

Елена Святославовна Самойлова

Как достичь финансового благополучия. Реальная психология обогащения



Введение

Открывая эту книгу, вы наверняка задаете себе вопрос: «А стоит ли тратить время? Нужна ли мне эта книга? Для меня ли она написана или для умных экономистов?»

Сразу предупредим, что наш читатель – это еще не бизнесмен, а любой, кто хочет стать богатым, то есть обеспечить себе постоянный приток денег. Бизнесмен – это человек, избравший в качестве профессии зарабатывание денег в той или иной сфере деятельности. Но ведь из этого определения следует только одно: все мы в той или иной степени бизнесмены. Деньги, хотим мы этого или нет, – одна из неотъемлемых (и надо заметить, немаловажных) составляющих нашей с вами жизни, поэтому никому не вредно знать о деньгах и законах их привлечения в свою жизнь хотя бы самое необходимое. Если вы хотите повысить свой жизненный уровень, а заодно и немного познать себя, эта книга для вас.

У кого-то возникнет вопрос: «Это что же, я сейчас ее прочитаю и сразу же разбогатею?» Конечно, хочется ответить «да», наобещать златые горы, но это было бы неправдой. Более того, чтобы заранее избежать возможных претензий, сразу скажу о том, чем эта книга является, а чем нет.

Книга не может быть панацеей от бедности. В книге вы найдете практические рекомендации, как правильно подходить к делу, которым занимаетесь или собираетесь заниматься. Предлагаемые практики помогут вам осознать проблемы, которые встают у вас на пути, а также решить их наилучшим образом. В результате вы встретите препятствия в «полной боевой готовности», а если какое-нибудь из них не встретится, то, согласитесь, это все же лучше, чем если бы оно застигло вас врасплох.

В книге описываются не разные способы зарабатывания денег, а ошибки, которые могут

помешать увеличению вашего благосостояния, а также методы их исправления. Некоторые «денежные законы» вам уже знакомы, и вы используете их в своей повседневной жизни, но с помощью этой книги они станут для вас одной из ступенек системы, что при использовании их вместе с остальными методиками придаст им новый смысл и новую силу.

Стать богатым, обрести материальное благополучие желает каждый, но добивается богатства сравнительно небольшой процент наших сограждан. В чем же тогда секрет? В удаче? В случае?

Конечно, иногда мечты сбываются, причем истории известны случаи, когда это случалось абсолютно без каких-либо усилий со стороны человека. Происходит это, к сожалению, с единицами, а «обрушившиеся» на них в форме наследства или выигрыша миллионы можно так же легко потерять, как и приобрести. Не стоит забывать – случай порой бывает очень жесток. Раз и навсегда сделайте для себя очень простой вывод – случайно стать богатым, причем на долгие годы – невозможно. Но чтобы прийти к финансовому успеху, совсем не обязательно доводить себя до изнеможения каторжной работой или пускаться во все тяжкие.

Попробуйте ответить на непростой вопрос. Что, по большому счету, отличает вас – человека, который только стремится к большим деньгам, от их счастливого обладателя? Кроме этих самых денег, вроде бы и ничего, скажете вы. Однако позвольте с вами не согласиться. Говорят, что выход из бедности начинается в голове, а главное отличие бедняка и богача – это психологический настрой и отношение к жизни, которое проявляется в том, как вы мыслите, ведете себя, принимаете решения. Все богатые и успешные люди мыслят, в принципе, похоже. Существенных различий в факторах, непосредственно способствующих финансовому росту, нет. И чтобы через определенное время оказаться на месте богача, вам, в первую очередь, необходимо научиться творчески моделировать те психологические черты, о которых далее пойдет речь.

Внимательно наблюдая за богатыми людьми, вы можете почерпнуть много полезного. В их поведении заключается вся необходимая информация, как нужно зарабатывать деньги. Проще всего, конечно, решить про себя (многие так и делают), что большие деньги зарабатываются нечестным путем, и вы, как честный человек, по такому пути приобретения материальных благ не пойдете. Постарайтесь избавиться от этой иллюзии.

Период первоначального, так называемого криминального, накопления капитала в нашей стране закончился, и сейчас как никогда ценится умение «делать» деньги, не нарушая закон.

Воспринимать жизнь такой, какая она есть – вот основной жизненный принцип состоятельных людей. Однако было бы большим заблуждением идеализировать богачей. Основная задача этой книги – решительно уйти от «идеальных» категорий и предложить к использованию четкие инструкции: как принимать решения, как держать себя при общении с людьми, с кем поддерживать отношения, о чем полезно думать, а что раз и навсегда следует выбросить из головы. Чем быстрее человек поймет, что главный инструмент приобретения больших денег – его психика, тем быстрее он начнет жить в достатке. Все большие капиталы приобретаются исключительно за счет определенного склада ума и характера.

Кто-то возразит, что деньги можно зарабатывать и исключительно физическим трудом. Безусловно, люди, устраивающиеся на работу по совместительству в нескольких местах, занятые по 16—18 часов в сутки на тяжелой физической работе, заслуживают глубокого

уважения. И хотя таким образом зарабатываются пусть небольшие, зато реальные деньги, невольно задаешься вопросом – не обкрадывают ли они себя? И насколько их хватит?

Обещать всем без исключения читателям будущее в роли обладателя многомиллионного состояния было бы элементарным надувательством. Совершенно гарантированно одно: следуя предложенным инструкциям, вы не будете бедствовать.

Глава I

Хотите ли вы стать богатым?

Деньги! Богатство! Кто не мечтает об этом? Хотя, надо сказать, что некоторые все же стесняются признаться в желании иметь большой доход, считая деньги «грязными», а мысли о них – недостойными.

Но чтобы зарабатывать деньги, надо как минимум хотеть их приобрести. Ведь мы даже разучились мечтать о деньгах! Столько лет у нас не было возможности иметь больше других, так как государство жестко ограничивало доходы, что теперь мы даже не знаем, сколько бы хотели иметь денег и что с ними делать.

Человек, который может и хочет зарабатывать деньги, должен мыслить широко, с размахом. Он понимает, что деньги должны работать и приносить доход, и поэтому основную часть денег направляет на развитие бизнеса, а уже только потом – машина, квартира и отдых, то есть видимость достатка, показуха. Многие хотят быть богатыми, но даже не представляют ни способов зарабатывания денег, ни даже того, как и на что они их будут тратить. Лежит, эдак, гражданин на диване и мечтает стать богатым. Но, чтобы разбогатеть, надо не просто мечтать, нужно активно желать достатка. Чтобы это желание подняло с дивана и заставило что-то сделать, побороло лень.

Чем активное желание отличается от пассивного? С пассивным все понятно – желает человек, и на этом все заканчивается. Он и пальцем не пошевеливает, чтобы желаемое воплотить в действительное. А активное желание тем и отличается от пассивного, что личность ищет пути достижения желаемого.

«Хочу стать богатым! Что я для этого должен сделать? Какое дело может принести прибыль? Что я сделаю с полученными деньгами? Люблю ли я деньги вообще?» Если вы сразу и точно можете ответить на эти вопросы, то деньги у вас, скорее всего, уже есть. Вы умеете их зарабатывать и любите их. Если вы затрудняетесь ответить на какой-либо из вопросов, то тогда вам надо учиться «денежной культуре».

Возможности любой личности безграничны, и в это надо поверить. Творческая работа над собой изменяет сознание и дает возможности выйти за рамки своих предубеждений и открыть в себе такие грани, существование которых невозможно было предположить. Конечно, на это надо потратить силу, энергию, время и иметь большое желание перемен. Мысли являются соединительными звеньями между психической и материальной деятельностью. Поэтому очень важно уметь сразу начинать претворять свои идеи в жизнь, не откладывая их на потом, быстро настраивать себя на новую программу. Чаще всего обычно все хорошее является к нам в виде «озарения» и счастливой идеи. В таком случае жизнь сама поведет действия самым удачным путем и откроет новые перспективы. Живя на авось, можно долго добираться к своей цели и, чаще всего, не достигнуть ее. Происходит это из-за разбрасывания, из-за того, что цель эта не так заманчива или вы

просто не допускаете ее реализации своим неверием. Этим вы лишаете ее вашей энергии, возможно, вы запустили пусковой механизм, но лишили ее «бесперебойного» питания из-за низкого уровня концентрации на ней.

Человеческое существование не является тяжелой ношей или обязанностью. Любая личность может сознательно устраивать свою жизнь и иметь хорошую внутреннюю связь с жизненной силой. Сознательно живущий человек обычно полон вдохновения и, настраиваясь на изменения, не теряет из виду цель. При бессознательном существовании человеку свойственно поддаваться потоку несбыточных мечтаний-иллюзий.

Наше будущее делается каждым чувством, каждым поступком, каждой мыслью и каждым словом. Мы живем сами в созданных нами самими плохих или хороших условиях жизни с соответствующими переживаниями и скрытыми от нас в подсознании движущими мотивами. И в наших возможностях составить свой грандиозный и удивительный план жизни. Наше сегодняшнее положение было обусловлено прежними нашими мыслями, словами, эмоциями, поступками. Будущее всегда развивается из настоящего, и наше СЕЙЧАС – результат развития прошлого.

И сколько вам для счастья надо?

Разные люди, мечтая разбогатеть, думают о деньгах по-разному. Если одному достаточно десяти тысяч, то другому и миллион покажется скромной суммой, не позволяющей воплотить в жизнь все мечты. Давно замечено, что человек, чем больше имеет, – тем больше желает еще. Те, кто довольствуется малым, и желают мало. Если человек привык быть нищим, у него и мечты – нищие! А ведь это совершенно нормально, когда человек хочет быть богатым! Деньги дают еду, крышу над головой, комфорт, полноценный отдых и возможности самореализации. Почему же не каждый хочет стать богачом?

Вот бюджетник сидит на своей скромной зарплате и мечтает о том, чтобы получать в два или в три раза больше. У него и мысли не возникает, что можно попытаться заработать больше в десятки и в сотни раз, но для этого придется либо сменить работу, либо организовать свое дело. Зачем? Трехкратного повышения зарплаты ему вполне хватило бы для счастья. Все, что ему нужно – это еда и крыша над головой – пусть плохонькое, но есть, и ему этого достаточно. Зачем стремиться к большему? Такой человек даже и не представляет, что можно желать гораздо больше, он по сути своей – бедняк.

А ведь наш мозг таит в себе огромный пласт бессознательного, которое оказывает очень сильное влияние на наши мечты, цели и поведение. Оно даже может формировать обстоятельства, так как отбирает из огромного объема информации те необходимые идеи и факты, которые нужны для достижения запрограммированной цели. И если подсознание запрограммировано на бедность, то как бы человек ни заявлял, что он хочет стать богатым, вряд ли это случится. Поэтому, если ваша цель навязана вам извне, а не является вашей внутренней потребностью, вы, скорее всего, ее не достигнете. И если человек довольствуется тем, что у него уже есть, желает малого, он по своей психологии, по своему типу мышления не попадает в категорию богачей. Те ограничители, которые он ставит сам себе, блокируют его подсознание. Скорее всего, он не получит желаемого, потому что выбор путей поиска у него очень сужен. Он всю жизнь будет довольствоваться

малым.

И наоборот, человек, который желает многого, ставя себе высокую планку (к примеру, несколько миллионов, большой дом, хорошая машина, затратные хобби и жизнь на широкую ногу), дает мощный посыл своему подсознанию на поиски возможных путей решения поставленной задачи. Опять же, человек, который стремится получить от жизни многое, не боится крупномасштабных, рискованных проектов. Как говорят, «кто не рискует, тот не пьет шампанского».

Некоторые люди психологически не готовы к богатству. Получив крупную сумму в наследство или в виде выигрыша, они даже не знают, как толком ею распорядиться. Счастливым человека делают деньги и фантазия, но порознь они могут принести владельцу немало бед и разочарований. В большинстве случаев такие «шальные деньги», как говорят в народе, – легкие, просто пропиваются и прогуливаются. Мало того, такие деньги давят на своих нечаянных обладателей тяжким грузом. «Богачи» плохо спят по ночам и становятся тревожными, боясь их потерять. Богатство приносит им одно беспокойство. Человек, который быстро разбогател, самый частый пациент у психотерапевта. Большие деньги, красивые вещи и новое социальное положение, которое так страшно потерять, отнимают покой, а порой и доводят до душевной болезни. Как правило, люди, получившие большое наследство или выигрыш, тратят деньги либо на то, чтобы заткнуть дыры в своем бюджете, либо приобретая что-либо из имущества, о котором мечталось в бедности. Когда они «дотрачивают» все, то даже вздыхают с облегчением – им даже и в голову не приходит, что деньги могут работать и приносить доход, что можно вложить их в дело и получить отдачу. В этом и заключается особенность психологии бедного человека.

Настоящий миллионер – он богач по своей сути. Он любит деньги настолько, что приумножение капитала становится для него самоцелью, потому, что мотивация зарабатывать больше и больше не дает ему спокойно насладиться всеми благами, которые дают деньги. У него уже все есть для жизни. Он обеспечил себя и своих потомков. Казалось бы, можно расслабиться и получать от жизни удовольствие. Но такие люди даже не умеют с удовольствием тратить деньги. Работа, вложение капитала, приумножение богатства – своего рода азартная игра, которая затягивает и не дает остановиться. Жизнь превращается в состязание, в добывание денег ради получения новых денег, а по сути уже не денег, а возможностей, это уже «игра по-крупному». И, как во всякой азартной игре, мозг подчинен одной идее – выиграть любой ценой, несмотря ни на что. Поэтому большой капитал редко бывает чистым и честно заработанным. Трудно заработать большие деньги честно, уплачивая все налоги и никого не подкупая, не связываясь с криминалом и не влезая в политику – и не только в нашей стране. Крупное состояние – это цель, достигнутая жесткими средствами: разорение конкурентов, увольнение людей, блеф, махинации. В большом бизнесе правят и играют роль только деньги, поэтому глупо порой бывает взывать к состраданию и совести богачей. Жизнь показывает, что наибольшим капиталом владеют те, кто не стесняется в выборе средств, быстро думает, не боится рисковать (хотя рискует чаще всего обдуманно) и, в случае выбора между добропорядочностью и деньгами, выбирает деньги. Но это крайность.

Есть люди, которые относятся к разряду «середняков». Они любят и умеют зарабатывать деньги. У них есть для этого возможности и способности. Но деньги не являются для них самоцелью. Они им нужны для того, чтобы либо реализовать себя, либо обеспечить необходимый комфорт, да и просто для того, чтобы не думать о них в повседневной

жизни. Ведь согласитесь, деньги дают определенную свободу и независимость. Такие люди умеют и любят тратить деньги. Делают они это с умом – тратят только то, что можно потратить без ущерба для основного бизнеса. Они умеют получать удовольствие от жизни, и деньги им нужны именно для того, чтобы жизнь приносила радость.

Что нужно, чтобы стать богатым

Для того чтобы стать богатым, мало просто желать денег. Необходимо также развивать в себе качества, которые способствуют добыванию денег. Скромный, застенчивый человек вряд ли сможет стать преуспевающим бизнесменом. Он, конечно, может стать богатым, если вдруг получит наследство или если он известная творческая личность (композитор, художник и т. д.). Во всех остальных случаях для того чтобы делать деньги, нужны такие качества, как уверенность в себе, настойчивость, умение рисковать, гибкость мышления, активность и динамичность. О роли уверенности в себе в жизни человека и ее влиянии на успех дела говорилось достаточно, мы же рассмотрим, как используются в бизнес-среде остальные качества.

Настойчивость. Это важное качество, которое позволяет упорно добиваться своей цели, невзирая на препятствия и помехи. Способность снова и снова вставать на путь достижения цели в итоге позволяет добиваться того, к чему человек стремится. Ведь успех может прийти только после длинной череды разочарований и неудач. Часто, для достижения успеха требуется неоднократно пережить «черные полосы». Негативное проявление настойчивости – когда человек продолжает снова и снова в течение длительного времени биться над проблемой даже после того, как стало ясно, что ему не решить ее, по крайней мере, в данное время.

Настойчивость не обязательно проявляется в виде монотонной «упертости» в одну цель. Основное свойство настойчивости – это способность достигать цели, используя различные способы и средства. У каждого из нас порой бывают мысли: «Как мне это все надоело!», «Как я устал!», «Брошу я это дело!». Но настойчивого человека такие мысли не останавливают. Он понимает, что это временное проявление слабости. Он отбрасывает эти мысли в сторону и продолжает двигаться вперед! Поэтому настойчивость и упорство – одни из важных черт характера успешного лидера и богатого человека.

Умение рисковать. Оправданный риск – залог успеха в бизнесе. Обычно выигрывает тот, кто хоть в чем-то опережает своих соперников. Поэтому, чтобы быть конкурентоспособным, нужно уметь рисковать. Но успешный предприниматель не будет рисковать, не просчитав предварительно свои шансы на удачу. Бесполезно рисковать, если ты не подстраховался, не просчитал все варианты действий и не владеешь достаточной информацией. Действительно, шанс вырваться вперед есть у того, кто осмелится поставить в игре под названием «жизнь» на кон свои деньги, свою репутацию и престиж. Но все должно быть просчитано. Посмотрите, ведь даже каскадеры, для которых риск – это работа, заранее скрупулезно прорабатывают каждый трюк, и у них всегда есть подстраховка.

Так и в бизнесе. Если плыть по течению вместе со всеми, вы, может быть, и будете иметь какой-либо капитал, но крупный куш можно сорвать только рискуя. Если вы сумеете сделать то, чего не делал никто до вас (произвести новый товар, придумать новую технологию, занять новый сегмент рынка), то, скорее всего, вы получите

гарантированный успех. И помните, побеждает тот, кто приходит первым!

Но, просчитывая риск, нельзя и чересчур осторожничать. Если решительный шаг не сделаете вы, его сделают другие. Если у вас появляется шанс, его надо использовать на полную катушку. Помните, что судьба ничего не дает просто так. Во всем есть смысл и целесообразность. Даже если вы решитесь на что-то и у вас не получится, то в любом случае вы получите важный жизненный урок. Зато в случае успеха перед вами откроются новые горизонты.

Естественно, рисковать надо в областях, которые вы хорошо знаете. Как правило, бояться рисковать те, кто имеет мало.

Они боятся потерять то, что имеют. Им невдомек, что без риска они, конечно, могут сохранить свой капитал, но вряд ли смогут его приумножить.

Одной из разновидностей риска является блеф. В данном случае на кон ставятся не деньги, а репутация. Такой риск трудно просчитать. Поэтому выигрывает тот, у кого крепче нервы и изобретательнее ум. Как может малоизвестная фирма заключить выгодный контракт? Только преподнеся себя как успешного игрока в мире бизнеса. Пусть ваши потенциальные партнеры поверят в ваши огромные возможности. Кстати, есть определенный род людей, которым риск просто необходим. Своего рода авантюристы и первопроходцы, они делают риск элементом своей жизни. Им нужен постоянный уровень адреналина в крови, они подпитываются чувством опасности. Люди из этой категории могут добиваться больших успехов, но многие из них «сгорают» в очередном рискованном предприятии.

Гибкость мышления оказывает неоценимую услугу в случае нестандартного развития ситуации, помогая быстро и оперативно найти верные пути решения. В случае застоя в бизнесе спасти дело может только новая, свежая мысль. Умение быстро переключаться с одной проблемы на другую, анализировать различные точки зрения, искать нестандартные варианты решений дает большие преимущества в ведении дела. Когда предприниматель останавливается в своем развитии, перестает воспринимать новое и не замечает очевидных изменений окружающих условий, его бизнес хиреет и угасает. Только подстраиваясь к изменяющимся условиям, применяя все новое и прогрессивное, легко переходя с одного метода ведения дела на другой, можно преуспевать в мире бизнеса.

Стойкость. У каждого из нас в жизни были неудачи и падения. Но все мы переживаем их по-разному. Кто-то ломается и падает духом, у кого-то появляется страх и он перестает рисковать, кто-то впадает в депрессию и у него все валится из рук. А стойкий человек отличается тем, что, оправившись от неудачи, с новыми силами продолжает путь. Он верит в победу, и неудачи его только закаляют.

Умение держать удар – вот важное качество для делового человека и для человека вообще. Способность извлекать уроки из провалов и использовать их в дальнейшей жизни не позволяет человеку наступать на одни и те же грабли. Стойкий человек мужественно переживает неприятности, вызывая уважение окружающих. Этим он и отличается от «нытика», который постоянно жалуется на свою судьбу. Он не заикливается на своих неудачах, не любит о них говорить и быстро о них забывает. Для него падение – это просто неудачный опыт перед новым взлетом. Проанализировав причины неудачи, успешный человек быстро переключается и начинает планировать новые пути достижения цели.

Активность. Основное качество, необходимое для зарабатывания денег. Под лежащий камень вода, как известно, не течет. Чтобы чего-то добиться, надо активно действовать.

Одно желание ничего не даст. Активность может быть двух видов: активность мышления и физическая активность.

Активность мышления подразумевает непрерывный поиск путей достижения цели. Какими способами можно достичь успеха? Какой из них наиболее выгоден? Что для этого надо осуществить? Какие запасные варианты необходимо проработать? Вот только небольшой перечень тех вопросов, которые должен задать себе человек, решивший добиться успеха.

Физическая активность нужна не только тем, кто занимается бизнесом, но всем и каждому. Здоровый образ жизни дает крепкое, здоровое тело, избавляет от депрессий и снимает многие проблемы, связанные с мышечными зажимами (головные боли, остеохондроз, плохое настроение, упадок сил и т. д. и т. п.).

Гибридом умственной и физической активности является «пробивная сила». Люди, которые обладают пробивной силой, при невозможности решить задачу аналитически, интеллектуальным путем, идут напролом. Хорошо это или плохо – зависит от ситуации и от того, какие цели человек перед собой поставил. Очень важно понимать, когда действительно нужно идти напролом, а когда лучше поискать обходные пути.

Редко кто-то рождается с «полным набором» психологических качеств, необходимых для успешного ведения бизнеса. Но человеческая психика способна развивать и приобретать необходимые качества и способности.

Можно ли быстро добиться финансового успеха?

Многие из моих читателей родились и выросли в Советском Союзе, где роль идеологии и мировоззрения считалась определяющей. Думается, именно эта идеология и продолжает оказывать наибольшее влияние на поведение и степень успешности многих российских деловых людей, которые внешне отрицают старые установки, но на самом деле до сих пор пропитаны ими.

Действительно, от того, как мы смотрим на мир, зависит и то, как мы будем себя в нем вести. Надо обязательно помнить о том, что мировоззрение может быть правильным и неправильным. Основных мировоззренческих ошибок немного, но их хватает, чтобы многим испортить жизнь.

Ошибка первая: «Деньги – это зло». Деньги могут быть и злом и благом. Истина где-то посередине. Деньги по сути своей всего лишь инструмент, которым вы пользуетесь в зависимости от мотивов и целей, преследуемых вами. Деньги могут стать орудием убийства и средством спасения, все зависит от того, кто и с какой целью их зарабатывает и тратит. Распространенность этой ошибки хорошо показывает такой пример:

Сергей был одним из немногих, кто в «советские времена», независимо от своего «не рыночного» мировоззрения, мог получать за некоммерческую деятельность вполне нормальные деньги. Но тут началась перестройка, его предприятие разорилось, и он был вынужден заняться бизнесом для того, чтобы прокормить семью.

Как он ни старался, ничего не получалось – результатом были только одни нервные срывы и постоянная депрессия.

Сергей был весь наполнен отрицательным отношением к деньгам и где-то внутри

убежден, что деньги есть зло. Общаясь с бизнесменами, он видел, что они руководствуются совсем иными принципами и отношением к деньгам, нередко даже обожествляют их. Он решил, что сможет втянуться в этот новый процесс, и на уровне сознания убедил себя в правильности их позиции. При таком подходе на подсознательном уровне неизбежно будет расти внутренний конфликт, мешающий плодотворной работе, в случае неудачи и разорения ведущий к полному финансовому и личностному банкротству. Так помыкавшись пару лет, Сергей окончательно запутался и опустил руки.

Сергей убедился, что неспособен стать бизнесменом, так как не смог найти свое место в современной жизни. Нет ничего удивительного в том, что он чувствовал себя белой вороной в кругу бизнесменов, и они платили ему тем же. В глубине души он всерьез считает своих более удачливых коллег тупыми, беспринципными и примитивными людьми, с которыми невозможно общаться и дела лучше с ними иметь только по крайней необходимости. Тот же самый закон работает и в его взаимоотношениях с деньгами: так как какая-то его часть отрицает их, то и они будут обходить его стороной. Он считает их злом, они ничего хорошего ему и не приносят. Сергею для коммерческого успеха необходимо поменять отношение к деньгам, полюбить их.

Как же развить правильное мировоззрение? Любовь к деньгам не сводится к смакованию их шуршания в кармане и любви к дорогим развлечениям. Любить деньги значит не только любить их тратить, но и любить их зарабатывать. Если вы задались целью достичь финансового благополучия, вам придется полюбить весь цикл предпринимательской деятельности, а не только процесс их получения в конверте.

Ошибка вторая: «От денег одни проблемы». Вполне понятно, что человеку хочется всего, сразу и бесплатно. Для многих людей, занявшихся бизнесом в годы перестройки и уверовавших, что они быстро смогут наладить жизнь в своей семье и стране по западным стандартам, было совсем невдомек, что для этого нужно по тем же стандартам и работать. Они же хотели жить «по-американски», а работать при этом «по-советски», причем не так, как работали во времена первых пятилеток, а так, как в самый расцвет застоя. Результат такого подхода – удручающая российская жизнь на рубеже третьего тысячелетия, которая не походила ни на капитализм, ни на социализм. Необходимо помнить, что бизнес – это во многом преодоление прежних установок: невозможно расти финансово, оставаясь на прежнем уровне во всех других областях.

На самом деле проблемы возникают не от появления денег. Проблемы от того, что вы просто оказались не готовы к взаимодействию с ними. Вы должны уметь терпеливо переносить все издержки этого труда, связанные с риском, общением с неприятными и даже отвратительными вам людьми, угрозой разорения. Вы должны быть готовы к проблемам с семьей и близкими, которым трудно понять, почему дорогой им человек тратит на бизнес столько времени. Правильное мировоззрение подразумевает трезвую и обоснованную оценку своих стремлений, а также имеющихся средств для достижения этой цели.

Ошибка третья: «Чем сильнее я хочу денег, тем больше их у меня будет». В этом случае постоянные мысли о богатстве, о получении денег в результате финансовых операций мешают плодотворному процессу работы, спокойному размышлению о том, что нужно сделать: эффективным переговорам с партнером, четкому контролю за исполнением своих поручений подчиненными. Излишне страстная мысль о способах быстрого обогащения приводит к тому, что вы чисто психологически выпадаете из процесса.

Поймите, зарабатывание денег и их последующее накопление – процесс постепенный и нужно учиться думать не только о результате, но и о процессе. В процессе, то есть по ходу работы, нужно сверять свои действия с тем, к чему вы стремитесь, но не стоит «делить шкуру неубитого медведя». В этом случае вступает в действие закон, согласно которому слишком сильное желание получить немедленный результат никогда не реализуется немедленно, а откладывается на гораздо более поздний срок либо не реализуется вообще.

Понаблюдав за людьми, можно видеть, что страстное желание славы, богатства, известности редко осуществляется немедленно в молодости, а, как правило, сбывается лишь после сорока-пятидесяти лет, когда оно становится уже во многом не нужно уставшему человеку. Осуществлению этого желания мешает элемент излишней страстности, вносимый нетерпеливой человеческой природой, что откладывает достижение этого желания на гораздо более поздний период.

Этот парадокс – желание осуществляется не тогда, когда очень хочется, но тогда, когда оно уже почти прошло, – разрешается не так уж сложно. Надо осознать, что излишняя страстность означает смещение внимания с процесса работы на мысли о результате, болезненная привязанность к которому сужает человеческое сознание и лишает правильной ориентации в этом мире. Излишняя привязанность к деньгам не только мешает интеллектуальной и духовной эволюции человека, но и препятствует накоплению и счастливому существованию вместе с деньгами в материальном мире.

Ошибка четвертая: «Деньги – это бог». Как ни странно, людей, исповедующих религию денег, в мире гораздо больше, чем людей, исповедующих какую-либо мировую религию. Такие люди часто очень успешны в своей работе. Они направили всю свою энергию на достижение единственной цели: получение денег. Деньги – их бог. Что же может быть выше бога? А результат у этого один: они не получают радости от своего богатства либо потому, что не знают, что с ним делать, либо потому, что затратили непропорционально много жизненных сил и времени и заболели, впали в депрессию. Ну и зачем такое богатство?

Правильное мировоззрение можно сравнить с дыханием: если выдох длиннее вдоха, то следующий вдох несет в себе более качественную энергию, если же человек вдыхает больше, чем выдыхает, то вскоре у него просто не найдется пространства для следующего вдоха. Правильность не в том, чтобы набрать как можно больше воздуха и долго держать в себе, а в том, чтобы дышать ритмично, поддерживая свой организм в здоровом, жизнеспособном состоянии. Так и правильная финансовая стратегия состоит не в том, чтобы накопить как можно больше вещей и ценных бумаг и хранить их в сундуке, пока они не истлеют, как это делал Плюшкин, а в том, чтобы разумно распределять полученное, какую-то часть тратя на личные нужды, а другую вкладывая в настоящие и будущие проекты. При этом нужно отслеживать, чтобы кривая накопления неуклонно росла.

Правильное мировоззрение означает понимание того, что активная человеческая энергия является первичной по отношению к энергии денег. Желание разбогатеть, или дух предпринимательства, является основным элементом в энергетике финансового роста, а наличие денежного капитала вторично, хотя и важно. Это значит, что если у человека нет денег, но есть страстное желание стать предпринимателем, то он может это сделать и с небольшой стартовой суммой, если же нет желания работать, но при этом есть приличная сумма, этого может оказаться недостаточно.

Наука мыслить позитивно. Сотвори себя сам

Бывало ли у вас так, чтобы все валилось из рук, неудачи преследовали одна за другой, проблемы нарастали, как снежный ком, и казалось, что судьба посылает вам тяжелое испытание? «Ну почему мне так не везет? – наверное, каждый из нас, хоть раз в жизни, задавал себе этот вопрос. – Ну почему все сложилось против меня?»

Часто мы сетуем на тяжелые обстоятельства и ищем причины наших проблем вокруг себя, даже не подозревая, что многое зависит именно от нас. От наших поступков, от нашего восприятия этих проблем, от нашего к ним отношения. Да, окружение диктует нам образ жизни и поведения, но также верно и то, что человек своим поведением и отношением формирует свою реальность.

Есть такая притча:

В одном селе жили два брата. У них были похожие дома, у каждого были жена и дети. И вот однажды пришел старший брат к местному мудрецу и спросил его: «Почему моему младшему брату всегда везет? Ведь мы очень похожи, живем в одном селе, делаем одни и те же дела, общаемся с одними и теми же людьми. Но у него счастливая семья, ему улыбаются люди, у него спорятся все дела, а у меня все валится из рук, в семье всегда ссоры, да и люди обходят меня стороной? Помогите понять, почему судьба ко мне так жестока?»

Мудрец согласился помочь, но сказал, что ему нужно время, чтобы во всем разобраться. И вот в один жаркий, знойный вечер мудрец навестил братьев.

– Как дела? – спросил он у младшего.

– Отлично, – ответил тот. – Сегодня светило жаркое солнце, оно хорошо выбелило холсты, которые наткала моя жена. Мой сын сегодня сделал свой первый лук. При этом он поранил палец, но не хныкал, а повел себя как настоящий мужчина. Я им горжусь! Я переделал много дел и рад, что мне все удалось успеть. Сегодня был хороший день!

Тогда мудрец отправился к старшему брату и задал ему тот же вопрос.

– Ужасно! – сказал старший брат. – Это палящее солнце выжжет все посевы, которые я посадил. Моя дочь выносила холсты, споткнулась и поранила ногу, у меня было очень много работы, и я сильно устал. В общем, сегодня тяжелый день!

Мудрец посетил братьев еще несколько раз, и на свой вопрос каждый раз слышал примерно то же самое. Тогда он пришел к старшему брату и сказал:

– Я знаю, кто виноват в твоих бедах – это ты сам! Все твои несчастья идут из твоей головы. Ты видишь в жизни только плохое, ты замечаешь в людях только то, что тебе не нравится, ты не умеешь радоваться жизни и любить людей! И они тебе платят тем же! Научись ценить каждый прожитый день, каждый лучик солнца, каждую каплю дождя. Подари людям улыбку, полюби их такими, какие они есть, – и счастье придет в твой дом!

Часто для того, чтобы изменить обстоятельства, достаточно изменить свое отношение к ним! Недаром Козьма Прутков сказал: «Хочешь быть счастливым – будь им!». Учитесь быть счастливыми. Прямо сейчас начните гордиться собой, своей семьей, своей работой, будьте довольны своими близкими, детьми, сослуживцами и своим коллективом. Ведь если это все у вас уже есть – вы этого добились сами! Если вам что-то не нравится в своем окружении, изменяйте и делайте лучше вокруг то, что можете. Остальное примите таким, как оно есть, и постарайтесь если не полюбить, то хотя бы спокойно к этому относиться.

Ведь не будете же вы обижаться на жаркое солнце и проливной дождь, даже если вы перегрелись или промокли. Это данность, которую нельзя изменить, ее надо просто принять.

Можно, конечно, найти возражения против этой позиции. Иногда реальность действительно бывает очень сурова. Тогда к ней трудно относиться спокойно. Ведь бывают тяжелые ситуации, которые кажутся безвыходными, в которых ничего нельзя изменить. Бывает, что горе обрушивается на человека и жизнь становится невыносимой, и тогда кажется невозможным сохранить в душе свет и радость. Но и в таких случаях нельзя отчаиваться.

Если вы считаете, что все у вас сейчас очень плохо, постарайтесь увидеть и использовать пусть даже то небольшое хорошее, что есть в вашей жизни. Отодвигайте неприятности на второй план! Наверняка ведь есть у вас друзья или любимые, которые подбодрят в тяжелой ситуации, подставят свое плечо. А если нет рядом близких людей, это может быть ваш любимый кот или собака, которые любят вас не за что-то, а просто потому, что вы есть! Старайтесь думать только о положительных моментах, и вы сразу почувствуете, как вам станет легче и спокойнее.

Для самых отчаянных пессимистов хочу сказать одно: если вы считаете, что хуже уже некуда, значит, хуже уже и не будет! Ведь хуже уже некуда? Логично? Значит, все, что будет – будет лучше! Ведь не может же время замереть?

И еще: когда человек оказывается на дне пропасти, у него остается только один путь – наверх! Низ – всегда начало восхождения к вершине! Вдохновляет?

Из любой ситуации можно и нужно извлекать пользу. Известный психотерапевт А. М. Васютин приводит на своих занятиях такие понятия, как «Белые Учителя» и «Черные Учителя».

«Белые Учителя» – это те, которые научили нас чему-то хорошему своим примером, которые дали нам уроки любви, доброты, познания мира с его светлых сторон. Они ведут нас по жизни, помогая и поддерживая, вселяют чувство уверенности и дают нам надежду на исполнение мечты.

«Черные Учителя» учат нас своими отрицательными действиями. Принося нам неприятности, а иногда даже боль и страдание, они дают нам бесценный жизненный опыт, учат путем познания собственных ошибок преодолевать себя, извлекать пользу и урок из неприятных ситуаций, чтобы впредь не наступать на те же грабли.

«Черные Учителя» учат хоть и больно, но эффективно! Как правило, их уроки запоминаются на всю жизнь. Не держите зла и скажите им спасибо, ведь это они совместно с «Белыми Учителями» дали вам понятия Добра и Зла, Любви и Ненависти и возможность отличать одно от другого!

Так вот, когда вам кажется, что все очень плохо, и вы не можете разглядеть ничего хорошего, знайте, что хорошее все же есть: вы приобрели опыт и житейскую мудрость, которые, как знать, может быть, не раз окажут вам в дальнейшем добрую службу!

Но человеку дана возможность не только изменять отношение к происшедшему. Человек может изменять и настоящее, и даже будущее. Все мы немного волшебники и предсказатели. Ведь в любой ситуации есть, как правило, несколько вариантов действия. И от нашего выбора зависит конечный результат того действия, которое мы совершим. Иногда этот результат даже несложно предсказать.

Например, вас вызвал в кабинет начальник и устроил форменный разнос по поводу вашей работы. Вы можете промолчать, со всем согласиться и в будущем будете

неоднократно выслушивать подобные речи. Или, выслушав, вы спокойно и убедительно приведете логические аргументы в свою пользу, объясняя, почему работа была сделана так, а не иначе. Или выскажете начальнику все, что вы думаете о нем и его методах, уволитесь и начнете искать новое место работы... И таких вариантов будущего немало. Причем в данной ситуации даже слушать можно по-разному: с поникшей головой и опущенными глазами, спокойно и уверенно, перебивая и крича в ответ... Вариантов может быть много, последствия тоже будут различные, а ведь ситуация изначально была одна, и конечный результат будет зависеть только от вашего поведения.

Своими поступками, собственным образом мыслей мы формируем свое будущее. Причем часто это делаем неосознанно, не задумываясь о конечном результате, и в итоге имеем то, что имеем. А ведь при умном подходе можно создать (или запрограммировать) именно то будущее, которое мы желаем. Фантастика, скажете вы? Но ведь мы формируем свое будущее каждый раз, когда предпринимаем какие-то действия: когда поступаем учиться в институт, когда выбираем спутника жизни, когда определяем место работы и жилья. Каждый раз мы формируем окружение. Иногда это происходит спонтанно, под влиянием обстоятельств, но чаще это не простая цепь случайностей, а осознанное планирование дальнейшей жизни. Таким образом, цепочка ваших выборов приводит вас в «здесь и сейчас» и дает вам «то, что вы имеете».

Так почему же не запрограммировать свое счастье, богатство, удачу? Почему бы не выбрать тот путь, который в итоге приведет нас к тому, чего мы желаем?

А теперь поговорим о том, как это сделать.

Наука быть счастливым... и богатым

Говорят, что счастливы только дураки и дети. Взрослому человеку, отягощенному массой проблем и забот, как-то даже неприлично быть счастливым. Так и кочует из поколения в поколение «мировая скорбь». Не пора ли разорвать порочный круг?

Существует мнение, что многие из наших жизненных проблем, в том числе и бедность, передаются нам по наследству. И чтобы изменить свою жизнь, эти проблемы надо осознать!

В психологии существует направление, разработанное доктором Ч. Тойчем. Он утверждает, что генетический код человека несет в себе всю информацию об опыте и жизни наших предков. Что человек наследует не только цвет волос и разрез глаз, но и предрасположенность к определенным проблемам, формам поведения и трудностям жизни. У этой теории есть определенное сходство с религиозным понятием кармы в буддизме.

Так, если кто-то из предков в свое время попал в сложную ситуацию и не смог ее преодолеть, подавил в себе эту проблему, не решив ее при жизни, то она на генетическом уровне передается его потомкам, заставляя их попадать в аналогичные ситуации. Подавленная проблема превращается в бессознательный комплекс, который, в свою очередь, может проявляться в форме пьянства, переедания, злости, болезни, несчастных случаев и даже смерти. Если задача очень серьезная и не решается человеком, то он передает ее своим потомкам. Они, в свою очередь, повторяя судьбу предка, вновь передают ситуацию-проблему своим детям. И так может длиться до седьмого колена, пока не произойдет случайный сбой или пока кто-то из потомков не поймет, в чем дело, и не

попытается переломить ситуацию путем сознательного изменения поведения и образа мыслей.

Поначалу такой подход кажется не слишком правдоподобным. Но обратимся к такому понятию, как «проклятие рода», когда из поколения в поколение в семье повторяются одни и те же несчастья. Достаточно вспомнить «проклятие рода Кеннеди», заключавшееся в том, что на пике славы и удачи мужчин этой семьи подстерегала гибель. Известен случай с французской династией состоятельных виноделов, когда в нескольких поколениях женщины этой семьи были несчастливы в браке, потому что очень рано выходили замуж за первого, кто сделал предложение. В нашей стране и в наше время на подобном положении вещей многие шарлатаны зарабатывают немалые деньги. Вспомните «венец безбрачия» или «родовое проклятие», этими понятиями спекулируют многочисленные народные целительницы, экстрасенсы и гадалки.

Да и в обычной жизни простых, ничем не знаменитых обывателей мы можем отыскать массу случаев, когда нежелание человека повторить не лучшую, с его точки зрения, судьбу родителей, его страх, что он пойдет по их стопам, не спасает, а, наоборот, притягивает то, чего он опасался. В итоге человек проходит этот путь и снова по цепочке передает его своим детям. Таким образом «программа» родителей переходит от одного поколения к другому.

Так, дочь отца-алкоголика клянется, что никогда не выйдет замуж за пьющего, но в результате зачастую ее муж (или мужья) оказывается именно алкоголиком. Причем в начале брака он может быть и нормальным, здоровым человеком. Но неосознанное желание жены уличить его в злоупотреблении спиртным, поймать на «месте преступления», постоянный контроль и выискивание «улик» в результате провоцируют мужа на частые выпивки. В итоге женщина получает именно то, чего она боялась, но к чему подсознательно стремилась! Так бедняк, получивший наследство, спускает его на разную ерунду и живет в нищете потому, что единовременное получение денег не меняет образа мыслей, круга знакомств и привычки жить без денег.

Таким образом, проблема передается по наследству, и реальность таких «наследственных проблем» признают и медики и психологи. Подход Ч. Тойча помогает человеку выявить и помочь осознать подобные проблемы: по результатам анализа биографии человека, его детства, особенностей воспитания. Также нужно проанализировать биографии родителей, бабушек и дедушек, чтобы понять и выявить повторяемые семейные проблемы и конфликты.

Когда человек осознает проблему, он сможет ее решить путем выработки четкого плана действий по преодолению нежелательного поведения и сформировать для себя новую модель поведения, новые цели, а значит, и новую жизнь. Тойч разработал Программу Усовершенствования – пошаговый план преодоления нежелательных «наследственных» форм поведения, повышения успешности жизни, работы и улучшения здоровья. Невозможно привести какие-либо конкретные рекомендации, так как в каждом случае программа подбирается в зависимости от семейной проблемы, но общие правила улучшения жизни сформулированы, и даже они способны значительно изменить самосознание и состояние человека.

Итак, Ч. Тойч рекомендует: «Ваше личное, семейное, профессиональное и социальное положение есть следствие, которое не может быть изменено без изменения вашего сознания, поэтому придерживайтесь следующих принципов:

1. Считайте себя удачливым!

2. Не говорите и не думайте о себе плохо, даже в шутку. Не предрекайте себе неудачи и неприятности (каждое наше слово и мысли, попадая в бессознательное, дают свои всходы, проявляясь в реальных событиях. Поэтому очень важно иметь позитивное мышление, чтобы позитивные мысли реализовались в позитивных событиях, иначе же негативные мысли через какое-то время реализуются в настоящие негативные события).

3. Не бойтесь принимать решения (состояние неопределенности куда хуже неправильно принятого решения, которое, в крайнем случае, мы можем осознать и исправить. Или обрести жизненный опыт, если исправить нельзя. Но уклонение от выбора просто загоняет проблему внутрь, вызывая стресс и подсознательное сожаление об упущенных возможностях).

4. Любите себя и других людей – чем хуже вы будете думать и относиться к людям, тем хуже эти люди будут вести себя по отношению к вам. Они бессознательно отражают ваши отрицательные мысли и преобразуют их в негативные действия по отношению к вам.

5. Считайте все достижимым (если в подсознании «сидит» мысль, что это невозможно, оно просто не будет искать варианты действия в этом направлении).

6. Живите широко, позволяйте себе излишества.

7. Не позволяйте себе идти на компромиссы с собой, не довольствуйтесь малым, считайте, что вы имеете право на самое лучшее. Если ваше подсознание научит вас не довольствоваться малым, оно даст вам самое лучшее, обеспечит желаемое для вас положение на работе, в общественной жизни, в семье.

8. Не делитесь ни с кем сокровенным.

9. Доводите начатое дело до конца.

10. Рассматривайте все события как благоприятные.

11. Не оправдывайтесь (когда человек оправдывается в своих поступках, он тем самым пытается показать, что он не виноват, что он являлся жертвой обстоятельств. Но чем чаще вы говорите, что были жертвой обстоятельств, тем вы становитесь беспомощнее и гораздо чаще действительно становитесь жертвой внешних обстоятельств).

12. Отстаивайте свои права.

13. Контролируйте услышанное и избегайте ненужной информации. Если вы хотите достичь успеха, отключайтесь и не слушайте, когда кто-нибудь начнет предрекать плохие события. В свою очередь все, что вы будете думать и говорить о других, в конечном счете будет отражаться и на вас.

14. Будьте терпимыми. Каждый раз, выражая и чувствуя нетерпимость по отношению к кому-либо, мы готовимся стать мишенью нетерпимости со стороны кого-то еще. Важно быть терпеливым и по отношению к себе самому. Вы посеяли в себе новые семена самоусовершенствования, но в течение некоторого времени вы будете продолжать пожинать плоды ваших прежних убеждений и поступков. Приобретая новое знание, нужно помнить, что то, чему вы научились раньше, глубоко отложилось у вас в мозгу. Поэтому вы будете сохранять старые знания, привычки поведения вплоть до успешного завершения вашей попытки перемениться.

15. Верьте в себя, не унывайте. Старайтесь развить уверенность в себе. Внушайте себе приятные мысли по отношению к себе и к другим. Увеличивайте чувство удовлетворения каждую минуту, день и час. Если вы не удовлетворены сегодня, завтра вы будете не удовлетворены еще больше. Это одно из правил подсознания».

Последние исследования медиков, занимающихся изучением человеческого мозга, показали, что счастье – это некое состояние, которое можно ощутить, но нельзя измерить. Счастье существует во взаимосвязи со своим печальным антиподом – депрессией.

Старайтесь привлекать в свою жизнь как можно больше хорошего, веселого, красивого – от людей до предметов, к которым вы ежедневно прикасаетесь. Гоните от себя дурные мысли, переживания, зависть – от них все равно ничего не меняется, кроме вашего настроения. Всячески избегайте любых отрицательных эмоций, не «накручивайте» проблемы и, самое главное, не создавайте их себе сами. Поверьте, в жизни найдется достаточно много желающих сделать это за вас.

Не расстраивайтесь, если что-то идет не так, как вы запланировали. Не оправдавшиеся ожидания огорчают еще сильнее, чем неожиданности.

Научитесь создавать себе хорошее настроение при любой погоде и самочувствии. Как говорится: счастье – дело техники. Ироничный взгляд на жизнь и юмор помогают зарядить организм оптимизмом и прибавить ему здоровья. Исследования медиков объективно показали, что у жизнерадостных людей иммунитет гораздо выше, чем у пессимистов, да и живут они на 5–7 лет дольше, а в случае заболевания выздоравливают быстрее и с меньшими осложнениями, чем остальные.

Чаще улыбайтесь, можно даже глядя в зеркало – просто самому себе. Оптимисты и счастливые люди часто улыбаются, и это не гримаса, а «внутренняя улыбка», проецируемая на губы и лицо в целом, отчего оно выглядит более молодым, подтянутым и красивым. Посмотрите на иностранцев – у них принято иметь имидж удачливого человека, и они с утра до вечера старательно улыбаются, удивляясь нашей «русской угрюмости». Исследователями давно доказано, что даже сознательно создаваемое напряжение лицевых мышц при улыбке подает в мозг человека специфические сигналы, действующие на центры удовольствия, выделяются гормоны «счастья» – эндорфины, и самочувствие на самом деле улучшается. Кстати, похожее действие оказывают и некоторые продукты – мороженое, напоминающее материнское молоко, и шоколад.

Улыбайтесь, радуйтесь жизни, и удача придет к вам, а деньги станут закономерным следствием вашего образа жизни и вашего образа мысли. Ведь не случайно среди богачей и успешных людей много чудаков, людей веселых, щедрых и с большими планами, а бедность всегда соседствует с глупостью, жадностью, убогостью души и неряшливостью тела.

Подытожим сказанное

1. Деньги могут быть и злом, и благом. Истина посередине. Они есть инструмент, которым вы пользуетесь в зависимости от мотивов и целей, преследуемых вами. Негативное отношение к деньгам отталкивает их от вас.

2. Правильное мировоззрение подразумевает трезвую и обоснованную оценку своих стремлений, а также имеющихся средств достижения этой цели.

3. Накопление денег – процесс постепенный. Нужно учиться думать не только о результате, но и о процессе. Если вы задались целью достичь материального благополучия, вам придется полюбить весь цикл предпринимательской деятельности, а не только процесс получения денег в конверте.

4. Желание разбогатеть, или дух предпринимательства, является основным элементом в

энергетике финансового роста, а наличие денежного капитала вторично, хоть и важно.

Глава II

Мастера и хозяева жизни

Смотрите на вещи правильно

Правильное мировоззрение и понимание сущности денег – это две незаменимые составляющие мастерства. Мастер жизни – это человек, добившийся совершенства во всем. Установка на достижение мастерства обязательна как в своей профессии и деле, так и в жизни в целом. Занимаясь любым делом, будь то конструирование космических кораблей или чистка картошки, старайтесь полностью понять и осознать все тонкости. Раз уж занимаетесь, то занимайтесь с пользой, а иначе вы будете только мучиться, и корабль у вас не взлетит, и руки вы все порежете. Непрофессионал никогда не может рассчитывать на хорошие доходы, даже криминальный бизнес требует своего профессионализма, все дилетанты вымываются из него жесткой конкуренцией, а иногда устраняются и физически.

С мастерством в профессии все понятно: для его достижения нужно учиться в специальных заведениях, заниматься самообразованием и непрерывно тренироваться на практике. Мастерство жизни – это более широкое понятие, которое включает в себя гораздо больше навыков:

- умение правильно ставить цели в соответствии с вашими способностями и возможностями;
- владение собственной основной специальностью и несколькими смежными;
- искусство выстраивать отношения с людьми;
- способность преодолевать трудности, которые можно преодолеть, и приспосабливаться к тем, которые преодолеть нельзя;
- искусство экономить энергию и подходить к любому испытанию, как к тренировке;
- искусство жить, не делая долгов;
- умение ответственно подходить к любой проблеме, к любому человеку, к любому делу.

Даже если вы приступаете к реализации своих планов, не имея ни денег, ни мастерства, но вами движет страстное желание стать мастером, то это уже очень много. Обретя мастерство, включающее в себя не только умение трудиться, но и грамотно продать свой труд, вы рано или поздно решите свои финансовые проблемы и вылезете из любой ямы. Если же вы рассчитываете разбогатеть, не имея мастерства, то даже в случае если вам выпало хорошее наследство, едва ли вы сумеете его удержать, не говоря о том, чтобы его приумножить.

Мастерство – не врожденное свойство, все перечисленные качества и умения воспитываются в ходе жизни и приобретаются в результате человеческих стараний и усилий. Помните: вначале мастерство, а потом деньги. Важно только, чтобы человек стремился к финансовому процветанию; чтобы включил в свое мировоззрение идею

мастерства, которое нужно возвращать в себе и воспитывать.

Ваш первоначальный капитал

Итак, вы хотите существенно улучшить свое материальное положение. Иными словами, вам хочется денег, но:

- хочется заниматься любимой работой;
- в хорошем коллективе;
- за хорошие деньги;
- с перспективами роста;
- стабильности опять же хочется.

Не такие уж и заоблачные притязания, попробуем оценить, насколько это возможно в вашей конкретной ситуации. С чего начать? Давайте начнем с самого что ни на есть начала, то есть оценки вашего стартового капитала. Стартовый капитал – то, без чего не стоит и начинать какую-либо деятельность. Не стоит делать шаг в пропасть, а если уж делать, то осознанно, с парашютом за спиной. Вот этот парашют и есть ваш стартовый капитал, главное, чтобы он вам по размеру был подогнан и при этом желательно, чтоб был цел и надежен.

Необходимо также помнить, что стартовый капитал – это не только деньги, это прежде всего база, с которой вы начинаете работать, точка отсчета, находясь в которой, вы и начинаете свою деятельность, ваш потенциал. Это:

1. Те возможности и способности, которыми вы обладаете, то есть образование и профессиональные навыки.
2. Психологические и энергетические свойства вашей личности (как положительные, так и отрицательные).
3. И уже только потом, когда вы знаете, как вы можете и хотите их вложить, деньги.

Желание разбогатеть

Самое важное – решить, насколько вы готовы вкладывать свою личную энергию в построение своего финансового благополучия. Готовы ли вы заново перераспределить свое время, чтобы направить его на получение мастерства? Готовы ли вы к трудностям и возможным неудачам, неизбежно подстерегающим вас на пути?

Возьмите ручку и лист бумаги. Ответьте на следующие вопросы:

1. Готовы ли вы прямо сейчас заняться улучшением своего финансового положения?
2. Сколько времени в день вы занимаетесь именно бизнесом?
3. Насколько вы готовы увеличить процент вкладываемого времени?
4. За какую сумму вы готовы решиться на это?
5. Если денег вам предложат меньше, то насколько уменьшится ваше желание?
6. Что вы чувствуете при виде более успешных людей?
7. А если вы не сможете никогда зарабатывать больше, что вы сделаете?

А вот теперь можно и дальше двинуться. Вперед, к финансовому успеху.

С чего начать?

Начнем с основного ресурса, которым можно считать ту профессию и специальность, которыми вы в настоящий момент владеете. Вроде не такая уж это проблема – решить, кем и где работать, однако практика показывает, что в жизни часто бывает наоборот. Тысячи людей изо дня в день ходят на нелюбимую работу, проклинают ее, и все равно продолжают ходить. Если у вас не так, то вам действительно повезло.

Ваша нынешняя профессия

Все профессии нужны... Это, конечно, верно, но только вам, согласитесь, нужна все-таки любимая профессия. Кажется, ничего сложного нет: ваша профессия либо устраивает вас, либо нет. Либо она вам нравится, то есть любимое дело у вас есть, либо не нравится, и вы, само собой, не против попробовать что-нибудь еще. И в том и другом случае, прежде чем пускаться в погоню за финансовым успехом, необходимо окончательно разобраться с этим вопросом.

А сейчас ответьте на следующие вопросы и определитесь со своим предназначением. В каждом пункте выберите, к какому из двух предложенных типов вы себя относите.

1. Гуманитарий или технарь.

- Вспомните, что вам больше нравится: художественные и литературные выставки, занятия искусством, общекультурные темы или же работа, связанная с техникой, точными науками?
- Что вам легче: рассказать о чем-то в двух словах или, напротив, представить его ярко и во всех деталях?
- Легко ли вам представить, увидеть проблемы, о которых идет речь?
- Легко ли вам представить работу какого-нибудь сложного устройства?

Мысленно положите эти ощущения на весы, в середине между чашами находится ваше сердце. На какую чашу вы его положите, та и перевесит.

Человек с гуманитарным типом восприятия, как правило, не в состоянии представить зрительно во всех деталях какое-либо техническое устройство. Технари и прирожденные коммерсанты умеют это очень хорошо. Не зря многие математики и физики стали прекрасными бизнесменами, финансистами. Если вы человек мыслительного, словесно-логического типа, но хотите быть успешным бизнесменом, выберите любую работу, где нужно говорить (переговоры, работа по связям с общественностью, рекламный бизнес, но не беритесь за производство и организационную работу, связанную с построением коммерции, где вы не сможете увидеть, как она должна работать).

2. Начальник или подчиненный.

- Способны ли вы подчиняться другим людям?
- Испытываете ли вы сильные отрицательные эмоции, если вам приходится подчиняться?

Некоторые люди по своей природе просто неспособны подчиняться. Они не хотят договариваться, сотрудничать и координировать свои действия с другими людьми. Любое вмешательство в их дела вызывает бурю агрессии. Таким людям лучше не работать в

коллективе, тем более на должностях, подразумевающих непосредственное подчинение. Это может быть вызвано отчуждением и дистанцированием от людей вообще, элементарным эгоизмом, высокомерием и даже клиническими нарушениями сферы личности. Другие же, наоборот, способны выслушать, быстро проанализировать ситуацию, принять меры. Им легко усвоить правила игры «Я – начальник, ты – дурак» и пользоваться преимуществами «дурака», реализуя не только свои обязанности, но и права.

3. Спринтер или стайер.

- Какая система оплаты труда вам больше по душе: сдельная и частая или оклад раз-два в месяц?

- Какой темп работы вы предпочитаете: размеренный или ускоренный?

Спринтер немедленно хочет видеть результаты, если работа затягивается и конца-краю не видно, он грустит. Спринтеру лучше работать там, где платят сдельно и часто. Стайер, наоборот, паникует, если от него требуют скорости, он любит размеренный темп работы, чтобы было время все взвесить и проанализировать. Решите, что вам ближе, это вам поможет при выборе характера и типа работы.

4. Рыночник или бюджетник.

- Нравится ли вам рисковать?

- Нравится ли вам общаться с бизнесменами, говорить о бизнесе, строить различные планы, схемы?

- Нравится ли вам осознавать, что вы вкладываете деньги и берете на себя ответственность?

- Нравится ли вам ощущать свободу в принятии ответственных решений или вы предпочитаете ощущать надежную спину государства, страхующего вас от проблем?

Если все это вам не нравится, то вы классический бюджетник, в бизнесмены вам подаваться еще рано. Соответственно, если последние несколько лет вы пытаетесь стать бизнесменом, но никак у вас не получается, следовательно, дальше вам будет еще труднее. Займитесь выработыванием в себе качеств делового человека. А пока лучше остаться там, где хоть что-то получается, и просто взять подработку.

Я – профессионал

Теперь давайте разберемся с уровнем квалификации в профессии, избранной вами для достижения финансового благополучия. Уровень квалификации – вещь относительная. Об одном известном олигархе и едва ли не самом богатом человеке России известно, что он закончил «народные университеты». Они помогли ему обойти его партнера, который в застойное время дослужился до высоких чинов. Итак, если у вас плохое образование, то единственное, что может вам помочь, – это усилие в самообразовании и большой практический опыт. Для кого-то достаточно обучиться без специальных курсов непосредственно на новой работе. Каждый из нас встречал самородков в своем деле, которые не имели специального образования, но тем не менее процветали. В том случае, если вы получили неплохое образование, но у вас недостаточный практический опыт и вы боитесь грубой прозы жизни и жестокой стихии рынка, ваше положение может быть хуже, нежели у тех, кто заканчивал «народные университеты». Поэтому, чтобы не

мучиться потом сомнениями, оцените первым делом уровень своей квалификации:

- ваше образование, как основное, так и смежное и дополнительное, которое включает в себя переподготовку и самообразование;
- стаж работы;
- конкретную практику, на которой вы уже проверяли и закрепляли свои теоретические знания.

Ваше нынешнее место работы

Итак, вы оценили свой профессиональный уровень, осознали свое отношение к собственной профессии, теперь неплохо было бы решить не только кем работать, но и где работать: менять место работы или не менять...

Можно хоть сто лет проработать в фирме и не добиться никакого сколько-нибудь ощутимого прогресса. Ваша профессия может быть прекрасной, но денег вы получаете все равно мало. И причин этому может быть множество.

Будь вы самым прекрасным специалистом, но если волею судеб вы оказались в неудачной фирме, тем более не на руководящей должности, едва ли вам удастся осуществить переворот в своем финансовом положении и прорыв в жизни. Проведите, так сказать, частное расследование в своей родной фирме. Не стесняйтесь спросить у руководителя какова дальнейшая стратегия развития вашей фирмы и есть ли у вас лично перспективы карьерного роста. Не сидите, уткнувшись носом в свою работу, пора оглядеться вокруг, сравнивать, анализировать. Хватит работать по привычке. Все это вам пригодится при принятии решения, если вы захотите поменять место работы, чтобы не совершить опрометчивого шага, вам нужно знать, что вы теряете и что приобретаете в случае увольнения.

Если вы работник среднего звена и попали в хорошую фирму, то вам повезло, у вас есть шанс не только серьезно улучшить свое материальное положение, но и существенно повысить свою квалификацию и чему-то научиться от тех специалистов высокого класса, которые в ней работают.

Если у вас есть перспективы роста, то они составляют важное звено вашего стартового капитала. Если же они отсутствуют или туманны, то единственная для вас возможность улучшить свое материальное положение – это подрабатывать по своей или иной специальности на второй работе, сменить место работы или даже профессию. Для этого вам нужно понять, есть ли у вас время, энергия, силы, квалификация и насколько вам легко будет найти подходящую работу.

Ваша должность и зарплата

Если вас не устраивает тот заработок, который вам платят на работе, стоит поинтересоваться, является ли его размер общепринятым стандартом, или же это самоуправство вашего начальника, или результат бедности вашей организации или фирмы.

Работа по одной профессии может иметь совсем небольшой разброс зарплат, но в других условиях эта «вилка» может многократно возрасть. Например, зарплата учителя

в государственной системе – это один порядок цен. Здесь в принципе невозможен большой заработок, но совсем иная ситуация, когда мы имеем дело с учителем, работающим в частной школе или вузе. Преподаватель государственного вуза получает в двадцать – тридцать раз меньше своего зарубежного коллеги. Но преподаватель частного вуза может жить весьма неплохо. Наиболее показательный разброс вы можете наблюдать при оценке зарплаты такой профессии, как бухгалтер. Разница может составлять тысячу процентов. Знание того, как котируется ваша профессия на рынке труда, необходимо. Иначе вы не сможете правильно оценить уровень своей востребованности по сравнению с работниками других фирм и ответить на вопрос, стоит ли вам уходить работать по этой специальности в другую фирму, если по каким-то причинам в вашей фирме у вас ничего не получится.

- Поинтересуйтесь, сколько получают ваши коллеги в других организациях.
- Прикиньте, сколько в среднем получает специалист вашего уровня. Благо, вы уже оценили свои профессиональные качества и знаете, с чем сравнивать.
- Оглянитесь: только ли вы или все в вашей фирме получают меньше, чем они должны получать?

Если результаты не очень утешительны, то почему? Ответ на этот вопрос вынесем в отдельный пункт, так как он заслуживает серьезного внимания.

В какой фирме вы работаете? Может быть, ваша фирма только начала свою деятельность, тогда, возможно, не стоит торопиться с уходом. А вот если вы уже давно в ней работаете и ни вы, ни фирма не улучшили своего положения, то тут раздумывать нечего, вряд ли можно будет говорить о надеждах на быстрое улучшение, если только не произойдет чуда и вы не совершите какой-нибудь фантастический рывок.

А сейчас – ответьте на вопросы:

- Насколько велик потенциал фирмы, в которой вы работаете?
- Насколько квалифицирован и удачлив начальник этой фирмы?
- Что представляют собой ее работники?
- Какова ее кредитная история?

Ну что? Как результаты? Может, вы проработали год или два, но за это время уже успели пройти несколько ступенек карьерной лестницы и сама фирма сделала при этом рывок. Тогда все это свидетельствует о том, что и в дальнейшем возможен быстрый служебный рост.

Если вы руководитель...

Несколько иной будет картина, если вы руководитель. В случае если вы хотите продолжать и развивать свое дело, вопросы те же, но несколько в ином ракурсе. Спросите у себя:

- Насколько котируются профиль и бизнес вашей фирмы на современном рынке труда?
- Каков уровень вашей подготовки не только в своей профессии, но и как управленца-руководителя?
- Сколько лет вы руководите вашей фирмой и какую эволюцию она проделала?
- Насколько удовлетворяет вас, в профессиональном и человеческом смысле, коллектив, который вы собрали?

- Как за последнее время изменились ваши личные доходы?

Если вы не получали образования, не заканчивали никаких курсов по основам менеджмента, то едва ли ваши дела очень хороши. Если состояние дел в вашей фирме плачевное, то нужно решить, что делать в случае банкротства: создавать новую фирму, пытаться пробиться в руководство другой фирмы, со временем попытаться возглавить и ее или попытаться пройти переобучение и устроиться в качестве наемного специалиста – высокого профессионала с достаточным для вас заработком.

Глава III

Решайтесь!

Стоит ли рисковать?

Есть ли перспективы? Вспомним: если перспективы есть, то они составляют важное звено вашего стартового капитала. Если же они отсутствуют или туманны, то единственная для вас возможность улучшить свое материальное положение – это подрабатывать по своей или иной специальности на второй работе, искать более высокооплачиваемое место или пытаться что-то изменить на своем рабочем месте. Если вы серьезно ответили себе на предыдущие вопросы, то просто перечитайте их внимательно и сделайте вывод: соотносятся ли ваши условия работы и условия, которые, по вашему мнению, должны приносить финансовое благополучие, и решайтесь.

Остаетесь на старом месте? Вполне возможно, что вы решите остаться работать по своей прежней профессии и не менять ее, даже если поймете, что в ближайшие годы вам ничего не светит. Это значит, что вы либо не хотите делать серьезных усилий, либо слишком любите свою профессию, чтобы изменить ей ради денег, и подобная измена будет для вас более болезненной, нежели верность своему делу при скромном достатке. В этом нет ничего дурного, и даже наоборот, это свидетельствует о том, что вы принадлежите к тому типу людей, на которых держится Земля.

В самом деле, если бы абсолютно все люди приняли бы прозвучавший в начале девяностых призыв: «Обогащайтесь!» как руководство к действию и перешли в коммерческие структуры, то кто бы тогда учил детей, лечил больных и стариков, охранял границы и сеял хлеб? Многие из них, несмотря на крайнюю девальвацию своего труда, продолжают им заниматься, во-первых, потому, что не имеют столь же высокой квалификации в другой профессии, да и делать ничего другого не хотят и принципиально не учатся бизнесу. Во-вторых, потому, что любят свое дело, и, в-третьих, обладают высоким чувством ответственности и понимают, что их уход означал бы катастрофу для тех людей, которые от них зависят, для страны и общества в целом.

Вознаграждение им за их незаменимый, но скромно оплачиваемый труд будет лежать в основном в моральной и эмоциональной плоскости, оно проявится в виде уважения со стороны тех немногочисленных, но нравственно зрелых людей, которые понимают, что жизнь не может держаться на одних деньгах, и высоко ценят работников, подобных вам, и

в виде самоуважения. Но, возвращаясь к нашей теме, оцените ваши силы; оцените степень вашей любви к профессии и готовности работать на протяжении долгих лет без особой надежды на быстрое улучшение своего материального благосостояния и экономического положения в стране. Если ваша жертвенная готовность велика, то действуйте. Если же вы не настолько любите работу, не обладаете таким жертвенным потенциалом и к тому же ваша работа не относится к разряду жизненно необходимых для общества занятий (к примеру, вы работаете в неудачном рекламном агентстве), тогда все-таки стоит осмотреться и поискать себе другое, более перспективное занятие.

Готовы ли вы сменить место работы? Если вы поняли, что в этой фирме вам нечего ловить, и решили уйти на другое место и, может быть, сменить род деятельности, подумайте, насколько легко вам будет осуществлять такой переход в условиях современного рынка труда, безработицы и конкуренции. Необходимо осознавать, что вам придется стать совершенно другим человеком, в вашей жизни начнутся перемены, придется преодолеть немало препятствий. Если вы готовы к ним, путь ваш будет счастливым и радостным, если нет, то лучше даже и не пробовать.

Итак, вы решили окончательно и бесповоротно... или сомневаетесь?

Упражнение

Чтобы сменить место работы и тем более профессию, нужно приложить немало усилий. Для этого вам нужно будет пройти через болезненный процесс переучивания. Для того чтобы оценить характер и масштаб этого переучивания, вам нужно понять, какого он потребует образования, сколько на него понадобится времени, денег и каковы ваши способности в новой специальности. Прежде чем принять решение, проделайте следующее упражнение, которое поможет вам принять правильное решение и правильно настроиться перед тем, как вы начнете претворять свое решение в жизнь. Выполняйте упражнение последовательно и неторопливо.

1. Проветрите помещение, в котором вы находитесь. Примите удобную позу и закройте глаза.

2. Представьте в наиболее ярких образах весь процесс переучивания. Постарайтесь увидеть мысленным взором, как вы достали необходимую сумму денег, для того чтобы заплатить за курсы. Представьте, как вы на них ходите, вначале плохо понимая то, что вам говорят преподаватели.

3. Представьте, как вы идете устраиваться, терпите фиаско в нескольких фирмах, отказывающих вам под разными предлогами, как вы, наконец, проходите собеседование, выдерживаете тесты и прочие испытания, приступаете к работе, вступаете в определенные взаимоотношения с коллективом и работаете год, три, пять, десять лет в новом для себя амплуа.

4. Задайте себе следующий вопрос: какие чувства вызывает этот образ, нарисованный в вашем сознании?

Важно, чтобы в итоге этого упражнения положительные переживания перевешивали неизбежные при всякой неопределенности отрицательные мысли. Если созданный образ вас не пугает, если он вас устраивает, то смело идите вперед. Ориентируясь по обстоятельствам, выбирайте наиболее подходящие курсы переподготовки, а затем и место работы. Если же нарисованная картина вызывает у вас больше дискомфорта, чем радости,

тогда попробуйте прокрутить в сознании другой образ, в основе которого лежит выбор иной специальности и иной системы переобучения.

Рискните!

Что же такое риск?

Риск – это выполнение каких-то действий, при условии, что вы знаете заранее, что иным путем вы не сможете добиться успеха, и понимаете, что вас на этом пути подстерегают опасности.

Чаще всего мы не рискуем потому, что... (самые популярные отговорки):

1. «У меня недостаточно информации».
2. «Я не могу решиться».
3. «Я боюсь потерпеть неудачу (или размечтаться)».
4. «Я лучше буду в безопасности, чем в неопределенном положении».
5. «Я подумаю над этим».
6. «У меня нет выбора. Нет ничего, что я мог бы сделать».
7. «Я много мечтаю о том, чего хочу, но редко это получаю».
8. «Лучше я не буду предпринимать никаких действий, чем совершу ошибку».

Похоже на вас? Если так, нужно что-то менять. Попробуйте взять на себя ответственность за свою судьбу – и рискуйте!

Вся наша жизнь – в известной степени риск: ежедневный, ежечасный. Мы можем заболеть, оказаться жертвами стихийного бедствия, попасть в автокатастрофу по пути на работу. Мы даже порой и не подозреваем, какие испытания нам уготовлены! И все потому, что человек не в силах предусмотреть все в своей жизни. Часто многое зависит от случайностей, предсказать которые просто невозможно. Они, как правило, не учитывают наши обдуманные решения.

Другое дело, что есть ситуации, когда нужно рискнуть осознанно, и в этих случаях девять человек из десяти боятся идти на крайние меры. Молодые, здоровые, полные жизненной энергии люди по доброй воле отказываются использовать великолепные шансы, которые нередко предоставляет им судьба.

Жизнь – не страховая компания, она, к сожалению, не предоставляет гарантий. И судьба заявлений с жалобами и претензиями не принимает и не рассматривает, кто прав, а кто виноват.

Риск добавляет нашей повседневности адреналина, вносит свежесть в серые будни и придаст им новые краски. Если вы собираетесь рисковать, то заранее должны просчитать свои шансы па удачу. Обратите внимание на несколько моментов.

Момент риска

Первое. Пусть это будет некая дробь: в знаменателе все минусы, которые могут проявиться в случае провала задуманного предприятия или же отказа от решительных действий, в числителе – все плюсы. Другими словами, числитель – это ваши приобретения, знаменатель – ваши потери. Так можно просчитать и оценить любые действия.

Второе. Необходимо собрать всю доступную вам информацию. Нет достаточных сведений – лучше и не рискуйте. Эффективность принимаемого решения зависит именно от того, насколько широко вы осведомлены в этом деле.

Третье. Залладка на плохую погоду. Рискуйте, но подстраховывайтесь. Люди идут на риск по разным причинам. Но, как правило, решаются на это тогда, когда хотят добиться чего-то большего, нежели имеют. Их целью могут быть и престиж, и деньги, и слава, и профессионализм, и более высокий уровень самооценки. В жизни только так и можно продвигаться вперед, к более высокому положению. Кто-то не может действовать активно, кто-то боится, кому-то не по силам справиться с ответственностью. Если вы беретесь за любое дело независимо от степени его серьезности и добросовестно выполняете свою работу, то именно вы получите над ними преимущество.

Риск – это всегда характеристика, которой обладают преуспевающие люди. Но, следует заметить, – они знают, что принимать любые решения нужно всегда обоснованно. Наиболее оправданный риск – профессиональный. Бесполезно пытаться обмануть судьбу в тех сферах, где вы новичок. Что же касается вашей профессии, то здесь вы владеете полной информацией: достоверно знаете свой потенциал, понимаете, чего нельзя делать ни в коем случае, и прогнозируете последствия. И эффект от ваших решительных действий получается наиболее заметным.

Ваша уверенность в себе

Только уверенный в себе человек может достичь значительного результата в жизни, стать лидером и добиться того, что задумал. Отсутствие уверенности лишает человека внутренней силы. Неуверенные люди порой боятся принимать быстрые и эффективные решения. Упускают возможности, которыми могли бы воспользоваться, имея решимость и ощущение внутренней силы. Слабого человека не воспринимают как надежного партнера в бизнесе. Его постоянно мучают сомнения, в нем нет напора, энергии. Он не может стать лидером, ему не удастся роль оратора, потому что если он не верит в себя сам, то как в него поверят другие? В то же время уверенный человек всегда имеет большое влияние на окружающих.

Так, у многих политических деятелей и бизнесменов есть целые команды психологов и имиджмейкеров, которые помогают им создать и сохранить имидж сильного человека. Выработывают у них навыки уверенного поведения, помогают грамотно составить речь и сценарии выступлений. Прорабатывается все – походка, осанка, голос, взгляд, жесты. Ведь как можно увлечь за собой массы людей, заставить их поверить в твои идеалы, если сам ты в них не уверен?

Да и в бизнесе вряд ли кто-нибудь пойдет на серьезную сделку, если партнер не производит впечатления сильного, уверенного в своей правоте человека. Вы можете даже блефовать, но если вы делаете это напористо, энергично и уверенно – вам поверят! Кстати, все финансовые пирамиды, весь сетевой маркетинг построены на этом. Вам обещают безумные дивиденды, или огромную зарплату, или карьерный рост до заоблачных высот. И человек поддается. Где-то внутренне он сомневается. Но человеку так хочется получить все сразу, здесь и сейчас. Желание обогатиться легко и непринужденно, не прикладывая больших усилий, перевешивает доводы разума. Опять же – «надежда умирает последней». Каждый думает, что ну вот ему-то точно повезет. И не

знает, бедолага, что за него уже все решили. И просчитали. В результате сильные организаторы оказываются в роли победителей. А те, кто боится работать на себя, кто хочет получить все задаром, слабые и неуверенные, всегда будут в роли проигравших.

Уверенность всегда притягивает удачу! В голливудских боевиках есть одна особенность, на которую стоит обратить внимание. В какие бы переделки ни попадал главный герой, что бы с ним ни происходило, даже если его окружает целая армия недругов и шансов на спасение уже нет – у него есть непоколебимая уверенность в том, что он победит! И он действительно побеждает! Приходит «второе дыхание» или помогают невесты откуда взявшиеся добрые силы, вплоть до мистики, но он выигрывает. Конечно, в кино все это обусловлено замыслом режиссера. Но какой мощный позитивный настрой на победу дает это зрителям! Американцы вообще рождаются с мыслью о конкуренции и о том, что в этой жизни надо всегда быть первым, тогда ты выиграешь. А какой это прекрасный пример для подражания! Естественно, не действиям героя, а его умению держать удар и быть уверенным в себе в любой ситуации. Ведь и в реальной жизни зачастую выигрывает тот, кто верит в себя до последнего, кто борется за свое дело, несмотря на возможные неудачи (они дают опыт и знания), помехи (они закаляют дух), предательство (по крайней мере теперь ты знаешь, кто друг, а кто – враг). Сильный всегда достигает результата.

Какие же плюсы имеет уверенное поведение?

1. Уверенный человек быстрее достигает контакта с партнерами.
2. Не боится рисковать и испытывать новые технологии.
3. Умеет оказывать влияние на людей, управлять и руководить ими.
4. Быстро и эффективно добивается лучшей должности и высокой зарплаты.
5. Как правило, он оптимист и с уверенностью смотрит на свое будущее.
6. Ведет активный образ жизни, как правило, хорошо выглядит.
7. Меньше испытывает стресс, трудности его только закаляют.
8. Свободно и легко держится во время публичных выступлений.
9. Самостоятелен и не боится взять ответственность на себя.
10. В экстремальной ситуации действует без паники, четко, продуманно (насколько это возможно).

Благодаря вышеперечисленным качествам уверенные в себе люди успешны не только в бизнесе, но и в личной жизни. Сильные люди, как правило, привлекают окружающих своей спокойной уверенностью. С ними легче вступать в контакт, завязать знакомства, поэтому у них обычно много друзей и приятелей. Да и в семейной жизни такие люди дают ощущение надежности. Они точно знают, чего хотят в этой жизни. Сильный человек всегда поддержит, подбодрит и вселит оптимизм своей уверенностью в завтрашнем дне.

Кстати, уверенные люди обладают большими способностями к убеждению и могут давить даже на самочувствие окружающих. Известны случаи, когда такие личности, обладающие даром убеждения, вселяли в больных людей уверенность в их исцелении. Когда фармацевтические фирмы проводили исследования по влиянию лекарства на организм человека, выявилась одна интересная особенность. На состояние здоровья пациентов влияло не столько конкретное лекарство, сколько личность врача, его назначавшего. Так, если доктор давал больному человеку плацебо (пустышку, не содержащую лекарственных веществ) и уверял, что это новейшее и сильнейшее средство, то пациенты чувствовали значительное улучшение состояния здоровья. Причем чем больше была уверенность врача в хорошем конечном результате, тем больший эффект имело плацебо.

Действительно, влияние сильной и уверенной личности на самочувствие людей

доказывается многочисленными примерами. Достаточно вспомнить массовые сеансы «исцеления» с участием Кашпиоровского и Чумака. Люди после их сеансов чувствовали прилив сил, бодрости и здоровья. Потом, правда, все это проходило и болезнь снова вступала в свои права. Но зато сразу после сеанса, «заряженные» уверенным и мощным «целителем», люди и в самом деле считали себя здоровыми и исцеленными.

По каким внешним признакам можно сразу определить уверенного человека? Есть определенный набор качеств, которыми обладают уверенные люди:

Осанка – выпрямленная спина, расправленные плечи, высоко поднятая голова.

Походка – размеренная, уравновешенная, не семенящая и не виляющая.

Взгляд – открытый, прямой. Смотрит в глаза собеседнику, может долго выдерживать встречный взгляд, не отводя глаз.

Разговор – голос спокойный, хорошо поставленный, модулированный, приятного тембра, невысокого тона. Интонации уверенные. Ритм речи размеренный, не быстрый. В разговоре используются речевые обороты, указывающие на высокую самооценку говорящего (я уверен, я точно знаю, это достижимо, у меня получится, у меня нет сомнений, это в моих силах, я в этом убежден).

Жесты – четкие, уверенные, указующие, В целом уверенным людям присуща умеренная жестикуляция.

У людей уверенных, как правило, достаточно высокая самооценка. Но не завышенная, ибо завышенная самооценка предполагает скрытый комплекс неполноценности и мешает нормальному, конструктивному общению с окружающими.

Человек с завышенной самооценкой, как правило, нетерпим к критике, не считается с мнением окружающих, считает себя умнее других, часто ведет себя демонстративно вызывающе, что вызывает невольное раздражение у окружающих. Он подчеркивает недостатки других и преувеличивает свои достоинства. В то время как нормальный, уверенный человек хорошо знает свои достоинства и недостатки и может объективно их оценить. А при случае даже способен обратить свой недостаток в достоинство. Хотя у большинства людей при тестировании проявляется тенденция ставить себе оценку чуть выше среднего. Это просто доказывает, что человеку необходима высокая самооценка, чтобы уважать себя, так как самоуважение – одна из важнейших составляющих хорошего настроения и общей психологической устойчивости. Если у человека достаточно высокая самооценка, то в случае, если он совершает ошибку, он может успокоить себя тем, что это для него не типично, он обычно делает все лучше и способен на большее. Тогда включается своеобразная психологическая защита, которая помогает ему выйти из неприятной ситуации и найти новые пути решения задачи.

Как повысить уверенность в себе?

1-й метод: формирование нужного образа через тело.

Позы, движения, мимика не только показывают нам состояние и настроение человека, но и, в свою очередь, могут влиять на его настроение и поведение. Попробуйте придать себе «жалкую» позу. Согнитесь, поднимите плечи, наклоните голову, скрестите руки на груди и сделайте грустное лицо. Через короткое время вы почувствуете, что вами начинают овладевать печальные мысли, хандра и жалость к себе. А теперь выпрямитесь, посмотрите на себя в зеркало и улыбнитесь. Постарайтесь удерживать улыбку как можно

больше, и вскоре вы заметите, что настроение улучшается.

Для овладения состоянием уверенности стоит обратить внимание на те внешние признаки уверенной в себе личности, которые были перечислены раньше. Путем тренировки этих свойств достигается состояние чувства уверенности. Как это делать? Составьте собирательный образ уверенного в себе человека, взяв на «строгий учет» такие признаки, как осанка, манера разговаривать, жестикуляция, взгляд, походка.

Прорепетируйте перед зеркалом походку. Глядя в зеркало, примите осанку гордого человека – выпрямите спину, расправьте плечи, приподнимите голову. Пройдитесь по комнате спокойным, размеренным шагом, выпрямляя ноги в коленях, не размахивая руками. Старайтесь во время ходьбы не наклоняться вперед, держать корпус прямо и не опускать голову. Попробуйте сесть, не «падая на стул», и встать, не опираясь на руки и не наклоняясь сильно вперед. Постарайтесь зафиксировать в своей памяти это ощущение тела и как можно чаще приводите мышцы в это состояние.

Произнесите речь перед зеркалом, в которой вы пытаетесь убедить оппонента в своей правоте. Обратите внимание на свою жестикуляцию. Движения должны быть четкими и спокойными. Постарайтесь избегать суетливых жестов и чрезмерной жестикуляции.

Взгляд можно тренировать с кем-нибудь из близких. Все мы знаем известную детскую игру «гляделки», в которой нужно глядеть в глаза друг другу, пока кто-то первым не отведет взгляд. Кстати, не каждый может играть в эту «детскую» игру. А между прочим, умение «держат взгляд» является одним из основных показателей сильной личности и учитывается в собеседовании при приеме на работу.

Попробуйте сказать небольшую речь, не выходя из образа уверенного в себе человека. Запишите свой голос на магнитофон. Прослушайте его – нравится ли он вам?

Убедительно ли он звучит? Попробуйте изменить ритм речи, интонации голоса, высоту тембра. Проговорите и запишите несколько вариантов. Выберите тот вариант, который вам больше понравится и который, как вы считаете, наиболее подходит к образу уверенного в себе человека. Постарайтесь как можно чаще говорить в этом тоне. Постарайтесь зафиксировать в своей памяти это состояние души и тела и по возможности не выходите из этого образа.

2-й метод: создание мысленной установки на уверенность.

Закройте глаза. Представьте, что вы стоите в пустой и полутемной комнате. Вы видите себя и говорите: «Я слабый, неуверенный, безвольный человек». Представьте себя слабым, согнутым, серым, с поникшей головой и опущенным взглядом, семенящей походкой и суетливыми жестами. Вы погружаетесь в пучину робости и неуверенности. Вас обволакивает облако страха. Вспомните свои неудачи и тревоги. Ваше тело становится обмякшим и безвольным...

А теперь мысленно встряхнитесь и вообразите, что вы выходите из этого тела и этого образа. Представьте себе этот образ поникшим, опавшим, полупрозрачным. Он постепенно тает и исчезает в пустоте...

Вы проходите в светлую большую комнату. Смотрите на себя в зеркало и видите уверенного, гордого и сильного человека. Спина прямая, плечи расправлены, голова гордо приподнята. Все тело наполнено силой и энергией. Взгляд прямой и уверенный, жесты открытые, размеренные. Вспомните те моменты в своей жизни, когда вы были победителем или добились чего-то значительного. Вспомните те ощущения, которые переполняли вас, те запахи, те звуки, которые окружали вас в тот момент, наполните себя

этим чувством, этой радостью. Зафиксируйте это свое состояние, запомните его. Вздохните и откройте глаза.

Как можно чаще проделывайте это упражнение и входите в это состояние!

Откуда берутся наши страхи

Уверенный человек никак не ассоциируется с чувством страха. Кажется внешне, что сильные люди ничего не боятся, но если расспросить любого известного успешного деятеля, то зачастую у него обнаруживается какой-либо страх. Либо тот, что был у него в детстве (боязнь пауков или замкнутого пространства), либо приобретенный позже (страх публичных выступлений, боязнь прессы и т. д.). Иногда они избавляются от этих страхов усилием воли, иногда загоняют вглубь. Но обычно они предпочитают со своими страхами бороться и побеждать. Умение осознать свой страх и перебороть его – вот важная черта успешного, сильного человека.

Каждый из нас когда-либо испытывал чувство страха. Это совершенно нормально, ибо страх – это древнейшая из всех эмоций и является проявлением работы инстинкта самосохранения – одного из двух инстинктов, позволивших нашим далеким предкам не исчезнуть как виду и превратиться в нас. Страх заставляет человека в буквальном смысле строить безопасное пространство, воздвигать и усовершенствовать защиту путем познания тех вещей, которые вызывают страх. Страх присущ всем психически здоровым людям. Иногда он может быть вызван реальными событиями, иногда страхи бывают надуманными. В детстве каждый переживал страхи. Но кто-то о них благополучно забыл, а у кого-то они укореняются в подсознании и остаются на всю жизнь. Порой человек даже не может вспомнить причину, которой был вызван конкретный страх, а само ощущение страха не проходит. Так, многие люди боятся темноты, пауков, собак, воды, бородатых мужчин и т. д. Некоторые просто помнят неприятные ситуации, которые были связаны с этим и послужили основой страха. А кто-то даже не может объяснить, почему он этого боится. И только в гипнотическом состоянии выясняется, что ребенку в раннем детстве кто-то неосторожно сказал: «Вот не будешь спать, придет бородатый дядька и заберет тебя!». Или мама, которая сама боялась пауков, со страхом и отвращением говорила: «Не трогай, а то укусит!». Ребенок вырос, а заложенный в нем страх остался. Но это страхи, так сказать, имеющие реальную основу.

Куда «интереснее» страхи придуманные. Собирается человек к зубному врачу. Он еще не знает, что будет в кабинете у доктора. Но уже во всех подробностях живописует себе картины – одна страшнее другой. Ситуация еще не наступила и неизвестно, наступит ли вообще, но человек уже боится. И подкрепляет свой страх своими вымыслами!

Выходит, что «надуманный» страх – это запрограммированная установка нашего мозга на ситуацию, которая не несет никакой реальной угрозы жизни. Ведь истинный страх – это осознание реальной опасности, которая мобилизует человека на действия, связанные со спасением (надо убежать, защищаться и т. д.).

А наши привычные повседневные страхи или фобии – это, своего рода, условный рефлекс или, точнее, дурная привычка. Каждый раз, когда возникает какая-либо ассоциация с прошлым страхом, человек программирует себя на определенное поведение. Он запускает в своем подсознании готовую программу, и постепенно она подчиняет его.

Человек объясняет свои страхи обстоятельствами нынешними или прошлыми. Но даже

и предположить не может, что он сам запрограммировал себя на определенную реакцию. Другими словами, человек оправдывает свой страх перед самим собой, находя ему рациональное объяснение, в той или иной степени удовлетворяющее его самого и общественное ожидание. Так, если человек боится летать в самолете, вряд ли это значит, что он побывал в авиакатастрофе. Чаще всего такие страхи возникают без всякой связи с происшествием. Просто человек представляет себе, что самолет может упасть и разбиться. И картинка в его мозгу настолько яркая и впечатляющая, что путает его. Подобным образом в сознании отпечатываются и многие другие формы страхов и фобий. Такого типа подсознательная установка на страх – это своего рода замкнутая цепь. Пока ее не разорвешь, она будет крутиться снова и снова, загоняя вас в ловушку собственного сознания.

Кто из нас в жизни не говорил таких фраз: «У меня ничего не выйдет», «Я не смогу это преодолеть», «Это невозможно забыть»? А ведь тем самым вы сосредотачиваетесь на этих негативных мыслях и программируете себя, даже не замечая этого.

Установка на страх имеет одно неприятное свойство – подпитываться за счет наших положительных эмоций, пожирая их, отнимая радость жизни и концентрируя все мысли на каком-либо страхе. Так, к примеру, жена, которая боится измены мужа, концентрирует все свои силы и способности на поисках «улик», причем муж может быть вполне добропорядочным. Но если жена роется у него в карманах, выслеживает его после работы, устраивает ему истерики после работы по поводу пятиминутной задержки, без конца звонит по телефону и требует отчета, где и с кем он находится, то, в итоге, уставший муж действительно начнет искать утешения на стороне. Ведь если все равно его подозревают в изменах и ругают за них, пусть уж ругают за то, что было на самом деле, а не за мнимые прегрешения.

За что боролись – на то и напоролись!

Те же корни и у страха публичных выступлений, страха незнакомцев и т. д. – все они вымышлены и прочно закреплены в цепь нашим сознанием. Если вам предстоит выступать на публике, чего вы боитесь? Что вы можете запнуться или сбиться? Что вы можете забыть текст? Что над вами могут посмеяться? Правда, вы очень ярко и живо себе это представляете? Мозг услужливо подсовывает вам картинки провала... Программа на фиаско практически готова! Завтра вы начинаете выступление, со страху запинаетесь, думаете: «ну вот, я так и знал». Знакомо? Опять, за что боролись – на то и напоролись!

Так, может, хватить крутить это колесо страха? Может, пришла пора создавать новые программы и выбрасывать на свалку старые? Кстати, мысленно выбросить на свалку какую-нибудь вредную привычку еще никому не помешало. Причем можете сделать это прямо здесь и сейчас.

Давайте теперь попробуем разорвать вашу цепь страха. Для начала просто поверьте в то, что у вас хватит сил и возможности это сделать. Ведь если у вашего сознания хватило сил создать этот порочный круг, значит, ему по силам и разорвать его. Надо просто негативную программу заменить на другую – позитивную. Способов может быть множество. Здесь я предложу лишь некоторые психотехники. На их основе вам не сложно будет придумать свои. Главное – усвоить принцип замены программы.

И знайте, если вы решили бороться со своими страхами, значит, вы их победите, ведь начало дела – это уже полдела.

Техники избавления от страхов

1. Техника «двойного зеркала».

Применяется данная техника для того, чтобы вы могли изменить в себе какие-то нежелательные черты, которые вызывают или являются причиной ваших страхов и озабоченности (робость, заикание, привычка грызть ногти и т. п.).

Закройте глаза. Представьте себя стоящим в комнате между двух зеркал. Одно – сзади, другое – на расстоянии перед вами. Теперь представьте в том зеркале, которое находится у вас за спиной, себя таким, какой вы есть сейчас. Только изображение должно быть черно-белым. Потом представьте, что отражение в зеркале становится все более мутным и прозрачным, постепенно затуманивается и совсем исчезает. Зеркало ничего не отражает.

Теперь представьте себя в дальнем зеркале, которое находится перед вами. Причем представьте себя таким, каким вы хотите стать. Постарайтесь увидеть это ясно и четко. Изображение должно быть цветным и ярким. Постепенно зеркало приближается и растет в размерах. Вот оно уже перед вами. Вы видите себя увеличенным и в мельчайших подробностях. Разглядите себя внимательно. Отметьте все детали. Запомните этот свой новый образ. Откройте глаза.

Это упражнение нужно повторять несколько раз в день, пока новый образ не будет вызываться легко и не сольется с вашим реальным состоянием.

2. Техника «огня».

Применяется для избавления от страхов, либо вызванных реальными ситуациями, либо придуманных и зафиксированных в сознании (страх замкнутых помещений, боязнь собак, страх темноты и прочее).

Закройте глаза. Представьте или вспомните ситуацию, которая нас заставляет испытывать страх (что вы застряли в лифте, что на вас бросается собака – каждый представляет свою ситуацию). Мысленно остановите этот момент. Рассмотрите внимательно эту «фотографию» – что на ней изображено, какой формы, какого цвета, какого размера? Теперь в своем воображении поджигайте это фото! Посмотрите, как языки пламени охватывают изображение. Оно обугливается, сворачивается и превращается в горстку пепла... Развейте эту легкую пыль по воздуху. Вместе с ней ушло все, что было.

Повторяйте эту технику столько, сколько потребуется, чтобы вы освободились от старой программы и очистили свое сознание.

3. Техника «проектора».

Используется для того, чтобы изменить что-либо в себе, чтобы убрать отрицательные эмоции, вызванные каким-либо неприятным событием, пугающим случаем.

Часть первая (предварительная). Вспомните о том событии, которое вас заставляет испытывать дискомфорт или страх. Что вы при этом чувствуете? Вспомните все детали этой ситуации – что вы видели, слышали, возможно, там был какой-то запах, освещение и цвета окружающих предметов.

Часть вторая (основная). Представьте себе кинопроектор, оборудованный устройством, которое может приближать или удалять изображение. Затем начинайте просматривать черно-белый фильм своих воспоминаний. Поскольку сценарий этого фильма «построен» от вашего лица, то в кадре вас нет. Вы видите конкретные эпизоды и ситуации, которые

вызвали у нас страх. Теперь отдаляйте и уменьшайте изображение с помощью объектива. Скоро картинка на экране превратится в неясное размытое пятно. А теперь мысленно увеличивайте и приближайте изображение к себе. Оно растет, занимает собой весь экран, медленно проясняется, и вы видите совершенно другой фильм. На этот раз снимал кто-то другой, со стороны. И вы видите себя на экране в своем новом образе без страхов и неприятных ощущений. Изображение яркое, цветное. Вы свободны, уверенны и раскрепощены – чувства страха нет.

Это упражнение надо проделать пять раз, каждый раз останавливаясь на четком и красивом изображении. После каждого повтора нужно делать перерыв и открывать глаза. С каждым разом первый фильм становится все темнее и неразборчивее, а второй более ярким и четким. Когда вы доведете этот образ до автоматизма, вы закрепите новую программу в своем подсознании.

Психология предприимчивости

Какой он сегодня – предприимчивый человек? Какие мотивы движут им? Что заставляет его, вопреки формировавшейся десятилетиями в нашем обществе психологии безынициативности, активно бороться за собственное благополучие?

На эти вопросы должно дать ответ новое направление в психологии – психология предприимчивости. Ее главная задача состоит не в вовлечении читателя в «увлекательную» игру слов и понятий, чем грешат многие издания по психологии, а в раскрытие сути этого явления.

Сегодня, как ни странно, предприимчивый человек не является образцом для подражания. Нельзя даже говорить об уважении окружающих по отношению к таким людям. Черная зависть – вот какое чувство чаще всего они вызывают у большинства. Стоит отметить, что предприимчивого человека эти коллизии во взаимоотношениях с обществом, по большому счету, не интересуют. Так и должно быть. Реализуя поставленные перед собой цели и задачи, ни в коем случае нельзя ориентироваться на «добрые» пожелания окружающих. Ведь то, что вам нужно, можете знать только вы сами. В конце концов, данное негативное отношение является проблемой самого общества, а не предпринимателя.

Предприимчивость – не стопроцентная гарантия материального успеха, но она – одно из главных его условий. Хотите стать богатым – придется стать предприимчивым. Исключений здесь быть не может.

По-настоящему предприимчивый человек в случае неудачи никогда не назовет себя «жертвой» обстоятельств, хотя кое-кто иногда попытается извлечь из этого хотя бы моральные дивиденды. Для предприимчивого человека любая неудача – всего лишь временное явление либо отправная точка для новых честолюбивых замыслов и знаменательных свершений.

Нужны ли для того, чтобы быть предприимчивым, благоприятные экономические предпосылки в государстве? Разумеется, для деятельного человека они расширяют область приложения сил. Но он находил и находит себя при любой экономической ситуации. В историческом контексте наиболее благоприятными периодами для предпринимательства принято считать время столыпинских реформ и начало 90-х годов позапрошлого века. Однако это не совсем так.

Наиболее оптимальным для предприимчивого человека представляется сегодняшнее время, именно потому, что он всегда живет в настоящем. Что было раньше, его уже не интересует, что будет в будущем, не знает никто, и он в том числе. Предприимчивость – не та категория, которую можно «держать про запас», постоянно откладывая время начала активных действий. Если в советское время деятельный человек не мог найти дальнейшего приложения собственным силам (даже в тот период возможности для реализации предпринимательских способностей существовали), то тогда он прибегал к единственному правильному решению – к выезду на постоянное проживание в другую страну.

В основе психологии предприимчивого человека лежит стремление к обретению материального достатка. В свою очередь, за этим мотивом кроется желание добиться не только физического, но и психологического комфорта, который в значительной степени могут дать деньги. Бессмысленно отрицать, что именно деньги позволяют нам чувствовать себя уверенными, защищенными, состоявшимися людьми. Сегодня наше общество еще далеко от принятия идеологии преуспевания, хотя ничего другого на данный момент человеку и не нужно.

Второй, не менее важной, составляющей психологии предприимчивости является реализация потребности кардинально перестроить собственную жизнь, насытить ее яркими позитивными событиями. В большей или меньшей степени у всех нас присутствует данная потребность, однако из-за отсутствия веры в свои силы ее реализация отодвигается на неопределенный срок. При робких, недостаточно подготовленных попытках изменить свою жизнь в лучшую сторону, как правило, первые же признаки неудачи запускают жестко действующий механизм – переход на старый, «проверенный» способ функционирования. Идти по проторенной дорожке, конечно, безопаснее, но зачем же это делать, если она ведет назад? Отказаться от привычных неконструктивных стереотипов поведения не так-то просто. Чтобы помочь в этом случае самому себе, необходимо четко осознать те преимущества, которые принесет вам новый способ существования.

Например, разве кого-то может оставить равнодушным следующее развитие событий – вы являетесь материально обеспеченным человеком и при этом мало зависите от других людей. Разумеется, это идеальный вариант. Но предприимчивый человек лучше возьмет его за ориентир, чем позволит взять верх серой обыденности.

Организуя собственное дело, предприимчивый человек, помимо стремления заработать как можно больше денег, преследует еще одну цель – добиться независимости от кажущихся ему обременительными социальных устоев. Поэтому всякий организатор, подчиняясь определенным правилам, одновременно создает другие, с конкретной выгодой для себя. Если уж мы затронули данную тему, то необходимо упомянуть еще один мотив, подвигающий человека занимать активную жизненную позицию. Существует определенный тип людей, с большим трудом переносящих ситуацию, при которой им приходится быть в подчиненном положении. Для них предпринимательство – совмещение полезного с приятным, удобным, если хотите, творческим способом существования.

Когда мы слышим о предприимчивых людях, то в большинстве случаев перед нашими глазами появляется образ эдакого удачливого бизнесмена, «хозяина жизни». Однако не все в психологии предприимчивости крутится вокруг денег.

Существует немало число людей, развивающих кипучую деятельность во имя других, никак не связанных с деньгами задач. Что же тогда движет такими «предпринимателями»?

Ими движет идея, которая представляет собой не что иное, как цель, становящуюся на какой-то период смыслом жизни. Смыслом, незамутненным различными невзгодами и житейскими мелочами. Смыслом, который возвышает человека в собственных глазах, а это стоит очень многого.

Предприимчивый человек, безо всякого сомнения, отважный человек. Можно сколько угодно планировать свои дальнейшие действия, но это не означает, что в действительности все произойдет именно так, как вы бы того хотели. Предприимчивый человек прекрасно знает об этом, знает о возможных неудачах, потерях, горьких поражениях, но все равно берется за дело. Знает, но не акцентирует на этом свое внимание. В противном случае страх возьмет вверх и парализует всяческую активность.

Кому-то, возможно, покажется, что предприимчивость – удел избранных, но это не так. Предприимчивость – категория сугубо психологическая, а человеческая психология может и должна управляться сознанием, а значит, способна меняться качественно.

Возвращаясь к предприимчивости, как исключительно коммерческой черте характера, зададимся вопросом: почему же у одних людей она ярко проявляется, а у других отсутствует напрочь, хотя преимуществами, которые дает предприимчивость, хотели бы обладать все? Не связано ли это с тем, что предприимчивость передается только от одного поколения другому, то есть по наследству, или же ее позитивные результаты не что иное, как удачное стечение обстоятельств?

Безусловно, наследственность имеет определенное значение, однако в современных российских условиях ее роль часто сводится к нулю той гиперопекой, которой окружают своих детей обеспеченные родители. Естественно, что дети богатых родителей при этом не испытывают никаких проблем с удовлетворением своих желаний. Способствует ли все это появлению у них должной мотивации к труду, зарабатыванию денег, в общем и целом, к предприимчивости? Как показывает жизнь, тепличные условия, в которых вырастают отпрыски богатых родителей, способствуют развитию у таких детей очень серьезных внутренних психологических проблем. Какая уж тут предприимчивость, если на первом месте стоит элементарная проблема – удержаться на том высоком социальном и материальном уровне, который обеспечили родители.

Предприимчивость как наследственный фактор в должной мере начнет проявляться только через несколько поколений, когда более «продвинутые» родители станут закладывать навыки самостоятельной жизни, что называется, с нежного возраста. Но даже при правильном воспитании генетические предпосылки предприимчивости из поколения в поколение будут находить все меньшее проявление, и это совершенно закономерный процесс – процесс угасания поведенческой реакции без должного стимула со стороны внешней среды.

Является ли в таком случае удача обязательным условием успешной предпринимательской деятельности? Известно, что случайно разбогатеть невозможно. Если это и происходит, то такое развитие событий следует расценивать исключительно как неблагоприятное. Падение с большой высоты сопровождается, как правило, крайне болезненными ощущениями.

Удача, несомненно, нужна в любом деле. Но в предпринимательстве удача должна приходить как закономерный результат приложенных усилий и совершенных действий. Это скорее следствие, нежели причина.

Есть ли психология предпринимательства в нашей стране?

Не секрет, что собственную психологию имеют не только человеческие индивидуумы, но и сферы деятельности, которой люди отдают большую часть своей жизни. Иногда очень трудно вычленишь, что в данном контексте первично, а что вторично. Но не вызывает сомнений тот факт, что для успешной коммерческой деятельности важна, в первую очередь, способность личности подчинить собственное мировоззрение тем психологическим особенностям, которыми эта деятельность отличается от всех других. Все без исключения предприимчивые люди подчиняются этому жесткому правилу. Приходится считаться с этим психологическим законом и новичкам, только пробующим заниматься серьезным бизнесом.

Специфика нынешнего бизнеса в России обусловлена как менталитетом российского человека, так и историческими коллизиями, наблюдавшимися в избытке в течение длительного периода времени. Иными словами, психология предпринимательства в нашей стране напрямую формируется воздействием двух основных факторов:

- во-первых, общественно-политическими процессами;
- во-вторых, психологией тех людей, которые активно занимаются

предпринимательством.

В начале 90-х годов прошлого века в предпринимательстве преобладал принцип «Все, что не запрещено – разрешено». Психология предпринимательства в тот период носила ярко выраженный агрессивный характер. Прагматизм уступал место напору и натиску больших денег, сама человеческая жизнь стала иметь в целом меньшую ценность, чем отдельные привлекательные составляющие этой самой жизни.

Сейчас ситуация в России совершенно иная, и мы уже наблюдаем устойчивую тенденцию роста долгосрочных инвестиций, развитие высоких технологий, ориентацию на производственный сектор. Психологическая основа этих процессов заключена в установке «меня волнует не только мое настоящее, но и мое будущее, будущее моих детей».

Если раньше на первом месте стояла цель: просто заработать как можно больше денег, то сегодня стремление заработать сочетается с желанием реализовать в полной мере все свои способности.

Таким образом, деловая активность в России в настоящее время все прочнее основывается на здоровом прагматизме, имеющем четко выраженную социальную направленность. И этот здравый прагматизм определяет основной «дух» сегодняшней российской психологии предпринимательства.

Глава IV

«Связи» – феномен отечественного бизнеса

В нашей стране, где на высокооплачиваемую работу в хорошую фирму берут человека только лишь потому, что он родственник высокопоставленного чиновника, где можно получить беспроцентный кредит (причем совершенно легально) благодаря дружеским отношениям с кредитором, где, в конце концов, повсеместно господствует телефонное

право, без связей – никуда.

Желающий опровергнуть это утверждение упрется, словно в бетонную стену, во всевластие чиновников, будет «раздавлен» конкурентами и завистниками и не один раз подвергнет свою жизнь прямой опасности.

Когда иногда мы слышим о бесперспективности борьбы порядочного, честного человека с порочной «системой», то вряд ли догадываемся, что так называемая «система» не что иное, как связи – особого рода общественные отношения, и что противостоять такому колоссальному по своему могуществу общественному институту одному человеку невозможно в принципе.

Между прочим, данное положение объясняется достаточно просто. Человек, которого вы знаете только с положительной стороны и от которого не ожидаете какого-либо подвоха, всегда будет более предпочтителен для деловых отношений, нежели приходящий с улицы незнакомец. В этом случае на уровне подсознания срабатывает установка – «я его знаю, с ним можно работать». Мы все так устроены, и совсем не случайно, что только в России связи имеют столь решающее значение. В стране, пережившей целую эпоху доносов и анонимок, единственной возможностью подняться наверх и удержаться на плаву была поддержка или заступничество «своих» людей.

При помощи связей можно добиться всего. За редким исключением тех случаев, которые существенно идут вразрез с законом.

Необходимо четко представлять, что связи, как многообразные уровни взаимодействий между людьми, могут существенно различаться.

Самому понятию и просто слову «связи» у нас в стране не придается какого-либо серьезного значения. Даже в специализированных изданиях-инструкциях по достижению финансового благополучия это понятие упоминается вскользь. Некоторые люди сильно желают разбогатеть, но сами в буквальном смысле не выходят из дома. Круг общения таких индивидуумов крайне узок и редко превышает одного-двух человек. Удивительно, насколько яркими при этом бывают их фантазии о красивой жизни. Большой вес и определенность в нашем обществе имеют такие категории, как элитарность, избранность и даже кастовость. Но в них изначально заложены элементы закрытой системы. К тому же быть избранным не означает быть богатым. Связи же являются чрезвычайно подвижной субстанцией, их можно приобретать и приобретать. Словосочетание «приобретать связи» раскрывает механизм достижения материального достатка, служит инструкцией к действию. Как только это слово перестанет для вас быть пустым звуком, ваша жизнь начнет изменяться в лучшую сторону.

Как обзавестись нужными связями?

Вполне резонная постановка вопроса. При чем вас наверняка интересуют связи, которые станут необходимым мостиком на пути к богатству? Ответ может показаться чересчур простым – через знакомства с влиятельными людьми или людьми, имеющими значимый социальный статус. Не нужно думать, будто влиятельными людьми являются исключительно держатели миллионов. Как раз к ним «подступиться» сложнее всего. Под влиятельными людьми, в первую очередь, подразумеваются те, кто в деловой среде наделен властными полномочиями или управленческими рычагами, те, кто может принять решение, способное повлиять на вашу судьбу в благоприятном направлении. Конечно,

ими могут быть и очень состоятельные люди, но на первоначальном этапе полезно контактировать и с предпринимателями, что называется, средней руки.

Глупец тот, кто думает, что в одиночку способен решать большие задачи. На самом деле зависимость каждого из нас от других людей приближается к абсолюту. Поэтому так важно, учась или работая где-либо, оставаться со всеми в хороших отношениях. Понять и принять это следует как можно быстрее.

Значимым социальным статусом обладают юристы, врачи, журналисты, работники сферы образования, экономисты, т. е. те люди, чьи профессиональные услуги востребованы обществом. Перечисленные профессии большинству своих обладателей не приносят сколько-нибудь значительных доходов, но не нужно забывать, что профессии «богатый человек» нет вообще. В то же время известно много случаев, когда богатства добивались люди, к примеру, с гуманитарным или медицинским образованием.

Устанавливая хорошие взаимоотношения с людьми, обладающими социально значимыми профессиями, вы со временем сможете рассчитывать на то, что они могут поделиться с вами собственными связями. С высокой степенью вероятности можно предположить, что среди их хороших знакомых есть и влиятельные люди.

Предвижу еще один вопрос – где же познакомиться с этими людьми? Разумеется, искать их в толпе прохожих бессмысленно. Лучше всего если своеобразной стартовой площадкой станет ваша профессиональная деятельность. Поэтому особенно важно в самом начале устроиться на работу, которая хоть и не принесет вам моментально больших доходов, зато позволит встречаться (и сотрудничать) с людьми, которые в будущем могут пригодиться. Иными словами, не ленитесь работать на перспективу.

Кроме того, не лишено смысла периодически осведомляться о карьерном росте одноклассников, одноклассников, сокурсников, соседей, детей из родительской компании, с которыми вы наверняка заочно (через родительскую компанию) общаетесь до сих пор. Вокруг каждого человека вращается множество других людей, образуя тот самый «круг общения». Чем шире круг ваших контактов и чем лучше вы относитесь к этим людям, тем скорее вам придут на помощь, окажут содействие или услугу, «сведут с нужным человеком» из своего круга. В жизни нам на каждом шагу встречаются случаи, когда удачливый предприниматель «подтягивает своих» к себе в команду или кадровик на производстве трудоустраивает не только всю семью, но и всех обратившихся знакомых. Бывает и так, что человек, от которого зависит важное событие в вашей жизни, по пятницам играет в преферанс с вашим приятелем по институту. А вы и знать не знали, как к нему подступиться с важной просьбой.

Сделаем несколько выводов:

- во-первых, в любой профессиональной деятельности нужно искать направления, которые помогут вам приобретать связи;
- во-вторых, расположить к себе серьезных людей можно лишь тогда, когда вы сами начнете оценивать себя не ниже их уровня;
- в-третьих, даже при наличии очень хороших коммуникативных и иных способностей для достижения финансового успеха требуется время.

Поверьте – обрести достаток за полгода или год невозможно. Если вы по-настоящему нацелены на достижение материального успеха, никакие «быстрые» и «действенные» способы сколачивания капитала вас не должны интересовать. «Какую головокружительную он сделал карьеру!» – слышим мы иной раз о ком-либо из наших

знакомых. А он, между прочим, упорно и методично, по кирпичику воздвигал фундамент собственного карьерного благополучия. И вот только тогда, когда появился красивый фасад, все заметили результат и поспешили сделать скоропалительные выводы.

Почему же вам нельзя пройти примерно такой же путь? Только итогом его будет то количество денежных знаков, которое у вас прочно ассоциируется с достатком и богатством.

Красиво звучит выражение – «половину жизни ты работаешь на имя, а вторую половину имя работает на тебя». Тем не менее, во многом оно верно. Полжизни, конечно, слишком долго, но какой-то период просто необходим для приобретения связей. Займет он, разумеется, не один год, зато далее количество нужных людей среди ваших знакомых будет возрастать по принципу цепной реакции. При этом совершенно не важно, в какой сфере вы трудитесь. Мне известен случай, когда маникюрша, работающая в салоне и выезжающая к клиенткам на дом, за 2 года работы открыла собственный салон. У нее в клиентках была половина сотрудниц администрации (по причине территориальной близости). Проводя время за милой болтовней в салоне, у большинства из них девушка вызывала симпатию, и конечно, когда она попросила «посодействовать», ей не отказали.

Сегодня на рынке криминальных услуг в любом крупном мегаполисе существуют специальные компании-посредники. Функция такой компании заключается в том, чтобы дать взятку «нужному человеку». К примеру, предприниматель сделал ремонт в удобном помещении и открыл ресторан. Приходят из санэпидстанции и накладывают запрет на работу ресторана из-за неправильной организации гигиенических комнат или пожарники запретят работать из-за того, что вытяжка смонтирована неправильно. Можно поступить честно – закрыть заведение и переделать ремонт. А можно обратиться в фирму, которая за некий процент от суммы передаст эту сумму «нужному человеку», чтобы он вообще запретил проверять это заведение какой-либо организации. Такое положение вещей демонстрирует высшую степень выгодного использования личных связей. Ведь этот бизнес основан на прочном знакомстве или многолетней дружбе директора фирмы с «нужным человеком».

Ученье – свет, а неученье – чуть свет на работу

Собственно, необходимость иметь образование логически вытекает из уже заявленного нами постулата – обладание престижной профессией. Однако наверняка еще можно встретить немало молодых людей, для которых обучение в вузе не бог весть какая ценность. Как же они заблуждаются!

Помимо того, что образование вооружает человека знаниями, оно еще и дает прекрасную возможность приобрести интересных знакомых. Хорошо известно, что взаимоотношения в студенческой среде отличаются прочностью и теплотой. А раз так, еще до того, как вы устроитесь на работу, максимально используйте этот шанс наработать связи. Получение престижной специальности и обретение хороших друзей могут прекрасно дополнять друг друга, если, конечно, придерживаться принципа золотой середины.

Поступив на экономический или юридический факультет государственного университета в любом более или менее крупном российском городе, нужно очень сильно «постараться», чтобы потом не выбиться в люди. Как правило, в подобных вузах

концентрируется вся местная «золотая молодежь». Грамотно выстраивая отношения с однокурсниками, вы, по сути, приобщаетесь к местной элите. Для того чтобы не «наломать дров» в общении с отпрысками из известных семей, старайтесь даже мысли не допускать о том, что они вас в чем-то превосходят, и в то же время избегайте ситуаций, когда ваши сокурсники могут почувствовать себя менее талантливыми, одаренными и т. д. Отношения пусть будут товарищеские и обязательно включающие совместное времяпрепровождение.

Если же вам за тридцать, то значит ли это, что все уже потеряно? Отнюдь. Главное – постоянно двигаться в правильном направлении. Пусть профессия ваша не слишком престижна, а возраст далек от студенческого. К тому же знакомых у вас раз два и обчелся. Это все мнимые препятствия. Сегодня появилось множество курсов, позволяющих получить дополнительную специальность. Например, экономиста или менеджера по PR. И не такие уж неинтересные люди получают второе высшее (или первое) образование заочно. Те, кто перешагнул тридцатилетний рубеж, между прочим, находятся в более предпочтительном положении по сравнению с недавними выпускниками институтов и колледжей, ибо имеют уже определенный жизненный опыт и, что самое важное, четко сформулированные цели в жизни.

Чем больше знакомых вы приобретете, получая образование, тем лучше. Не исключено, что кто-либо из ваших друзей начнет приближаться к большим деньгам по «опережающему графику», и тогда он из «просто товарища» превратится во влиятельного друга.

Коммуникабельность

Коммуникабельность – во многом природное психологическое качество, но развить его в себе может и застенчивый, нерешительный человек. Ресурсы и гибкость нашей психики неисчерпаемы. Природой коммуникабельным людям дано особое восприятие окружающего мира. Оно не замешано на слишком глубоком осмыслении происходящего, детальном анализе каждого своего поступка и поступков окружающих, вечном поиске истины. Коммуникабельный человек ничего не усложняет в своей жизни, поэтому-то и контакт с другим человеком устанавливается без труда, легко и непринужденно. Еще одно существенное свойство коммуникабельного человека – неподдельный интерес к личности каждого, с кем он пересекается по жизни. Интерес этот может вскоре и пропасть, но вначале он присутствует всегда.

Если же вы привыкли смотреть на человека так же, как смотрят в микроскоп на микроба, то не стоит рассчитывать, что у вас будет много знакомых и друзей. Воспринимать окружающий мир и относиться к людям можно по-разному. Можно замечать непонимание окружающими вашей индивидуальности или воспринимать жизнь, как движение по полосе, где постоянно загорается красный свет светофора.

Что замечательно, так это то, что никто не знает, как должно быть «правильно». Это, в свою очередь, позволяет принимать ту реальность, которая на данный момент отвечает вашим чаяниям. Все зависит от цели, которую вы перед собой ставите.

Чрезвычайно коммуникабельные люди, или гипертимы, как их называют психологи, знают обычно полгорода, в котором живут, и запросто могут не извлекать из этого ровным счетом никакой выгоды. Поэтому самое ценное – научиться разбираться в людях

и четко представлять, что для карьерного роста необходимо поддерживать отношения с определенным типом знакомых.

Тактика

Познакомиться с каким-либо человеком – всего лишь первый шаг. После этого необходимо планомерно выстраивать отношения, преследуя две основные цели:

- во-первых, ваши контакты, встречи с нужным человеком должны быть систематическими, но не обязательно ежедневными;
- во-вторых, отношения должны быть взаимовыгодными.

Последнее легко достигается при соблюдении главного условия – наличия у вас престижной работы. Если престижной профессии нет – не беда. Выгода может находиться не только в материальной плоскости. Культурное или эмоциональное обогащение, при условии, что оно взаимное и подкреплено соответствующей мотивацией обеих сторон, может послужить отличным посылком для перехода этих отношений в нужную вам плоскость. Для этого вам необходимо быть не только отличным собеседником, но и прилежным слушателем, способным к сопереживанию, сочувствию, искреннему вовлечению в чужие переживания. А с хорошим юристом, врачом, журналистом, инженером, психологом, просто мастером своего дела или человеком, занимающим значимую должность, поддерживать отношения всегда не только выгодно но и, обычно, просто интересно.

Раз уж мы коснулись конкретных профессий, то критериями перспективной специальности являются:

- во-первых, наличие возможности иметь дело с достаточно большим количеством людей, причем их круг должен постоянно обновляться;
- во-вторых, люди, с кем вы «контактите» по работе, должны представлять как можно большее число социальных слоев.

Однако даже при наличии у вас социально значимой профессии эти два условия могут быть трудновыполнимы или невыполнимы вовсе. К примеру, врач (социально значимая профессия) больницы, расположенной в сельской местности, будет контактировать с небольшим количеством людей, имеющих невысокий социальный статус. Нарботает ли он полезные связи, обеспечит ли себя и свою семью? Дать положительный ответ на этот вопрос способен лишь безнадежный оптимист. Во многих странах профессия врача (учителя, социального работника и др.) позволяет безбедно существовать в любом случае, независимо от места работы или наличия связей. Но только не в нашей стране. Дело вот в чем. В любой развитой европейской стране со стабильной экономикой существует средний класс. Если человек получает хорошее образование, прилежно работает 10—20 лет, то он неизбежно становится представителем среднего класса. Это те самые врачи, учителя, журналисты, юристы. Если человек не желает учиться и живет на пособие (как правило, весьма сносное по нашим меркам), то считается нищим. Если человек получает отличное образование и работает на себя, то рано или поздно он становится богачом. В России, как справедливо отмечают социологи, средний класс отсутствует. У нас имеется незначительная (в масштабах численности населения всей страны) прослойка более и менее богатых людей и основная масса людей, находящихся на грани нищеты. Более богатые люди покупают поместья в Англии и шато во Франции, оказывают существенное

влияние на политические и экономические процессы целых стран и государств. Менее богатые люди в состоянии купить хорошую квартиру в престижном районе города, дом за городом, несколько хороших машин, оплатить обучение детей в хорошем вузе, обеспечить им будущее. То есть в Европе это возможности среднего класса, а в России это (пусть и в меньшей мере) богатых людей.

Если подумать глубже, то среднестатистический гражданин в России – нищий. Подавляющее большинство людей живут в квартирах, доставшихся в наследство от бабушек и дедушек, ездят на машинах, приобретенных в кредит, и получают зарплаты в десятки раз ниже, чем их коллеги в Европе. Не правда ли, наличие дорогой иномарки у рядового врача вызывает удивление, неминуемо возникают мысли либо о побочных доходах, либо о богатой родительской семье, либо о криминале. Между тем как в Европе наличие престижной машины у врача – это закономерность. Если бы школьной учительнице не досталась бы от бабушки или родителей квартира, она жила бы в общежитии, потому что на свою зарплату она не смогла бы купить квартиру даже к пенсии. Иными словами то, что в Европе или Америке человек получает закономерно по праву своей принадлежности к среднему классу, в России является атрибутами богатой жизни. Таковы наши реалии. Бессмысленным представляется мне тратить время и энергию на оценку нынешнего положения вещей. Лучше сконцентрироваться на собственной цели и думать о ней. Итак, как же быть, если ваша профессия или место работы не дает вам возможности обзаводиться «нужными связями»?

В виде примера рассмотрим ситуацию, в которой вы являетесь корреспондентом местной отраслевой газеты, причем сама отрасль переживает не лучшие времена. В данном случае даже должность главного редактора не позволит вам чувствовать себя уверенно. В этой ситуации журналист должен стремиться к сотрудничеству с другими изданиями, статус и читательская аудитория которых несравнимо выше. Идеальный вариант для него – переход на постоянную работу в крупное издание, однако и сотрудничество «по совместительству» с другими средствами массовой информации тоже представляет интересные варианты.

Подобным образом для начинающего юриста прекрасной возможностью наработать связи является работа в государственном учреждении, специализирующемся на разрешении разного рода правовых вопросов.

Возвращаясь к стратегии взаимодействия с нужными людьми, отметим – систематичность встреч необходима как воздух. Многие люди склонны не придавать большого значения паузам в общении со своими знакомыми. Им кажется, что стоит только набрать телефонный номер, и вскоре их будут ждать как дорогих гостей. Это очень распространенное заблуждение. Если вы «потерялись» даже на несколько месяцев, отношение к вам обязательно переменится с теплого на прохладное. И уже будет очень трудно обратиться к нужным людям с предложениями сотрудничества. К человеку, который всегда находится в поле нашего зрения и за которым не водится каких-либо грехов, мы начинаем проникаться доверием на подсознательном уровне.

Уже в самом начале знакомства с «интересным» человеком постарайтесь узнать о нем как можно больше. Ни одна деталь не должна остаться вне вашего внимания, тем более значительные события, о которых он сам, возможно, расскажет. Будь то предстоящая защита диссертации, рождение ребенка или покупка нового автомобиля – все это прекрасный повод для небольшой неформальной беседы, которая удачно «разбавит» ваши сугубо деловые отношения.

Всегда демонстрируйте искренний интерес к заботам и чаяниям других. Причем в тот момент, когда о своих заботах и чаяниях ваш приятель готов рассказать. Как только вы ошибетесь в выборе момента или допустите малейший элемент наигранности, у вашего знакомого сразу возникнет ощущение, что к нему навязываются с общением.

Замечательно, если с «ценным» человеком вам удастся провести какое-то время в неофициальной обстановке. И не стоит ждать, когда вас пригласят совместно провести досуг. Интуитивно прочувствуйте подходящий момент и сами проявите инициативу. Но сразу озадачивать вашего знакомого обширной культурной программой совсем не обязательно. Универсальным и в то же время всегда интересным способом провести свободное время является отдых на свежем воздухе. Можно пригласить вашего нового знакомого в ресторан, на охоту, в спортзал, иными словами – разделить с вами ваше хобби. Приглашение должно быть искренним, при этом ни к чему вашего знакомого не обязывающим. Не следует искать слишком уж весомый повод для новой встречи, он может свести на нет неформальный характер общения между вами.

Вы должны стремиться к неформальному общению, ибо только оно дает возможность приближаться к достатку семимильными шагами. Ни в какой другой стране регулярное посещение сауны в обществе влиятельных людей не может быть настолько судьбоносным, как в России. Психология русского человека такова, что прежде, чем с его стороны последует содействие, он должен не только извлечь выгоду, но и просто симпатизировать вам.

За рубежом связи также имеют большое значение, но только там они держатся на одном голом прагматизме. Западному человеку сложно представить, зачем ему со своими партнерами по бизнесу нужно совместно проводить досуг, когда существует постоянный дефицит времени и избыток неотложной работы.

Ни в коем случае не форсируйте перерастание хороших приятельских отношений в дружбу. Настоящая дружба завязывается стихийно и не преследует цели как можно быстрее начать обслуживание коммерческих интересов. И помните, быстрая дружба заканчивается долгой враждой.

После того как ваши отношения перестали быть исключительно деловыми, не торопитесь с предложениями сотрудничества. Напротив, с самого начала демонстрируйте свою самодостаточность, что вам ничего не нужно. Пусть пройдет, по меньшей мере, месяцев пять-шесть, прежде чем вы перейдете к активным действиям.

«А не хлопнуть ли нам по рюмашке?!»

Увы, русская традиция неформального общения неразрывно связана с алкоголем. В том числе и в деловой среде. Совершенную сделку необходимо «обмыть», в выходной снять стресс повседневных забот, опять же при помощи спиртного, и т. д. и т. п. Получается, что трезвеннику наработать связи вряд ли суждено. А если вы не пьете, то, в лучшем случае, выглядите белой вороной. Тем не менее, и среди бизнесменов встречаются непьющие люди. Проблема все же в другом.

Допустим, вы не пьете. Вас пригласили провести вечер в веселой компании, в программе которого потребление алкоголя находится не на последнем месте. В компании же чрезвычайно интересующие вас люди. Первое, что приходит в голову убежденному трезвеннику, – отказаться. И это серьезная ошибка. Подобный отказ будет иметь самые

негативные последствия. Получается, что вы пренебрегли обществом пригласивших вас. А это худшее, что только можно сделать в подобной ситуации.

Между тем во время застолья, участниками которого являются люди дельные, откликаться на каждый произнесенный тост опустошением бокала совсем не обязательно. Главное – поддерживать непринужденный характер общения, и тогда вы можете спокойно попивать любой безалкогольный напиток. Даже в приличном опьянении назойливые участники застолья не создадут неразрешимых проблем, ибо будут не в состоянии запомнить ваши уверенные отказы употребить спиртное. Поэтому можно смело оставлять безо всякого внимания сакраментальные фразы вроде «ты меня уважаешь?».

И все же не стоит возводить трезвость в абсолют, потому как с нужными людьми иногда все-таки «полезно» немножко выпить. Ведь приглашение выпить – это естественное желание практически любого русского человека установить неформальный дружеский контакт, который, как вам уже известно, крайне важен. Проводить свободное время в хорошей компании, употребляя спиртные напитки, это еще и дань традиции, а традиции необходимо уважать. Естественно, напиваться, вас никто не просит, но поддержать компанию стоит.

Как выстроить свою цепочку нужных связей?

Принцип «Работать с тем человеком, кого я хорошо знаю» является одним из основополагающих в психологии связей. Об этом и о предпосылках данного положения уже говорилось выше. Однако связи, как психологический феномен, строятся, по крайней мере, еще на двух платформах.

«Ты мне, я тебе». В России эта фраза стала крылатой. Непонятно только, почему у многих она вызывает праведное негодование. Все-таки немало еще в нашей стране наивных людей, которые живут иллюзиями и думают, что все делается просто так. А в реальной жизни все по-другому. Человеку помогают стать директором предприятия, а он взамен должен устроить к себе на работу протеже тех, кто привел его к этой должности. Ты – мне, я – тебе. Нарушивший этот священный закон, будет, выражаясь спортивным языком, исключен из высшей лиги и уже не вернется в нее никогда.

Нередко построение отношений на основе этого принципа, с точки зрения закона, не выдерживает никакой критики. Однако взаимодействия подобного рода далеко не всегда сразу приносят прямую выгоду. Иногда содействие человеку вы оказываете только потому, что так надо. Данное положение вещей заставляет не только неоднократно «переступать через себя», но и учиться тонкому искусству дипломатии. К тому же, не извлекая выгоды сразу, вы, как минимум, срабатываете на перспективу. Иной раз и вам помогают только потому, что расценивают вас как чрезвычайно «перспективного» человека, который в будущем может оказаться полезен. Крайне важно знать, что человек, обладающий солидным жизненным опытом, выстраивая связи, стремится получить не сиюминутную выгоду, а рассчитывает, в первую очередь, на долгосрочное сотрудничество.

Еще одним основополагающим положением психологии связей является принцип «Я могу». Как только у человека появляются нужные связи, он тут же начинает ощущать, что перед ним открываются если не все, то многие двери. Некоторых даже охватывает эйфория, настолько ярким бывает это состояние. Тут уже срабатывает известный

психологический закон – пережитые ранее позитивные ощущения не проходят бесследно, а, наоборот, требуют подкрепления. Подкрепление может быть только одно – приобретать новые связи и получать новые возможности для карьерного роста, увеличения материального благосостояния.

Принцип «Я могу» иногда подкрепляется другим принципом – «Я все обо всех знаю». Люди, которые чрезмерно активны в приобретении связей, стремятся быть в курсе всех событий, собирают информацию о видных политиках, преуспевающих бизнесменах, известных деятелях культуры и спорта. Хорошая информированность в данных вопросах позволяет им выглядеть в глазах окружающих чрезвычайно сведущими людьми.

Реализация принципа «Я могу» у некоторых людей парадоксальным образом сопровождается не очень достойным явлением – отсутствием желания расти профессионально. Да и зачем нужен высокий профессионализм, когда все можно решить при помощи связей? Хотя, с другой стороны, ничего парадоксального в этой позиции нет, ведь мы живем в России.

Необходимая выгода. Как ее получить

Вот мы и подошли к самому главному. Связи, конечно, хороши сами по себе, но нужно, ко всему прочему, уметь извлекать из них материальную выгоду. К сожалению, в России являться мастером своего дела или обладать социально значимой профессией совсем не означает быть богатым. Для того чтобы приблизиться к настоящим деньгам, приходится порой кардинально менять собственную жизнь. Отважиться на подобный шаг намного легче, если у вас есть четкое представление о том, как в этих целях следует использовать связи.

Как показывает жизнь, одним из наиболее эффективных способов зарабатывания больших денег является открытие собственного дела. Открытие же собственного дела, в свою очередь, требует серьезных финансовых вливаний. Вот здесь-то и должны прийти на помощь связи. Если среди ваших знакомых есть состоятельные люди, с которыми у вас просто прекрасные отношения, то проблем с привлечением инвестиций не возникнет никаких. Это уже, как говорится, дело техники.

Но что делать, если вам пока не удалось добиться хороших неформальных отношений с нужными людьми и с ними у вас исключительно деловые контакты? Когда-то в прошлом в подобной ситуации находились многие из ныне преуспевающих людей, и это, тем не менее, не помешало им добиться своего. Отметим, что, часто встречаясь с состоятельными людьми исключительно по работе, вы также можете рассчитывать на их содействие. Очень важно знать – обращаясь к кому-либо из своих знакомых за финансовой поддержкой, вы уже автоматически используете один из двух способов привлечения инвестиций.

Существуют просьбы, которые ваши знакомые выполняют, практически не задумываясь (разумеется, вас они должны оценивать как чрезвычайно способного и деловитого человека), и это следует назвать: «деловое предложение с однозначно положительным результатом».

Ничего не скажешь – идеальный вариант, хотя и непростой для реализации. И важнее всего для быстрого получения ссуды то, насколько близки ваши отношения с состоятельными людьми.

Совсем несложно получить крупный кредит за рубежом. Достаточно предоставить документы, подтверждающие вашу компетентность в выбранном коммерческом направлении, грамотно составить бизнес-план, и дело останется за малым. В нашей же стране этот «номер» не пройдет. Помимо всего прочего, потенциальный кредитор должен знать вас лично. Или иметь о вас отличные рекомендации от «надежных» людей. Однако решение он будет принимать, тщательно проанализировав бизнес-план и определив прежде всего выгоду для себя.

Итак, способ привлечения финансовых средств при помощи людей, с которыми у вас были преимущественно деловые отношения, называется: «деловое предложение с возможным положительным результатом».

Деловой стиль общения

Как же вести себя с «нужными» людьми? Основное качество, которое вы должны продемонстрировать при общении с ними, – солидность. Демонстрируйте солидность ежесекундно, методично завоевывая расположение таких же, как и вы, солидных людей. Солидные люди немногословны, они сдержанны в проявлении эмоций, они, что называется, «себе на уме». Подобный стиль поведения очень четко обозначен и практически не допускает каких-либо отступлений. Любое проявление с вашей стороны простоты, наивности или экстравагантности будет жестоко караться низведением в разряд людей, которые не представляют никакого интереса. Только общение на равных! Для всех, кто общается с серьезными людьми, это должно стать аксиомой. Солидность и еще раз солидность.

Не забивайте себе голову представлениями о достоинстве и уверенности. Эти понятия слишком размыты. Под солидностью, как чертой характера, уже подразумевается и уверенность в себе, и чувство собственного достоинства, и деловитость, и основательность.

Поверьте, очень важно уметь придерживаться определенной манеры поведения. Если совсем еще молодой человек начнет во всех ситуациях вести себя солидно, то он не будет выглядеть неестественно. Наоборот, своим поведением он непременно завоеует расположение окружающих.

Сегодня, к сожалению, все большую популярность приобретает несколько иная манера держать себя. «Герой» нашего времени наделен очень подвижной и оживленной мимикой, ускоренной речью и приверженностью стилю «унисекс». В нагромождении его ультрасовременных жизненных «принципов» разберется не всякий психиатр. Если еще не так давно «новые герои» смотрели на нас замутненным взором большей частью с телеэкранов, то теперь мы повсеместно встречаем их в реальной жизни. Если такой человек и начинает преуспевать, то этот случай представляет собой редкое исключение.

Глядя на богатых, проще всего включить обывательское восприятие и не заметить за атрибутами роскоши одну просто потрясающую вещь: дистанция между ними и вами будет моментально сокращаться, как только вы начнете подавать себя солидно. Не существует касты неприкасаемых. Вооружившись специфическими приемами поведения, вы сможете максимально приблизиться к состоятельным людям, а значит, и к деньгам.

Человек, впервые узнавший о необходимости именно так держать себя, вряд ли сразу способен перевоплотиться в солидного человека. Чтобы понять и схватить суть, вспомните свое основное ощущение при встрече с солидным человеком. Это ощущение –

мгновенная внутренняя концентрация. Незнакомо оно, пожалуй, только сумасшедшему.

Вообще, для эффективного перевоплощения не нужно изобретать ничего из ряда вон выходящего. В вашей жизни наверняка встречались люди, которые вели себя солидно. Эту модель поведения можно смело брать на вооружение, не копируя слепо, а опять же с учетом индивидуальных особенностей каждого из вас. Не меньшую, а может, и большую пользу принесет ваше собственное представление о солидности. Оно наверняка у вас есть. Подключите воображение, позвольте ему «увидеть» осанку, мимику, жестикуляцию, услышать произносимые слова, интонации голоса. Представляйте, как солидный человек поведет себя в критической ситуации и как с честью выйдет из нее.

Солидного человека отличает адекватная самооценка, она позволяет ему спокойно относиться к мнению окружающих и не реагировать на капризы переменчивой моды, которая распространяется и на жизненные установки и принципы. Количество людей, к мнению которых он готов прислушаться, редко превышает одного-двух.

В 70-е годы советскими психологами был предложен очень эффективный метод тренинга различных черт характера – имаго-терапия (от лат. имаго – образ). Сегодня эту методику можно встретить под другими названиями, но суть осталась та же. В основе ее лежит представление о том, что, вживаясь в определенный образ, вы автоматически приобретаете свойственные ему черты характера. Лучше всего заниматься имаго-терапией в группе. Определив для себя роли, к примеру, инвестора и бизнесмена, обратившегося за кредитом, попытайтесь проиграть возможные варианты взаимодействия. Занятия, подобные игре на сцене, очень полезны – вы не только получаете своеобразную практику, но и приобретаете столь необходимые в жизни и бизнесе навыки актерской игры.

Артистизм – свойство, которое можно развить, но в данном контексте необходимо знать – какие артистические приемы и навыки могут пригодиться для успешной коммерческой деятельности. Эксцентрика, комические образы, клоунада, разумеется, нас не интересуют.

При создании определенных вариантов поведения (образов) без фантазии не обойтись. Все люди в той или иной степени обладают ею. Правда, у многих это чувство развито недостаточно. Для того чтобы фантазия была гибкой, ее нужно тренировать, как всякую другую технику.

Не последнюю роль в образе солидного человека играют одежда и аксессуары. Наверняка вы замечали, что одежда часто определяет наше поведение и манеру себя подавать.

Надев деловой костюм (особенно дорогостоящий), вы внутренне подтягиваетесь, становитесь более экономными в движениях, сдержаны в жестикуляции, даже манера общения становится более официальной. В спортивном костюме ваши движения не стесненны, естественны и оживлены. Женщины особенно ясно представляют себе перемены в походке, зависящие от обуви. Модельные туфли на высоком тонком каблучке не предполагают беготни, танцев и даже длительных походов по улицам, в то время как удобные разношенные «тапочки» или кроссовки весьма упрощают ходьбу, не нуждаются в поправках на качество покрытия тротуаров, позволяют водить автомобиль. Если у вас нет возможности записаться на курсы актерского мастерства или работать в группе под руководством психолога, я могу предложить вам «домашний» тренинг. Оденьте деловой костюм, туфли, возьмите портфель или папку и отправляйтесь ходить по улицам. Не гулять в парке с собакой, а ходить по большой улице. Можете заглянуть в несколько магазинов (только не продуктовых, разумеется), выпить кофе или перекусить. Походка собранная, но неспешная, движения размерены, спина прямая, никаких локтей на столе,

никакой расхлябанности. Это упражнение поможет вам лучше вжиться в образ солидного человека. Даже если ваш костюм не из бутика, а стоимость часов не превышает 100 долларов, постарайтесь думать не о реальной стоимости вещей, а о том, что, предпочитая этот стиль одежды солидного человека, вы предпочитаете и стиль жизни солидного человека.

Ум или богатство?

Среди самых распространенных заблуждений, появившихся в последнее время, – утверждение, что деньги зарабатываются исключительно лишь одним умом. Выражения вроде – если ты такой умный, то почему тогда такой бедный – совершенно дезориентируют людей. «Если ты такой умный, чего же ты такой бедный?». Часто мы слышим эту фразу в американских фильмах. Действительность же такова, что показатель интеллекта (далее IQ) не имеет прямого денежного эквивалента. Не все люди направляют мощь своего интеллектуального потенциала на зарабатывание денег, поэтому эта фраза в России не работает. Конечно, «великая американская мечта» разбогатеть и стать знаменитым заманчива для всех, однако для не американцев она не становится целью существования. Вы наверняка часто сталкивались с тем, что умные, развитые интеллектуально и культурно люди получают копеечную зарплату, в то время как люди со средним интеллектом ворочают миллионами. Все зависит от цели. Стать богатым для человека с высоким IQ несомненно проще, чем для человека, который с трудом закончил училище, так как мышечным трудом много денег не заработаешь. Однако и для очень умного человека одного его ума все равно мало, важна благоприятная ситуация, которую умный человек для себя создаст сам, в то время как менее умный будет ее ждать, возможно, всю жизнь. Для примера можно вспомнить множество публичных персон из политики и около нее. Одного российского бизнесмена, проживающего сейчас в Англии, к примеру, сложно назвать неумным человеком, я делаю этот вывод из того, как он излагает свои мысли в интервью и ведет свои финансовые дела (по информации из СМИ). Можно сколь угодно рассуждать о его нравственности и личностных качествах, но очевидно одно – в уме ему не откажешь. Это яркий пример того, как человек с высоким IQ направил свой интеллектуальный потенциал на зарабатывание денег. Теперь давайте рассмотрим звезд шоу-бизнеса. Они тоже зарабатывают много денег и тоже социально успешны. Определенная степень одаренности, внешние данные и умение этим пользоваться из такого набора состоит их зарабатывание денег, высота интеллекта здесь значения не имеет, достаточно ситуационной сообразительности, так называемой бытовой смекалки, работоспособности и определенного круга знакомств, который часто подменяется связями продюсера. Конечно, они тоже вкладывают полученные деньги в какой-нибудь бизнес, чтобы их приумножить, но чаще это происходит по совету финансового аналитика, а не из своих собственных умозаключений. Это люди, которые делают деньги не столько умом, сколько талантом и внешностью. Богаты? – да, знамениты? – да, умны? – не умнее нас с вами. И последний пример. Нобелевский лауреат или хотя бы соискатель в любой области знаний. Прямое и очень высокое социальное признание (в лице нобелевского комитета) научных или культурных достижений, которые невозможны без наличия высочайшего интеллекта. Насколько я знаю, финансистов-миллионеров среди них нет, а вот академиков, член-коров – пруд пруди. Стремятся ли они быть знаменитыми – вряд ли, что

называется «широко известны в узких кругах», богаты ли они – ровно настолько, чтобы не отвлекаться от работы. Совершают ли свои открытия, чтобы разбогатеть – уж точно нет. Люди решают поставленные задачи своим интеллектом, и если интеллект высок, задачи будут решаться успешно, если невысок – с затруднениями или вовсе не будут решены. А уж что за задачи они будут перед собой ставить – не наше с вами дело. Однако, по моим личным наблюдениям, я не хочу никого обидеть, чем выше интеллект, тем меньше эти задачи связаны с непосредственной целью разбогатеть и больше, с дальнейшим научным и культурным развитием. Другой вопрос, что когда какие-то личные задачи в науке или культуре совпадают с социальным запросом, тогда-то они и приносят большую прибыль умным людям. Вспомним препарат «виагра». Группа ученых поставила перед собой цель создать препарат, помогающий повысить потенцию, и с целью этой справилась. Нобелевский комитет удостоил этих ученых своей премией, а прибыль от продаж явилась достойной оплатой интеллектуальных вложений.

Ум – слишком уж относительное понятие. Каждый волен сам выбирать себе идеал и мерило «большого ума». Для кого-то воплощением суперинтеллекта может быть ученая степень доктора филологических наук, который, вполне возможно, влачит нищенское существование, а кто-то своим интеллектуальным идеалом назовет владельца самой дорогой в городе машины. И каждый будет по-своему прав. Однако пора заканчивать это небольшое философское отступление.

Деньги, в первую очередь, зарабатываются не умом, а хваткой. Значит ли это, что ум совсем не нужен? Конечно, это не так. Обладая и тем и другим, вы заработаете гораздо больше, нежели тот, кто обладает заурядными интеллектуальными данными. Если же хватки нет совсем, то свою жизнь лучше посвятить, к примеру, служению науке. Однако не стоит так жестко разделять эти понятия, и вы сейчас поймете почему.

Практически одновременно с появлением класса так называемых «новых русских» возникло представление о них, как о не очень «далеких» людях. Я стараюсь не давать людям поверхностных оценок, однако признаю – это мнение во многом было верно. Хотя времена изменились, но сейчас вовсе не обязательно обладать финансовым или аналитическим складом ума, чтобы достичь успеха в бизнесе.

Все люди, имеющие деньги, в достаточной степени умны. Умны, в первую очередь, потому, что обладают рациональным мышлением, потому что действуют, и действуют эффективно. Они не отвлекаются на всякие пустяки, вроде душевных исканий, интеллигентских фанаберий и рефлексий, которыми некоторые из нас так неосмотрительно и хронически «балуются».

Кто я в этой жизни?

Зачем я живу?

Почему все в мире так несправедливо?

На подобные вопросы молодой человек «в норме» должен дать ответы примерно к 20 годам жизни. Согласно социологическим исследованиям, около 70% старшеклассников к моменту окончания школы не способны определиться с выбором будущей профессии. Более того, примерно две трети из них считают, что их материальное благополучие не зависит напрямую от правильной профессиональной ориентации. Среди всех возможных вариантов устройства собственной жизни молодым людям наиболее предпочтительными представляются следующие: удачный брак, везение, материальная помощь со стороны родителей. Все это на языке психологии называется инфантилизмом, или инфантильным строением личности. Инфантильная личность, правда, не пожизненный диагноз, но,

«прозрев» спустя многие годы, человек начинает сокрушаться уже о безвозвратно ушедшем времени. В этом возрасте человек становится на путь зрелости, который, как известно, заканчивается к 33 годам. В 33 года (знаковая цифра) личность человека считается полностью сформированной, и горе ему, если эти вопросы остались без ответа. До этого возраста ему позволено сколько угодно метаться из стороны в сторону в поисках себя и самоопределения. Однако психологическая и социальная зрелость не обязаны развиваться параллельно. Часто одна опережает другую. Сплошь и рядом к 33 годам человек уже имеет и стабильный достаток, и семью, и налаженный быт, но бывает и наоборот, что до момента психологической и личностной зрелости человека кормят родители. «Что это за родители, которые не могут прокормить своего ребенка до его пенсии?» Все это я пишу, чтобы натолкнуть вас на мысль о том, что человек по природе своей психологии не однозадачный механизм. Многие задачи могут решаться одновременно и параллельно в нашей голове, нисколько не мешая друг другу и не снижая эффективности. Не стоит пренебрегать одним ради другого или заниматься духовным саморазвитием в ущерб материальной стороне вопроса. Поверьте, вы можете одновременно делать много дел на благо себе и обществу, просто нужно научиться структурировать время и грамотно и гибко перераспределять ресурсы. Вопрос «ум или богатство?» перед нами не стоит – и то и другое, только не строго пропорционально, прямой корреляции между ними нет.

Глава V

Свойства вашей личности – каковы они?

Ваши психологические свойства относятся к устойчивым, базисным, «ядерным» образованиям личности. По сути именно они и формируют индивидуальность личности и ее характер. Психологические свойства являются сплавом ваших врожденных склонностей и способностей, сознательных усилий по самосовершенствованию и достижению поставленных в жизни целей.

У человека есть много психологических качеств и свойств. Одни из них положительные, другие отрицательные, привлекательные и не очень, однако нас сейчас интересуют только те свойства, которые мешают вашему продвижению. Иными словами, мы говорим о ваших психологических ресурсах и о том, что их нивелирует. Иногда эти свойства заметны для самого человека, и он осознает, что с ними надо бороться, иногда он их не видит, но при подсказке со стороны других людей осознает, и у него наступает прозрение. Иногда же он яростно отрицает присутствие в себе этих черт и свойств, на которые ему совершенно справедливо указывают окружающие. Эта психологическая защитная реакция может затруднять приобретение нужных для успешности качеств характера. Чем яснее вы ориентируетесь в собственной личности, чем отчетливее и без иллюзий вы можете оценить свой психологический потенциал, тем проще вам будет осознать и избавиться от черт характера или психологических качеств, мешающих в бизнесе.

Ваши внутренние проблемы

Лень-матушка. Наиболее понятным, не вызывающим вопросов отрицательным свойством является лень. В современных пособиях по психологии иногда можно встретить парадоксальные главы под странным названием из серии «бизнес для ленивых» или что-нибудь в том же роде. Однако вряд ли можно встретить ленивого и в то же время преуспевающего бизнесмена. Если лентяй получит наследство или крупный подарок от богатого человека, он не сможет превратить его в новый капитал и постепенно растратит. Тот, кто изначально не имеет денег и при этом ленив, не только не сможет выбраться из нищеты, но и деградирует еще больше. Лень является абсолютным врагом для любого человека, желающего улучшить свою жизнь. Однако нельзя отрицать того факта, что только лень двигает прогрессом. Достаточно вспомнить многочисленные изобретения, в изобилии представленные на кухне «продвинутой» домохозяйки. Миксеры, комбайны, микроволновки, хлеборезки, посудомоечные и стиральные машины – все для экономии времени, а зачем его экономить? Чтобы больше успеть. А зачем больше успевать? Чтобы осталось больше свободного времени на приятное безделье.

Избавьтесь от лени. Внимательно «вспомнитесь» в свою лень. Постарайтесь понять, в чем причина. Вам просто ничего неохота или неохота делать что-то конкретное? Очень часто оказывается, что вы представляете себе предстоящее дело чем-то громоздким: «Если уж браться за него, то серьезно, а серьезно опять-таки лень». Многие не хотят тратить силы, потому что не уверены, что им это надо. Избавление от лени в этом как раз и заключается: не путать «надо» с «хочу». Если вы осознаете, что вам надо делать, то решите для себя – хотите ли вы этого. Лень это, прежде всего, отсутствие или слабость мотивации. Если мотив силен, то про лень даже как то не вспоминается, если мотива нет, то любой здравомыслящий человек задает себе вопрос: «Зачем чесать, если не чешется?». Избавиться от лени вам поможет рациональная мотивация. Чем больше вы мотивированы на действие, чем больше этот мотив подкреплён потребностями, тем быстрее лень отступит. Например, вы не можете начать что-либо делать, потому, что не совсем четко представляете, зачем вам это действие. Однако вспомнив о плодах этого действия, вам станет проще мобилизоваться, а если вы уже знаете, как распорядитесь наградой, то лени вообще места не найдется. Есть цель (к примеру, купить новую вещь), есть заказ, выполнив который, вы сможете получить деньги, необходимые для достижения цели (покупки вещи). Таким образом, деньги и работа в этой цепочке являются промежуточным звеном между мотивом «иметь вещь» и его реализацией – «обладанием вещью». Как видите лень в эту схему не входит. Если в такой схеме какое-либо звено упущено – не будет награды (денег), мотива ее получить (покупка вещи) или инструмента для получения этой награды (оплачиваемый заказ), то на место несуществующего компонента вползет лень.

Нельзя путать лень с усталостью. Как ни парадоксально это звучит, но эти состояния легко спутать. В психиатрии существует такое понятие, как астенический синдром. Не вдаваясь в длительные подробности, можно описать его в нескольких словах так. Постоянный упадок сил без видимых причин, ощущение переутомления, ослабление внимания, неустойчивость настроения, снижение психической активности. Это состояние более или менее постоянно, не связано с действительными нагрузками, то есть может быть без причины и не исчезает даже после длительного отдыха. Обостренно воспринимается чувство голода – человеку кажется, что он очень голоден и готов съесть фаршированного слона, а на деле после трех сухариков наступает полное насыщение. Усталость, подъемы и спады настроения без видимой причины, нетерпеливость,

нарушения сна – человек просыпается не отдохнувшим, сон поверхностный, неглубокий, с частыми пробуждениями. Если вы обнаружили у себя похожие симптомы или состояния, необходимо срочно принимать меры – сама, без соответствующего лечения, астения не проходит. Ниже я приведу метод, используемый психологами для выявления астенического состояния и степени ее проявления. С этим методом очень легко работать, опросник содержит 30 утверждений, на каждое из которых вам нужно ответить, используя готовые формулировки – варианты ответов, они приведены ниже. Возьмите карандаш и проставьте возле номера утверждения тот номер варианта ответа, который наибольшим образом совпадает с вашим мнением (1, 2, 3 или 4), таким образом, у вас получится двойная нумерация – номера ваших ответов и рядом порядковые номера утверждений. Теперь подсчитайте сумму цифр своих ответов и оцените ее при помощи шкалы:

От 30 до 50 баллов – астения отсутствует;

От 51 до 75 баллов – слабая астения;

От 76 до 100 баллов – умеренная астения;

От 101 до 120 баллов – выраженная астения.

1. Я работаю с большим напряжением.
2. Мне трудно сосредоточиться на чем-либо.
3. Моя половая жизнь не удовлетворяет меня.
4. Ожидание нервирует меня.
5. Я испытываю мышечную слабость.
6. Мне не хочется ходить в кино или театр.
7. Я забывчив.
8. Я чувствую себя усталым.
9. Мои глаза устают при длительном чтении.
10. Мои руки дрожат.
11. У меня плохой аппетит.
12. Мне трудно быть на вечеринке или в шумной компании.
13. Я уже не так хорошо понимаю прочитанное.
14. Мои руки и ноги холодные.
15. Меня легко задеть, появилась раздражительность.
16. У меня болит голова.
17. Я просыпаюсь утром усталым и не отдохнувшим.
18. У меня бывают головокружения.
19. У меня бывают подергивания мышц.
20. У меня шумит в ушах.
21. Меня беспокоят половые вопросы.
22. Я испытываю тяжесть в голове.
23. Я испытываю общую слабость.
24. Я испытываю боли в темени.
25. Жизнь для меня связана с напряжением.
26. Моя голова как бы стянута обручем.
27. Я легко просыпаюсь от шума.
28. Меня утомляют люди.
29. Когда я волнуюсь, то покрываюсь потом.

30. Мне не дают заснуть беспокойные мысли.

Варианты ответов:

1. Нет, неверно.
2. Пожалуй, так.
3. Верно.
4. Совершенно верно.

Если вы набрали более 70 баллов, необходимо срочно обратиться к врачу-психиатру. Не хочу вас пугать, но ведь болезнь нужно лечить, а астенический синдром – это болезнь, даже если у вас при этом ничего не болит. Болезненное состояние мешает жить и к тому же имеет тенденцию усугубляться. Не бойтесь этого визита, психиатры лечат не только сумасшедших, но и нас с вами.

Нерешительность мешает быстро сделать правильный выбор, что так необходимо в занятиях бизнесом. Там, где решительный, уверенный в себе бизнесмен поступает спонтанно, нерешительный, склонный к рефлексии человек, подвергая сомнению свои собственные решения, продолжает колебаться: а стоит ли рисковать, а стоит ли идти на конфликт с трудным человеком, стоит ли вкладывать деньги в проект, успех которого не гарантирован на все сто процентов.

В бизнесе, который весь пропитан риском, склонность к многократному просчитыванию всех вариантов и отказ от действий, которые несут в себе малейший риск, совершенно недопустимы. Бизнес – это динамика, и от скорости вашей реакции зависит очень многое. Невозможно мгновенно отреагировать на изменения, новые предложения и обстоятельства, но принимать решения чуть быстрее научиться можно.

Избавьтесь от нерешительности. Все мы с детства знаем поговорку: «Семь раз отмерь – один отрежь», а вы отмеряйте один раз, но идеально, а потом сразу режьте. Конечно, принимая не полностью обоснованные решения, можно проиграть и потерять многое, но, как известно, кто не рискует, тот не пьет шампанское. В худшем случае вы поймете, как делать не надо было, и в следующий раз, оказавшись в такой ситуации, поступите правильно. Отрицательный результат становится жизненным опытом. Речь идет не о том, чтобы сплошь и рядом совершать необдуманные поступки, а о том, чтобы обдуманно рисковать, чтобы все же пробовать и дерзать, вместо того чтобы сидеть с гарантированным, но маленьким окладом и хрупким благосостоянием, которые сожрет первый же финансовый кризис в стране. Нерешительность (если это не устойчивая черта вашего характера) рождается из отсутствия информации. Любое сомнение говорит о том, что человек либо недостаточно осведомлен в предмете, либо плохо ориентирован в партнерах. Если информации недостаточно или вы сомневаетесь в ее достоверности, то совершенно логично, что вам трудно будет решиться на тот или иной шаг, особенно когда на кону большие деньги. Конечно, следует отслеживать все этапы построения сделки, ориентироваться во всех нюансах и мелочах, тогда в принятии даже рискованного решения вы будете более уверены и степень нерешительности уменьшится. «Кто владеет информацией, тот правит миром!». Только методичный сбор информации и динамичный анализ ситуации может снизить степень риска, а значит, и уменьшить нерешительность. Позвольте себе стать азартным.

Противоречивость. Если вы неспособны увидеть себя ясно и точно, если вы не знаете

всей глубины противоречивости своих мотиваций и не понимаете, чего вы хотите на самом деле, вы и ведете себя соответственно: как в жизни, так и в бизнесе. Представьте себе бизнесмена, который сегодня берется за одно дело, завтра за другое, послезавтра за третье, набирает одну команду, потом разгоняет ее, вновь пытается сколотить следующую, то и дело меняет деловых партнеров. Такой непредсказуемый человек не знает, чего ждать от самого себя через секунду. Как к нему будут относиться другие люди, будь то его партнеры или подчиненные? Могут ли они успешно строить вместе долгосрочные планы и осуществлять успешные проекты, не будучи уверенными в том, каким будет финал, и совсем не представляя себе свое будущее?

Незнание себя, непонимание природы собственных желаний могут стать очень большой проблемой для людей бизнеса. Если человек все время меняет род деятельности, не будучи способен объяснить себе, зачем он это сделал, то ни о каком финансовом и жизненном успехе не может быть и речи.

Избавьтесь от противоречивости. Научитесь отличать в самом себе врага от друга, видеть противоречивость в своих желаниях и действиях. Если вы хотите быть успешным, вы обязаны хорошо знать самого себя. Если у вас нет таких знаний, изучайте психологию; читайте литературу о природе личности и мотивации человеческого поведения; посещайте психологические консультации, тренинги, семинары, старайтесь общаться с людьми, знающими жизнь глубже, способными поделиться с вами своим опытом. Главное: размышляйте о себе, своих мотивах, сильных и слабых сторонах своего характера. Учитесь задавать себе вопрос: чего я хочу от данной ситуации? Тренируйтесь в искусстве самонаблюдения и самопознания. Имеет смысл посещать психолога. Вам нужно четко сформулировать свой запрос психологу и работать, неукоснительно выполняя все его задания, и честно выполнять все упражнения.

Раздражительность, несдержанность. Все мы знаем людей, способных «заводиться с пол-оборота». Некоторые сердятся не только на конкретных людей, но даже на безличные объективные оценки и обстоятельства. В бизнесе полезна только здоровая злость, помогающая людям со спортивным азартом восставать против собственной бедности и бездействия и вкладывать мощную энергию во все свои дела и начинания. Излишняя несдержанность и раздражительность всегда мешают работе, заставляя других людей испытывать ненужные переживания, психологически защищаться и думать уже не столько о необходимых делах, сколько о том, как оградить себя от этого злобного человека, кто бы он ни был: начальник, партнер или сослуживец.

Коллектив, где присутствует слишком много злобных людей, грызущихся друг с другом и сосуществующих, как пауки в банке, никогда не сможет успешно конкурировать с другими коллективами и фирмами. Это связано с тем, что более слабые люди не смогут выдержать постоянных вспышек гнева и нападков со стороны сослуживцев и уйдут, а другие, более сильные, будут тратить большую часть энергии не на работу, а на оборону и встречные нападки. Кроме того, в минусе окажутся и те, кто гневается: на какое-то время, выпустив пар, позволив переполняющей их злости выплеснуться на окружающих, они могут почувствовать некоторое облегчение, но потом злобное состояние вернется к ним с удвоенной силой. Такой человек никогда не будет чувствовать избыток энергии и наполненность потоком удачи, когда все дела решаются без конфликтов и легко.

Избавьтесь от раздражительности. В психологии существует два главных подхода к этому вопросу. Один предлагает сдерживать гнев как недостойное человека низкое чувство. Давая выход гневу, человек унижает других людей и вредит самому себе,

испытывая негативные эмоции. Другой подход основан на том, что стратегия сдерживания гнева крайне разрушительно влияет на ваше психологическое и физическое здоровье и успех в делах. Представители этой школы считают, что нужно не сдерживать себя, а, наоборот, отпускать свою душу на волю, позволяя гневу свободно изливаться как на конкретные источники раздражения, так и, в случае их отсутствия, на любые объекты внешнего мира, напрямую не виновные в раздражении. Психотерапия предлагает третий подход к собственному гневу: преодолите его разрушительную природу и одновременно используйте энергию, заключенную в нем, направляя ее на мирные цели. Это метод так называемого отстранения от происходящего и наблюдение со стороны. Мысленно отделите свое наблюдающее «я» от переживания и начинайте смотреть на него, как на нечто внешнее и постороннее. Например, представьте его в виде темного облака, которое проплывает где-то далеко в небе. Вместо того чтобы впускать в себя это грозовую тучу, позволяя ей омрачать разум и заполнять ваше сердце громом и молниями, создайте между собой и переживанием пространственную и временную дистанцию, как бы говоря ему: этот гнев не есть я.

Механизм борьбы с гневом посредством выяснения причин его возникновения чрезвычайно полезен. Таким образом, вы разрушаете в себе привычку к рефлекторному и механическому отождествлению себя с ним, которое в силу неправильного восприятия и недостатка психологической культуры присутствует у большинства нетренированных людей. Мгновенная, рефлекторная реакция хоть и более привычна, но совершенно непродуктивна. Метод самонаблюдения хорош еще и тем, что его удобно применять в любых «полевых» условиях жизни, и тем более в бизнесе. Иногда достаточно посмотреть на эмоцию со стороны в течение нескольких секунд, как конфликт оказывается исчерпанным, а выгодная сделка не срывается из-за вашего психологического несовершенства.

Очень важно бороться не только с последствиями гнева, но и принимать профилактические меры, чтобы гневное состояние мешало вам как можно реже.

Есть профилактика внешняя: старайтесь как можно реже контактировать с конфликтными людьми; избегайте соприкосновения с конфликтными ситуациями. Старайтесь предвидеть возможные вспышки гнева и конфликты, при назревании конфликта не высказывайте первым свое раздражение, старайтесь не отвечать грубостью на грубость, а также учитесь разряжать накопившуюся агрессию с помощью шуток, юмора, перевода разговора на другую тему.

Есть и профилактика внутренняя: умение создать в себе установку на доброжелательное отношение к миру и людям, которую невозможно ничем поколебать. Если вы будете поддерживать людей своим оптимизмом и внушать уверенность в успехе, если при этом вы будете готовы прощать людям их мелкие ошибки и не будете от них требовать жесткого соответствия своим представлениям, то у них будет гораздо меньше поводов проявлять агрессию как по отношению к вам, так и по отношению к окружающим в вашем присутствии. К сожалению, а может быть, и к счастью, окружающие нас люди совсем не такие, как нам хотелось бы, совсем не стоит из-за этого все время раздражаться и не давать себе спокойно подумать о более полезных вещах. К теме конфликта, как явления, мы еще раз вернемся и подробно рассмотрим этот феномен.

Неконтактность, замкнутость. Бизнесмен активно взаимодействует с миром, он должен уметь заводить новые связи, уметь входить в «высокие кабинеты». Так как деньги всегда приходят от людей и через людей, то те, кто с ними расстаются, должны иметь какую-то

мотивацию, чтобы направить эти деньги в нужном вам направлении.

Если вы замкнутый эгоцентрик, «бука», не способный и не желающий сказать лишнее слово, если вы краснеете от любого случайно брошенного взгляда, ваш бизнес будет иметь большие проблемы. Когда люди знают, что вступать с вами в коммерческие отношения будет тяжело и не особо-то приятно, будут ли они работать с вами с удовольствием, не предпочтут ли они поменять вас на другого, более раскованного партнера, если деловая выгода будет примерно одинакова? Да и вы сами станете ли проявлять большую активность по расширению деловых связей и проведению новых переговоров с партнером, если для вас каждое слово – мучение и вы стесняетесь самого себя?

Избавьтесь от замкнутости. Вам нужно выйти из замкнутой скорлупы своей дистанцированности и научиться легко и свободно контактировать с самыми различными людьми.

В основе замкнутости может лежать недостаточность интуиции, неумение ориентироваться в эмоциональном фоне собеседника. Может, ваша замкнутость – результат стеснительности и недостаточной уверенности в себе и своей привлекательности. Возможно также, что замкнутость рождает страх оказаться в смешном или нелепом положении. В любом случае вам самостоятельно придется разобраться в причине замкнутости, за вас этого не сможет сделать никто. При необходимости обратитесь за помощью к психологу. Вам проще будет добиться успеха, если вы станете коммуникабельным и победите свою застенчивость. Внимательно присмотритесь к своей замкнутости, отыщите в своей биографии ее истоки.

1. Вспомните случаи, когда в таких же ситуациях замкнутость вдруг покидала вас.
2. Постарайтесь понять, что внутри вас помогало вам в тот момент.
3. Вспомните и заново переживите положительные эмоции, которые вы тогда испытали.
4. Каждый раз перед важной встречей вспоминайте эти положительные эмоции. Со временем они закрепятся, и вы перестанете даже думать о том, что у вас проблемы с общением.

Слабоволие, уступчивость. Понятие «хороший бизнесмен» всегда предполагает сильную волю в достижении своей цели. Вспомним: количество денег и благ, приносимых ими, ограничено. Их всегда будет меньше, чем людей, желающих эти деньги и блага получить. Осуществить какие-то планы в бизнесе гораздо труднее, чем быть обычным наемным работником или мелким служащим. Почему же одни люди достигают хороших результатов в бизнесе, высокого общественного положения и приобретают богатство, славу и власть, а другие, рядом с ними учившиеся, работавшие и имеющие равные шансы, оказываются далеко позади? Это происходит потому, что первые сознательно использовали эти шансы, ставили перед собой определенные цели и добивались результатов, не боясь препятствий и преодолевая их. Вторые плыли по течению, отдавая себя на волю обстоятельств. Люди третьего типа, делая бизнес, заодно сознательно «делают сами себя», воспитывают мощную волю и закаляют свой дух в непредсказуемых обстоятельствах.

На вашем пути всегда будут конкуренты – люди, по своей внутренней силе и волевому потенциалу превосходящие других людей. Хотя многие из бизнесменов не проходили подготовки в спецназе, школах боевых искусств или закрытых психологических лабораториях, а закаляли себя непосредственно в потоке жизни, они тем не менее стали

очень сильными людьми. Это вовсе не означает, что они имели врожденную силу. Это скорее говорит о том, что все удары судьбы и все неприятности они обращали себе на пользу. Как? Просто они извлекали уроки из сложных ситуаций, учились на них, не отрываясь, так сказать, от процесса, в то время как другие обвиняли весь мир в несправедливости, оправлялись от ударов и пребывали в депрессии.

Избавьтесь от слабоволия. Если у вас недостаточно сильная воля, вам потребуется воспитать в себе внутреннюю силу, развить мощную волю. В противном случае вам придется потерпеть жестокое поражение либо же отказаться от значительной части своих финансовых планов и существенно снизить уровень притязаний. Давайте рассмотрим понятие «сила воли», условно разделив ее на несколько основных составляющих:

- воля в делах требует от человека упорства и целеустремленности в достижении поставленных целей;
- воля во взаимоотношениях с людьми предполагает умение занимать и отстаивать избранные позиции, быть независимым от человеческих влияний, оценок и мнений, защищаться от критики, давления и манипуляций, распространенных в сфере бизнеса, и умение подчинить себе волю других людей, если этого требует цель;
- воля также включает в себя умение быть сильнее обстоятельств, правильно реагировать на препятствия, быть жизнестойким и выносливым после жизненных ударов и неизбежных поражений.

Преодоление слабоволия – непростой процесс, требующий специальных знаний и часто дополнительной работы с психологом. Для обретения воли нужно время. Работайте над собой упорно, но спокойно и не торопясь.

Недостаточное обаяние. Большинство пособий по философии бизнеса выделяет обаяние как очень важное свойство человека, помогающее более эффективному решению проблем. Еще в застойное время, в период расцвета теневой экономики, «на коне» были люди, которые умели вовремя «подкатить» к начальнику, завести связи, помочь достать дефицит, раздаривать комплименты и улыбки необходимым людям и устроить жизнь таким образом, чтобы везде был «блат». Все это достигалось с помощью обаяния. Человек, лишенный этого свойства, почти всегда отставал и оказывался на вторых ролях. «Умение нравиться – вот ключ, которым любую дверку открыть можно» – совершенно справедливое суждение Б. Акунина, распространяющееся на все сферы социальной жизни.

В наше время, когда понятие дефицита товаров отсутствует, но есть дефицит денег, обаяние также помогает подобрать ключи к любым «замкам» сложных проблем. Обаятельный человек, приправив своей улыбкой предложенную выгоду, гораздо лучше откроет этот замок, чем угрюмый сухарь и зануда. Также и неформальная сторона человеческих отношений, без которых не может быть бизнеса, решается благодаря вовремя привлеченному в ситуацию обаянию. Тут не надо ничего доказывать, судите по себе, спросите у себя: с какими людьми вам больше нравится работать? И вы ответите, что с обаятельными гораздо лучше и проще.

Станьте обаятельными. Говорят, что с обаянием рождаются, его невозможно приобрести. Это справедливо, но лишь отчасти. Человек, увидевший, что какие-то его черты, повадки и манеры не нравятся окружающим людям, способен устранить их и тем самым убрать преграды, мешающие проявиться энергии естественного обаяния. Уберите только психологические зажимы и комплексы, которые сдерживают ее проявление. Главная черта обаятельного человека – это отличное настроение и искренняя улыбка.

Можно натренироваться перед зеркалом и «вызубрить» нужный вам образ, но при ближайшем рассмотрении все увидят, что это всего лишь маска. Необходимо иметь внутренний настрой, светиться оптимизмом и счастьем, тогда улыбка будет неизбежным следствием и станет действительно искренней. Конечно, люди все разные и кто-то не проронит ласкового или просто вежливого слова, если к тому не будет должных оснований. Другой человек счастлив уже только потому, что светит солнышко, все его близкие живы и здоровы, а сам он имеет возможность любоваться этим миром. Хорошее настроение должно принадлежать не только вам, несите его всем встречным, даже незнакомым людям, и... «оно к тебе не раз еще вернется»!

Существуют различные тренинги и курсы, помогающие преодолеть застенчивость и обрести это волшебное свойство. Нельзя сказать, что все они одинаково эффективны и профессиональны, но, если вы испытываете подобные трудности, они вам будут полезны.

Лживость. Многие люди убеждены, что уметь соврать – это не только не недостаток, а, наоборот, достоинство для любого, решившего добиться финансового успеха. Очень большая часть нашего населения убеждена, что любой бизнес в России, начиная от уличной торговли и кончая крупными финансовыми сделками, построен на сплошном обмане и надувательстве. Такое отношение к бизнесу и богатству уходит в глубь нашей национальной традиции. Считается совершенно естественным негативное отношение к ростовщичеству, на занятие которым православная церковь налагала прямой запрет. При Советской власти культивировалась неприязнь к так называемым кулакам, которые зачастую представляли собой самую трудолюбивую часть сельского населения, а отнюдь не были какими-то мироедами. Наиболее точно Ильф и Петров устами великого комбинатора выразили такое отношение знаменитой крылатой фразой: «Все современные крупные состояния нажиты нечестным путем».

Увы, довольно часто все это действительно так, и тем не менее, лживость в бизнесе – это качество, которое чаще мешает успеху, чем помогает ему. Прежде всего, это связано с понятием репутации. Бизнесмен, которого поймали за руку и уличили в обмане, не обязательно будет посажен в тюрьму, но его репутация пострадает. После этого количество людей, желающих иметь с ним дело, обычно резко уменьшается, что не может не отразиться на успешности его работы.

Избавляйтесь от лживости. Самый лучший рецепт: отделить предприимчивость от лживости. Настоящая предприимчивость связана с умением находить новые, нетривиальные пути для решения экономических проблем и не предполагает совершения таких действий, которые связаны с отказом от ранее взятых обязательств и нанесением прямого вреда деловым партнерам. Лживость, в свою очередь, – это свойство, предполагающее введение человека в заблуждение с целью им попользоваться, отдав взамен несравнимо меньше полученного. Предприимчивость и честность в нормальном бизнесе идут рука об руку, они только взаимно укрепляют друг друга и помогают успеху дела. О том, почему люди лгут и как это распознать, мы поговорим немного позже.

Необязательность. Это качество совершенно неприемлемо в любом деле, но в бизнесе особенно. Необязательный человек делает все, что наметил, наполовину. Это означает, что его финансовый успех в лучшем случае будет носить половинчатый характер. Необязательный человек, сам того не понимая, обманывает как других людей, которым он что-то неосторожно пообещал, так и самого себя. Одно из характерных проявлений халатности – хронические опоздания. Причин опозданий может быть много: та же внутренняя необязательность, неорганизованность, слабость воли, неумение планировать

распорядок дня, нежелание расставаться с ненужными делами и контактами, перегруженность многочисленными проблемами и заботами, от которых не удастся освободиться. Кроме того, что необязательность вредит самому ее обладателю, она, вдобавок, крайне опасна для его деловой репутации. Поверьте, через некоторое время у вас не останется деловых партнеров, а вот кредиторы будут вас преследовать целыми днями. Пунктуальность в любом ее проявлении очень полезный ресурс для любого бизнесмена, не пренебрегайте ею.

Быть необязательным крайне неудобно. Необязательный человек помимо своей воли разрушает будущее. Если вы хотите преуспеть, вы должны всеми силами искоренять в себе и своих сотрудниках разрушительный сорняк необязательности. Это бич для любого делового человека. Человек, выполняющий намеченные планы и обязательства точно в срок, подключает к их реализации энергию многих людей, заставляя таким образом само пространство работать на себя.

Станьте пунктуальным. Для этого останавливайте себя всякий раз, когда хотите пообещать что-то заведомо невыполнимое или маловероятное. Приняв же на себя какое-то обязательство, старайтесь довести его до конца, чего бы вам это ни стоило: репутация дороже. Если вы чувствуете, что все-таки не успеваете, тогда предупреждайте своих деловых партнеров заранее. Таким образом, вы сохраните свою связь с энергетическим потоком удачи, который в трудный момент не подведет вас, так же как и вы не подводили других людей. Обратная связь существует не только в физическом мире, но и на ментальном уровне и даже в мистическом плане.

1. Берясь за какое-то дело, работу или приступая к беседе с человеком, попробуйте подумать и как можно точнее представить, сколько времени это у вас отнимет, так, чтобы весь цикл данного занятия и все, что вы хотели от него получить, было выполнено и завершено.

2. Продумав и определив примерный запас времени, начинайте действовать. Старайтесь не подгонять естественный темп работы под заданный вами временной норматив, а делайте ее в таком ритме, как вы задумали и привыкли.

3. Завершив дело, сверьте реальный временной результат с предполагаемым: он может быть точным или отклоняющимся от задуманного.

Зависть. «Кто скажет чтонибудь в защиту зависти? Это чувство дрянной категории...». Зависть – не только нравственный порок, справедливо осмеянный в пословицах, художественной литературе, но и чуждый духовным традициям всех времен и народов, и уж конечно мощный враг успеха в бизнесе. Прежде всего, потому, что зависть оттягивает на себя огромный энергетический и психологический поток, который можно использовать «в мирных целях». Конечно, все зависит от «качества» зависти. Говорят, что есть хорошая, белая зависть и плохая, черная. «Хорошая» зависть стимулирует в человеке активность, заставляет проявлять энергию и волю и, в конце концов, подтягивает его к уровню того, кому он завидует. «Плохая» зависть доходит иногда до такой степени концентрации, что полностью парализует человеческую активность. Завистник вместо того, чтобы делать все, что он может, чтобы улучшить результаты своей работы, начинает вставлять палки в колеса объекту своей зависти, устраивает интриги и скандалы, дезорганизуя весь коллектив и приводящие к ухудшению финансовой ситуации всей фирмы. Если же он по каким-то причинам не решается выплеснуть свою желчь наружу, то начинает сохнуть и перегорать внутри себя, вкладывая свою энергию вместо работы в мысленную борьбу с более удачливым конкурентом. Как то раз я слышала такое

высказывание от женщины о ее коллеге: «Она пришла в такой шубе, что аж настроение испортилось». Лично я не склонна делить зависть по цветам. Так называемая «белая зависть» – это смешение таких чувств как радость за человека и его успехи, и грусть на то, что эти успехи случились не с вами. Ведь не случайно «белая зависть» может проявляться только к тем людям, к которыми мы испытываем симпатию. Ведь если несимпатичный или, прямо скажем, ненавидимый нами человек одержал победу там, где мы этого сделать не смогли или не додумались, мы можем испытывать к нему только ненависть, за которой скрывается именно зависть.

Избавьтесь от зависти. Если вы хотите быть успешным в работе, искореняйте в себе это чувство как можно быстрее. Подумайте: что вам дает ваша зависть? Помогает ли она вам в работе, в отношениях с окружающими, с самим собой? Она помогает вам стать лучше, счастливее? Ответ: нет. Если вы хотите, чтобы ваш качественный труд отметили, не обязательно ненавидеть тех, у кого это получилось раньше вас, достаточно просто хорошо делать свое дело. Осознайте это, и высвободившаяся энергия будет немедленно востребована для своего лучшего применения в деле. И помните – «цыплят по осени считают», любое достижение – это всего лишь завершение очередного жизненного этапа. Таких этапов может быть невероятное множество, они могут быть длинными и короткими, быстрыми и медленными, поэтому никто не может знать заранее, кто проиграл на самом деле, вы или тот, кому вы завидуете.

Скупость. Хотя о многих американских миллионерах известно, что они в быту и потреблении страшные скупердяи, боящиеся переплатить лишний цент за стакан апельсинового сока, тем не менее в своей работе они не могут быть абсолютно скупыми людьми. Если не вкладывать деньги в раскрутку своей фирмы, в справедливую оплату труда работников, в рекламу и инвестиции, то фирма не станет преуспевающей. Сегодня бизнесмен пожалел денег на рекламу, завтра у него стало меньше клиентов, а послезавтра он вообще разорится, если вовремя не опомнится.

Желание заработать деньги обязательно предполагает умение грамотно тратить их на нужды своего бизнеса. Речь идет не о бессмысленном расточительстве, а о вложении капитала в собственное будущее. Бизнесмен должен уметь не только накапливать деньги, но и свободно отпускать их от себя, не испытывая при этом внутреннего сожаления. Все, что вы отдаете, рано или поздно к вам вернется, а от того, как вы отдаете, зависит, умножатся ваши дивиденды или уменьшатся. Есть такая мысль, комментировать которую я не буду, а попрошу вас самостоятельно проанализировать ее в той мере, на которую вы способны. Фраза глубокая настолько, насколько вы можете измерить ее глубину – «Жадность приводит к бедности».

Избавьтесь от скупости. Сядьте и пересмотрите всю свою финансовую биографию:

1. Составьте список всех своих потерь, когда вы принимали решение на чем-нибудь сэкономить.
2. Составьте список всех выгод от вроде бы необоснованных вложений.
3. Сопоставьте эти списки. Попробуйте также сопоставить потери с возможными перспективами, «необоснованные» вложения с полученной выгодой. Может, стоит рискнуть и переступить через скупость?

Эгоизм. Есть такая притча о людях в аду и в раю. В аду все сидят за богато накрытым столом и пытаются есть ложками с очень длинными ручками, в результате никто не может

есть из ложки, потому что ее ручка настолько длинная, что ею невозможно попасть в рот. В раю люди за таким же столом и такими же ложками кормят друг друга. Любой предприниматель всегда в основном работает на себя. Поэтому он в какой-то степени поневоле является эгоистом. Это свойство не должно быть чрезмерным, оно сильно мешает успеху в делах. Преуспевающий эгоист рождает чувство зависти у окружающих; эгоист неудачливый, не желающий и не умеющий работать, рождает чувство брезгливой жалости. Жадный эгоист, не желающий платить своим работникам, сотрудничать с теми, кто нуждается в деньгах, и помогать бедным, вызывает в памяти бессмертную фразу Александра Лившица: «Делиться надо».

Эгоист выстраивает вокруг себя такие потоки финансовых обстоятельств и человеческих взаимоотношений, что это вызывает напряжение у других людей и затрудняет взаимодействие с ним, люди с неохотой идут на контакт с ним, заставляя себя общаться с этим типом при крайней необходимости. Как правило, эгоист лишен коммерческой поддержки, корпоративного духа и человеческой симпатии, что резко уменьшает его шансы разбогатеть и удержать свое богатство. Что касается внутреннего переживания положительных эмоций, то они либо отсутствуют, либо представляют блеклое подобие подлинных переживаний. Наиболее сильная радость – это радость, которой можно поделиться с другими, если же этого не происходит, то богатый человек становится подобным Кощею, что «над золотом чахнет». Эгоизм часто рождает и скупость, и зависть, и ненависть, и высокомерие. Как вы понимаете, все это чувства из той самой дрянной категории, они разъедают душу, уродуют человека и делают его нравственно неполноценным, это те самые чувства, которые деформируют личность. Никогда нельзя запускать себя до такой степени. Никто не имеет права презирать других людей, никто не имеет права «тянуть на себя одеяло», ведь тогда кто-то другой замерзнет, всегда нужно думать об этом другом, тогда и он будет заботиться о вас. Никто не имеет право брать ничего не давая взамен. Помните, что вам вернутся дивиденды только в том случае, если вы сделаете необходимые вложения. Считайте что альтруизм это ваше вложение в собственный бизнес.

Избавьтесь от эгоизма. Постарайтесь, чтобы ваш эгоизм не превращался в атмосферу знойной испепеляющей пустыни, где нет места нормальным человеческим чувствам и отношениям. Конечно, бизнесом занимаются ради обогащения, но по-настоящему успешный бизнесмен всегда считает за честь участие в благотворительных акциях, мировая история бизнеса показывает, что все крупные бизнесмены всегда занимались меценатством и благотворительностью.

Неадекватная самооценка. Низкая самооценка вредит, особенно если человек не научился ее скрывать. Дело даже не в самой самооценке, а в том, что чем она ниже, тем ниже будет ваш уровень притязаний. Человека с низкой самооценкой будут воспринимать как человека, довольствующего малым. В мире бизнеса и денег она превращается в нечто вроде этикетки с невысокой ценой, которую человек добровольно наклеил себе на лоб. Люди вокруг чувствуют, что он во всех отношениях стоит ниже всех, и поэтому с ним не стоит церемониться ни в эмоциональном, ни в финансовом плане.

Как вы оцениваете сами себя, так вас воспринимают и окружающие в процессе взаимодействия. Если вы привыкли говорить со всегда просящими неуверенными интонациями, через слово извиняясь, соглашаясь с каждым высказыванием, даже если оно идет вам во вред, если принимаете зажатые, неуверенные позы, пугливо отводите взгляд в сторону, если вы боитесь задать человеку, состоящему с вами в деловых отношениях,

прямой и ясный вопрос о своих правах и интересах, то откуда взяться успеху, если вы заранее себя его лишили? Вы передаете им информацию о себе, даже если вы не обсуждаете свою самооценку с собеседником, она предательски появляется в самых неожиданных местах и рождает к вам чувство жалости. А обратной стороной жалости, по мнению Э.М. Ремарка, является злорадство.

Низкая самооценка не только отпечатывается на позе человека, в тембре голоса и выражении лица, но сказывается и на психологических свойствах, существенно снижая их ценность и в глазах самого человека, и в глазах окружающих. Трудлюбивый работник, на терпении и старании которого держится вся фирма, оценивает это свое замечательное качество столь низко, что позволяет людям считать себя бездельником, шпынять себя и, в конце концов, под прессом такого отношения действительно начинает работать хуже.

Психология утверждает, что для успешной работы у бизнесмена должна быть адекватная самооценка, при этом отклонения допускаются только в сторону завышения. Для того чтобы вынести все трудности, связанные с улучшением своей финансово-коммерческой ситуации, человеку нужно верить в свои силы. Вполне допустимо, чтобы он оценил себя чуть выше, чем есть на самом деле, но совершенно недопустимо иметь заниженную самооценку, которая автоматически означает утрату одного из ключевых звеньев успеха – веру в себя и свое дело.

Правильная самооценка – это не просто более или менее точная информация о самом себе и не только эмоциональная окраска со знаком плюс или минус, это еще и энергия, излучаемая человеком во внешний мир и выстраивающая людей вокруг вас определенным образом.

Если вы, «стоя» десять тысяч долларов, оцениваете себя на двадцать тысяч и делаете это в достаточно корректной форме по отношению к другим людям, будьте уверены, что они оценят вас по крайней мере на пятнадцать, но если вы, имея объективные параметры десяти тысячного уровня, показываете всем, что цените себя на пять, то окружающие не дадут вам и половины, поэтому хорошенько подумайте, насколько вам стоит себя демонстрировать.

«Легко сказать, избавляйтесь, но как же это сделать?» спросите вы и будете правы. Просто так взять и искоренить то, с чем вы жили не один десяток лет, вот так, без помощи профессионального психолога, вряд ли человеку под силу. Да, избавиться невозможно, но можно договориться и использовать себе на благо, по крайней мере до тех пор, пока вы не соберетесь заняться этим в кабинете психолога.

Каждый из перечисленных недостатков может быть побежден как с помощью общей стратегии, подходящей для борьбы со всеми ими в совокупности, так и с помощью специальных мер, работающих только в рамках борьбы с конкретным недостатком.

Общая стратегия включает в себя:

1. Умение увидеть в себе этот недостаток.
2. Умение оценить его степень и глубину, осознать, в какой степени он связан с другими недостатками, понять, насколько и как он мешает вашему бизнесу.
3. Умение начать конкретную борьбу по его преодолению.
4. Умение правильной работы над недостатками, предполагающее одновременное воспитание в себе положительного качества-антипода, которое не только улучшит ваш характер, но и поможет решить многие проблемы, связанные со всеми сферами вашей жизни.

Выявите свой недостаток

Чтобы решить проблему – ее надо правильно определить, назвать. Чтобы успешно бороться с недостатком – его надо выявить.

1. Внимательно понаблюдайте за логикой своей жизни, успехами и неудачами.
2. Оцените ее с точки зрения момента, к которому вы на сегодняшний день пришли.
3. Какую роль во всем этом сыграл ваш недостаток?
4. В какой степени он вам свойствен?
5. С помощью размышлений и анализа своей жизни ответьте себе на вопрос: насколько сильно развит у вас этот недостаток? Чтобы облегчить себе задание, оцените его по десятибалльной шкале, где десятка – это максимальная степень его развития, а единица – минимальная.
6. Спросите у близких вам людей (то есть у тех, кому вы доверяете): в какой степени вам свойствен этот недостаток.

Оцените свой недостаток

В обществе людей, которых вы хорошо знаете и которым доверяете, проведите в игровой форме тест.

1. Предложите всем выписать недостатки друг друга и оценить по десятибалльной шкале.
2. Суммируйте количество баллов и выведите среднее арифметическое для каждого недостатка.
3. Обсудите совместно результаты. Задайте друг другу вопросы: что имел в виду каждый из участников, когда ставил против каждого отрицательного качества именно эту цифру. Вы можете узнать много неожиданного.
4. Попросите каждого из участников перегруппировать недостатки, выделив три основных пункта и один главный.
5. Спросите себя, согласны ли вы с этой оценкой своих качеств, которую сделали ваши друзья.
6. Несколько дней понаблюдайте, как этот недостаток влияет на ваши действия и ваше психологическое состояние. Каждый день записывайте свои наблюдения в специальный дневник. Постепенно перед вами предстанет гораздо более ясная картина, нежели в начале пути при первичной самооценке.
7. Сверьте свою первичную самооценку с оценками других людей. Может, они были правы, может, вы, а может, истина посередине.
8. Прodelайте то же с тремя недостатками, сопутствующими главному, – вполне возможно, что результатом вашего самоанализа станет новая перегруппировка в иерархии выделенных пороков. Главные могут отойти на задний план, а те, что поначалу показались незначительными, окажутся главными.

Искорените недостаток!

1. Решите, с чего вы начнете: с второстепенного или с главного. Это зависит от запаса ваших сил. Если ваш главный недостаток – лень, но на данный момент вам больше мешает застенчивость или страх, тогда вначале беритесь за более «мелких драконов». Накопив силы, потом вы победите и главного.

2. Вы выбрали недостаток, с которым начнете бороться. Пронаблюдайте за ним во всем объеме. Вам надо не только осознать его вредоносность, но и более глубоко ощутить его влияние на тело и мышечный тонус, надо почувствовать эмоциональный тот привкус, который несет в себе недостаток.

3. Представьте себе общий подробный рисунок своего негативного качества с его мышечной и эмоциональной составляющей – вам предстоит его перерисовать.

4. Начните наблюдать за этим качеством: как оно проявляет себя в жизни. Добивайтесь, чтобы это качество не проявляло себя столь сильно и бесконтрольно, как раньше.

Итак, разобрались, увидели. Теперь самое время избавиться от недостатка. Если вы будете внимательно наблюдать за собственным отрицательным качеством в тот момент, когда оно наиболее интенсивно проявляется в действии, вы почувствуете его «вкус», эмоционально-телесное ощущение. Например, если вы боитесь, то общее чувство, пронизывающее тело и психику, можно определить как вибрации парализующей вас дрожи и скованности. Если в трудной и невыгодной ситуации вы все-таки решились признать в собственной ошибке или неправде, вы почувствуете состояние облегчения и свободы, как будто «гора с плеч свалилась».

Любое качество, проявляемое в поступках и переживаемое в душе, оставляет на тонкой пленке сознания след. Если это качество положительное, каждая такая «запись» в глубинной памяти выступает как помощник человека. В ней закреплено все ценное, что поможет вам в жизни. Такие записи нужно делать почаще и сохранять.

Дурные качества тоже оставляют свой след в сознании, они мешают успешной и счастливой жизни. Такие записи необходимо стирать. Это касается любых жизненных недостатков и отрицательных черт, которые препятствуют вашему финансовому успеху. Есть несколько методов, которые помогут вам в этом.

Метод визуализации. Постарайтесь стереть след, оставляемый вашим страхом, заниженной самооценкой, склонностью к конфликтам, и вы увидите, что жизнь ваша начнет налаживаться.

1. Вспомните самый неприятный момент из вашей жизни, связанный с тем недостатком, над которым вы работаете.

2. Представьте, как волшебная резинка несколько раз проводит по пленке вашего сознания и все темные отрицательные следы, оставляемые этим качеством, исчезают.

3. Представьте, что на месте негативной записи остается чистый белый лист, на котором вы можете записать все, что сами захотите.

4. Вспомните следующий эпизод и также сотрите его. Важно только, чтобы это не было чисто умственной игрой.

Если уж избавляться от недостатков, то целиком, потому старайтесь растворять все ваши негативные черты до конца, чтобы ваша глубинная память оказалась чистой, а психика забыла, что вы можете чего-то бояться, низко себя оценивать и попусту конфликтовать.

Сделайте новую «запись» хорошего качества на расчищенном месте. Воспитайте положительное качество. Для этого:

1. Вспомните все положительные ощущения, которые вызывают у вас внешние

проявления и внутренние переживания нужного вам психологического свойства или качества.

2. Вспомните, какие ощущения возникали в прошлом у вас, когда вы попадали в различные ситуации, требующие применения этого качества, и вы им воспользовались.

3. Постарайтесь увидеть в своем сознании эти переживания как можно более интенсивно и ярко. Заново переживите их.

4. Вспомните также различных людей, которых вы знали и которые обладали этими качествами в полной мере, какие ощущения и энергии вызывали у вас люди, излучавшие это свойство.

5. Попробуйте мысленно зарядиться энергией этого качества, объединяя собственные переживания удачных ситуаций, где вы были на высоте, и представления образа энергии, идущей от других людей.

Даже простое наблюдение в себе одновременного присутствия противоположных качеств в течение некоторого времени поможет прийти к оптимальному балансу, ликвидировать перекос в сторону недостатков и укрепить достоинства.

Найдите идеальный образ. В нашем случае это человек, наиболее совершенно решающий финансовые проблемы в своей жизни. Он умеет зарабатывать денег столько, сколько ему нужно для полного счастья, ни меньше и ни больше. Если он зарабатывает больше, чем вы на данный момент способны осознанно вложить, это тоже не принесет вам счастья, так как создаст ненужные проблемы.

Современная психология отмечает характерные случаи: человек неожиданно стал богатым и впал в депрессию, так как не был готов освоить богатство. Помимо своего идеального заработка этот идеальный бизнесмен умеет затрачивать такое количество сил и энергии, какое необходимо, не больше и не меньше. Он счастлив и удовлетворен своим финансовым положением настолько, насколько хотели бы и вы быть удовлетворенным. Если в вашем окружении нет такого человека, попытайтесь создать синтезированный образ, состоящий из черт нескольких людей, приправленных вашими представлениями. Интересно попробовать создать наиболее яркий образ и «вдохнуть в него душу», зарядив эмоциями, чтобы он воздействовал на вас примерно так же, как может воздействовать мысленный образ реально существующего и дорогого для вас человека.

После того как вы создали этот образ, начинайте процесс вживания в него. Представьте себя этим человеком, войдите в его душевное и мысленное пространство. Постепенно вы заметите, что это мысленное вживание в образ изменило вашу жизнь и приблизило ее к идеалу. Помните только, что это может произойти лишь в тех случаях, когда вы будете не только представлять, но и действовать. Итак:

1. Подумайте, как он ведет себя в тех или иных ситуациях, как он принимает решения, какие чувства испытывает.

2. Почувствовав, что он – это вы, а вы – это он, откройте в себе его присутствие. Короче говоря, перевоплотитесь в него так же, как актер «входит» в сценический образ.

3. Постарайтесь удержать это ощущение как можно дольше. Только при этом не насиливайте свою душу искусственным навязыванием себе чужеродных переживаний: помните, что он есть лучшая часть вас, которую вы когда-либо сможете реализовать.

4. Представьте, что вы идете к материальному достатку. Представьте, как этот образ будет стремиться зарабатывать деньги, поднимаясь с начального уровня на более высокий, какие усилия он будет прикладывать.

5. Настройтесь на представление, как он будет тратить эти деньги, какой образ жизни он будет вести.

Метод медали. Как известно, у всякой медали есть две стороны. Считается, что одна – позитивная, полезная, а другая – негативная, вредная. То, какую сторону этой медали видит человек, продиктовано складом его личности, а чаще настроением. Кто то видит один негатив и живет среди негодяев и сволочей, а кто-то во всем склонен видеть только хорошее. Любая из этих крайностей в той или иной мере ограничивает восприятие мира и сужает спектр выбора инструментов для решения проблем. Как же все-таки обратить себе на пользу ваши заведомо негативные черты? Только поменяв отношение к ним, пересмотрев их и найдя вторую сторону медали, которая, как уже говорилось, есть всегда, и не только у медали. Давайте рассмотрим обстоятельство на жизненном примере. Ревность. Это чувство разрушило не один союз, сломало не одну семью, сделало в разное время и в разной степени несчастным миллионы людей, она жжет изнутри и «стрелы ее – стрелы огненные». И казалось бы, чего в ней хорошего, если она – такая гадкая, лишает сна и аппетита, заставляет совершать странные, деструктивные поступки, толкает наш мозг на явно неадекватные выводы, меняет восприятие и вообще провоцирует параноическое развитие при полном отсутствии критики к своему поведению и реальности? Но вот ведь в чем фокус, она тоже зачем-то нужна. У всякого действия есть мотив, у всякого явления, объекта и субъекта есть цель его «появления на свет». Все в этом мире и за его пределами продиктовано высшей степенью целесообразности. Давайте подумаем, зачем нам ревность, неужели только для того, чтобы мы могли успешнее и быстрее «съехать «с катушек»? Вот тут то мы и переворачиваем медаль. Что же мы видим? На другой стороне медали гениальный гравер нацарапал: ревность – это заблаговременный сигнал оповещения о возможном наступлении одиночества. Нужен ли нам такой сигнал оповещения? – Конечно, нужен. Он, как ПВО, охраняет наши рубежи и своевременно предупреждает об опасности. Таким образом, получается, что абсолютно все имеет полезную сторону, а значит, чтобы извлекать из нее выгоду, нужно только научиться ее видеть. Касается всего (даже болезней, однако в этом случае речь идет о вторичных выгодах, которые могут сыграть злую шутку). Вот вам полезное упражнение, потренировавшись с которым, вы научитесь менять отношение к вредным вещам и видеть пути извлечения пользы. Чтобы убить двух зайцев, я дам вам упражнение, которое заодно повысит вашу самооценку и весьма поспособствует переосмыслению негативных черт в структуре личности. Предупреждаю – придется пошевелить мозгами и, возможно, сильно.

Возьмите лист бумаги и ручку. Разделите лист на две колонки. В одной колонке напишите те черты характера, которые вы считаете негативными, которые, по вашему мнению, мешают вам жить. В другой колонке вам нужно найти их обратную, полезную сторону. К примеру:

Упрямство	Потрясающе полезное качество, оно позволяет мне сохраниться как виду, я никогда не приму того, что мне не нужно, оставляя место только для полезных мне вещей, навыков, качеств, я останусь целостной личностью благодаря тому, что имею только то, чего действительно хочу.
Мнительность	Очень полезная черта — она позволяет мне быть готовым к любой, самой страшной ситуации. Она позволяет мне заменить «а вдруг» на «если», и «если» случится что-то, я буду знать о том, что предвидел это заранее и даже продумал выходы из возможной ситуации, а не просто беспочвенно переживал.
Раздражительность	Это мое умение чутко улавливать и своевременно реагировать на любые попытки наступить мне «на крылья», вторгнуться в мое пространство или просто защищать себя от любого давления.

Не повторяйте моей интерпретации, вы должны научиться делать это самостоятельно и субъективно — то есть использовать только индивидуальные, свои личные трактовки, я-то не знаю, что вам подходит, а вы знаете.

Тренируйтесь до тех пор, пока вы не научитесь мгновенно оценивать ситуацию, черту личности, событие и все остальное как минимум с двух этих сторон. Задавайте себе вопрос — «Чего в этом хорошего для меня здесь и сейчас?». Как только вы научитесь видеть полезное в неприятном, вы сможете более эффективно управлять ситуацией. Как вы, наверное, поняли, навыки, полученные при помощи данного в этой главе упражнения, пригодятся вам не только в ведении бизнеса, но и в повседневной, реальной жизни. В любых ситуациях вы сможете быстро перевернуть неудачу в выгоду, извлекать пользу даже из несусветных ляпов.

Подытожим сказанное

Психологические качества человека сильно влияют на ход его дел. Позитивные работают на него, а негативные, наоборот, постоянно «ставят палки в колеса». Бизнесмен должен всеми возможными способами избавляться от таких недостатков, как:

- лень;
- страхи;
- заниженная самооценка;
- нерешительность;
- противоречия мотиваций;
- раздражительность, несдержанность;
- замкнутость;
- слабоволие;
- недостаточное обаяние;
- лживость;

- халатность;
- зависть;
- скупость;
- эгоизм.

Глава VI

Рациональное мышление – основа успешности

Установки, мешающие успешности

Между прочим, инфантилизм не такое уж безобидное явление, каким оно может показаться при первоначальном рассмотрении. Наше общество, испытывающее недостаток квалифицированных работников и социально активных граждан, с надеждой ждет притока молодых свежих сил, а вместо этого получает еще одно «поколение «Пепси». Поколение бездеятельное, претенциозное, лишенное рациональных установок на будущее. Добавьте сюда подмену истинно культурного и нравственного развития на яркое, популярное звуко– и видео– творчество, рекламные слоганы, становящиеся девизом для жизни, продюсерское кино, культивирующее сиюминутные модные образы. Вполне возможно, что столь нелицеприятная оценка станет применима не к одному-двум, а к целой серии поколений. И так будет до тех пор, пока в обществе не начнет преобладать идея о том, что только мы сами несем ответственность за собственное материальное благополучие или неблагополучие.

Психологически зрелое общество – синоним общества, экономически состоявшегося. В России же при столь высоком уровне психологической незрелости надеяться на рост общественного благосостояния бессмысленно. Каков же главный критерий психологической зрелости?

В первую очередь, это способность к рациональному мышлению. Чтобы понять суть этого понятия, попытаемся пойти, как это принято в классическом логическом обосновании, «от обратного».

В середине XX века английский психотерапевт и психолог Альберт Эллис создал поистине гениальное учение – рациональную психотерапию, ставшую новой точкой отсчета в развитии психотерапии и психологии вообще. До той поры различные мировоззренческие концепции безуспешно пытались дать человеку новую «философию жизни». Не смог выполнить эту функцию и психоанализ, так как изначально был ориентирован как сугубо коммерческое направление. Эллис же, создав свой, поражающий простотой, метод, «кристаллизовал» витающую в воздухе идею реалистичного отображения действительности.

Все наши проблемы, считал Эллис, возникают из-за иррациональных установок, которые отравляют жизнь и неизбежно приводят к неврозу. Человеку, который не в ладах с собой и окружающими, присуще иррациональное мышление. Устранив с помощью рациональной психотерапии иррациональные установки, можно изменить к лучшему жизнь человека.

Иррациональные установки начинают формироваться с детства. Невольно навязываемые родителями, воспитанием в школе, они впоследствии могут совершенно не осознаваться как ложные. Вместе с тем их пагубная роль проявляется все отчетливее. Человек начинает замечать, что в его жизни появляется все больше и больше барьеров на пути к намеченным целям. Иррациональные установки делают мышление стереотипным, жестким (ригидным), не способным приспособиться к новым явлениям и подстроиться под изменившуюся ситуацию. Самое негативное заключается в том, что свои иллюзии люди долгое время могут считать «истиной в последней инстанции». Требуется порой кардинальная, жесткая и болезненная встряска, чтобы человек начал задумываться над главной причиной своих жизненных проблем.

На основе лишенных рациональности убеждений возникают ложные умозаключения. Например, после некоего свершившегося факта человек совершенно произвольно делает умозаключение: «Я не смог сдать вступительные экзамены, значит, я ни на что не способен». Возникшая связь, в свою очередь, может привести к самостоятельно закрепленной новой иррациональной установке. Нередко эти мысли возникают автоматически и не проходят через сознание. Основная задача в подобной ситуации – научиться контролировать свой мыслительный процесс, сделать его упорядоченным.

Эллис выделял «катастрофические установки» и «установки долженствования».

Катастрофические установки

Под термином «катастрофическая установка» подразумевается боязнь потерпеть неудачу (катастрофу), если человеку в жизни что-либо не удастся сделать. Причем эти «катастрофические установки» так распространены в обществе и так часто используются манипуляторами всех мастей, что есть смысл остановиться на них подробно. Рассмотрим несколько примеров наиболее распространенных катастрофических установок:

1. Будет ужасно (катастрофическая установка), если я не добьюсь успеха, всеобщего признания, славы.

Громадное число людей просто-таки «заражены» идеей стать знаменитыми, быть на виду у всех. Какие же у них для этого имеются основания? В большинстве случаев – никаких.

Считается, что стремление к всеобщему признанию вполне естественно для артистов, музыкантов, в общем, людей, деятельность которых без любви публики немыслима. Но и они не должны ставить удовлетворение этого желания во главу угла. Не стремление к признанию, а потребность в самореализации в избранной социальной роли является в данном случае позитивной установкой. В противном случае им удастся «реализовать» себя только в комическом жанре.

Столь популярная иррациональная идея поддерживается очень мощной «программой», которая закладывается в подсознание еще в детстве. Сияющие от счастья лица популярных артистов, предметы роскоши, которыми они окружены, повсеместное преклонение, уважение, любовь – все это производит неизгладимое впечатление на неокрепшую психику, внушая стопроцентно-ложные идеалы.

2. Совершенно невыносимо (катастрофическая установка), если я не стану богатым, не

смогу обеспечить своих детей.

Как показывает опыт, стать богатым только из-за того, что вы не можете представить свою жизнь без больших денег, еще никому не удавалось. Однако данная установка не исчерпывается лишь этим вариантом данной иррациональной идеи. Как катастрофу некоторые люди расценивают следующее развитие событий:

а) не удастся разбогатеть в течение короткого периода времени, вместо этого на достижение поставленной цели уходят годы;

б) не удастся во что бы то ни стало обеспечить на много лет вперед своих детей.

Такие мысли посещают многих. Но они забывают об одной существенной детали: большинство богатых людей знают не понаслышке, что такое нужда, и что достаток не приходит ей на смену по мановению волшебной палочки. Процент преуспевающих людей, которые таковыми были и оставались всегда, намного меньше. Это достоверные статистические данные. Что же касается заботы о будущем детей, то, достигнув совершеннолетия и получив образование, заботу по накоплению денежных знаков они должны брать на себя – это разумно и рационально.

3. Жизнь не удастся (катастрофическая установка), если я не буду постоянно здоровым, активным, работоспособным.

Смысловой сердцевинной данной установки является не просто задача быть здоровым и активным. Здесь, в первую очередь, провозглашается стремление демонстрировать эти качества ежесекундно, причем на высочайшем функциональном уровне. Под здоровьем подразумевается исключительно богатырское здоровье, под активностью – гиперактивность, под работоспособностью – образ жизни классического трудоголика.

Разумеется, здоровье – это абсолютная ценность. Но оно не может быть неизменной величиной. Не случайно в высокоразвитых странах главенствует доктрина поддержания здоровья на оптимальном уровне, а не перманентного и непрерывного лечения заболеваний.

4. Невозможно представить себе жизнь (катастрофическая установка) без семейного счастья, послушания детей.

Есть определенный тип людей, которым семейная жизнь, несмотря на все их желание быть в семье, не удастся. И что же теперь, следует признать их жизнь никчемной?

А они, между тем, прекрасно реализуют себя в работе, искусстве, общественной жизни. Не стоит забывать, что семейное счастье не возникает сразу после заключения брака. А чтобы понять всю его ценность, должен пройти не один десяток лет совместной жизни. Дети же будут слушаться вас в той степени, в какой вы сможете сделать гибким воспитательный процесс.

5. Жизнь можно считать неудавшейся (катастрофическая установка), если нет гармоничной сексуальной жизни.

А что, собственно говоря, вообще означает «гармоничная сексуальная жизнь»? Сексуальная сфера содержит в себе столько тонких граней и уровней восприятия, что торопиться с определением ее как неудовлетворительной или, наоборот, полностью гармоничной не стоит. Ведь зачастую периоды бурной активности сменяются стадией пресыщения, затем возникает нечто среднее. В конце концов, от признания того факта, что ее необходимо регулировать, не уйти. Проблема в том, что свои психологические

проблемы социального, бытового свойства мы порой пытаемся компенсировать при помощи сексуальной сферы. Так, супруги, с трудом уживающиеся в быту из-за несовместимости характеров, за счет активной и разнообразной сексуальной жизни «уходят» на какое-то время от всех проблем, но только на время. Подтекст данной установки еще и в том, что жизнь объявляется неудавшейся из-за неудовлетворенности своей интимной жизнью. Бывает, что секс в жизни человека по значимости занимает одно из последних мест, причем в тот возрастной период, который должен являться пиком сексуальной активности. Является ли это нормой? А есть ли «норма» в данном контексте?

6. Страшно (катастрофическая установка), когда тебя не любят.

Это действительно так. Однако еще страшнее, когда не любите вы. Настоящая тревога охватывает как раз тех, кто не способен дать выход собственным чувствам. Любя другого человека, мы претворяем в жизнь свои идеальные представления об этом чувстве, ведь другие люди будут любить вас по-своему. Повлиять на качество их любви вы никак не сможете.

7. Ужасно (катастрофическая установка), когда все идет не так, как было запланировано.

В этой установке проявляется чрезмерное стремление регламентировать собственную жизнь. Живя по четко составленному «расписанию», человек постепенно утрачивает способность реагировать на внезапно меняющиеся жизненные обстоятельства. Сама жизнь лишается элемента спонтанности, которая, как известно, и оценивается впоследствии как «приключение». Жизнь без приключений большинству людей скучна и безэмоциональна. Свойственна установка к регламенту людям с выраженными психастеническими чертами характера. Ими напрочь упускается из виду, что все предусмотреть в жизни невозможно. Зато всегда в наших силах – принять действительность такой, какая она есть.

8. Будет плохо (катастрофическая установка), если я не окажусь во всех отношениях компетентен, разумен и не буду все знать и уметь.

Существует хорошо известное ироничное определение – человек-оркестр. Чтобы понять, какой ценой достается эта «всеядность», следует побывать в «шкуре» этого человека. Однако все знать и уметь невозможно в принципе.

Ничего страшного не произойдет, если вы в каких-то моментах окажетесь недостаточно компетентны и даже разумны, ибо это является отражением человеческой природы. Но если вы намерены измотать себя как психологически, так и физически, то более подходящей для этой цели установки трудно найти. Перфекционизм изматывает, так как, задрав себе планку и требуя от себя постоянного соответствия, человеку со временем все труднее и труднее будет расслабляться, а это приводит не только к психологическим срывам, но и к более серьезным проблемам – зависимости от алкоголя, наркотиков и т. п.

9. Абсолютно недопустимо (катастрофическая установка), если мне не удастся постоянно сдерживать проявление собственных эмоций.

Эмоции – это неотъемлемая часть нашей жизни, они обогащают ее и внутренне, и внешне, они дают информацию окружающему нас миру о том, как мы к нему относимся. На кого похож человек, не проявляющий эмоций? – правильно, на мумию. Кроме того,

что такое сдерживание эмоций чрезвычайно вредно для здоровья, оно лишает вас индивидуальности, оскудняет поведение и не дает возможности окружающим вас людям ориентироваться в вашем отношении к ним, вещам и событиям. Вы не только нанесете вред здоровью, но и лишите себя естественности поведения, а это, в свою очередь, вызовет к вам недоверие окружающих – ведь вам есть что скрывать.

10. Ужасно (катастрофическая установка), если в какие-то периоды моя жизнь станет скучной, однообразной, не наполненной событиями.

Если хотите избежать скуки и однообразия, то знайте – развлекать себя вы должны сами за счет собственных активных действий и вовлечения в этот процесс других людей. Сама по себе, естественно, жизнь не может стать скучной и однообразной, измениться способно лишь ваше восприятие.

Ну что, нашли знакомые мотивы? И не однажды? Значит, есть материал для работы над собой.

Установки долженствования

Помимо катастрофических установок Эллис выделял установки, которые тормозят личностный рост и делают мышление человека инертным, труднопереключаемым. Он дал им название «установки долженствования». Эллис считал, что наиболее часто встречаются следующие установки этого типа:

1. Очень часто люди совершают недопустимые, безобразные поступки. А тех, кто совершает подобные поступки, должно (установка долженствования) обязательно настигнуть наказание.

Нужно отдавать себе отчет в том, что люди как совершали безобразные и недопустимые поступки раньше, так и будут совершать их впредь. Каким бы ни было жестоким и устрашающим наказание, оно вряд ли способно сделать людей чище и добрее. Мы все в своей жизни совершаем скверные поступки, но это редко дает нам основания характеризовать себя как преступников. Да, разного рода «грешки» водятся порой и за вполне приличными людьми. Но мы даже не догадываемся – насколько серьезно они порой наказывают за это себя сами.

2. Все люди, без исключения, должны быть честными и справедливыми.

В идеале так, конечно, и должно быть. Но что иной раз приходится терпеть и выносить людям за их честность и справедливость? Что значит быть честным? Всегда и везде говорить правду? Но в таком случае вы будете довольно часто выглядеть, как полнейший идиот.

Правда или действительное положение вещей – это то, что каждый старается оставить себе, как говорится, «для внутреннего пользования». Хорошо, если жизнь вас вовремя вразумит, но ведь существуют такие люди, для которых эта установка – руководство к действию. Честным прежде всего нужно быть с самим собой. Намного более конструктивным нам представляется определение, гласящее, что справедливость – это такое отношение к другому человеку, которое он заслуживает.

3. Все неприятности в жизни происходят не по нашей вине, они, должно быть (установка долженствования), результат неудачного стечения обстоятельств или умышленных действий других людей.

Это, мягко говоря, страусиная позиция. Мы прекрасно понимаем, что принятие ответственности за все совершаемые нами поступки – тяжелая ноша. Но если мы будем постоянно перекладывать ответственность на других людей или на внешние обстоятельства, то тогда наша оценка ситуации никогда не будет соответствовать реальности. Всегда очень важна реальная оценка собственных возможностей, а любое стремление их преувеличить, снять с себя ответственность и любой ценой преподнести себя в выгодном свете – занятие неблагодарное.

4. Если вас что-либо тревожит или вызывает серьезные сомнения, нужно (установка долженствования) все время быть настороже.

Типичная иррациональная установка людей с психастенической акцентуацией. Очень часто она прививается в детстве родителями, имеющими в структуре своей личности также психастенические черты. В конце концов, человек не выдерживает постоянного психического напряжения, и в итоге развивается или депрессия, или невроз. Уже с этим заболеванием человек попадает к неврологу, психиатру или психотерапевту, которому волей-неволей приходится устранять первопричину.

5. Любой человек испытывает потребность в чем-либо более сильном и значительном, нежели то, что он чувствует повседневно.

Эта потребность мгновенно исчезает, как только вы теряете то, что казалось вам обыденным и не таким уж существенным. При этом вы вдруг осознаете – высокое и значительное, чего так страстно хотелось, – всего лишь миф, плод фантазии, а обыденное и малозначительное – как раз и есть подлинный смысл вашей жизни. Удивительно, но немало людей проживают всю жизнь в ожидании неизвестно чего, совершенно утратив способность получать удовольствие от простых вещей. Ожидание «принца на белом коне» – одна из версии реализации этой установки.

6. Событие, однажды серьезно повлиявшее на вашу жизнь и судьбу, отныне постоянно будет влиять на нее.

Любое серьезное испытание в жизни, безусловно, откладывает неизгладимый отпечаток на то, как вы начинаете воспринимать все последующие события. Но некоторые люди умудряются придать этой значимости совершенно «вселенское» значение. Кстати, не исключено, что может произойти еще одно «знаменательное» событие. Так что, опять придется полностью менять жизненную позицию и вводить новые запреты? «Уроки жизни» на то нам и даются, чтобы извлекать из них полезный опыт, а не превращать их в пожизненное наказание.

7. Будем ли мы счастливы или нет, целиком зависит от действий других людей, поэтому необходимо стараться изменить их в нужном для нас направлении.

Данная установка является следствием неверной психологической гипотезы, согласно которой один человек способен полностью изменить другого. В жизни этого не происходит. В желаемом для нас направлении люди могут изменяться только в том случае, если им самим это изменение принесет пользу или выгоды. Иные варианты

невозможны, какие бы изощренные методы манипуляции не использовались. Кроме того, не стоит упускать из виду то обстоятельство, что на наше благополучие в большей степени влияют не действия других людей, а те поступки, которые совершаем мы сами. Принять это не просто, но придется.

8. Мы не способны контролировать свои эмоции, и в то же время нашу жизнь нельзя представить без проявлений сильных чувств.

Со второй частью этой установки, пожалуй, можно согласиться. Но основная иррациональная идея заключена все же в первой части. Провозглашая первичность спонтанного выражения эмоций и бессмысленность контроля над ними, мы, тем самым, допускаем развитие в опасном направлении ситуаций, в которые мы можем быть включены. Если мы не научимся управлять собственными эмоциями, то нужно быть готовыми к тому, что эмоции начнут управлять нами.

Однако жизнь подсказывает, что мы все же способны контролировать эмоции. Хотя бы потому, что это наши собственные эмоции, а не принадлежащие кому-либо еще. Способны же мы контролировать движения рук и ног, туловища, головы?

Конечно. Точно так же необходимо брать под контроль и эту психическую функцию.

9. Каждый человек должен постоянно совершенствоваться, расти как личность.

Избитая фраза «нет предела совершенству», как и большинство других «общих» фраз, на самом деле не совсем верна и совсем неуместна, когда мы говорим о личностном росте. Добиваться и достигать можно только того, о чем мы имеем четкое представление. Но массовая культура постоянно ставит нам в пример людей, которые неустанно самосовершенствуются. В этой связи невольно напрашивается вопрос – для чего и во имя чего они проводят столь сложную «работу над собой»? Если ради самого процесса, то это абсурд. Если же во имя результата, то тогда процесс самосовершенствования должен иметь ясно обозначенную цель.

На каком-то этапе жизненного пути надо думать уже не об абстрактном самосовершенствовании, а о более прозаических вещах – стабильной семейной жизни, интересной работе, хорошей зарплате. А если уж думать о самосовершенствовании – то о конкретном: профессиональном, семейном, человеческом. «Лучшее – враг хорошему».

10. В жизни нужно постоянно себе в чем-то отказывать и с этим необходимо смириться.

Типичная позиция человека, придерживающегося антигедонистической установки (гедонизм – античное философское учение, провозглашавшее смыслом жизни получение всевозможных удовольствий). Такие личности считают, что держать себя в «черном теле» намного лучше, чем как-то разнообразить свою жизнь. Еще хуже, если они от этого самоограничения и жертвенности начинают получать удовольствие (что зачастую и происходит).

Естественно, в жизни приходится порой приносить что-либо в жертву, но это не обязательно должно происходить постоянно. С такой депрессивной установкой вы не добьетесь ничего, кроме постоянно возникающего чувства неудовлетворенности. Поэтому будет все-таки лучше, если свой «чувственный аскетизм» вы сделаете безвозвратной частью прошлого.

Может ли кто-то из читателей смело утверждать, что все перечисленные установки –

катастрофические и долженствования – не имеют к ним никакого отношения? Вряд ли..

А раз так, избавляйтесь от катастрофических установок и установок долженствования побыстрей, не откладывая это дело в долгий ящик. Разрушив их, вы автоматически сделаете уверенный шаг к рациональному мышлению, а значит, и на пути к материальному успеху. Естественно, абсолютно рациональных людей не существует. Избавление от иррациональных установок – процесс бесконечный, но неизбежный.

Особенности российских заблуждений

Существуют также определенные иррациональные установки, которые препятствуют развитию деловой активности именно российского человека. В чем-то перекликаясь с установками долженствования, они, тем не менее, имеют свою специфику.

Вот наиболее распространенные российские установки, так сказать – чисто национальный продукт:

1. Я должен постоянно увеличивать прибыль своего предприятия.

Понятно, что заявленная выше цель – идеал, к которому стремятся все. Но существуют направления в бизнесе, которые, достигнув определенного уровня рентабельности, не способны более приводить к увеличению прибыли. Например, аптечный бизнес. Если все же задаться целью – несмотря ни на что увеличивать и увеличивать прибыль, то можно запросто потерять все предприятие.

2. Я должен работать так, чтобы у меня не было конкурентов.

Если эта задача будет выполнена и вы станете монополистом, то крах вашего предприятия не за горами. Отсутствие конкуренции еще никому не помогло сделать бизнес стабильным. Как правило, организации-монополисты, раздираемые внутренними противоречиями, заканчивают тем, что распадаются на мелкие части.

3. В бизнесе если не обманешь, не получишь прибыль.

Этот девиз, популярный в начале 90-х годов XX века, будоражит кое-кому сознание и сейчас. Нет, в современное время, пытаясь обманывать в бизнесе, вы перехитрите прежде всего себя. Конечно, не всем легко дается понимание, что прибыль напрямую зависит от способности прогнозировать результаты собственной коммерческой деятельности, от умения анализировать неудачи и т. д. Незрелым умам кажется, что намного проще сделать ставку на хитрость и ложь. Однако, если их обладатели проявляют упорство, жизнь очень быстро расставляет все по своим местам.

4. Предпринимательская деятельность должна приносить моральное удовлетворение.

В бизнесе самое существенное – результат. Конечно, когда работа приносит удовольствие и одновременно хорошие деньги – это подлинное счастье, но в жизни есть и другие вещи, которые могут сделать вас счастливыми. И потом, разве уверенность в завтрашнем дне, ради которой человек и начинает заниматься предпринимательством, не сопряжена с моральным удовлетворением?

5. Предприятие должно постоянно развиваться, иначе оно умрет.

Данная установка в чем-то перекликается с установкой «прибыль предприятия должна постоянно увеличиваться».

Сама же она является непреложным правилом, оспаривать которое не осмеливается никто, и мы в том числе. Но установка становится иррациональной, как только предприниматель следует ей жестко, директивно, невзирая на объективные препятствия. А таковыми могут стать недостаток опыта, перенасыщение рынка, завышенные ожидания и т. д.

6. Если дело не заладится, то я могу потерять все.

Самоустрашающая установка, которая может парализовать всяческую деловую активность. Если же вы все-таки занялись бизнесом, то она обязательно начнет отравлять вам жизнь. Потерять если не все, то многое, что у вас есть, можно и не занимаясь предпринимательством, например, в результате действий мошенников, неудачного брака, несчастного случая. Теоретически любое дело, за которое вы беретесь, может закончиться неудачей хотя бы потому, что понятие «форс-мажорные обстоятельства» еще никто не отменял. Но это еще не повод предаваться панике!

7. Коммерческая деятельность – это бездонная бочка, требующая все новых и новых финансовых вливаний.

При достаточном планировании, т. е. хорошо продуманном и правильно составленном бизнес-плане, ваше предприятие не будет иметь ничего общего с «черной дырой». Установка демонстрирует поверхностное отношение к проблеме рентабельности. В конце концов, все новых вливаний может потребовать не чье-либо, а именно ваше «детище». В той ситуации у вас нет иной альтернативы, кроме как активного влияния на рентабельность предприятия.

8. Сколько бы я ни зарабатывал, мне все равно будет мало. В этой позиции заложена интригующая двойственность.

С одной стороны, довлеет установка не заниматься бизнесом по причине банальной лени, причем возникает желание данную позицию аргументировать, с другой стороны, человек с легкостью предается мечтам о финансовой стабильности, богатстве и т. п. Прийти к заключению о том, что той или иной суммы окажется недостаточно, можно только в том случае, если вы регулярно представляете себя обладателем определенных сумм, чем, собственно, приверженец этой иррациональной установки регулярно и занимается. Ему бы лучше стоило сделать свои представления более яркими, после чего перейти к активным действиям.

Если же, несмотря на существенное увеличение заработка, денег по-прежнему, как вам кажется, катастрофически не хватает, то попытайтесь определить, что для вас все-таки важнее – рост потребностей или рост благосостояния.

9. Предпринимательство вступает в противоречие с общечеловеческими ценностями.

Казалось бы, человека, который рассуждает об общечеловеческих ценностях, трудно упрекнуть в узости мышления, однако в данном случае как раз она и способствует появлению этой установки. При попытке выяснить, какие же ценности имеются в виду, убежденные моралисты говорят о справедливости, взаимопомощи, духовности. Но предпринимательство не преследует цели задушить справедливость или уничтожить

духовность. Беда в том, что многие люди в нашей стране до сих пор расценивают активную предпринимательскую деятельность как абсолютное зло.

Специфика большинства представленных установок, препятствующих бизнес-активности, в том, что они прямые и закономерные производные менталитета русского человека. Интересно, что уже сама формулировка «менталитет русского человека» исключает всякую рациональность. При этом, когда мы говорим, например, о «немецком менталитете», то сразу же перед глазами появляется яркий образ «гончаровского» рационалиста Штольца. Однако дальнейшие рассуждения на эту тему могут способствовать появлению еще одной иррациональной установки. Мы лучше не будем участвовать в этом процессе.

Логическое мышление

Одна из основ рационального мышления – логика. Она учит очень полезным вещам – последовательности, определенности, непротиворечивости в мышлении – качествам, которые обязательно должны присутствовать у каждого человека. Законы логики просты и понятны. Закон тождества, закон противоречия, закон исключения третьего, закон достаточного основания – сами названия без особых проблем сразу же подводят к сути этих законов.

В теории логика стройна и понятна. Несколько сложнее выстраивать четкие логические умозаключения в реальной жизни. Сложные ситуации, запутанные высказывания других людей, непонятно откуда возникающие внутренние проблемы легко могут сбить человека на путь паралогичных (идущих вразрез с привычной логикой) суждений.

Для избавления от этой ошибки возьмите себе за правило – вначале воспринимать поступающую информацию буквально. Затем вы подвергаете скоротечному, но эффективному анализу все свойства элементов полученной информационной картины и прорабатываете возможные варианты их взаимодействия друг с другом. Вы должны всегда исходить из той информации, которой располагаете на данный момент. Не нужно приносить что-либо «свое», «личное». «Всякий предмет есть то, что он есть» – об этом говорится в законе тождества. Анализируйте полученную информацию, не добавляя никаких умозрительных заключений. Строить предположения, что называется, «забегая вперед», вправе только тот, кто обладает серьезным жизненным опытом. Делать же ставку на интуицию, не подкрепленную опытом, бессмысленно, а порой и просто опасно. Хорошим помощником при распутывании клубка из серьезных проблем является формальная логика, которая позволяет более полно выявить содержание понятий, а значит, и суть многих проблем.

Логика в нашей жизни, до предела наполненной абсурдными понятиями и жизненными установками, без преувеличения, – спасительный огонек. Путеводным маяком она является и для тех, кто всерьез интересуется и занимается психологией. Если бы деятельность, к примеру, психотерапевтов всецело строилась на основе красивых, но, по большому счету, надуманных психологических теорий, то психотерапия, как практическая область медицины, не существовала бы вообще. Логика и рациональность – вот фундамент не только успешного мышления, но и психологии успеха в целом.

Эффективное мышление

Помимо рациональности мышления преуспевающему человеку необходима еще и эффективность мышления. Эффективность мышления, в первую очередь, означает способность находить единственно верное решение в крайне затруднительных ситуациях. Когда у человека случаются очевидные неприятности, существует два варианта выхода:

1. Попытаться решить проблему, найдя для этого самое подходящее и верное решение.
2. Приспособиться к этой проблеме и научиться жить вместе с ней, признавая ее необходимостью.

Негативное мышление в отличие от эффективного обычно препятствует тому, чтобы спокойно проанализировать эти два варианта и выбрать лучший из них. На какое-то время эти два варианта можно объединить.

Предположим, дело касается работы. Она вас не устраивает. Первый вариант: вы начинаете поиски другой работы, читаете объявления, звоните в фирмы, выясняете возможности у знакомых и пр. Первый вариант всегда предполагает действие. Если ничего подходящего пока нет или, возможно, для другой работы надо чему-то подучиться, берется второй вариант. Подумайте о тех положительных моментах, которые все-таки вы имеете от этой работы. Например: «Благодаря этой работе я плачу за квартиру и обеспечиваю себя. В день зарплаты мне нравится приходить на работу. Все-таки я делаю эту работу хорошо» и пр. Сделайте соответствующую визуализацию, представив, какую вы работу хотите иметь, в каком месте и как вы на этой работе выглядите. Также в позитивных тонах представьте нынешнее место работы, предположите, что на это место приходит человек, который будет, в свою очередь, доволен этим местом, а вы тем временем переходите «на ступеньку выше».

Поистине преуспевающие люди делают это блестяще, проявляя все свои таланты: умение мгновенно переключаться с одной проблемы на другую, в кратчайший срок создавать множество вариантов решения сложнейшей задачи, способность удерживать в памяти большое количество важных деталей.

Куда сложнее человеку, который только начинает свой карьерный (в широком смысле этого слова) рост. Сделать за день с десятков телефонных звонков, провести не меньшее количество деловых встреч, выполнить текущую работу и при этом постоянно работать на перспективу удастся далеко не всем. И только эффективно мысля, можно преодолеть все препятствия. Как же настроить свой мозг на продуктивную деятельность?

Прежде всего, следует знать основное правило эффективного мышления, которое, кстати, является одним из постулатов и рационального мышления. Оно гласит: «неразрешимых ситуаций не бывает». В этом правиле заложена великая мудрость, которая заставляет вас постоянно искать альтернативы. Даже если какая-либо проблема представляется абсолютно неразрешимой, к ней всегда можно изменить отношение, сделав ее частью бесценного жизненного опыта. Признавая свое поражение, вы тем самым отказываетесь от всяческой деятельности. Усваивая опыт, вы, напротив, обогащаете свои жизненные стратегии.

Чтобы научиться эффективно мыслить, необходимо, в первую очередь, не забывать о своих основных целях и задачах в жизни. Тогда и алгоритм эффективного мышления покажется вам простым и удобным. Итак, для быстрого решения сложных проблем вам следует:

1. Определить, что в данный момент для вас наиболее ценно и не противоречит ли это

вашим основным (глобальным) целям в жизни.

2. Составить текущую иерархию ценностей, определяя наиболее и наименее значимые задачи и цели.

3. Сопоставить каждый элемент иерархии с вашими глобальными целями.

4. Определить, какой из элементов иерархии поможет в решении глобальных целей наиболее эффективно.

Процесс эффективного мышления скоротечен и длится доли секунды. Поэтому оно и называется эффективным. В течение дня вашему мозгу достаточно несколько раз «включиться», чтобы молниеносно разрешить непростую задачу, а затем перейти в состояние готовности. Но иногда разрешить серьезную проблему с первой попытки не удастся. Означает ли это, что теперь для ее решения вы должны потратить уйму времени? Ни в коем случае.

Принцип эффективного мышления помимо основного алгоритма, включающего четыре изложенные выше позиции, предполагает использование еще двух методик – «переключения» и всем хорошо известного «мозгового штурма».

Методика переключения наиболее результативна как раз при невозможности решить сложную задачу немедленно. В таком случае вы переходите к решению другой проблемы, оставляя первоначальную «в покое». Через определенное время приступите снова к работе над исходной задачей. Вполне возможно, вы будете приятно удивлены тем, как легко на этот раз вы справились с данной проблемой. Методика основывается на том, что, отодвигая в сторону, казалось бы, неразрешимую проблему, вы тем самым предоставляете возможность поработать над ней своему подсознанию. Эта методика проста и не требует каких-либо существенных энергозатрат. Вы можете модифицировать ее таким образом, чтобы приемы, найденные для раскрытия последующей проблемы, могли быть использованы в отношении предыдущей. И действительно, разгадав один ребус, вы овладеваете всего лишь единственным специфическим приемом его решения, но когда вы пробуете справиться с несколькими, у вас на вооружении появляется уже большее число эффективных методов решения задач.

Методика мозгового штурма наиболее подходит для творчески мыслящих людей. Однако если алгоритмом этого метода уверенно овладеет человек, не хватающий звезд с неба, то и его творческие способности обязательно проявятся. Методика проста: вначале вы предельно четко определяете суть проблемы, требующей решения. Затем приступаете к генерированию идей. На этом этапе ни в коем случае нельзя подвергать критике высказываемые мысли, какими бы абсурдными они вам ни показались. Далее вы уже критически анализируете предложенные идеи, стараясь в каждой найти возможность для рационального решения исходной проблемы. Как правило, наибольшего внимания заслуживают те идеи, которые наиболее удобны для практического применения. «Мозговой штурм» совершенно необязательно укладывать в жесткие временные рамки. Напротив, все его этапы можно проходить в разное время, придерживаясь при этом принципа последовательности. Результаты каждого из этапов вы можете фиксировать на бумаге. В идеале «мозговой штурм» должен длиться в общей сложности 40—60 минут, и это естественно, так как много думать, как ни странно, крайне вредно. И не только потому, что здоровый организм действует, а больной думает. Непрерывные размышления притупляют положительные эмоции, которые жизненно важны для человеческого организма.

Считается, что, долго пребывая в одиночестве, в изоляции от других людей, человек

может элементарно одичать. Но точно так же он дичает, «поместив» себя в клетку, прутьями которой станут собственные мысли. Причиной этого может быть абсолютно лишенный смысла процесс, который психологи называют «умственной жвачкой».

Он присущ достаточно большому количеству людей. Не являясь сугубо патологическим симптомом, «умственная жвачка» встречается при ряде невротических расстройств, у ослабленных (астенических) больных и достаточно часто как индивидуальная особенность мышления у совершенно психически здоровых людей.

Происходит все примерно следующим образом: автоматически вы прокручиваете события, имевшие место в прошлом, раз за разом и безо всякой пользы для себя, и при этом большей частью испытываете отрицательные эмоции.

Наша психика во многом работает автоматически. Так и должно быть. Но есть ряд процессов, которые необходимо брать под свой контроль, в частности, навязчивые мысли в форме «умственной жвачки».

Все вышесказанное не означает, что мыслительная деятельность человека должна сводиться к исключительно скоротечному эффективному мышлению. К примеру, аналитическая деятельность требует изрядного времени. Существует немало отраслей, к примеру, наука, в которых она просто незаменима. Да и для вас важно регулярно планировать стратегию действий на достаточно длительный период. Но только выделите для этого определенное время и продуктивно поработайте. Лучше всего, если вы будете способны и к длительному размышлению, и моментальному принятию решений – в зависимости от того, какие конкретные задачи встают перед вами.

Интеллектуалы или умники

Как мы уже выяснили, ум является понятием сугубо относительным. Да, богатые люди обладают рациональным мышлением, они методично воплощают в жизнь свои замыслы и поэтому их можно назвать умными, но эта оценка не способна удовлетворить нас в полной мере. Тем более, что существует другое понятие – «интеллект», в отношении которого сформулированы и применимы четкие критерии.

В какой же степени уровень интеллекта способен повлиять на достижение человеком финансового благополучия?

Наверняка и среди ваших знакомых есть немало обеспеченных людей, которые раньше были ассистентами или возглавляли кафедры высших учебных заведений, имели в своем послужном списке десятки научных работ, в общем, не один десяток лет потратили служению ее величеству – науке. В дальнейшем, занявшись бизнесом, они отлично преуспели.

Тем не менее, новая ипостась в большинстве случаев не была напрямую связана с их фундаментальными научными познаниями. В отдельных сферах коммерческой деятельности эти знания, возможно, и были неплохим подспорьем, что не дает, однако, нам никакого права устанавливать какие-либо закономерности.

Математический склад ума, большое количество прочитанных книг и, как следствие, высокая эрудированность, чрезвычайно развитая способность мыслить абстрактными категориями – все это совершенно необязательные составляющие материального успеха. Разумеется, богатым человеком можно стать, активно эксплуатируя свои интеллектуальные данные, но тогда они должны быть в высшей степени незаурядными.

Кстати, у большинства успешных предпринимателей преобладает как раз конкретно-предметный тип мышления. Что совсем не удивительно, ведь он полностью соответствует требованиям формальной логики – исходить из того, что есть. Конкретно-предметный тип мышления не позволяет сознанию отрывать мысль от действия. Иными словами, каждая секунда жизни делового человека наполнена осмысленными действиями и поступками.

Крайне неправильно представление о том, что способ мышления (конкретно-предметный или абстрактно-логический) является неизменной психической особенностью. При многих проблемных ситуациях просто необходимо прибегать к различным типам мыслительной деятельности. К примеру, при написании небольшой научной работы, а с неотвратимостью подобной деятельности сталкивается, наверное, каждый специалист-практик, лучше всего подойдут абстрактно-логические способы обработки и подачи информации.

Если же вы решили заняться непосредственно коммерческой деятельностью, то наиболее оптимально «примерить» на себя конкретно-предметный тип мышления.

Интеллектуалы, конечно, обладают значительными познаниями во многих областях, но успешные предприниматели (в этой части главы мы дали им определение – «умники») наделены более «правильным», прагматичным мышлением, что в данном контексте важнее.

Деловая «хватка»

Провозглашая хватку самым главным средством умножения капитала, сразу же очень четко ее определим, как специфическое понятие. Итак, хватка – это способность всегда быть в курсе всего, что так или иначе связано с высокими заработками, прибылью, дополнительными источниками дохода, а значит, и деньгами. Однако осведомленность в подобных вопросах присуща и журналистам финансовых изданий. В России же деловые люди не только владеют всей информацией, но и готовы, только почувствовав реальную возможность заработать в другой сфере, незамедлительно заняться еще одним видом бизнеса. Создается впечатление, что в подсознании их бесперебойно работает программа «наращивания капитала». Очень показательно, когда в одних руках сосредоточены, на первый взгляд, не имеющие друг к другу никакого отношения направления в бизнесе. Например, хозяин коммерческой радиостанции может также являться владельцем туристической фирмы и еще строительной компании. Во многом благодаря этому он и остается на плаву.

Даже в русском языке корню «хват» придано порой исключительно коммерческое значение. Вспомним образные выражения – «отхватил жирный кусок», «ух, какой хваткий», «мертвая хватка». В новейшей российской истории появилось еще одно слово – иронический термин «прихватизация».

Пользуясь терминами традиционной психологии, хватку стоило бы охарактеризовать как сочетание целеустремленности и экспансии (стремление распространять собственные интересы на как можно большее жизненное пространство). Но что дают нам эти расплывчатые определения?

Мы все без исключения целеустремленные люди, вот только цели у каждого свои. А для того чтобы добиться финансового успеха, нужна именно хватка. У богатых людей хватка проявляется, как правило, в достаточно молодом возрасте. Примерно с 18 лет они активно

начинают интересоваться и заниматься коммерцией и по мере накопления опыта неизменно преуспевают.

Что же, в таком случае, мешает стартовать вам, пусть несколько позже? Как показали исследования, люди в большинстве своем не знают с чего начать. Поэтому, приобретая связи, старайтесь вникать во все, что связано с коммерцией. Читайте специализированные журналы, которых появляется в последнее время все больше и больше. Однако еще лучше получать эту информацию непосредственно у людей.

Вы спросите, кто же так просто расскажет о своих доходах? Еще как расскажут. В русском характере очень прочно укоренилось желание прихвастнуть. И этим можно и нужно воспользоваться. Если вы выразите неподдельное восхищение успехами другого человека, он вначале, возможно, скажет, что это все пустяки, а потом с превеликим удовольствием расскажет обо всем, причем в деталях. Кроме того, ни один человек не устоит против искреннего интереса к себе, как известно, «...умение слушать это своего рода искусство...», и если вы овладеете им в достаточной мере, вам откроются очень многие тайны.

Источников информации намного больше, чем может казаться. Не забывайте про самые ценные – книги. Книг выпускается еще больше, чем журналов, поэтому, чтобы не растеряться в этом информационном потоке, предпочтение следует отдавать продукции, выпускаемой солидными издательствами. «Кто владеет информацией, тот правит миром». Что само собой подразумевает и владение деньгами.

Если вы уже нашли направление, которое должно принести прибыль, но колеблетесь при принятии решения – начинать или еще подождать, знайте, ваш поезд через мгновение начнет трогаться. Без вас.

Хваткий человек, только почуяв вкус прибыли, тут же начинает строить стратегию своих дальнейших действий. Причем действия следуют сразу же, как только стратегия начинает обретать видимые очертания.

В психологии есть такой термин «стеничность», который применим не только в отношении замкнутых и ориентированных «внутри себя» людей-интровертов или людей с шизоидным личностным радикалом. В отличие от астеников, стеничные люди максимально активны в жизни. Расслабленность и нерешительность для них абсолютно неприемлемы, а на пути к достижению цели не существует преград. Это ценное качество появится у вас тогда, когда ранее условно желаемая цель станет жизненно необходимой. В советское время такими чертами обладали комсомольские вожаки (кстати, большая их часть стала успешными предпринимателями). Возможно, у вас есть другой образец для подражания.

Хватка необходима еще и потому, что все без исключения крупные капиталы создавались не с первой попытки. В одном специальном исследовании приводится интересная статистика – 90 % американских миллионеров стали таковыми с семнадцатой попытки. Цифра эта, разумеется, слишком уж велика, так как каждое коммерческое предприятие предусматривает появление идеи, разработки стратегии и плана ее воплощения в жизнь, а затем оценки первоначальных результатов, текущей корректировки и т. д. Одной жизни на такое количество попыток может не хватить. Но все равно, вступив на дорогу предпринимательства, вам не удастся избежать периода проб и ошибок, и вот здесь, как противовес, должна выступить именно хватка. Опускаются руки после первых же неудач у многих. И только по-настоящему хваткий человек способен снова и снова заставлять себя идти к намеченной цели. «Если долго мучиться, чтонибудь

получится».

Напомним – хватка не является врожденной чертой характера. Ее можно и нужно выработать так же, как трудолюбие и усидчивость.

Скупой платит дважды

Вместо того чтобы учиться у богатых людей искусству зарабатывания денег, у нас в стране принято обвинять их чуть ли не во всех смертных грехах. Особенно прочно в сознании людей укоренилось мнение, что человек при деньгах – воплощение жадности и скупости. Однако позвольте не согласиться с данным утверждением.

Жадность – всего лишь психологическая защитная реакция. В психологии не бывает так, чтобы какие-либо черты характера были совершенно ненужными. В данном случае имеет место усиление защитной реакции, направленной на сохранение заработанного. Совершенно точно можно утверждать, что жадность способна предохранять (и предохраняет, что немаловажно) от расточительности.

Попробуйте представить на мгновение, что вы в данный момент обладаете именно той суммой денег, о которой мечтали. Какая мысль первой приходит в голову? Как сохранить и приумножить свой капитал? Сильно сомневаюсь, что именно эта проблема способна озадачить российского человека. Скорее всего, наш соотечественник начнет лихорадочно и в то же время с упоением представлять, на что он потратит деньги в первую очередь, на что во вторую и т. д.

Расточительность русского человека, как, кстати, и широта души русской, порой не знает границ. В этом уже убедился обслуживающий персонал лучших зарубежных развлекательных заведений и курортов. Но если бы в структуре личности богатого человека расточительность парадоксальным образом не уживалась с жадностью, то первый же его поход в казино становился бы одновременно и последним.

Все свойства личности выполняют определенную объективно полезную функцию. Так вот, при помощи жадности человек пытается (бессознательно, конечно) всего лишь сохранить свой капитал. В этой связи становится объяснимой следующая зависимость – чем больше у человека денег, тем больше в его характере превалирует такая черта, как скупость.

Возвращаясь к тому, как стереотипы массового сознания воспринимают богатых людей, стоит проанализировать еще один факт. Позволяя себе умопомрачительные траты на предметы роскоши, держатели миллионов вызывают, казалось бы, закономерное общественное возмущение тем, что по пальцам одной руки можно пересчитать случаи, когда личные средства в значительном объеме тратились бы на благотворительные цели. В конечном итоге такое поведение дает еще один повод окружающим обвинить богатых людей в жадности. Между тем данная позиция негодующего большинства не выдерживает никакой критики. Выбрасывая, как кажется многим, деньги на ветер, состоятельный человек реализует главный жизненный принцип, который присущ каждому из нас: «Все делать для себя». А для себя ничего не жалко. Однако жадность и так называемый «эгоизм» совершенно разные, в аспекте полезности для каждого индивида, понятия.

И жадность, и расточительность представляются чертами характера, без которых вполне можно обойтись, оставаясь при этом преуспевающим человеком. Невозможно

представить ситуацию, чтобы у положительного со всех сторон человека, ни с того ни с сего, выявился столь существенный недостаток, как жадность. Если такое происходит, значит, его положительные качества были всего лишь мишурой.

Вообще, психологический портрет «жадины» крайне непривлекателен. Патологически жадного человека в большинстве случаев отличает завистливость, неумение выстраивать стабильные отношения с окружающими, подозрительность, неспособность работать на перспективу, конфликтность и, как следствие, вынужденное одиночество. Естественно, что и личная жизнь будет далека от гармонии.

Жадных людей отличает ригидность и тугоподвижность в мышлении (еще один барьер на пути к личностному и к материальному росту). Они злопамятны и, как правило, не способны сделать шаг навстречу. Красной нитью психологического портрета жадного человека является хорошо маскируемая неуверенность в себе. Сотрудничать с людьми, сразу проявляющими себя откровенными жадинами, крайне неприятно, а по большому счету, невыгодно. Но, к сожалению, иногда жизнь заставляет идти на контакт и с ними.

Совершенно другими красками исполнен психологический портрет человека, относящегося к деньгам спокойно, в первую очередь, как к средству, а не как к цели. Человек этот вызывает симпатии окружающих, он всегда спокоен, выдержан. Его психика чутко реагирует на меняющуюся обстановку, он мыслит быстро и эффективно. И личная жизнь протекает без ненужных бурь и страстей.

Жадность способна сделать невозможным дальнейшее приумножение вашего капитала. А ведь иногда просто необходимо на время расстаться с определенным количеством денег, чтобы потом их стало еще больше. Это аксиома. Жадный же человек может оказаться неспособным на такой поступок.

Что касается расточительности, то ее проявления в первую очередь указывают на недостаток рационального отношения к жизни, которому, кстати, лучше всего поучиться у граждан дальнего зарубежья. Интересно, что расточительность в западном мире рассматривается порой как психопатологический симптом, как своеобразное невротическое расстройство, которое «само не пройдет» и от которого избавиться может только психотерапевт.

В России же манера сорить деньгами вызывает у некоторых впечатлительных особ восхищение и даже желание совершать самим подобные «умопомрачительно красивые» поступки. Однако число подобных «сочувствующих» в нашей стране все же не так уж велико. Наоборот, у многих, насмотревшихся на «новорусских транжир», уже сформировалась парадоксальная позиция, главной составляющей которой стало негативное отношение к материальному достатку, как таковому. Непродуктивность этой позиции мы уже обсуждали.

«Умом Россию не понять» – это выражение очень точно характеризует некоторых состоятельных россиян и еще раз убеждает нас в том, что в жизни русского человека, помимо рассудка, гигантское значение имеют и эмоции. Может, поэтому столь модными стали рассуждения об «уникальном пути России» в экономике?

Наглость – второе счастье?

Даже отбросив все мыслимые и немыслимые предрассудки, очень сложно представить преуспевающего дельца кротким, застенчивым, не уверенным в себе человеком. Но нарочитые и порой даже утрированные проявления уверенности в себе все же так имеют определенные основания. Попробуем на время представить, что какой-нибудь миллионер

прожил бы свою жизнь по-другому, а именно, посвятил все свое время не зарабатыванию денег, а общественным интересам. Подобное времяпрепровождение обязательно накладывает определенные личностные черты, и такой человек является в первую очередь олицетворением благовоспитанности (а ведь наглость ассоциируется в первую очередь с пренебрежением к другому человеку, к его интересам). Добился бы он успеха, тем более в нашей стране? Такой человек безусловно существует, но нас в данном случае не интересуют исключения из правил.

Мы критически относимся к наглости многих богатых людей, но признаем – для завоевания места под солнцем быть наглым, хотя бы периодически, просто необходимо.

Таким образом, наглость – это один из способов всегда и везде отстаивать свои интересы. Очень полезная, между прочим, черта характера. При этом вас никто не заставляет хамить или вести себя неприличным образом. Это определение наглости мы и возьмем за образец. И окончательно перестанем возмущаться при виде обнаглевшего «хозяина жизни». Русский человек всегда с трудом соблюдал в чем-либо меру. Другое дело, когда кто-то наглеет с целью психологически подавить вас. В этой ситуации надо давать жесткий отпор.

Когда становится очевидным, что что-то у вас не получается, задайте себе несложный вопрос – может, вам стоит быть просто понаглее? И перестать думать о том, что вы будете выглядеть слишком уверенно, а может быть, и самоуверенно.

Тем, кого категорически не устраивает слово «наглость», можно в качестве альтернативы предложить другой термин – «напористость». Так лучше?

Качество это, если его нет, само собой не появится. Необходимо регулярно работать над собой, но вместо того, чтобы рекомендовать традиционный тренинг уверенности, я хочу предложить вам более оригинальную методику приобретения новых возможностей.

Воспроизведите ситуацию, когда вам не хватило всего чуть-чуть, какого-то шага для достижения намеченной цели. Вспоминается чувство досады, и ничего больше, оттого, что вы не смогли перебороть себя из-за пустяка. А теперь представьте, что вы стоите на плоском участке высокой скалы. Сделав всего лишь шаг, вы окажетесь на небольшом выступе скалы, и сможете увидеть просто потрясающей красоты панораму. Но для этого нужно перешагнуть через глубокую расщелину шириной во все тот же шаг. Всего один шаг – и перед вами предстанут совершенно новые горизонты. Спокойно вдохните и выдохните 3 раза, причем вдох должен быть в два раза короче выдоха, и, ни о чем не думая, перешагните через мнимое препятствие.

Напористость (или наглость) – эффективнейший способ воздействия на других людей. Любой человек под вашим напором сразу же сбросит все свои маски, и общение с ним перейдет в сугубо практическое русло. При помощи наглости человек избавляется от своих набивших оскомину комплексов – неуверенности, неспособности взять на себя ответственность, из-за которых путь к достатку увеличивается максимально. Но стоит только обнаглеть, как вы тут же оказываетесь «на коне». Наглость просто не станет «уживаться» с этими чертами характера. При помощи наглости вы владеете инициативой и можете диктовать свои условия – разве это не важно?

Многие наши беды проистекают от стремления всем угодить и при этом не забыть о себе. В идеале так и должно быть, однако в реальной жизни этой цели добиться практически невозможно. И не нужно: постоянно раздваиваться, значит неизбежно двигаться в сторону невроза.

Принято считать – благотворительностью занимаются бизнесмены, которые сохранили в

своей душе частичку альтруизма. Да, сохранили, но оставили ее, как говорится, «на потом». Вот и вы, для чтобы заработать денег, для начала поставьте свои интересы на первое место.

Альтруизм, если не кривить душой, следует считать категорией целиком и полностью идеалистической. С одной стороны, современное общество готово «снять шляпу» перед альтруистическими побуждениями, с другой стороны, желание бескорыстно действовать в пользу других (именно такое определение дано альтруизму в словаре) способно привести индивида к самым печальным для него последствиям. Как показывает жизнь, все так называемые альтруисты – люди малообеспеченные. Эта закономерность и делает альтруизм идеальной категорией. Если вы желаете помогать другим, знайте – помочь реально может только тот, у кого самого что-либо есть. «Любая благотворительность – за свой счет».

Надо сказать еще одно: напористость просто обязана быть главной чертой характера, но ни в коем случае не единственной. Иначе вы молниеносно превратитесь в карикатуру на преуспевающего человека.

Глава VII

Ваши желания и ваши возможности

Чего вы хотите на самом деле

Да-да, именно так: чего вы хотите? Если этот вопрос вызывает у вас удивление, недоумение, разочарование, значит, как раз вам и надо прочесть эту главу. Ответ вроде бы очевиден: читатель этой книги хочет успешно заниматься бизнесом, для того чтобы... Вот с этого «чтобы» и начинается самое интересное. Конечно, не для того чтобы у него просто деньги были.

Все мы живем в обществе окружающих нас людей, что подразумевает определенное информационное поле. В каждой стране, нации, семье своя неповторимая система взглядов на те или иные сферы человеческой деятельности. Ребенок всегда является «продуктом» своей семьи, не обладая собственным опытом, он вынужден пользоваться чужим. В более зрелом возрасте мы начинаем больше доверять себе, однако часто понятия, заложенные в основу, незаметно для нас самих влияют на наши поступки, со временем они закрепляются на психическом уровне, и человек вообще перестает замечать их. Также человеком очень часто движет не желание достичь цели, а желание кому-нибудь доказать, что он может ее достичь.

С неправильным отношением к бизнесу и деньгам связаны многие психологические и мировоззренческие ошибки. Со временем, закрепляясь, они уже сами влияют на ваши реакции и поведение. Если что-то окажется вам знакомым и близким, то, ответив на вопросы, приведенные в конце главы, вы сможете скорректировать свои действия и продолжить их более осознанно, а следовательно, и более успешно.

И помните, богатый человек богат потому, что зарабатывает деньги, чтобы их

вкладывать, а небогатый небогат потому, что зарабатывает деньги, чтобы их тратить.

Что для вас означает бизнес?

В принципе, бизнес – это средство для достижения материального благополучия. Однако для многих людей бизнес – это еще средство достижения огромного количества других целей. Для них это:

- жизненная необходимость;
- самореализация;
- возможность помогать другим людям;
- власть;
- повышение своего социального статуса.

Все перечисленные цели действительно достойны и заманчивы. Теперь же рассмотрим все вышеперечисленные мотивы материального благополучия и определим, какие препятствия могут возникнуть у вас на пути, если вы руководствуетесь в его достижении именно этими мотивами.

Жизненная необходимость. Некоторые люди начали свой бизнес по одной простой причине: надо есть и кормить семью, одеваться, платить за квартиру, газ и электричество. Попробовали, что-то получилось, жизнь стала лучше. «На этом и остановимся», – решили и остановились. Дальше ни шагу делать не желают. Причиной такого нежелания могут являться пренебрежительное отношение к деньгам и к бизнесу и завышенная самооценка – мол, буду я еще время свое тратить на презренный металл. Возможно, что уровень притязаний занижен, – мне хватает. Немалую роль играет страх потерять себя, страх, что не будет хватать времени на семью или любимое хобби, страх потерять и то небольшое, что имеется.

Вот в этом-то и заключается ошибка: если что-то пойдет не так, то финансовое положение, покоящееся на краю пропасти, не замедлит в нее свалиться. А выход один: попробуйте расширить свой бизнес, уделите ему больше времени и сил. Если почувствуете, что ваши подозрения оправданны, вы всегда можете остановиться и вернуться на исходную, устраивающую вас позицию. Если вы все же совершенно не желаете что-то менять, то поймите свои мотивы до конца, иначе у вас внутри непременно поселятся все те психологические проблемы, которым была посвящена предыдущая глава.

Самореализация. Отличная вещь – самореализация. Захотел чего-то, постарался, получилось, чувствуешь удовлетворение – значит, в чем-то себя реализовал. Однако есть и такие бизнесмены, для которых степенью самореализации является уверенность и успешность в мире бизнеса. Для них деньги – это мера самореализации, самоуважения и уважения окружающих. Такого рода самореализация может привести к тому, что бизнесмен все свои усилия будет тратить на «показуху». Ему надо, чтобы все видели, что он мужик. А так как человеку всегда нужна отдача, он желает слышать мнение окружающих. Постепенно его обволакивает общество льстецов, он уже не слышит от окружающих правды и со временем теряет адекватность самооценки, нарушается тестирование реальности и, как результат, уходят деньги – то, что позволяло ему чувствовать себя на высоте.

Возможность помогать другим людям. Альтруистов хоть и меньше, чем всех остальных

типов людей, но они все же составляют значительную долю. Успех в бизнесе для таких людей определяется мерой помощи, которую они могут оказать окружающим, для них невероятное, ни с чем не сравнимое удовольствие – ощущать свой успех как возможность поддерживать других людей. Если вы, занимаясь бизнесом, помогаете бедным родственникам, друзьям, участвуете в благотворительности, вы конечно поступаете правильно. Но, как известно, у всякой медали есть обратная сторона. Чрезмерная щедрость сравнима с расточительностью.

Она привлечет к вам кучу ненужных людей, кроме того, и близким вы своей щедростью оказываете медвежью услугу – люди расслабляются, зная, что у них есть на кого положиться. У вас постоянно будет болеть голова от мыслей о том, кому и сколько дать, кто сколько должен и когда вернет. Такая политика приведет вас к тому, что в скором времени вы и сами встанете в ряды тех, кого еще вчера содержали. За решением чужих проблем вы не заметите, как забудете о себе.

Сами понимаете, денег в такой ситуации не будет. Вам остается либо примириться с такой ситуацией и спокойно продолжать в том же духе, либо изменить свое отношение к бизнесу.

Власть. Опять все верно: у кого деньги, у того и власть. Если вы бизнесмен, значит, с вами можно обсудить серьезные вещи, значит, и влияние у вас есть. Вы и к чиновнику пройдете без очереди, и политики к вам за помощью обращаются, и специалисты самые лучшие к вашим услугам. Эта потребность во многом сходна со стремлением к самореализации за счет бизнеса. Однако подводные камни подстерегают такого бизнесмена на каждом шагу.

Стремление к власти, особенно если у вас есть управленческие способности и соответствующее образование, не является пороком. Главное, чтобы оно не заслонило собой цель, ради которой вы этой власти добиваетесь. В противном случае вы, истратив все свои возможности и личную энергию, свалитесь на полпути, а если и достигнете цели, то не сможете насладиться ею.

Социальный статус. Основа этого стремления – убеждение: «Человека, который занимается серьезным делом, все уважают. И заслуженно – у меня есть и достойное дело, и высокий уровень развития. Я не какая-нибудь там домохозяйка или дворник». Такого человека можно часто встретить в серьезных организациях. Он просто напишан проектами один грандиозней другого. Он рассуждает о ценах на нефть и международной обстановке, решает за кофе, вводить войска в Ирак или не вводить, он весь в делах.

Одна знакомая рассказала мне, что как-то раз ее пригласили работать на невероятно привлекательных условиях. Зарплата для дизайнера интерьеров просто заоблачная, работать надо всего два часа в день. Лена не могла поверить своим глазам. В неведении она находилась недолго, в коллективе всегда найдутся люди, которые знают все про всех. Оказалось, что фирма их за всю свою историю не принесла ее хозяйке ни копейки прибыли. Все расходы оплачивал ее муж, достаточно крупный бизнесмен, который считал, что если жена хочет иметь свое дело, то пусть имеет. Основное время эта женщина проводила, обсуждая последние веяния в профессиональной сфере, посещала различные мероприятия, предназначенные для повышения квалификации. Со временем она действительно стала отличным специалистом, но на доходах фирмы это никак не отражалось. Это и неудивительно, ведь они ее и не интересовали, ей была интересна сама атмосфера бизнеса и ощущение себя бизнес-леди. Ей казалось, что иначе окружающие относились бы к ней с пренебрежением, как к пустому месту, а это совсем не так, и она

может и докажет, что во многих отношениях лучше их самих.

Молодец женщина: живет, радуется, отлично осознает роль бизнеса в своей жизни, а вот многие не осознают и не радуются. Многие расстраиваются из-за того, что вроде все атрибуты бизнесмена есть, знания есть, а денег гораздо меньше, чем ожидалось. Причина: такой человек слишком много энергии тратит на поддержание своего социального статуса, свою личную энергию он активно пополняет, но лишь для того, чтобы показать окружающим, что она у него есть. В этом случае, как и в предыдущих, больших прибылей ожидать не приходится.

Что же делать? Прежде всего, не расстраиваться. Вы обладаете знанием, которое есть не у всех: вы знаете, чего вы хотите. Другое дело, что добиться этого вам сложно. Хочется и бизнес успешно делать, и другие потребности удовлетворять, и все это одновременно. Каждый из нас знает одного-двух таких людей, которые успешно совмещают бизнес с вещами, к бизнесу прямого отношения не имеющими. У вас есть три варианта действий:

1. Постройте бизнес, который будет подразумевать удовлетворение вашей потребности. Особенно это относится к людям, которые не хотят отрываться от любимого дела.

2. Попробуйте чередовать занятие бизнесом и удовлетворение вашей потребности. Люди для этого придумали много отличных вещей, например отпуск и хобби.

3. Найдите такого человека, которому вы можете доверить часть своих личных обязанностей (делегировать полномочия). Силы, освободившаяся в результате, позволят вам увереннее приближаться к исполнению «заветного желания». Избрав такую линию, не спешите, удостоверьтесь, что, передавая человеку ответственные функции, вы можете быть спокойны, иначе вы просто перейдете в негативное состояние тревоги и беспокойства. Неизвестно, что хуже.

Деньги решают все?

Надо сказать, что, хотя многие все-таки занимаются бизнесом именно ради денег, заблуждения по отношению к деньгам и по отношению к бизнесу во многом сходны. Более того, и само разделение между отношением к бизнесу и отношением к деньгам во многом условно. Давайте рассмотрим некоторые наиболее часто встречающиеся скрытые мотивации. В той или иной степени они присутствуют практически в любом современном человеке. Чаще всего встречаются следующие варианты:

- деньги – инструмент власти над миром;
- деньги – то, что надо тратить;
- деньги – это наслаждение;
- деньги – успех у противоположного пола.

Инструмент власти над миром. Классический случай, когда человек ставит себе какую-то цель и в процессе движения к ней чересчур увлекается самим процессом. Деньги действительно дают огромные возможности в нашем материальном мире. Такой человек считает – если у него будут деньги, к нему будут прислушиваться, он сможет себе позволить все, что захочет, никто не будет им помыкать.

В итоге такой бизнесмен стремится к цели, но, достигнув ее, он уже не смотрит на результат и на открывшиеся возможности. Он уже стремится дальше, так и не воспользовавшись достигнутым. Процесс достижения цели стал важнее цели.

Деньги надо тратить. Человек работает не покладая рук, прикладывает массу усилий, получает огромную зарплату... и через пару дней он подходит к вам и спрашивает сто рублей в долг. Что это? Это патологическая неспособность копить деньги, разумно их распределять. Такому человеку денег всегда не хватает и хватать не будет. Дай ему сто рублей – истратит сто рублей, дай тысячу – истратит тысячу. Такие люди сразу тратят все, что есть, они неспособны думать о завтрашнем дне. Такой человек, конечно, никогда не сможет достичь успеха в бизнесе.

Научитесь планировать свои расходы. Начните с откладывания части суммы хотя бы на неделю. Лучше завести счет в надежном банке и относить туда неприкосновенную часть. Научитесь проявлять разумную сдержанность, перестаньте тратить деньги и начинайте их вкладывать: какую-то часть тратьте на предметы роскоши, но другую обязательно на развитие своего дела. Напишите себе расписку в том, что вы обязуетесь откладывать часть денег на развитие и не тратить их ни на что другое.

Наслаждение от процесса взаимодействия с деньгами. В данном случае мотивом является чувство сопричастности к финансовым потокам. При Советской власти такие люди шли в торговлю, сейчас они в основном занимаются банковской деятельностью. Распределять и направлять крупные денежные потоки, решать вопросы о выделении кредитов, составлять прогнозы и просчитывать проценты, обсуждать тенденции роста и падения ценных бумаг, цен на нефть и золото... все это доставляет таким людям чуть ли не физическое удовольствие. Хотя современный бизнес в основном безналичный, но ощущение прикосновения к деньгам остается. Говорят, что если через человека проходят большие деньги, то уж какая-то часть у него от них точно остается, и это верно: деньги притягивают деньги. Но...

Проблема в том, что такой человек не желает заниматься небольшими сделками. Если предстоящее дело, на первый взгляд, не несет в себе операций с большими деньгами, то независимо от суммы прибыли такой бизнесмен предпочтет остаться вообще без них, чем «возиться с мелочью». В крайнем случае подобное предубеждение приводит к тому, что человек сидит дома и, злясь, злословит по поводу «мелких людишек, с которыми он не желает иметь ничего общего».

Начните с малого. Чтобы к вам потянулись крупные деньги – недостаточно просто хотеть этого. Научитесь притягивать их к себе, научитесь правильной работе с людьми и собственной личностью – это единственный путь. Иначе вы просто не сможете правильно управлять денежными энергиями.

Успех у противоположного пола. В США был проведен социологический опрос, целью которого было узнать, кого бы предпочел средний гражданин. Подавляющее большинство мужчин не задумываясь называли какую-нибудь кинозвезду или модель. Предпочтения женщин оказались на стороне мужчин обеспеченных. Совершенно верно: наличие капитала, недвижимости, автомобиля, других материальных ценностей окажет вам помощь в общении с противоположным полом. Заметьте, не обеспечит вам успех, а окажет помощь – с людьми общаетесь вы, а не ваши деньги. Есть сотни примеров тому, как человек, разбогатев, разочаровался в людях, перестал верить в бескорыстную любовь. Эмоциональные траты такой человек считает бессмысленными и предпочитает подменять их денежными. Убеждение, что только большие деньги обеспечивают обязательный успех у противоположного пола, – одно из самых распространенных заблуждений. Человек, подверженный ему, не уверен в себе, считает, что ему нечего дать своему потенциальному партнеру. Кроме того, нельзя забывать и о духовных качествах партнеров, если у них

главное, а порой и единственное требование к спутнику жизни – это наличие богатства.

Причина проста: начиная общаться, такой человек, внутренне уверенный, что пока он не убедит всех окружающих в своей финансовой состоятельности и превосходстве над возможными соперниками, выставляет вместо своей неповторимой личности свои деньги. Люди, которым деньги важнее человека, еще активнее продолжают общение, остальные в скором времени сворачивают его. Опять же возникают проблемы с успешным бизнесом, потому что, убедившись, что любовь, купленная за деньги, не отличается особым качеством и не идет ни в какое сравнение с затраченными усилиями, такой человек теряет и интерес к деньгам. А зачастую – и к жизни вообще. Как следствие, денег у него становится все меньше и меньше.

Хороший автомобиль, дорогие вещи, всевозможные атрибуты обеспеченной жизни – это действительно неплохо. Но будьте внимательны: именно ваша личность первична, а деньги только хорошая к ней оправа. Придавая деньгам слишком большое значение, вы пренебрегаете драгоценным камнем, с которым не сравнится никакой капитал. Множество более или менее художественных фильмов снято о том, как миллионер прикидывается бедняком и в таком амплуа ищет себе спутницу жизни. Это не лишено смысла, правда, элементарное тщеславие мешает обычным людям поступать таким же образом. Можно вспомнить и обратный пример – «В джазе только девушки», где героиня влюбляется в нищего музыканта, думая, что он богат, обман раскрывается, а любовь остается. «Кино» – скажете вы. Да кино, сюжет придуман, но любовь ведь не выдумка. Настоящая любовь не ищет выгоды.

Что же делать? Надо анализировать происходящее с вами и вокруг вас, разбираться в ситуации. И помнить – перечисленные выше ошибочные мотивации не существуют сами по себе, они перемешиваются, создавая самые причудливые сочетания.

Как поступить в случае, если вы заметили в себе такое заблуждение:

- пока вы не избавились от него, старайтесь строить свой бизнес, учитывая его влияние;
- старайтесь сочетать гармонично все мотивы. Стоит проверить, какие из них и в какой степени присутствуют в ваших мыслях. Узнайте ваше глубинное отношение к деньгам, соотнесите с перечисленными выше заблуждениями, сделайте выводы и начните гармонизировать их.

Мужчины, женщины и деньги. Все перечисленные выше мотивации можно объединить по двум характерным признакам: мужской и женский.

Энергия мужского начала направлена во внешний мир. Что означают для мужчины деньги? Уровень финансового положения мужчины в большей степени отображает, насколько он состоялся как личность, насколько раскрылся и воспользовался своим потенциалом. Для мужчин очень характерно отождествление денег с ощущением власти над миром. Человек, в котором преобладает мужское начало, не расценивает деньги как средство для решения материальных проблем. Бизнесмены открывают филиалы своих предприятий, планируют прибыль, оценивают риски. Для них это во многом престиж, показатель состоятельности, способ самоутверждения.

Женское начало больше направлено во внутренний мир, более эмоциональный и в то же время конкретный. Женщина в меньшей степени рвется «вверх» – она оберегает и планомерно расширяет завоеванную территорию. Отсюда происходит основное различие женского и мужского начал: мужчина – первопроходец и завоеватель, женщина –

хранительница. Кроме того, можно принять во внимание не слишком веселый аспект нашего социума – самоубийства. Попытки мужского самоубийства из-за краха карьеры и банкротства – не редкость. Для женщин такой мотив скорее единичное исключение из правил.

Женский мотив – несчастная любовь или тяжелое неизлечимое заболевание, приносящее много физических страданий. По статистике, женщины чаще совершают попытки самоубийства, но доводят их до конца, собственно самоубийства, втрое реже чем мужчины. Мужчина просто так жить не хочет. Ему обязательно надо кем-то быть. Поэтому если «кем-то» быть невозможно то и жить невозможно, в то время как у женщины, потерявшей бизнес и шанс «быть кем-то», остаются дети или возможность их иметь, семья или возможность ее завести, родители, о которых нужно заботиться, – в общем, все то, что она хранила оставаясь по сути своей хранительницей. Мужчины совершенно не выносят одиночества. Одинокой женщине трудно, но это для нее не повод разрушать себя.

Мужской взгляд на деньги проявляется в парадоксальном сочетании скупости и азарта. Мужчина может днями и ночами зарабатывать деньги и откладывать их, а потом в один прекрасный момент пойти и все деньги просадить в казино. Установка на внешний мир проявляется в том, что мужская оценка затрат по принципу «цена-польза» совершенно отличается от женской.

Гармонизируйте мужское и женское начала. Все сказанное выше не значит, что мужчины тратят деньги только по мужскому сценарию, а женщины исключительно по женскому. В каждом человеке присутствуют оба начала. Поэтому и тип взаимоотношений можно разделить на мужской и женский. В каждом из ваших партнеров по бизнесу эти начала проявляются в разных соотношениях. Сделайте так, чтобы деньги не стали инструментом взаимного давления, а, наоборот, превратились в созидательную силу, работающую на ваш финансовый успех. Бесполезно игнорировать собственную личность, это все равно что построить дом на рельсах и надеяться, что поезда не будет.

Не думайте, что все эти рассуждения нельзя применить в прямом смысле. Очень даже можно. Если вы имеете дело с партнером противоположного пола, то вам просто необходимо учитывать особенности его восприятия денег и бизнеса. Мужчинам обязательно нужно помнить, что женщины в основной своей массе до восьмидесяти процентов информации воспринимают через свое личное отношение. Это значит, что если вы поссорились с ней, то не ждите от нее, что она станет разделять личную и профессиональную сферы. Женщина легко может погубить весь бизнес, если она сильно обиделась.

Женщинам, в свою очередь, нельзя забывать, что для мужчины дело превыше всего. Если он начальник, то он без особых затруднений может поставить вас выполнять самую трудоемкую работу, если того потребует ситуация. Именно по этим причинам разведенные муж и жена, работая рядом, очень часто создают такую напряженную атмосферу, что работа становится в принципе невозможной, все их силы уходят на отстаивание своих позиций. Если в вашей фирме возникла похожая ситуация, постарайтесь сделать так, чтобы отношения наладились, но при этом таких людей старайтесь держать на максимальном расстоянии друг от друга. Если же вы сами находитесь в такой ситуации найдите в себе силы дистанцироваться от бывшей пассии – уйти в другой отдел, перевестись в филиал, работать в другую смену и т. п.

Подытожим сказанное

1. Занимаясь бизнесом, люди преследуют самые различные цели, порой сами об этом не подозревая. Необходимо кристаллизовать истинные мотивы, толкающие вас на поприще бизнеса.

2. Если не осознавать истинных причин небольших заработков, то можно приобрести полный букет из самых разнообразных психологических проблем.

3. Помните, что стабильный успех невозможен, если вы думаете не о бизнесе, а о том, какие желания он позволит осуществить.

4. Полезно понять собственные мотивации, это поможет пересмотреть свой бизнес и сделать его более подходящим вам лично, адаптировать под ваши ресурсы.

5. Научитесь перераспределять свои обязанности, делегировать их часть другому доверенному человеку, и возьмите на себя только те, с которыми вы справляетесь лучше всех.

6. В каждом из нас есть женское и мужское начала. Поняв, какое начало преобладает в вас, можно гармонизировать их соотношение, что позволит значительно упростить контроль над совершенно противоположными сторонами вашей жизни.

7. Все люди наделены мужским и женским началами в разной степени, поэтому гармонизировать их надо так, чтобы они соответствовали личности человека.

Глава VIII

Самоопределение

Возьмите ручку и чистый лист бумаги. Составьте список всех мотиваций, связанных с бизнесом, которые были названы в предыдущей главе, добавьте что-нибудь от себя. Подумайте, нет ли и у вас чего-нибудь подобного. Выделите ту, что наиболее в вас развита. Для этого обведите вначале три пункта, а затем выберите главный.

Теперь ответьте на приведенные ниже вопросы, и это поможет вам осознать свои мотивы, разобраться с причинами, их породившими, оценить степень их влияния на ваше финансовое состояние и понять, как лучше изменить свою линию поведения, используя полученные знания.

1. Насколько реалистично осуществление вашего желания в том объеме и в те сроки, которые вы себе представляете?

2. Оцените, действительно ли это в ваших силах?

3. Не помешают ли вам противоположные, разнонаправленные мотивы?

4. Насколько велики шансы на достижение вашей цели в окружающем вас мире?

Теперь в соответствии с вашими ответами:

1. Разбейте свою цель на этапы.

2. Представьте, как вы проходите их один за другим.

3. Вдохновляет ли вас такое движение?

4. Прислушайтесь к своим ощущениям: готовы ли вы к будущим трудностям?

Окончательная проверка подлинности вашего желания состоится только на практике.

Начните осуществлять ваши планы. Со временем вы убедитесь, что это действительно

ваша, а не чья-то еще цель. Если через месяц вы разочаруетесь, это значит, что вы неправильно выбрали цель, вам показалось, что вы этого хотите, а занимались чем-то другим вместо этой цели, вам просто не хотелось себе в этом признаваться.

А признаться стоит, потому что иначе работа превратится для вас в тяжелую ношу, которую приходится терпеть. Начните еще раз с переоценки, в этот раз вам будет гораздо проще. Не торопитесь переходить к следующему этапу – все, что вы недооценили на этапах предыдущих, обязательно всплывет позже в качестве сомнений и неуверенности.

«А вдруг не получится», или о природе ваших сомнений

Кто никогда ни в чем не сомневался, тот, конечно, молодец, однако таких людей не бывает. Сомнения в правильности избранной стратегии, собственных силах и вообще просто сомнения преследуют человека на протяжении всей жизни. Порой нет никаких оснований для них, но сомнения не отступают. «Что-то не так, что-то не так», – вкрадчиво нашептывают они вам на ухо, не давая сосредоточиться, вытягивая все силы, лишая уверенности.

Стоит ли к ним прислушиваться? Откуда берется этот иррациональный страх? Как с ним бороться или надо, наоборот, прислушаться и сделать так, как он велит?

Все это действительно важные вопросы, и для бизнесмена они приобретают порой решающее значение. В ситуации, когда нужно срочно принять решение, метания между разумом и чувствами недопустимы. Чему довериться? Отмахнуться ли от назойливых мыслей или прислушаться? Может, это и есть та самая интуиция?

Развитая интуиция поможет вам избавиться от сомнений. В ситуации, когда нужно срочно принять решение, когда нет возможности полностью взвесить все «за» и «против», вам будет проще избрать правильный вариант, опираясь именно на интуицию. Но ее надо научиться слушать.

Откуда берутся сомнения

Сомнения отравляют нам жизнь: принятое решение не доставляет радости, работа становится трудной, неприятной. Если вы не уверены, что ваши действия ведут к намеченному результату, вы будете все время переживать, отвлекаться, по десять раз проверять каждый этап. Результат, даже полностью оправдавший ваши ожидания, будет не в радость, потому что количество энергии, истраченной на постоянные переживания, будет значительно превышать его ценность. Сомнения, если дать им волю, сделают вас человеком, не способным принять вообще никакого решения.

Откуда же берутся сомнения?

А берутся они из нашего с вами человеческого устройства и устройства мира, в котором мы живем. Невозможно охватить разумом все факторы, способные повлиять на исход дела. Самая маленькая деталь, вначале совершенно незначительная, может явиться причиной серьезных проблем. Человеческий разум неспособен учесть все.

Принятие решения – это всегда риск, попытка выделить самые главные моменты. Сомнения – это реакция человеческого разума на неопределенность, на то, что заложено в нас изначально как инстинкт самосохранения, как страх и боль. Нельзя пренебрегать ими,

это сигнал, который нам подает организм, если что-то не так.

Но у сомнений есть и другая, неприглядная, сторона: в крайних своих проявлениях они перерастают в клиническую неуверенность и неспособность к принятию любых решений. Человек, попавший во власть сомнений, всеми возможными путями избегает даже небольшой ответственности, он не берется ни о чем судить, боится высказать свое мнение. В споре он апеллирует чужими мнениями, заменяет собственные суждения статистикой, для него характерно уходить от ответа. Ничего удивительного нет в том, что ему никак не удастся организовать и свои финансовые дела. Он никак не может выбрать, чем заняться, на что поставить, он все время думает: «А вдруг не получится?»

Надо соблюдать разумную середину. На первый взгляд, совершенно непонятно, как определить, где середина, однако если разобраться в истоках сомнений и превратить их из разрушающих стихий в полезный инструмент, который всегда под рукой, то эта расплывчатая середина обретает вполне конкретные рамки.

Сомнения бывают разными...

Сомнения не поддаются логическому осмыслению. Мир изменчив и не познаваем до конца, так как же можно быть полностью уверенным в правильности принятого решения? Сомнения одолевают нас. Но среди них есть и «хорошие», и «плохие». Как понять, какие из них полезные, а какие вредные?

Сомнения конструктивные. Это те сомнения, которые возникают на стадии принятия решения.

Первые из них появляются на стадии поиска базы, отправной точки принятия решения. В истории человечества существует масса примеров, когда во всех отношениях стройная модель оказывалась неверной в корне. Причина катастрофы оказывалась в неверной предпосылке. Выводы, сделанные на основе неправильной оценки начальных условий, сами по себе логически завершённые, оказываются совершенно бесполезными, как только их начинают применять в реальной жизни. Информация, лежащая в основу планов, должна проверяться и перепроверяться. Разумные сомнения на этом этапе идут только на пользу.

Другая категория конструктивных сомнений возникает на второй стадии планирования, когда идет сам процесс активного осмысления фактов. Человек, размышляя, сам себе предлагает различные модели возможного поворота будущих событий. Вариант за вариантом отбрасываются, человек находит слабые места. Это похоже на метод вживания в образ: принимая или отбрасывая тот или иной образ, возникающий в нашем сознании, мы черта за чертой доводим его до совершенства и, когда он становится более или менее удовлетворительным, принимаем решение.

Еще один вид конструктивных сомнений – это реакция на непродуманные решения. В ситуации, когда не было времени все основательно обдумать или было слишком мало известно о предстоящем предприятии, разум сигнализирует о недостатке информации, засыпая сознание все новыми и новыми вопросами. В таких случаях человеку приходится действовать исходя из опыта своего или опыта окружающих, пользоваться выработавшимися стереотипами, которые не всегда оказываются верными. Стереотипы – это закрепившиеся в нашем подсознании методы поведения в той или иной ситуации. Но невозможно войти в одну и ту же реку дважды. Каждая ситуация в нашей жизни несет в

себе что-то новое, поэтому, принимая решения, нужно следить, чтобы в будущей модели обоснованное решение не было подменено стереотипным ходом, когда-то в прошлом оправдавшим себя.

Сомнения деструктивные. Это как раз те нехорошие сомнения, которые приводят к негативным переживаниям, возникающие, когда сомнения уже не нужны, когда уже принято решение и приняты первые действия по реализации его в жизни. Созданная модель, само собой, не может быть настолько совершенной, чтобы в ней учитывались все возможные препятствия и способы их преодоления. Ни для кого не секрет, что наше внутреннее восприятие не может расцениваться как зеркальное отражение внешнего мира. Сталкиваясь с неожиданными проблемами, многие люди начинают сомневаться во всем. Их охватывает страх, что может не хватить времени, что те, кого они привлекли к совместной деятельности, решат, что их обманули, и разуверятся в них. В результате придется самому расхлебывать свалившуюся на голову беду, а хватит ли сил? Хватит ли здоровья довести дело до конца? А стоит ли вообще продолжать дальше, вдруг это совсем не то, что они себе представляли, и им совсем не нужно всем этим заниматься?

Каждая подобная мысль сама становится проблемой, за решением которой вы уже забываете о том, что ее породило. Очень важно осознавать, что причина этих проблем в том, что на предыдущей стадии принятия решения вы отмахивались от возникающих сомнений, не видя в них смысла, называя их глупыми суевериями или как-нибудь еще.

Если решение принято, то у вас не должно быть сомнений. Для этого нужно не отгораживаться от них на стадии его выработки, здесь сомнения являются вашим инструментом. Если вы не можете осознать причину вашей неуверенности, либо постарайтесь собрать больше достоверной информации, либо будьте готовы к возможным неожиданностям. Но если уж вы решились, то первый шаг должен быть уверенным.

Можно привести такой пример: идя по лесу, вы все время смотрите под ноги, чтобы не споткнуться о корягу. Но перед тем как пойти в лес, вы приняли решение и соответствующим образом подготовились. Если вам это вдруг надоело и вы больше не хотите продолжать так и дальше, вы не просто перестаете идти, вы принимаете решение о целесообразности привала или смене маршрута.

Развивайте интуицию

Интуиция – это способность человека получать информацию и неизвестные знания без привлечения логического аппарата интеллекта. Эти знания можно получить на основе «слушания» самого себя и включения глубинных пластов сознания, способных воспринимать мир более целостно и непосредственно.

Внешний мир подает нам тонкие сигналы, верхние миры направляют нам информацию. Эзотерические источники содержат практики, которые позволяют значительно развить возможности интуитивного восприятия, в них интуиция рассматривается как «предчувствие полного знания». В человеке заложены структуры, которые знают и неизвестное, и будущее, которое еще не произошло, но уже записано на скрижалях бытия. Какая-то часть человека это знает, но язык интуиции отличается от языка привычной человеческой логики. Она преподносит уже окончательный результат, без последовательного логического обоснования.

Зарабатывание денег и бизнес, по сравнению с другими видами деятельности, – процесс

очень интуитивный. Так как слишком много привходящих факторов, то, принимая решения, часто важно их не просто обосновывать логически, но чувствовать. Это чувство и есть интуиция.

Учитесь отличать интуицию от сомнений. Сомнения – это продукт ума, обслуживающего неуверенную в себе эмоциональную природу человека. Интуиция – это видение с помощью духа, как бы сверху. Сомнения – это попытка вычислить будущее, неизвестное, вычислить невычисляемое. Интуиция – это знание. Интуицию можно и нужно тренировать.

Как это делать?

Ассоциативные ряды. Этот метод удобен для принятия коммерческих решений. Он поможет вам решить вопрос о целесообразности сотрудничества с потенциальным партнером, в котором вы не до конца уверены, или выбрать из нескольких наиболее приемлемого.

1. Выпишите общие термины, связанные с возникшей проблемой: деньги, недвижимость, аккредитив, инвестиции и т. п.
2. Попросите кого-нибудь их прочитать вам, после каждого прочитанного слова вы мгновенно отвечаете первым пришедшим вам в голову словом, потом вторым, третьим и т. д.
3. Через какое-то слово может быть найдено решение.

Метод угадывания полезен для первичной оценки при столкновении с незнакомой ситуацией. Например, вы знакомитесь с новым деловым партнером. Ответьте себе: что он представляет собой вообще и каковы его денежные и деловые возможности.

1. Угадайте, сколько денег он зарабатывает.
2. Как он это делает?
3. Что он хочет предложить вам?
4. Посмотрите, насколько ваши предположения совпадают с реальностью.

Есть еще похожая практика, направленная на повышение способности правильно оценивать возможные затраты. Перед тем как поинтересоваться, сколько стоит товар или услуга, которую вам предлагают, попробуйте угадать, сколько это стоит.

Эта «гимнастика для интуиции» может оказаться вам очень полезной.

Подытожим сказанное

1. Сомнения – это не враг и не друг, это сигналы, идущие из более глубоких пластов нашего сознания. Если к ним вовремя прислушаться, можно узнать много полезной информации, если, напротив, гнать их от себя прочь, то они станут вашим проклятием.
2. Сомнения бывают конструктивные и деструктивные. Конструктивные сомнения – это инструмент, который помогает вам на первоначальной стадии принять то или иное решение. Деструктивные сомнения возникают, если решение, принятое на предыдущих стадиях, было сделано только на основе логики, без учета сигналов изнутри.
3. Если решение принято, то делайте первый шаг смело, но будьте готовы к возможным неожиданностям.
4. Наше внутреннее и внешнее пространство постоянно подает нам знаки. Обычно мы их не замечаем, считая совпадениями или случайностями. Судьба посылает нам знаки:

сны, видения, образы, знаковые события, неслучайных людей. Можно научиться понимать их, для этого Природа дала нам великолепный аппарат, которым нельзя пренебрегать, – это интуиция.

Нельзя также забывать, что человек владеет еще многими другими способностями и возможностями. Гармоничное их сочетание и использование позволит вам правильно построить стратегию вашего бизнеса и успешно осуществить задуманное.

Глава IX

Поговорим об эмоциях и памяти

Подавляющее число обеспеченных людей стараются скрывать свои подлинные чувства. По-другому и быть не может. Чем меньше окружающие знают о том, кто мы на самом деле, тем лучше. Этим правилом богатые люди и пользуются.

Самое интересное и поучительное в том, что богатые люди не только маскируют чувства, но и определенным эмоциям не подвержены вовсе. Находясь под прессингом различного рода проблем, для делового человека было бы непозволительной роскошью предаваться еще и обидам, зависти, ненависти. Более бессмысленных, не приносящих ровным счетом ничего занятий трудно себе представить.

Разумеется, контролировать свои эмоции удастся далеко не всем богатым людям, но все-таки делают они это в большинстве своем намного лучше, нежели те, кто пока не обременены большими деньгами.

Бывает так, что выплеснутая негативная эмоция совершенно оправданна, так как приносит организму разрядку. К примеру, проявления гнева (при вопиющей несправедливости в отношении ваших родственников). Недаром иногда гнев называют праведным.

Из всех отрицательных эмоций, мешающих достигать успеха в предпринимательстве, самой деструктивной является обида. Обидчивые люди с превеликим трудом учатся зарабатывать деньги, не говоря уже о настоящем финансовом успехе. Богатые же люди никогда ни на кого не обижаются. Они всего лишь делают выводы, получают дополнительную информацию о человеке, «обидевшем» их. Обижаться на людей проще всего, намного сложнее понять, что другие не всегда будут относиться к вам так, как вы бы того хотели. Постоянно обижаясь, вы не сможете сделать самого главного в нашей стране – наработать связи.

Существует большое количество классификаций эмоций. Отметим, что помимо положительных и отрицательных эмоций специалисты выделяют также высшие и низшие. Так вот, к низшим эмоциям, наравне с удовлетворением голода, полового чувства, следует отнести обиду, зависть, ненависть, злобу. Это эмоции, разрушительные для организма как в прямом, так и в переносном смысле, они деструктивны по своей природе и неспособны произвести на свет ничего хорошего.

Безусловно, все без исключения отрицательные эмоции невозможно полностью исключить из жизни. Но, умело скрывая гнев, раздраженность, досаду, тревогу и др., их ни в коем случае нельзя накапливать. При появлении негативной эмоции ее следует как

можно быстрее свести на нет. Найдется не так уж мало материально обеспеченных людей, которым это удастся без особого труда.

Любое выраженное проявление эмоций можно считать стрессом. Но не стоит воспринимать стресс однобоко, исключительно как негативное состояние. Автор теории стресса, канадский ученый Ганс Селье, утверждал, что стремиться совершенно исключить из своей жизни стрессы бессмысленно, поэтому нужно найти тот их уровень, который позволит организму оптимально функционировать. «Полная свобода от стресса, – писал Селье, – есть смерть». Не стоит также путать стресс и дистресс. Именно дистресс негативно влияет на психику, соматику человека и даже в какой-то степени на его окружающих.

Очень показателен тот факт, что проблемы с употреблением алкоголя испытывает достаточно высокий процент состоятельных людей. Объяснить подобное только врожденной тягой большинства русских людей к пьянству нельзя. Алкоголь переживающему стрессы бизнесмену позволяет хоть на какое-то время облегчить груз негативных эмоций. Но только на время.

Если бы у вас была возможность пообщаться с психиатром, вы, возможно, узнали бы, что среди его пациентов, наравне с больными тяжелыми и неизлечимыми психическими болезнями, встречаются и такие, кто не испытывает проблем с деньгами. При этом в отделении они по полгода лечатся от глубочайшей депрессии. Постоянно возникавшие трудные ситуации воспринимались ими настолько остро, что, в конце концов, перегрузили психику. Это еще раз подтверждает наш тезис о том, что к деньгам очень важно быть готовым психологически.

«На игле» адреналина

Интересный факт: в последнее время среди наших состоятельных соотечественников все большую популярность завоевывает новый вид отдыха – «экстрим». Его еще иногда называют «русским экстримом». Наверное, только русскому человеку могло прийти в голову, вместо того, чтобы спокойно загорать, лежа на песочке, рассекать на скутере с бешеной скоростью морские волны, подкармливать стаи акул, участвовать в автогонках, постоянно находясь при этом на грани жизни и смерти. Неужели им не хватает сумасшедших концентраций адреналина, которые в таком количестве предлагает каждому предпринимателю российская действительность? Оказывается, по степени потребности в сильных эмоциях можно выделить три психологических типа – адреналинзависимые, рационалисты и свехосторожные.

Экстримом увлекаются, как это логично следует из названия, адреналинзависимые. Для них тяготы российского предпринимательства – море глубиной по колено, быстро преодолев их (сколотив к тому же приличный капитал), они начинают испытывать хорошо знакомую проблему – нехватку острых ощущений. Существуют люди, у которых на генетическом уровне снижен инстинкт самосохранения.

У адреналинзависимых, по всей видимости, на генетическом уровне заложена потребность в запредельных эмоциях, им, как говорится, нужно всегда дышать полной грудью и испытывать судьбу.

Рационалисты допускают в свою жизнь ровно столько сильных эмоций, сколько, по их

мнению, нужно испытывать любому состоятельному человеку. Являясь не менее успешными предпринимателями, чем адреналинзависимые, они предпочитают попробовать всю гамму ощущений, в том числе и возможность просто наслаждаться достатком, в тиши и спокойствии.

Сверхосторожные среди богатых людей, находятся в меньшинстве. Самое «экстремальное» в их жизни – это многочисленные эротические приключения, к которым, как известно, располагают большие деньги. Да и предпринимательская деятельность сопряжена для них с достаточным количеством опасений и тревог, являющихся приличными ложками дегтя.

Невероятные возможности человеческой памяти и ее место в достижении успеха

Тщательный анализ психологии преуспевающих людей убеждает в том, что каждая черта их характера имеет свои специфические проявления. Естественно, что выраженные отличия имеют самые сложные психические процессы – мышление и эмоции. Но причем же тут память – совершенно, казалось бы, обычный вид психической деятельности, никак напрямую не влияющий на обретение материального достатка?

Однако значение хорошо тренированной памяти принижать нельзя ни в коем случае. «Входными воротами интеллекта» память называют совсем не случайно. Ведь правильно организованный процесс запоминания информации позволяет избавить нашу психику от ненужных перегрузок. К тому же память является необходимым условием процесса мышления. Кроме того, память еще и самый хрупкий психический процесс. Многим из собственной практики известны случаи, когда «после вчерашнего» совершенно невозможно вспомнить, «как я здесь очутился» или «куда все подевались потом». Эмоциональным людям хорошо известны состояния «накала страстей», после которых невозможно вспомнить «почему вызвали милицию». И это далеко не все случаи, когда нормальный, психически здоровый человек теряет память. Не случайно, что старческое слабоумие начинается именно с расстройства памяти, не случайно, что при эпилепсии человек не помнит приступов, а при шизофрении, содержания психотических переживаний. Память – это самый тонкий, самый уязвимый психический процесс, сломать который очень легко, а вот починить невозможно. Очень важно беречь его от любых неблагоприятных воздействий. Это не означает, что ее нужно эксплуатировать не на всю мощь. Это означает, что ее нельзя травить алкоголем, наркотиками, токсичными лекарствами, частыми повышениями температуры, нужно беречь голову от сотрясений и ушибов мозга.

Многие бизнесмены обладают удивительной способностью удерживать в памяти мельчайшие детали, связанные с их профессиональной (коммерческой) деятельностью. При этом примерно одна треть из них практически никогда не прибегает к помощи ежедневника. О чем же это свидетельствует? Ведь в данном случае речь идет уже о явно незаурядных свойствах памяти...

Изложенное выше объясняет феномен, хорошо известный психологам, – вовлеченность в процесс. Это означает, что оперативная память обслуживает «процесс», а активное внимание обеспечивает «вовлечение». Вы можете обладать незаурядной памятью, которая будет пылиться без дела, если ваше внимание не будет сфокусировано на задачах, решать которые она призвана. Для обеспеченного человека решение вопросов, связанных

напрямую или косвенно с сохранением и приумножением личного капитала, не какая-то навевающая скуку обязанность, а абсолютно естественный и жизненно необходимый процесс, такой же, как, например, дыхание.

Но что делать, если вы пока не обладаете столь «цепкой» памятью? Ведь элементарная забывчивость, между прочим, способна привести к самым негативным для бизнеса последствиям.

Для начала не имеет смысла отказываться от ежедневника, который является проверенным методом сохранения информации. В дальнейшем вы можете пользоваться как ежедневником, так и иными способами запоминания. Кроме того не стоит пренебрегать услугами секретаря, который расписывает деловую активность своего шефа по часам. И то и другое станет выполнять функцию подстраховки. Чтобы не забывать посмотреть ежедневник, вам нужно концентрировать внимание на процессе, а это возможно только при надлежащей мотивации. Иными словами, чем сильнее мотив заработать, тем выше концентрация внимания, чем выше концентрация внимания, тем стабильнее будет работать оперативная память.

Тренировка памяти – это прежде всего развитие способности к образованию ассоциаций. Еще Аристотелем было подмечено, что «процесс воспоминания облегчается в том случае, если удастся мысленно восстановить временную последовательность событий или же когда удастся реконструировать впечатления, сопровождавшие воспроизводимую ситуацию». Предлагаю вашему вниманию некоторые методики, построенные как раз по этому принципу.

Подготовительный этап тренировки памяти

Это упражнение необходимо выполнять в свободные промежутки времени.

1. В течение 5—10 секунд фиксируйте новое состояние – свободы от мыслей. Вы, наверное, сами не раз замечали за собой, что стоит только увлечься размышлениями об одном предмете, как можно с легкостью забыть о другом, причем более важном. Поэтому, прежде чем переходить к тренировке памяти, необходимо как следует овладеть собственным вниманием. Отправная точка этого процесса – состояние, не замутненное какими-либо размышлениями. Чтобы вам были более понятны данные инструкции – вспомните, что происходит с вами, когда вы смотрите на себя в зеркало. В самом начале вы смотрите на свое отражение с неподдельным интересом, без подключения процесса мышления, и уже спустя какое-то время начинаете проговаривать про себя различные оценочные суждения.

2. Добивайтесь, чтобы концентрация внимания не сопровождалась каким-либо нервно-психическим напряжением.

3. Постепенно увеличивайте пребывание в данном состоянии до 30 секунд.

Упражнение № 1.

В начале рабочего дня вы, сознательно отложив в сторону ежедневник, спрашиваете себя: «Что я должен сделать сегодня в первую очередь, во вторую, в третью и т. д.». Если вам не удастся это сделать в полном объеме, мысленно воспроизведите страницу ежедневника, заполненную на данный день. Постарайтесь вспомнить все детали: особенности сокращений, сделанных вами, порядок записей, пометки. Упражнение можно

модифицировать следующим образом: в конце рабочего дня вы зрительно «фотографируете» страницу ежедневника, заполненную на следующий день.

Упражнение № 2.

Разбейте ваш рабочий день на четыре равных промежутка. В каждом временном периоде постарайтесь мысленно «сфотографировать» какую-либо конкретную рабочую ситуацию или лицо одного из ваших коллег. Делать это нужно следующим образом. При возникновении определенной ситуации на рабочем месте мысленно «поместите» ее в рамку, наподобие той, что имеют фотографии. Удерживайте ситуацию в «рамке» в течение 3–5 секунд. По прошествии каждого из четырех временных промежутков снова воспроизведите ключевую ситуацию, а затем все события, которые имели место за это время. На следующий день, чтобы вспомнить о своих задачах, вам достаточно будет воспроизвести вчерашнюю ключевую ситуацию. «Ключом» может являться также и мысленный портрет одного из ваших коллег.

Упражнение № 3.

Это упражнение из разряда телесно ориентированных. Воссоздайте одно из наиболее ярких позитивно окрашенных состояний, испытываемых вами ранее: успокоения, вдохновения, радости. Проанализируйте все мышечные компоненты этих состояний. Как правило, ими станут приятные ощущения расслабленности мышц лица, шеи и груди и легкого тонуса мышц живота. Однако это общие характеристики. Радость, успокоение, вдохновение имеют большое количество различий. Особенно заметны различия в позе и ритме дыхания. Все различия необходимо также идентифицировать. После того как вы прочувствуете детали каждого состояния, зафиксируйте их. Войдя в одно из состояний, мысленно «прокручивайте» необходимую для запоминания информацию. Для того что вернуться к ней впоследствии, достаточно воссоздать исходное состояние. В самом начале занятий для тренировки памяти предложенным способом целесообразнее использовать нейтральную информацию.

Упражнение № 4.

На своем рабочем столе расставьте предметы не в обычном порядке, а так, чтобы их расположение заставило вас впоследствии обратить на них активное внимание. Соотнесите положение каждого предмета с определенным действием, которое вы должны совершить в скором будущем.

Упражнение № 5.

Упражнение посвящено развитию способности к запоминанию отдельных слов. Работать над данным упражнением лучше всего вдвоем. Один из участников составляет ряд из тридцати не связанных между собой по смыслу слов. Другой участник к каждому из слов в течение одной секунды подбирает смысловой синоним. Синонимы следует записывать в столбик напротив исходных слов. После написания синонима исходные слова необходимо сразу же закрывать. По смысловым синонимам вы должны восстановить изначально заданные слова. Старайтесь, чтобы по времени поиск синонима не превышал секунды. Количество исходных слов через месяц регулярных занятий увеличивайте на десять.

Упражнение № 6.

Данная методика позволит вам без особого труда запоминать различной сложности тексты.

1. Возьмите текст объемом примерно с альбомный лист. В начале занятий он должен иметь несложное содержание и носить повествовательный характер.
2. Прочитайте его несколько раз, после чего на чистом листе бумаги напишите суть текста максимум в пяти предложениях. Это небольшое, но концентрированное изложение и станет тем ядром, которое позволит воспроизвести практически весь текст, причем даст возможность не упустить важные детали.
3. Выберите в каждом из пяти предложений ключевые слова. Напишите их на следующем листе бумаги.
4. К каждому ключевому слову постарайтесь вспомнить максимальное количество второстепенных слов, употреблявшихся в тексте.
5. На основе второстепенных слов создайте новые ключевые слова и с ними напишите опять же максимальное количество предложений, придерживаясь общего содержания текста.

В дальнейшем алгоритм запоминания следует завершать после воспроизведения второстепенных слов. Впоследствии текст будет запоминаться автоматически.

Глава X

Конфликты и дипломатия

Выяснение отношений – неизбежная сторона человеческого общения, которое было, есть и будет. Конфликты – это реальность. Если в вашей жизни совсем нет конфликтов, значит, вы умерли.

У каждого из нас есть автоматические реакции на сложные ситуации. Часто реакцией на конфликт является калька с опыта наших родителей или с нашей детской непосредственной реакции. Но посмотрите, насколько они эффективны в настоящей, взрослой жизни. Проверьте себя – всегда ли вы конструктивно решаете подобные проблемы или как в детстве падаете на пол, плачете и стучите ногами? В жизни, из одних и тех же ситуаций существует множество выходов. И в зависимости от ваших целей, вашего характера и привычек вы можете выбирать ту или иную форму поведения.

Среди основных моделей поведения, используемых для решения конфликтов, выделяют следующие:

- уход от конфликта (уклонение, избегание) для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- противоборство, конкуренция. То есть способ достижения цели, даже в ущерб партнеру;
- приспособление, уступчивость. С принесением в жертву собственных интересов при условии достижения интересов второй стороны;
- сотрудничество. Нахождение альтернативы, приемлемой для обоих участников;

- компромисс.

Выбор стратегии в первую очередь определяется расстановкой сил и личной позицией. Рассмотрим их подробнее.

1. Уход от конфликта (уклонение, избегание).

Подобное поведение предполагает смирение с ситуацией конфликта, спокойное «присутствие» при ней, наблюдательскую позицию и отсутствие какого-либо вмешательства в ход событий. От конфликта просто уходят в тех случаях, когда для участника переговоров не принципиально решение данного вопроса по тем или иным причинам или же сохранение мира более выгодно стратегически. Такой же подход практикуют в случае, если складывающаяся ситуация слишком сложна, а у участника не хватает власти или сил для решения конфликта желательным образом. Поэтому он уклоняется от спора, отстаивания своих прав, воздерживается от высказываний своей позиции и даже от сотрудничества при разработке окончательного решения. Таким образом, человеку удастся снять с себя ответственность за принятые решения.

2. Противоборство, конкуренция.

Модель, прямо противоположная предыдущей. Она подразумевает ведение активной борьбы участника переговоров за отстаивание своих интересов, с применением всех возможных способов и средств. Эта модель поведения обычно характеризует участников, ставящих свои интересы превыше остальных и достигающих их любой ценой. Поэтому этот стиль поведения обычно сочетается с достаточно жесткой стратегией переговоров и антагонизмом по отношению к другим участникам переговоров, в случае несогласия с озвученной позицией. Из средств, применяемых при жестком противоборстве, могут быть применение власти, давление на оппонента, принуждение к принятию выгодного одному из участников решения, равно как и использование манипуляций и прочих не совсем честных приемов.

3. Уступчивость, приспособление.

Эта модель поведения предпочтительна, если во главе угла стоит сохранение хороших отношений любой ценой. То есть действия участника переговоров, прежде всего, направлены на сглаживание возникающих разногласий, иногда даже в ущерб своим интересам. Такая политика применима в тех случаях, когда либо решаемый вопрос не столь значителен, либо сохранение внешне хороших отношений для участников важнее победы в споре, либо при достаточно слабой позиции, малых шансах на победу, недостатке власти и возможностей влиять на ход событий.

4. Сотрудничество.

Представляет собой такое взаимодействие между участниками, при котором представители обеих сторон активно участвуют в поиске альтернативного решения с оказанием обоюдной возможной помощи, с учетом интересов друг друга. Для полноценного сотрудничества необходимо всестороннее обсуждение возникшего вопроса или проблемы, с открытым разбором всех мнений, интересов, возникающих проблем, причем обязательно в двустороннем порядке. Только обоюдной заинтересованностью в результате можно добиться оптимального решения.

5. Компромисс.

При таком виде поиска решения оно достигается путем взаимных уступок. В результате достигается некое промежуточное решение, устраивающее обоих, на данный момент служащее оптимальным вариантом, поскольку хоть стороны остаются без особого выигрыша, но и никто не проигрывает. К компромиссным решениям прибегают в тех случаях, когда стороны имеют разнонаправленные и взаимоисключающие интересы, оппоненты имеют равную степень влияния на ход событий и недостаточное количество времени для нахождения чего-то лучшего. Поэтому приходят к этому промежуточному решению на определенный промежуток времени.

Используя такие стили поведения, как избегание или уступчивость, стороны активно не противостоят, но и суть проблемы не решается. Кроме того, сам конфликт еще и приобретает вид скрытого, что также в дальнейшем будет затруднять единой договоренности. Противоборство более открытая позиция, и тоже зачастую ведет к положительным результатам, по крайней мере, для одной из сторон. Компромиссные решения проблем не решают, они только помогают принести частичное облегчение ситуации на время. Поэтому к ним прибегают только в случаях крайней необходимости. Получается, что сотрудничество является самой оптимальной формой взаимодействия, реализующей в максимальной степени поставленные цели и задачи.

Каждая модель хороша по-своему – все зависит от конкретной ситуации. Если вы конфликтуете с начальником, то вам, как правило, остается приспособление, иногда компромисс, в худшем случае – полный разрыв отношений. Возможно, ваш оппонент не заинтересован в сотрудничестве с вами. А открытое противоборство заканчивается в таких случаях весьма прогнозируемо и явно не в вашу пользу.

Иное дело, если человек от вас зависит. Вы можете себе позволить выбрать любую линию поведения. Естественно, для каждой стратегии решения конфликта есть свой алгоритм психологических приемов. В противоборстве можно использовать психологические атаки, для компромисса уместно ведение деловых переговоров.

Проведите такой эксперимент. Разделите страницу на пять частей и напишите, какие стратегии решения конфликтов вы чаще всего используете на работе, дома, в общественных местах, в дружеской компании. А теперь задумайтесь:

- От чего зависит ваш выбор?
- Возможны ли альтернативные варианты?
- Что вас останавливает?
- Боитесь ли вы сломать сложившийся стереотип своего поведения?
- Чем это будет чревато для вас?

Избежать конфликта не всегда удастся даже самым миролюбивым людям. Истоки этого коренятся не только в несовершенстве умения выстраивать отношения с окружающими, но и личных симпатиях и антипатиях. Конфликт, как и многие другие неприятные для нас явления, возникает совершенно естественно, и вряд ли можно научиться всегда полностью контролировать ситуацию. Но каждый может овладеть методами быстрой нейтрализации сложностей, связанных с возникшими противоречиями. Изберите для себя следующую философию: любой конфликт – всего лишь эпизод, лишь малая часть вашей жизни, и не стоит преувеличивать его значение.

Чтобы не развивать конфликты, полезно знать фазы их развития. Всего их пять – это:

1. Эмоциональный взрыв.
2. Безысходность, тупик.

3. Эмоциональная разрядка, прорыв.
4. Успокоение, примирение, движение в позитивном направлении.
5. Возможные обострения.

Знания – ключ к решению проблем. Если вы отследили конфликт на какой-либо фазе и не можете его разрешить, есть эффективный способ – взять паузу дистанцироваться. Отстранитесь от конфликта, посмотрите на него со стороны, оцените свои резервы и потенциал для его разрешения, выберите способ и действуйте.

Ваше личное отношение к конфликту

Начинать разрешение любого конфликта нужно с обращения к себе. Проанализируйте, какие чувства вы испытываете к своему оппоненту? Как вы оцениваете другую сторону? Не исключено, что второго участника конфликта вы воспринимаете как плохого человека, что на самом деле может быть ошибочным. Возможно, ваше заблуждение смогут развеять другие люди.

Обратите внимание, какие чувства переполняют вас. Обида? Гнев? Желание отомстить? Гнетущее ощущение несправедливости? Вина? Или что-то еще? Постарайтесь трезво оценить, насколько они обоснованны, не склонны ли вы к преувеличениям.

Определитесь, что вы хотите получить от результате конфликта? Восстановление справедливости? Возмездия? Удовлетворения своих амбиций? Пока вы сами не разберетесь в своих намерениях, конфликт уладить не удастся.

Помните, любые противоречия легче решаются в комфортной обстановке. Проявите инициативу, сами выберите для встречи наиболее удобное место не только для вас, но и для вашего оппонента. Спокойная, приятная атмосфера хорошо расслабляет, снимает напряжение.

Наберитесь терпения и самым внимательным образом выслушайте своего собеседника. О чем он говорит? Чего он хочет? Что он чувствует? Воспринимая эту информацию, старайтесь дистанцироваться от своих отрицательных эмоций, держать их под контролем. Вы можете уловить эмоциональное состояние оппонента, понять, в чем причина конфликта, как он воспринимает вас и себя в создавшейся ситуации и что конкретно он хочет от вас.

Не перебивайте собеседника, дайте ему «выпустить пар». Пока он не выговорится, не сбросит эмоциональное напряжение, бесполезно переходить к поиску компромиссных решений. Когда чувства захлестывают, человек не внемлет никаким доводам. Он чувствует себя лишь орудием возмездия. Самое сложное в этот момент – не поддаться искушению и не впасть в праведный гнев. Надо максимально дистанцироваться от отрицательных эмоций оппонента и не позволить ему «завести» вас. Главное – дождаться спада накала страстей.

Если же «момент истины» затягивается, вы можете прибегнуть к небольшим хитростям; взять тайм-аут (выйти под предлогом необходимости сделать телефонный звонок или отлучиться под любым другим предлогом). Можно открыто заявить собеседнику, что обстановка накалилась и разговор лучше продолжить позже. А пока всем, и вам и мне, необходимо успокоится.

Далее следует отсечь историю конфликта. Возврат к истокам лишь разжигает страсти и

не способствует благополучной развязке. Недаром говорится: «Кто старое помянет – тому глаз вон». А теперь наступила пора определить истинную причину конфликта, определить то самое «яблоко раздора». Часто бывает, что оппонент подсовывает вам аргумент, несоответствующий драматизму ситуации. Повод к ссоре может оказаться малозначительным, а ураган эмоций при этом готов снести все на свете. Тогда не исключено, что истинная причина кроется не в этом малозначительном эпизоде, а в каких-то его прошлых обидах. Необходимо всегда помнить, что люди конфликтуют тогда, когда задеваются эмоционально значимые для них интересы: деньги, чувство собственного достоинства, ревность, неоправданные или невыполненные ожидания, престиж. У них появляется ощущение, что их предали, незаслуженно обидели, оскорбили, причем это может быть достаточно субъективным.

Зачастую люди стесняются или боятся назвать истинную причину обиды, полагая, что это ущемит их гордость или умалит их достоинство.

Суть выхода из любого конфликта одна: нужно найти в себе силы (дать силы оппоненту) озвучить истинную причину и, «переступив через себя», разрешить ситуацию с минимальным ущербом для личности (свести до минимума унижение, страх, стыд и т. п.).

Это не всегда бывает просто. Обязательным условием разрешения любого конфликта является умение сторон (или хотя бы одной стороны) этот конфликт решать. Если же обе стороны «полезут в бутылку», то дело обречено на провал. Сложность заключается в том, что многие конфликты как раз и являются способом манипулирования (шантажа, унижения, запугивания и т. п.) другой стороной. Поэтому редко удастся завершить диалог без ущерба для обоих оппонентов.

Вот конкретный пример зависти, порождающей конфликт.

В учреждении один из сотрудников добивается успехов в работе и «обходит» своего начальника. Вдруг лояльный до этого момента руководитель начинает придирается к подчиненному, следить за приходом на работу, требовать выполнения мелких условностей, соблюдения прежде никем не соблюдавшихся правил, по пустякам делает замечания и т. п. И в конце концов вынуждает его уйти.

Основная причина данного конфликта – зависть. В качестве объяснения выдвигается, конечно, «недобросовестность» сотрудника. Как известно, для подобных упреков всегда найдется повод, нужно только захотеть.

Объемное видение ситуации – это умение дать объективную оценку происходящему. Посмотрите на конфликт глазами собеседника, потом глазами постороннего. Соотнесите эти оценки со своей. Это поможет не только снять эмоциональное напряжение, но и увидеть новые возможности решения.

И, наконец, перейдите к обсуждению вариантов урегулирования конфликта. Дайте возможность другой стороне предложить свое видение, а потом внесите свои предложения. Только так можно расширить поле вашего взаимодействия. Покажите оппоненту, что вы считаетесь с его мнением. Нередко он может подсказать великолепный вариант развития событий, устраивающий вас как нельзя лучше.

В процессе обсуждения ситуации постарайтесь прийти к согласию по малозначительным моментам и зафиксируйте на этом внимание собеседника. Тщательно контролируйте свою речь. Иногда неверно сказанное слово, неприятно задевшее вашего партнера, может вновь зажечь конфликт. Откажитесь от употребления частицы «но».

Гораздо эффективнее использовать сочетания типа «вы правы, и вместе с тем...» или «и в то же время». Например: «Я понимаю твои чувства. И все же в глубине души ты знаешь...» Используя такие приемы, легче добиться расположения человека, нежели открытым отрицанием его позиции.

Кстати, в некоторых случаях уместно привлечь и третью сторону. Такая практика уже имеет место в западных странах. Там используется помощь специальных организаций, которые, не являясь официальными судебными инстанциями, помогают людям решать самые различные споры.

Другое дело, если конфликты происходят между членами вашей команды, сотрудниками вашей организации, в которых вы заинтересованы и знаете, что нормальные рабочие отношения нужно не только сохранить, но и постараться уберечь от будущих размолвок. В таких случаях вы можете использовать несколько тактических приемов.

Вот несколько реальных способов:

1. Наказать обоих сотрудников, чтобы другим было неповадно затевать ссоры.
2. Продемонстрировать жесткое отношение к тем, кто принимает участие в конфликтах. Так делают руководители во многих государственных и частных организациях, если не используют создавшееся положение в своих личных целях.
3. Развести членов команды так, чтобы они как можно реже контактировали друг с другом. Например, перевести одного из участников конфликта в другой отдел или в другой офис.
4. Наконец, самому стать арбитром, руководствуясь интересами команды в целом. Многое зависит от вашего авторитета, жизненного опыта, знания теории и практики решения конфликтов, а также от социальной значимости сотрудников вашей команды.

«Откуда ветер дует» – предыстория реального конфликта

У любого конфликта тоже есть свои предвестники, сигнализирующие о надвигающейся опасности.

При появлении таких признаков можно еще успеть предотвратить самые неприятные последствия подобных ситуаций, уклониться от них или же дистанцироваться для определения своих позиций и выбора оптимальной модели поведения или защиты.

Вот самые характерные предконфликтные сигналы:

1. При встрече партнер отводит глаза, избегает прямых взглядов.
2. Заметно нервничает, дергается, суетится.
3. Увеличивает дистанцию комфортного общения, избегает рукопожатий, принимает «закрытые» позы.
4. Нарушает сроки возврата долга или исполнения обещания, опаздывает на встречи или вовсе их избегает.
5. Ведет разговоры «за глаза», меняя интонации голоса на более жесткие.
6. Выбирает формальные, общие темы для разговора: погода, производственные отношения и т. д.
7. Реже задает неформальные вопросы, не интересуется вашими делами, неохотно говорит о своих проблемах.

8. При расставании испытывает явное облегчение.

Вообще стоит помнить, что конфликтные люди делятся на две категории. К первой относятся гипертимные, истероидные и возбудимые акцентуанты. Эти типы не похожи друг с другом, но реакции в конфликтах у них сходны. Они способны мгновенно «вспыхнуть» по любому поводу, но, как правило, быстро «отходят». Ведь чем ярче горит факел, тем быстрее он гаснет. Такие люди незлопамятны, не обидчивы и не склонны накапливать негатив. Они довольно открыты в выражении своих эмоций. Реагируют, что называется, здесь и сейчас, и весьма бурно. В горячке, в порыве гнева они способны оскорбить, ударить, а через пять минут уже и не вспомнят, что произошло. Но дразнить их, провоцировать на конфликт – дело опасное. Самые заурядные убийства на бытовой почве совершаются именно такими людьми.

Ко второй категории относятся эпилептоидные и параноические акцентуанты. Два этих типа очень похожи. Это люди достаточно сдержанные. У них неторопливая речь и тяжеловесные движения, от них часто можно услышать фразу типа «... А помнишь, что ты мне сказал 12 августа 1997 года?» Если взглянуть на их стол, можно увидеть бумагу, сложенную уголком к уголку, карандаши, выстроенные по росту, кристально чистый монитор, если вы без ведома что-нибудь возьмете со стола он/она обязательно это заметит – вы измените порядок. У таких людей для каждой вещи строго отведенное раз и навсегда место. Они контролируют открытое проявление своих эмоций, вместе с тем крайне обидчивы и не воспринимают юмор в свой адрес, не приведи вас Господь унижить такого человека на людях. В конфликтной ситуации они прибегают к шантажу, угрозам, часто бьют в пах в прямом и переносном смысле, не гнушаются бить по больному месту или в спину. Этим людям практически чужды такие понятия, как прощение, милосердие, альтруизм. Они крайне мстительны. Месть могут вынашивать годами и обязательно осуществляют задуманное, не прощая обид, а иногда и открыто предупреждая об этом. У них обострено чувство справедливости, но только в свой адрес, поэтому, мстя человеку, который часто даже не подозревает о том, что в чем-то виноват, испытывают не только садистское наслаждение, но и моральное удовлетворение оттого, что справедливость восстановлена. Таким людям свойственна склонность к мании преследования, везде им мерещатся заговоры против них, чудятся хитросплетения интриг и подсиживания. Они придают огромное значение собственной безопасности и очень редко обзаводятся друзьями из-за боязни доверять кому-либо. С начальством заискивающе исполнительны, с коллегами слащавы, но лишь до тех пор, пока количество мнимых и реальных обид не достигнет предельного веса. Когда такие люди занимают высокий пост или хоть на одну ступень поднимаются выше своих коллег, они становятся тиранами и деспотами, стремятся к тотальному контролю, поощряют стукачество и сталкивают лбами. Именно о них говорят: «С улыбкой на лице и с камнем за пазухой». Представители этой группы чрезвычайно опасны, и по возможности общение с ними нужно свести к минимуму или вовсе прекратить.

Глава XI

Правдивая ложь

Считается, что лгут абсолютно все люди. В большей или меньшей степени, каждый человек в своей жизни намеренно вводит в заблуждение другого человека или круг людей. У любого действия есть свой мотив, своя надобность и ложь — не исключение. Конечно, есть патологические лгуны, врущие всегда и везде, не преследуя каких-либо целей (как клептоманы, ворующие все подряд, даже вещи, не имеющие какой-либо ценности). Ложь имеет множество форм — заблуждение, высказанное как факт, скрытие правды, искажение действительности и даже украшательство истории вымышленными деталями — все это можно назвать ложью. Все эти формы могут в той или иной степени помогать нам в жизни или мешать нам. Ложь нам мешает, как правило, тогда, когда мы сами оказываемся обманутыми. Но когда обманываем мы...

Человек вообще не склонен быть категоричным по отношению к себе, критичным — в редких случаях, но категорично называть вещи своими именами дано единицам. Многих тяжелых ситуаций в личной жизни и профессиональной деятельности удалось бы избежать, если бы мы вовремя почувствовали или «раскусили» ложь. Так же много неприятностей могли бы избежать люди, распознав нашу ложь. Отсюда вывод — не нужно усложнять жизнь себе и другим, не лгите людям и научитесь пресекать ложь в свой адрес. Для этого нужно научиться ее распознавать.

Существуют отдельные элементы поведения, которые проявляются чаще, когда человек говорит неправду, чем во всех прочих ситуациях. Некоторые из них мы сейчас рассмотрим.

«Утечки» (невербальное (не словесное) поведение, не подконтрольное человеку и свидетельствующее о действительном положении дел) возникают, главным образом, в результате предательских действий ног обманщика. Шарканье подошвами, шевеление пальцами ног, закидывание ноги на ногу или, напротив, их сплетание и расплетание и тому подобные манипуляции производятся более активно, когда человек пытается ввести кого-то в заблуждение. Неискренность намерений в некоторой степени отражается и в верхней части нашего тела. Выражение лица можно контролировать, и искусный лжец способен поддерживать с собеседником зрительный контакт как ни в чем не бывало. Не слишком натренированные люди, говоря неправду, часто скашивают глаза вправо и вниз или вообще избегают визуального контакта. Но эти признаки сами по себе ничего не значат, то есть ориентируясь только по движению глазных яблок, можно легко ошибиться, поэтому, чтобы подтвердить свои подозрения, нужно оценивать весь комплекс невербальных проявлений лжи. Руки поддаются контролю в существенно меньшей степени, поэтому, главным образом, при анализе ситуации нужно опираться на движения рук (ноги-то чаще под столом и заглядывать под стол не всегда уместно). Один из жестов был изобличен как верный спутник лживых речей. Это приподнятое плечо с одновременным вращением кистью руки так, что периодически собеседнику становится видна ладонь. Сам по себе жест демонстрирует беспомощность, и человек как бы пытается заручиться вашей симпатией в ситуации, когда сам помочь себе не в силах. Будьте осторожны, беспомощность и жажда симпатии не всегда продиктованы желанием обмануть. Хотя сами по себе такие движения, как прикосновение к носу, прикрывание рта ладонью, поднесение пальцев к глазам, облизывание губ, постукивание пальцами или сжимание подлокотников, не могут рассматриваться как признаки уклончивости, они тем не менее чаще проявляются именно в двусмысленных ситуациях. Все зависит от контекста. Делая выводы, необходимо помнить, что существует очень немного

проявлений языка тела, которые имели бы самостоятельное, однозначное, не зависящее от ситуации значение.

Альберт Мехребиан, посвятивший специальное исследование поведению людей в ситуациях, когда они говорят правду и когда лгут, выяснил, что, намереваясь соврать, человек старается меньше говорить, высказывается неторопливо и совершает больше речевых ошибок. Его движения и жесты как бы замедленны. Кроме того, присутствует краска стыда или смущения на лице, вибрация голоса, глотательные движения, поигрывание с карандашом или очками – все это вещи, на которые следует обратить внимание в случае подозрения, что дело нечисто. Лжецы предпочитают не прибегать к разного рода прикосновениям и вообще стараются держаться от собеседника на расстоянии. Их язык тела часто не согласуется со словами. К примеру, они могут заявлять, что готовы оказать всемерное содействие, и в то же время их лицо будет выражать безразличие, а поза и жесты оставаться закрытыми.

Язык тела очень часто оказывается гораздо более правдивым, чем самые проникновенные слова, но нужно быть профессиональным переводчиком, чтобы сделать правильные выводы и не оскорбить человека недоверием.

Как вычислить лжеца?

Общение между людьми происходит не только посредством слов, в диалог включаются мимика, движения, взгляды. Иными словами мы разговариваем всем телом. Если смысл сказанного идет в разрез с формой повествования, то есть вразрез с жестами, позой и мимикой, имеет смысл насторожиться. Представьте себе, что кто-то говорит, что любит вас, а тем временем сжимает кулаки и стискивает зубы. Чему вы поверите больше, словам или их иллюстрации? Вы замечали, что чем выше положение, занимаемое человеком в иерархии власти, тем более сдержанны, невыразительны его жесты? (Жириновский не в счет). И, наоборот, чем ниже находится человек на иерархической лестнице, тем богаче язык его тела. Следует отметить следующее: чем старше мы становимся, тем сильнее пытаемся сдерживать язык своего тела. Возраст и особенно власть редуцируют жесты. И вот тому пример: когда ребенок обманывает, он прикрывает рот рукой. Этот неосознанный жест не всегда исчезает с возрастом, однако с течением времени претерпевает определенные изменения. Когда лжет взрослый человек, его подсознание также приказывает ему сдерживать слова. Однако чем старше человек становится, тем меньше влияние оказывает на его поведение подсознание, взрослые уже не подчиняются подсознанию слепо, они сдерживают свои жесты. Рука и сейчас направляется в сторону лица, однако в последний момент происходит своего рода сдерживание. Рука направляется в сторону носа с желанием почесать его. Подобным образом обстоит дело и с другими жестами. Поэтому чем старше человек, тем труднее становится понять язык его тела. Но, несмотря на это, тело не обманывает. Образно говоря, оно просто чаще «прикусывает язык», но ведь это тоже многозначительная деталь.

Труднее всего человеку лгать, когда кто-то находится очень близко к нему. В этом случае становятся заметными все мелкие сигналы, контролировать которые мы не в состоянии: поднятие бровей, дрожание уголков губ, сужение зрачков. Все эти сигналы могут показать лживость даже тогда, когда лжец намеренно демонстрирует искренность жестом открытых ладоней. Практически все люди инстинктивно чувствуют ложь. Однако

нам не всегда хочется верить нашему «шестому чувству», мы не хотим признать тот факт, что слова и жесты иногда не совпадают, особенно если собеседник успел нам понравиться.

Актеры, особенно театральные, профессиональные обманщики, они тоже вынуждены испытывать нечто подобное. Поэтому они придают такое большое значение тому, чтобы между ними и публикой всегда существовала определенная дистанция. Это дистанция, создающая иллюзию. На сцене движения и жесты должны быть стилизованными, утрированными и наполненными эмоцией: боль души выражается одним единственным движением руки, не оставляющим равнодушным ни одно сердце. Современные масс-медиа усложнили жизнь актерам. Киноэкран и телевизор приблизили к нам представителей фикции на расстояние вытянутой руки. Однако на малом экране большие жесты производят впечатление напыщенных, неестественных и смешных. «Большое видится на расстоянии». К сожалению, не один «бог сцены» перед камерой кажется вульгарным позером.

У женщин чутье на жесты, которые не соответствуют тону голоса, развито особенно сильно. Еще сильнее это «шестое чувство» проявляется у женщин, имеющих детей. Ученые объясняют это главным образом тренировкой, так как матери общаются со своими детьми в первый период их жизни только с помощью языка тела. Обладая натренированными глазами, женщины более эмоциональны и более чувствительны к голосовым интонациям и кроме жестов могут «слышать» ложь душой.

Даже если кто-то постоянно упражняется (как это делают, к примеру, политики), ему не сразу удастся научиться «фальсифицировать» язык своего тела. И при всем при этом он вынужден очень тщательно контролировать, чтобы его тело не подало неосознанных сигналов, которые вскрыли бы лживость слов. Пока подобный навык не станет автоматизмом, человек испытывает сильную усталость после, к примеру, переговоров, которые он проводит с полным контролем своего тела. Попробуйте сами – в незнакомой компании сядьте в «открытую» позу, не смыкая рук, не скрещивая ног, и наблюдайте за своими ощущениями и за тем, как скоро руки скрестятся на груди или кисти переплетут пальцы, а нога закинется на ногу или скрестятся лодыжки. Человек, старающийся контролировать язык своего тела, превращается в мумию, ведь он вынужден не двигаться вовсе, чтобы не допустить «утечки».

Почему не все могут лгать профессионально?

Трудность обмана заключается в том, что наше подсознание весьма конкретно и совершенно правдиво, оно не позволяет поработить себя. Оно постоянно выходит из-под контроля сознания и затевает свои игры. Поэтому все, кто время от времени позволяет себе обманывать людей, в конечном итоге в большинстве случаев оказываются уличенными во лжи. В то время, когда они лгут, их подсознание продуцирует огромное количество «психической энергии». Эта энергия не может находиться в бездействии и заряжает целую тираду беспокойных жестов, которые противоречат всему тому, что тяжким трудом было выстроено лжецом с помощью слов. Однако люди, которые по профессиональным причинам вынуждены лгать в той или иной форме, например, политики, актеры, торговцы, настолько выдрессировали язык своего тела, что бывает очень нелегко выявить обман и уличить такого человека.

Кто хочет говорить неправду и одновременно с этим быть убедительным, тому необходимо подавить в себе практически все жесты. По правде говоря, это частично удастся проделать лишь с большими, амплитудными, жестами. Помните свой опыт в незнакомой компании? От мелких, незначительных жестов, микродвижений очень нелегко избавиться. Эти, упомянутые выше, дрожания различных лицевых мышц, расширение и сужение зрачков, капельки пота на бровях, избегание визуального контакта, покраснения или побледнения, частые моргания и тысячи иных жестов позволяют собеседникам почувствовать, что что-то здесь не так. Но лишь профессионалы в раскрытии лжи, психологи, криминалисты или люди, которые сделали ложь своей работой, могут намеренно замечать эти микрожесты, которые появляются лишь на долю секунды.

Если вы, по какой-то причине, все-таки решили солгать, то наилучшей тактикой для вас будет занять позицию вне поля зрения своего собеседника. Гораздо легче лгать, сидя за столом или же, например, стоя за ограждением. Но самым простым и действенным способом обмана является телефонный разговор, поэтому он постоянно и используется для различного рода отговорок.

Если вы хотите понимать язык тела, найдите немного свободного времени и понаблюдайте за жестами окружающих там, где язык тела правдив и естественен. На вокзале, в аэропорту, в очереди на кассовый терминал в супермаркете, в местах, где мы все находимся под давлением времени и где в игру вступают самые элементарные чувства: счастье и радость, гнев и забота, грусть и печаль, нетерпение и возбуждение. Не прячьте глаза, когда видите бурную ссору или конфликт, понаблюдайте за жестами агрессии мужчин и женщин. Будьте внимательны не только в моменты, когда люди не контролируют свои жесты, но и когда ваши близкие жестикулируют, ходят, стоят и сидят так, как чувствуют удобным и естественным.

Глава XII

Основы финансового благополучия глазами эзотерики

Ваша аура и ее возможности

Что такое аура? Тысячу раз слышали это слово, а вразумительного ответа никто дать не может. В эзотерических источниках можно найти такое определение: аура – это тонкая энергетическая оболочка, отстоящая от физического тела человека на некоторое расстояние и представляющая собой сплав излучений тонких тел человека.

Ауру составляют: эфирное, эмоциональное (астральное), ментальное и духовное тела, всего у человека шесть тонких тел. Аура внешне выглядит как овальный контур, окружающий физическое тело и отделяющий границу его внутреннего духовного мира от бушующего океана внешних по отношению к нему энергий. Иными словами, аура – это структурированная личная энергия, присутствие которой позволяет человеку сохранить себя как индивидуальность. Аура взаимодействует с окружающими нас энергиями и одновременно выполняет функцию заградительной сетки. Не будь ауры, не было бы не

только такого понятия, как индивидуальность, но и людей как таковых, был бы сплошной океан энергий, первозданный бульон.

Финансовое благополучие и аура? При чем здесь аура? Закономерный вопрос.

Дело в том, что деньги – это одна из специфических энергий нашего мира. Ваша аура тем или иным образом реагирует на протекание, изменение и пульсацию мировых финансовых потоков. Вспомним: ваша способность заработать деньги напрямую зависит от уровня вашей личной энергии и от того, как вы ее тратите и восстанавливаете. Это значит, что человеческую энергетику, а значит и денежную, нельзя рассматривать отдельно от энергетической оболочки, с ней связанной. Эта оболочка и есть аура.

Человек, имеющий проблемы с деньгами, отталкивает финансовые потоки своей негативной аурой, и люди и деньги обходят его стороной, а человек думает и гадает, почему же у него так ничего и не получается. Чтобы стать более состоятельным, сделайте так, чтобы энергетическая составляющая вашей личности стала более гармоничной и ровной.

Свойства ауры в совокупности составляют ваш энергетический портрет. Каждое из ее свойств по мере своего правильного или неправильного развития по-разному влияет на ход вашего бизнеса. Научитесь развивать и лечить свою ауру. Давайте освоим приемы обращения с собственной аурой.

Внутренняя тишина или ментальная пауза. Перед тем как приступить к работе с аурой, научитесь входить в состояние ментальной паузы. Ментальная пауза – это состояние, находясь в котором, вы не отвлекаетесь на повседневные мысли и способны легко сосредоточиться на интересующем вас предмете. Умение добиться такой ясности сознания и духа – это медитативная практика, существующая практически во всех мировых религиях и духовно-психологических школах.

Чтобы достичь внутренней тишины, применяйте следующую последовательность действий:

1. Понаблюдайте за потоками мыслей, что текут в вашем сознании.
2. Обратите внимание своим ясным бодрствующим сознанием на то, как много хаоса и ненужных мыслей у вас в голове.
3. Представьте, что они – громкие голоса, мешающие вам сосредоточиться.
4. Мягким усилием воли остановите этот поток, скажите себе: «Я останавливаю поток мыслей».
5. Остановите все беспокоящие вас мысли.
6. Остановив все мысли, слушайте тишину.
7. Представьте, что вас окружает океан и вы слушаете его безмолвное дыхание.
8. Если возникают постоянно мысли, мягко убирайте их. Возвращайтесь к активному слушанию тишины.

Характеристики ауры

Размер ауры. Ауры бывают большие, средние и маленькие. Люди, обладающие способностями тонкочувственного восприятия, свидетельствуют, что аура может выходить из человека на расстояние от нескольких сантиметров до нескольких метров. Проблемой может стать слишком маленькая аура, что выражается в том, что на вас никто

не обращает внимания; и чрезмерно большая аура: на вас сконцентрировано слишком много внимания.

Иногда человек, физически крупный, но психологически слабый и личностно мелкий, имеет очень небольшую ауру. Его как бы не замечают в коллективе. Человек, имеющий ауру средних размеров, как правило, может претендовать на такое же среднее внимание со стороны окружающих. Он вряд ли притянет большие жизненные возможности в какой бы то ни было сфере, включая, само собой, и финансовую.

Оцените размер своей ауры:

1. Сядьте на стул или лягте на что-нибудь ровное, не слишком жесткое, но и не мягкое.
2. Вспомните неприятные ощущения, испытанные, когда к вам приближался на очень близкое расстояние незнакомый человек.
3. Вспомните расстояние между вами. Расстояние, на котором стали появляться неприятные ощущения, и есть граница вашей ауры.
4. Почувствуйте свою энергию внутри себя и вовне. Если у вас сразу получится, это значит, что вы умеете и чувствовать ее, и управлять ею. Если нет, то у вас есть шансы этому научиться. Это доступно каждому человеку.
5. Старайтесь почувствовать границы вашего энергетического присутствия.
6. Мысленно очертите вокруг себя сияющий контур ауры на комфортном расстоянии.

Измените размер ауры. Вам нужно стать более крупной личностью, прежде всего в деловом отношении, занять в энергетическом пространстве больший объем. К вам изменится отношение окружающих, каждое сказанное вами слово будет приниматься во внимание. Увеличение границы вашей ауры при наличии других необходимых тонких свойств поможет вам дотянуться до энергетики финансовых потоков, которые ранее проплывали мимо вас. Разумеется, это возможно только в том случае, если ваш бизнес действительно серьезный.

Прочувствовав размер ауры, увеличьте его на сколько сможете. Поначалу будет трудно, но затем, накопив достаточно энергии, вы привыкнете, такое состояние станет для вас естественным. Если вы сможете по приказу воли значительно увеличивать размеры ауры, вместе с ней будет расширяться ваше сознание: вы сможете гораздо точнее видеть себя, свои поступки, действия, лучше управлять собой в жизненных ситуациях. Делается это следующим образом:

1. Представьте, как аура растет вокруг вас: сначала она размером с комнату, потом с дом, потом как Земля, потом она уже достает до Солнца и звезд и становится бесконечной. После того как вы научились увеличивать размер своей ауры, приступайте к следующему этапу.
2. Расширьте ауру насколько возможно.
3. Вернитесь в обычное состояние.
4. Расширяйте и сужайте ауру до тех, пока не добьетесь отчетливого различия в ощущениях. Сжимайте свою ауру до точки, а потом расширяйте до бесконечности.
5. Повторяйте это в ритме, который лучше всего поможет достичь нужных ощущений.

Вашей целью является не бесконечное увеличение ауры, а поиск того размера, который для вас наиболее комфортен. Контур ее границ должны совпадать с естественной границей ваших сознания и личности. Мы все их интуитивно чувствуем, соотнося место,

которое мы занимаем, с силой и энергией других людей. Кому-то достаточно, чтобы она выступала на два сантиметра, кто-то, наоборот, раздувает ее на несколько метров. Старайтесь не увеличивать и не уменьшать свою ауру слишком сильно. Неопытный человек не сможет правильно это сделать, и у него получится огромная или мизерная аура совершенно неправильной формы.

Форма ауры. Аура может быть овальной, округлой, цилиндрической, выпуклой или вогнутой. Аура, притягивающая финансовые возможности, обычно обладает округлой или овальной формой. Взаимодействуя с другими аурами, она проявляет себя как гибкая энергетическая структура, легко подстраивающаяся под энергетику партнеров и обстоятельств. В то же время в случае необходимости человек с такой аурой способен отстаивать занимаемое им энергетическое пространство. Люди, обладающие такой аурой, взаимодействуют с миром значительно легче. У них меньше времени и сил уходит на ненужные дразги и столкновения.

Оцените форму своей ауры. Часто ли вы;

- ссоритесь с окружающими без видимой причины?
- спорите там, где спорить не о чем?
- попадаете в неприятные ситуации?
- испытываете трудности с выполнением порученного вам дела?

Если ваш основной ответ: «нет, не часто», то вас можно поздравить – вы знаете, как себя вести, попадая в неожиданные ситуации, и можете за себя постоять. А вот если ваш основной ответ: «часто», то аура ваша изрядно деформирована, и поработать придется изрядно.

Измените форму ауры. Старайтесь придать вашей ауре более благородную шарообразную или овальную форму. Проблемы будут соскальзывать с вас, как снег с покатой крыши. Не забывайте перед началом упражнения войти в состояние ментальной паузы.

1. Увеличьте или уменьшите размер вашей ауры до комфортного на данный момент размера, используя приведенную в предыдущем пункте практику.

2. Установив размер, мысленно прорисуйте овальную или шарообразную форму.

3. Добейтесь ощущения полной симметричности, следите за тем, чтобы не было перекосов, иногда эта вроде бы простая вещь получается с большим трудом.

4. Представьте, что этот шар – ваш энергетический костюм, который должен «хорошо сидеть».

5. Постарайтесь примерить размеры вашего энергетического шара к тонкому пространству ситуации, в которой вы находитесь, к границам окружающих вас людей.

6. Не забывайте о ментальной паузе. Она поможет вам войти в психологически уверенное и ровное состояние духа.

7. Представьте, что ваша аура принимает шарообразную или овальную ровную форму.

8. Осознайте, что это ваша территория, которую вы готовы отстаивать.

9. Наблюдайте за формой ауры в процессе общения с людьми, старайтесь заметить участки, в которых она деформируется.

10. Поддерживайте шарообразную форму в процессе общения. Не допускайте ни сжатия ауры под давлением других людей, ни ее излишнего распираания, когда какие-то участки становятся выпуклыми и задевают за другие ауры, что приводит к конфликтам.

Цвет ауры. Каждый человек имеет свою цветовую гамму, соответствующую его индивидуальным способностям и духовности. Практически все негативные эмоции отражаются на состоянии вашей ауры, и наоборот, аурические проблемы вызывают негативные эмоции. Человек устал, и в его ауре появляются серые пятна, разозлился – черно-красные разводы, все заволокло дымом. Человек лелеющий мысли о мести, завистливый человек весь наполнен энергиями черно-коричневого оттенка. Все оттенки негативных эмоций на аурическом плане отражаются как затемнения.

Цвет ауры – величина, с одной стороны, изменчивая, подверженная влияниям жизни, тонкого мира, а с другой – постоянная, изначально заданная рождением человека и влиянием его монады (божественной искры, отличающейся по неуловимым характеристикам от миллиардов других божественных искр). Нежелательно рассаживать людей в офисе, не учитывая их аурическую сочетаемость друг с другом. Обладая несовместимыми аурами, они будут ссориться, не понимать друг друга, им уже будет не до работы.

Самому определить цвет собственной ауры сложно, но можно попробовать проделать следующее:

1. Рассмотрите различные цвета и цветные свечения перед своим мысленным взором.
2. Выберите самый любимый, психологически приятный цвет, это и есть основной цвет вашей ауры.
3. Проведите это же упражнение с вашими подчиненными и сотрудниками. Выделив их основные цветовые представления, сопоставьте их с вашими. Явно несовместимые оттенки будут влиять на ваши аурические взаимодействия с ними.

Как уже было сказано, цвет ауры непостоянен и может зависеть от мыслей, чувств и эмоций человека. Цвета и оттенки ауры напрямую зависят от психического состояния человека. Всякая мысль или чувство проявляется цветом ауры:

- черный или очень темный – ненависть, злоба, ожесточенное упрямство;
- серый темный – страх, ужас, паника;
- серый светлый – эгоизм, повышенное себялюбие;
- зеленый – такт, вежливость, равновесие, житейская мудрость.
- красный – воинственность;
- темно-красный – раздражительность, агрессия;
- розовый – любовь, одухотворенное романтическое настроение;
- коричневый – жадность, скупость;
- коричнево-зеленый – зависть, ревность;
- оранжевый – гордость, честолюбие;
- желтый – интеллектуальная сила;
- фиолетовый, голубой – высокая духовность;
- белый – высшая духовность;
- золотой – наивысшая духовность, наивысшая форма любви.

Если человека переполняет любовь и радость, его аура переливается яркими красивыми цветами и излучает соответствующую энергию на окружающую среду.

Разумеется, данные упражнения нельзя считать единственно верным критерием определения цвета вашей ауры и ауры окружающих людей, но первый шаг вы все-таки

сделаете, а он, как известно, самый важный.

Мысли и их содержание

Теперь о том, как же ментальное тело может помочь нам разбогатеть. (Ментальное тело – одно из шести «тонких» тел, помимо физического). Ментальное тело определяет наши мысли и идеи. Сильные желания создают соответствующие образы, мыслеформы, знания о том: как должно быть. Информация с этого уровня поступает в виде повышенной интуиции, знаний, новых творческих идей, которые становятся понятны и ясны для реализации. В моменты такого «озарения» вокруг ментального тела появляется легкое цветное свечение. Мысль – тонкая психическая энергия, которая имеет свойство накапливаться. Эта энергия может быть настолько мощной, что создает свое энергетическое поле. Для мысли нет ни времени, ни пространства. Чем четче, сильнее, конкретнее сформирована мысль, тем большую интенсивность и силу она имеет. Если совокупность мыслей имеет отрицательный, навязчивый характер, это начнет передаваться воздействием на личность и на образ жизни. В конце концов, может случиться та проблема, которая была сформирована ее тревожным ожиданием или предположением. (Например: Меня ждет одиночество... Вряд ли я смогу купить квартиру... Я останусь без денег...). Чем чаще такие мысли посещают, тем больше энергии вкладывается в их существование, тем большая вера вселяется в них, и тем более вероятен тот результат, которого человек опасается. Когда негативные представления меняются, жизнь входит в нормальное русло, и обстоятельства для нужных дел складываются сами собой наилучшим образом.

Каждая человеческая мысль образует определенную энергию, которая преобразуется в силу, а та дает начало действию. Наши мысли приводят в движение частички воздуха, который нас окружает, вызывая вибрацию подобно тому, как камешек, брошенный в воду, образует круговые вибрации волн. Слабая, убогая мысль вызовет за собой едва заметное движение, а творческая, сильная мысль даст те результаты, которые вы хотите.

Мысль, сильная или слабая, плохая или хорошая, здоровая или больная, вызывает при своем возникновении «колебательные волны», которые задевают в большей или меньшей степени всех, соприкасающихся с нами или находящихся в сфере нашего круга мыслей.

Человек, думающий об энергии, обнаружит ее и в своих действиях. Когда вы думаете: «я могу и я хочу», то вы достигнете того, чего вы хотите; кто думает: «я не могу» – не сдвинется с места. Действия всегда являются результатом сильного мышления. Если «вы не можете», следует откопать первопричину вашего «не могу», может, это те самые детские запреты, на переосмысление которых у вас просто не было времени. Почему «вы не можете», вы действительно «не можете», у вас нет рук, головы, вы прикованы параличом или вы «не можете себе разрешить»?

Профессору А.Ф. Охатрину удалось рассчитать и создать аппаратуру для наблюдения за микролептонными полями. Вряд ли исследователи могли догадываться, что они увидят. «Когда в помещении кто-нибудь мысленно воспроизводил образ человека, – говорил Охатрин, – возникал микролептонный кластер (кластер – сгусток, скопление, концентрация), и прибор реагировал на него, всякий раз подтверждая наличие объекта именно на том месте, где он был порожден усилием мысли». Сгусток, имитирующий образ человека, способен был передвигаться, что также фиксировалось прибором.

Опыты по созданию мысленного образа проводил в своей лаборатории и профессор А.В. Чернетский. Исследователи пришли к единому выводу: если созданный мысленно образ мысленно же и разрушить – он моментально пропадает, и приборы перестают его фиксировать.

Когда экстрасенсы начинают излучать как бы некое поле, наделив его информацией, то при помощи фотоэлектронного аппарата можно фиксировать происходящее. На фотографиях в таких случаях видно, как от окружающей ауры отделяется нечто вроде облачка и начинает двигаться самостоятельно. Подобные мыслеформы на фотографиях выглядят как вложенные друг в друга сферы или как «бублики».

По расчетам профессора Б.И. Исакова, мысли и эмоции человека вполне материальны, их масса варьируется от 10—39 до 10—30 граммов (Знание, № 5, 1992).

В Агни-Йоге написано, что мысль – это живая сущность, обладающая самостоятельным бытием. Раз вы можете ее породить, значит, вы можете и прекратить ее существование, ведь вы ее хозяин, а не кто-то другой. Значит, вы мыслите свою жизнь именно такой, какая она у вас сейчас, а не кто-то другой. Там же сказано, что сейчас наступает эпоха овладения психической энергией, то есть энергией мысли.

Исходя из вышесказанного, я предлагаю вам заняться самовнушением. Вы уже знаете, что наши мысли формируют события вокруг нас и нашу жизнь в целом. Ниже я приведу высказывания, касающиеся богатства и прибыли, и высказывания, касающиеся денег. Вам не обязательно зазубривать их все, выберите несколько самых подходящих из каждой группы и работайте с ними. Сядьте в удобную позу, расслабьтесь, постарайтесь оградить себя от внешних воздействий, чтобы не отвлекаться, закройте глаза и сосредоточьтесь на работе с мыслями. Их можно произносить вслух или про себя. Их произношение должно слегка волновать вас, придавать больше оптимизма. Если такой эмоции нет, то, возможно, она неправильно выбрана. Фразы повторяйте с пониманием и зрительным представлением. Перед сном или во время отдыха посвятите представлению больше времени.

Богатство, прибыль.

Я позволяю себе богатеть.

Я принимаю все дары Вселенной.

Я заслуживаю роскоши и комфорта.

Я наслаждаюсь изобилием жизни.

Я открыт и восприимчив к новым способам получения дохода.

Я начинаю новую эру преуспевания и благополучия.

Я имею свои личные собственные сбережения.

Я постоянно увеличиваю свой доход.

Я надежно обеспечиваю свое будущее.

Я ценю то, что я имею.

Я пользуюсь самыми разными источниками дохода.

Я становлюсь богаче, сильнее, свободнее.

Я знаю психологию богатства и я успешно пользуюсь своими знаниями.

Я процветаю, я знаю, что такое успех.

Я богат богатством Вселенной.

Я доволен изобилием всего, что я хочу.

Я легко получаю все блага.

Я создаю себе богатство и благосостояние.
Я предпочитаю богатую, роскошную жизнь.

Деньги.

Я люблю деньги. и деньги любят меня.
Я умно распоряжаюсь своими деньгами.
Я вкладываю деньги в прибыльный удачный бизнес.
Я считаю нормальным иметь крупные суммы денег.
Я зарабатываю (получаю) деньги легко и без особого усилия.
Я всегда получаю денег больше, чем я трачу.
Я легко и быстро нахожу деньги в тот момент, когда они мне нужны.
Я доволен своей прибылью.
Я радуюсь своим успешным денежным сделкам.
Я постоянно имею нужную мне сумму.
Я хозяин своим деньгам и я трачу их так, как считаю нужным.
Я имею прекрасный стабильный финансовый доход.
Я щедро получаю крупные суммы денег.
Я получаю много денег за свою деятельность.
Я открыт мощному денежному потоку.
Я всегда получаю деньги очень легко.
Я способен получать все больше и больше денег.
Я получаю деньги самыми разными путями и из самых разных источников.
Я умею притягивать деньги.
Я радуюсь общению с деньгами.
Я – магнит для денег и успеха.
Я имею блестящие финансовые возможности.

Помните о том, что мысль материальна, и используйте эти знания только во благо себе и людям. Материализуйте деньги «из воздуха» и получайте удовольствие.

Эзотерические хитрости

Деньги – материал, наполненный энергией, очень тонкой энергией, имеющей свою вибрацию. С этой энергией можно научиться работать, направлять ее и привлекать. В нашем организме есть соответственно психическая энергия, энергия сознания, сексуальная энергия и пр., складом, запасом энергии – маной – владеет подсознание. У любого человека есть энергетический потенциал для привлечения энергии денег. Дело в том, что энергии притягиваются тогда, когда они входят в «резонанс», без сходных вибраций результаты притяжения будут минимальными. Материальное изобилие напрямую зависит от вашего к нему отношения. Сейчас очень много выпущено литературы на эту тему, поэтому в этой книге мы коснемся только главных аспектов.

Чтобы правильно распределять поступления и траты денег, начните придерживаться такого правила: принимайте всегда деньги левой рукой, а отдавайте их правой. Желательно не передавать их напрямую из рук в руки.

Для того чтобы энергия денег стала притягательна к вашей энергии, делайте ежедневно

такой ритуал: перебирайте деньги таким образом, будто вы их пересчитываете (однако не считая их количество), затем зажмите их между ладонями (лучше, если крайними будут деньги зеленоватого или голубоватого цвета – купюра пятьдесят или тысяча рублей).

Сядьте в медитативной позе и «сроднитесь» с ними. Ощутите тепло или особую вибрацию между ладонями, настройтесь и сконцентрируйтесь на этом ощущении минуты 2–3. Затем громко проговорите фразы (после каждой фразы делайте более глубокий вдох): «Я ощущаю энергию денег. Я привлекаю мощный денежный энергетический поток. Я притягиваю к себе деньги, как магнит железо. Я знаю, мои деньги привлекают еще деньги. Я знаю, мои суммы денег постоянно увеличиваются. Я легко получаю деньги и я доволен увеличением своих доходов. Я получаю денег больше, чем трачу, и я имею свои личные собственные сбережения». Вы можете поменять эти фразы на свои или добавить к ним те, которые вам больше нравятся.

Вы, вероятно, слышали о «скупцах» средних веков, держащих золото в подвалах и навещающих по ночам свои сокровища. Они открывали сундуки, перебирали деньги, пересыпали их из руки в руку, наслаждались их звоном и любили их.

Фактически они работали с ними «энергетически». Такой живой контакт с деньгами способствовал их привлечению, и деньги плыли к ним рекой. Конечно, здесь не имеется в виду этическая сторона их получения.

Посмотрите, каким образом лежат ваши купюры в кошельке или кармане, какой «домик» в виде кошелька вы для них приспособили: это является отражением вашего к ним отношения. Как вы думаете, ваш кошелек вашим деньгам нравится? А то место, где вы храните деньги дома, может, они у вас лежат «под клеенкой»? Энергию денег можно привлечь, а можно и оттолкнуть (здесь мы не будем принимать во внимание такие конкретные энергетические методы, направленные для безденежья, как порча или сглаз). Дешевые полиэтиленовые кошельки сами по себе имеют образ бедности, и вряд ли у вас там появится много крупных купюр. Полиэтилен не имеет никакого отношения к материальной энергетике. Это материал искусственного происхождения и у него нет связи с природной энергетикой, к тому же он перекрывает доступ естественной энергетике.

Лучшим материалом для кошелька считается кожа и замша или другая натуральная материя. Материальными благами заведует стихия Земли, поэтому желательно приобрести кошелек, соответствующий оттенкам земли или металла. Это светло-коричневый, красно-коричневый, коричневый, черный, цвет охры, вариации желто-золотого цвета.

Выделите какое-нибудь особое отделение (можно самое маленькое) для ношения одной неразменной монеты, она будет своеобразным талисманом для привлечения материальных благ. Хорошим денежным талисманом считается любая редкая денежная купюра (например, 2 доллара США). Притяжением денежной энергетики обладает вереск.

Считается, что ношение в кошельке других предметов, не относящихся к денежным знакам, перекрывает и нейтрализует энергию денег. Это – визитки, фотографии близких людей (которые сами по себе являются источником энергии, и иногда более сильным, чем денежный источник), список приобретения покупок, забытые чеки и пр.

Глава XIII

«Осторожно! Опасность для капитала!»

В этой главе я попытаюсь вас уберечь от соблазна разбогатеть тем путем, которым разбогатеть невозможно, хоть это и кажется делом простым и надежным. Иными словами речь пойдет о различного рода мошенничествах и сравнительно честных способов отъема денег у населения. О некоторых из них я расскажу в этой главе. Конечно, любой человек уверен в том, что обмануть можно кого угодно, но только не его. «Со мной такого никогда не случится» – знакомая фраза? Подобная самоуверенность – дело очень опасное, так как лишает человека элементарной осторожности, человек теряет чувство реальности. Да, просто так выманить деньги, как в 90-х гг. мошенникам теперь сложно, люди стали осторожнее, опытнее. Но и мошеннические трюки стали более изощренными, теперь никто не работает по принципу «отнять», сейчас принцип другой – «сами принесут». Многие люди хотят заработать деньги, но совсем немногие хотят при этом работать. Вот тут-то и начинается самое интересное. «Доходный бизнес для молодых и энергичных – от 1000 у. е.», «Бизнес для ленивых, доход от 700 у. е.», «Бизнес для домохозяек – 50 у. е. в день» – невероятное количество вариантов, рассчитанных на самые широкие слои населения. И так на каждом столбе, в каждой газете, а уж Интернет... Конечно, утверждать что все это мошенничество – нельзя, большинство из них привлекает человека в сетевой маркетинг. В этом бизнесе нет ничего плохого, если, конечно, вы не продаете отраву или бесполезные приборчики для поправки здоровья, но и обещанных денег он не приносит. Это финансовая пирамида, обогащающая свою вершину, в то время как основание этой пирамиды находится «на подножном корме». Если вы хотите заниматься сетевым маркетингом, то организуйте его сами, чтобы оказаться на его вершине.

Также можно встретить множество рекламных объявлений, обещающих обучение и приобретение ценных навыков для того, чтобы разбогатеть. Это не обучение какой-либо специальности, чаще это солидная болтология, за которую вам предлагают отдать немалые деньги. Вы платите деньги, чтобы послушать то, что вы и так знаете или можете узнать из книжек или Интернета. В этой ситуации люди продают свои услуги, но никто не гарантирует, что полученные знания принесут вам деньги. Вы тоже можете зарабатывать деньги подобным образом – продавать свои рабочие навыки, знания и умения. Одна моя подруга в ответ на просьбу начальника научить новую сотрудницу всему, что она умеет, затребовала солидную прибавку к зарплате и короткий рабочий день. Мотивация проста – она тратила много денег и времени, чтобы получить нужные знания на различных курсах, и не собирается бесплатно ими делиться. Она работала до обеденного перерыва, а после обеда обучала новую сотрудницу. Можно организовать обучающие курсы или предложить свои услуги такому центру. В общем-то подобные «школы» тоже имеют структуру сети – вас учат, к примеру, фен-шуй. Вам интересно, вы платите деньги за то, чтобы не только познать тонкости китайской культуры, но и уметь продать свои знания. Постепенно вы приобретаете клиентуру, пишете статьи в журналы по интерьеру, издаете книги до тех пор, пока это направление не выйдет из моды. Невероятное количество человеческих хобби и праздных интересов можно обратить в деньги – от выпиливания лобзиком до составления икебан. И за все нужно платить, если вы учитесь, но если вы обучаете, то платить будут вам.

Еще интереснее выглядят призывы посетить мага или колдунью, которая при помощи магических заклинаний, выпученных глаз, кучки патефонных иголок и резинки от трусов

сделает вас миллионером.

Магическая лихорадка

Многие скептически и со смехом относятся ко всяким паранормальным штучкам: магии, колдунам и так далее. А если серьезно?

Я лично верю в порчу, в сглаз и в то, что можно, хотя бы примерно, предсказать судьбу. Да, я верю, но только потому, что могу объяснить многие феномены, одно из моих образований – психологическое, и очень многие приемы воздействия, используемые «колдунами», для меня больше очевидны, нежели невероятны. Но многие случаи из своей жизни и жизни моих знакомых я не могу объяснить с точки зрения науки, зато с помощью магических законов – легко, по крайней мере тех ее законов, о которых имею представление. Не буду никого ни в чем убеждать. У кого эта тема вызывает активную неприязнь – может пропустить главу. А остальных милости прошу...

Многие люди в юности интересовались магией в той или иной ее форме. Мальчики рассказывали мистические истории, с ними произошедшие, девочки бегали к гадалкам предсказать будущее, приворожить, отворотить... Люди взрослеют, и если в жизни все идет ровно и хорошо, о гадалках и магах никто и не вспоминает, но стоит в дом постучаться беде... Тут же на горизонте появляются шарлатаны от магии, которые как мухи на мед слетаются на наши беды, вернее сказать, мы сами их заманиваем медом. Но и против магии есть приемы, а против шарлатанов – так и подавно.

Главная заповедь любого здравомыслящего человека – оставаться здравомыслящим всегда и везде. Правильнее было бы вообще не обращаться за помощью в эту сферу обслуживания. Этому есть две причины. Во-первых, это большой грех, подобная деятельность запрещена церковью, и если вы истинно верующий человек, то прекрасно понимаете, что вера в Бога исключает веру в приметы, гадания и другую ересь. Во-вторых, если вам «повезет» и вы не попадете к шарлатану, то глупо надеяться на то, что деньги будут единственной платой за подобные услуги. Вы соприкоснетесь с миром не материальным, которому до ваших денег нет никакого дела. Вам, возможно помогут, только заплатите вы за это куда более дорогую цену, несопоставимую ни с какими богатствами мира. Это может быть смерть вашего ребенка, гибель любимого человека или менее трагические вещи – все зависит от того, что вы попросите. Настоящая магия имеет свои цели, для реализации которых средством являетесь вы и те, кого вы любите, а не ваши деньги. Магия ни при каких обстоятельствах не служит добру, помните об этом.

Однако, если все вышесказанное вас не настораживает и вы уже по привычке, чуть что, бежите за помощью к «потусторонним силам», то здравый смысл и умение вдумчиво анализировать то, что вам хотят «втюхать», вам поможет не менять свои деньги на загадочные манипуляции первым встречным шарлатанам.

Магии бывают разные: черные, белые, красные... На самом деле, настоящих магов очень мало, в цвета и религии они не раскрашиваются, себя не афишируют. Все «крашенные» – бред воспаленной алчности и желание сделать свою рекламу эффективней и ярче чем у конкурента. Заманить растерянную жертву в свои тщательно расставленные сети и искусные ловушки, обобрать финансово или (если хватает способностей) энергетически – это их бизнес.

Попробуем немного разобраться в сути данного вопроса: что такое магия и как с ней

бороться? У всех нас есть какие-то проблемы. Если копнуть поглубже, то окажется, что проблем всего лишь три: любовь, деньги, здоровье и различные сочетания этих проблем – здоровье любимых, деньги мужа и т. п. Как вы понимаете, за всем этим стоит одно – страх. Когда человеку страшно, он ищет поддержки и безопасности, в таком состоянии человек становится легковверным, стоит только шарлатану пообещать, что «все будет хорошо», как человек готов в это поверить и за это заплатить.

Прекрасно об этом зная, все псевдо-маги, – целители, – предсказатели, – учителя, – колдуны, – ведуны играют именно на этих проблемах и людских слабостях. Знакомство с магами может происходить даже случайно, к примеру, на улице. Не нужно думать, что пристають только цыганки. Более изощренный магический аферист (или аферистка) на цыганку не похож, но методы у него те же. На улице к вам случайно подойдут, вотрутся в доверие: «Ой, милая-(ый), на тебе венец безбрачия, порча! Дай денежку, все сниму-уберу!» В такой ситуации ни в коем случае не стоит вступать в дискуссии, даже если вы уверены в силе своего здравомыслия. Если поведетесь на такие речи или даже просто из любопытства вступите в беседу, все ваше состояние быстренько перетечет в чужой карман. Когда «морок» (или по-научному – гипноз) спадет, вам останется только вытирать слезы и думать, где достать денег до зарплаты. Специальная информация для скептиков: загипнотизировать проще всего человека, который считает, что он гипнозу вообще не поддается. Кроме того, гипноз может использоваться косвенно – вначале человека запугивают предстоящими бедами, подкрепляя их якобы знанием о прошлом человека (угадыванием подробностей, чтобы закрепить свой магический авторитет), а потом предлагают избавиться, «пока не поздно», от такой напасти. Схема работает примерно так. Подходит к вам человек и начинает перечислять ваши неприятности, к примеру «недавно вы расстались с любимым человеком», «кто-то из близких болеет и скоро умрет», «на работе у вас есть недоброжелатель» и т. п. Цель афериста – создать у вас цепочку согласий, так как это самый простой метод ввести человека в транс. «Недавно вы расстались с любимым человеком» – что значит «недавно» и «расстались»? Если вас встретили на вокзале, то очень вероятно, что вы действительно с кем-то расстались в прямом смысле, слово «недавно» вообще очень широкое и в него можно впихнуть любые сроки. Это общая фраза, не имеющая никакого личного смысла, но адресуя ее вам, аферист рассчитывает получить ваше согласие, так как она к вам применима. То же и в остальном – нет на свете человека, у которого бы в семье никто не болел (ну только у сироты разве что). В этой фразе первая ее часть – это пустышка, на которую вы согласитесь, а вторая – программа неприятностей – «предвиденье» которую вы заглатываете вслед за наживкой и пугаетесь. Третья фраза также применима ко всем, кто имеет работу, вас убеждают в недоброжелателе, даже если его нет на самом деле, «вы можете об этом не догадываться, а он будет строить козни». Таким образом, заставив вас несколько раз подряд сказать слово «да» или другим способом согласиться со сказанными фразами, обманщик вводит вас в легкий транс. В этом состоянии из человека можно плести веревки, и уж, конечно, аферисту не составит труда выудить у вас все, чем вы располагаете. Бывает, что несчастная жертва даже приводит домой «избавителя» и сама отдает все нажитое непосильным трудом. Магические аферисты такого типа дежурят на вокзалах, автостоянках, рынках и обменных пунктах, то есть в тех местах, где водится много людей с деньгами. Основное воздействие, которое применяется в этом случае, – гипноз.

Жизнь человека – это постоянная череда более или менее приятных событий. Если

череда по большей части неприятных событий продолжается слишком долго и эти события приобретают фатальный характер, то имеет смысл проанализировать ситуацию и исправить ее самостоятельно. Все, что вы получаете, это ответная реакция мира на ваши действия, это своего рода обратная связь. Вы послали сигнал и получили на него ответ, каков сигнал, таков и ответ. Подобное положение вещей говорит о том, что вы подаете «поломанные» сигналы или обращаетесь «не по адресу». К примеру, могу вспомнить, как я в одном учебном заведении пригласила студентов на ...«семинар по нейролингвистическому программированию, который повысит ваши коммуникативные навыки». Пришли четыре человека, которые не оправдали моих финансовых планов. В другом заведении такого же уровня я пригласила студентов на этот же семинар, за эти же деньги, но назвала его «техники манипулирования сознанием» – аншлаг был полный, я заработала больше денег, чем планировала. Это к тому, что «как вы лодку назовете, так она и поплывет», какой сигнал вы дадите, такую реакцию на него и получите. Кроме того, имеет смысл вспомнить учение о карме в популярном его понимании. Помните – человек получает вначале то, что хочет, а потом то, что заслуживает. Анализируйте все ситуации, в которых вы были причиной чьей-то боли, обиды, потери – все ситуации, где вы напакостили, были высокомерными, обманывали, сваливали свою вину, были грубы и жестоки. Сходите на исповедь, не ждите «Прощеного воскресенья» и извинитесь перед людьми хотя бы мысленно сразу, как только вспомните о своей вине. Даже если вы не религиозны, не пренебрегайте случаем искупить свою вину перед теми, кого вы обидели. И еще. Наверняка вам известно о существовании психологических программ, которые нам достаются из испорченного воспитанием детства от бабушек, дедушек, пап или мам, нянек, воспитателей, учителей. К примеру, мама с детства долдонит своему сыну, что он бездарь, что он все делает не так и что все, к чему он прикасается, – ломается и рушится. Такое воздействие не может не отразиться на будущем. Для того, что бы избавиться от таких программ нужно обратиться за помощью к специалисту – психологу или психотерапевту, даже если вам под силу их осознать или вспомнить самостоятельно, этого все равно недостаточно, их нужно исправлять у специалиста.

Если вы не внемлете совету разума и жаждете поделиться деньгами с шарлатаном, то отдайте их самому достойному. В конце концов, это может поработать хотя бы на ваш имидж как бутик, в котором вы одеваетесь, спортзал, салон красоты или ночной клуб который вы посещаете. К вопросу выбора мага нужно подходить крайне тщательно, ни в коем случае не звоня по первому попавшемуся в газете объявлению. Вы ведь не пойдете к непонятно какому стоматологу или проктологу? Вдумчиво почитайте объявления о магических услугах в газетах, отбрасывая заведомо нелепые:

– УНИЧТОЖУ Вашу соперницу БЕЗГРЕШНО и навсегда. БЕЛАЯ потомственная ВЕДЬМА.

– Тибетское вуду. Черная магия. Надежно, без греха. (Для тех, кто не знает: Вуду возникло на острове Гаити, а не на Тибете).

– Избавлю от всех болезней, даже тех, КОТОРЫХ ПОКА НЕТ, НО ОНИ ОБЯЗАТЕЛЬНО БУДУТ.

– Исправлю ваше материальное положение, безгрешно, навсегда. (Интересно в какую сторону и в каком объеме).

– Избавлю от вашей кармы. Профессор космоэнергетики. (Карма, если сильно упростить, это причинно-следственная связь человека с миром, которая следует сквозь всю цепь человеческого перерождения согласно индийским верованиям, даже если вас

убьют, на вашу карму это не подействует никак, если только мир уничтожить. А титул?
)

Нам с вами, как здравомыслящим людям, смешно. А ведь кто-то поверил и отдал свои денежки. Побежал бегом на зов «могучего мага», держа в руках тяжело заработанные и, между прочим, немаленькие деньги. Привожу для примера прейскурант услуг одного мага в Москве:

- предварительная диагностика – 50 долларов;
- снятие порчи – 300 долларов;
- гадание – 75 долларов;
- колдовство для выправления материального положения – 800 долларов;
- устранение соперницы – 700 долларов;
- лечение – растянутое по времени бесконечное «доение».

«Маг» может объяснить, что это – прейскурант по белой магии, а если вы хотите добиться более сильного и длительного воздействия, то нужно использовать черную магию, но стоить это будет в два раза дороже. Опыт показывает, что, попав однажды в такую контору, клиенты «подсаживаются» и бегают к магу чаще, чем на работу, пока не исчезают деньги или сам «кудесник».

Еще один вариант вас одурачить – магические и экстрасенсорные школы, в которых чуть ли не на мраморных постаментах восседают «Великие просвещенные учителя» и уж, конечно, вас там научат не только «деньги делать», но и быть счастливым, здоровым, знаменитым.

– Здравсьте, я родом из Бобруйска.

Я – гуру, то есть по-вашему – учитель.

Я щас вам расскажу о смысле жизни, а вы меня слушайте и не перебивайте,

Я ведь это... как его... профессионал, а не любитель.

Примерно так происходят занятия с «Учителем». Все эти сборища школ и сект очень похожи на собрания анонимных алкоголиков. Только вот сами сектанты и учащиеся этого, увы, не замечают, так как мозги группа профессионалов своим рекрутам все-таки правит основательно. Научить, конечно же, ничему не научит, а вот все состояние «послушника» себе приберет, да еще и получит покорного исполнителя, которого хоть на улицу с книжками посылай, хоть на демонстрацию – петь песни в честь великого учителя. Главная отличительная черта и задача настоящего Учителя – помочь ученику найти свой путь, свою дорогу, а не навязывать свой опыт, не заставлять учеников бежать за «гуру» подобно стаду баранов.

Магических культур, систем и услуг на «рынке магии» сейчас превеликое множество. Попробуйте в них немного разобраться, это тоже способ оградить себя от шарлатанов. Например, если вам предлагают пройти через целительную энергию Рэйки, точно можно сказать, что ничего плохого вам от этого не будет, но только при условии, что у мастера Рэйки есть посвящение, отмеченное трехуровневым дипломом. Лечение энергией Рэйки происходит через наложение рук на пациента. Целитель в данном случае является проводником канала, по которому струится целительная энергия. Рэйки – японская культура целительства, поэтому название «Русское Рэйки» – это уже лохотрон. НИКАКОГО Рэйки на Руси НИКОГДА не существовало. Смешение школ, стилей, религий – дурной признак. Самый тяжелый, почти клинический случай – это профессора

космоэнергетики, которые продадут вам кучу «лапши на уши», до полного их сворачивания. Задумайтесь, ну какие энергии могут быть в космосе? Электромагнитное излучение и свет, есть еще рентгеновское излучение, да и людей, которые ими занимаются, называют – физики. Можно, конечно, подумать еще и над тем, КТО ему дал должность профессора. Еще одна категория лохотронщиков – выдающиеся целители, которые утверждают, что лечат не они, лечит Бог. Спрашивается, если лечит Бог, то какое право имеет «целитель» на этом наживаться? И нужен ли вам такой нечистоплотный посредник? Посещение ясновидящих, это вообще занятие бессмысленное, ну что такого он знает о вас, чего вы сами не знаете? Будущее? Возможно. Ответьте себе на вопрос «зачем я хочу знать свое будущее?» Неисповедимы пути Господни, и эти все сказано. Такие, как Ванга, приходят в мир очень редко, вам повезет попасть к такому ясновидящему, но вдруг вам не понравится то, что вы услышите? Каково вам будет жить с мыслью о крахе, ранней смерти или болезни, приковывающей к кровати? Если маг заявляет на приеме, что он – ясновидящий, не спешите о себе рассказывать. Даже из кратких ответов хороший интуитивный психолог составит ваш психологический портрет и оценит события вашей предыдущей, настоящей и последующей жизни так, что вы будете довольны прогнозом ясновидца и придете к нему еще не раз. Настоящий ясновидящий и без вашей помощи разберется, кто вы, зачем пришли, что было и что будет, что тревожит-мучает и кто помочь может. И еще один момент: ясновидящие редко сами лечат, чаще посылают к кому-то из целителей. Теперь парочка слов о знахарях: все они имеют знания в области народной медицины и знают множество целебных трав и методов работы с ними. Есть знахари, которые все, что знают, почерпнули из книг, но есть и те, что приняли знания по наследству. Вторая категория намного сильнее, наследственные знахари знают все тонкости знахарского искусства, описания которых нет ни в одной книжке. Хороший маг не только разбирается в травах, но еще и имеет доступ к духам-покровителям. А плохой... Книга по целебным свойствам растений стоит намного дешевле, чем его услуги, так стоит ли переплачивать, если эффект тот же? Особая категория магов – те, кто заявляет, что они владеют черной магией. Лучше к таким не ходить, ведь открыто говоря о «чернушничестве», такой маг напрямую предупреждает клиента о противоречиях в своей этике. Вы для него сигнал – «пришла пища». Подумайте, если черному магу глобально плевать на все человечество, почему до вас ему должно быть какое-то дело? Обдерет подчистую и отпустит, и дай Бог, чтобы после этого визита проблем у вас в жизни не прибавилось.

Отличить аферистов от магии не так уж сложно. Во-первых, они, как правило, выбирают какое-нибудь одно направление (учение) и четко ему следуют. Выглядят магические бизнесмены вполне современно: они умны, не помешаны на правильной и безгрешной жизни, с удовольствием живут на широкую ногу, объясняя клиентам, что это – результат успешной ворожбы на счастье, удачу и богатство. Те, кто имеет среднее медицинское образование, промышляют «лечением», например, занимаются костоправством или делают массажи. От таких целителей посетитель может хоть что-то полезное получить. Не имеющие медицинского образования гадают, смотрят «прошлые кармы» и снимают порчи, сглазы, проклятья.

Еще одна примета лохотронщика: если в имидже мага присутствуют украшения, одежда и элементы оформления помещения, напоминающие фильмы и книги в жанре «фэнтези», перед вами шарлатан или того хуже – сумасшедший. Понятно, что при таком небогатом выборе стоит предпринять единственно правильный шаг – дергать, пока при памяти.

Внешность и менталитет магов обманчивы: какая-нибудь полуграмотная бабулька порой оказывается сильной ритуальной колдуньей, которая делает свое дело качественнее, чем заумный целитель, похожий на магов из американских фильмов. Один совет: если вы не знаете мага, выбирайте все-таки наиболее вменяемого, чтобы он хотя бы не принес вреда вашей психике, а к бабушкам лучше ходить к тем, о которых в народе идет молва как о знахарках. Обратите внимание не только на бабушку, но и на количество клиентов, которое она принимает. Ворожба и лечение – дело нелегкое. Даже очень сильный маг не может работать более чем с тремя пациентами в день.

Настоящие маги не любят о себе рассказывать: откуда, у кого научились, они не хвастают дипломами и окончанием многочисленных магических школ (так и вспоминается длинный титул графа Калиостро). А те, что кабинеты орденами да медалями увешивают, о своих рангах и принадлежности к сверхсекретным орденам вещают, как правило, ничего толком делать не умеют, а свои титулы перечисляют, чтобы клиенту внушить уважение и доверие – это один из коротких путей к его кошельку.

Если уж доведется вам попасть на прием к гадалке, магу или знахарю, смотрите в оба и при малейших противоречиях в поведении колдуна, при малейших сомнениях уносите ноги, пока не поздно.

Итак, подводим итог: настоящих магов мало, но, с другой стороны, нам же от этого лучше: меньше настоящих колдунов, меньше порчи, сглазов и приворотов. Попав на прием к шарлатану, по крайней мере, останешься без денег, но сохранив здоровье и душу. Настоящие и липовые маги, которые пристают к вам, навязывая свои услуги, не важно, вербально или через рекламу, совсем не те люди, которые могут помочь. Их сразу, и абсолютно не кривя душой, можно назвать аферистами. Они вертятся там, где есть «пища», то есть люди, нуждающиеся в помощи. Если «пищи» мало, аферисты пускаются на поиски, привлекая клиентов фразами в рекламах, которые быют точно в цель. «Устраню соперницу», «помогу в бизнесе», «вылечу», «избавлю от зависимости» – знакомые формулировки? Если не хотите стать добычей, не смотрите в сторону расставленных ловушек. Если возникла проблема, идите к психотерапевту с высшим медицинским образованием и сертификатом в области психотерапии. Все в голове, и если реальность выглядит не так как обычно, нужно лечить голову, а не реальность.

Большая игра

Такой вид развлечений, как казино, в России прижился давно и намертво. До перестройки этот вид развлечений тоже существовал, но был уголовно наказуем большим сроком заключения и конфискацией имущества, поэтому был тайным. Играли всегда и везде, и СССР не исключение. Подпольные миллионеры, различного рода уголовные элементы и даже комсомольские и партийные работники не пренебрегали случаем пощекотать нервы, поставив на кон крупную сумму. Можно вспомнить и ежегодные съезды картежников и шулеров, по слухам проходящие не то в Сочи, не то в Туапсе, и подпольных букмекеров на скачках, и бильярдные клубы и даже мелких игроков из городских парков с нардами или колодой карт. Играть не запрещалось, запрещалось играть на деньги.

Сегодня казино есть во всех городах с населением больше 1000 человек. А если население меньше, то такой населенный пункт снабжается предприимчивыми жителями

столицы «Однорукими бандитами». Даже в глухой деревеньке можно увидеть игровой автомат рядом с сельским магазином или почтой, мимо которого важно ходят местные коровенки, а поселковые выстроились в очередь, опережая друг друга в желании проиграть свою зарплату или пенсию. Это беспроигрышный вариант обогатиться... хозяину чудо-денежной машины. Расчет прост – чем беднее население, тем сильнее будет желание обогатиться. К примеру, можно вспомнить один шахтерский город на юге страны. Шахты закрыты, кроме шахт, предприятий нет, в городе работать негде. Ситуация плачевная: девушки и женщины на трассе – кто продает водителям пирожки и вяленую рыбку, а кто интимные услуги, мужчины сидят на пенсии по инвалидности (показатели которой резко возросли именно после закрытия шахт), молодые парни колются и перевозят наркотики. И вдруг, о чудо, есть возможность выиграть деньги. Кто ж откажется от попытки разбогатеть за час-другой?

Игровые заведения сильно отличаются друг от друга, но чтобы, как говорится, почувствовать разницу, нужно быть заядлым игроком и, соответственно, иметь много денег. Говорят, что новичкам везет. Если не верите – проверьте, только постарайтесь не проигрывать весь месячный (а того хуже – годовой) бюджет. Не стоит делать игру профессией. Для многих людей игромания – не абстрактное слово, а болезнь, хорошо известная психиатрам. У игрока во время игры в крови повышается уровень адреналина (из-за очень похожей химической формулы он приравнивается по воздействию на организм к наркотикам, судить можно даже по названию: кофеин, никотин, кокаин, героин и... адреналин). «Подсесть» на игру можно с первого раза, а вот вылечиться бывает очень сложно и дорого. Испытание удачи стоит немалых денег, но об этом задумывается не каждый, а фирмы, занимающиеся игорным бизнесом, во всем мире неизменно подсчитывают барыши.

В последнее время на рынках, в подземных переходах, на вокзалах и в других местах «повышенной проходимости» появилось много игровых автоматов, работающих на мелочи – металлических монетках. Казалось бы, невелики деньги, даже на общественный транспорт не хватит, но прибыли такой «столбик с монетками» владельцу приносит чуть ли не больше, чем стол в шикарном казино. Затраты минимальные – платить за место, электричество и милиции, а за выручкой хозяин ходит каждый день, как за зарплатой, дураки всегда найдутся. Пойти в дорогое, светящееся золотом и паркетом казино смелости хватит не у каждого, а кинуть в автоматы доставшийся на сдачу пятак – сколько угодно. Действие автоматов построено на принципе чередования небольшого выигрыша и проигрыша. Человек кидает монетку, выигрывает три, кидает все три, выигрывает пять, спускает их, разменивает еще полтинник, с горящими глазами кидает монетки и в конце концов проигрывает все выигранное. Зная, что после проигрыша должен быть выигрыш, он разменивает все новые купюры в ожидании чуда, а потом уходит домой с пустыми карманами. Точно так же шулер или бильярдный «катала» для затравки дает противнику выиграть, почувствовать вкус легких денег, а потом обирает его до нитки. Особо одаренные игроки вычисляют системы, наблюдая часами за тем, в какой последовательности идут выигрыши, но в конечном счете выигрывает только владелец автомата. По нормам в каждом автомате установлено соотношение проигрыша к выигрышу: не менее 75 процентов от опущенных в автомат монеток должно идти на выигрыши. Но какое соотношение на самом деле установлено в автомате, никто, кроме самого хозяина, не знает. Если вам интересно испытать свое счастье, не слишком

рассчитывайте на выигрыш, чтобы сильно не расстраиваться. Помните: «Не разочаровывается тот, кто не надеется». Лучше всего немного понаблюдать, в каком из автоматов выигрыш долго не выпадал, и попробовать сыграть на нем. Если вам все же улыбнулась удача, не спешите радоваться. Рядом с игорными заведениями, особенно захудалого типа, часто пасутся граждане, готовые дать удачливому игроку по башке и обобрать до нитки. Выиграв крупную сумму, позвоните приятелю, чтобы вас проводили домой, или вызовите такси прямо к игровому залу. Поверьте, это удобнее, чем краснеть, когда из-под вас будет выносить утку санитарка в травматологии.

Стоит сказать пару слов и о крупных казино. Различаются они не только по «специализации», но и по суммам, которые ставятся на кон. Есть небольшие клубные казино с большими ставками. Попасть в такой клуб непросто. Для этого нужно, чтобы вас привел один из членов клуба, и даже после этого на входе охрана не пропустит в игровой зал, пока не занесет ваши данные в специальную карточку (паспортные данные плюс моментальное фото), по которой вас впредь будут пропускать. В некоторых казино вы будете обязаны внести на карточку определенную сумму, гарантирующую вашу платежеспособность в случае проигрыша. Как правило, в таких казино, кроме игровых столов, есть бар или ресторан, а администрация может приглашать для развлечения гостей известных артистов (ведь выгодно, чтобы игрок отвлекся на исполнителя и проиграл). Персонал в клубных казино вышколен в соответствии со всеми правилами игорного бизнеса. Не дай бог вам произнести что-то вроде «подтасовка», «мухлевать», «лохотрон» – охрана тут же выставит вас вон. В приличном заведении такие слова расцениваются как оскорбление, а администрация сама следит за игрой и отслеживает шулеров. По крайней мере, с этой стороны подвоха вы можете не бояться.

Неопытному игроку лучше начинать пробовать свои силы в более демократичных заведениях. Огромные развлекательные комплексы с дискотеками, барами, ледовыми катками, представлениями, на которых проводятся розыгрыши лотереи и другие программы, предоставляют услуги казино. Даже не подходя к игральным автоматам, в таком казино можно приятно провести время, а уж понаблюдать за игроками – так и подавно. В таком казино вы можете не ломать себе голову, пытаясь понять правила той или иной игры, а обратиться за разъяснениями к работнику казино. Его прямая обязанность – дать вам любую информацию, касающуюся правил игры и услуг, которые предоставляет заведение. Не слушайте людей, которые рассказывают о больших выигрышах и советуют играть так или этак. Скорее всего, это заядлые игроки, безнадежные игроманы. Игромания приводит их «на места боевой славы», и, даже не имея денег, они приходят в казино, пристают к новичкам, лишая их своей болтовней удовольствия от игры и навязывая свои методы.

Браться сразу за сложные игровые аттракционы не советую. Для острых ощущений вполне достаточно в первый вечер сыграть на рулетке «по маленькой», то есть ставить не слишком много, чтобы продлить удовольствие. После первого же крупного выигрыша (в 2–3 раза превышающего всю вашу наличность) советую прекратить игру. Именно в этот момент удача может повернуться к вам совсем другим местом.

Опытный игрок не переживает по поводу проигранных денег. На эти деньги он покупает удовольствие, риск, возможность расслабиться и забыть обо всем на свете. Именно за этим богачи едут в Лас-Вегас, а не с надеждой утроить имеющийся капитал. Не стоит возлагать большие надежды на доходы от игры, они могут обернуться большими

катастрофами.

Фортуна – лотерея

Самый примитивный, но и самый распространенный способ надувательства – это игры и лотереи. Чтобы долго не углубляться в анализ этого вида надувательства, приведу несколько примеров.

1. Липовые лотереи.

Чаще всего «лотереи» проводятся на вокзалах, в парках, в других местах скопления людей. Привлекает то, что запечатанные конвертики стоят совсем недорого – от трех до десяти рублей. Даже если проиграешь, вроде как не обидно. Обидно только одно: выиграть практически невозможно, а с доверчивых «игрунов» одна такая лотерейная точка за день делает выручку, вполне сопоставимую с выручкой небольшого магазинчика. Ведущий, не умолкая, зазывает попытать счастья, а подставной счастливчик периодически подходит вытащить билетик, чтобы «выиграть». «Выигравшего» ведущий громко поздравляет и тут же вручает ему выигрыш, чтобы привлечь побольше желающих поиграть с удачей. С каждого по пятак – голому норковую шубку.

2. Лотерея «на одного» или «на двоих» с повышающимися ставками.

Этот вид обманных лотерей начинается так же, как и предыдущий. Одна особенность – рассчитан он на выманивание гораздо большей суммы, чем 10 рублей. Как правило, вас приглашают сыграть в лотерею (у аферистов может даже быть оборудовано специальное место со столом и телевизором). Чаще всего зазывает на игру симпатичная девушка – к молодым ребятам доверия у людей меньше. Вы вытаскиваете шарик, билетик или угадываете сочетание номеров и (о, чудо!) выигрываете небольшую сумму. Ваш азарт подогревается восхищенными и завистливыми взглядами участников банды. Азарт разгорелся, и вы хотите выиграть побольше. Вам предлагают поставить выигрыш на кон и сыграть еще раз, естественно, вы ставите и опять выигрываете. Дальше сценария два: либо вам предлагают сделать ставку, доложив свои деньги, вы ставите и проигрываете, на этом вас и отпускают, либо рядом стоит другой играющий (это подставное лицо), который тоже выигрывает, и у вас, естественно, возникает спор за выигрыш. Во втором варианте вас просят (чтобы разыграть выигрыш) поставить на игру дополнительные деньги (то же самое делает подставной человек), потом выигрыш разыгрывается, и вы лишаешься своих денег, так как удача «улыбается» сопернику.

3. Лотерея «Вы выиграли, но можете выиграть еще!».

Организаторы подобных лотерей, по сути, очень похожи на агентов канадских оптовых компаний, разносящих всякое барахло по офисам. Суть аферы такова: к вам на улице подбегает человек, сует в руки какую-нибудь яркую коробку и говорит, что это – ваш выигрыш, так как сегодня в магазине или у них на фирме:

- день открытых дверей;
- специальная акция;
- подарки для всех девушек в красных юбках;
- день рождения основателя-лохотронщика.

Человек говорит быстро, чтобы вы не успевали задуматься над его словами. Единственная мысль, которая возникает в голове у большинства людей после длинной тирады, – «мне что-то и непонятно почему обломилось на халяву». Потому-то такие агенты не пристают к тем, кто идет не один: двоих тяжелее «держать на крючке», а компания – та вообще закрывает. Следующий этап: предложение, в дополнение к выигрышу, купить еще парочку бесценных «розовых швабр с турбо-выжиманием», «пылесосов для кошек с автоматическим поддувом-распушивателем», «треугольных сковородок для выпекания квадратных оладий», «приборов для измерения всего, что только можно измерить» и «автоматических ковырялок в носу», плюс – фирменный конверт, небольшой сувенир и купон на скидку. В дополнение слова, которые убедят вас в том, что жить на свете без этих вещей не модно, скучно, а то и вообще невозможно, и вот вы уже готовы выложить денежки за грудку уцененного и неработающего барахла. А если не готовы? Что ж, придется расстаться и с первым подарком – он только для тех, кто, развесив уши, послушно купил супер-товары.

4. «Покажи свои денежки».

Эта афера – самая примитивная и бандитская, граничит с грабежом. Предлагающий лотерею знает, что люди боятся аферистов, поэтому он не выманивает деньги, а через наводящие вопросы узнает, сколько их у вас есть, рядом стоит тот, кто эти деньги у вас отберет, как только вы завернете за указанный угол, за которым находится:

- магазин супер-распродаж;
- пункт обмена валюты по очень выгодному курсу;
- пункт получения призов, которые вы выиграли.

5. «Жилищно-бытовой аферизм».

К вам домой приходит важного вида мужчина (или несколько мужчин), который говорит, что в доме устанавливается:

- кодовый замок на дверь;
- новые батареи;
- водопроводный стояк;
- металлопластиковые окна в подъезд;
- сверхскоростной неломающийся лифт;
- камеры наблюдения и видеофоны;
- ковровые дорожки на ступени и т. п.

Пускают представителей бытовых служб в дом охотно, да и деньги не жалеют – дело нужное. А потом «собиратели» испаряются вместе с полученным авансом. Особо талантливые выдают себя за сантехников, берущих деньги на покупку ванны или раковины, телемастеров, раскручивающих на установку новой антенны. Особенность этой категории аферистов – размах и серьезность намерений. По примеру своих настоящих собратьев, они могут устроить сцену «раз вам не надо, так я пошел, сами потом жалеть будете». Часто бывает и так, что «дяденьки-мастеровые» расклеивают объявления на дверях подъезда, что бы весь дом успел собрать деньги.

6. «Халява по почте».

В один прекрасный день в своем почтовом ящике вы обнаруживаете красивый конверт со множеством разноцветных бумажек. Вам сообщают, что вы выиграли крупную сумму, но для участия в последнем розыгрыше нужно купить книжки или какие-нибудь товары. Вы их покупаете, вам сообщают, что вы вышли в суперфинал, для участия в котором нужно еще что-то купить (как правило, товар некачественный или по многократно завышенной стоимости), вы и это покупаете, и так до бесконечности. Естественно, ничего вы не выигрываете.

Итог всего этого один – нужно всегда помнить, что никто и ничего вам не сделает «на халяву» или по доброте душевной, а любую информацию нужно по десять раз проверять. Аферисты – это те же воры. Порой трудно разобраться, где заканчивается вымогательство, при котором вы сами отдаете деньги, а где начинается настоящий грабеж. Вывод из всего перечисленного один: не верьте в «халяву», как бы хороша она ни была, и не доверяйте случайным людям.

Глава XIV

На пути к успеху

Итак, все проблемы решены, а если не решены, то взяты на заметку и в скором времени будут искоренены. Вы приступаете к делам уже новым человеком. У вас достаточно энергии, вы понимаете, зачем она вам нужна, и готовы к бою... почти готовы.

Чтобы улучшить свое благосостояние, недостаточно исправить свои недостатки и заменить их достоинствами, нужно соединить их в гармоничный сплав и направить на зарабатывание денег, исходя из ваших способностей и возможностей.

Составьте свой бизнес-план

Вам необходимо составить ваш личный бизнес-план, сверяясь с которым, вы впоследствии будете корректировать свои действия и решать, куда надо направить свои силы в тот или иной момент жизни. Личный бизнес-план также поможет вам лучше осознать свои возможности и разобраться с последовательностью действий по его выполнению. Вы научитесь автоматически планировать более мелкие дела, такие, как текущие переговоры, учитывая время, деньги, и соотносить их с местом в общем плане.

Когда у вас будет бизнес-план, вы сможете более четко осознать, какие действия вам надо совершить, чтобы добиться той или иной цели. В этом случае вы избегаете одной из широко распространенных ошибок: погони за двумя и более зайцами. Бизнес-план поможет вам решить, какого «зайца» вам лучше всего поймать на данный момент, тогда некоторых, возможно, и ловить не придется, сами прибегут.

Итак:

1. Сформулируйте цель, достижением которой вы собираетесь заняться в ближайшие десять лет. Если хотите, можете взять и больший промежуток: двадцать, тридцать и более лет. Важно, чтобы цель была сформулирована как можно более четко и полно.
2. Разбейте выбранный промежуток на периоды: десять, пять лет, один год, месяц.

3. Составьте бизнес-план на каждый период.
4. Расставьте суммы личного дохода, доходов предприятия, которые вы хотите получить к концу каждого периода.
5. Поставьте им в соответствие ваш статус в бизнесе или дела, которые вы бы хотели сделать.
6. Вычертите график. Горизонтальная ось – время, вертикальная – финансовый успех. Расставьте на нем точки, ограничивающие начало и конец каждого периода.
7. Каждый участок разбейте на этапы вложения сил, времени, энергии.

Бизнес-план составлен, теперь вам нужно увидеть его. Превратите его в живой образ. Часто бывает, что человек, в полной мере осознающий свою цель, никак не может к ней приблизиться по одной простой причине: он осознал цель, но не продумал методы ее достижения. Чтобы избежать подобных ошибок, визуализируйте бизнес-план, сделайте его зримым. Лучший вариант такой визуализации – «лестница к успеху»:

1. Представьте все этапы в качестве ступеней лестницы к успеху.
2. Продумайте, где по дороге вы будете «заправляться», то есть продумайте виды действий, которые помогут вам накапливать энергию, – это отдых, спорт, перерывы, духовные практики.
3. Мысленно начинайте по этой лестнице идти. Ощутите свое движение по ней.
4. Пройдите по ней много раз в ускоренном темпе.

Как только вы визуализируете бизнес-план, сразу всплывут недочеты, которые не были учтены ранее. Вносите коррективы, не расстраивайтесь – не вы созданы для своего бизнес-плана, а он для вас, но все же старайтесь сделать его своей конституцией. Главное, чтобы он был не лезвием бритвы, а не слишком узким коридором.

Далее, когда вы будете непосредственно осуществлять задуманное, каждое утро, так же, как вы чистите зубы и умываетесь, приучите себя визуализировать предстоящий день. Начинайте день с его проживания: постарайтесь его увидеть, взвесьте, выпишите основные дела. Правильно спланированный день гораздо более удачен и менее утомителен, чем день, посвященный судорожным метаниям, не имеющий ясной цели. А вечером выставляйте себе оценки за день: насколько соответствует сделанное задуманному; насколько прошедший день вписывается в график.

Ловите удачу!

Кант определял случайность как пересечение двух необходимостей. Вам необходимо было выйти за хлебом, а кирпичу необходимо было рухнуть именно в этот момент. Результат – неотложка. Я думаю, справедливо будет переложить эту мысль «беспокойного старика» в интересующую нас плоскость. В случае с кирпичом и головой обе необходимости были с нейтральным зарядом. То есть оба эти действия не несли в себе эмоций и не закладывались на выгоду, они просто пересеклись в точке пространства и времени. Удача, на мой взгляд, это тоже пересечение двух необходимостей, только с позитивной модальностью и взаимовыгодными мотивами этих необходимостей. Таким образом, получается, что удача – это не слепой случай и не игра фортуны.

Высшим пилотажем является не ловить удачу, а формировать ее. Все большие игроки в любом сегменте рынка редко ждут удачного момента. У маленьких игроков на подобное

формирование просто не хватает ресурсов. Архитектор от большого бизнеса один за другим выводит с рынка конкурентов до тех пор, пока не освободит себе достойное место. Можно привести более прозаический пример. Вам нужно снять именно это помещение под магазин. Помещение занято. По условиям договора, агентство не может прервать контракт с вашим конкурентом. Вы мотивируете агентство (скажем, долей в бизнесе или прямым вознаграждением) и оно просто повышает стоимость аренды до такой степени, чтобы снимать это помещение вашему конкуренту дальше было не рентабельно. Через некоторое время помещение свободно и вы его занимаете за те же деньги. Со стороны покажется, что вам повезло. На деле вы сами «создали себе шанс». Конечно, схема упрощена и не совсем логична, но это всего лишь пример.

Удачливость – это свойство вашей личности, которое, как и любое другое качество, можно в себе воспитать и усилить. Удача в бизнесе – это сплав всех ваших позитивных качеств, правильного мировоззрения и умения использовать и перераспределять свою энергию в зависимости от сложившихся обстоятельств.

Освободитесь от ненужного. Вы – активный, коммуникабельный бизнесмен, каждый день знакомитесь с новыми людьми, ищете новые возможности развития своего бизнеса. К чему это может привести? У вас появляется куча в принципе перспективных, но совершенно ненужных знакомств; вас заваливает лавина разнообразных идей и проектов. Каждый человек и проект требуют своего подхода, всему этому нужно уделять время и энергию. Постепенно начинает не хватать ни того, ни другого. Результатом чрезмерного напряжения оказывается не достижение цели, а хроническая усталость. Как следствие, закрепляется отношение к бизнесу как к каторге. Но самое интересное в том, что проблемы этой можно достаточно легко избежать. Надо просто освободиться от пары-тройки мешающих обстоятельств, а силы направить на достижение цели. Тем более вы всегда можете вернуться к ним и сделать позже, все равно, делая все одновременно, вы бы так ничего и не смогли закончить. Делая это упражнение один или два раза в неделю, вы станете замечать, как ненужные связи сами начнут обходить вас и освободившиеся энергия и время будут приносить вам больше пользы.

1. Подумайте и решите, какие ваши знакомства, дела и проекты не помогают вам в достижении поставленных целей.
2. Составьте список и выделите в нем главных «врагов».
3. Выберите из списка ту ненужную связь, от которой вам проще всего отказаться.
4. Постепенно откажитесь от нее, перестаньте думать о ней, вкладывать в нее силы.
5. Со временем, когда вы почувствуете достаточно сил, освободитесь от главных мешающих вам «врагов».
6. Постепенно отсекайте от себя все ненужные вам связи.

Не увлекайтесь «отсеканием», нельзя полностью изолировать себя от окружающего мира, так как вы рискуете оказаться в полном одиночестве. Человек, полностью отрезавший себя от мира, отсекает от себя и деньги.

Отдайте долги. Долги – это не только деньги, но и незаконченные дела, и неэффективные человеческие отношения. Они сковывают вас. Новое дело требует сосредоточения на нем, а вы все время отвлекаетесь на посторонние мысли. Вспомните: все мы участвуем в энергообмене, хотим мы этого или нет. То есть, отдавая долг, вы знаете, что вы создаете позитивный энергетический поток, в обмен на который в скором времени получите новую информацию, энергию, полезное знакомство. Раздача долгов –

это вид избавления от ненужных связей. Только не увлекайтесь, отдавать – отдавайте, но последние штаны с себя снимать не стоит. Не забывайте о собственных интересах и интересах близких вам людей. Если вы готовы сделать себя и своих близких нищими лишь ради того, чтобы отдать долги, то будьте готовы остаться совсем одни. Близкие просто отвернутся от вас, а нужна ли вам такая свобода?

Заберите долги. В первую очередь заберите долги у тех, кто не особо нуждается. Быть должником или кредитором по сути одно и то же. Давать деньги не нуждающемуся человеку вообще незачем. Здесь важно, забрав долг денежный, не заработать долгов моральных.

Выясните причины, по которым вам не возвращают долг. Это поможет вам избрать правильную модель поведения в общении с должником. Денег может просто не быть, но не быть тоже по разным причинам. Если причина – его лень, то стоит надавить на него, если же вы видите, что он действительно попал в невыгодную ситуацию (травма, банкротство, например), то стоит даже помочь ему справиться с неблагоприятной ситуацией. Бывает, что деньги есть, но их просто не хотят вам отдавать. В этом случае оцените возможные действия по их возвращению. Может оказаться, то процесс «выбивания долга» требует затрат энергии и времени гораздо больших, чем размер долга.

Существует несколько методов «выбивания долгов».

1. Грамотное поведение – холодное и отстраненное, без проявления эмоций. Давить лучше в скрытой форме, это действует лучше, чем прямая угроза.

2. Жесткие разговоры. Главное – не загоняйте должника в угол, не ставьте его в ситуацию, в которой ему проще будет устранить кредитора, чем выполнить поставленные условия.

3. Найдите компромисс. Предложите уменьшить сумму долга в случае, если вы видите, что получить все деньги не удастся. При этом постарайтесь получить недостающую часть в другой форме, используя потенциальные возможности (должность) или полномочия вашего должника.

Гармонизируйте личную жизнь. Ваша личная жизнь имеет самое непосредственное отношение к вашему бизнесу. Семья может стать для вас черной дырой, плохие отношения с женой, детьми, родителями отражаются на общем уровне ваших сил и работоспособности, а значит, на успехе. Плохие отношения также означают негативные переживания, связанные с нежеланием идти домой, отдавать часть денег. В доме, где постоянно конфликтуют, невозможно отдохнуть, восстановиться, расслабиться.

Гармонизируйте личную жизнь, не тратьте свою энергию на защиту от своих близких, и семья сама станет вашей защитой и тылом. Дом станет для вас местом, где вы сможете восстановить потраченные энергии. Хорошие отношения объединяют людей.

Перепрограммируйте неудачи. Неудачливость – это свойство человека притягивать в самых лучших условиях самые худшие обстоятельства. С каждой новой неудачей она растет, являясь причиной новых неудач. Попадая в сходную ситуацию, неудачник действительно ведет себя так же, как и в предыдущий раз. В неудачной ситуации действуйте по-новому, для этого перепишите образ:

1. Представьте, что вы полностью готовы к препятствию, что рамки раздвинулись и общая ситуация улучшилась.

2. Перепишите обстоятельства: представьте, как вы неудачные обстоятельства превратили в удачные.

3. Создайте банк образов, в которых вы – удачливый человек.

4. Осознайте, что каждая неудача в вашей жизни – это подарок, возможность потренироваться, набраться опыта.

Удача, время и деньги. Если вы умеете использовать время, то деньги и удача не обойдут вас стороной. Что же значит правильное использование времени? Его не станет больше или меньше, оно не станет длиннее или короче, оно просто станет полезнее. Заставьте каждую секунду вашей жизни приносить деньги. Для этого надо просто правильно самоорганизоваться. Правильно составленный бизнес-план уже помог вам в этом, но это общая организация. Теперь вам нужно научиться организовывать конкретный день. Не обязательно работать без передышки, нужно распределить время так, чтобы затраты сил чередовались с их восстановлением и накоплением.

- Постоянно наполняйте внутреннее пространство мыслями о деле.
- Проведите хронометраж собственного времени.
- Разбейте его на отрезки, заполненные разными занятиями.
- Посмотрите, сколько времени уходит на работу, а сколько на всякие ненужные пустяки.
- Постарайтесь заметить действия, которые не приносят вам пользы. Отбросьте их, а освободившееся время разделите между работой и полезным отдыхом. Проведите хронометраж внутреннего времени.

• Перегруппируйте свою деятельность, чтобы не было затяжных изматывающих дел. Разбавьте их мероприятиями по восстановлению и накоплению сил.

Будьте готовы к «дефолту». Человек может влиять на собственное будущее и на будущее своих близких, но на общую ситуацию в мире могут влиять лишь единицы. Современные средства коммуникации сделали свое дело, кризис в одной стране тут же отражается на экономике всего мира. Любой скачок, любая нестабильность приводят к тому, что цены на одни товары растут, а на другие стремительно падают.

До кризиса 1998 года большинство деловых людей в нашей стране строили бизнес, не задумываясь о возможном обвале, сейчас многие задумываются о мерах предосторожности на случай повторения подобного. Наша экономика миллионами ниточек связана с экономикой всего мира, поэтому даже если ничто не предвещает обвала внутри страны, это не исключает такой возможности по внешним причинам.

Создайте себе «базу». Базой для вас будет та часть вашего бизнеса, которая не пострадает при дефолте. В условиях кризиса меньше всего пострадает бизнес, имеющий дело с товарами и услугами первой необходимости. Например, если вы занимаетесь производством высококачественной кондитерской продукции, не смущайтесь открыть несколько обычных хлебных палаток, небольшую пекарню для них. Ваш престиж и доброе имя не пострадают, а база у вас будет. Человек, у которого мало денег, не станет покупать сказочно дорогой торт, но хлеб купит обязательно. Исследуйте сферы, близкие к вашему бизнесу, найдите наиболее необходимые. Пусть они не приносят огромной прибыли, но они будут стабильны и помогут вам пережить любые катаклизмы. К таким сферам относятся:

- медицина;
- производство и реализация продуктов питания;
- производство и реализация недорогой одежды и обуви.

Решите вопрос хранения денег, он действительно очень актуален. Одни считают, что

хранить деньги в банке надежнее (не украдут) и выгоднее (начисляются проценты), другие, опасаясь, что банк может лопнуть, предпочитают хранить их дома. Самое разумное поступить по принципу: «не складывать все яйца в одну корзину», то есть часть денег положить в надежный банк, а другую часть держать дома в качестве личного мобильного капитала. Еще часть можно вложить в золото (покупка его осуществляется в банке по курсу), или стабильную валюту и также решить вопрос их хранения. Соблюдайте разумную середину, и тогда, что бы ни произошло, часть денег обязательно останется и поможет вам справиться с трудностями. Не стоит слишком надеяться на увеличение капитала путем начисления на счет банковских процентов. Инфляция в нашей стране всегда на несколько процентов выше, чем годовой процент, предлагаемый банком, вы не сможете приумножить капитал, в лучшем случае, вы его просто не потеряете. Если банк предлагает больше процентов, чем большинство других, есть повод насторожиться.

Консультируйтесь с психологом

Основная идея: вы нашли в себе недостаток, понаблюдайте за ним, выйдите из цепочки событий, связанных с ним, и станьте их зрителем.

Самое сложное – найти в себе недостаток. Ведь вы отождествлены с ним, он часть вас, очень сложно понять, где ваше «я», а где недостаток. Психолог, являясь сторонним, незаинтересованным наблюдателем, объективно может оценить ваши мотивы, их взаимосвязь с бизнесом и трудностями, которые вы испытываете. Каждому человеку нужны индивидуальные методы работы. Невозможно, напрямую не пообщавшись со специалистом, излечить болезнь, это уже похоже на излечение пьянства по фотографии. Вам будет гораздо проще и удобнее выбрать методы «работы над собой» непосредственно с психологом, чем по книгам. Часто люди не понимают смысла работы с психологом, считая, что он готов найти в клиенте какие угодно недостатки, лишь бы покрепче привязать его к себе и выкачать побольше денег.

Основные функции психолога можно объединить в несколько пунктов:

- Психолог помогает вам понять ваши внутренние проблемы и дает «толчок» к их разрешению. Психолог добивается доверия от клиента. Психолог такой же врач, как хирург или офтальмолог. Врач должен поставить диагноз и вылечить вашу болезнь.
- Психолог обязан помочь осознать не только проблемы, но и скрытые мотивы, то есть причины возникших проблем.
- Каждый человек неповторим, в нем в совершенно разных пропорциях сочетаются самые разные качества. Следовательно, подходя к человеку с такой позиции, психолог разрабатывает для него индивидуальную методику и в процессе работы уточняет и корректирует ее в соответствии с его личными особенностями.
- Методики, предлагаемые психологом, должны быть направлены как на избавление от существующих проблем, так и на профилактику возникновения новых.
- И самый главный принцип: гармоничное сочетание психологических, эмоциональных и физических методов борьбы с проблемами.

Выбирая психолога, прежде всего, поинтересуйтесь его образованием. Оно непременно должно быть высшим и желательно очным, подтвержденным государственным дипломом. Далее поинтересуйтесь его опытом и сферой работы. Прежде чем подписать с психологом договор об оказании вам услуг, ознакомьтесь с его методиками. Если методики содержат

перечисленные пункты, то, скорее всего, работа с ним скажется на вашем бизнесе плодотворно. Если его методики однобоки, то вы рискуете, в чем-то выиграв, в целом ухудшить свое положение. Кроме того не пренебрегайте психологической стороной бизнес-консалтинга, конечно это не отменяет консультации финансовых аналитиков.

Главные правила улучшения жизни

Из всего вышесказанного, вышенаписанного и вышепрочитанного можно сделать множество выводов, многому научиться и многое понять. Подводя итоги, можно вывести определенный свод правил, которых нужно придерживаться, если вы хотите жить гармонично, счастливо и пребывать в материальном достатке. Эти правила – прописные и давно известные вам истины, механизм работы которых стал вам более понятен после прочтения этой книги. Вы уже умеете материализовывать свои желания, а ваши мечты перестали быть просто бесплодными мечтами и оформились в жизненные цели, к которым уже имеется план действий, реализация которого уже запущена. Для того чтобы подготовить благодатную почву, подготовиться к принятию перемен и осуществленных желаний, нужно соблюдать ряд нехитрых правил, которые интуитивно известны всем. Важно не только ознакомиться с ними, но и жить по ним, тем более, что они ничуть не противоречат элементарной человеческой порядочности и гуманизму. Итак, нужно:

1. Перестать критиковать себя и других. Мы все постоянно меняемся. Каждый день – это новый день, и мы проживаем его иначе, чем вчера. Наша сила – в способности адекватной адаптации к течению жизни. Наша сила в гибкости. Представьте себе, что тоненькое гибкое деревце под воздействием сильного урагана и ливневых дождей выстоит благодаря тому, что оно гибкое, а старое, толстое дерево вырвет с корнем, оно не способно гнуться по ветру, а сразу сломается. Уметь меняться, приспосабливаться к ситуации, не поступаясь при этом своими жизненными принципами, задача не из легких, многим со стороны может показаться, что вы предаете свои идеалы. Оценки и критики не избежать. Критика – это ощущение себя и других «недостаточно хорошими». Это прямое оценивание, на которое мы далеко не всегда имеем право, – не суди, да не судим будешь, это девиз первого правила. Мир на самом деле не имеет оценок, оцениваем его мы сами и, что самое опасное, оцениваем его своим мерилom. Однако нам не надо быть совершенными или идеальными, мы не сто долларовая купюра, что бы всем нравиться. Все мы – не плохие, и не хорошие. Мы – такие, какие мы есть. Мы все не похожи друг на друга, каждому из нас предначертана своя судьба, мы все играем свою роль в этой жизни. У каждого человека свой жизненный путь, и мы не можем объективно оценить жизнь и поступки людей, не зная их мотивов, целей, желаний. Все в этом мире относительно, а идеалы у каждого свои. Относитесь к жизни не оценочно, а описательно.

2. Перестать пересказывать плохие новости и участвовать в разговорах о бедности. Каждый день на нас обрушивается поток информации, основой которой являются новости. Плохие новости являются сенсацией. Пересказывая и повторяя, вы принимаете их за факт и за норму жизни, таким образом, отрицательные события становятся планом, который обязан реализоваться, фактом нашей жизни и убеждением, что в повседневности должны обязательно присутствовать плохие события. Участвуя в разговорах о бедности,

вы утверждаетесь в мыслях, что это может в действительности коснуться вас, вашей семьи, ваших детей – таким образом, программа бедности осмыслена, запущена, остается только ее реализовать. Ваши теперешние мысли об экономии – это не результат политики государства, это результат ваших предыдущих мыслей о том, что надо экономить – впереди бедность.

Приведу пример. В своих выступлениях М. Задорнов упомянул такой случай. В совместной зарубежной поездке с Галкиным в один прекрасный день Задорнов купил галстук за 500 долларов. Увидев, как Максим заинтересовался галстуком, он объявил его стоимость и пояснил, где его можно приобрести. При этом он знал, что финансовые возможности Максима не так обширны, как его, и вряд ли он себе позволит такую покупку. Каково же было его удивление, когда Максим купил пять таких галстуков! (Представьте, если бы Галкин сказал: «Мне такой не купить. Мне надо экономить, так как у меня еще нет квартиры, машины» и пр.?). А теперь подумайте об этом применительно к себе. На какие траты ВЫ способны? Не слишком ли вы оградили себя мысленно? Ограничивая свои мысли, вы ограничиваете свою жизнь и свои возможности в этой жизни. Конечно, проще сказать: «Нам так не жить». А почему вам так не жить? Потому, что вы так думаете? И не только думаете в теперешнем времени, но и на будущее решили, что так и будет? В таком случае выходит, что ваши думы – ваши хозяева над вами, а вы их рабы. Но если это так, почему бы не думать о том, что именно вам уготована судьба миллионера, что именно вам так жить?

3. Перестать себя запугивать. Человек может довести себя своими мыслями до отчаяния. Особенно это хорошо удастся мнительным и больным людям. Человек может представлять себе любые ситуации намного хуже, чем они есть (начальник сделал замечание – вдруг это грозит увольнением, ссора супругов – а если это кончится разводом?). Можно постоянно находить причины для мрачных мыслей. Это называется во всем видеть только плохое. Помните, что такие мысли – это отрицательные аффирмации, а значит, вы можете привлечь в свою жизнь именно то, чего боитесь. Страх – одна из самых энергоемких эмоций, его разрушительная сила очень велика, поэтому страхи реализуются в реальной жизни легче и быстрее, чем позитивная направленность. Выработайте в себе чувство уверенности и собственной защищенности. Помните, что вы имеете поддержку всей Вселенной. Вся любовь, которой она насыщена, все знания, которыми она обладает, вся сила, которая есть во Вселенной, станет на вашу сторону по первому требованию. Помните, что вы в любой момент можете призвать себе в помощь силу, неизмеримо большую, чем та ситуация, которой вы боитесь, особенно если она мнимая.

4. Быть добрее к самому себе. Научитесь соблюдать спокойствие и иметь терпение. В дорожных пробках, очередях, в конфликтных ситуациях берегите нервы и свой позитивный настрой, защищайте свою любовь к миру, даже если вам кажется, что сам мир или отдельные его представители пытаются ее разрушить. В самых нервных ситуациях призовите на помощь юмор. Помните, что самый лучший друг себе – это вы сами. Умейте быстро прощать себя за все ошибки. Каждый день делайте себе хотя бы маленькие приятные подарки, балуйте себя и хвалите себя за любые достижения независимо от их значимости. Радуйте свое тело зарядкой, курсами массажа, посещением сауны, использованием хороших кремов для тела, ароматических ванн. Услаждайте себя

приятными ароматами, вкусными продуктами, красивыми деталями интерьера, приятными безделушками и одеждой, живыми цветами. Чаще слушайте приятную, красивую музыку. Любите и уважайте себя. Если вы равнодушны сами к себе – к вам будут равнодушны все окружающие. Помните, что просьба о помощи – это проявление силы, а не слабости, и проявление любви к себе. Даже если вы привыкли полагаться только на себя, научитесь позволять другим помогать вам, этим, возможно, вы таким образом сделаете кого-нибудь более счастливым. Радуйтесь каждому своему достижению, выделяйте время для расслабления, медитации, прогулок в красивых местах на свежем воздухе, если вы проводите свое время в одиночестве, постарайтесь это делать творчески, с удовольствием, уважайте и цените себя. Вы – уникальны и единственны, все, что вас окружает, создано для вас!

5. Начинайте обеспечивать свое будущее. Вы имеете неоспоримое право на личные собственные сбережения. Даже если у вас много детей и безработный муж/жена – никто не имеет права лишать вас собственных инвестиций. Кому будет лучше, если у вас не будет денег? – никому. Начинайте это делать прямо сейчас. Собственные деньги развивают самоуважение, повышают самооценку и придают чувство уверенности в себе и завтрашнем дне. Вначале можно начать с небольших сумм. От любого дохода отложите 10-ю часть и будьте твердо уверены, что эти деньги, как магнитом, начнут притягивать другие деньги. Они станут как бы талисманом для ваших материальных благ. Главное, не путать два понятия. Накопление денег – это одно, а временная экономия для того, что бы что-то купить – это другое. Не стройте планов на то, как вы потратите деньги, просто начните их собирать, иначе может случиться, что программа на покупку предмета (того, на что вы их собираете) завершит программу быть богатой. «Получили что хотели – и хватит». Накапливая деньги, думайте о том, что вам они нужны для самых разных полезных и благих дел, и покупка чего-либо – только одно из этих дел, а не конечная цель.

6. Все изменения начинайте делать СЕЙЧАС. Измените слово «ЗАВТРА» на слово «СЕГОДНЯ», даже если вам это покажется странным. Можете составить план, начинающийся словом «СЕГОДНЯ», и положить его на видном месте. Например: «Сегодня я делаю приятные физические упражнения. Сегодня я с удовольствием накачиваю мышцы, подтягиваю кожу. Сегодня я ем мало и мне этого достаточно, я сытен. Сегодня я довольна постоянным ощущением насыщения едой. (Или, наоборот, если вы желаете поправиться. Сегодня у меня хороший аппетит. Сегодня я ем много и хорошо)». Напишите в этот план все, что вы хотите, начиная со слова «сегодня». «Сегодня я делаю первый шаг к осуществлению моей мечты», «сегодня я реализую первую ступень программы стать богатой» и т. п. Помните, что жизнь происходит здесь и сейчас, прошлого уже нет, настоящее еще не наступило, только в этот миг вы существуете реально. Поэтому только сейчас можно сделать что-то, что и будет реально.

Начиная изменения прямо СЕЙЧАС, постарайтесь в первую очередь устранить «груз невыполненных обещаний». Ваши запланированные желания начнут исполняться с такой скоростью, с какой вы сами себе выполняете различные обещания. Допустим, вы решили с завтрашнего дня делать гимнастику, и не начали или начали и забросили, либо вам надо было кого-то поздравить или написать письмо – все это осталось невыполненным, надо пришить пуговицу – прошло полгода и пуговицы до сих пор нет: если вы поступаете таким образом, ваши желания будут исполняться соответственно так же. Для подсознания

нет различия между большими и малыми делами – для него все дела, о которых вы подумали или предположили сделать, одинаковы по важности и сути. И если вы обманываете сами себя, не выполняя задуманного, то вас будут обманывать другие, и желания могут обмануть ваши ожидания. «Недоделанное» прошлое может стать препятствием для будущих планов. Например, у вас большое желание иметь более просторную, лучшую квартиру или дом. В то же время у вас уже лет десять не отремонтирован и захламлен балкон, каждый год вы предполагаете его привести в порядок хотя бы к зиме, но ежегодно только дополняете плачевное состояние новым хламом. Ваше желание насчет квартиры так и останется в проекте реализации, так как «хвост» прежних дел, до которых «руки не доходят», перевесит будущие проекты. Выделенная вам энергия для реализации нового проекта, уходит на поддержание на плаву невыполненных себе обещаний, на напоминания о них, на намерение этим заняться «в ближайшее время». В первую очередь составьте список «прошлых» дел, завершите их, отдайте все, что обещали отдать, сделайте все, что обещали сделать, как если бы вы собирались уехать на длительное время в другую страну. Желательно посвятить этому несколько дней, в течение которых, двигаясь прямо по списку, выполнять, доделывать, возвращать и решать все то, что висит как балласт. Отныне старайтесь все выполнять **ПРЯМО СЕЙЧАС**.

Как видите – ничего сложного в соблюдении этих правил нет. Нужно немного собранности и воли. Гораздо легче будет их выполнять, если они станут неотъемлемыми. Если они перерастут в жизненные принципы.

Заключение

Работая с этой книгой, не забывайте, что все эти отдельные методики в совокупности представляют собой один большой метод, позволяющий вам выбрать свой путь и успешно начать по нему двигаться. Напоследок хотелось бы еще раз обратить внимание на некоторые основные идеи, заложенные в книге.

- Одна из наиболее важных составляющих финансового успеха – выбор направления. Если вы знаете, куда и зачем идете, у вас есть база, вы спокойны, вы выбрали шкалу, по которой можете оценивать те или иные события вашей жизни и уделять им ровно столько энергии, сколько вы можете уделить без ущерба общему уровню энергетики, – то вы на пути к успеху.
- Залогом вашего успеха является гармоничное сочетание работы по достижению материального благополучия с личным счастьем и удовольствием. Только всестороннее развитие личностных характеристик позволит вам быть счастливым и успешным.
- Развивайте не только свой интеллект, но также и волю, психику, память, работайте с эмоциями.
- Достигнув относительной стабильности, жизнерадостности и благополучия, не останавливайтесь в своем развитии. Стоит вам только открыть в себе новую грань, как она тут же возьмется помогать вам. В человеке нет ничего лишнего, есть только неправильно используемое или вообще не используемое.

Система стратегии финансового роста – это одна из составляющих общей системы. Финансовый рост – это всего лишь одна из сторон вашего личностного роста, поэтому вот вам последний совет: занимаясь улучшением финансово-притягательной стороны вашей личности, ни в коем случае не забывайте о духовном и физическом развитии. Гармоничное развитие так или иначе приведет вас к успеху, однобокость не приведет ни к чему хорошему.

Успехов вам и богатства!