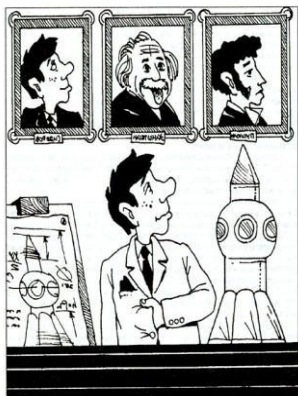
- 27. Определитесь с тактикой и стратегией своих действий.**
- 28. Убедитесь, что у Вас прочная финансовая основа.**
- 29. Планируйте бюджет.**
- 30. Продолжайте выполнять действия, которые привели Вас к успеху.**
- 31. Развивайте новые направления деятельности и осуществляйте по мере возможности задуманные ранее проекты.**
- 32. Объединяйте близких Вам по духу людей, создавая крепкую, дружную и профессиональную команду.**
- 33. Создайте свою игру.**

У каждого человека на этой Земле есть шанс реализовать свой божественный потенциал через созидание и помощь людям. Дерзайте и у Вас всё получится!



Глава 7

Искусство быть Богом



Созидание – единственный смысл этой материальной вселенной. Она была создана как произведение искусства и продолжает существовать ради восхождения к тайнам мироздания благодаря полету мысли и духа людей-творцов. Вы или сознательно творите все больше и больше форм и качеств в стремлении к Прекрасному, или же выступаете бессознательным материалом в созидании самой Природы.

Созидание любыми путями, созидание вопреки всему и вся, созидание как восторг и высочайший смысл самого Существования, сотворчество и сопереживание актуализации Божественного замысла через каждого из нас - вот зачем заварена

«оргазмическая каша» этого БЫТИЯ.

Бытие-сознание-блаженство как НЕВЫРАЗИМОЕ ПРИСУТСТВИЕ СОЗНАНИЯ БОГА в религии индуизма является, например, спонтанным сотворением видимого МИРА. Возникновение и уничтожение, поток рождений и смертей, самсара, распятие и воскресение – суть различные наименования процесса СОЗИДАНИЯ.

98

Восхождение к предельным истинам этого мира невозможно без непрерывного поиска Первоисточника своей собственной индивидуальной жизни, своего центра Самоосознавания. Отдавая отчёт в принципиальности разрешения для себя, любимого, «вечных вопросов» здесь и сейчас, каждый человек всегда стоит на пороге главного открытия своей жизни – кто есть этот самый, конкретный человек, задающий такие вопросы?

Участвуя в игре Бога, на каких правах существуете Вы – единственный и неповторимый феномен этого мира? Уясните себе: откуда и куда направляется утлая подчонка Вашего бытия, а может величественный «Титаник»? Созидая большую Красоту, большую Свободу, большой Праздник и большой Восторг прежде всего для себя, любимого, не осознаете ли Вы вдруг изначально присущую всему Творению взаимозависимость и целостную фундаментальность Единства всех и вся?

Тогда неизбежно, неотвратимо и всепоглощающе не осияет ли Вас прозрение тотального в своей, вернее, в Вашей собственной Вечности, безраздельного и божественного «Я», не имеющего атрибутов и форм?

Что ж, не верьте никому и ничему, включая авторов этого воистину свыше вдохновенного труда, и предпримите, наконец, сами уникальное и единственно Ваше собственное исследование богатств и сокровищ волшебной страны животрепещущего ЧУДА ЖИЗНИ! Вас непременно посетит ошарашивающий ответ всех вопросов – ничего и никогда не было и не будет ни до Вас, ни после Вас в иллюзорном фейерверке кажущегося Реальным...

Есть лишь его Величество Созидание во веки веков, и это Созидание всё большей и большей Жизни и Счастья – ВЫ и только ВЫ!

Ничего не остаётся Вам, единственному и неповторимому, СОЗИДАТЕЛЮ, как принять самоочевидную истину и создать, а потом лишь продолжать создавать и



создавать этот мир ГАРМОНИЧНЫМ, ВЕСЁЛЫМ И БЕСКОНЕЧНО ПРАЗДНИЧНЫМ в кажущемся многообразии других таких же как и Вы сами Творцов! А если нет, что ж, это опять таки Ваш собственный выбор БЫТЬ-ДЕЛАТЬ-ИМЕТЬ всё, что Вам заблагорассудится...Дерзайте! Это ваш мир и Ваша вечная игра Бога, какой Вы на самом деле есть.

А пока же есть небольшая минутка вечности, посмотрим на Ваши шаги в реальности всепоглощающего созидания:

- 34. Экспериментируйте, играйте и наслаждайтесь своим мастерством, достигая вершин самореализации;**
- 35. Решите, что Вы лучший;**
- 36. Будьте лучшим.**

Упражнения, которые необходимо сделать для ознакомления со стадией осознания «созидателей» сводятся к минимуму, но очень «значительному» по смыслу минимуму:

- 1. Реализуйте себя по максимуму в этом мире, на этой земле.**
- 2. Растворитесь в созидании, в безумии божественного праздника жизни, что бы под этим не подразумевалось. Аминь.**
- 3. Дайте главу близким, подарите её им. С уважением.**

Перечитайте главу ещё раз и никогда не забывайте, что сопутствует «созидателям» на их непредсказуемо-прекрасном пути:

- 34. Экспериментируйте, играйте и наслаждайтесь своим мастерством, достигая вершин самореализации.**
- 35. Решите, что Вы лучший.**
- 36. Будьте лучшим.**

Впереди – «звёзды»! Вперёд!!!



Глава 8

Уже «звёзды»



Помните сказки, рассказанные в «Пи-факторе» старцем Голубой Планеты Вод, нашей планеты? Эти сказки как зеркало – каждый увидит в них отражение собственного уровня понимания и ориентации в этом мире: кто-то сплошные загадки, кто-то парадоксы и несуразности, кто-то, возможно, мини-поэмы, а кто-то ничего не увидит, даже не будет вглядываться – таковы правила... Каждый видит то, что создаёт сам. Поднимаясь по ступеням «Лестницы успеха», мы, в сущности, добиваемся и достигаем той стадии осознания, какую сами себе разрешаем...

Вы уже «звёзды», нет другой правды, вся история, вся полифония ситуаций и событий задумана и реализуется с одной целью –

сделать Вас полной и безусловной причиной УСПЕХА и ПРОЦВЕТАНИЯ. Звёзды недостижимы потому, что они «уже» данность Вашей природы. И шутка в том и заключается: осознать самоочевидную истину можно только будучи ею в каждый момент времени, времени, которое является несомненной иллюзией согласованной игры в людей, в достижения и недопонимания, в победителей и проигравших, в идиотов и гениев. И только оказывающийся на вершине этой пресловутой лестницы успеха снова, в очередной раз, громко хохочет в отражение глаз глядящей на него эфемерной бушующей в тишине нирваны Пустоты, в зеркале которой он обнаруживает самого себя!

100

37. Летая в высших сферах, не забывайте о тех, кто остался на земле.

38. БЛАГО ДАРИТЕ!

Не хотите ли, э-э-э, ВОЗЛЮБЛЕННЫЕ НАШИ, придумать сами себе ...упражнений?

P. S. Напоминаем практические шаги Вашей «Лестницы успеха» на «звёздной» стадии осознания...



Послесловие

Мир, каким мы его знаем, нестабилен. Постоянные изменения опрокидывают вчерашний день, и новое вторгается решительно и неотвратимо, стремительно сокрушая прежние границы, создавая новые правила игры. Каждый день нов настолько, насколько возможно в этом нестабильном бушующем мире. Мир меняется, но человек упорно не хочет менять себя, пытаясь всеми силами сохранить вчерашний день, цепляясь за него мертвой хваткой прошлого: прошлых дел, прошлых идей, прошлых побед и прошлых поражений. Перемены неизбежны, поскольку существование обычным способом стало саморазрушительной привычкой нашей жизни. Новые технологии, новые открытия ученых, непокорные природные силы, психологические и военные конфликты разрывают внутренний и внешний мир человека на части.

В этих условиях нестабильности и стремительных перемен авторы предлагают через «Пи-фактор» найти читателю точку опоры. Этой точкой опоры для человека является, несомненно, система, способная закрепить определенные навыки, приёмы и принципы и создать некое поле везения, систему, которую может дублировать любой.

1. Определившись со своими целями, человек способен двигать горы, в прямом и переносном смысле слова. Ему (человеку) достаточно просто указать конкретный рычаг (принцип, приём), реально, почти волшебным образом, помогающий в короткие сроки осуществить задуманное. И этим рычагом, конечно, является постулирование. Оно и создает то самое поле везения и предоставляет шанс, который трудно переоценить, тем более невозможно не получить результат. Используйте этот шанс. Мы желаем Вам его использовать. Это фундамент предлагаемой системы. И он действительно поможет Вам.

2. Осознавая многообразие людских характеров и порой досадную непредсказуемость поведения родных, близких и друзей, человек получает воистину универсальное подспорье в инструментарии шести типов личности. Не упрощая ситуацию многообразия человеческих характеров, все-таки мы получаем и быстрое разрешение конфликтов, и решение наболевших проблем, и улучшения в бизнесе, и возрастание гармонии в семейных и личных отношениях, когда используем эти знания. Регулярность и постоянство применения практических знаний о шести типах личности вносят очевидный вклад в результативность всей Вашей жизни. Это является первым и важным шагом предложенной Вам системы. Используйте эти принципы, эти инструменты.

3. И наконец, рассмотренная в «Манифесте победителей II» «Лестница успеха» как действенный и многогранный механизм ориентации в окружающей Вас действительности приведет Вас к Вашим желанным вершинам.

Далее немаловажным шагом к овладению тайнами существования является, несомненно, прописание игры Вашей жизни. Это непростая, но благодарная задача, выполнение которой придает любому человеку силы целенаправленно и уверенно продвигаться среди потоков дел и проблем, а также избавиться от навязанной и часто неосознанной необходимости играть в чужие игры. Этот интересный и эффективный инструмент будет рассмотрен авторами в дальнейших работах. Он также подробно и тщательно отрабатывается на тренингах проводимых авторами по этой системе.

Суть Системы Идеальной Реализации заключается в том, что в ней разобрана сама «изнанка» происходящих событий и взаимоотношений между людьми, которыми управляют определенные принципы, отрабатываемые авторами на тренингах, в общении



со многими и многими группами людей разных категорий и сословий. Независимо от религиозной и национальной принадлежности, опыта жизни, уровня образования, положения в обществе и профессии эта система приносит 100%-ный успех всем. В этом ее сила и данность, цельность и практическая польза. Начните применять на практике законы и принципы, изложенные в «Пи-факторе» и Вы сразу увидите, как ваша жизнь трансформируется в дорогу постоянного везения, успеха и счастья.

За сим авторы раскланиваются и просят позволения удалиться к своим трудам, тренингам и дальнейшему росту, оставляя читателей с драгоценными дарами существования!

Желаем Вам всего самого доброго!

