

Козырев Г.А.

ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

ТЕХНИКА УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ ЛЮБОЙ ПРОБЛЕМЫ

СПОСОБЫ ТАРМОНИЗАЦИИ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

ПРИМЕРЫ ЛЮДЕЙ, ДОСТИГШИХ УСПЕХА

УЗНАЙТЕ ЭТИ РЕЦЕПТЫ, И НА ВЕРШИНЕ УСПЕХА ВСЕГДА БУДЕТЕ ВЫ!

ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Книга состоит из трех частей.

В первой части дается общее представление о сути техники достижения цели.

Обращается внимание на факторы, которые определяют успех или, наоборот, могут затруднить достижение цели, либо даже сделать успех невозможным.

Во второй части рассматриваются действия личности в процессе достижения успеха.

В третьей части даны советы, как не растерять достигнутый успех, закрепить его и утвердить систему, которая обеспечит вам достижение желаемого в дальнейшем.

Представлен ряд примеров из опыта конкретных людей, использовавших как интуитивно, так и целенаправленно знания по предлагаемой технике достижения цели.

Книга ориентирована в основном на читателя, интересующегося следующими сферами деятельности:

- деньги, работа,
- межличностные отношения,
- здоровье.



УДК 301.085:15
К59
ББК 88.5+60,55

ISBN 5-7615-0437-5

© Козырев Г. А., 1997

*Посвящаю моим родным и близким
Счастья Вам, дорогие, здоровья и успеха*

Содержание

ОТ АВТОРА	6
ВВЕДЕНИЕ	7
Часть I. ПОДГОТОВКА	13
ОСНОВЫ ТЕХНИКИ	14
НЕОБХОДИМОСТЬ ПОДОБНОЙ ТЕХНИКИ	16
ПРОВЕРКА ПОЧВЫ ПОД ФУНДАМЕНТОМ БУДУЩЕГО УСПЕХА	17
ВЫБОР ЦЕЛИ	19
Характер цели	20
Цели-ловушки	22
Предварительный выбор цели	23
Способы уточнения цели	24
Использование медитации	25
ОБРЕТЕНИЕ ЛИЧНОЙ СИЛЫ	27
Что такое техника эмпауэрмента	27
Рубеж роста	28
Творите бытие при помощи мысли	29
Принципы манифестации	29
Техника манифестации	30
Прорастание: энергетический процесс	30
Личная сила	31
Основные убеждения	32
ПЛАН ДЕЙСТВИЙ	36
МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ	38
СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ	39
ВАШИ СОЮЗНИКИ	43
Вселенная	44
Любовь к себе	44
Совесть	45
Здоровье	46
Преимущества	48
Интуиция	48
Конкретность	48
Группа поддержки	49
Легкость	49
Медитация и другие подобные техники	49
Эффект команды	53
ВАШИ ПРОТИВНИКИ	55
ФАКТОРЫ, ОБРАЩАЕМЫЕ В СОЮЗНИКИ	56
Внешнее окружение	56
Его Величество случай	57
Часть II. НАЧАЛО ПУТИ К УСПЕХУ	60
УСПЕХ – ЭТО ТАНЕЦ МЫСЛИ И ДЕЙСТВИЯ	60
РЕШЕНИЕ	63
Манифест	63
ЗАЯВЛЕНИЕ НА УСПЕХ	64
ВИЗУАЛИЗАЦИЯ	66
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ПРОРАСТАНИЯ СЕМЕНИ	67

ОТСТУПЛЕНИЮ – НЕТ!	68
ЖЕЛАНИЕ, ЗАМЕШАННОЕ НА ВЕРЕ	70
РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ	71
МОЙ ОПЫТ	72
Часть III. РЕЗУЛЬТАТ	75
РЕЗУЛЬТАТ – УСПЕХ	75
ЗАКРЕПЛЕНИЕ УСПЕХА	75
ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШ КАПИТАЛ	76
ГАРМОНИЗАЦИЯ ЖИЗНИ	82
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ	86
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	89
Литература	93

*Знания экономят время, нервы
и, подчас, изменяют судьбу.
Передаю Вам знания.*

ОТ АВТОРА

Вы уже на пути к успеху. Этот путь, хотя он и нелегок, приведет вас к целям, которых вы стараетесь достичь. По дороге к ним вы освободитесь от ограничений, которые сдерживали вас в прошлом, и осознаете, насколько и в чем вы уникальны.

Большинство из нас в своей жизни успокаивается на малом, хотя способно на большее. Мы становимся жертвами непритязательных мечтаний, тогда как Вселенная, быть может, забронировала для нас место в первых рядах успеха жизни.

В процессе работы с книгой вы откроете то, к чему по настоящему будете стремиться. Как только вы создадите живой образ цели, достойной ваших усилий, то преодолеете те стороны своей личности, которые мешали вашим намерениям осуществиться ранее.

В книге сделана попытка показать как, находясь в гармонии с собой и миром, обрести свой материальный успех.

Мы учимся жить в согласии с собой и окружающим миром. Это укрепляет здоровье, дает внутренний комфорт, спокойствие и уверенность в своих силах, позволяет преодолевать самые трудные жизненные ситуации и достигать успеха. Материал, изложенный в книге, способствует этому. В частности, он дает возможность получить ответ на вопрос о своем высшем предназначении.

Вы откроете для себя, что является важным именно для вас, и научитесь свои желания осуществлять. Обретете новое качество внутренней свободы.

Тем не менее я не предлагаю принять этот материал как истину в последней инстанции. В книге приведен мой опыт и опыт людей, накопленный ими при достижении своих целей. И если эта информация окажется полезной еще кому-то, я буду считать, что мой труд по изданию книги не напрасен.

Г. Козырев

ВВЕДЕНИЕ

В начале 1995 г. я подарил одному близкому мне человеку, попавшему в затруднительное положение, довольно крупную сумму денег. За этим случаем последовала цепь впечатляющих событий, изменивших всю мою дальнейшую жизнь.

Известно, что добро возвращается сторицей. Через некоторое время этот человек дал почитать мне две удивительные книжки. В них утверждалось, что мы можем организовать такую жизнь, какую хотим. Книжки учили, что нашу действительность творят наши мысли. В этих работах приводились конкретные примеры и, что самое ценное, давались упражнения для читателя с целью попрактиковаться в использовании этих принципов.

Надо сказать, что мне приходилось и раньше интересоваться подобными вопросами, просматривая время от времени разнообразную литературу и занимаясь по ней. Посещал также различные группы и клубы по интересам, однако там не обсуждались концепции взаимодействия окружающего мира и человека на должном уровне. В тех же двух книгах я нашел то, что искал. Кроме того, в них была представлена именно технология достижения цели. И что было удивительным, достижение успеха, как заявлялось, не зависело от образования, связей, величины имеющегося капитала. Из всего этого следовало, что в случае использования данных принципов достижение цели было лишь вопросом времени, но сам успех был гарантирован. Такое знание мне было крайне необходимо, так как в тот период меня преследовала череда неудач.

Много вопросов мучили меня в то время. Но главными среди них были: “На что опереться?” и “С чего начать?”

Чтобы разобраться со своими проблемами основательно и, памятуя о том, что зафиксированная на бумаге мысль это есть нечто гораздо более конкретное и осязаемое, нежели просто раздумья, я начал записывать для себя свои мысли и действия. Прозрение наступило спустя полгода.

До этого я действовал интуитивно, однако, как оказалось, в целом правильно. Ответ моего подсознания был следующим: “Опирайтесь надо на себя и начинать необходимо с себя. С согласия с самим собой”.

Такая гармония дает чувство внутренней свободы и уверенность в себе. Ведь если человек не имеет такой уверенности и не может управлять собой, то, как сказал Х. Алиев в книге “Защита от стресса”, им начинают управлять внешние обстоятельства.

Наша действительность, особенно в настоящее время, есть сплошное метание, шараханье, постоянные перемены. В такой ситуации гармония с самим собой и окружающим миром значит многое. За этим ростком я и начал ухаживать, приступая к решению своих проблем. Помимо этого, читал и перечитывал эти две и другие подобные им книги, действуя все более целенаправленно и энергично.

Мир сознания содержит ту невидимую почву, на которой произрастают наши мысли. Мы уже с рождения имеем эту незримую землю. По своему разумению обрабатываем ее. Иногда ленимся. В той ее части, где мы ухаживаем за ростками мысли, вырастают ценные для нас плоды – необходимые результаты. В другой ее части, которой не касается наше внимание, произрастают и колосятся заросли сорняков – негативные мысли, являющиеся впоследствии источниками наших бед и болезней.

Существенное влияние на наше сознание оказывает воспитание, полученное в детстве. Именно в это время, в частности, формируются ограничивающие нас представления. Одни ограничивающие представления дают нам бóльшую безопасность. Другие, например, ошибочные психологические установки, комплексы, можно зрительно представить в виде каменных глыб, которые становятся для нас помехами, сдерживающими или блокирующими наши возможности.

Стоит сказать и про такие, по сути также ограничивающие представления, как этические нормы, законы, существующие в обществе, а также совесть. Данные компоненты являются весьма важными и необходимыми составляющими жизни человека, и их нельзя игнорировать на пути к достижению успеха.

В частности совесть, являясь внутренним моральным стержнем человека, не дает совершать действия, связанные с причинением зла. В этом случае законы государства, господствующие взгляды, обычаи вторичны по отношению к совести. И если они противоречат вашей совести, то с ними надо считаться, их необходимо учитывать, но не более. А действовать, тем не менее, в соответствии со своей собственной правдой.

Следование принципам, изложенным в книгах, однозначно убежда-

ло, что они эффективно работают! Я понял, что открыл исключительно важную вещь для себя.

Эксперименты в течение некоторого времени с различными техниками, изложенными в книгах, показали, каких ошибок ранее можно было бы избежать, какие трудности были созданы мной искусственно. В дальнейшем у меня появилось желание не только самому работать по этим правилам, но и проповедовать их, обучать людей формулированию своего интереса, постановке цели, достижению успеха с учетом особенностей нашей жизни.

Во-первых, Россия, вследствие географического положения между Востоком и Западом, имеет свои исторические корни, свое общественное сознание. Она использует как внутренние, то есть духовные (Восток), так и внешние – материальные (Запад) ценности обеих культур и постоянно балансирует между этими двумя формами свободы. Такие колебания из крайности в крайность под влиянием доминирующих сил предопределяют особенности поведения и менталитет россиянина.

Схожесть нашей страны с Востоком обеспечивает коллективизм, стремление к духовному контакту, уважение и подчинение младшего старшему. Общей чертой с Западом является дух свободы, стремление отличаться. Россиянину подчас легче и ближе сердцу один раз подковать блоху, нежели упорно, монотонно и аккуратно работать.

Во-вторых, в настоящее время Россия не без влияния внешних сил стремительно кренится к Западу. Поэтому все мы ищем новые точки опоры, внутренние и внешние. Стараемся реагировать на быстрые изменения нашего уклада и при этом достичь каких-то своих целей. Ведь жизнь не бесконечна, и надо успеть себя реализовать.

В своем стремлении к успеху человек обязательно руководствуется какими-то моральными соображениями. В этом смысле западные техники более прагматичны и активно призывают бороться на пути к цели с, так называемыми, психологическими комплексами. Однако тут можно допустить крупную ошибку, если, наряду с отказом от ошибочных психологических установок и заблуждений, начать бороться с голосом совести и, особенно, использовать эти техники без любви к Творцу. В этом случае, формируя себя, якобы без комплексов и стремясь к успеху, мы, в действительности, будем отдаляться от него.

В-третьих, в настоящее время идет передел собственности. На гребне этой волны уже обрел или обретает капитал тот, в чьих руках находились и находятся сейчас власть и материальные ресурсы. Не остался обделенным и криминальный мир, вспухший в одночасье как на дрожжах.

Это время, когда фактически происходит смена общественно-политической формации, можно назвать временем царствования пиратов бизнеса.

Но проходит все, пройдет и это. К тому же, подобный успех по своей природе непрочен. Его прочность и надежность достигается только честным бизнесом при согласовании, гармонизации внутренней и внешней сфер жизни человека.

В последние несколько лет по затрагиваемым в данной работе вопросам лавинообразно поступает новая информация. На основании этих знаний можно сделать вывод, что человек, оперирующий только логикой, то есть пытающийся достигнуть результатов с помощью своего сознания, ума, существенно ограничивает себя в выборе решения. Вместе с тем, все мы являемся детьми Вселенной, связь с которой осуществляется через подсознание. При использовании ресурсов подсознательного, которые в принципе бесконечны, становится возможным достижение любых целей. Поэтому игнорирование возможностей нашего подсознания ограничивает выбор решений. Вместе с тем, неумелое использование своего подсознания подчас приводит к результатам, прямо противоположным ожидаемым, так как любая принципиальная возможность может быть обоюдоострым оружием, и будет лучше, если пользоваться им разумно.

До ознакомления с книгой С. Лазарева “Диагностика кармы” – надо сказать, одной из самых удивительных работ, прочитанных мной за последние годы, – для меня, по крайней мере, в теории достижения успеха все было гораздо проще. Поставил цель, использовал, казалось бы, хорошо отработанную технику и получил результат. Лишь бы были в достаточной мере желание, вера, настойчивость в достижении цели и разумные действия по ее реализации. Однако во время бесед с предпринимателями и другими людьми, стремящимися к успеху, я не раз отмечал, что довольно часто эти люди имели неблагополучную личную жизнь, неважное здоровье, у них не в лучшую сторону менялся характер или их успех был временным. Это были в общем-то обычные люди с нормальными амбициями и трезвыми взглядами на жизнь. Поэтому напрашивались объяснения, что либо они в своих действиях допускали какие-то кардинальные ошибки, либо действовали неблагоприятные и непонятные факторы, мешающие достижению их успеха.

После прочтения упомянутой книги многое для меня встало на свои места. В своем четырехтомнике С. Лазарев показывает новое видение мира и роль человека в этом мире. На многочисленных примерах он убедительно обосновывает тесную связь между действиями личности и ее характером, с одной стороны, и болезнями, судьбой – с другой.

Вот некоторые из его положений.

Человек есть двуединая сущность, представляющая собой полевую структуру и физическое тело. Поэтому на полевом уровне он реализует себя в любви к Творцу, а в нашем обычном мире материальных ценностей – проявляет себя согласно своим природным способностям и талантам. Причем первое по отношению ко второму имеет приоритет.

Среди многочисленных нарушений человека самое тяжкое – убийство любви. На полевом уровне мы связаны, едины. Поэтому человек только 20% своей душевной энергии может взять себе, а остальное обязан отдать Вселенной. Все мы являемся элементарными клеточками большого организма, а здоровая клетка вначале работает на организм и только потом на себя. Если клетка перестает работать на организм, то есть становится подобной раковой клетке, организм будет стремиться ее уничтожить. Поэтому самая лучшая защита для нас в этом мире – обеспечить единство со Вселенной через любовь к ней. Когда мы едины с ней – мы непобедимы. Испытывая любовь ко Вселенной, мы получаем огромное количество энергии через высшие чувства, такие как духовность, этика. Они лечат наше тело, душу, выравнивают судьбу.

Высшей ценностью может быть только то, что нерушимо и вечно – любовь к Творцу, иначе у нас неизбежно возникает агрессия к Вселенной. Если человек, как говорит С. Лазарев, зацеплен за какие-то земные ценности, то есть он их любит больше, чем Бога, например, свои тело, душу, детей и, тем самым, этот человек становится подобен раковой клетке, то Вселенная освобождает его от зацепок. Когда наша душа зацеплена за деньги, то их потеря является самой щадящей формой блокировки. Если мы возненавидели или осудили, значит не приняли спасения и очищения. Включается второй уровень – болезнь. Если и это не помогает, то душа очищается смертью. Внешне мы можем не соглашаться с неблагоприятной ситуацией, а внутри обязаны принять ее и поблагодарить Вселенную за очищение своей души.

Когда по отношению к нам совершено что-то неприятное, то ответить тем же нельзя. Любое наше действие – хорошее или плохое, даже в мыслях, – возвратится к нам обратно. Поэтому внутренне не держите зла на проклинающих вас и благословляйте ненавидящих вас. Ведь человек, любящий душу другого, оказывает положительное влияние и на свои тонкие структуры.

Побеждает власть денег, а значит, агрессию, человек, помогающий тому, кто нуждается в деньгах. Преодолевает власть духа тот, кто сохраняет любовь и желание помочь униженным духовно.

Поэтому человеку, предварительно не очистившему свои полевые структуры, имеющему большую подсознательную агрессию, опасно работать со своим подсознанием.

Например, человек зацеплен за здоровье и хочет, применяя одну из подобных техник, с помощью своего подсознания здоровье укрепить. Такая установка, проникая в подсознание этого человека, воспринимается Вселенной как агрессия, которая будет блокироваться по упомянутому выше сценарию трех уровней наказания, причем, в первую очередь, этот человек свое здоровье потеряет. Либо у этого человека будет активизироваться одна из негативных программ его подсознания, до этого находившихся в пассивном состоянии, которая может перейти на близких родственников. Тогда уже им придется расплачиваться за агрессию данного человека к Вселенной.

Избежать многих проблем для себя и своих близких возможно, если предварительно очистить свои полевые структуры, сняв свои зацепки, а в ответ на посланные испытания без злобы и обиды внутренне принять их.

Таковы некоторые из положений, приведенные в книге С. Лазарева.

Знания о рассматриваемой в моей книге технике уже позволили многим и, несомненно, при некотором усердии позволят вам:

- научиться решать (любые!) ваши проблемы,
- достичь таких высот в различных сферах деятельности, которые раньше для вас были немыслимы,
- повысить эффективность жизни, при согласии с самим собой и внешним миром,
- увидеть мир с высоты полученных знаний, сделать его лучше, гармоничней, ощущать не страх перед трудностями, а прелесть и острый привкус перемен.

Книги с описанием технологии достижения успеха, адаптированной к отечественной действительности, с примерами из нашей жизни, мне не известны. Поэтому появилось стремление восполнить этот пробел.

Часть I ПОДГОТОВКА

Большинство людей предпочитают избегать выбора и стараются жить так, как живется. В основном людей страшат необходимость принимать решения и ответственность за свои действия.

Существует определенная боязнь перемен.

Когда же человек попадает в тяжелую ситуацию, его мысли обычно не распространяются далее его проблемы. Если перейти на язык аллегорий, он барахтается в болоте своих трудностей, не пытаясь из него выбраться, а иногда даже находит в этом своеобразное удовольствие, представляя себя таким великомучеником. Если же попытаться встать хотя бы на пригорок, то оказывается, что рядом с этой болотистой местностью есть более интересные и захватывающие места.

Постарайтесь мысленно взглянуть на свой внутренний мир с более высокой точки, с вершины нового знания.

Вы увидите свою жизнь, свои проблемы с несколько иных позиций, и хотя бы часть из них покажется вам не такими значительными. Вы заметите равнины с растущими там деревьями, плодоносящими вашими будущими успехами. Увидите холмы трудностей, действительных и мнимых, которые надо преодолеть на пути к этим равнинам. Реки – ваши преимущества, по которым вы можете быстрее сплавиться в долину успеха. А также небо бескрайних возможностей и свободы. Вы можете представить себя на этой местности. Рискните это сделать. Здесь, в отличие от болота, твердая земля.

Не бойтесь перемен. Не опасайтесь перемениться сами.

Техники обретения успеха, прежде всего в области финансов или связанные с профессиональной деятельностью, появились на Западе несколько десятилетий назад. Они сочетают в себе, по-видимому, все методы, начиная с секретов монашеских орденов и клубов по интересам мистической направленности, с помощью которых человек мог раскрыть или усилить свои способности, специальные знания об особенностях поведения личности, а также древний опыт Востока, связанный с глубоким проникновением во внутренний мир человека. Этот сплав дал людям поис-

тине удивительный и могучий инструмент достижения успеха. В настоящее время практика использования подобного инструмента, отработанная достаточно хорошо за рубежом, стала активно внедряться у нас в стране. Однако известные в настоящее время техники были выработаны на Западе, на основе западных ценностей, с учетом западного образа жизни.

Очевидно, что реальности нашей жизни имеют свои особенности, которые необходимо учитывать, применяя ту или иную технику. Можно, конечно, не обращать внимания на эти нюансы и, работая по западным методикам, тем не менее добиться какого-то успеха. Но, как говорится, этот костюм может быть не на вас пошит. И будет ли он пошит?

В этой книге приведен не только мой опыт, но и опыт других людей, ставивших свои цели, пришедших к своему успеху через полосу ошибок и неудач. Этот опыт может быть небесполезным и для вас, дорогой читатель. Принципы, изложенные в моей книге, универсальны.

Допустим, вы серьезно настроены на успех, преисполнены решимости достичь желаемого. Тем не менее, отнеситесь к этому как к своеобразной игре. Это единственно разумный способ управления собой для того, чтобы с чувством психологического комфорта прийти к поставленной вами цели. В любом случае выбор за вами. В добрый путь!

ОСНОВЫ ТЕХНИКИ

Мысль о прорастающем зерне используется в том или ином виде во многих практических техниках достижения цели. Есть глубокая аналогия между стремящимся вверх ростком и направленными действиями человека, осуществляющего свои планы под влиянием какой-либо мысли. Зерно, посаженное в плодородную, без сорняков, почву, обласканное солнцем и вовремя политое влагой, обязательно даст хороший урожай. Мысль человека, подкреплённая его любовью, верой, и соответствующие действия, обеспечивают достижение цели. Различные мысли и действия создают различную реальность вокруг нас. Почему одни люди становятся во главе больших коллективов и достигают успеха, хотя сначала не имели ничего, кроме идеи и стремления действовать? Другие же бесконечно барахтаются в своих, как правило, мелких проблемах и нищете. Как будет показано на примерах, дело здесь не только и не столько в образовании, связях, наличии капитала, а в соответствующих мыслях этих людей и их действиях.

Человек обретает личную силу, если мысленно генерирует созидающие образы, т. е. позитивно мыслит. Техника достижения цели дает воз-

возможность освоить способ позитивного мышления, уйти от привычного мира проблем, ощутить прилив жизненных сил, найти свой уникальный путь, правильно ставить цели и успешно их достигать. Осознанная, непрерывно пестуемая мысль, подкрепленная неослабевающим, направленным действием и верой в успех, становится тем могучим ростком, который проламывает асфальт проблем и трудностей, выходит на поверхность решением и приносит заслуженный урожай в виде достижения задуманной цели.

Центральное звено предлагаемой техники достижения цели – прочная связка: “любовь – мысль – желание – вера – действие – результат.” Если вы наполнены любовью к Вселенной, у вас есть достойная вас идея, есть желание ее реализовать и уверенность, что вы сможете достичь цели и делаете для этого все необходимое, то положительный результат вам обеспечен. Так поступали все герои успеха, хотя по большей части они и не вдавались в аналитические тонкости и исследования динамики самого процесса.

Именно так действовал С. Якушин, когда создавал Сибирскую Ярмарку. Сначала это была только идея, сейчас – постоянно действующее предприятие, которое проводит 100 ярмарок в год. Сибирская Ярмарка хорошо известна не только в России, но и за рубежом.

По этой же схеме: “люблю – хочу – верю – могу – имею,” начали свой бизнес молодые ребята из фирмы “Эрсико.” Сейчас по рейтингам, проводимым риэлтерами, эта фирма номер один в табели о рангах.

Наша жизнь не стоит на месте. Она становится все более динамичной и поэтому более интересной. То, что устраивало вчера, уже не удовлетворяет запросам дня сегодняшнего. Природа и человек в своем развитии постоянно совершенствуются.

Поэтому наша задача не просто передать культивируемую на Западе технику достижений цели, а дополнить несколькими существенными моментами, повышающими ее эффективность. Действовать эффективно – значит выбрать подходящий вариант из имеющихся или созданных возможностей и использовать их наилучшим образом. Представленная далее техника позволяет это сделать.

Мысли на заметку:

1. Мысль проектирует бытие.
Созидает – действие.
2. Мысль – двигатель прогресса.
Лень – лишь ржавчина на ней.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПОДОБНОЙ ТЕХНИКИ

Самое важное в этом мире для нас – это наша жизнь и наше время. Мы стараемся в силу своих возможностей улучшить свою жизнь и использовать отпущенное нам время более эффективно. Обычно в жизни нас что-то не устраивает: материальное положение, социальный статус, здоровье, образ жизни, трудности, нереализованные возможности и т.д.

Вы хотели бы решить эти проблемы, но смутно представляете себе, с чего начать, или совсем не знаете, как с ними справиться.

Начните активно использовать данную технику достижения успеха или даже только основные идеи – произойдет адекватный творческий прорыв к новым рубежам – начнется ваш динамичный личностный рост.

Вот истории людей, использовавших идеи техники по обретению силы для своего личностного роста.

Марина была вынуждена постоянно помогать своей матери-инвалиду и жить вместе с ней. Жили они бедно. Девушка была молодой и интересной и, естественно, хотела жить хорошо. Она хотела также, чтобы рядом был любимый человек, с которым у нее было бы полное взаимопонимание.

Однажды в отпуске Марина познакомилась с таким человеком и почувствовала, что их мировоззрения очень близки. К сожалению, Владимир – так звали этого человека – был небогат. Тем не менее они полюбили друг друга и договорились пожениться. Вернувшись домой, Марина очень редко получала весточки от своего любимого, да и те, по ее представлению, прохладные. Посчитав эти отношения недостаточно прочными, Марина, подрабатывая, познакомилась с состоятельным человеком – Александром. Через некоторое время, в результате их единственной связи, Марина забеременела. Она сказала об этом Александру. Александр посоветовал сделать аборт. Марина была в отчаянии, потому что не хотела делать этого и готова была покончить с собой. Тем не менее, она нашла в себе силы объясниться с Владимиром. Вместе с Владимиром пошла на психологический тренинг. Они нашли решение. Результат: Марина с Владимиром сошлись. Сейчас в этой счастливой и обеспеченной семье растет их здоровая и милая дочка.

Один из заводов Нижнего Новгорода лихорадило. Дирекция не знала, что делать. Из-за постоянных остановок и задержек заработной платы с предприятия уходили ценные специалисты. Производство постепенно разваливалось. Выхода, казалось, не было. Директор узнал о технике обретения успеха случайно, решил изучить и испробовать данную методику на своем предприятии.

Сейчас этот завод, хотя и не без трудностей, развивается. Администрацией был предпринят ряд шагов. Во-первых, вся дирекция была ознакомлена с одной из техник по достижению цели. Во-вторых, на заводе был объявлен мозговой штурм и участие в этом принимал весь коллектив. Люди зарядились энергией, энтузиазмом общего дела. Правда с некоторой частью специалистов пришлось расстаться – они не приняли такого ритма. Подобрали вместо них инициативных людей. В-третьих, на заводе ряд цехов был реорганизован, и там начался выпуск необходимой в регионе продукции. Другая часть цехов завода с помощью полученного предприятием льготного кредита готовится к выпуску модернизированного изделия по основному профилю завода. А началось-то все с очень необходимой в то время информации и идеи..

Почему техника достижения цели может быть полезной вам?

В основном, люди озабочены тремя взаимосвязанными вещами:

1. Здоровье. Это может быть ваше здоровье и здоровье близких для вас людей.

2. Материальное благополучие. В частности, все, что связано с работой, деньгами.

3. Любовь. Это любовь, счастье и гармония с собой и окружающим миром.

Очень часто наши желания и возможности вступают в противоречие друг с другом. Например, у вас есть любимая работа, но там не оплачивают ваш труд достойно и вовремя. И это вызывает у вас постоянный стресс. Как быть?

Возможно, вы имеете высокооплачиваемую работу, но у вас нелады со здоровьем или семьей. Что делать?

У вас все пока прекрасно с работой и здоровьем, но такая жизнь тем не менее вас не устраивает. Например, Вы чувствуете, что у вас на работе постепенно накапливаются негативные эмоции, и вы срываете свое раздражение на близких. В чем причина?

Предлагаемый ниже материал поможет вам найти ответы на эти и другие вопросы. Техника ориентирует вас на достижение успеха через гармонию с собой и окружающим миром.

ПРОВЕРКА ПОЧВЫ ПОД ФУНДАМЕНТОМ БУДУЩЕГО УСПЕХА

Любовь, личная сила и знания техники – тот фундамент, на котором будет выстроено здание успеха. Но перед тем, как применить технику к себе, обдумайте и примите весьма важные для прочности вашего успеха вещи.

Первое. Вы поставили цель и хотели бы, как вам кажется, достичь ее. Однако перед тем как устремиться в путь, обязательно спросите себя, действительно ли вам это необходимо. Возможно, что эта цель, например, недостойна вас или вы не готовы взять на себя полную ответственность за свои действия. Иначе ваше сознательное “Я” в соответствии с поставленной целью попытается подчинить ваше подсознание, которое будет активно сопротивляться, воспринимая это как насилие, агрессию. Но до сих пор случаи переломить подсознательное никому не известны.

Не боритесь с собой, этим вы невольно причините себе зло. Лучше трансформируйте или измените цель до появления внутреннего позитивного к ней отношения.

Второе. На пути к достижению цели не вредите окружающим и Вселенной. Постарайтесь сделать их союзниками. В противном случае Вселенная обычно всегда находит способ наказать такого соискателя успеха.

С. Лазарев советует, чтобы снять накопившуюся агрессию, начните с покаяния. Покаяние – самое эффективное и безопасное средство, давно известное человечеству. Раскаяться – значит направить свои силы на изменение себя с тем, чтобы не повторять эти же ошибки в будущем.

Попросите прощения у Вселенной за свои ошибки. Простите врагов ваших и попросите у Вселенной прощения за их ошибки. Действуйте в дальнейшем согласно советам своего внутреннего голоса.

Таким образом, достижение прочного успеха невозможно без:

1. Позитивного отношения к самому себе.
2. Доброжелательного отношения к людям, с которыми вы взаимодействуете.
3. Гармонии с остальным миром.

Если у человека высшая ценность – любовь к Творцу, нет зацепок и он искренен сам с собой – путь к его желаниям открыт.

Чтобы вам легче было достичь успеха по сравнению с, так называемыми, пиратами бизнеса, ниже раскрываются другие секреты, которые дадут вам значительные преимущества перед ними.

Мысли на заметку:

1. На пути к успеху не делай зла Вселенной, себе и окружающим.
2. Единственное средство для решения всех проблем – ясная голова. (Х. Алиев)
3. Этика – это роскошь вчера, необходимость сегодня, единственное условие для выживания завтра.

(С. Лазарев)

ВЫБОР ЦЕЛИ

Каждый человек уникален, и вы в том числе. Из практики обретения личной силы известно, что выбранная цель определяет масштаб успеха. Незначительные цели в результате наших действий приносят грошовые успехи. Крупный успех приносит достойная цель. Однако надо быть уверенным, что это именно ваша цель. Такую уверенность можно обрести, если действовать следующим образом:

1. Выбрать время и место, где вы можете спокойно поразмышлять.
2. Задать себе, лучше в состоянии медитации *, следующие вопросы:
 - Что меня не устраивает в жизни?
 - Что мне необходимо?
 - Как этого достичь?

На два первых вопроса вы можете, в частности, получить следующие ответы:

- Мне необходима более интересная работа,
- Я хочу избавиться от стеснительности,
- Мне не хватает уверенности при принятии решений,
- Я хочу иметь больше денег,
- Меня не устраивают мое здоровье и внешний вид.

3. Оцените, какими преимуществами вы обладаете и что мешает вам их использовать.

Вашими преимуществами, например, могут быть:

- умение принимать верное решение при недостатке информации,
- фундаментальное образование,
- работоспособность,
- связи,
- власть.

Вашими недостатками могут, в частности, быть:

- лень,
- физический недостаток,
- неумение распоряжаться финансами,
- ограничивающие представления, связанные с особенностями воспитания в детстве и т.д.

Если вы серьезно настроены на успех, вам придется либо избавиться от мешающих достижению цели недостатков, либо их нейтрализовать, компенсировав своими преимуществами.

* О технике медитации см. ниже.

Оптимальное использование своих преимуществ при выполнении глубинных желаний способствует наиболее быстрому достижению успеха без дисгармонии с собой.

Мысли на заметку:

Ответственность притягивает к себе успех.

Характер цели

Допустим, вы поставили цель обрести финансовый успех. Зафиксируйте на каком-нибудь листе бумаги или в тетради ваши преимущества и недостатки.

Например, они следующие.

1. Преимущества:

- высшее образование в области естественных наук;
- техническое образование в области строительства;
- аналитический склад ума;
- неистребимое желание достичь успеха;
- неиссякаемая вера, что все получится;
- опыт руководящей работы в прошлом;
- знание теории техники достижения успеха;
- понимание заблуждений и ошибок в предыдущей своей деятельности в сфере бизнеса как по конкретным сделкам, так и по стратегическим целям;
- успешный собственный опыт использования техники достижения цели.

2. Недостатки и осложняющие обстоятельства:

- медлительность при принятии решений;
- наличие крупных долгов;
- политика государства, не способствующая развитию производства и высоких технологий;
- нежелание заниматься чистой торговлей.

Протестируйте себя также по основным характерным признакам выбираемой вами работы. Это поможет выяснить, насколько вы приспособлены к такой работе, будете ли чувствовать себя достаточно комфортно психологически.

Выделим следующие характеристики работы:

1. Исполнительная, руководящая;
2. Объем и соотношение умственной и физической работы;
3. Скорость поступления информации и ее плотность;
4. Характер работы: стационарный, разъездной, сменный, сезонный;

5. Творческая, рутинная;
6. Посредническая или связанная с производством;
7. Масштаб работы (на крупном или мелком предприятии);
8. Используются ли специальные знания и в каком объеме (важно это для вас или нет);
9. Степень социальной защищенности (важно, нет);
10. Форма собственности (государственная, частная);
11. Масштаб ответственности: работа с крупным или небольшим капиталом (материальными ценностями).

Выделим также особенности вашего отношения к этой работе с помощью следующих вопросов:

1. Наличие интереса к работе (важно, нет);
2. Как вы предпочитаете работать:
 - с людьми (в одиночку, группой);
 - с приборами, машинами;
 - флорой, фауной;

Например, в результате вы получили следующие ответы:

1. *В начальной фазе работы – под руководством более опытного руководителя – исполнительная, в последующем руководящая.*
2. *Объем несущественен, работа умственная.*
3. *Скорость и плотность поступающей информации регулируется темпом работы самого исполнителя.*
4. *Стационарный. Периодически возможны командировки.*
5. *Преимущественно творческая.*
6. *Вначале посредническая, в дальнейшем связанная с производством.*
7. *Не важно.*
8. *Важно.*
9. *Пока не важно.*
10. *Не важно.*
11. *Масштаб ответственности не страшит.*

По второй части теста ваши ответы могли быть следующими:

1. *Весьма важно.*
2. *С людьми.*

Цели-ловушки

Сделаем небольшое отступление. Скажем несколько слов про мнимые, ложные цели. Как грибник, собирая лесные дары, может наткнуться на ядовитые, так и в бизнесе можно стремиться к достижению ложных целей. За внешней привлекательностью цели или временного успеха могут скрываться цели-ловушки. Человек, достигнув ее, будет чувствовать дисгармонию со своим внутренним миром, а в процессе достижения своего желания ничего, кроме потерь, иметь не будет.

Подобная ситуация дважды случалась с Евгением, бизнесменом из Новосибирска. Оба раза Вселенная давала знаки запрета на сделки. Внутренний голос Евгения говорил ему, что это не его сфера интересов, и этого не надо делать. Но Евгений продолжал работать в задуманном направлении. Вот что из этого вышло.

Сделка первая.

Наш герой провел переговоры с партнерами, которые, работая со Средней Азией, доставляли крупным оптом спиртное. Евгений договорился о том, что его фирма будет заниматься реализацией всего товара по региону. Составили договор. Евгений арендовал склад. Нанял грузчиков, охрану. Принял пришедший груз. Так как ему был предоставлен нормальный сертификат завода-изготовителя то, чтобы не делать двойной работы, часть партии до получения местного сертификата была сразу отгружена на склады магазинов и в другие города. Однако отечественная сертификация показала, что товар некондиционный. Пока шли разборки с первой партией, пришла вторая. Евгения заверили, что на заводе-изготовителе сделали выводы и уж эта-то партия нормальная. Однако ситуация повторилась. В результате этой сделки наш коммерсант потерял 20 тыс. долларов.

Сделка вторая.

Прошел год. Евгению удалось стабилизировать ситуацию. Однажды один из его должников добровольно-принудительно отдает Евгению цистерну вина. Ситуация складывалась с этим должником таким образом, что либо надо брать этот товар сейчас, либо с должника потом взять уже будет нечего. Евгений, не проверив как следует ситуацию, дал согласие. Приобрели лицензию на торговлю спиртным. Договорились о разливе вина в бутылки. Однако после того, как вино было разлито, оказалось, что оно заложено в банке за кредит. И началось. Встречи. Проверки. Разборки. Результат: потерял год времени и 50 тыс. долларов. После этого случая предприятие, которым руководил Евгений фактически распалось.

Этот пример характерен, конечно, не только ложными целями, но и грубыми ошибками Евгения. Прежде всего, зацепка его за деньги, когда материальные блага, деньги принимались за абсолютную ценность, что было воспринято Вселенной как агрессия, и Евгений от денег был отцеплен, хотя внешне это выглядело как неразборчивость в выборе партнеров, неподготовленность к проведению сделки. А также игнорирование своего тихого внутреннего голоса, который подсказывал ему, что за такие сделки браться не следует. Евгения подкупила возможность быстрого оборота и наращивания капитала.

Типичная цель-ловушка.

Предварительный выбор цели

В качестве примера проанализируем вышеприведенные ответы по проведенному ранее тесту.

Наличие высшего образования и другие данные говорят о Вашем достаточно высоком интеллектуальном уровне. С учетом практики руководящей работы это позволяет самостоятельно организовать крупное дело, например, в той же области строительства, так как в этой сфере Вы являетесь специалистом.

Анализ ошибок, понимание того, какие действия привели к неудаче и исключение ложных целей-ловушек, дают уверенность в том, что подобные промахи если и будут случаться в дальнейшем, то со значительно меньшими потерями.

Глубокое понимание того, что любовь ко Вселенной является абсолютной ценностью, желание и вера эту любовь укрепить через конкретные дела уже гарантирует половину успеха.

Осложняющие обстоятельства в виде крупных долгов и желание не просто их погасить, а и добиться финансового успеха, подвигают к решению задачи с помощью косвенного управления капиталами или материальными ресурсами, еще более крупными по сравнению с долгами. В данном случае необходим именно косвенный контроль, чтобы не увеличивать риск и не брать полную финансовую ответственность за сделки.

Однако следует иметь в виду, что работа с крупным финансовым капиталом – это, как правило, банковская деятельность. Отсутствие опыта в данной области оставляет нам в качестве сферы приложения сил только работу с материальными ресурсами, недвижимостью.

Медлительность при принятии решений не будет мешать, если заниматься сделками, требующими спокойного аналитического расчета различных вариантов.

Сделаем пока общие выводы по предварительному выбору нашей цели.

1. Вы будете сильны и уверены в самостоятельном бизнесе, обеспечивающем высокий доход и одновременно спокойную аналитическую работу, связанную с контролем крупных материальных ресурсов в сфере строительства и сделках с недвижимостью.

2. У вас теперь есть основные составляющие для достижения успеха, представленные для наглядности на рис. 1.

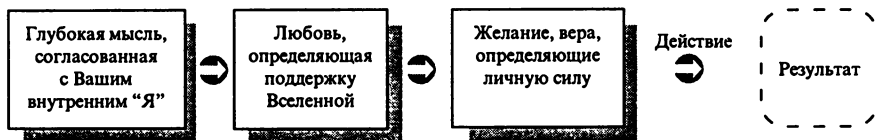


Рис. 1.

Мысли на заметку:

Неважно, кем вы являетесь и как обеспечены сейчас. Успех выбирает тех, кто к нему готов.

Способы уточнения цели

Если цель вам уже ясна, то можете приступать к реализации следующих шагов на пути к достижению успеха. Если же вы в чем-то пока сомневаетесь, например, у вас возникают вопросы типа: "Эта ли цель для меня самая важная?", "Достойна ли она меня?", то целесообразно уточнить вашу цель и, тем самым, укрепить свою уверенность.

Способов уточнения цели немного:

- мозговой штурм,
- медитация,
- посещение семинаров по обретению личной силы, различных психологических тренингов.

При выборе и уточнении простых и краткосрочных целей достаточно мозгового штурма или просто спокойных раздумий. Способ мозгового штурма заключается в том, что вы один или в кем-либо еще, например с группой поддержки, предлагаете различные варианты привлекательных для вас целей, причем сначала без их оценки и обсуждения. Потом в результате обсуждения и последующего отбора постепенно выкристаллизуется достойная вас цель. Это может происходить путем итерационного процесса, то есть в несколько стадий.

Если случай сложный, а желания и цели неясны для вас, то лучше использовать два других способа уточнения цели. Разберем их подробнее.

Использование медитации

Медитация – умственное действие, направленное на приведение психики человека в особое состояние углубленности и сосредоточенности.

В данном случае большая глубина погружения в это состояние не нужна. Мы сделаем лишь первый шаг по направлению к собственно медитативному состоянию, а именно, установим связь со своим подсознанием и послушаем его тихий голос.

Акт спокойного общения с самим собой обычно продолжается двадцать – тридцать минут. Для этого нужно найти подходящее место, где бы вам не мешали. Понадобится также бумага и ручка для записи. Посидите несколько минут в тишине и покое, пока ваш разум не освободится от “шума” и настроится на предстоящую работу. Можно включить тихую, спокойную музыку, лучше всего в стиле “Нью-Эйдж”.

Когда вы настроитесь на общение со своим подсознанием, задайте ему интересующий вас вопрос. Получив ответ, запишите его. Уточните вопрос, если вы получили не удовлетворивший вас ответ. Получив нужный ответ, запишите и его. Возможно, вы захотите еще раз вернуться к этим ответам.

Делая записи, держите глаза полуприкрытыми. Это позволит вам легче переключаться.

А теперь перейдем собственно к процессу медитации.

Вообразите, что вы идете по тропинке древнего леса в яркий солнечный день. Вы идете все дальше и дальше, к храму своей души. Выходите на поляну, полную цветов, и видите свой храм души, освещенный солнцем. Вы входите в этот храм и останавливаетесь в его центральной части под куполом. Вы видите его внутреннее убранство. Оглянитесь и наблюдайте некоторое время, отмечая особенности этого убранства. Исследуйте свой храм души.

Потом задайте свои вопросы и, получив ответ, спокойно запишите его. Ваши веки при этом оставляете полуприкрытыми. Еще исследуйте окружающую обстановку и снова задайте уточняющий вопрос, если посчитаете это нужным. Запишите ответ. Еще немного времени задержитесь в храме своей души. Затем покиньте его.

Вы снова оказываетесь возле дворца – храма вашей души. Наступило время возвращаться в реальный мир. Вернитесь назад тем же путем, ка-

ким вы пришли. Наконец, вы выходите из леса. Вы вернулись. Вы полны сил. Вы полностью присутствуете в реальном мире, в настоящем и готовы действовать.

Одним людям информация во время медитации приходит в виде символов, образов, тихо звучащего голоса. Другие ничего не видят и не слышат. У них просто возникают ощущения, связанные с ответом. Каждый вступает в контакт со своим подсознанием способом, который индивидуален.

Подумайте над полученной вами информацией. Если она вам пока не ясна, проведите через некоторое время еще один сеанс и постарайтесь получить более определенный ответ. При некотором опыте медитации вы его обязательно получите.

Запишите приведенный отрывок текста про путешествие к храму своей души на магнитофон и при необходимости используйте его, сопроводив спокойной музыкой, гармонирующей с данным текстом.

Приведем несколько вопросов, заданных одним из наших героев Евгением в состоянии медитации, и полученных им ответов.

В о п р о с:

– Какая работа больше всего меня устраивает?

О т в е т:

– Меня устраивает творческая работа, связанная с принятием решений, выработкой экспертных заключений, рекомендаций.

Евгений попросил свое подсознание дать более определенный ответ.

И п о л у ч и л о т в е т:

– Работа, связанная с взаимозачетами крупных предприятий. Это на первом этапе. В процессе накопления капитала необходимо постепенно “перелить” его в перспективную область строительства.

В о п р о с:

– Мне нужна большая конкретность. Что для этого необходимо?

О т в е т:

– Изучение проблемы взаимозачетов. Знакомство с людьми, получающими доход не менее мной запланированного. Людьми, оперирующими капиталом, превышающим величину необходимой мне суммы денег и работающими в области моих интересов.

Мысли на заметку:

- 1. Масштаб успеха определяется кругом интересов и потенциалом партнеров.**
- 2. Не задерживайся на дне. (Н. Хилл).**

ОБРЕТЕНИЕ ЛИЧНОЙ СИЛЫ

Достижение цели, как правило, многошаговый процесс. Чтобы с меньшими затратами прийти к успеху, ниже предлагается одна из техник, используемая как у нас в стране, так и за рубежом. Она называется Эмпауэрмент – обретение личной силы.

Что такое техника эмпауэрмента

В 1992 г. с помощью организации “Советско-Американская гуманитарная инициатива / Golubka”.у нас в стране была переведена и издана великолепная книга Д.Гершона и Г.Страуб “Эмпауэрмент. Искусство творить такую жизнь, какую вы хотите”. В этой работе профессионально изложена одна из эффективных техник обретения личной силы, применимая в различных сферах деятельности человека. Особенно полезна книга на начальном этапе обретения и утверждения себя как гармоничной личности. Ниже приведена суть эмпауэрмента.

В технике обретения личной силы заложено несколько идей:

1. Реализация мысли человека в результате его действий и процесс роста растения имеют глубокую аналогию.

Показано как с помощью относительно несложных действий можно формировать определенные мысли и воплощать их в действительность.

2. Наша жизнь напоминает садовника, который тратит массу времени на удаление сорняков и игнорирует посадку и культивирование плодовых деревьев.

Предлагается не концентрироваться на своих проблемах, а направлять энергию на реализацию действительно желаемого, учиться действовать уверенно и динамично.

3. Наши мысли создают нашу реальность.

Наше настоящее – это собранный урожай наших прошлых мыслей. Если мы думаем, что нас ожидают трудности и проблемы, – не сомневайтесь – они будут. Если мы полны решимости изменить свою жизнь, мы ее изменим. То, что мы думаем, во что верим в первую очередь, обязательно проявляется в нашей жизни.

Процесс обретения личной силы условно разделен на три части: Подготовка, Путешествие и Возвращение домой.

Подготовка.

Любое путешествие к цели следует начинать с планирования будущего маршрута. Планирование позволяет: действовать рационально и це-

ленаправленно, правильно распределять свои силы в течение всего маршрута, обрести уверенность, найти друзей и союзников.

Подготовиться к путешествию – это значит:

Б ы т ь в ф о р м е, то есть использовать свой разум для создания желаемого в своей жизни. Иметь возможность развивать свою личную силу, которая будет поддерживать наш личностный рост.

П р о в е с т и и н в е н т а р и з а ц и ю м ы с л е й, то есть осознать самого себя и окружающий мир.

Путешествие.

Маршрут путешествия к цели включает в себя четыре этапа:

1. Сбор информации о том, что мы хотим и где находимся по отношению к желанию.
2. Создание живого образа того, что мы хотим.
3. Поиск ограничивающих представлений, мешающих этому образу проявиться.
4. Работа с образом: визуализация, утверждение, наполнение его энергией.

Возвращение домой.

На этой стадии подытоживаются все приобретенные в результате путешествия знания. Определяются наиболее эффективные способы поддержки приобретенного жизненного тонуса.

Обретение личной силы не есть совокупность каких-то механически применяемых процедур. Поэтому на этапе подготовки даются некоторые пояснения и предлагается определенная последовательность действий, позволяющая осмысленно осваивать технику. Коснусь теперь идей эмпауэрмента более подробно, несколько трансформировав их применительно к нашим задачам.

Рубеж роста

Идея рубежа роста возникла в результате наблюдения за ростом всего живого на земле. Проклюнувшийся из семени росток, продвигаясь в земле, преодолевает различные препятствия, выходит из нее, развивается и, наконец, превращается в зрелый плод. Так и в жизни человека. Пока он жив, человек старается пробиться к новым целям – личность растет. Сферы нашего бытия, где происходит продвижение к новому, являются нашими рубежами роста.

Чтобы достичь своих целей, мы должны предпринять шаги, которые приблизят нас к ним. Когда мы поставили себе задачу по плечу, то есть

находимся на своем рубеже роста, мы ощутим энергетический и эмоциональный подъем. Быть живым – значит постоянно расти, то есть находиться в процессе стремления к очередным рубежам своего роста.

Творите бытие при помощи мысли

Мы формируем наш характер и условия жизни при помощи мысли. Однако вы можете потратить время впустую, просто накапливая знания о себе. Для того, чтобы достичь поставленных целей, вам необходимо овладеть принципом направленной мысли. Вместе с тем, даже умение творить при помощи мысли не обязательно сделает вашу жизнь лучше, если вы не знаете себя.

Принципы манифестации

Манифестация – проявление творческой мысли в реальности. Принципов манифестации несколько.

1. Принцип творческой мысли.

Если мы хотим создать что-либо новое в своей жизни, мы должны сначала мысленно создать новое убеждение. Но все осложняется тем, что, как правило, мы не достаточно хорошо осознаем свои убеждения.

Мысли типа: “Я недостаточно хорош” или “Я не обладаю необходимыми мне качествами” глубоко влияют на формирование нашего внутреннего мира.

Чтобы изменить эти убеждения, потребуется мужество и сосредоточенность, глубокая переделка некоторых представлений о себе и окружающем мире.

2. Принцип мысленного очищения.

Процесс исследования и трансформации наших ограничивающих представлений это работа нашего сознания по мысленному очищению. Чтобы создать нечто новое, мы должны сначала освободиться от старого. Мы не можем эффективно воплощать в жизнь новое убеждение, если одновременно держимся за старое, противодействующее новой идее. Например, прежде чем мы сможем создать убеждение, что обладаем финансовой независимостью, необходимо освободиться от убеждения, что нам недостает финансовых средств.

Проявляется только то, во что мы действительно верим, а не то, во что мы только хотели бы поверить. До тех пор, пока наши ограничивающие представления не будут осознаны и преобразованы, они будут мешать по-новому творить нашу жизнь.

3. Принцип видения.

Мы с большей охотой освобождаемся от старых убеждений и другого ненужного багажа, когда имеем реальную альтернативу. Чем яснее видение нового, чем более оно привлекательнее для нас, тем меньше мы будем нуждаться в сохранении старых ограничивающих представлений.

Мы скульпторы, создающие необычайно гибкую, творческую субстанцию – мысль. Мы можем не знать, как добраться до цели. Но до тех пор, пока мы не увидим цель, мы не начнем двигаться по направлению к ней. Это не всегда легко. Создание видения нашей жизни требует активного желания исследовать и открывать то, что важно именно для нас, а не для кого-то другого. Нужно задавать себе соответствующие вопросы типа: “Что ценно для меня?”, “Каковы мои приоритеты?”, “Чего я желаю в первую очередь?”, “Каковы мои цели в жизни?”

Одним из наиболее важных для нас результатов будет открытие и четкая формулировка ясного видения основных целей нашей жизни.

Техника манифестации

Существуют два аспекта манифестации. Во-первых, необходимо создать мощное мысленное семя-утверждение и особый образ, называемый мыслеобразом. Затем нужно возделывать и питать это умственное семя, чтобы оно выросло и дало плоды. Мы называем это энергетическим процессом.

Утверждение.

Это четко сформулированная мысль того, что мы хотим.

Мыслеобраз.

Это мысленный образ или картина того, что мы хотим в жизни. Он может быть как в виде образа, так и в виде словесного утверждения.

Наиболее эффективно их сочетание.

Проращение: энергетический процесс

Семя мысли и семя образа образуют мыслеформу. Теперь это могучее мысленное семя готово расти. Необходимо дать ему энергию прорастания.

Для этого необходимо создать атмосферу ожидания. Когда вы ожидаете, что что-то придет к вам, оно придет.

Принцип питания своего утверждения и образа состоит в акте ежедневного повторения и созерцания их.

Это постоянное внимание будет питать ваше мысленное семя, пока в один прекрасный день вы не обнаружите, что приняли данные утверждения и образ как факт вашей жизни. Вы глубоко поверите, что это случится. В этот момент в вас произойдет самый главный сдвиг от надежды к знанию, и ваше мысленное семя прорастет. Проявление начнется.

Каким-то незаметным образом вы начнете привлекать к себе условия, обстоятельства и людей, необходимых для реализации вашего видения. Все, что вам нужно, проявляется как бы в результате “совпадения”. Но это случится.

Хотя феномен и таинственен, он тем не менее совершенно надежен. Тот факт, что мы не вполне ясно понимаем как это действует, не мешает нам извлекать из этого пользу.

Личная сила

Это способность находить свои глубинные интересы, а затем творить жизнь в соответствии с ними.

Источники личной силы:

1. **П р и в е р ж е н н о с т ь** – активное желание не отступать от своего образа, несмотря на все непредвиденные взлеты и падения.

Ключ к развитию приверженности – в неотразимом образе, притягивающем нас и не вызывающем сопротивления нашего подсознания.

2. **Д и с ц и п л и н а** – это подкрепляющий аспект приверженности. Это ритм и ясная цель. Дисциплина не сработает, если мы не имеем притягательного образа. Это будет лишь нудной работой.

3. **С и с т е м а п о д д е р ж к и** – включает в себя дружбу и взаимоотношения с другими людьми, помогающими нам расти.

4. **И н т у и ц и я** – тихий голос внутри нас. Важно научиться прислушиваться к своему внутреннему голосу. Для того, чтобы настроиться на внутренний голос, необходимо:

- стать спокойным,
- доверять,
- задавать вопросы,
- действовать.

5. **Л е г к о с т ь**. Мы должны идти по жизни с легким сердцем, играючи.

6. **П о и с к и с в о е й с о б с т в е н н о й п р а в д ы**. Никто, кроме нас, не может установить эту правду.

7. **Л ю б о в ь**. Только в этом состоянии мы способны к интенсивному росту. Этот источник является центральным и позволяет обрести прочный фундамент для дальнейшего роста.

Основные убеждения

Те главные идеи, которых мы придерживаемся относительно себя и окружающего мира, составляют наши основные убеждения.

Если вы хотите творить свою жизнь, вы должны исследовать и понять свои убеждения. Понять, почему вы действуете так, а не иначе, и изменить те из них, которые не работают на вас.

Мысленная программа.

Большую часть мысленной программы мы приобретаем в детстве. На наши убеждения влияют наши родители, учителя, одноклассники, религия и т.д.

В детском возрасте у нас нет фильтров, способных отсеять ненужную или вредную информацию. Эти убеждения глубоко проникают в нашу психику. Большинство наших действий сегодня обусловлены убеждениями, воспринятыми в юном возрасте. Учитывая, что мы живем не в просвещенном мире, неудивительно, что мы приобретаем большую негативную программу.

Выявление основных убеждений.

Основные убеждения – это те, которые лежат в основе наших мыслей и поступков. Они настолько глубоко находятся внутри нас, что мы не задумываемся над ними. Эти убеждения подобны почве в саду. Если почва плодородна, мы можем посадить в нее семена и они вырастут. Но если почва неплодородна, даже хорошие семена не будут расти. Критическая работа, проводимая в этой главе, это культивация нашей мысленной почвы – системы наших основных убеждений – для того, чтобы она стала плодородной.

Основных убеждений пять:

1. Любовь: к Творцу, к Вселенной, к себе.
2. Личная ответственность.
3. Самооценка.
4. Позитивное отношение.
5. Открытость к переменам.

Возделывание внутренней почвы.

Для того, чтобы начать процесс перемен с целью утверждения такой жизни, которую вы хотите, необходимо знать свои убеждения. Такая информация позволит определить, какие “питательные вещества” необходимо внести для увеличения качества своей мысленной почвы.

Ниже даны некоторые из наиболее распространенных ограничивающих представлений, которые уменьшают плодородие нашей мысленной

почвы. Поразмышляйте над ними и выберите те из них, которые наиболее точно отвечают вашим внутренним ощущениям. Вы также можете сформулировать собственные ограничивающие представления, отражающие более точно ваш рубеж роста.

Проба внутренней почвы.

Л ю б о в ь к В с е л е н н о й.

- Вселенная несет для меня что-то враждебное.
- Я не понимаю, за что я должен любить Вселенную.
- Вселенная – это что-то далекое и отвлеченное для меня, поэтому я не чувствую для себя необходимость любить ее.

Спросите себя:

– В какой степени отношение к Вселенной для меня является негативным или позитивным?

– Каким образом я могу развить в себе любовь к Вселенной?

Л и ч н а я о т в е т с т в е н н о с т ь.

- Я беспомощен в этом мире.
- Я часто не знаю, что делать в различных ситуациях.
- Я нередко бываю в затруднительном положении.

Спросите себя:

– Каким образом и в какой мере я беру на себя ответственность по извлечению уроков из моего жизненного опыта?

– Что я могу сделать, чтобы взять на себя всю ответственность за свою жизнь?

С а м о о ц е н к а.

- Я ничего не стою.
- Я слишком часто не нравлюсь себе.
- У меня не всегда хватает качеств для того, чтобы преуспеть в жизни.

Спросите себя:

– Насколько я верю в себя?

– Что необходимо сделать, чтобы полностью поверить в себя?

П о з и т и в н о е о т н о ш е н и е.

- Жизнь нелегкая штука.
- Со мной часто происходит что-нибудь плохое.
- Мне не удастся изменить к лучшему трудные жизненные ситуации.

Спросите себя:

– Является ли мое отношение в большей мере негативным или позитивным?

– Каким образом я могу выработать более позитивную мысленную позицию?

Открытость к переменам.

- Перемены всегда ведут к ухудшению моей ситуации.
- Перемены подавляют меня.
- Неожиданные перемены болезненны для меня.

Спросите себя:

– В каких сферах жизни мне наиболее трудно адаптироваться к переменам?

– Что я могу предпринять, чтобы уделять переменам столько внимания, сколько они заслуживают?

Подготовка внутренней почвы.

После исследования своей внутренней почвы у вас должно сложиться более ясное представление о вас и окружающем мире. Теперь необходимо удобрить вашу мысленную почву питательными веществами, особенно тех основных убеждений, которые нуждаются в изменении в первую очередь. Подобная подкормка своей мысленной почвы позволит вам выйти на очередные рубежи личностного роста. Напомним, что когда мы находимся на своем рубеже роста, то подобно раскрывающейся почке испытываем энергетический и эмоциональный подъем.

Теперь для того, чтобы расти, нам необходимо создать свои новые индивидуальные убеждения и образы, соответствующим образом трансформировав свои старые представления. Ниже приведены некоторые из трансформированных убеждений. Подберите те из них, которые наиболее подходят к вам или составьте свои.

Любовь к Вселенной.

- Я люблю Вселенную.
- На полевом уровне я и Вселенная соединены любовью, едины.
- Любовь к Вселенной является моей высшей ценностью.

Личная ответственность.

- Я беру на себя ответственность за свою жизнь.
- Я творец своей жизни.
- Мое будущее в моих руках.
- Мое прошлое не властно над моим настоящим и будущим.
- Я использую все мои возможности для сотворения такой жизни,

какую я хочу.

Самооценка.

- Я легко изменяюсь к лучшему.
- Я всегда знаю, что делать.
- Я достоин любви.
- Я купаюсь в любви и переменах, достигаю желаемого.
- Я одобряю себя.

П о з и т и в н о е о т н о ш е н и е .

- Я иду по жизни с легким сердцем.
- Я счастлив полнотой жизни.
- Я люблю свою жизнь.
- В этом мире изобилия я легко удовлетворяю свои потребности.
- У меня получается все, чего я сильно желаю.

О т к р ы т о с т ь к п е р е м е н а м .

- Я верю, что все перемены к лучшему.
- Я с доверием отдаюсь течению перемен.
- Я принимаю перемены.
- Перемены смывают с меня все плохое.
- Перемены мне нужны для самосовершенствования.

Приведенные выше убеждения представляют собой основные убеждения. Более узконаправленные убеждения, связанные с работой, деньгами, являются вспомогательными. Работать с ними вам целесообразнее после того, как вы полностью разобрались с основными убеждениями.

П о з т о м у :

1. Проанализируйте по основным убеждениям то, что вы открыли в себе.
2. Установите свои рубежи роста.
3. Уточните свою цель, к чему вы стремитесь, чего вы хотите в области основных убеждений.
4. Трансформируйте свои утверждения и образ по основным убеждениям.

После того, как вы разобрались со своими основными убеждениями, зафиксируйте свои новые утверждения и образ согласно следующим правилам.

Утверждение должно:

- быть записано,
- включать в себя вас,
- быть позитивным и притягательным,
- говорить об изменении вас, а не других,
- быть кратким,
- быть на рубеже вашего роста,
- быть сформулировано как уже существующее,

Образ должен:

- вызывать чувства,
- включать вас как главное действующее лицо,
- быть физически обыгран,

- соответствовать вашему утверждению,
- быть буквальным или метафорическим.

Примеры конкретных утверждений и образов приведены ниже.

Надежда Н. работала в одном из рекламных агентств города. Характер работы ее в общем-то устраивал. Но не устраивали Надежду две вещи: зарплата и руководство фирмы. После посещения психологических тренингов Надежда поставила цель, сформулировала утверждение, составила образ необходимой ей работы, а именно: организация предприятия по изготовлению визиток, рекламных буклетов и другой мелкой полиграфической продукции.

Результат: такая фирма создана. Вот уже год, как это предприятие работает, причем развивается оно успешно. Зарплата Надежды в сопоставимых ценах возросла в несколько раз. И хотя теперь у Надежды больше ответственности перед партнерами, заказчиками, коллективом, – она довольна тем, что рискнула пойти на значительные перемены в своей деловой жизни.

Мысли на заметку:

1. Ваше настоящее – урожай, снятый с ваших прошлых мыслей и поступков.
2. При организации дела на свои сильные стороны обопрись, слабые – нейтрализуй.
3. Начни бизнес с гармонии с собой и окружающим миром.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Большинство людей в своей деятельности не могут обойтись без плана. Ведь план переносит будущее в настоящее. Главное, чтобы ваш проект был реальным. Жизнеспособность плану придает его продуманность. Составим и мы такой последовательный план достижения наших целей.

1. Провозгласите манифест (см. ниже), о вашем категорическом несогласии жить по-старому.

2. Выполните обряд покаяния.

Для этого выберите место, где вам никто не будет мешать. Посидите несколько минут в тишине. Подумайте и вспомните свои ошибки, совершенные в прошлом, и действия, о которых остались неприятные воспоминания. При этом у вас, возможно, будет бурная реакция, в том числе слезы или рыдания. Не сдерживайте такое проявление эмоций. Поплачьте от души. Это будет для вас прекрасной внутренней разрядкой. После этого

вы почувствуете значительное облегчение. Запишите свои наиболее тяжкие грехи и ошибки на бумаге. Будьте перед собой предельно искренними. Ведь, кроме вас, эти записи все равно никто не увидит. Затем мысленно проститесь со своими грехами и сожгите эти записи.

3. Соберите предварительную информацию, позволяющую прояснить вашу цель и уточнить стартовые условия, выяснить узкие места-ограничения, мешающие прояснению цели.

4. Определите способы достижения цели.

5. Установите конкретно:

- число людей, которые вам необходимы для выполнения задачи;
- совместимость этих людей друг с другом. Коллектив должен представлять единое целое, а не пауков в банке;
- выгоды, которые получит каждый член группы. На одном энтузиазме долго никто работать не будет;
- чем вы готовы пожертвовать в процессе достижения успеха. Ничто в этом мире не дается бесплатно.

Если вы поставили цель улучшить свое материальное положение, то в этом случае:

6. Определите точное количество денег, которые вы хотели бы иметь. Будьте педантичны. Такая конкретность нацеливает подсознание на определенность. Наметьте срок, к которому вы добьетесь поставленной цели. Это будет дисциплинировать вас.

7. Составьте своеобразное заявление, в котором запишите: количество денег, срок их приобретения, чем вы готовы жертвовать в обмен на это, график приобретения денег, куда вы их потратите после получения.

8. Нарисуйте афишу, символизирующую ваш успех.

9. Повесьте заявление и афишу на видных местах дома и на работе и каждый день читайте заявление и смотрите на афишу, старайтесь при этом ярко представить, поверить, что вы уже достигли цели. Делайте это до тех пор, пока не увидите воочию то количество денег, которое хотите иметь.

10. По всем неясным или сомнительным вопросам научитесь спрашивать свой внутренний голос. Доверяйте ему.

11. Создайте атмосферу ожидания желаемого. Пригласите к себе успех. Культивируйте каждый день уверенность в себе, готовность помочь другим, настойчивость, положительное представление о процессе достижения цели.

12. Играйте в свой успех. Если задуманный проект не удастся, нужно, представив неудачу как игровую ситуацию, проанализировав свои про-

махи, составить новый план. Когда начинают возникать проблемы, нужно воспринимать это как сигнал, что план недостаточно проработан. Если и этот новый проект не оправдал надежд, не спешите отчаиваться, а садитесь за разработку следующего плана и действуйте до тех пор, пока он не заработает. Именно на этом этапе многие отступают. Помните: если план не осуществляется, то вместо того, чтобы понапрасну расстраиваться, замените его другим.

- Мысли на заметку:**
1. На пути к цели делай поменьше привалов.
 2. Желаемое и представляемое – достижимо.
 3. За временными трудностями вас обязательно ждут удачи.
 4. Баловни успеха – всегда люди действия.

МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Их можно классифицировать следующим образом:

1. Лобовой метод. Обычно это самый быстрый по времени метод, при использовании которого деформируются или разрушаются стоящие на пути препятствия, помехи, среда.

Один коммерсант, назовем его Юрий, зажегся идеей достижения целей с помощью подобной техники. Захотел ее проверить, причем ему необходим был результат: 1200 тысяч рублей и немедленно. Итог: В конце дня в его машину врезалась другая. В результате аварии он в этот же день получил и именно такую сумму денег, какую хотел. Цель-то была достигнута, но вот такой ценой.

Другой пример.

Сергей К., неглуп, трудоголик, смелый. Является по жизни хозяином. Знает, чего хочет. Он решил организовать цех розлива напитков. Ему удалось найти хороших компаньонов, сформировать неплохой коллектив. Сообща они нашли средства для организации дела. Через полгода было реконструировано подходящее помещение, завезено и установлено необходимое оборудование. Начался выпуск продукции, которой не было на местном рынке. Сергей с компаньонами стали монополистами. А это, как известно, сверхпреимущество. Относительно быстро появились деньги. Все было прекрасно. Но только первое время. У Сергея проявилось нехорошее качество. Он зацепился за деньги – предпочел идти к своей цели методом разрушения препятствий, причем в самой крайней форме, путем игнорирования интересов и обмана компаньонов, всего коллектива.

Прошел еще год. Итог. Команда развалилась. И хотя производство еще пока теплится, но уже видно, что у Сергея и его дела нет будущего.

2. Гораздо целесообразнее использовать метод обхода препятствий или просачивания сквозь и между препятствиями. Способ, сохраняющий препятствия в нейтральном состоянии.

3. Метод попутного ветра с формированием окружающей среды из соприотвляющейся в сочувствующую, помогающую.

...Евгению необходимо было провести зачет взаимного долга нескольких крупных предприятий. Однако все упиралось в государственную организацию- монополиста, руководство которой не желало связываться с зачетами, а настаивало на перечислении денег за выполненные ранее работы, которых у предприятия-должника не было. Несколько раундов переговоров ни к чему не привели. Но данную проблему каким-то образом необходимо было решать. Помог случай. В одном из разговоров руководитель одной из служб данного предприятия пожаловался нашему герою на серьезную болезнь его любимой собаки. А Евгений как раз через друзей знал фирму, которая производила весьма эффективное средство от подобной болезни. Он предложил свои услуги, получил горячее согласие. В тот же день лекарство было доставлено домой этому руководителю. Собака была спасена.

Через некоторое время был проведен и зачет, который так долго не удавалось провести обычным способом. Кроме того, Евгению были даны заверения, что подобные зачеты теперь всегда будут проводиться с его участием и в дальнейшем.

Человек в процессе достижения цели воздействует на людей, изменяя их отношение к себе. И – наоборот. Поэтому эффективнее всего пользоваться двумя последними способами. В этом случае вы добьетесь поставленной цели и ощутите глубокое чувство удовлетворения в процессе такого рода работы.

Не правда ли, в сфере бизнеса также необходимо руководствоваться заповедью: “Не навреди”. Много раз убеждался, что честный бизнес выгоден. Только так вы быстро найдете достойных партнеров и обеспечите себе прочный успех.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Одной из главных ценностей в этом мире является наша жизнь, а значит, и отпущенное на нее время. Практически все, особенно те, кто живет активной жизнью, испытывают нехватку времени. Контроль над време-

нем начинается с анализа и планирования. Такие действия соединяют прошлое, настоящее и будущее. Из прошлого мы извлекаем полезный опыт. На будущее мы можем активно влиять.

Установите, в чем состоят ваши главные цели и решайте их в первую очередь. Вы, тем самым, обретете свою мечту, для достижения которой ранее у вас не хватало времени. Обеспечив большую степень контроля над своим временем вы получите большую свободу.

Примените принцип селективной выработки качеств, необходимых для более успешного решения ваших проблем. В течение одной недели работаете только над одним качеством, например, таким как решительность. Все необходимые дела, которые вы делаете в течение данной недели, рассматривайте с точки зрения отрабатываемого качества. Этот прием позволяет концентрировать ваше внимание только на одном качестве, направляя всю энергию на него.

В следующую неделю отрабатывайте другое качество. А другие качества считайте благоприятным фоном, помогающим решить проблемы. Так последовательно, по одному качеству в неделю, вы постепенно переберете весь список необходимых вам качеств. Обычно этих качеств набирается десять-пятнадцать. В течение определенного времени вы проработаете все свои качества, укрепите их силу. Данный принцип имеет поразительный положительный эффект. Вскоре вы поймете, что результативность Вашей работы возросла в несколько раз за счет такого, в общем-то простого приема.

Приведу список качеств, с краткими пояснениями и в том же порядке, которым пользовался я при достижении своих целей.

Решительность. Делай то, что должен сделать. Обязательно выполни в срок то, на что решился.

Целенаправленность. Начиная свою работу над целями с их анализа. Ты должен быть уверен, что это твои самые главные цели, а не второстепенные вопросы. Помни, что реализация твоего предназначения в этом мире зависит от целей, которые поставил ты сам.

Организованность. Это есть мой скоростной лифт, с помощью которого я достигаю верхних этажей небоскреба, где живут мои самые главные и желанные цели.

Жизнерадостность. Человек рожден для счастья, радости и удовольствий. Я создаю культ любви и счастья в себе.

Рациональность. Я не сорою своим временем.

Искренность. Я избегаю обмана себя и окружающих. Стараюсь никому не причинять зла.

Воздержанность. Я перевожу количество пищи в качество. При сомнениях, кушать или нет – не ем.

Обязательность. Я если уж дал себе или кому-то слово, то сдержу его. Пообещал – выполню.

Независимость. Я не допускаю, чтобы мне вешали на шею без моего согласия “обезьян” – чужие проблемы.

Этим же методом я также отработывал другие нюансы, связанные с особенностями моего характера и жизни.

Праздники. Иногда я делаю себе праздники за хорошо выполненную работу или потому, что просто устал.

Игра. Негативные события моей жизни, проникая в меня, просачиваются как вода сквозь песок. Я не расстраиваюсь по пустякам и играю в свой бизнес.

Здоровье. Здоровье всегда конкретно: оно либо есть, либо его нет. Сколько в него вложил, столько и получил.

Ритм работы. Оптимальный ритм работы существует для каждого. При отклонении в одну сторону развивается лень, в другую – возникают нервные срывы.

При отработке и закреплении какого-либо из качеств мне приходилось подчас оставлять его ведущим на очередную неделю. Бывало, например, что я работал с каким-нибудь качеством по четыре недели подряд.

Лучше всего, да и экономичнее в смысле затрат времени и энергии при решении проблемы действовать следующим образом:

- сформулировать проблему, определить цель;
- разделить ее на отдельные операции, дела;
- выделить ключевые вопросы, от которых зависит решение всей проблемы;
- сформулировать необходимые и достаточные условия решения ключевых вопросов;
- решить ключевой вопрос или при невозможности его решения принятым способом составить новый план на основе дополнительной информации, либо отыскать альтернативные варианты;
- решить другие важные вопросы;
- завершить решение всей проблемы, решив вспомогательные вопросы.

Как это все соотносится с нашей сегодняшней кризисной реальностью?

Куда лучше всего направить свои усилия?

Во время кризиса целесообразнее всего заняться учебой, планированием, проектированием, поиском более интересной работы, реконструкцией предприятия и, особенно, подбором и подготовкой кадров.

Если вы имеете свободные финансовые средства, то лучше всего в это время приобрести ценные бумаги потенциально наиболее рентабельных предприятий, недвижимость, производственные объекты. Ведь с неизбежностью, как день сменяет ночь, наступит время подъема экономики. Тогда наступит время продаж, и вы реализуете свой весь накопленный за время кризиса потенциал.

Что необходимо сделать сейчас, чтобы, например, найти себе интересную работу?

1. Не сидеть сложа руки. Ищите ее. Говорите постоянно и везде о своем желании найти работу: друзьям, знакомым. Затрагивайте эту тему в разговорах с коллегами. Читайте объявления о найме. Найдите другие способы сделать рекламу своих услуг.

2. Всегда будьте готовы к перемене работы, даже когда ее имеете. Постоянно ищите более интересную работу. Ту работу, которая подвернулась сейчас, считайте промежуточным вариантом.

3. Обращайтесь в организации, в которых работают 10–20 сотрудников. Шанс получить в них работу сейчас – максимальный.

4. Используйте данную технику. Если ее правильно применить, она поможет всегда.

Достигнуть цели легче, если руководствоваться некоторыми принципами:

1. Поймите – высшей ценностью жизни является любовь. Внутреннее принятие данного принципа и следование ему исправляет характер, улучшает здоровье, выравнивает судьбу.
2. Будьте искренни с собой и другими. Искренность блокирует агрессию и не позволяет проникать ей в наше подсознание.
3. Слушайте внутренний голос. Доверительное следование ему позволяет действовать согласно своей собственной правде.
4. Ваши планы должны отвечать стратегическим целям и конкретности. Это дает возможность реализовать свои основные интересы, добиться исполнения главного предназначения в жизни.
5. Разберитесь в своих сильных и слабых качествах. Подобные знания позволяют эффективно использовать ваши сильные стороны и нейтрализовать слабые.
6. Сосредотачивайтесь на мыслях о хорошем, делайте добрые дела, держите себя в хорошей физической форме. Такое позитивное мировоззрение и соответствующие действия дарят все прелести мира и полноту положительных ощущений.
7. Поставив цель – действуйте немедленно. Его Величество случай подчас не дает времени на раздумья.

8. Соотнесите свою цель с масштабом личностей, решающих подобные проблемы. Найдите таких людей и работайте с ними.
9. Не ввязывайтесь без крайней нужды в борьбу со своими врагами. Всех врагов все равно не перекусаете. Работа с союзниками сбережет ваши здоровье, время и деньги.
10. Уважайте чужие интересы и мнения, помогайте компаньонам. Говорить другим “нет” по меньшей мере бесполезно. Умейте их выслушать. Старайтесь найти, за что похвалить. Это приводит к превращению ваших врагов в союзники.
11. Давайте людям возможность почувствовать свою значимость. Постоянное ненавязчивое подчеркивание значимости своих партнеров приводит к доверию и всемерному содействию с их стороны.
12. Апеллируйте к высшей сознательности людей. Используйте также в полной мере тягу людей к своему интересу, собственности.
13. Делайте свою игру открытой для сотрудников и компаньонов. Ибо невниманье и скрытность с вашей стороны приводит к безразличию с их стороны.
14. Найдите, что хотят другие, и удовлетворите этот спрос.
15. Работайте по принципу: “Лучше ужасный конец, чем ужас без конца”. Откладывание неприятных дел ведет к накоплению проблем и стрессу.
16. Договаривайтесь на берегу. При совместном интересе, когда дело не начато и нечего делить, ваша предстоящая работа оценивается всегда дороже. Цену за нее вы можете назначить сами.
17. Сохраняйте выдержку в любой неблагоприятной ситуации. Считайте такую ситуацию игровым эпизодом. Анализ причин, вызвавших проблему, дает путь к ее разрешению.
18. Критику в свой адрес воспринимайте как совет, а неблагоприятную ситуацию – как предупреждение. Лучшее, что можно сделать в этом случае – извлечь для себя уроки.
19. Не старайтесь нравиться всем. Однако приложите необходимые усилия, чтобы понравиться себе.

ВАШИ СОЮЗНИКИ

Вы уже достаточно много знаете, чтобы завоевать мир. В этом вам будут способствовать помощники. Даже если вы привыкли, как вам кажется, работать в одиночку, у вас есть невидимые союзники. Представим их.

Вселенная

Как уже отмечалось, обрести этого союзника можно через любовь и покаяние. Если вы попытаетесь достигнуть цели с помощью данной техники, но без любви и покаяния, то как показано С. Лазаревым, ваши действия будут восприняты Вселенной как агрессия. И вместо обретения желаемого последует наказание. Таким образом Вселенная блокирует ваши полевые структуры от разрушения.

В древности люди это хорошо понимали. Понимание важности любви к Богу, по-видимому, – одна из причин образования и сохранения религии как института в течение тысячелетий.

В тонком мире подобное притягивается к подобному. С помощью любви легче привлекать к себе благоприятные для нас события, людей, обстоятельства.

Когда какое-нибудь сильное негативное чувство овладевает нами, его необходимо не держать в себе, а выплескивать наружу сразу, одновременно культивируя в себе любовь.

Очистив свою душу покаянием и напитав любовью, мы получаем при обращении к Вселенной неограниченные возможности.

Поэтому Вселенная – самый могущественный ваш союзник.

Любовь к себе

На полевом уровне все мы являемся отдельными клеточками Вселенной, едины с ней. Поэтому в нашем мире материальных ценностей мы прежде всего должны любить себя. Действительно, от любви к себе и внутренней гармонии зависит психическое и физическое здоровье. Это влияет на настроение и отношение к другим людям. Положительный настрой, являясь следствием хорошего здоровья, обеспечивает энтузиазм и желание сделать дело.

Самые главные любовные отношения после любви к Творцу у вас должны быть с самим собой. Именно любовь преодолевает страхи, внутреннее и внешнее сопротивление, повышает собственную самооценку, то есть гармонизирует отношения с собой и миром.

Для культивирования любви к себе приведем своеобразную декларацию самооценности, используемую в психологических тренингах по обретению себя как личности. На начальном этапе освоения техники ее полезно перепечатать и поместить где-нибудь на стене или на рабочем столе, чтобы периодически перечитывать. Вот она:

Я – это я.

Во всем мире нет никого в точности такого же как я.

Есть люди, чем-то похожие на меня, но нет такого же как я. Поэтому моя личность неповторима и уникальна.

Мне принадлежит все, что есть во мне. Мне принадлежат мои фантазии, мечты, надежды и страхи.

Мне принадлежат все мои победы, все мои поражения и ошибки. Я могу очень близко познакомиться и подружиться с собой.

Я знаю, кое-что во мне озадачивает меня, и есть во мне то, чего я пока не знаю. Когда я вглядываюсь в свое прошлое, я вижу также и то, что не вполне устраивает меня.

Но поскольку я принимаю себя целиком, я могу терпеливо открывать в себе источники того, что озадачивает меня, узнавать все больше разных вещей о себе, открывая в себе разные качества.

Я могу отказаться от того, что кажется мне неподходящим, сохранить и усилить то, что мне необходимо.

Я могу сделать так, чтобы все во мне содействовало моим интересам.

Принимая что для меня высшей ценностью является любовь к Вселенной, я имею в себе все необходимое для восстановления здоровья, гармонии, обретения счастья и успеха.

Я могу иметь прекрасные отношения с другими людьми и наслаждаться общением с ними.

У меня много достоинств, но главная ценность – в моей уникальности. Я принимаю себя целиком, и поэтому я могу любить себя, дружить с собой, постоянно развиваться и изменяться так, как я этого хочу. Я люблю дитя Вселенной. Я одобряю себя.

Я – это Я, и это замечательно.

Мысли на заметку:

1. Любовь к Вселенной дает нам самого могучего союзника.

2. Подружись с собой.

Совість

При изучении подобных техник в странах Запада данное понятие обычно не рассматривается совсем. Вместе с тем, стремясь к успеху, человек обязательно должен руководствоваться этическими нормами.

С первого взгляда наша совесть ограничивает выбор и, соответственно, затрудняет путь к успеху. Однако это впечатление обманчиво. Обратимся к корням древности, учениям, служившим людям не одно тысячелетие. В наиболее древнем источнике знаний – учении ариев – Авесте сказано, что каждый человек свободен в выборе и, прежде всего, в выбо-

ре между добром и злом. Таким образом, свобода выбора и существование добра и зла взаимосвязаны. Пока существует свобода выбора – имеется возможность сделать именно неправильный выбор, то есть сделать зло себе и окружающим. А наша совесть указывает на двери к добру, одновременно закрывает их злу.

Наша жизнь в обществе регулируется как определенными законами, так и внутренним контролером – совестью. Совесть – тот стержень человека, который позволяет нам принимать верные решения в самых запутанных жизненных ситуациях.

Поэтому совесть – наш один из самых сильных внутренних союзников.

Мысли на заметку:

1. Величина дохода человека не есть мерило его ценности.
2. Воспитание человека без совести – служение силам зла.
3. Богаче становится тот, кто не тревожится о чужих деньгах.

Здоровье

Процесс достижения цели – интенсивный труд. Он требует отменного здоровья. Мы расходует наши ресурсы, стремимся к успеху, чтобы погреться в его лучах.

Очевидно, что успешный бизнес основывается на регулярности и аккуратности работы со своими компаньонами. При плохом здоровье наши отношения с партнерами будут постоянно пробуксовывать и напрягаться. А ведь известно, что причина большинства болезней – дисгармония с собой и внешним миром. К сожалению, данной стороне деятельности бизнесмены, как правило, не уделяют должного внимания. Хотя даже с точки зрения экономики, здоровье – одно из выгодных вложений капитала. Для тех, кто это понимает, ниже приведена информация о том, как быстро восстанавливать и поддерживать на необходимом уровне свое здоровье.

В настоящее время по этому вопросу появилось много исключительно ценной литературы, являющейся для заинтересованного читателя кладезем информации. Методы укрепления и сохранения здоровья, как физического, так и духовного, приведенные в этих книгах, разнообразны, но роднит их ряд обстоятельств.

Как известно, официальная медицина лечит не человека, но отдельные болезни, что может быть эффективным в ряде случаев, но вообще-то в данном вопросе лучше всего полагаться на другое.

В рекомендуемых ниже книгах воспроизведены древние, проверенные столетиями, безопасные, недорогие, но очень эффективные способы восстановления и сохранения здоровья человека. С помощью таких естественных способов можно восстановить свою нервную систему, очистить организм от шлаков, патологии, омолодить его, то есть гармонизировать отношения с собой и внешним миром. Это даст вам дополнительно полтора-два десятка лет активной жизни. Думайте.

Для заинтересованных читателей приводим очень краткие аннотации книг из этой серии.

1. *С. Кнейп. Мое водолечение.*

Очень ценная книга. Автор пробовал методику на себе и весьма удовлетворен результатом.

2. *Ю. Андреев. Три кита здоровья.*

Весьма тонкий и умный автор. Он профессионально вводит в суть своей теории оздоровления, которую прошли тысячи благодарных последователей.

3. *Г. П. Малахов. Целительные силы.*

Этот пятитомник наверняка заинтересует читателя. Несмотря на ряд спорных моментов общедоступного характера, в данной серии приведен исключительно полезный материал по всему комплексу вопросов, связанных с очисткой организма. В последних, четвертом и пятом, томах серии Г. Малахов рассматривает полевую форму человека, определяющую не только физическое здоровье, но и нервно-психическую деятельность личности. Приведенные там методики позволяют направленно использовать психическую энергию с целью укрепления здоровья человека.

4. *С. Н. Лазарев. Диагностика кармы.*

В этой удивительной работе автор показывает, что все будущие болезни проявляются вначале на полевом уровне. Всегда, когда есть или была сильная агрессия человека, его предков или родственников, то это влияет на его характер, поступки, судьбу, а иногда и становится причиной его смерти. Неверная система ценностей рождает агрессию и уносит наше здоровье. Связь между болезнью и возмущениями поля многовариантна, но общим является одно: убрав возмущение на уровне поля, то есть агрессию по отношению к Вселенной, мы снимаем причину болезни.

Мысли на заметку:

Самое выгодное вложение капитала – в свое здоровье. Самое невыгодное – в сделки с совестью.

Преимущества

В той сфере деятельности, в которой вы работаете или в которой собираетесь работать, вам необходимо иметь преимущества перед конкурентами. В противном случае бороться за успех будет сложнее. Поэтому подумайте над тем, какими преимуществами по сравнению с ними обладаете вы. Проанализируйте свои сильные качества. Используйте затем эту информацию при выборе области приложения своих сил.

Преимущества могут быть самыми различными. Например, это могут быть **специальные знания**, которые обеспечат вам уверенность в выборе оптимальных решений. Возможно, таким качеством является наличие у вас **организаторских способностей**, позволяющих эффективно и рационально использовать время, создавать свое дело, управлять другими людьми. Это могут быть качества, позволяющие легко налаживать взаимоотношения, **связи**. Преимуществом может оказаться **удобное местонахождение** города, района, места, где вы осуществляете свою деятельность. В конце концов, это может быть какое-нибудь **сверхпреимущество**, в частности, **монопольное положение** на определенный товар, пользующийся повышенным спросом, хотя бы и ограниченное время. Сверхпреимущество, если им распорядиться разумно, как правило, дает начало крупному успеху.

Интуиция

У вас есть постоянный тихий советчик, который никогда не предаст. Он всегда отстаивает ваш интерес. Это внутренний голос. Умение общаться со своим внутренним голосом, прислушиваться к его советам, особенно в условиях недостатка или противоречивости информации и следовать ему – ваш сильный козырь. Не зря пословица говорит: „Покорного судьба ведет, а непокорного тащит”. Доверяйте своему внутреннему голосу, стимулируйте его и действуйте по его совету. Это самый надежный ваш друг и союзник.

Конкретность

В процессе достижения цели вам не раз придется менять свои проекты. Чтобы вы не потонули в мысленном хаосе, ставьте конкретные задачи и добивайтесь от себя выполнения вполне определенных действий. Это застрахует вас от метаний из крайности в крайность. Работу профессионала от дилетанта отличают конкретность, рациональность и компетентность. Эти качества обеспечат вам успех.

Группа поддержки

В процессе достижения своих целей вы периодически будете ощущать, что ваше стремление ослаблено, испытывать недостаток энтузиазма, энергии, отвлекаться на второстепенные дела. В такие моменты вам необходима поддержка семьи, коллег по работе, а также людей, не связанных с вами должностными или семейными обязанностями.

Группа поддержки – это круг людей, отношения которых с вами основаны на взаимном уважении и обоюдной поддержке стремлений в личностном росте. Эти люди оказывают посильную помощь друг другу, в том числе критикой в тех ситуациях, когда кто-либо нуждается в том, чтобы его подтолкнули.

Важно, чтобы в этой группе была сформулирована и одинаково всеми понята цель такого взаимодействия – личностный рост каждого. Такая группа поддержки может быть и не формализована. В вашей власти создать себе окружение из таких людей, общение с которыми принесет психологический комфорт, радость, вдохновение, энтузиазм. Это возможно, если вы ясно видите цель, к которой стремитесь.

Достойные люди, высокодуховная атмосфера общения с ними способствуют гармонии с самим собой и близкими людьми и вашему личностному росту.

Легкость

Если мы продвигаемся к успеху с тяжелым сердцем, то быстро устает. В этом случае труднее бороться с искушением остановиться или свернуть с дороги к цели. Поэтому не принимайте слишком близко к сердцу различные жизненные ситуации, испытания, а как бы играйте в успех.

Для обретения легкости устраивайте себе какие-нибудь праздники. Хорошей подзарядкой для обретения легкости может быть общение в группе поддержки или посещение бани, сауны. Ведь при этом мы становимся легче, значит, растем и быстрее двигаемся к цели.

Медитация и другие подобные техники

Медитация – это целенаправленная работа с собственным подсознанием. Техника медитации поможет вам проникнуть в свой внутренний мир, затронуть высшие и наиболее тонкие горизонты вашей психики, поможет использовать могучие внутренние резервы вашего сознания, а также бесконечные ресурсы Вселенной.

Несколько техник работы с подсознанием, такие как ребефинг, аутогенная тренировка, дыхание счастья, холотропная терапия, приведены в упоминавшемся ранее четвертом томе Г. Малахова “Целительные силы”.

Сразу скажем, что это могучее оружие “на халяву” обрести нельзя. Как и всякий высший пилотаж, такая техника требует упорного труда и настойчивости. Однако затраченное время окупится с лихвой. Вы для себя раздвинете горизонты жизни, более глубоко почувствуете ее прелесть. С такой техникой глупо добиваться мелких и недостойных целей. Это оружие сильных. Станьте одним из них.

Лучше всего медитацией заняться под руководством опытного психолога, которому вы полностью доверяете. В частности, в Новосибирске есть семейная пара, Елена и Алексей Веселковы, которые профессионально проводят обучение технике холотропной терапии. Пятидневный курс обучения по 4-5 часов в день позволит вам получить основы этой техники, почувствовать эмоциональный взлет, получить улучшение вашего самочувствия, новизну ощущений при проникновении в глубины своего “Я”. Это также расширит спектр Ваших действий в процессе обретения силы на пути к успеху.

В моей книге далее используется одна из самых простых, но достаточно эффективных техник. Она требует минимума времени и, надеюсь, не будет слишком обременительной для вас.

Все эти техники так или иначе соприкасаются с работами Станислава Грофа – мирового авторитета в этой области. Желаящий более детально ознакомиться с его капитальным трудом в области психологии может обратиться к русскому изданию этой книги (см. список литературы). По поводу этой работы можно заметить, что одни оставляют после себя развалины, другие – следы на песке и лишь немногие – вечные истины.

Жизнь полна неожиданностей, и каждый раз при встрече с неизвестностью мы бессознательно готовимся к защите. Человек в этом случае испытывает психологическую нагрузку – стресс. Стресс мобилизует, когда его сила не выше возможностей саморегуляции организма. Но он провоцирует и страх потерять контроль над собой.

Если не знать себя, то приходится прилагать значительные волевые усилия для блокирования отрицательных последствий стрессов, то есть опять-таки принуждать, ограничивать себя. Получается, что мы сами загоняем себя в порочный круг ограничений, расходуя дополнительную психическую энергию, тем самым снижая предел наших возможностей. Человек так или иначе справляется с этим, но коэффициент полезного действия его усилий явно низок. Сама жизнь потребовала новых способов

борьбы со стрессом. Ведь инстинктивно человек стремится к развитию, раскрепощению, то есть свободе, творчеству, получению удовольствий.

И такая система была разработана. Ее создатель – Х. Алиев, назвал этот метод “Ключ”. Он применяется много лет в центре подготовки космонавтов, изучался в ведущих НИИ у нас в стране и за рубежом. Как замечено Х. Алиевым, методы избавления от стрессов необходимы для того, чтобы помочь жизни, а не превращать ее в процесс совершенствования самих методов. Поэтому и создаются все более простые и доступные методы, направленные на получение быстрых и ощутимых результатов. “Ключ” сочетает глубину самоконтроля Востока и современные требования энергичного Запада. Система разработана нашим соотечественником, но не только этим оптимально подходит для нас. Сила “Ключа” – в использовании сразу нескольких положительных моментов, благотворно действующих на человека при снятии стресса:

- для получения эффекта затрачивается минимальное количество физической и нервной энергии;
- процесс снятия напряжения приятен, то есть непосредственно связан с получением удовольствия;
- используются простейшие и свободные движения человека, выполняемые им в режиме автоколебаний.

Желающих подробно ознакомиться с системой Х. Алиева отсылаю к его книге. Ниже кратко приведена собственно технология “Ключа” на примере ощущений, испытанных автором данной работы.

Суть данного метода состоит в восстановлении баланса внутреннего мира личности через получение быстрого, приятного, положительного результата с помощью естественных движений человека и последующего налаживания гармоничных отношений с миром внешним. “Ключ” основан на бессознательной способности мозга расслабляться при получении результата и напрягаться при его поиске. В случае достижения результата в крови вырабатывается особое вещество, снимающее напряжение и создающее эффект удовольствия.

Процедура освоения данной техники условно разделена на три стадии, продолжительностью по десять минут каждая.

На первой стадии тренировки путем перебора находят простые движения, которые можно выполнить с минимальным усилием и максимальным последующим комфортом. К ним относятся, например, свободные и плавные движения: сведение, разведение и поднятие рук, автоматическое покачивание телом или частью тела, движения головой. Упражнения можно выполнять сидя, стоя, лежа, исходя из максимального удобства.

Опишу движения, которые я выполнял и возникающие при этом у меня ощущения.

После нескольких часов работы за столом или компьютером эффективность моей работы резко падала. В этом случае я делал три упражнения, ставшие любимыми:

1. Разведение вытянутых рук в стороны.

Прекратив работу, я обычно на несколько минут замирал в кресле, ни о чем не думая. Затем вставал в удобную стойку и, свободно вытянув перед собой руки, слабым усилием воли при равномерном мышечном усилии делал так, чтобы руки как бы сами по себе начинали расходиться в стороны. Такое, как бы автоматическое, движение рук начинало приводить меня через одну-две минуты в состояние легкости, покоя.

Через несколько таких тренировок я добился того, что мои руки уже расходились как будто даже помимо моего желания, а лишь в результате слабого начального импульса. Это возникающее чувство согласия между сознанием и телом приводит к внутреннему ощущению тепла и спокойствия. Затем, закрыв глаза, делаю второе движение, покачиваясь на пятках вперед-назад. Через несколько минут сажусь в кресло и начинаю покачивать головой. Это третье упражнение.

После нескольких тренировок у меня произошло закрепление этих упражнений до автоматизма. Физические зажимы и стресс стали сниматься легче. На этапе проверки данной техники я опробовал и другие упражнения, но наиболее легко и комфортно мне было после этих трех. Иногда после выполнения первого упражнения легкость не приходила. Тогда приходилось предварительно делать какое-нибудь одно-два обычных физических упражнения, а затем снова повторять “Ключ”.

Однако вернемся к канве системы.

Начало второй стадии у меня сопровождалось спокойным, свободным течением мыслей. Дыхание становилось еле ощутимым.

При расслаблении тела под действием автоколебательных движений у меня снимался стресс, вызванный проблемами. Я начинал видеть их как бы со стороны. А это уже не просто успокоение, но более глубокая гармонизация сознательных и подсознательных процессов.

Согласно рекомендациям “Ключа”, я в таком состоянии задаю себе волнующий меня вопрос, потому что в этом режиме к решению этой проблемы подключается подсознание. Решая таким образом различные вопросы, я натренировал свое сознание быстро сосредотачиваться и расслабляться в нужный для меня момент.

Третья стадия.

Необходимо просто сесть или лечь и тихо отдохнуть. Что я с удовольствием и делаю, ощущая общий результат таких усилий. Наступает эффект “пустой головы”. Приходят решения мучающих меня вопросов. Иногда мое тело или голова, если я сижу, снова начинает покачиваться. Я не препятствую этому. Это снимаются остатки “зажимов”. Потом настраиваюсь на свежесть в моей голове. Затем снова берусь за свои дела.

Вот такая система. Х. Алиев говорит, что она для занятых и ленивых. Думается, не только для них.

Более того, как отмечает автор, в отличие от медитационных техник, разработанных под другие культуры, данный метод способствует активному улучшению жизни, купаясь в самой жизни, а не отстраняясь от нее. “Ключ” позволяет через легкие, пробные действия почувствовать состояние целостности и, пользуясь этим состоянием, наладить свой внутренний мир, а через это восстановить гармоничные взаимоотношения с миром внешним.

Эффект команды

Когда эти парни начинали делать совместный бизнес, все они были крупными должниками. Это обстоятельство их первоначально и сблизило. Вместе с тем, они были умны, энергичны и стремились к успеху. Познакомимся с ними.

Анатолий К. Обладает огромной работоспособностью, эрудицией, умением быстро принимать решение и поразительной способностью в составлении различных комбинаций разнохарактерных сделок, взаимозачетов, выгодных всем участникам.

Юрий Л. Отличается исключительной порядочностью и, кроме других достоинств, имеет крупные и развитые связи в интересующем команду регионе.

Игорь К. Умен. Умеет быстро реагировать на изменение внешних условий. Весьма упорен в достижении поставленной цели. Также, как и Анатолий, исключительно работоспособен.

Кроме того, он весьма аккуратен в работе в партнерами. Игорь постоянно информирует компаньонов о развитии сделки и о своих действиях, несмотря на то, благоприятная ситуация в данный момент для него или нет. Он справедливо полагает, что всегда лучше неудачный конец, чем неудачи без конца.

Геннадий К. Спокоен в любых ситуациях. Имеет аналитический склад ума. Любит прогнозировать ситуацию и действует на опережение.

Образовавшаяся команда была внутренне непротиворечива, причем эта гармония существовала на уровне подсознания. Кроме того, изначально в

совместную работу этих людей были положены несколько стратегически правильных принципов:

- честность внутри группы и с партнерами;
- стремление к выполнению своих обязательств;
- творческое отношение к работе;
- взаимопомощь;
- открытое обсуждение планов;
- участие всех в распределении прибыли.

Другие характерные особенности этой группы:

- умение быстро формулировать большую, достойную цель;
- составление плана и его оптимизация;
- быстрота и рациональность действий по реализации плана;
- настойчивость в достижении намеченной цели;
- организация запасных вариантов;
- постоянный поиск перспективных партнеров и союзников.

Эти ребята поняли и приняли выгоды коллективной работы, когда:

- команда выполняет некоторые функции группы поддержки;
- имеется возможность подстраховки от случайностей, ошибок;
- обеспечивается более глубокий контроль за ситуацией, детальное планирование;
- повышается оперативность в решении дел и КПД работы группы в целом.

Кроме того, как показала их совместная деятельность, преимущества каждого в команде складываются, и пробивная сила при этом многократно возрастает. Фактически можно сказать, что эта команда обладает сверхпреимуществом, поэтому обречена на успех.

Действительно, за полгода совместной работы группа наработала важные связи, цепочки поставок и каналы реализации. В настоящее время ее совместный капитал составляет порядка миллиарда рублей. И хотя случается, что группа терпит временные неудачи, трудности, но они не носят такого катастрофического характера, как это было раньше, когда они работали поодиночке.

Команда находится на подъеме, уверенно стремится к цели. А впереди у нее еще более впечатляющие перспективы.

Мысли на заметку:

1. Слаженная команда – сверхпреимущество.
2. Достижение успеха есть скачки Вашей мысли к цели на тройке “желание”, “вера”, “действие”. Туда приятнее ехать с чувством любви и хорошими попутчиками.

ВАШИ ПРОТИВНИКИ

Явления, поступки людей, черты характера, которые, как вы полагаете, являются вашими противниками, обязательно несут в себе элемент положительного. Вы всегда будете иметь преимущества перед конкурентами:

1. Если сумеете обратить себе на пользу хотя бы часть негативных явлений, черт своего характера. Как известно, за все надо платить. Заплатите плохими чертами своего характера за свое совершенство и успех в жизни.

Говорят, что однажды к известному физику А.Ф. Иоффе подошел студент и попросил объяснить полученный в результате эксперимента график. Мэтр взял листок, взглядел на него и сразу же стал развивать свою теорию по данной зависимости. Студент сначала онемел, а потом пролепетал: “Да, но Вы держите листок вверх ногами”. Иоффе перевернул лист, снова взглянул на него и, нисколько не смущаясь, сказал: “А, ну тогда это еще более подтверждает ранее сказанное потому-то и потому-то...”

Шапку хочется снять после этого перед великими. Убеждаешься, что самая гибкая и пластичная вещь в мире – это мысль. Учился бы у гениев всю жизнь выходить из трудных ситуаций, да свои дела делать необходимо.

2. Если не будете уделять большого внимания плохому, в том числе заикливаться на своих проблемах. Они не стоят затрат вашего времени и сил. Делать это – усиливать влияние противников на свое сознание.

Порассуждаем немного о возможном временном неуспехе.

В основе почти всех неудач обычно лежит одно из трех качеств, каждое из которых является нашим противником:

● лень ● страх или ● невежество.

К примеру, вот несколько типичных видов бегства от решения проблемы:

- мы мечтаем, строим воздушные замки из словосочетания “если бы”;
- утешаем себя тем, что возникли непреодолимые препятствия для решения проблемы;
- проявляем чрезмерное старание, решая второстепенные дела, выполняя малозначущую работу;
- читаем или просто бездельничаем.

Вместе с тем, всегда неудача дает толчок к переосмыслению ситуации и нахождению в конце концов нестандартных решений. Позволяет сгруппироваться для решительного броска к цели.

Уверен, что при использовании подобной техники ваши временные неудачи будут вами успешно преодолены. Ибо успех должен быть проверен испытаниями. Иначе как вы узнаете о его прочности?

- Мысли на заметку:**
1. Успех обязательно проходит через ворота неудачи.
 2. Испытания стимулируют развитие.
Неудача – как горькая микстура.
Неприятно, зато полезно.

ФАКТОРЫ, ОБРАЩАЕМЫЕ В СОЮЗНИКИ

Внешнее окружение

К своему успеху можно продвигаться по-разному. Постоянно испытывать сопротивление людей и обстоятельств.

Можно, наоборот, использовать их энтузиазм, участие, поддержку, обращая все это в свою пользу.

Ваши партнеры по работе – это те люди, с которыми вы взаимодействуете значительную часть своей жизни. Поэтому будет лучше, если вы вместе работаете над одной или близкими целями.

Россия – страна контрастов и этот контраст усилился за последние десять лет. Взаимоотношения и связи имеют здесь особое значение. Поэтому партнеров надо уметь выбирать. Существует несколько способов отбора партнеров, например по принципу совместимости. Совместимость партнеров – залог долговременного сотрудничества. Она имеет несколько уровней, в частности:

- психологическая,
- по профессиональному уровню,
- этическая,
- по деловым интересам,
- по возрасту,
- ролевая, внутри коллектива,
- по социальному статусу.

Все уровни важны. Поэтому устойчивость коллектива определяется тем, насколько удовлетворяет каждого члена группы его роль в ней, совпадают ли интересы и другие важные для человека ценности.

Чтобы не ошибиться в выборе партнера, предварительно протестируйте его, наблюдайте за ним. Очень много могут сказать внешнее по-

ведение, одежда. Вот несколько простых критериев, которые помогут вам принять решение:

- Внешний вид, как правило, соответствует масштабу бизнеса.
- Уровень образования часто определяет уровень порядочности в бизнесе, хотя и не всегда.
- Человек проявляет себя в мелочах. Поэтому в первую очередь обратите внимание на них.
- Проверьте на небольшой сделке, как предполагаемый партнер соблюдает достигнутые договоренности.
- Не делай бизнес с:
 - часто выпивающим,
 - жертвами обстоятельств, жертва обязательно предаст,
 - людьми с ненормальной психикой,
 - духовно нищими.

Этих людей не следует презирать или ненавидеть. С ними просто не надо делать бизнес.

Его Величество случай

Он всегда возникает, когда человек к чему-нибудь стремится. Вовремя заметить его и воспользоваться в должной мере – дар людей, которые обладают одной важной особенностью.

Они очень легко и быстро принимают решения. Однако крайне неохотно их отменяют. Вы распознаете их сразу. Это люди успеха.

... Евгений достаточно долго и безуспешно пытался работать посредником в различных сделках. Однако ему все как-то не везло. Не находилось вовремя покупателей на хороший товар. А когда находился покупатель, то оказывалось, что либо товар только что продали, либо в самый ответственный момент сделки испарялся продавец, оставляя незадачливого посредника наедине с разъяренным и при деньгах покупателем.

Однажды, когда уже, казалось, не было никаких надежд, в одной из фирм при случайном разговоре Евгению предложили поработать с крупной партией товара. Как он потом выяснил, ранее этим товаром занималась целая группа людей фирмы-владельца, но товар встал, как говорят, колом. Евгений взялся реализовать всю партию. И реализовал! Да так удачно, что это позволило ему через серию бартерных операций получить и для себя сумму в деньгах, равную стоимости всей партии товара.

Таков конец одного из этапов коммерческой эпопеи Евгения.

А ведь в процессе реализации товара сначала наш герой рисковал. Евгений занял деньги под проценты на организацию рекламы. Через не-

которое время стало очевидным, что реклама не сработала, и так просто товар не продать. Пришлось перезанимать деньги. Звонки в фирмы, которые торговали подобным товаром, тоже ничего не дали. Кроме потраченного времени и дополнительных финансовых затрат. Надо было искать другой путь. И он был в конце концов найден. Через серию бартерных операций.

Евгений знал одну простую вещь: любой товар можно реализовать. Надо только поставить цель и не прекращать усилий до ее достижения.

Не упускайте случай. Удача любит скрываться под маской временного поражения. Надо ее только вовремя разглядеть.

В настоящее время многие люди разных возрастов так или иначе стараются приспособиться к новым реальностям жизни, ищут себя. У каждого это получается по-разному. Здесь важен твердый участок почвы под ногами, свой фундамент, своя правда. Для этого необходимо жить в настоящем, когда нет обид на прошлое и страха перед будущим. Обрести такое состояние, а также спокойствие и уверенность человеку помогают психологические тренинги.

Однажды при посещении подобного психологического тренинга, проводимого чудесной молодой парой практических психологов из Москвы Аленой Царьковой и Максимом Бурлаком, всем участникам были предложены своеобразные заповеди жизни, свод правил для людей, ищущих себя в этом мире, свой путь. Вот они:

1. Вы не обязаны:

- *Быть безупречным на 100 %.*
- *Выбиваться из сил ради других.*
- *Извиняться за то, что Вы были самим собой.*
- *Отказываться от своего “Я”, жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было.*
- *Любить неприятных Вам людей.*
- *Чувствовать вину за свои желания.*
- *Мириться с неприятной ситуацией.*
- *Сохранять отношения, ставшие оскорбительными.*
- *Делать что-то, что Вы не можете или не хотите.*
- *Выполнять неразумные требования.*
- *Нести на себе тяжесть чьих-то неправильных действий.*

2. Вы имеете право:

- *На свое собственное мнение и убеждения.*
- *Иногда ставить себя на первое место.*

- *Совершать ошибки и менять свое решение.*
- *Предоставлять людям самим решать их проблемы.*
- *Просить о помощи.*
- *Протестовать против несправедливого отношения или критики.*
- *Говорить: “Нет, спасибо...”, “Извините, нет...”*
- *Доверять собственным чувствам независимо от того, понимают ли их окружающие.*
- *Не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим путем.*
- *Побывать наедине с собой, даже если другим в это время очень хочется Вашего общества.*

Эти правила отшлифованы жизнью. Следуя им, вы нацеливаете себя на успех.

Мысли на заметку:

- 1. Будьте готовыми к переменам – постоянно имейте запасные варианты.**
- 2. Позитивный взгляд на жизнь нацеливает на успех.**

Часть II НАЧАЛО ПУТИ К УСПЕХУ

УСПЕХ – ЭТО ТАНЕЦ МЫСЛИ И ДЕЙСТВИЯ

После своеобразной теоретической подготовки у вас есть все необходимое, чтобы двинуться в путь к успеху.

Представим себе, что мы с помощью знания выстроили сцену. Ваша мысль явилась туда. Ее приглашает кавалер – действие, и танец начинается...

Свой бизнес Анатолий Третьяков, руководитель фирмы “Лилия”, начал с нуля. У него не было ничего, кроме двух вещей. Во-первых, запавшей крепко в голову ясной мысли, определившей цель: начать негосударственное строительство многоэтажных жилых домов. Во-вторых, неистребимого желания действовать и достичь этой цели. Никто, даже ближайšie друзья, поначалу не верили в успех, но в конце концов поддержали его. Через пять лет в результате действий Анатолия и его команды построено несколько многоэтажных домов. И дело движется дальше.

Последние напутствия.

У вас всегда должно быть право на ошибку. Иначе, если вы заранее не дадите себе такое разрешение, ваша оплошность, неправильные действия, а они бывают у всех, может разрушить вашу психику. Ни один дилетант не станет профессионалом, пока не набьет себе шишек. Просто подобная психологическая подготовка позволит вам более быстро адаптироваться в случае неблагоприятных событий.

Перед выполнением задачи полезными могут быть три своеобразных теста, которые сразу подскажут, насколько вы готовы к успеху.

1. Проанализируйте, как вы реагировали на различные ситуации, возникавшие в вашей работе. Как уже было сказано, удачливые люди быстро принимают решения и крайне неохотно отменяют их. Неудачники – как раз с точностью до наоборот.

2. По отношению к обстоятельствам, событиям, в которых являетесь участником, вы можете находиться в двух позициях: либо “жертвы”, либо “хозяина”.

Критерии “жертвы”:

безысходность, негативные эмоции, полная зависимость от внешних обстоятельств, пассивность, склонность винить в неудачах окружение, обстоятельства.

Критерии “хозяина”:

полная ответственность за свои поступки, он имеет выбор и выбирает, знает чего хочет, действует активно, делает выводы, не бывает крайним.

Если вы проанализируете, в какой степени являлись “хозяином” или “жертвой” в критических ситуациях, которые возникали по ходу вашей работы, то будете лучше знать себя.

3. Оцените свое видение мира.

Представим картину мира графически (рис. 2). На этой картине отметьте точку, соответствующую вашему представлению о мире и взаимодействии с ним.

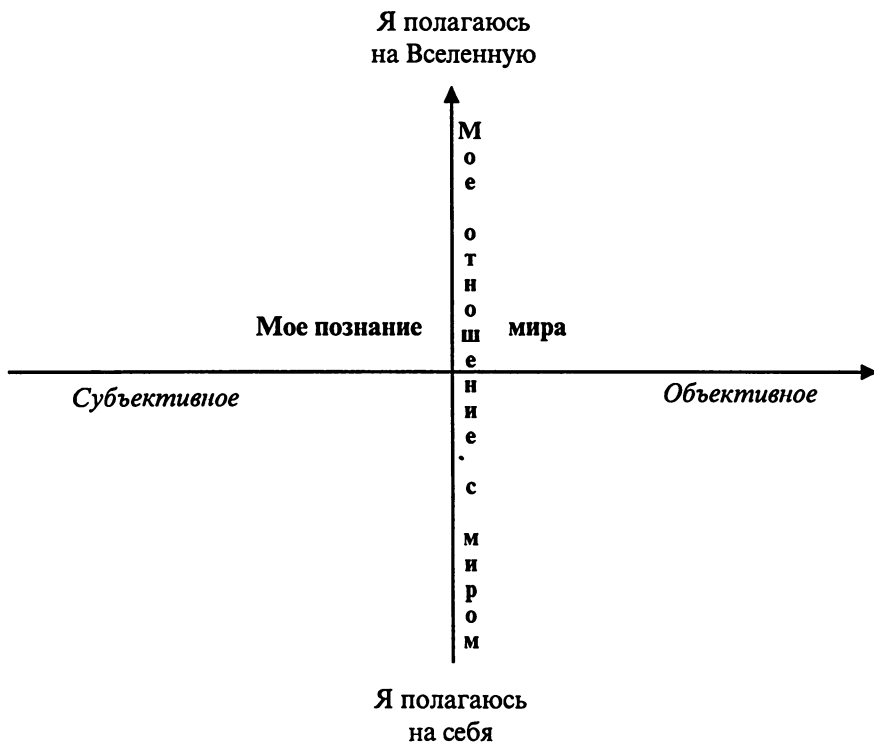


Рис. 2

Не правда ли, если точка, которую вы отметили на плоскости, находится в центре или недалеко от него, значит ваше представление о себе и мире гармонично.

Если, наоборот, вы хозяин не во всех ситуациях, и это тревожит вас, составьте свое заявление на успех. При определенной настойчивости в действиях это приведет вас через подсознание к роли хозяина. Механизм действия заявления следующий.

Подсознание действует через сознание. Оно связано со Вселенной и черпает из нее силу, способную превращать желания в реальность. При этом подсознание использует те средства, которые делают ваши цели достижимыми. Поэтому вы можете по своему желанию внедрить в подсознание любой план, который вы хотите перевести в материальный или денежный эквивалент. Однако следует учитывать, что подсознание реагирует прежде всего на доминирующие желания, эмоционально подкрепленные верой. Не падайте духом, если не все получится с первого раза. Вы сможете управлять подсознанием, если только это станет привычкой.

Подсознание не умеет бездействовать. Оно трудится день и ночь. Если вы ему с помощью сознания не дадите целенаправленной работы, оно функционирует, отрабатывая текущую информацию. Подсознание склонно поддаваться прочувствованным мыслям, сдобренным эмоциями. Они либо положительные, либо негативные. Подсознание не может быть одновременно заполнено теми и другими. Только вы ответственны за то, чтобы положительные эмоции оказывали определяющее воздействие на вас. В этом помогает привычка. Поэтому имеет смысл сформулировать привычку восприятия именно положительных эмоций.

Иногда религиозные люди обращаются к молитве с просьбой о помощи. Однако молитва срабатывает только тогда, когда ваше сознание не охвачено страхами, сомнениями и вы сами не бездействуете, ожидая с неба манн небесной. Если ваше сознание наполнено положительным чувством, желанием и верой, то оно, проникая в подсознание, воспримется Вселенной и побуждает ее дать вам дополнительную силу для достижения успеха.

Используйте Вселенную для достижения ваших целей. Не жалейте усилий и вы овладеете колоссальными возможностями. Энергия всей Вселенной поможет вашему успеху осуществиться.

Итак, приготовления закончены. Цель определена. Составлен план строительства дальнейшей жизни. Местность очищена от старых построек и всего, что мешает. Подготовлены материалы. Осталось начать соб-

ственно строительство новой жизни и, что самое главное, успешно его закончить. Сейчас вы полностью готовы к действию.

Мысли на заметку:

1. **Определив, чего вы хотите больше всего, действуйте. Успех в этом случае будет лишь вопросом времени.**
2. **Где есть воля, есть и путь. (Х. Алиев).**
3. **Бизнес – игра. От нас требуется лишь хорошо исполнить свою роль. Но мы всегда имеем право на ошибку.**

РЕШЕНИЕ

Этот шаг на пути к цели является своеобразным рубежом, когда от выбора цели, выработки стратегии и тактики ее достижения вы переходите к конкретным действиям. После принятия решения у вас только один путь – вперед, к цели. Ничто не должно останавливать вас, какие бы препятствия не встретились – преодолевайте их. Принимайте свое решение. Начните с манифеста.

Манифест

1. *Меня в настоящее время категорически не устраивает моя жизнь.*
2. *Я хочу перемен к лучшему.*
3. *Мое желание неустребимо.*
4. *Моя вера непоколебима.*
5. *Я живу в настоящем и начинаю действовать немедленно.*
6. *Я начинаю свою новую жизнь с покаяния за свои ошибки.*
7. *Я провозглашаю, что отныне любовь ко Вселенной является для меня высшей ценностью.*
8. *Я принимаю себя в партию успеха. Мои главные составляющие успеха:*
 - гармония с собой и миром,
 - здоровье,
 - материальное благополучие.
9. *Моя цель – успех!*

Мысли на заметку:

1. **Своя воля, своя и доля.**
2. **Лень и нищета планов не строят, успеха не стоят.**
3. **Честный бизнес, возможно, не самый рентабельный, но самый надежный.**

4. Любовь ко Вселенной, как высшая ценность, покаяние и искренность очищают нашу карму и открывают путь к успеху.

5. Настойчивость уместна при достижении достойной цели.

ЗАЯВЛЕНИЕ НА УСПЕХ

Заявление – фактически четкий, конкретный приказ достигнуть желаемой цели. Это ваша цель. Как отмечено ранее, чтобы стать эффективным, оно должно быть:

1. Записано.

При записи ваше желание принимает более определенную форму. Оно как бы прорывается из области мечтаний и становится реальностью.

2. Сформулировано позитивно.

В заявлении необходимо исключить выражения, содержащие отрицания, например: “Я не хочу иметь дело с моими коллегами”. Замените их утверждениями типа: “Я легко вступаю в контакт с моими коллегами”.

Это связано с тем, что когда вы заявляете то, чего вы не хотите, вы вкладываете энергию и питаете образ отрицания. И вместо избавления от ненужных вам образов вы, наоборот, придаете им еще большую силу.

3. Кратким.

Чем четче сформулирована мысль, тем большую силу она имеет. В одном заявлении должно быть одно утверждение, чтобы не распылять вашу энергию. Если у вас несколько целей, запишите несколько утверждений.

4. Конкретным.

Чем конкретнее ваше заявление, тем очевиднее результат. Не путайтесь в хаосе противоречивых мыслей, возьмите на себя ответственность довести ваше желание до такой степени ясности, когда оно станет явным. Не беспокойтесь о том, что если вы будете слишком конкретным, то можете что-то упустить. Действуйте последовательно. Дайте вашему желанию созреть. Достигнув одной цели, беритесь за другую, вызревшую.

5. Притягательным.

Старайтесь оживить вашу цель, сделайте ее с помощью слов более яркой, эмоциональной. Чем более глубокие чувства вызовет ваш приказ о достижении цели, тем больше силы вы вложите в ее реализацию.

6. Сформулированным как уже существующее.

В заявлении используйте настоящее время. Выражения: “Я обладаю...”, “Я вкладываю...”, “Я имею...” будут побуждать ваше мысленное семя расти и, наоборот, выражения: “Я надеюсь...”, “Я буду иметь...” будут сдерживать ваши действия, отодвигать их в будущее. Семя успеха будет непрерывно расти в вашем сознании, когда оно существует в настоящем.

7. Включать в себя вас.

Вы взяли на себя ответственность за успех, и никто другой. Это ваш успех, поэтому изменяться и действовать должны вы сами, а не другие люди и обстоятельства.

8. На рубеже роста.

У Вселенной ограничений могущества нет. У нас же есть, по крайней мере, два ограничения: конечная продолжительность жизни и преграды, которые создает себе сама личность. Однако в нашей власти подвинуть оба эти ограничения. Практика показывает, что некоторые люди достигали захватывающих успехов за конечное время, начиная с нуля. Однако в самом начале, на этапе пробы сил оцените масштаб своих возможностей с некоторым превышением. Это делается для того, чтобы подсознание не тормозило ваши действия. В дальнейшем вы поймете, что отмеченная вами граница иллюзорна.

Приведем конкретные примеры заявлений, успешно использованные одним коммерсантом из Новосибирска.

К 25 мая 1996 г. я имею престижную и интересную для меня работу по сбыту компьютеров. Моя работа организована в солидной фирме и не более, чем в 30 минутах езды от моего дома. Получая эту работу, я максимально эффективно работаю на рынке, приумножая свой капитал. Я верю, что я уже имею эту работу. Моя надежда так сильна, что я вижу это воочию. Работа хочет меня, она ждет меня. У меня есть конкретный план получения этой работы и я ему следую.

К 19.. года я обладаю капиталом в рублей, которые являются моей собственностью. Получая эти деньги, я максимально эффективно вкладываю их в недвижимость и ценные бумаги.

Я верю, я уже имею деньги в своем распоряжении. Моя вера так сильна, что я вижу их воочию. Я держу их в руках, они уже ждут меня, они хотят меня, они мои. У меня есть конкретный план получения этих денег и я ему уже следую.

Составьте свое заявление на успех, продиктуйте его на магнитофон и прослушивайте ежедневно в удобное для вас время до тех пор, пока не будете на 100 % уверены в успехе.

Мысли на заметку:

- 1. Судьба – это сплав мыслей с решениями и действиями личности.**
- 2. Принять решение – полдела. Надо еще вовремя его выполнить.**

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

Визуализация – это процесс создания картины успеха, мысленного образа вашей цели, которую вы стремитесь достичь. До тех пор, пока вы ярко не будете представлять образ цели, она не будет проявляться, реализовываться. Чем яснее вы представляете то, что хотите, тем легче и быстрее вы сможете это осуществить.

Чтобы проявиться наиболее ярко, ваша визуализация должна:

1. Вызывать чувства.

Чем эмоционально привлекательней будет выглядеть ваша цель, тем сильнее вам захочется ее осуществить. Чем больше положительных чувств будет вызывать ваша цель, тем скорее вы захотите ее достигнуть.

2. Использовать простой образ.

Создайте мысленно афишу, изображающую характерный и понятный вам признак успеха. Например, это может быть полученная вами сумма денег, которую вы с поклоном передаете своей жене.

Каким бы ни был ваш образ-афиша, он должен суммировать все значение для вас достижения данной цели.

3. Включать в себя вас.

Вы являетесь центральной фигурой этого действия, поэтому любуйтесь, как удачно вы вписываетесь в картину вашего успеха.

4. Быть конкретной.

Даже простой рисунок на бумаге конкретизирует вашу мысль. Если вы не умеете рисовать, сделайте аппликацию.

Вы – единственный зритель этой выставки. Главное – чтобы ваш образ стал живым для вас.



Рис. 3

На рис. 3-4 приведены примеры аппликации и рисунка, сделанные Евгением и использованные им для достижения своих целей.

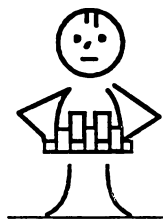


Рис. 4

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС ПРОРАСТАНИЯ СЕМЕНИ

Чтобы не быть голословным, сразу приведу конкретный пример достижения цели Григорием Г., использовавшим идеи обретения личной силы при приобретении им квартиры.

Так сложились жизненные обстоятельства, что Григорию срочно потребовалась хотя бы однокомнатная квартира. Причем он хотел, чтобы означенная собственность была в его распоряжении через четыре месяца и находилась бы в престижной части города. В то время средств у Григория на ее приобретение не было.

Этот человек знал, что я занимаюсь различными техниками достижения успеха и обратился за советом. Затем проштудировал всю полученную от меня литературу. Так как цель для Григория была уже ясна, то он через некоторое время составил свое заявление на успех и нарисовал образ успеха. Затем он задал получившейся мыслеформе энергию роста.

Первое, что он сделал, это создал атмосферу внутренней любви и ожидания чуда прорастания такого семени. Ведь если вы ожидаете для себя успеха, то он обязательно придет.

Второе. Григорий ежедневно повторял свое заявление на успех и созерцал зрительный образ, тот символ успеха, который он изобразил.

Атмосфера любви и постоянное внимание ежедневно питали созданное им мысленное семя, пока в один прекрасный день Григорий не почувствовал, что принял данное утверждение и образ как факт своей жизни, — он глубоко поверил, что это станет явью.

На данные процедуры Григорий потратил примерно месяц. В течение двух последующих месяцев он работал в обычном для себя режиме, периодически занимаясь со своей мыслеформой. Как показал последующий анализ, непонятным образом Григорий стал привлекать к себе людей, необходимых для достижения успеха. В его жизни стали случаться неожиданные совпадения, возникать обстоятельства, которые работали на задуманный им успех. Целый поток событий был направлен на то, чтобы реализовывалось желание Григория. В частности, стали удачно завершаться сделки. К Григорию в офис пришел человек с просьбой о приеме на работу, осуществивший затем несколько выгодных договоров.

За две недели до контрольного срока у Григория уже было примерно две трети от необходимой суммы денег, которые можно было изъять из оборота, правда, не без ущерба для основного дела. Григорий посетил одно из агентств по недвижимости и оставил там свой заказ, все еще относясь к задуманному как к игре. Через десять дней из агентства позвонили и предло-

жили срочный, зато относительно дешевый вариант, правда не совсем в том районе города, куда бы хотелось Григорию. С опозданием всего на три дня наш коммерсант стал собственником квартиры. Однако на этом дело не кончилось! Не успел новосел въехать в свое жилище, как к нему обратилась соседка с просьбой обменять данную квартиру на такую же, и именно в тот район, где хотел жить Григорий. Соседка хотела жить ближе к своей матери. Григорий с большим удовольствием выполнил эту просьбу, все более проникаясь мыслью о том, что обладает способностью создавать новые возможности в своей жизни.

ОТСТУПЛЕНИЮ – НЕТ!

Одна из самых распространенных причин неуспеха – отказ от дела при первых же трудностях, неудаче. Каждый из нас делал эту ошибку хотя бы однажды.

Снова предлагаю вниманию читателя пример с Евгением, как наиболее характерный для иллюстрации этого раздела.

Дело было до перестроечных времен, когда наш герой работал научным сотрудником в одном из НИИ Новосибирского Академгородка.

Проработав несколько лет в этом институте, он поставил себе цель защитить кандидатскую. Это обстоятельство давало в то время ощутимую прибавку к зарплате и, что было не менее важным, открывало широкие перспективы в работе.

Евгений стал собирать материал. Однако, когда основные результаты были им получены, данная тема по некоторым околонучным соображениям была закрыта. Пришлось ему срочно перестраиваться и работать над новой темой.

Надо сказать, что в силу относительно небольшого срока существования отдела, где работал Евгений, в нем не было еще специалистов по этой теме достаточно высокого уровня. Поэтому он готовил свою новую диссертацию без научного руководителя. Кроме того, ситуация осложнялась еще и тем, что защищаться можно было только в Москве.

Тем не менее, прошло несколько лет, и после прохождения необходимых формальностей и сдачи экзаменов был наконец-то назначен срок защиты. Евгений был в целом спокоен, хотя и знал, что у него имеются тайные недоброжелатели среди начальства, которые чувствовали в нем будущего сильного конкурента. Однако материал был оригинален, публикаций достаточно, предварительные договоренности с оппонентами имелись, а все отзывы о работе были положительные

И вот тут началась очередная полоса испытаний.

Менее чем за месяц до защиты один из основных оппонентов присылает в Совет телеграмму о невозможности его присутствия на защите в связи с зарубежной командировкой. Евгению можно было, конечно, дожидаться приезда оппонента из командировки, но тогда терялись полгода. Поэтому Евгений срочно летит в Москву и за неделю до защиты находит другого оппонента. Однако за день до этого события новый оппонент говорит, что не сможет подготовить отзыв. Пришлось нашему герою вместо подготовки к защите улаживать и этот вопрос. В день защиты оппонент не смог вовремя прибыть из-за задержки самолета. Снова Евгению пришлось договариваться в Совете о том, чтобы перед ним защищался другой соискатель.

Наконец, все утряслось и защита началась. После выступления Евгения среди членов Совета возникла дискуссия. Большинству присутствующих работа понравилась. Однако были члены Совета, которым ряд положений диссертации показался не вполне обоснованным. В результате дальнейшего обсуждения число колеблющихся в Совете возрастало. А по действующим правилам в случае провала повторная защита допускалась только через два года.

Отметим также, что процедура защиты регламентирована и отработана. Соискатель во время дискуссии членов Совета не имеет права участвовать в ней. Однако Евгений, увидев опасность, презрел все существующие каноны. Он вступил в дискуссию, снова вышел к трибуне и не ушел с нее до тех пор, пока не погасил страсти.

В результате Совет тайным голосованием при двух воздержавшихся вынес положительное решение.

После окончания заседания секретарь Совета сказал Евгению, что на его долгой памяти это единственный случай, когда соискатель, да еще без научного руководителя, не только отважился вступить в дискуссию, но фактически управлял работой Совета на завершающей стадии защиты.

Но у Евгения не было другого выхода, ведь он решил не отступать. И поэтому достиг своей цели.

Приходя на прием, директора крупных предприятий эту приветливую невысокого роста женщину часто принимают за секретаря. Людмила Шолохова красива, молода и совсем не походит на руководителя достаточно солидного предприятия с оборотом в полмиллиарда рублей в месяц.

В данном случае внешнее впечатление обманчиво. Она своей работой доказала, что может быть сильным, волевым директором. Результаты нескольких лет работы Людмилы говорят сами за себя. Начинать ей при-

илось фактически с нуля. В настоящее время обеспечена стабильная работа предприятия. Планируется расширение данного производства. Активно ведутся поиски новых направлений деятельности. Плата за такой успех – ежедневный ранний подъем. Дневной ритм работы, расписанный по минутам. Общий стиль жизни – деловой, целиком направленный на развитие результата.

Конечно, в самом начале бизнеса были сомнения, тревоги, разговоры с близкими людьми и ее слова: “Пусть кто-нибудь начнет, а я потом продолжу...” Но начала Людмила сама. И не отступила, своим делом доказав, что ее решение непоколебимо.

Люди, способные планомерно и целенаправленно идти к результату, не заикливающиеся на неудачах, более продуктивны в работе, творчестве и, в конечном счете, имеют успех.

Мысли на заметку: **Смысл жизни – в реализации способностей, а счастье – в достижении гармонии с собой и миром.**

ЖЕЛАНИЕ, ЗАМЕШАННОЕ НА ВЕРЕ

Новосибирский завод “Химпродукт” был до некоторого времени зау-рядным предприятием, а его экономическое положение – близким к банкротству. Так было до тех пор, пока это предприятие не возглавил молодой директор Борис Леонов. В то время у него не было значительного опыта руководящей работы. Более того, инициатива, проявленная им ранее на другом производстве, из-за недовольства вышестоящего начальства едва не закончилась судебным разбирательством. Б. Леонова отстоял коллектив. Можно было впредь не делать “ошибок” и успокоиться. Однако у нашего героя было страстное желание сделать крупное дело и непоколебимая уверенность, что оно получится.

Сейчас этот завод – один из лидеров российской экономики. Официальная информация об этом предприятии подлежит публикации в национальном ежегоднике “Синие страницы России”, а о Б. Леонове даны сведения в главе “Кто есть кто в российской экономике”.

В настоящее время он приобрел еще несколько предприятий. Для претворения своих первых задумок Б. Леонову потребовалось 6 лет. При этом были востребованы еще ряд качеств, необходимых руководителю, совокупность которых и определила его успех. К главным из них можно, по его словам, отнести умение разложить любую проблему на ряд более простых, что позволяет, выделив главные звенья, вытянуть всю цепь. Однако

первопричина успешной реализации далеко идущих целей – в стремлении Б. Леонова всегда довести дело до конца и неистребимая вера в успех задуманного.

Мысли на заметку:

**Хотя знание и освещает дорогу к цели,
идти по ней – вам!**

РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

Партнера не обязательно любить, но непременно надо уважать.

Тогда вы можете рассчитывать на такую же реакцию с его стороны.

О партнере необходимо думать.

Стараться упреждать желания партнера и делать то, что важно для него.

Постоянно подчеркивать значимость партнера.

Партнеру важно выполнение его желаний. Поэтому, если хотите чего-то добиться от него, сначала ненавязчиво внушите ему выгодную для вас обоим мысль. Пусть партнер считает эту мысль своей и поэтому он будет с удовольствием работать над ее осуществлением.

Ваша понятность и предсказуемость для партнера.

Необходимо звонить и сообщать партнеру новости, не зависимо от того, приятные они или нет. А затем испытать и самому удовлетворение от того, что вы решились и сделали дело, особенно, если оно не совсем приятное для вас. Ведь тем самым вы дали информацию своему партнеру и сняли с себя стресс.

Дай возможность партнеру спасти свое лицо в случае его промаха.

Ошибки бывают у каждого. Однако все считают себя значительными и крайне неохотно признают свои промахи. Ваш доброжелательный настрой, подсказанный вовремя выход из трудной ситуации или альтернатива может разрядить ситуацию. В случае правильной реакции мы обычно обретаем еще одного признательного союзника.

Мысли на заметку:

**1. При ошибке партнера дайте ему
возможность спасти свое лицо.**

**2. Информируйте партнера о своих
действиях. Недостаток такой
информации рождает у него
чувство недоверия к вам.**

МОЙ ОПЫТ

Приведу два примера по использованию данной техники для достижения моих личных целей. Выбранные случаи иллюстрируют возможности ее применения в различных областях жизнедеятельности человека. Как показывает практика, в простых ситуациях, необязательно применять весь арсенал действий. В таких случаях оказывается достаточным использовать основные элементы техники.

Пример 1.

Это происшествие я всегда вспоминаю с некоторым удивлением.

Как-то раз после работы мы втроем поехали в лес за грибами. Так как собирались быстро вернуться, то с собой не захватили ни топора, ни палатки, ни еды. Даже простой лопаты с машиной не оказалось.

Уже стояла осень. Не так давно прошли обильные дожди, и грибы, по нашим прикидкам, должны были бы быть.

С небольшими приключениями, но добрались до места. Пособирали немного даров леса и двинулись обратно. Однако вскоре забуксовали, да серьезно. Промучались, вытаскивая машину из ямы, около трех часов, но безрезультатно. Нам улыбалась не совсем приятная перспектива ночевки в лесу. А ночи в то время стояли уже весьма холодные.

Тут-то я и вспомнил про мое “секретное оружие”. Подумал, что если обратиться к Вселенной по этому поводу? Как будет работать данная техника в этой конкретной ситуации?

Обратился.

К тому времени уже совсем стемнело. Мои товарищи, тихо чертыхаясь, при свете фар обреченно возились в грязи около машины.

Дальше произошло следующее.

Минут через двадцать к нам подошел незнакомый мужчина из расположенного недалеко хутора, как он потом нам объяснил. Мы попросили его о содействии. Мужчина согласился помочь. Но, несмотря на такое подкрепление, наших сил было все-таки недостаточно.

В совместной работе прошло еще минут пятнадцать. Из темноты вышли еще два человека: мужчина и женщина. И тоже нам стали дружно помогать.

Наконец, коллективными усилиями всей компании мы вытащили машину из канавы.

Кто-то, возможно, подумает, что это был всего лишь набор чистых случайностей. Однако приятно все-таки, когда из таких случайностей соткана ваша жизнь

Пример 2.

Продолжительное время моя работа находилась весьма далеко от дома, и я решил ее сменить. Подумал и выделил критерии новой работы:

- близость к дому;*
- приемлемая для меня зарплата, которую я хочу получать своевременно;*
- удовлетворяющий меня характер и область работы, связанные с принятием управленческих решений на уровне заместителя директора предприятия.*

Снова обратился к Вселенной с просьбой о помощи. Меня волновало только одно. На старой работе у меня не было замены. Я переживал, что мне будет трудно объяснить коллегам о таком решении.

Результаты действия техники были поразительны:

1. За неделю до моего предполагаемого ухода был внезапно принят новый сотрудник, и руководство уведомило, что теперь мы будем работать по данной проблеме совместно.

2. В нашей фирме за оставшееся до моего ухода время случились события, которые укрепили мое желание сменить работу.

3. Я выделил предприятие, на котором хотел бы работать, пришел туда и, поговорив с его руководителем, добился:

- должности заместителя директора, которая была введена специально для меня, причем название этой должности и объем работы предложил я;*
- получения согласия на размер оклада, который я определил себе сам;*
- условий работы, которые меня устраивали. Они были приняты руководителем предприятия полностью.*

Замечу, что ранее я на новом предприятии никого не знал. Все основные решения были приняты в результате двух-трех бесед с дирекцией.

В настоящее время я продолжаю работать на этом предприятии. Вместе с тем, меня уже потянуло в несколько иную сферу деятельности. В частности, хотелось бы, чтобы как можно большее количество людей знало про данную технику, ее возможности и умело пользовались ею. Сейчас, как мне кажется, я смогу объяснить как это сделать.

Эти примеры показывают, что при грамотном использовании техники можно получить самые впечатляющие результаты. Однако как всякое сильное средство техника требует определенной квалификации. Это подразумевает даже не столько знания определенного свода правил, но, прежде всего, большую работу над собой, связанную с очищением своих полевых структур. Ведь вы вторгаетесь в тонкий мир своего подсознания. Чтобы не было потом проблем для вас и ваших близких, отнеситесь к этому со всей серьезностью. Правильное отношение к себе, природе, ва-

шему окружению дает ключ к грамотному освоению техники. При этом с вами произойдут удивительные вещи. Я знаю из личного опыта, что на человека, имеющего достаточно чистые полевые структуры, нельзя даже обижаться или вредить ему. Иначе такая обида или злой умысел прилетят обратно к обидчику. Обидевший обычно либо заболевает, либо с ним или его родственниками начинают происходить различные неприятные события. Причем, чем глубже обида, тем сильнее ответное наказание, вплоть до смерти. Этот механизм с массой примеров очень хорошо изложен в книгах С. Лазарева.

Часть III РЕЗУЛЬТАТ

РЕЗУЛЬТАТ – УСПЕХ

С первой попытки или с третьей, наконец, вы достигли успеха. Вы удовлетворены тем, что все хорошо получилось и вам повезло. Поздравьте себя и своих компаньонов с заслуженной наградой. Советую приостановиться, привести все свои дела в порядок и сделать своеобразные каникулы – праздник души.

Ведь можно считать, что вы окончили начальную школу и освоили арифметику. Готовьтесь теперь к изучению алгебры. Опытные бизнесмены знают, что гораздо легче заработать деньги, чем их потом сохранить. Ниже даны некоторые рекомендации, как это сделать.

ЗАКРЕПЛЕНИЕ УСПЕХА

Для того, чтобы ваш успех был прочным и постоянным, необходимо:

1. Провести анализ выполненного. Уточнить свои достижения и преимущества, выделить ошибки и промахи. Не бойтесь затратить определенное время на как можно более тщательное рассмотрение всей проделанной работы. Это многое даст вам, а потраченное на анализ время с лихвой окупится в процессе дальнейшей работы.

2. Сделать регулярным закрепление тех методик, с которыми вы уже ознакомились и которые вам ясны из собственного опыта.

3. Организовать специальные мероприятия по сохранению вашего капитала. Обратите на этот пункт особое внимание. В девяти случаях из десяти бизнесмены, заработавшие первоначальный капитал, впоследствии его теряли. И именно потому, что считали: если деньги уже заработаны, то нигде они не пропадут. Пропадают, испаряются, да еще как быстро. А этот человек потом с горечью осознает, что не только лишился заработанных денег, но он еще должен кому-то. Поэтому не спешите. Прорабатывайте план дальнейших действий по сохранению и приумножению вашего капитала гораздо тщательней, чем это было до сих пор.

ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШ КАПИТАЛ

В процессе обсуждения данных вопросов с бизнесменами и руководителями предприятий разного уровня неоднократно отмечалось, что в настоящее время ситуация в нашей стране характеризуется двумя основными моментами:

Первое. Пока не сформирован рынок, а страна переживает глубокие потрясения, можно за несколько лет приобрести капитал, который в условиях развитых государств зарабатывался столетиями. Это говорит о том, что в нашей стране имеются более легкие, чем в других государствах возможности обретения солидного капитала.

Второе. В силу дикости нашего нарождающегося рынка, непрофессионализма отечественных предпринимателей, а также условий, при которых возможно существование огромной армии бездельников, которые только и смотрят, кого бы обмануть, или дилетантов, необычайно возрастает риск свой капитал потерять.

Необходимо постоянно помнить, что нынешняя экономика России – арена, где орудуют пираты бизнеса.

Вот несколько правил и иллюстраций к ним (по Кессону), которые, если им следовать, позволят значительно увеличить вероятность сохранить и приумножить ваши деньги и, соответственно, свести к минимуму вероятность потери капитала.

Правило 1. Надежно защищайте свой капитал.

Это основное правило.

Представим себе работу двух предприятий, осуществляющих свою деятельность с малой и большей степенью риска (рис. 5).

Руководство предприятия А принимает специальные меры по защите своего капитала, страхуясь, не проводя слишком рискованные операции. Рост его капитала будет относительно небольшим. Количество операций в единицу времени невелико.

Другое предприятие Б, занимая этот же сегмент рынка, проводит рискованные операции, не готовя их тщательно. За счет выигрыша во времени и проведения сделок, от которых отказалось бы А, его рост капитала значительно опережает конкурента. Выигрыш будет еще более значительным, если весь капитал вкладывается в одну сделку. Однако *обязательно* наступит момент, когда такая политика даст сбой и ... весь капитал окажется утерян. Хорошо, если после такого краха Б не останется еще и должником.

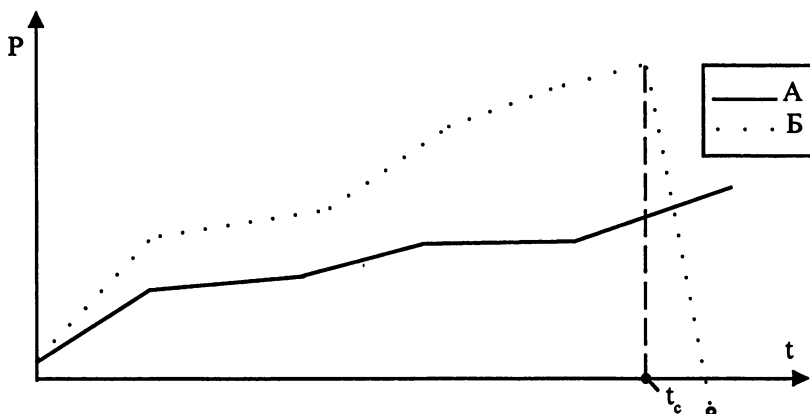


Рис. 5. Рост капитала P двух предприятий в зависимости от времени t с различной степенью риска в их работе.

Теперь этому предприятию надо либо начинать все сначала, либо уходить с рынка. И все потому, что капитал предприятия Б не был защищен.

Правило 2. Не будьте доверчивыми.

Никогда не забывайте об осторожности. Фундаментальное правило бизнеса гласит:

Если проверить нельзя – не верьте.

Например, вы ведете переговоры или покупаете что-нибудь. Можете не сомневаться, что в подавляющем большинстве случаев партнер ни о каких подводных камнях сделки, недостатках товара сам не расскажет. Поэтому, если вы в чем-то сомневаетесь, попросите дополнительные документы, информацию, возьмите тайм-аут. Проанализируйте, насколько слова партнера совпадают с вашим собственным заключением. Возможно, вас попытаются пристыдить, будут упрекать в медлительности, могут даже прибегнуть к скрытым или явным оскорблениям, угрозам – не поддавайтесь.

Усвойте твердо: Если заявление партнера проверить нельзя, отложите переговоры или вообще откажитесь иметь с ним дело.

Продолжим историю бизнеса Евгения. Это достаточно умный и способный человек. Ему удавалось относительно легко зарабатывать приличные деньги с помощью бартера, шоп-туров и торговли. Однако вследствие своей доверчивости он три раза терял свой капитал. Буквально отдавал тем самым жуликам и проходимцам. Хотя на эти деньги можно было иметь все блага, которые почитаются в этом мире. Евгений же каж-

дый раз думал, что вот последний раз рискнет, а затем будет приобретать все необходимое. Ан нет. В последний раз он “залетел” так, что не только потерял все, но оказался должен кредиторам столько же, сколько имел до этого случая. Наконец Евгений проанализировал ситуацию и понял, в чем его ошибки. Их было несколько.

Во-первых, в его излишней доверчивости.

Он начинал серьезно работать с партнером без тщательной проверки. И этим пользовались все, кому было не лень.

Во-вторых, неразборчивость в выборе партнеров. Евгений часто работал с дилетантами, которые к тому же ни разу даже не держали в руках солидные суммы денег, и поэтому, естественно, не умели с ними работать. Было и так, что по истечении некоторого времени выяснялось, что его партнер крепко выпивает, а это человек, потерянный для бизнеса, и рано или поздно, он подведет. И это, естественно, случалось.

В-третьих, лень самого Евгения, когда он, отдавая деньги под проценты, думал, что другие будут работать на него, а он только богатеть.

И, наконец, часто Евгений, не узнав предварительно рынок товара, с которыми начинал работать, заключал сделку.

Наш герой сделал выводы. За последние полгода заработал товарную массу, с помощью которой собирается расплатиться со своими долгами. Кроме этого он сейчас имеет наработки, которые позволят ему за пару лет стать действительно состоятельным человеком. Успеха тебе, Евгений!

Правило 3. Никогда не давайте деньги займы под проценты.

Несколько лет назад у нас в стране пышным цветом расцвела своеобразная форма ростовщичества. Энергичные, инициативные люди начали занимать друг у друга, знакомых и друзей деньги под определенный процент. Эти доморощенные ростовщики бойко реинвестировали деньги знакомым коммерсантам под более высокие проценты. Им казалось, что таким образом можно наиболее быстро сколотить капитал. Где сейчас эти люди? Большинство уже давно спустили или потеряли эти деньги и скрываются от своих незадачливых инвесторов. Другие, кроме того, и от своих должников. Потому как какому-то должнику пришла в голову идея, зачем платить свой долг, когда легче уничтожить кредитора и тем самым закрыть для себя проблему. И подобные идеи начали осуществляться. Самая же меньшая часть – наиболее честных и совестливых – до сих пор пытается каким-то образом выйти из положения и погасить свои долги.

Правило 4. Не давайте денег партнеру, особенно когда он говорит, что они необходимы срочно, а проверить сейчас, куда они пойдут, не представляется возможным.

Найдите способ отказать. Но никогда не давайте денег под нажимом. К сожалению, в наше время достаточно как дилетантов, так и ловкачей, которые сами не могут, либо не хотят работать, но очень хорошо умеют лишать людей их заработанных денег. Наверняка вы их знаете. Они есть повсюду. Пройдохи наговорят вам кучу грандиозных планов, к реализации которых обязательно срочно нужно приступить. Они дадут вам какие угодно обещания, (и внимание!) напишут и подпишут какие угодно бумаги, лишь бы только завладеть вашими деньгами. Если вы им поверите, то они останутся с вашими деньгами, а вы с их планами.

Правило 5. Не доверяйте людям, которые говорят, что знают, как сделать большие деньги, при этом у самих их нет.

Если вдруг такой человек будет убеждать вас немедленно отдать ему свои деньги, потому как завтра он вместе с вами приобретет что-то очень ценное за бесценок, и вопрос будет стоять так, что либо сейчас, либо никогда, смело говорите ему “никогда”. Вы обеспечите этим самым свое спокойствие и сохраните свои деньги.

По мере роста вашего капитала вам будет необходимо часто говорить “нет”. Научитесь это делать сразу.

Правило 6. Старайтесь уменьшить риски.

В нашей стране форс-мажорных обстоятельств и так достаточно. Поэтому сведите к минимуму дополнительные риски от ваших действий. Для этого:

1. Вкладывайте деньги только в то, что хорошо знаете и что можно быстро перепродать.

Наилучший вариант, конечно, работать самому со своими деньгами. Однако при развитии вашего бизнеса вопрос о расширении областей вложения капитала станет актуальным. Тем не менее, вкладывайте в то, что хорошо знаете, либо в недвижимость. Товар может испортиться. Его могут украсть. Недвижимость не пропадет и всегда имеет цену. Даже в случае ее частичного разрушения ее можно восстановить либо продать сразу за меньшую цену.

2. Не клади яйца в одну корзину.

Не вкладывайте весь капитал в одну сделку. Оптимальным будет, если вы вложите его в три-четыре примерно равные сделки. И контролировать легче, и при неудаче с одной из сделок у вас сохраняется значительная часть капитала.

Правило 7. Занимай деньги для развития, а не для проедания.

Не заработанный тобой капитал легко тратится. Не привыкай к этому. Расходуй на себя только свои деньги.

Правило 8. Упреждайте события.

Особенностью бизнеса в России является то, что в силу нестабильности обстановки в целом по стране приходится пристальное внимание уделять проблемам, связанным с рисками.

Ситуация может неожиданным образом ухудшиться по разным причинам. Например, причиной этого может быть изменение законодательства, недобросовестность партнеров, кризис банка, в котором находится счет предприятия. Укажем на характерные изменения финансового состояния предприятия при такого рода явлениях и стратегию поведения с целью уменьшения вероятных последствий нежелательного события.

Во всех случаях такого рода предприятие испытывает кризис. Этот кризис можно характеризовать тремя параметрами: временем упреждения ситуации τ_y , временем адаптации τ_a предприятия после события и $\varepsilon = 1 - S/S_0$ – относительной потерей капитала, где S_0 , S – финансовое состояние предприятия до и после события соответственно.

Данная ситуация схематично проиллюстрирована на рис. 6. Здесь по оси координат изображено финансовое состояние предприятия в зависимости от времени t .

Условные обозначения:

t_0 – время получения информации об изменении ситуации,

t_i – время начала нежелательного события,

t_g – время начала действий руководителя,

S_0 – финансовое состояние предприятия до события,

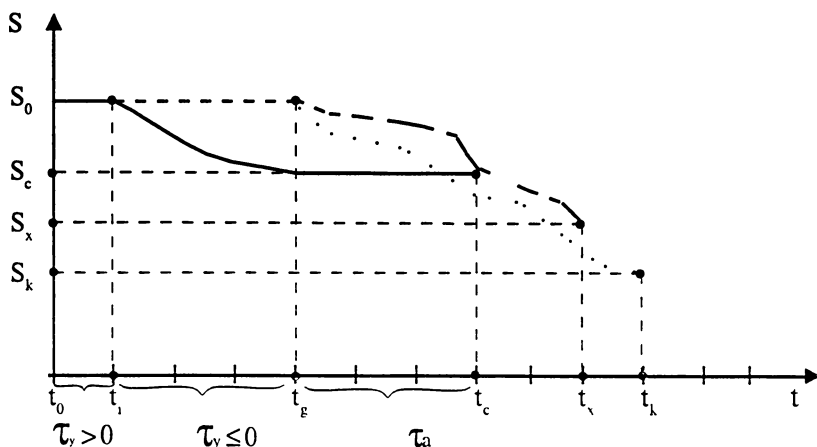


Рис. 6. График изменения финансового состояния S предприятия при различных вариантах развертывания событий в зависимости от времени t

S_c, S_x – новые устойчивые положения предприятия при $\tau_y > 0$ и $\tau_y \leq 0$ соответственно,

S_x – критическое финансовое состояние, ниже которого наступает банкротство.

При получении информации руководителем о нежелательном событии, которое должно произойти через время τ_c , он за время τ_y может принять оптимальное решение, которое в идеале не должно ухудшить работу предприятия. То есть, в принципе, S_c может быть равно S_0 , а $\varepsilon = 0$ или отличаться от равновесных величин до события незначительно. Однако, как правило, принимаются неоптимальные решения. В этом случае увеличиваются не только ε – потери, но и время τ_a адаптации предприятия к новым условиям работы. При этом сам процесс может носить волнообразный характер – предприятие будет “лихорадить”. Хотя наличие времени упреждения негативного события не гарантирует принятия оптимального решения, однако увеличивает *вероятность* его принятия. Такой вариант можно назвать адаптационным процессом с упреждением: $\tau_y > 0$.

В случае реализации ситуации без упреждения ($\tau_y \leq 0$), когда информация поступает к руководителю после наступления события, он вынужден принимать решение при дефиците времени. Вероятность принятия оптимального решения в этом случае уменьшается. Сама же величина S , в данном случае S_x , даже при оптимальном решении уже не может быть в принципе равна S_0 и обычно находится между S_c и S_k , а время перехода в новое стационарное состояние $t_x > t_c$. Такая ситуация, например, случается при внезапном для предприятия крахе банка или обмане партнером.

Можно с уверенностью сказать, что нет предприятия, которое хотя бы раз не попадало в подобную ситуацию. Самое лучшее в этом случае иметь доверенных лиц в фирмах-партнерах, в штате банков, которые могут дать упреждающую информацию.

Затронем еще проблему так называемой “крыши”. Не секрет, что при возникновении подобных ситуаций, связанных с возвратом долгов, руководители предприятий и бизнесмены часто в качестве одного из вариантов рассматривают решение данного вопроса с помощью “крыши”, т.е. незаконными методами при участии криминальных структур. Считается, что если есть “крыша”, то она защитит или решит вам возникающую проблему. Однако это не совсем так, а вернее совсем не так. Если появляется хоть какая-нибудь возможность обмануть того, кто под этой “крышей” или эту возможность можно создать, то он будет обманут.

“Крыша” может быть и будет решать эту проблему, но, как правило, только в свою пользу, в том числе за счет обратившегося за помощью. На предварительные договоренности не будет обращать никакого внимания. Надо иметь данное обстоятельство в виду и крепко подумать перед тем, как ... Наиболее дальновидные бизнесмены это хорошо знают и стараются решать свои проблемы любым способом, минуя криминал.

Мысли на заметку:

- 1. Лучший бизнес – честное дело.**
- 2. Заработать деньги можно разными способами. Сохранить их сейчас в России – одним. Работать с ними самому.**
- 3. Люди успеха отличаются от неудачников тем, что принимают верные решения вовремя.**
- 4. Презрение к бедным деньгами и духом притянет к вам болезни и неудачи.**

ГАРМОНИЗАЦИЯ ЖИЗНИ

Мы иногда задаем себе вопросы, имеющие общий философский смысл: “В чем смысл моей жизни?”, “Зачем я пришел в этот мир?” Такие вопросы естественны. Ведь мы являемся одним из творческих начал Вселенной, то есть участвуем в сотворении мира.

Проявление нашего высшего предназначения на полевом уровне – любовь к Творцу. Выполнение главного предназначения в нашем мире материальных ценностей – это реализация максимума способностей, изначально заложенных в нас природой. Причем первое имеет более высокий приоритет по отношению ко второму. А состояние счастья, удовлетворения, сопровождающие этот процесс, – индикатор, с помощью которого к нам приходит ощущение, насколько мы близки к полной гармонии с собой и окружающим миром.

Конечно, в жизни бывают не только одни победы. Случаются и поражения. Поэтому гармония – это состояние, когда все связанное с печалью, испытаниями приходит и уходит, не застываясь в душе, сохраняя самородки удач и достижений.

Наиболее сильные ощущения гармонии, согласия возникают у человека при глубоком понимании им своей миссии в этом мире, достижении своих главных целей. В этом случае глубинные порывы личности являются естественным продолжением природных способностей и талантов.

В основе дисбаланса с собой и окружающим миром лежат три основные проблемы:

1. Агрессия по отношению к миру и людям в результате зацепленности за судьбу, деньги и другие ценности.

2. Незнание своих жизненно важных целей и, как следствие, неэффективное использование времени из-за выполнения второстепенных дел и не решения жизненно важных проблем.

3. Неадекватная оценка ситуации и, соответственно, гипертрофия проблемы, страх.

Остановлюсь на этих проблемах несколько подробнее, используя при этом техники, применяемые А. Лакейном и Ф. Беттджером.

Перед нами на самом деле стоит всего одна стратегическая цель: достижение для себя возможно более полной гармонии в этом мире. Данную цель можно разделить на несколько составляющих, например, таких как: достижение и поддержание отменного здоровья, великолепная работа, материальные блага, любовь и т.д.

Человек ставит перед собой различные цели. Важно только, чтобы это были именно цели, а не отдельные текущие дела, иначе мы запутаемся в мелочах. Существенным является установление приоритетных целей по определенной методике. Разберем ее подробнее.

В состоянии медитации разберитесь, какие цели вы хотели бы достичь.

Отведите на это необходимое количество времени. Запишите как можно большее количество ваших целей. Сначала не анализируйте их, а просто записывайте то, что вам подскажет подсознание. Пусть это будут с первого взгляда абсурдные или трудновыполнимые цели.

Проанализируйте свои цели по степени важности. Целесообразно разделить их на три группы:

А – самые важные,

Б – средней важности,

В – не очень важные.

Вы, конечно, понимаете, что для выполнения всех целей у вас не хватит времени. Поэтому из первых двух групп выделите по 2-3 самых важных. Критерием может быть степень необходимости достижения этой цели для вас, то есть готовность в ближайшую неделю затратить хотя бы пять минут для реализации этой цели. Если же, хотя дело для вас и важное, но вы не хотите в течение этой недели потратить время на выполнение данной цели, то вычеркните ее. Наконец, у вас осталось из всего списка по 2-3 цели из групп “А” и “Б”. В дальнейшем принципы работы с целями следующие:

1. Уделите в течение недели пропорциональное внимание целям группы “А” согласно их важности для вас.

2. Наиболее важные цели группы “Б” в той части, где это возможно, поручите кому-либо или попросите выполнить других. Остальные не выполняйте.

3. Цели группы “В” не делайте совсем.

4. Периодически пересматривайте свои цели, так как с течением времени они имеют свойство изменять свой приоритет. В частности, цели “А” могут переходить в “Б”, “В” и наоборот.

5. Начинайте выполнение своих целей сразу же, как только вы закончили свой анализ, а не с понедельника, с нового года или когда появится настроение.

6. Давайте себе возможность отдохнуть, устраивайте праздники и хвалите себя за достижение своих целей.

Иногда по разным причинам нам бывает трудно приступить к осуществлению своей даже очень важной, как мы полагаем, цели.

Если в основе ваших трудностей лежит лень, значит, либо вам необходимо организовать себя, либо цель для вас в действительности не важна, и о ней можно не думать.

Если для выполнения дел хронически не хватает времени, то не кажется ли вам, что незачем тратить время на второстепенные цели, а на две-три самых главных или срочных из них у вас должно быть необходимое количество времени, чтобы их достичь. Другие менее важные цели и связанные с ними дела целесообразнее всего планировать и решать в промежутках между основными. Поэтому если у вас есть такая проблема, то выход один: перераспределить время. На самые главные дела у вас время должно быть всегда.

Остановимся теперь на проблеме страха. В подавляющем большинстве случаев это результат лишь вашего воображения, то есть проблема надуманная. Каждый раз при встрече с неизвестностью срабатывают наши защитные рефлексы, то есть организм переводится в более напряженный режим работы. А разве всегда нам угрожают? Ведь если ситуация не связана напрямую с нападением или угрозой для жизни, в этом случае вы либо преувеличиваете свои страхи, либо неправильно понимаете ситуацию.

Существует несколько способов нейтрализовать свой страх и, в конечном счете, достичь цели:

1. Заново проанализировать ситуацию, оценив более взвешенно причину страха.

2. Дать кому-нибудь обязательство решить проблему.
3. Установить конкретный срок начала или конца дела, являющегося источником страха.
4. Начать решать проблему по частям, наметив точный план действий.
5. Подняться над решением проблемы, то есть посмотреть на нее сверху или со стороны.
6. Акцентировать свое внимание на преимуществах, выгодах, которые вы будете иметь, когда проблема будет решена.
7. Поставить себе цель на определенное время как одну из основных в жизни, а данную конкретную ситуацию рассматривать как модельную, на решении которой вы можете обкатать процесс преодоления своего страха.
8. Трансформировать проблему, то есть перевести ее в другое качество.
9. Передать часть проблем для решения другому лицу.

Научившись определять и достигать свои жизненно важные цели и преодолевать всевозможные страхи, вы, тем самым, повысите качество жизни и обретете согласие с собой и миром.

Как же гармонизировать взаимоотношения с самим собой? Путей, ведущих к этому по крайней мере два:

- 1) самостоятельный;
- 2) через групповые тренинги.

В первом случае необходимо, например, с помощью медитации раскрыть для себя свои достоинства и недостатки. Принять себя таким, какой вы есть. После того, как вы поняли и приняли себя во всем многообразии своих качеств, поймите и примите других людей. Затем стройте жизнь таким образом, чтобы управлять своими достоинствами, опираться на них и избегать жизненных ситуаций, в которых могут проявиться ваши недостатки.

Во втором случае лучше всего воспользоваться услугами профессионалов. Пройдите с их помощью глубокий психоанализ самого себя. Такую процедуру целесообразно сделать хотя бы один раз в жизни. Но только у специалистов, которым вы полностью доверяете. Они же помогут вам сделать последующую психокоррекцию, если это будет необходимо.

Для полноты картины приведем необходимые условия гармонизации жизни (см. рис. 7).

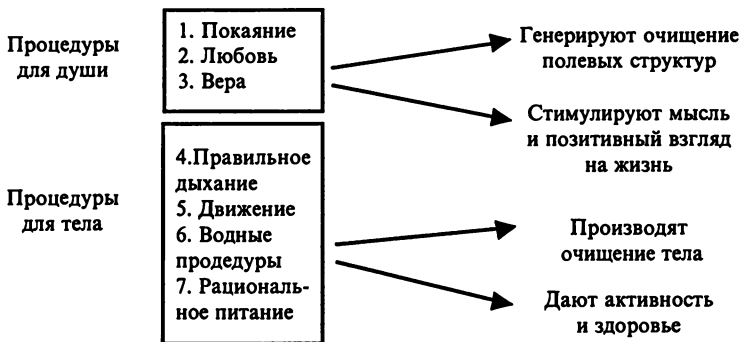


Рис. 7.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ

Наступило время упомянуть о системе постоянной работы над собой, которая могла бы стабилизировать вашу дальнейшую деятельность и уберечь от провалов. Более того, ее можно начать, не дожидаясь, пока вы достигнете первого успеха. Его реализация от этого только ускорится.

Это должны быть не одноразовое мероприятие или эпизодическое действие, а именно система работы. Пусть вы будете прикладывать не сверхусилия, а просто усилия, но зато по принципу: маленькая победа и каждый день. В этом случае происходит интенсивное накопление положительных результатов. Ваша психика раскрепощается, повышается уверенность в себе, ощущается эмоциональный подъем. С такими чувствами вы значительно легче добьетесь тех целей, которые наметили.

1. **Установите, какие цели вы хотите достичь и что вас больше всего не устраивает в жизни. Ваши цели должны быть достойны вас и ваших усилий.** Большая цель при соответствующем энтузиазме и действиях обеспечит вам крупный успех. **Составьте своеобразную декларацию целей.** Разделите свои цели по степени важности. Стремитесь достичь одновременно не более двух-трех целей. Это должны быть именно цели, а не отдельные дела.

2. **Решите проблему времени.** У вас не должно быть времени на второстепенные дела, но его всегда должно быть достаточно для решения самых важных ваших проблем.

Поместите себя в позитивное настоящее. Позитивный взгляд на мир и себя побуждает к действию. “Жить здесь и сейчас” – одна из составляющих успеха, ибо все время спорить с прошлым – глупо, постоянно жить в будущем – наивно.

3. Периодически работайте со своим сознанием и подсознанием. В частности, занимайтесь

- визуализацией цели,
- чисткой своих полевых структур (по С. Лазареву, Г. Малахову),
- своими утверждениями в удобное для себя время.

Установите, какие ограничивающие утверждения вам в себе необходимо устранить, а какие утверждения взрастить.

Прочувствуйте, что мысль материальна, то есть какие мысли о себе и мире мы имеем в голове сейчас, именно такая жизнь будет у нас в будущем.

4. Составьте план достижения цели. Уточняйте его или заменяйте другим, если изменились обстоятельства.

Привлеките своих зримых и незримых союзников.

5. Сформируйте команду единомышленников или войдите в такую команду, которая работает на одну цель. Так будет легче брать более серьезные вершины. А в деле, которое вы ведете сейчас, проверьте себя и этих людей.

6. Не бойтесь провала. Вы всегда имеете право на ошибку. Никто не вспомнит ваш промах, если за ним придет успех. Поэтому работайте на свою победу. Победителей не судят, их лишь обсуждают.

7. Используйте принципы “Ключа” в бизнесе:

легкий, быстрый перебор вариантов, исходя из принципа наименьшего действия;

выбор работы в области, которую вы хорошо знаете и вам в ней работать приятно.

8. Регулярно давайте себе отдых. Имейте хобби, посещайте группу поддержки. Это может быть спортивная секция, клуб по интересам, сауна. Такое переключение позволит Вам более активно идти к цели.

9. Заведите дневник, в который записывайте все существенные события. Он будет вашим личным советчиком. Периодически просматривайте его. Такая работа приучит анализировать результаты, позволит избежать многих ошибок и строить достоверный прогноз.

10. Изучите литературу, приведенную в списке литературы в конце книги. Полагаю, потраченное вами на это время окупится.

11. Действуйте. Вы получили потенциальную энергию в виде знания. Результат теперь зависит только от ваших усилий, то есть насколько эффективно вы трансформируете ее в кинетическую энергию – энергию действия. И делайте все в соответствии с разработанным планом. Если ваш

план почему-либо не реализуется, составьте другой, третий, пока один из них не заработает.

Выполните конкретную работу, которую вы спланировали с учетом событий, которые будут происходить в результате выполнения вами предыдущих пунктов.

И действуйте, действуйте.

12. Правильно используйте результат. Проведите мероприятия по сохранению результата и закреплению завоеванных вами позиций.

13. Сделайте анализ пройденного пути, достижений и ошибок и двигайтесь дальше.

Возможно вы работаете по системе, отличной от предложенной. Однако уверен, что некоторые ее элементы будут присутствовать в вашей деятельности всегда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе работы над книгой у меня было много встреч с бизнесменами и руководителями разного уровня. Встреч полезных, интересных. Они делились советами, рассказывали о своей жизни. Наиболее характерные с точки зрения достижения успеха случаи вошли в книгу в качестве примеров.

Теперь вы познакомились с техникой достижения цели. Одни открывают в ней неизвестные ранее возможности человеческого разума. Они воспримут технику и теперь сразу же начнут следовать ей. Лишь бы не с понедельника, не со следующего месяца или нового года.

Для других данная технология станет подспорьем в отдельных вопросах, так как они подобным образом уже действовали давно.

Скажем также о третьих. Вас книга не заинтересовала. Вам это не нужно. Вы читали книгу со скуки, поэтому по прочтении забросите в дальний угол и ничего не будете предпринимать.

Что ж, вы не наш попутчик. Видимо, у вас совсем другие интересы. В этом случае вы потратили свое время и деньги зря.

Наконец, вы тот, у кого подобная техника достижения цели вызывает противоречивые чувства. Вы попробовали ее применить, но не достигли должного эффекта.

Не думаете ли вы, что если какое-то дело вам не удастся, и вы чувствуете, что это не ваша область интересов, то целесообразнее оставить ее? И делать то, что хорошо получается.

Ваше представление об успехе, под которым обычно понимают карьеру и деньги, вообще может не совпадать с общепринятым. В этом случае необходимо хорошо разобраться в себе и понять, в чем состоит Ваше предназначение в жизни и совпадает ли с общепринятой ваша система ценностей. Необходимо твердо знать, что вы идете по нестандартному пути не из-за страха неудачи, а осознанно, в соответствии со своей правдой, собственным выбором. А тихий внутренний голос и Вселенная вас одобряют.

Если же у вас что-то не получается, хотя вы добросовестно пытались освоить технику, также разберитесь с этим. Вселенная иногда посылает серьезным людям серьезные испытания. Проанализируйте свои действия и, отыскав ключевые ошибки, исправьте их с помощью новых действий.

Вернемся теперь к тем читателям, которые хотят достичь успеха, поэтому принимают и успешно осваивают данную технику.

Еще раз подчеркнем главное в рассматриваемом вопросе. При наличии у вас любви ко Вселенной и глубокой мысли ваш успех определяют три основных составляющих: желание, вера и действие. Это краеугольный камень техники достижения цели. Какие бы грандиозные цели вы не ставили, каким бы фундаментальным не было ваше образование, без связки “люблю–хочу–могу–имею” у вас мало что получится. К этой основе, как к магниту, притягивается и на нее ориентируется все остальное.

Кроме того, это всегда многократное повторение или последовательность действий, бьющих в одну точку. Другие качества всего лишь способствуют наиболее быстрому достижению цели. Человек, применяющий данную технику, достигает множества больших целей, тогда как другой может не достигнуть ни одной подобной.

Принцип направленной мысли работает и во всех областях жизнедеятельности человека. Это может быть эмоциональная сфера, взаимоотношения людей, сексуальная сфера и т.д. Об этом рассказано в упоминавшейся в книге литературе.

У вас есть теперь инструмент, с помощью которого можно решить любую самую сложную проблему. Но использовать его или нет вы и только вы принимаете окончательное решение.

Я неоднократно просил разных людей ответить мне на один и тот же вопрос: “Что лучше – когда человек здоров или когда он выздоравливает?” Отвечали по-разному. Но один ответ понравился больше всех: “И то, и другое замечательно”.

А теперь вопрос вам, дорогой читатель. Соединимы ли в этом мире вместе хорошее здоровье, гармония с собой, интересная работа, материальное благополучие и успех?

Если вы ответите на него утвердительно, то, возможно, вам захочется использовать приведенный опыт для решения своих проблем.

Ведь одна из главных целей данной книги – инициировать ваше стремление к благоприятным переменам в своей жизни, помочь сохранить позитивный взгляд на стремительно меняющийся вокруг нас мир.

Для развития данной темы мне же особенно интересны две категории людей:

– те, кто имеет успех и готов поделиться своим уникальным опытом на страницах очередной книги;

– те, кто серьезно стремится к успеху, имеет достаточно чистые полевые структуры и желает использовать данную технику для своего совершенствования и реализации крупных проектов.

И последнее. Любите этот мир. Ведь именно в этой среде протекает наша жизнь и реализуются наши планы.

Надеюсь получить отзывы и с благодарностью приму ваши замечания о книге по адресу: 630090, Новосибирск, а/я 501.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Литература

- Алиев Х.* Защита от стресса. Как сохранять и реализовывать себя в современных условиях.–Тверь: Мартин. 1996.
- Андреев Ю.* Три кита здоровья.–СПб.: Диамант. 1996.
- Беттджер Ф.* Вчера неудачник – сегодня преуспевающий коммерсант.–М.: Фаир. 1995.
- Гершон Д., Страуб Г.* Эмпауэрмент. Искусство творить такую жизнь, какую вы хотите.–М.: САГИ/ Golubka. 1992.
- Глоба П.* Живой огонь.–М.: Вагриус. Яуза. Лань. 1996.
- Гроф С.* За пределами мозга.–М.: Трансперенатальный инс-т. 1993.
- Кессон Г.* Искусство делать и сохранять деньги. Двенадцать условий успеха. Аксиомы. В кн. Аксиомы бизнеса. Серия “Поле чудес”.–М.: Парадокс. 1995.
- Кнейп С.* Мое водолечение.–Ставрополь: Асок-пресс. 1991.
- Лазарев С. Н.* Диагностика кармы. – СПб.: Академия парапсихологии. Т.1-4. 1995–1997.
- Лакейн А.* Искусство успевать.–М.: Фаир. 1996.
- Малахов Г.* Целительные силы.–СПб.: Комплект. Т.1–5. 1994–1997.
- Стэк Д.* Большая игра в бизнес.–М.: Деловая лига. 1994.
- Хилл Н.* Думай и богатей.–М.: Начала-пресс. Школа. 1994.