

МОНАХ, ОСНОВАВШИЙ КОМПАНИЮ С ОБОРОТОМ В 250 МЛН ДОЛЛАРОВ

МАЙКЛ РОУЧ

КАРМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**ЭФФЕКТ
БУМЕРАНГА
В БИЗНЕСЕ
И В ЖИЗНИ**



Майкл Роуч
Кармический менеджмент: Эффект
бумеранга в бизнесе и в жизни

Оригинальное название «Karmic Management»



Предисловие Мирзакарима Норбекова

© Roach Michael, текст
© Норбеков М., предисл.
© Погосян Е., перевод
© ООО «Издательство АСТ»

Майкл Роуч

Предисловие Мирзакарима Норбекова

Здравствуйте, драгоценные мои!

Хочу поделиться с вами великой радостью! Вы знаете, как нелегко труд проводника, помощника и наставника на пути человека к самому себе, к раскрытию его талантов и пробуждению интуиции, к достижению ничем не замутненного и безусловного счастья?

Это ведь очень непросто – столкнуть вас с любимого дивана, чтобы вы раскрыли заключенный в вашей душе прекрасный алмаз, дали ему огранку и расположили так, чтобы он заиграл всеми своими гранями. А говоря иными словами, сделать вас активным создателем своей судьбы, заново сформировавшим свой характер и семимильными шагами движущимся к своим целям – какими бы недостижимыми они ни казались с точки зрения так называемых нормальных людей.

И стоит ли удивляться, что на моем пути редко удается встретить не просто единомышленника, но такого же ненормального, готового бросить все, чтобы помочь еще одной мятущейся душе в поисках прекрасного алмаза.

Представьте же себе, что такой человек не просто повстречался на моем пути – он еще и написал книгу под названием «Алмазный Огранщик»! И хотя труд нашего брата-писателя очень даже нелегко, Геше Майкл Роуч не остановился на этом, он снова взялся за перо и подарил нам еще одну прекрасную книгу: «Кармический менеджмент».

Я со всей ответственностью могу сказать: эта книга Геше Майкла Роуча – следующий шаг на нашем с вами пути к раскрытию своего потенциала. Это книга для тех, кто видит «сны о чем-то большем», выходящем за рамки ценностей, навязанных окружающим миром. Это книга для тех, кто стремится достичь чего-то в своей жизни. Это книга для тех, кто уже чего-то достиг и даже может позволить себе приобретать все – дома, самолеты, острова, бассейны с подводной лодкой, но начинает понимать: у него есть все, но нет счастья.

Геше Майкл Роуч – не только монах, но и бизнесмен. На своем собственном примере он показывает, как, помогая другим, можно преуспеть в своем собственном бизнесе, в личной жизни – вообще во

всем, что ты делаешь. По сути это универсальная техника достижения ЛЮБЫХ целей. И в то же время Геше Роуч открывает нам дверь к высочайшей духовности. Он толкует тексты самых сокровенных уроков Будды и тибетских мудрецов, но с гениальной простотой облекает их учение в понятную нам форму, вплетая нити древней мудрости в свои поступки в бизнесе, в отношения с поставщиками, с партнерами, с клиентами и подчиненными: он говорит с нами на простом и образном языке.

Тех, кто готов с умным видом сказать, что наша встреча с Геше Майклом – просто алмазное совпадение, и уже собрался вернуть его книги на полку, я хочу спросить: вы сделали за короткий срок бизнес оборотом 250 миллионов долларов? Можно долго рассуждать о разных теориях, но каждый доллар его компании служит доказательством того, что «Алмазный Огранщик» – не очередные откровения прекраснородушного бессребреника. Это инструкция и руководство к действию от сверхпрактичного и успешного бизнесмена.

Прожив многие годы в тибетском монастыре, Геше Майкл вернулся в социум, чтобы расширить нашу реальность, на практике показав, как работают знания. Он своей скромной персоной доказал, что получить успех в бизнесе так же просто, как получить конфету, если твоя реальность достаточно широка. На своем примере он доказал: то, чему он учит, – истинно.

За последние несколько лет, посвященных Геше Майклом Роучем распространению своего учения, в мире успела сформироваться прослойка людей, которые занимаются бизнесом, у которых есть запрос на что-то большее, которые объединились друг с другом и которые желают общаться с такими же людьми в других странах. Такова сейчас главная цель Геше Роуча: объединять в разных странах людей с похожей системой ценностей.

Если у вас нет ничего, послушайте Геше Майкла. Если у вас есть все, послушайте Геше Майкла. Постарайтесь понять.

Если не поймете, постарайтесь почувствовать ту радость и надежду, что ждут вас на этом пути. Со временем к вам придет понимание, а с ним – все преимущества того взгляда на жизнь, которому учат нас «Алмазный Огранщик» и «Кармический менеджмент».

Общаясь с богатыми, вы приближаетесь к богатству, общаясь с глупыми, вы двигаетесь в их сторону. Но в каждом из нас живет и гений. Он просыпается от общения с такими же ненормальными. Эта книга величайшей личности. Добро пожаловать в беседу с гением.

Искренне ваш, Мирзакарим Норбеков

Успех говорит сам за себя



«Кармический менеджмент» – долгожданное продолжение «Алмазного Огранщика», одной из самых популярных в мире книг о бизнесе. «Алмазный Огранщик» переведен более чем на двадцать языков, его советами пользуются многие миллионы читателей в разных концах света. В книге от первого лица изложена история одной из самых преуспевающих корпораций Нью-Йорка и объясняется, как вы можете применить этот опыт по отношению к себе, своему бизнесу и своей жизни. Вот отзывы лишь нескольких человек из тех, кому уже посчастливилось применить этот древний подход, испытанный веками, но не утративший своей новизны даже с точки зрения наших самых продвинутых современников.

Линда Каплан Тейлер, основательница рекламной фирмы, которая стоит сейчас больше миллиарда долларов, и автор бизнес-бестселлера «Сила хорошего»: «Основу для моего благосостояния создали истины, почерпнутые из «Алмазного Огранщика»: мы обеспечиваем условия для своего успеха, когда насаждаем в своем сознании правильные отпечатки, обеспечивая успех других людей».

Джилл Мёрфи, медсестра в составе действующей группы войск США в Ираке: «Я глубоко убеждена, что эффект, продемонстрированный применением в нашем госпитале принципов «Алмазного Огранщика», мог бы стать универсальной схемой действий для прекращения не только этой локальной войны, но любого вооруженного конфликта в будущем. Просто поразительно, как обычное внимание и уважение к людям может погасить в них тягу к жестокости и насилию».

Уильям Макмичел, пилот американских авиалиний, утверждает: «Прежде я едва мог заставить себя находиться в кабине пилота... Я прочел «Алмазный Огранщик» и стал использовать его подход, чтобы

избавиться от предрассудков в отношении коллег. Вы не поверите, с какой радостью я теперь воспринимаю свою работу!»

Линдси Крауз, актриса – номинант на награду Академии: «Я купила эту книгу, зашла с нею в кафе и не заметила, как прочла ее от корки до корки... Теперь я сама веду занятия на актерских курсах, где секреты профессии переплетаю с древней мудростью Востока. И я вижу на своем опыте, как забота о карьере других людей помогает мне самой сделать карьеру».

Мохаммад Салам, вице-президент крупнейшей холдинговой компании AC Holdings Capital, убежден: ««Алмазный Огранщик» буквально открыл мне глаза: теперь я вижу, как щедрость к тем, кто беднее меня, открывает дорогу для моего собственного успеха на финансовом рынке».

Рассел Симмонс, один из самых влиятельных воротил в американском бизнесе, человек с состоянием 320 млн долларов, основатель движения хип-хоп в музыке и преподаватель философии «Алмазного Огранщика»: «Мне удалось привести к богатству множество людей по всему миру. Я делал деньги для себя, делая деньги для других. Я стал богаче потому, что разбогатели другие люди».

Ева Натанья, профессиональный теолог и танцовщица из труппы Лондонского Королевского балета: «Я отлично помню, как подействовало на меня знакомство с истинами «Алмазного Огранщика». Однажды прочитав эту книгу, я убедилась, что уже никогда не смогу по-прежнему относиться к окружающему миру, потому что усвоила единственный в своем роде взгляд на то, как все в нем работает. И мне удалось справиться со своими проблемами именно благодаря тому, что я пришла на помощь своим товарищам по труппе».

Барни Джонс, топ-менеджер по связям с нефтяной промышленностью в компании Bentley Systems: «Я долго мучился оттого, что сослуживцы не желали слушать меня и мои предложения. Но друг уговорил меня прочитать «Алмазный Огранщик», и по его советам я стал избегать сплетен и пустых разговоров. Представьте себе: теперь окружающие буквально ловят каждое мое слово!»

А теперь судите сами, каким мощным подспорьем станет для вас «Кармический менеджмент»!

Индустрия, образование и салон красоты

Начальник выделил команду из 12 человек для нового проекта, а вас назначил главным. Вам поручено, ни много ни мало, выпустить 100 000 единиц новой продукции и успеть продать ее за шесть месяцев, считая с нынешнего дня. Или, возможно, ваша драгоценная половина потребовала полностью переоборудовать кухню в доме и дала вам на это ровно месяц. А может, вы приняли решение похудеть не меньше чем на два килограмма и не позднее чем к будущему понедельнику! 100 000 единиц продукции могут оказаться чем угодно: книгами, пиццей или онлайн-услугами – по большому счету нет никакой разницы. Главное в этом условии то, что какой-то особенный проект или задачу нужно, кровь из носу, завершить к определенному сроку. И за то, чтобы проект уложился в этот срок, отвечает не кто иной, как вы.

Давайте скажем прямо: наша жизнь есть не что иное, как бесконечная череда сменяющих друг друга различных задач и проектов. И нам необходимо научиться выполнять их правильно. Нам всем нужен абсолютный рецепт успеха. Сейчас мы будем говорить о финансовом успехе, но в то же время мы хотим быть успешными еще и в более широком смысле, что означает быть хорошим человеком, счастливым человеком, здоровым физически и умственно. И если мы будем делать вещи правильно, то одновременно мы будем помогать и себе, и другим, и всему миру.

Эта книга дает нам совершенно новый путь решения задач и выполнения проектов. И хотя для вас изложенный здесь подход может сперва показаться странным, тем не менее он работает, он *всегда* работает. Попробуйте сами. От вас всего-то и требуется – потратить час своего времени. Потому что мы глубоко убеждены: верную идею легко можно изложить в нескольких словах, а дальше все зависит исключительно от вас.

Мы познакомим вас с «Восьмью правилами КМ» (кармического менеджмента) и докажем, что все происходящее вокруг нас реально подчиняется этим правилам: и в бизнесе, и в личной жизни. Чтобы вы полнее почувствовали связь КМ с источниками древней мудрости, каждую главу мы начнем с цитаты из какой-либо старинной книги. И

хотя это будут разные книги, написанные в разных местах разными авторами, в итоге все они оказались в распоряжении великих мыслителей Тибета, где на протяжении тысячелетий служили бесценными кладезями знаний. Таким образом вы получите принципиально новый подход к бизнесу, зародившийся тысячи лет назад и успешно преодолевший суровое испытание временем.

И первой из этих жемчужин древней буддийской философии будет высказывание великого мыслителя по имени Чандра Кирти, жившего в VI веке:

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Во всем, что нас окружает, заложен шанс на 100 %-ный успех.

После чего мы объясним вам, как такая цитата поможет вам вовремя распродать 100 000 пицц и стать «номером первым» в своем коллективе (или у себя дома, что иногда бывает несравненно труднее).

Мы никогда не сомневались, что наставления для желающих добиться успеха должны писать только люди, уже доказавшие свою успешность. Вот почему каждый раз следом за такой вот рамкой вы найдете непридуманную историю о том, как мы сами воспользовались правилами КМ для достижения собственных целей.

Реальная жизнь

Лама Кристи: «С первого дня моего обучения в Нью-Йоркском институте азиатской классики плавным моим предметом стали Восемь правил КМ. Мечтой моей жизни было создание такого образовательного центра, который действительно изменил бы что-то в нашем мире. И КМ помог мне добиться этой цели.

Хотя начинать пришлось буквально с нуля, сейчас наш Университет Даймонд Маунтэнс (УДМ) представляет собой уютный кампус, занимающий площадь около тысячи акров в живописных предгорьях на юге Аризоны. Здесь живут и учатся несколько сотен студентов со всех пяти континентов нашей планеты, а в выездных мероприятиях участвуют многие тысячи слушателей по всему миру. КМ не выдумка, он реально помог мне воплотить в жизнь самую сокровенную мечту, причем в том возрасте, когда обычные люди еще только защищают свой первый диплом».

Майкл Гордон: «По сравнению с Ламой Кристи мой путь начинался совершенно с другого конца. Никогда в жизни я ничего не слышал о КМ. Мне всего лишь хотелось открыть в Нью-Йорке свой шикарный салон красоты, не имея для этого ни средств, ни связей, ни знакомых, – что называется, «с нуля». Любой бизнесмен присвоил бы моему плану название «Миссия невыполнима», однако же за те 30 лет, что миновали с открытия моего салона Bumble&Bumble, скромная парикмахерская успела вырасти в одну из самых успешных в мире компаний, выпускающих средства для ухода за волосами, с годовым оборотом более 50 млн долларов.

Можно сказать, что в компанию последователей КМ я проник самовольно, буквально с черного хода. Когда я с ним познакомился, то понял, что именно это я и делал все время, что и привело меня к успеху. Для меня КМ всегда был чем-то естественным. Я интуитивно чувствовал, как нужно правильно сделать. Теперь вы понимаете, какой подъем я испытываю при виде этой небольшой книги, где изложены по порядку все Восемь правил, которыми можно поделиться со всеми желающими, чтобы они тоже добились успеха в своих делах!»

Геше Майкл: «Я оказался где-то посередине между Ламой Кристи и Майклом Гордоном. За годы обучения в тибетском монастыре мы, конечно, успели изучить самые разные книги с секретами древней мудрости, впоследствии заложившие фундамент для «Кармического менеджмента». Но никому и в голову не пришло отдельно растолковать нам, как следует использовать эту мудрость в повседневной рутине, в реальных проектах, на службе и дома. Предполагалось, что каждый должен дойти до этого самостоятельно. И лично для меня это был долгий поиск методом проб и ошибок, но в итоге я обрел совершенно четкое видение того, что нужно делать. Оказавшись у истоков корпорации Андин Интернешнл Даймонд, я использовал подходы КМ и с нуля поднял эту компанию до уровня годовых оборотов 100 млн долларов»^[1].

В конце каждой главы вы найдете особый список заданий, которые необходимо самостоятельно выполнить тому, кто желает воспользоваться помощью КМ в своей жизни. Наша задача – рассказать вам, *что* надо делать для достижения успеха, тогда как ваша задача – относиться к этому короткому списку заданий со всей серьезностью. Вот например:

Список заданий:

- Не пытайтесь читать эту книгу захлеб, в один присест, с неким размытым представлением о том, что вроде как надо бы что-то изменить. Вместо этого именно сейчас, в эту минуту, прежде чем перевернуть эту страницу, выберите для себя какую-то конкретную задачу или проект, который станет пробным камнем в испытании для КМ. Если это испытание пройдет успешно, КМ естественным образом станет частью вашей жизни, так что впредь вы сможете прибегать к его принципам для достижения любых целей, больших и малых.
- Итак, нам пора начинать практику под названием «Внутренняя тишина» – это станет своеобразной разминкой перед полноценной медитацией, о которой речь пойдет позже. Для этого вам лучше всего выбраться из дома и отправиться в такое место, где вам проще всего будет успокоиться и расслабиться, посидеть и подумать. Это может быть скамейка в парке по соседству, столик в тихом кафе или даже любимое место для прогулок.

- Прихватите с собой маленький карманный блокнот и ручку. Постарайтесь добиться внутреннего спокойствия и задайте себе мысленный вопрос: что я хотел бы совершить в своей жизни сегодня, сейчас, не откладывая? Когда должна быть достигнута эта цель? И чего я *в действительности* добьюсь, когда ее достигну?

Вам необходимо сформулировать в своих мыслях абсолютно четкие ответы на эти вопросы, прежде чем запускать в действие КМ. А мы покажем, как сделать так, чтобы ваши мечты стали явью – точно так же, как когда-то воплотились в реальность наши мечты. Только теперь мечтать будете вы сами.

КМ. Правило 1

Перестаньте делать то, что не работает



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Все неудачи происходят от непонимания.

«Колесо жизни», 500 г. до н. э.

Игра вслепую

Нам очень хотелось назвать этот раздел «Пятьдесят тысяч лет провалов». Считается, что развитая человеческая цивилизация появилась на земле около пятидесяти тысячелетий назад. То есть примерно с того времени люди стали пытаться действовать сообща, чтобы чего-то добиться или что-то создать: совместными усилиями поднимать огромные каменные блоки на стены пирамид или составлять и распродавать 100 000 единиц программного обеспечения.

История насчитывает миллиарды миллиардов самых разнообразных дел, совершенных руками человека. Это подразумевает такие же несчетные миллиарды миллиардов взаимоотношений: ты получишь эту горсть зерна, если передвинешь для меня вот этот камень. И у всех без исключения случаев таких отношений существовала одна-единственная цель – добиться, чтобы что-то было *сделано*.

И все они завершились неудачей.

Как такое может быть? Вот ведь и пирамиды стоят себе до сих пор, и компьютеры работают!

Но присмотритесь внимательнее. Любой человек, имевший опыт создания нового бизнеса, скажет вам, что из десяти запущенных бизнес-проектов девять обречены либо на немедленный провал, либо на постепенное увядание и закрытие не более чем в течение первых трех лет. И если цитата из «Колеса жизни» верна, мы не ошибемся, сделав вывод, что практически никто из нас не понимает, как заставить что-либо работать.

Но как же тогда быть с успешными проектами? Такими как Гугл, или Майкрософт, или Уол-март?^[2]

Здесь начинается самое интересное! Потому что мы подобрались к определению самого понятия «успех». Что это значит, когда человек в чем-то «преуспел»? Что означает «мы преуспели или добились успеха в чем-либо»? Мы бы сказали, что это когда ваша работа или проект идут именно так, как вы запланировали, благодаря тому, что вы делали. И тут мы снова вступаем на зыбкую почву игры в удачу.

Мы воистину странное племя – люди, населяющие планету Земля на протяжении последних 50 000 лет. Нам так и не хватило всего этого времени, чтобы хотя бы примерно разобраться в том, как работает *хоть что-то* в этом мире.

Заведется ли двигатель вашей машины с первой попытки, когда вы соберетесь ехать на работу? Если вы дадите себе честный ответ – а он *должен* быть честным по правилу КМ-1, – то он прозвучит так: «Я думаю, что заведется». Потому что вы понимаете, что нельзя честно сказать: «Я *знаю*, что он заведется». Даже если накануне вечером ваша машина была абсолютно исправна, жизненный опыт не позволит вам с совершенной *уверенностью* обещать, что так же безотказно она будет работать сегодня.

И вот мы уже начинаем играть в удачу. По сути, вся наша жизнь представляет собой такую игру с непредсказуемым результатом. Потому что есть вероятность (пусть даже самая минимальная, но вероятность) разбиться насмерть в автомобильной аварии по дороге на работу. Так же как есть вероятность попасть под пули террористов, даже благополучно оказавшись на работе. И уж тем более есть вероятность того, что какие бы решения ни были приняты сегодня на работе, в итоге они окажутся неудачными.

Теперь понятно, отчего мы, люди, такие грустные все эти 50 000 лет. Успех в большом бизнесе слишком часто предопределен не столько тем, что идет в соответствии с вашими планами, сколько тем, насколько «гибким» вы можете себя проявить и как быстро изменить курс, когда что-то *не идет* в соответствии с планом. И поэтому мы считаем мудрым такой подход, когда человек отдает себе отчет в том, что в жизни никогда и ничто не идет в точности так, как он этого ожидает, – просто потому, что этого не бывает.

Пожалуй, из 50 000 лет опыта нашей цивилизации можно сделать единственный верный вывод. Мы до сих пор не приблизились к пониманию того, как сделать так, чтобы все происходило именно так, как мы хотим, потому что мы не знаем, *почему* все происходит именно так, а не иначе. Если бы мы это знали, то в мире просто не было бы неудач. Те немногие избранные, кому посчастливилось добиться успеха, могут сколько угодно делиться с нами своим видением того, как все происходит, – но даже *они* играют вслепую. Даже *они* не могут твердо сказать, заведется или нет этим утром их

машина и не приведет ли очередное решение к краху их бизнеса. Успех или провал? Мы все еще играем в удачу, надеясь на лучшее.

Личная плата за игру в удачу

Итак, любой наш поступок фактически можно расценивать как очередную ставку в бесконечной игре. *«Весь мой опыт* говорит о том, что есть лишь такой и такой способы добиться именно того, чего я хочу. Но при этом в глубине души я отдаю себе отчет в вероятности провала: я рискую в надежде на удачу».

Ничего себе, веселая получается у нас жизнь! И мы не ведем речь о всякой ерунде вроде ремонта на кухне или минутного опоздания на службу из-за неисправности в машине. Мы говорим о таких глобальных решениях, от которых может зависеть сама ваша жизнь. Жизнь, превратившаяся в игру в удачу, берет свою дань с каждого из нас, она запирает человека в его личной клетке, откуда нет выхода — только необходимость раз за разом принимать решения и бороться с отчаянием, потому что мы *не знаем*, что из этого выйдет, и можем лишь *надеяться*, что это сработает.

А сейчас на мгновение представьте, всего на одно мгновение, что больше нет необходимости играть в удачу. Да, мы пережили трагедию, но она уже в прошлом, теперь все в порядке. Теперь наше сознание свободно. Насколько бы уменьшилось страдание в мире, насколько бы уменьшилось время, потраченное на беспокойство о том, получится или нет то, что мы собираемся сделать, если бы мы просто были уверены в успехе? Именно это нам обещает «Кармический менеджмент».

Общественная плата за игру в удачу

Нелегко в одиночку бороться за выживание, принимать одно решение за другим и никогда не знать, сработает ли оно, – просто делать ставки в бесконечной игре. А теперь представьте себе все человечество: шесть миллиардов индивидуальностей, ни один человек толком не знает, что делать, но все *пытаются действовать сообща*. Каждый день каждый из нас сотни раз говорит другому, пытаясь чего-то добиться: «Если ты сделаешь для меня вот эту вещь, которая, как я знаю, вовсе не обязательно сработает, то я в ответ сделаю для тебя другую вещь, которая тоже может не сработать». А потом мы дружно обижаемся и обвиняем друг друга в очередной неудаче.

Самое поразительное – то, как нам удалось приспособиться выживать в этом море неуверенности. Мы просто смирились с нею, готовые безропотно страдать под этим ярмом, как покорные мулы, пока не околеем, окончательно сломленные неуверенностью и страхом. Мы просто «старались как могли».

Что же это за жизнь такая? Древние тибетские книги утверждают, что есть лишь один способ для человека выбраться из клетки. И что это возможно только в том случае, когда человек осознает, что он *внутри* этой клетки. Каждый сам замыкает себя в свою персональную тюрьму неуверенности в том, сработает или нет то, что он собирается предпринять. Так давайте же разрушим ее, чтобы вырваться на свободу!

Список заданий:

- Как и в прошлый раз, начните с молчаливого созерцания. Вы можете выбрать для этой практики другое место, если вам так будет легче обрести спокойствие и ясность ума.

- Возьмите свои блокнот и ручку, запишите пять вещей, которые вы намереваетесь сделать на этой неделе. Под каждым пунктом из этого списка поставьте в процентах вероятность того, что вам удастся сделать это так, как вы намеревались, например: «*Закончить эту главу в среду. Вероятность: 70 %*».

- Подумайте над тем, какое давление эта вероятность неудачи, эта неуверенность, оказывает *на вашу жизнь*. А теперь вернитесь к

списку и исправьте все вероятности на 100 %. Снова загляните внутрь себя и почувствуйте, как по-новому вы теперь смотрите в будущее.

Реальная жизнь

Лама Кристи: «У себя на родине, в Лос-Анджелесе, я училась в хорошей школе при колледже. Я любила свою школу и хорошо успевала и в учебе, и в спорте. Моей великой мечтой было учиться в университете в Нью-Йорке, и я была счастлива, когда осуществила ее. Четыре года спустя я уже готова была получить научную степень и направление в аспирантуру – отличное начало для карьеры профессора английской литературы, которым я мечтала стать.

И внезапно на меня обрушилось осознание того, что все эти чудесные вещи просто не работают. Я всегда считала, что учеба должна подготовить нас к жизни, помочь нам добиться успеха и стать счастливыми, состоявшимися людьми. Но уже тогда я видела: что-то тут не так. Да, многие из тех, кто успешно учился, так же успешно шли дальше по жизни. Но были и другие, оказавшиеся неудачниками, несмотря на все свои отличные оценки. А еще были такие, кто бросил учебу и нашел свое счастье независимо от школы. А кто-то бросил учебу и окончательно скатился на дно. Налицо были все доказательства того, что учеба сама по себе не является гарантией успеха!

И вот перед самым выпуском я приняла жуткое решение... решение, о котором до сих пор вспоминаю с радостью. Я ушла из университета и вместо этого отправилась в кругосветное путешествие: Египет, Таиланд, Австралия – где только я не побывала в поисках лучшего пути!

Этот путь завершился в маленьком тибетском монастыре в горах Катманду, где я училась и медитировала, постигая мудрость КМ. Именно эти знания обеспечили успех нашего университета.

Мораль моей истории в том, что бывают такие моменты, когда нужно набраться храбрости и честно сказать себе: то, что я делаю, не работает. Как бы давно вы этим ни занимались, и как бы уютно себя при этом ни чувствовали, и сколько бы народу ни занималось с

радостью тем же самым. С той только разницей, что они не задумываются о том, что на самом деле это не работает.

Иногда нам просто нужна смелость для прыжка в пропасть».

КМ. Правило 2

Найдите причину причин



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Одно событие приводит к другому.

Будда, 500 лет до н. э.

Давайте кратко повторим то, к чему мы пришли. По сути, мы утверждаем следующее:

Если то, что вы делаете, иногда приводит к результату, а иногда нет, значит, это действие не работает. Перестаньте делать то, что не работает.

Тогда что же мы должны делать? То же самое, что мы делаем в случае, когда утром мы поворачиваем в машине ключ зажигания и она не заводится. Мы начинаем искать истинную причину. Мы открываем капот и проверяем, в порядке ли аккумулятор. С жизнью все обстоит так же. Будда когда-то сказал – и с ним согласны ученые: «Любому событию всегда предшествует другое событие»

Мы привыкли смотреть на ситуацию очень упрощенно, двумерно. Я поворачиваю ключ, и через секунду машина заводится. Или по-другому: «Я завел машину поворотом ключа».

Причина → Следствие

Поворот ключа → Работа машины

Выглядит так, словно поворот ключа заводит машину.

Только тогда, когда мы повернем ключ, а машина не заведется, мы будем вынуждены пойти дальше и перейти на третий уровень

измерения. Этот уровень лежит под плоскостью «ключ – машина». Истинная причина скрыта от глаз под капотом и находится в разряженном аккумуляторе.



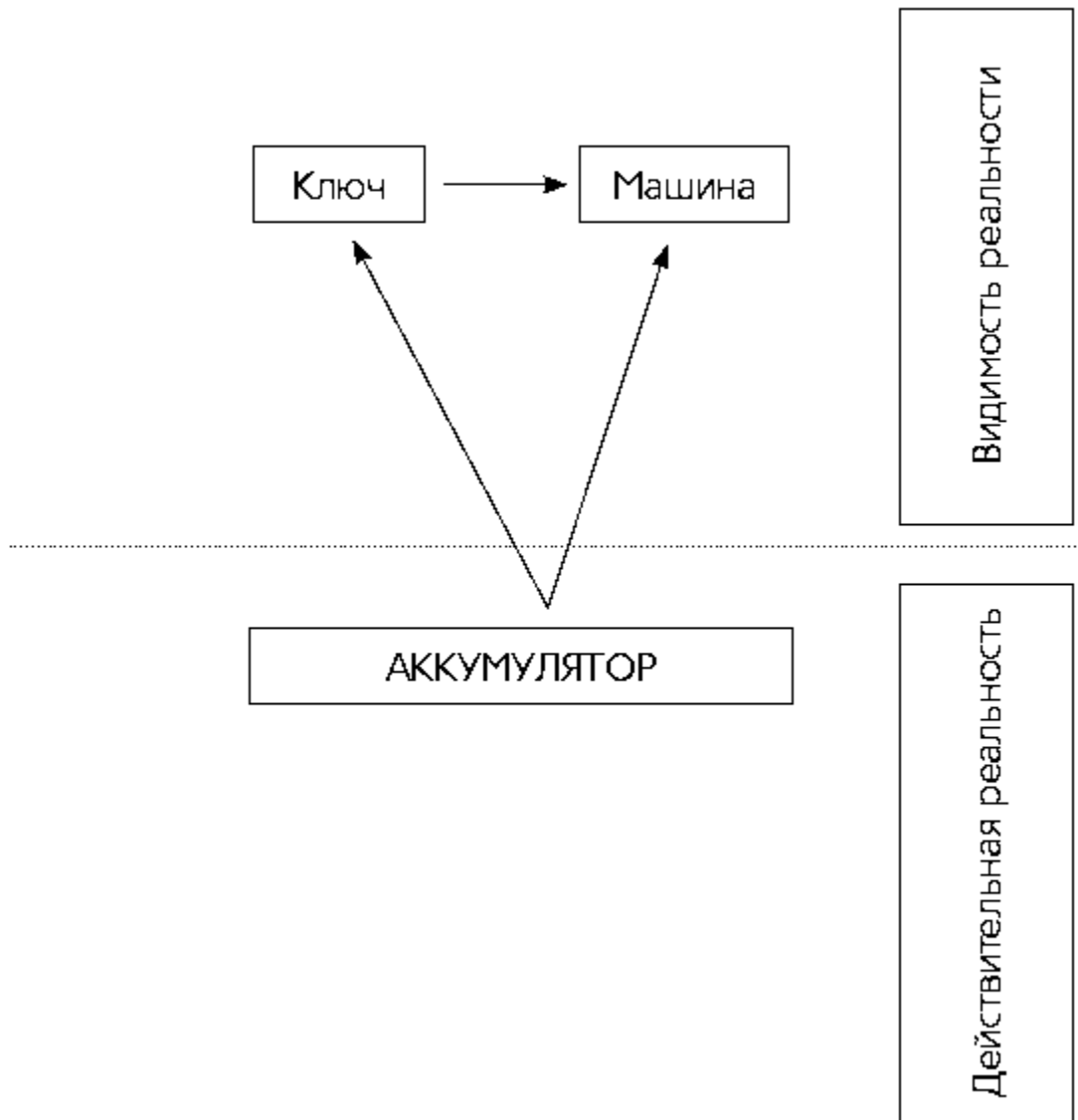
Обратите внимание: мы сказали «истинная причина». Это и есть то, что мы называем «причиной причин»: поворот ключа может стать причиной работы двигателя только при условии, что аккумулятор позволит ему это сделать.

«ВЫГЛЯДИТ ИСТИННЫМ» ПРОТИВ «ЯВЛЯЕТСЯ ИСТИННЫМ»

Вот он, тот самый прыжок в пропасть. Ключ может не быть тем, что действительно заставляет работать машину, но выглядит это именно так, воспринимаем мы это именно так.

Очевидно, что в действительности машину запускает не ключ, а аккумулятор.

Мы можем разделить наш рисунок пунктирной линией на две части. Верхнюю часть мы назовем «кажется истинным» (выглядит как истинная причина), а нижнюю «является истинным» (является истинной причиной).



И как это связано с нашей вечной неуверенностью в том, сработает ли то, что мы собираемся сделать? Вернемся к нашим 100 000 единиц продукции, которые вашей команде предстоит выпустить и продать уже за... пять оставшихся месяцев.

Хотите знать, как вы точно никогда не сможете продать весь этот товар?

Если вы будете упорно цепляться за двухмерную схему. Если вы застрянете на уровне «выглядит истинным». Потому что выглядит так, что звонки приводят к продажам:

Причина → Следствие

Звонок → Продажа

Вы можете получить нервный срыв, занимаясь этими звонками. Почему? Потому что иногда звонки по телефону приводят к продажам, а иногда нет. А мы уже обещали не заниматься тем, что работает иногда, потому что на самом деле это не работает. Слишком велика неопределенность. Слишком много стресса и высока вероятность неудачи. Это все равно что снова и снова поворачивать ключ в машине, у которой мотор не издает ни звука. Ищите истинную причину.

И такая причина существует. Она называется карма. Вы всегда получаете то, что отдаете другим.

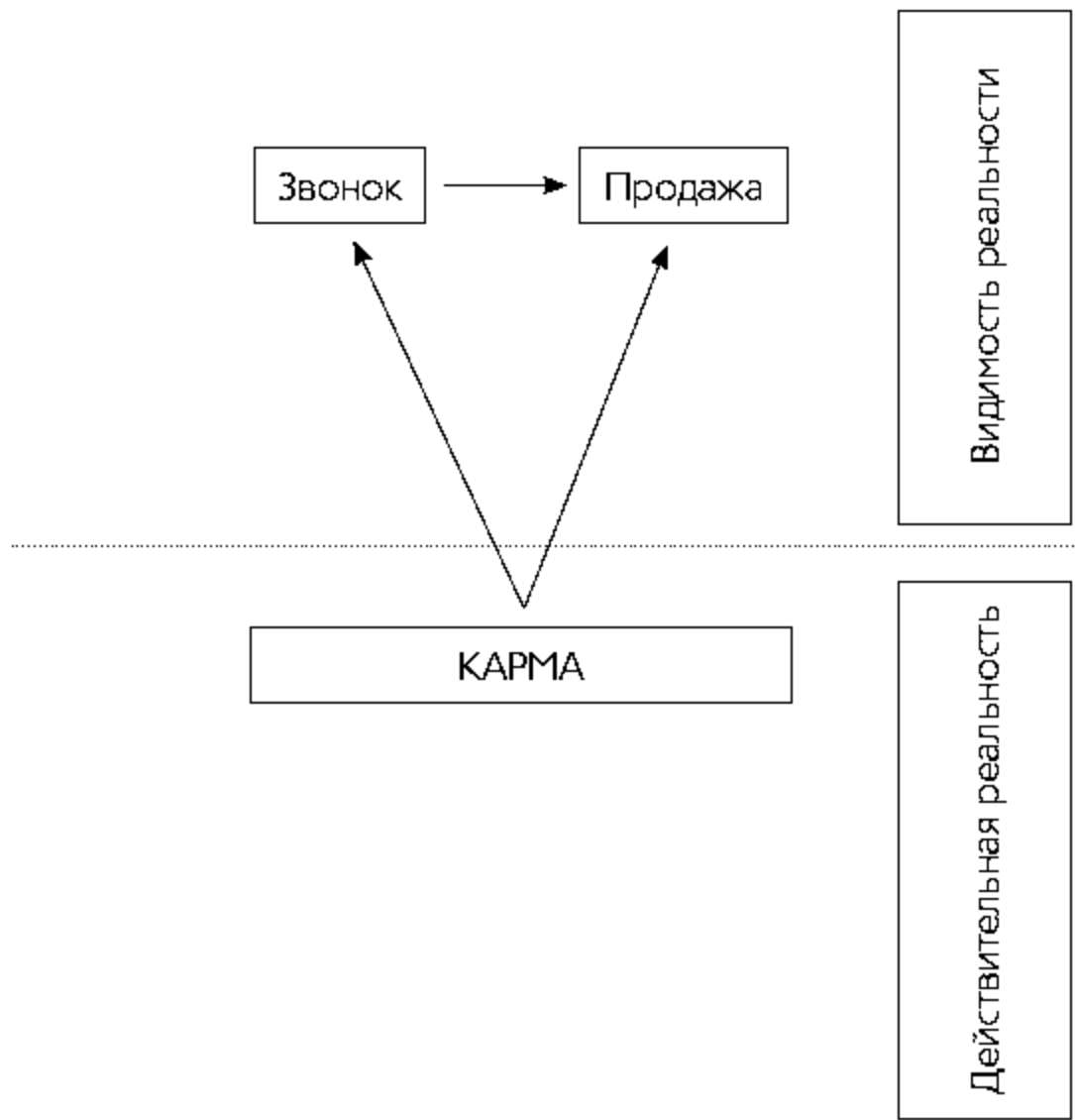
Как работает карма

Сейчас самое время объяснить, что такое карма, пока вы не начали вспоминать все те ошибочные определения, которые вам уже приходилось слышать. Карма означает все, что вы делаете, говорите или думаете. Или, если вам так удобнее, можно остановиться на определении «Все, что я делаю».

Каждый раз, когда вы думаете, говорите или делаете что-то, это записывается в глубинах вашего сознания. Почему? Потому что вы сами воспринимали себя в этом процессе. Наше сознание подобно сверхчувствительному жесткому диску с практически неограниченным объемом памяти, на котором записывается абсолютно все, что вы думали, говорили или делали. Даже самая крошечная деталь обязательно оставит отпечаток в вашем сознании. Этот отпечаток создаст маленький сгусток энергии, который, подобно семечку, будет зреть в подсознании, пока не наберет достаточно сил и не прорастет обратно в сознание, чтобы определить, как мы будем воспринимать окружающий мир.

И теперь мы можем нарисовать следующую схему.

Если звонки повысили продажи, то причина не в звонках; если ключ запустил двигатель, то причина не в ключе. Это лишь *«выглядит истинным»*, нам просто *кажется*, что так происходит. Но в действительности машину запустил аккумулятор, и именно аккумулятор явился причиной того, что ключ сработал. Вдумайтесь в это. Каждый раз, когда ваш звонок приводит к продаже, истинной причиной этого является карма.



Карма стала причиной и телефонного звонка, и успешной продажи вслед за ним. Карма – это истинный уровень. Она лежит в основе всего, что нас окружает, подобно почве на нашей планете: она удерживает фундамент зданий и позволяет расти деревьям. Это настоящая причина причин. А теперь давайте подумаем, как заставить карму работать на вас.

Реальная жизнь

Геше Майкл: «Со стороны можно сказать, что произошло три важных события, создавшие благоприятные условия для взрывного роста компании Андин Интернешнл Даймонд. Все три являются глобальными переменами в обществе, которые никто из нас не в состоянии предсказать, и уж тем более дать им толчок... или, по крайней мере, так может показаться.

Во-первых, все больше женщин в Америке стали стремиться работать и зарабатывать. До сих пор большую часть драгоценностей покупали для них мужчины – как главные добытчики денег. И вдруг в стране появились миллионы женщин с достаточным доходом, способные позволить себе «спонтанные» покупки в виде не очень дорогих колечек с бриллиантом, которые можно было носить на работе и которые являлись главным продуктом нашей фирмы.

Во-вторых, Индия очень вовремя стала важным центром по обработке алмазов. Прежде практически все алмазы обрабатывались в Нью-Йорке, Амстердаме или Тель-Авиве. И неожиданно мы обнаружили, что имеем возможность покупать большие партии некрупных бриллиантов по вполне разумной цене. А это значит – возможна такая экономия, которая позволит нам обеспечить покупателей качественными кольцами по приемлемым для них ценам.

И наконец, в-третьих, правительство Китая вдруг открыло иностранному капиталу доступ к инвестициям в свою страну. Нам удалось наладить в Китае выпуск товаров массового спроса, чтобы сохранить производственные мощности на Манхэттене для производства более дорогих, эксклюзивных изделий.

В один прекрасный день мы собрались вместе и попытались понять, почему три таких важных события не просто совпали по времени, но случились так кстати, обеспечив нам безусловный успех. Кто-то, конечно, сказал: «Послушайте, у меня такое ощущение, что это американские женщины принесли нам удачу. В конце концов, Андин чуть ли не единственная корпорация в Нью-Йорке, где в управлении участвует столько же женщин, сколько мужчин, не говоря уже о равных размерах оклада».

«Ну а история с Индией? – подхватил кто-то еще. – Знаете, тут не захочешь, а поверишь в карму. Андин всегда была единственной компанией, действительно открытой для новых иммигрантов из Индии. Первым был Кишан из Бомбея, а потом, как принято в Индии,

потянулись все друзья и родственники. Да в одном отделении драгоценных камней у нас не меньше двадцати индусов!»

«Да, и не забывайте про Китай, – напомнил третий. – Ведь это мы затеяли проект с биржей труда в Чайнатауне. Тогда мы помогли только что прибывшим в Америку китайцам получить навыки ювелирного мастерства, пока они не улучшат свой английский».

Это и были истинные причины, «причины причин» нашего успеха. Словно фонтаны, они пробились из-под наших ног, изменив деловой климат в мире и невероятно подняв доходы нашей компании».

Список заданий:

- Займитесь практикой тихого созерцания. Возможно, вы уже достигли той стадии, когда окажетесь способны получать удовольствие от этих минут наедине с собой. Ну что ж, закажите себе горячий шоколад, устройтесь поудобнее и достаньте свой блокнот для занятий КМ. Эту запись следует начать с чистого листа.

- Как можно подробнее вспомните три самых больших успеха в своей жизни. А теперь постарайтесь вспомнить, помогали ли вы кому-то другому достичь чего-то подобного в их жизни. Необязательно, чтобы это было таким же значительным достижением, как ваше. Даже самые маленькие семена кармы, созревая в вашем подсознании, увеличиваются в размерах.

- Может быть, к тому моменту, когда принесут ваш шоколад, вы уже найдете причину похлопать себя по плечу. И кто знает – не зародилась ли у вас новая идея, как продать свои 100 000 единиц?

КМ. Правило 3

Определите своих кармических бизнес-партнеров



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Первый закон кармы гласит: «Все, чего бы ты ни желал от жизни, сперва ты должен дать кому-то другому»

Чже Цонкапа (1357–1419), учитель первого Далай-ламы

Эффект эха

Как же заставить работать на себя эти кармические законы?

Помните, мы говорили о том, что карма означает все, что мы делаем: все, что было сказано, сделано или даже подумано. Но теперь пришло время немного уточнить эту формулировку и добавить: «Все, что мы делаем *по отношению к кому-то другому*». За небольшим исключением, карма может быть посажена в нашем сознании только через наше действие по отношению к кому-то другому. Это объясняет, почему в древних тибетских книгах карму сравнивали с эхом: вы можете кричать сколько угодно, стоя на берегу океана, но не услышите эхо. Чтобы зазвучало эхо, лучше найти пещеру, где вас со всех сторон окружают стены, которые будут отражать звуки вашего голоса. Подобным образом нам необходимы другие люди, чтобы посадить кармические семена в почву нашего подсознания

Без других людей нам не посадить семян, а без семян не прийти к успеху, а значит, мы снова будем играть в удачу. Нам *нужны* другие люди.

Закон справедливости

Этот закон действия кармы – закон, по которому нам необходимо что-то сперва отдать другим, чтобы что-то получить самим, – является самой оптимистичной чертой мировоззрения КМ. В глубине души каждого из нас коренится *стремление* к великой вселенской справедливости. В том, как все происходит в этом мире, *должна* быть некая логика. Успех – не просто случайно свалившая на голову удача, жизнь – не случайная лотерея. И добро должно приходить к тем людям, которые были добры с другими людьми.

Если этот путь работает, он должен работать всегда. Не может быть так, чтобы у 58 % людей успех был благодаря карме, благодаря тому, что они сделали успешными других людей, а оставшимся 42 % просто повезло. Тогда бы мы опять вернулись к игре в удачу, а мы от нее уже устали.

Сейчас самое время остановиться и напомнить себе об одной вещи. Идея Кармического Менеджмента – это не воздушный замок и не фантазия «стать хорошим для других». Это строгая, реальная и практичная бизнес-стратегия получения измеримой финансовой прибыли – прибыли, которой сопутствуют чувства глубокого удовлетворения и личного счастья. Это не просто способ поступать правильно на благо других – это способ *получать доход* благодаря тому, как вы поступаете с другими. Сам механизм работы Кармического Менеджмента приводит к тому, что вы помогаете *другим* достигать успеха. От этого они чувствуют себя счастливыми, что в свою очередь делает счастливыми вас и их счастливыми за вас. Вы только подумайте, что это значит! Все счастливы, и все успешны. Так давайте же этим займемся!

Кармические бизнес-партнеры

Ну вот, наконец-то мы готовы приступить к Правилу № 3: определить наших кармических партнеров. Это очень важно: кармические партнеры являются сутью всего КМ. Благодаря им будет осуществляться принцип «что посеешь, то и пожнешь», именно от них отразится эхо вашей кармы. Они помогут посадить в вашем подсознании кармические семена, которые со временем прорастут невиданным успехом, недоступным для тех, кто таких семян не имеет.

По отношению к своим кармическим бизнес-партнерам у вас есть только одна забота: вы должны искренне стараться сделать их успешными. Помните об этом каждую минуту! Вам придется все силы посвятить тому, чтобы привести к успеху этих других людей. А вот тогда успехом увенчается и ваш собственный труд – безо всяких усилий с вашей стороны, вам даже думать об этом не придется. Приведите к успеху всех своих кармических бизнес-партнеров, и, как по мановению волшебной палочки, все 100 000 единиц (что это у нас было – мячи для волейбола?) раскупят за неделю с наибольшей прибылью. Так кто же они, наши кармические бизнес-партнеры? Мы делим их на четыре группы, и каждую из них вы должны сделать успешной.

1. Сотрудники

Ваши сотрудники, или персонал, – первая группа кармических бизнес-партнеров. Помните, босс выделил команду из 12 человек для нового проекта на 100 000 единиц продукции? Не исключено, что до сих пор вы относились к этим людям как к инструментам: наемные сотрудники, те, кого вы наняли или использовали для выполнения полученной задачи.

Но теперь подход КМ в корне изменит это отношение. Взгляните на себя и на ваши отношения с теми, кто трудится с вами бок о бок. Вы должны запустить к ним от себя кармическое эхо. Вы должны позаботиться о том, чтобы проект принес успех им всем. И это единственный способ посадить ту карму, которая необходима вам, чтобы продать 100 000 единиц продукции. Потому что так работает

ЭХО:



История с производством и продажей этих 100 000 чего-то прогремит по всей компании, все 12 ваших соратников почувствуют себя героями и наверняка станут счастливее.

2. Клиенты

Понятно, что любой труд или проект имеет своей целью обеспечить кому-то что-то: этим кем-то по определению являются клиенты вашей компании, но в некотором роде ими могут также считаться и ваш босс, и равным образом другие люди, вложившие в ваше производство свои деньги. И на первый взгляд здесь и так все понятно: вы же работаете для своих клиентов, не так ли? Да, все это хорошо, но все-таки кто захочет съесть 100 000 пицц?

Однако сейчас речь пойдет не об этом.

Если вы хотите, чтобы Кармический Менеджмент работал на вас, то вы должны быть буквально одержимы идеей успеха ваших клиентов. Когда ваш проект «100 000 продаж» завершится, ваша начальница должна выглядеть почти гением в глазах ее начальника, инвесторы должны получить дополнительные прибыли, а пицца при этом стать

более дешевой и более полезной. Например, с меньшим содержанием холестерина.

Сколько волн, которые к вам вернутся, вы сейчас запустили?

3. Поставщики

Если вас не бросает в дрожь при воспоминании о том, как вы прежде относились к своим сотрудникам, вспомните о том, как вы относитесь к поставщикам. Это же откровенная игра в одни ворота: они должны за копейки продавать мне самую качественную муку и томатную пасту, гарантируя моментальную доставку! Что для этого надо и сколько потратится сил и денег, вас не касается, в конце концов, на то они и поставщики, вот пусть и делают свою работу.

Подход КМ изменит на все 100 % и эти отношения. В любом проекте львиная доля кармы – то есть практически полная вероятность успеха или неудачи – формируется тем, как мы обращаемся с людьми, благодаря которым наша работа вообще становится возможной. Это могут быть сотрудники компании, поставляющей рабочие блоки для холодильников, или маляры, покрасившие стены у вас на кухне, или ненормальный программист, просиживающий круглые сутки над последними кодами для вашей компьютерной программы.

Вы должны вести себя правильно по отношению к таким людям. Вам следует проявить к ним личный интерес и позаботиться о них, чтобы ваш проект сделал успешными и их: «Скажите, вы получите хорошую выручку, продав нам рабочие блоки по такой-то цене?» – «Ха! Меня еще никто о таком и не спрашивал!»; «Я договорился с соседом, он тоже хотел бы перекрасить стены у себя на кухне»; «Если ты не убедишь меня в том, что каждые полтора часа сидения за компьютером делаешь перерыв и растяжки по системе йоги, я со следующей недели снижу тебе жалованье!».

4. Весь мир

Самый последний ваш бизнес-партнер – самый большой. Это весь мир вокруг нас. До сих пор речь шла о таких партнерах, которых вы привыкли видеть, с которыми вы работаете и которые вам близки. И

когда вы им помогаете, то это вроде помощи самому себе, поэтому и эхо будет не столь впечатляющим. Это как кричать дома, находясь в пустом платяном шкафу.

Чтобы получить мощное кармическое эхо, вам придется вылезти из привычной пещерки туда, где больше простора. Ведь чтобы добиться успеха в мировом масштабе, нам следует сначала принести успех в весь этот мир! То есть наш проект должен что-то изменить к лучшему в целом мире.

И не называйте это воздушными замками. Будьте добры к людям, делайте сами добро. Не забывайте откладывать понемногу, но постоянно в корпоративный благотворительный фонд. Если вы выпишете чек на 1000 долларов для чужого благотворительного фонда, чтобы через минуту об этом забыть, – это не принесет успеха ни одной корпорации. Вам придется посвятить все силы, весь свой профессионализм, все творческие способности – свои и своей команды (не говоря о серьезном отчислении из вашего бюджета) – новому проекту, за пределами вашего собственного бизнеса. Найдите такого человека, которому требуется реальная помощь в исполнении похожего проекта, и приведите его к успеху.

Понимаете, какой эффект мы имеем в виду? Ваша кухня окажется успешно отремонтированной, если вы поможете успешно отремонтировать соседу его кухню, или, что еще лучше, вы первый выскажете идею о создании фонда для бесплатного ремонта в квартирах малоимущих семей в вашем городе. Произведенные вашей командой 100 000 купальников продадутся в один момент, если вы посмотрите на вопрос с другой стороны и поможете своим коллегам разослать объявления о сезонной распродаже зимних пальто. Вы можете поступить еще лучше, если донесете до своего руководства идею выпустить еще 10 000 единиц продукции и ссудить их начинающему предпринимателю, чтобы он мог начать свое дело у себя, где-то в стране третьего мира.

Не укладывается в голове, да? Забудьте о себе, делайте что-то для других, и тогда все начнет работать. И скажите честно, разве вы никогда не надеялись на то, что именно так будет работать наш мир?

Реальная жизнь

Майкл Гордон: «С самых первых дней существования нашей фирмы Bumble & bumble мы на чисто инстинктивной основе формировали правильные отношения со своими кармическими бизнес-партнерами, и это определенно вернулось к нам в правильных результатах».

Сотрудники: «Недавно я был по делам в Нью-Йорке, когда случайно встретился с одной женщиной. «Привет, я Лори Барбариа! – окликнула она меня. – Вряд ли вы меня запомнили, но я работала у вас в Bumble между 1978 и 1979 годами. Я была ужасной скандалисткой, грубой и недисциплинированной особой, но вы дали мне шанс все изменить. Вы каким-то образом угадали мою мечту – работать для глянцевого журналов. И вот, в один прекрасный день вы просто сказали мне: «Тебе лучше попытаться счастья в Милане или Париже, если ты действительно так хочешь этим заниматься». Вы дали мне денег на билет на самолет и отправили восвояси. Мне так и не выпало шанса повидаться снова и отблагодарить вас, да и за билет я так и не рассчиталась, но главное, чтобы вы знали, что я никогда об этом не забывала. С тех пор никто из моих боссов не относился ко мне так, как вы!»

Клиенты: «Мы вышли на ежегодный прирост в 25–30 %. Это был неслыханный результат, мы смогли выкупить одно из старых зданий в районе бывших скотобоев на Манхэттене и превратить его в один из самых фешенебельных центров мировой моды. Мы даже назвали его Хаус оф Бамбл – пока ко мне не пришло то самое инстинктивное чувство, что мы становимся слишком оторванными от жизни, слишком заносчивыми, и что наши клиенты, какими бы богатыми салонами они ни являлись, больше не чувствуют от нас прежней любви, прежней отдачи. Тогда мы собрались на экстренное совещание и буквально за час разработали программу содействия нашим клиентам.

Итак, теперь мы решили каждый месяц посылать клиентам какой-то подарок для поднятия духа. Речь шла исключительно о нашем искусстве, о том, как мы любим свое дело, и о новых приемах в уходе за волосами. Ни в одном из этих подарков не было листовок с предложениями приобрести нашу продукцию, мы не предлагали

никаких специальных сделок или скидок. Мы просто старались по мере сил помочь им, сделать их успешными.

Со временем эта традиция переросла в «Бизнес-школу Бамбл». От каждого салона, с которым мы вели дела, туда приглашалось по три специалиста (а таких салонов уже насчитывались тысячи по всему миру). Они прилетали в Нью-Йорк на пятидневные курсы, где мы делились с ними своим опытом в ведении бизнеса и в достижении успеха. Им приходилось на целую неделю покидать привычную обстановку ради многочасовых ежедневных лекций, где их знакомили со всем, чем мы занимаемся: от ухода за волосами до хитростей маркетинга. Такой подход абсолютно уникален для любого бизнеса, и созданное им кармическое эхо подняло нашу корпорацию до небес».

Поставщики: «На каком-то этапе мы расширили свой бизнес до производства линии средств для ухода за волосами. Помня, как все начиналось, мы нашли небольшую компанию на Среднем Западе, где собирались запустить свою производственную линию. С ее владельцами – братьями Бобом и Уолли – у нас сложились превосходные партнерские отношения.

И вдруг внезапно (вот оно эхо!) наши продажи взлетели со скоростью ракеты, и за каких-то восемь лет мы заняли одно из ведущих мест на рынке производителей. Обычно на этом этапе по традиции большинство корпораций начинают давить на поставщиков: «Твои доходы выросли благодаря мне, и теперь ты должен делиться со мной своей выручкой». «Я могу разорвать с тобой договор – у меня полно желающих занять твое место». «Теперь, когда поставки возросли, я могу покупать с большими скидками».

Но нам и в голову не пришло что-то подобное. Мы отлично помнили, как Боб и Уолли трудились не за страх, а за совесть с самого начала нашего партнерства, и строго следили за тем, чтобы они также получали прибыль от нашего финансового успеха».

Весь мир: «Насколько я могу судить, был один эпизод в самом начале моей карьеры, который посадил самые важные кармические семена нашего успеха на протяжении многих и многих лет. Я вырос в Англии, в семье, давно посвятившей себя индустрии моды. Уже в 15 лет я начал обучение в салоне Рене на Мэйфеа, самом престижном

заведении в самом аристократическом районе Лондона. Затем, в 21 год, я перебрался в Южную Африку в надежде открыть собственное дело.

Моей первой служащей стала чернокожая женщина, она происходила из племени банту, и звали ее Элизабет. Вы должны понимать, что в те времена политика апартеида – расовой сегрегации – была еще в самом расцвете и имела мощную поддержку силовых структур. Власти дали ей разрешение на работу в студии, но только на должность уборщицы, она могла лишь драить полы.

Однажды я наблюдал за ней и подумал, что ей непременно следует обучиться профессии парикмахера. В лучших салонах Лондона, где я когда-то проходил стажировку, обучение стилиста всегда начиналось с уроков мытья волос. Между прочим, это действительно большое искусство – правильно вымыть голову клиенту.

И вот как-то вечером после работы я начал учить Элизабет мыть голову, и для этого сам вымыл голову ей. В то время и в той стране такой поступок приравнивался к настоящему преступлению. Элизабет осталась с нами и росла вместе с компанией до того самого дня, пока я не оставил Южную Африку ради Нью-Йорка. И где-то в глубине души я все еще чувствую, что именно этот небольшой бунт, попытка изменить мир к лучшему и посадили семя, которое привело Бамбл к его оглушительному успеху».

Через все эти истории об отношениях с кармическими партнерами по бизнесу красной нитью проходит одна идея. Нет никакого иного способа правильно взаимодействовать с другими людьми, кроме как помогать им добиться успеха.

Список заданий:

- Вы уже знаете, чем вам предстоит заняться. Устройтесь со всеми удобствами за столиком своего любимого кафе. Выньте из кармана блокнот. На четырех чистых страницах в верхних строчках напишите названия четырех групп ваших кармических партнеров по бизнесу: сотрудники, клиенты, поставщики и весь мир.

- Конечно, теперь нам нужно записать по одному имени из каждой группы. Того самого, кто поможет вам получить кармическое эхо. Того, кому вы поможете добиться успеха, работая над своим проектом для испытания КМ.

- Под именем составьте краткое описание того, как вы представляете успех этого человека, когда он получит от вас помощь. Вовсе не обязательно, чтобы это оказалось нечто грандиозное – для начала достаточно и небольших достижений. Главное, чтобы это было конкретное дело.

КМ. Правило 4

Начинаем с себя



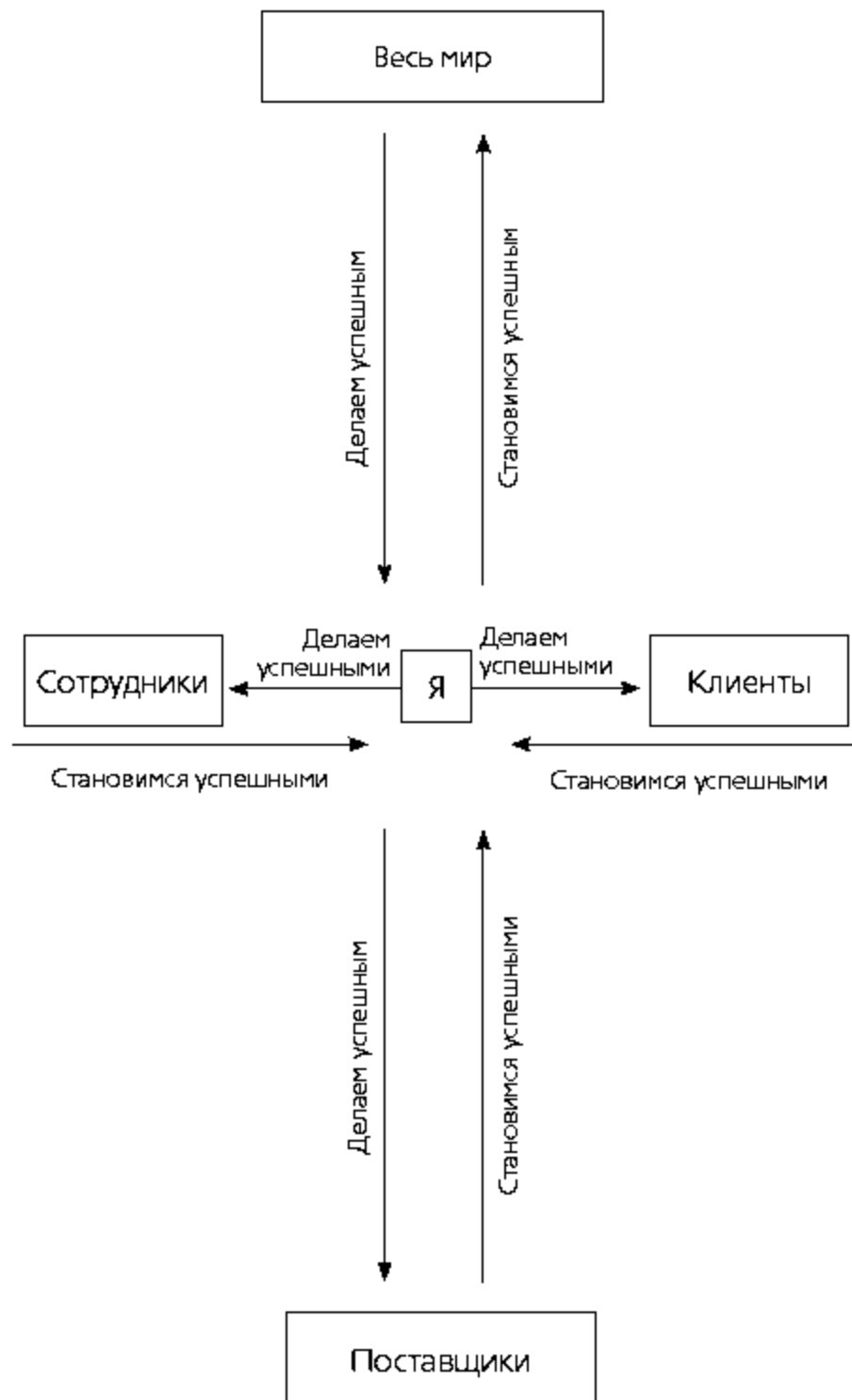
ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Граница между мной и тобой иллюзорна.

Мастер Шантидэва, 700 г. н. э.

Милое кармическое гнездо

Если подумать, все сложные взаимоотношения с вашими кармическими бизнес-партнерами можно представить довольно простой схемой:



Четыре группы людей вне меня, и «я» в центре. Чтобы завершить мой проект, чтобы набралось 100 000 подписчиков на мое кабельное

телевидение, я по-настоящему должен *прекратить заикливаться* на моем проекте и научиться думать о том, как сделать успешными своих кармических бизнес-партнеров. Как сказано в книгах тибетских мудрецов: «Тот, кто сеет кукурузу, непременно соберет и сено». Это означает, что сама природа позаботится о том, чтобы между посеянными вами стеблями кукурузы на поле пробивалась трава. Это ничего вам не стоит, но зато в течение зимы трава послужит кормом для ваших яков.

Точно так же кармический менеджер, совершая правильные поступки в отношении своих партнеров, может оставаться в своем кармическом гнезде, раздавая успех на все четыре стороны и наслаждаясь возвратившимся к нему кармическим эхом.

«Я» в центре

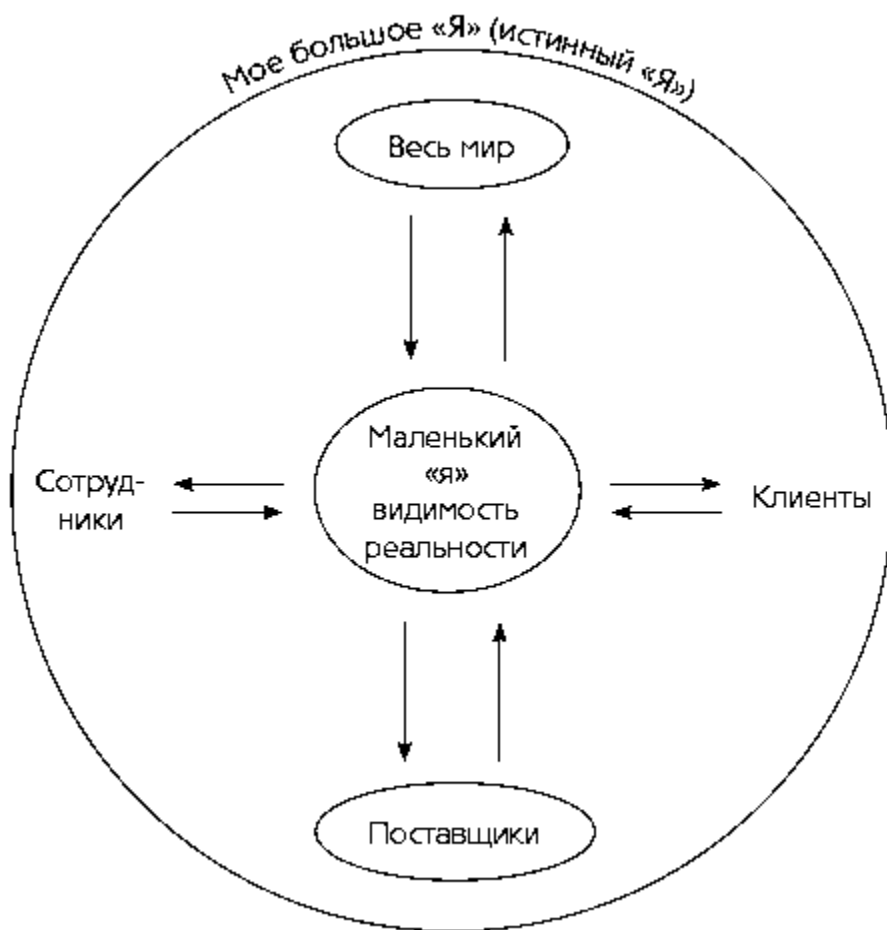
Теперь, чтобы действительно дать КМ проявить в вашем бизнесе свою магию, нам придется сфокусироваться на ничтожном «я», занимающем самую середину нашего чудесного кармического гнездышка. Вам в глаза наверняка бросилась одна вещь – все в этой схеме берет начало только от вас. Оно и верно – откуда взяться какому бы то ни было эху, если я сам не подам какой-то сигнал? Вот и в КМ вы сами должны инициировать любой успех. Вы и никто иной обязаны сделать первый ход. И это значит, что вам придется сделать успешными своих кармических бизнес-партнеров – в первую голову.

Но есть еще одно, не менее важное условие. Взгляните-ка еще разок на маленькое миленькое «я» в центре схемы. Вы заметили, что оно помещено в кружок – тонкая линия отделяет границу «я». То есть здесь кончаюсь «я», а вот здесь начинаешься «ты».

На самом грубом физическом уровне эту линию можно отождествлять с поверхностью вашей кожи. Все, что внутри этого мешка, – это «я», все, что снаружи, – кто-то или что-то еще. Хотя, конечно, наше привычное «я» бывает несколько больше. К примеру, для женщины с ребенком эта пограничная линия включает в себя и мать, и дитя. Или меня, как хозяина машины, нисколько не будет волновать столкновение на парковке возле супермаркета – пока в нем не участвует *моя* машина.

Каким же образом мы можем точно определить, где проходит граница? Наверное, можно сказать так: в понятие «я» входят все вещи, к которым я равнодушен. Если вы каким-то образом навредите им (проткнете мне кожу, толкнете моего ребенка, поцарапаете мою машину), вы причините вред и мне. Если вы поможете им (сделаете мне массаж, похвалите моего малыша, почините мою машину), тем самым вы поможете и мне.

Но если пойти дальше, вы поймете, что ваши кармические бизнес-партнеры и *есть* вы. Если они потерпят неудачу, потерпите неудачу и вы. Если они будут успешны – станете успешны и вы. Так не пора ли начертить новые границы вашего «я»?



И вот ведь какой интересный нюанс: мы только что снова от двухмерной видимой реальности перешли к реальности трехмерной, настоящей! Потому что до сих пор нам казалось, что границы «я» отделяют меня от моих сотрудников, клиентов и поставщиков – и уж тем более от всего мира в целом. Казалось, что я могу забыть об их проблемах и не беспокоиться из-за их успехов и неудач, ведь они не имеют ко мне прямого отношения, они никак не воздействуют на мое благополучие.

Но подумайте вот о чем: если карма действительно существует, то есть все, что происходит со мной, является эхом каких-то моих поступков по отношению к другим людям, значит, и они *есть* «я»! Снова напоминаю: это не фантазии, не воздушные замки фантазера! Мы говорим о реальных деньгах и реальном бизнесе. И о том, что реальный «я» на самом деле очень велик, если включает в себя все

окружающее. Представляете, каково это? И насколько легче от всего сердца помогать другим стать успешными, если разрушить эту границу, заставляющую нас привычно думать, будто мы отделены друг от друга.

Два слова о конкуренции

Взгляните на тот круг на этой схеме, который обозначает весь мир. Эта линия такая тонкая, и теперь мы понимаем, что она тоже не больше чем условность. Для человека, пока еще не знакомого с философией КМ, то есть для человека, по-прежнему поглощенного жизнью с игрой в удачу, вполне естественно воспринимать мир как нечто воздействующее на него *извне*, а не то, что исходит *из него*.

Компания наняла группу молодых талантливых управляющих и поручила мне натаскать их в том, чем я занимаюсь... И внезапно я почувствовал, что мое положение в корпорации пошатнулось. Или промышленность в какой-то другой стране научилась выпускать такие же микроволновые печи, что выпускает наша компания... И вдруг я ощутил, что земля уходит из-под ног у меня, или у моей компании, или даже у всей моей страны!

Трудно выбрать более ошибочный образ мыслей. Вы должны избавиться от привычки ограничиваться видимыми причинами и научиться видеть причины реальные. Карма учит: все, что происходит со мной, исходит от *меня*. И поэтому я могу получить все, что захочу, дав это сначала кому-то другому.

Как это приложить к случаю конкуренции, захватывает ли она всего лишь офис в другом конце коридора или половину нашей планеты? Прошу, пристегните ремни безопасности! Потому что мы собираемся разнести на мелкие кусочки те 50 000 лет игры в удачу, что опутали ваш рассудок до самой его глубины.

Когда компания предлагает вам заняться образованием молодых специалистов, отдайтесь этому делу всей душой. Превратите их в лучших профессионалов, которыми вы могли бы гордиться. Когда из-за моря на рынок попадает товар, способный вытеснить вашу продукцию, ступайте и купите себе такой и постарайтесь сделать так, чтобы его купили все ваши знакомые, чтобы неведомые вам работники заокеанской фирмы могли получить от жизни те же удовольствия, какие стали доступны вам.

Вы можете возмутиться: «С какой это стати мне так поступать?» Да потому, что так надо. У вас просто нет выбора. Вы *должны* сделать успешными других, даже тех, кто конкурирует с вами! И знаете, что

будет тогда? Все это кармическое эхо вернется к вам и *распахнет перед вами все рынки.*

Ваш юный ученик оказался настолько талантлив, что руководство совершило именно тот шаг, которого вы боялись, – они предложили ему занять ваше место. Однако их так воодушевили ваши достижения, что они специально учредили в топ-менеджменте корпорации новую должность вице-президента и повысили вас до нее.

И вдруг, словно дар с небес, к вам на стол ложится новый заказ – о таком объеме вы и не мечтали, – потому что правительство какой-то другой страны только что решило приобрести микроволновые печи *вашей* фирмы для оборудования всех буфетов на своих железных дорогах.

Вот так все и работает на самом деле. Понятно, что мы говорим о реальном уровне, мы говорим о единственно правильном пути к успеху. Откажитесь от «я» ради «мы». Откажитесь от «нас» ради «всех». Сделайте успешными всех людей.

И напоследок одно замечание. Поступив таким образом – разрушив границы и работая на общее благо, – вы впервые в жизни совершите действие в гармонии с законами, управляющими Вселенной. Впервые в жизни ваши поступки органично вольются в поток энергии, создающей все в нашем мире. А это наполнит вашу душу ни с чем не сравнимым чувством согласия с собой и со всем миром.

Скажите честно, неужели вы всерьез полагали, что одним странам на этой планете действительно от природы положено процветание и богатство, тогда как другие обречены прозябать в нищете? Разве так должен быть устроен мир?

Материнская ответственность

Вернемся еще раз к последней схеме. Она включает в себе еще одну важную вещь, которую необходимо понять. Ваши партнеры – это вы сами, да это уже ясно. Но и *вы сами* равным образом являетесь *своим партнером*! Что бы это значило?

Все окружающее инициировано вами: вы действуете, и с этого момента запускается весь механизм. Если вы не действуете или действуете недостаточно эффективно, всем остальным придется несладко. *Это в интересах всего мира* – чтобы вы работали в полную силу, без перерыва. Мы *нуждаемся* в вас.

Чувствуете, как поменялись все роли? Вы не просто работаете на себя – кармический менеджер работает на каждого, на весь мир, все свое время. Вы словно нестигаемая мамаша с четырьмя сорванцами, которых надо одеть, накормить и вывести в люди. И вам просто некуда деться, кроме как постоянно оставаться на высоте и выкладываться на пределе возможностей – ведь от ваших усилий зависит благополучие стольких людей! Конечно, нам нужна сильная, здоровая мамочка. И что еще важнее – нам нужна мамочка в *ясном уме*.

Почему? Да потому, что тропинка, по которой ведет нас КМ, узкая и скользкая, и ничего не стоит сорваться с нее в привычную трясиину. Не успеете вы устать или рассердиться, подхватить простуду или просто поцапаться за завтраком со своей второй половиной, и – хлоп! – вы уже снова в старом болоте. И только диву даетесь, с какой стати вам взбрело делать добро незнакомым людям или уступить свою должность какому-то выскочке?

В двух словах: вам следует строго следить за своим физическим, умственным и эмоциональным здоровьем. Вы должны оставаться здоровым и полным сил человеком, иначе вам не устоять перед девятым валом тех 50 000 лет заблуждений и страхов, который непременно обрушится на едва зародившееся мироощущение КМ, стараясь удушить его под грузом привычных убеждений. Нам необходимо, чтобы вы ни на мгновение не теряли ясности рассудка, иначе вы снова окажетесь рабом игры вслепую, не успев даже распробовать воздуха свободы.

И сейчас самое время познакомиться с Семью пунктами программы
ясного рассудка.

Программа из семи пунктов

1. Занимайтесь йогой

Авторов этой книги прежде всего объединяет одна важная вещь: мы давно и много практикуем йогу. Тысячи лет назад упражнения йоги были разработаны специально для того, чтобы максимально воздействовать на те тончайшие каналы, по которым движутся наши мысли. И если вы правильно используете йогу, то действительно начнете мыслить яснее. А значит, увеличите свои шансы преуспеть в освоении КМ. В Америке йогу практикуют уже более двадцати миллионов человек, они на своем опыте убедились, как благотворно это сказывается на их способностях.

Самое трудное в йоге для новичка – это выдержать в первое время, пока не будет достигнут первый положительный эффект. Существует много разновидностей йоги, и по счастью, практически все они имеют под собой добротную, неискаженную основу, рассчитанную именно на необходимое вам воздействие. Не бойтесь показаться слишком любопытным или привередливым, посетите не одну, а несколько студий у разных наставников, чтобы понять, какая из них подойдет вам лучше всего. Не забывайте и о своих удобствах: лучше, чтобы студия была неподалеку от дома и в ней практиковали тот вид йоги, который удовлетворит именно ваши запросы. Вот небольшой перечень разных практик с краткими характеристиками:

- *Аштанга*: сила, структура, традиция (многим этот стиль известен под названием Виньяса, Мисоре или поток Свенсона, иногда ее называют силовой йогой).
- *Айенгар*: равновесие, техника, понимание тела.
- *Хатха*: гибкость, растяжка, с нее хорошо начинать.
- *Шивананда*: традиция, духовность, йога на всю оставшуюся жизнь.
- *Бикрам*: «горячая йога», традиционная последовательность, профессионализм.
- *Анусара*: открытое сердце, эффективность, внимание к мелочам.
- *Дживамукти*: духовность, эффективность, вдохновение.
- *Форрест*: сила женственности, энергия, вера в себя.
- *Дхарма Миттра*: йога для наставников, духовность, глубина.

- *Тибетская йога сердца*: йогическое воздействие на карму, древние основы.
- *Реабилитация*: для тех, у кого были проблемы со здоровьем.
- *Акро-йога*: занятия в паре, удовольствие и оздоровление.
- *Для беременных*: здоровые безопасные роды и послеродовой период.

2. Учитесь медитировать

Мы также регулярно и подолгу проводим время в медитациях. И мы утверждаем со всей ответственностью: это многое меняет в нашем взгляде на жизнь. Вы обрываете внутреннее спокойствие и выдержку, ясно и свежо мыслите, легко находите новые возможности для решения любых проблем.

В отличие от йоги, все стили которой так или иначе происходят от общих аутентичных корней, подчас бывает трудно найти хорошего наставника для занятий медитацией. Некоторые элементарные вещи – техники дыхания и внутреннего погружения в мысли – вы можете освоить в своей студии йоги или у преподавателя дхармы. Только помните, что вам эти навыки нужны для вполне определенных целей, и не поддавайтесь соблазну увлечься какой-то любопытной философией. Сейчас вам нужно овладеть неким набором инструментов для достижения целей, изложенных в нашей книге. Вы можете вернуться к этому вопросу позже, когда КМ изменит вашу жизнь.

Трудно с уверенностью дать критерии, по которым можно определить достоинства или добросовестность предполагаемого учителя, но если его техника действительно работает, это обязательно будет спокойный, дружески расположенный и лишенный предрассудков человек. Попытайтесь найти именно такого и, опять же, не стесняйтесь уйти к другому наставнику, если этот вас не устроит. На тот случай, если вы серьезно решите углубиться в медитативные техники (что непременно окажет положительный эффект на вашу профессиональную деятельность в бизнесе), мы рекомендуем записаться на курсы по медитации в Институте азиатской классики или прочесть дополнительные материалы, приведенные в приложении.

3. Всегда придерживайтесь этических норм поведения

Наша приверженность нормам общественной морали в ежедневных отношениях с окружающими очень тонко воздействует на карму, формирующую образ мыслей: именно она решает, как и что мы будем думать в течение дня. Опять-таки, это необязательно должно быть частью какого-то философского учения или традиции – здесь вы вольны сами сделать выбор. Однако есть несколько положений, которые обнаружатся в любом близком вам моральном кодексе.

Жизнь – величайшая ценность. Не может быть и речи о том, чтобы причинить вред какому бы то ни было живому существу на физическом уровне, равно как ранить его на словах или в мыслях.

Чужая собственность неприкосновенна. Никогда не воруйте и не совершайте действий, близких к воровству: личные звонки по служебному телефону, махинации со счетами и скидками.

Уважайте отношения между людьми. Никогда не пытайтесь поспорить между собой супругов или партнеров.

Будьте честными во всем. Не лгите. Под ложью также подразумеваются попытки создать у другого человека неверное представление о ком-то или о чем-то.

Во многих духовных традициях присутствует и пятое правило: будьте сдержанны или откажитесь полностью от алкоголя или наркотиков. С точки зрения здравого смысла это не только бесполезная трата времени и средств, но и прямая угроза вашему ясному рассудку и жизненному успеху.

4. Не ленитесь учиться

Книга – величайшее изобретение человечества. Давно прошли те времена, когда единственной возможностью узнать что-то новое было выслушать сообщение от живого человека. Теперь же любой желающий может зайти в книжный магазин и потратить там не очень большую сумму на то, чтобы обогатиться мудростью ни много ни мало 25 столетий и провести вечер за познавательным и полезным чтением.

Далеко не все книги прошли испытание временем и сохраняют свою актуальность до сих пор. Это значит, им есть что сказать тем, кто хотел бы сделать вашу жизнь легче и успешнее. А на закуску для

самых пытливых остается возможность изведать всю глубину древнейших кладезей мудрости, которые легли в основу нашего КМ. Мудрости, которая лишь недавно стала доступна широкому кругу читателей. И здесь мы тоже припасли для вас несколько дополнительных книг, которые перечислены на последних страницах.

Никогда не прекращайте учиться – учитесь всему, чему только можно, будь то новая компьютерная программа, или несколько слов на незнакомом языке, или чья-то национальная кухня. Только учение не даст вашему мозгу стареть и сохранит его молодым, цепким и энергичным.

5. Служите другим

Жизнь человека не может считаться полной без хотя бы одного в день осознанного доброго поступка ради другого человека. Безусловно, КМ с избытком перекрывает эту потребность. И вам следует придерживаться этой привычки. Вскоре вы и сами поймете: нет в жизни большего удовольствия, чем помогать другим, и чем больше времени вы посвящаете этому, тем больше его у вас окажется в ответ, чтобы сделать еще больше, – такова карма.

6. Питайтесь правильно

Эй, вы умеете правильно питаться? И много ли для этого надо знать?

Очень много.

Те из нас, кто живет в богатых странах, с детства приучены питаться неправильно и систематически переедать. Наша изобильная диета тормозит нас. Да что там – она тормозит всю нашу цивилизацию, делая вялыми и отупевшими. И чтобы иметь смелость пойти против течения и заново открыть науку здорового питания, потребуется немало мудрости и предприимчивости.

Если речь идет просто о переедании, вам не придется делать каких-то неимоверно героических усилий, если вы просто будете придерживаться программы из Семи пунктов достаточно строго. Например, те же занятия йогой активизируют в вашем теле каналы энергии, ответственные за то, как часто вы испытываете голод. Даже двух недель активной практики йоги всего два раза в неделю будет

достаточно, чтобы вы вдруг обнаружили, что больше не мечтаете о куске бисквита с толстым слоем сливочного крема.

Дальше – больше, и когда пройдет достаточно времени, чтобы программа из Семи пунктов стала работать в полную силу, ваше тело само скажет о том, что предпочитает получать продукты, полезные для организма и для ума: свежие фрукты и овощи и блюда с высоким содержанием белка и низким – жиров и углеводов.

И снова напоминаем: мы не занимаемся пропагандой воздушных замков в стиле Нью Эйдж. Дело ваше – если хотите, поддерживайте себя в рабочем состоянии при помощи пончиков и кофе, но рано или поздно эта привычка выйдет вам боком. Вы сами не заметите, как станет дряхлым ваше тело, а вместе с ним подряхлеет и ум, и тогда любая неординарная идея – вроде той, что стратегией вашего собственного успеха будет помощь в успехе вашему конкуренту, – покажется глупой и не стоящей вашего внимания.

И последнее замечание о пище: измените по мере возможности свои пищевые привычки прямо сейчас, но помните, что главная работа еще впереди. Для поддержания ясности мысли требуется ясное сознание, как мы уже установили в вашем этическом коде. А это значит отказ от пищи, с которой может быть связана плохая карма. Все блюда, включающие мясные продукты, отягощены болью, страхом и страданиями сотен тысяч беспомощных живых существ, умертвляемых нами каждый день. И конечно, как бы мы ни оправдывали эти убийства, все отлично понимают, что животные чувствуют боль или радость ничуть не хуже, чем мы с вами, иначе мы не любили бы так своих милых питомцев, собак и кошек.

Что же касается лично вас – откажитесь от мяса. Пусть друзья-вегетарианцы просветят вас в вопросе о том, как можно удовлетворить потребность организма в белке. На своем собственном опыте мы можем уверить вас, что вы станете сильнее: у вас повысится мышечный тонус, вы станете более выносливы и активны, будете меньше уставать и в итоге почувствуете себя гораздо счастливее.

7. Отдыхайте и расслабляйтесь

Если правильное питание – это умение, то правильный отдых – это искусство. Так мало из нас действительно знает о том, как надо

отдыхать! Но если вы намерены преуспеть с КМ, вам потребуются все ваши извилины, да вдобавок еще и хорошо отдохнувшие!

Прежде всего – следите за тем, чтобы высыпаться. У каждого из нас своя норма сна, необходимая для хорошей формы. Однако подавляющему большинству из нас необходимо в определенное время являться на службу, а это означает и определенное время отхода ко сну. А еще это означает рациональное распределение времени бодрствования, укладывающееся в нужное расписание. Самый простой способ выкроить дополнительное время для сна – это провести локальную кампанию по упрощению собственной жизни.

Для начала исключите такие бессмысленные траты времени, как телепрограммы и интернет, чаще всего затягивающий нас в бессмысленный обмен письмами. В ту же компанию легко можно отправить газеты и журналы. Вы совершенно спокойно обойдетесь без сведений о том, что кушал на завтрак мистер президент или что ваша тетя думает о чадах вашей двоюродной сестры. Вся эта информация перегружает мозг и является для него излишним стимулятором. В итоге он возбуждается настолько, что просто теряет способность расслабиться и заснуть. Если вдруг вечером у вас выдалась свободная минутка, не пускайтесь в блуждание по Сети. Выйдите из дома на прогулку, полюбуйте на деревья или звезды.

А потом, вернувшись домой в этом отрешенном настроении, пройдитесь по комнатам и избавьтесь от всех предметов, которыми не пользовались больше шести месяцев. Все они тоже требуют для себя места в вашем уме, перегружая его всяким хламом и мешая расслабиться.

Хорошо, если у вас выработается привычка проводить несколько минут, сидя молча, наедине со своими мыслями о том, как чудесно устроена ваша жизнь и окружающий мир. Учитесь расслабляться. Позволяйте себе отдыхать. Мы все в этом мире нуждаемся в вас, отдохнувшем, со свежими силами.

Реальная жизнь

Лама Кристи: «Я всегда помню, как много людей сделали свой вклад в успех нашего Университета Даймонд Маунтэнс, и все же по

праву могу гордиться тем, что всегда оставалась непоколебимой сторонницей закона Послеполуденного часа – краеугольного камня успеха УДМ.

Дело в том, что по правилам занятий в нашем университете в расписание первой половины дня запрещается включать лекции, семинары или любые другие учебные мероприятия, ровно до часу дня. Это необходимо для того, чтобы закрепить и у студентов, и у сотрудников привычку посвящать утренние часы тем самым практикам духовного развития, которые мы только что описали в последней главе, в программе КМ из Семи пунктов.

Обычно студент встает, выпивает чашку травяного чая и начинает день с медитации. Он может уложиться в 15 минут, а может посвятить этой практике целый час – все зависит от индивидуальных потребностей и опыта практикующего.

Большинство наших студентов уже владеют самыми различными техниками медитации, позволяющими сохранить свежесть восприятия и интерес к новым знаниям. Кто-то может воспользоваться медитацией для решения личных проблем, например для ответа на вопрос, почему друг рассердился на него на этой неделе. Кто-то захочет медитировать над более общими вопросами вроде восьми типичных препятствий, мешающих занятиям медитацией, чтобы укрепить знания о них в памяти. А кому-то потребуется медитация на точку тишины в своем сердце.

После этого они приступают к активным занятиям, а именно к йоге. Кстати, наш опыт доказывает, что занятия йогой проходят намного эффективнее и приносят больше пользы, если в них участвуют двое – вы и ваш партнер или друг. В этом случае, если один из участников поддастся лени или будет небрежен, второй поможет ему исправить положение. А вот наибольшее удовольствие приносят занятия в группах, и в УДМ мы всегда даем студентам возможность найти себе компанию как для утренней медитации, так и для йоги.

Мы не являемся приверженцами какой-то определенной разновидности йоги. Все люди очень разные, и это очень хорошо, что йога существует в столь многих ипостасях, это значит, что каждый может подобрать то, что наиболее удовлетворяет именно его уникальные запросы.

Равным образом мы не стараемся регламентировать время, которое студенты отводят на занятия йогой, – его также следует сопоставлять с индивидуальными возможностями и запросами. Единственное условие, на котором мы настаиваем, это регулярность занятий. Пусть практика медитации или йоги будет краткой и займет всего 15 или 30 минут в день – главное, чтобы это происходило каждый день, без пропусков. Вы не получите нужного эффекта, если проведете в медитации несколько часов в один день, а потом пропустите два или три.

После йоги (и медитации и йогу нужно практиковать на пустой желудок) студенты могут поесть (первый раз за день). Как всегда, мы не пытаемся диктовать им какие-то строгие правила – у каждого из нас должна быть своя диета, однако есть несколько продуктов, которые безусловно помогают обрести хорошую физическую форму любому из нас. Прежде всего это свежевыжатые соки – лучше всего купить небольшую электрическую соковыжималку и каждое утро готовить с ее помощью сок из четырех апельсинов. Уже через неделю вы почувствуете на себе, как жизненная энергия, полученная из свежевыжатых соков, наполняет ваше тело, которому уже нет необходимости в каком-то шоколаде, чтобы почувствовать себя юным и бодрым.

Далее – избавляйтесь от привычки пить кофе, а затем и содержащие кофеин чай. Постепенно переходите от животных жиров и белка к чистому белку из миндального молока, которое также способствует очищению и омоложению вашего тела. Можно дополнить миндальное молоко различными хлопьями, предварительно проверив этикетку на хлопьях и убедившись, что в них не повышено содержание сахара.

И только после этого наши студенты могут приступать к своим ежедневным занятиям. Мы с самого начала соблюдали старое тибетское правило: никаких компьютеров в это время дня, потому что (если вы сами еще не поняли) все утро должно быть посвящено тому, чтобы погрузить себя в глубокое молчание и спокойствие мыслей. И теперь тибетское правило диктует вам достать ту книгу, которую вы сейчас изучаете, открыть на первой странице и несколько минут созерцать ее оглавление, особое внимание сосредоточив, к примеру, на первых пяти главах. Затем закройте глаза и попробуйте мысленно повторить названия этих пяти глав. Через неделю или немного больше

вам уже удастся восстановить названия всех глав в книге. Значит, вы автоматически запечатлели в памяти основное содержание книги в целом.

Теперь это содержание останется у вас в голове, по желанию вы сможете воспроизвести его где угодно и когда угодно, как только появится возможность подумать над книгой – на прогулке, на работе, за обедом или в приемной у врача.

После этого вы можете двигаться дальше и прочесть очередную часть книги, до которой вы уже дошли. После чего остановитесь и обдумайте, как эта часть укладывается в общую картину и каким образом она может повлиять на вас и на вашу жизнь здесь и сейчас.

После этого студенты могут посвятить час или два своим личным проектам, обучению других студентов или помощи нуждающимся – почти все без исключения студенты в УДМ работают над такими проектами. И как всегда, все происходит по личному желанию, мы даже не берем плату за обучение в УДМ».

Только вы сами можете и должны сделать себя удачливым человеком, никому, кроме вас, это не под силу.

Конечно, мы понимаем, если вы не учитесь в УДМ, то скорее всего должны быть на службе и погрузиться в работу задолго до Послеполуденного часа. Но по крайней мере мы постарались внушить вам основную идею: так или иначе нужно найти возможность придерживаться Семи пунктов в своем ежедневном расписании. Только так вы сможете добиться главного эффекта, на который рассчитана эта глава, – дать вам почувствовать, как прекрасно обрести ясность мысли. Закон Послеполуденного часа в нашем университете работает и приносит вполне практические результаты – он поддерживает и укрепляет здоровье студентов и сотрудников, делая их уравновешенными и четко мыслящими личностями. Соберите группу таких учеников в классной комнате (а именно это и происходит в УДМ в дневные и вечерние часы), и вы увидите сами, с каким восторгом и наслаждением они поглощают новые знания, продвигаясь вперед буквально с космической скоростью.

Однажды мне довелось лететь в одном самолете с группой студентов УДМ, и стюардесса вдруг задержалась возле их кресел и воскликнула: «Послушайте, вы же светитесь! Это что, фокус такой?»

Если честно, я постоянно сталкиваюсь с подобными случаями. И это дает мне полное право чувствовать гордость за своих учеников.

Что приводит нас к последнему замечанию. Мы уже договорились, что раз вы наша мамочка, то должны стараться ради нас быть сильной и здоровой, потому что иначе нас не сделаешь успешными людьми. Однако если подумать, мамочки делают для нас еще одну очень-очень важную вещь – они служат примером для других.

Люди так устроены, что постоянно смотрят друг на друга, с утра и до вечера. Если вы явитесь на работу с ослепительной улыбкой, как у суперстар, потому что ваши мозги работают четко и ясно, люди непременно обратят на это внимание. Им непременно захочется понять, что же это вы делаете такое замечательное, чтобы добиться такого же эффекта. А это значит – больше успеха для всех и каждого.

Список заданий:

Нам в голову только что пришла отличная мысль! Мы хотим, чтобы наша новая книга оказалась успешной, чтобы вся программа КМ вела к успеху, и только к нему. А это значит, что вам пора двигаться по пути вашей личной практики программы из Семи пунктов! Следовательно, пришло время уточнить ваш список заданий и добавить в него два новых пункта:

- Войдите в Интернет и найдите не меньше трех студий йоги в своем районе. Вы посетите как минимум один урок на этой неделе и еще один – на следующей, и на следующей... пока не найдете ту студию и того наставника, который больше всего устраивает лично вас. И с этого дня вы будете ходить на занятия йогой раз в неделю.

Как правило, в большинстве студий вторая половина воскресенья отводится для занятий с группой людей, похожих на вас, – тех, кто работает все оставшиеся дни. Мы помним свое первое посещение нашей студии, в которой оказались самыми «несгибаемыми» студентами, и, едва дождавшись конца урока, помчались набивать живот пирогами и блинами. Надо ли говорить, что в следующие два дня мы могли передвигаться исключительно вперевалку, утиной походкой, и страдали от боли во всем теле.

Однако мы искренне гордились своими достижениями и никогда не жалели о сделанном. Помните, что вы еще новичок и что это

временные трудности. Не пройдет и пары месяцев, и вы поразите всех в классе своими успехами.

- Вам нужно найти учителя, способного преподавать основы техники медитации. Попробуйте спросить о таком у тех, кого встретите в студиях йоги. Не останавливайтесь, пока не найдете такого учителя, который идеально подходил бы именно вам. И тогда вы сможете посвящать медитации по 10 минут в день. (Занятия пойдут более успешно, если проводить их каждый день в одно время и в одном месте.)

А теперь вперед, приступайте! Наша жизнь коротка, так не упускайте шанса достичь успеха, который дает наша программа КМ. Постарайтесь для нас!

КМ. Правило 5

Перестаньте принимать решения



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Не то. Но и не это.

Нагарджуна мудрый, 200 г. н. э.

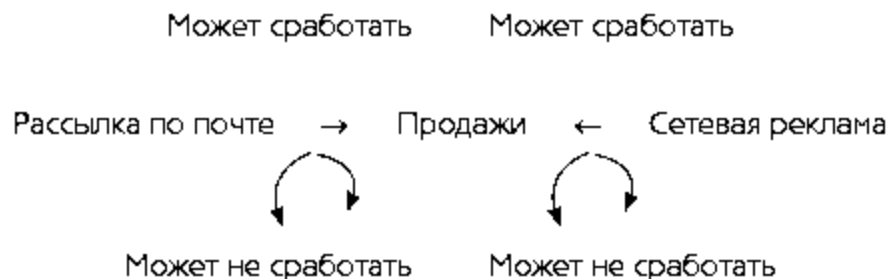
Одни решения влекут за собой другие

Теперь, когда вы добились ясности в мыслях и освоились с необходимостью делать успешными других людей, пора познакомить вас с техникой достижения успеха. Это значит, что вам необходимо отказаться от привычки принимать решения.

Решения порождает наша неуверенность в том, что нам повезет в игре в удачу. Именно эта бесконечная игра с непредсказуемым результатом вынуждает вас принимать решения. Хотя на самом деле на этом этапе нашей работы вам осталось принять одно-единственное решение, иначе нечего и мечтать о том, чтобы продать эти ваши 100 000 шоколадных наборов за несчастные четыре месяца, оставшиеся до срока.

И это решение будет таким: следует ли нам придерживаться старой доброй рассылки по почте или лучше испытать возможности новой технологии электронных продаж? (Не стоит сомневаться, что ваш начальник выписал на проект такой бюджет, с которым можно позволить себе только один вариант, и никак не оба!)

Давайте попробуем изобразить на схеме ваши возможности, как мы уже делали это в предыдущих главах, – как всегда, это поможет нам в выборе решения.

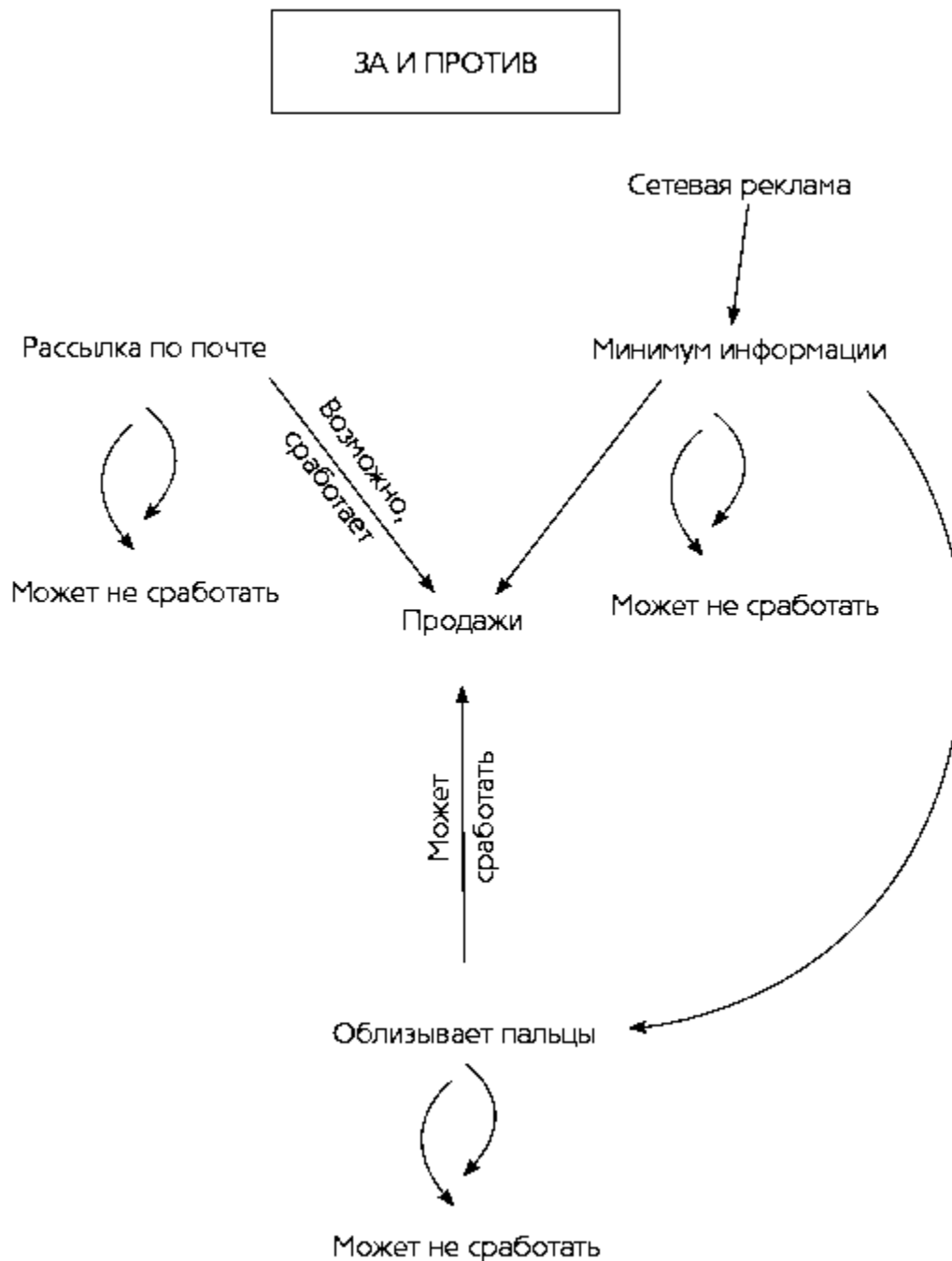


Итак, начинаем. Так или иначе, принятие решения для вас неизбежно, хотя бы потому, что у вас нет *определенности* по поводу того, работает или нет вообще хотя бы один из способов.

Для начала давайте постараемся определить, что это в принципе означает – заниматься менеджментом вообще и стать менеджером конкретно для вас? Это значит – набраться достаточно смелости (или глупости), чтобы сесть в кресло начальника среднего звена и распоряжаться действиями персонала, выделенного на ваш проект. Особенно когда любой, у кого хотя бы на миг хватит честности, сразу скажет, что никто не имеет представления о том, сработает или нет какой-то из наших планов.

Но и это еще далеко не все. Суть решений такова, что принятие одних решений ставит нас перед необходимостью тут же принимать другие, потому что непредсказуемость результатов постоянно приумножает неуверенность и стресс, снедающие душу бедного начальника проекта (то есть нас). И вот, не успели вы отважно принять решение в пользу электронных продаж и рекламы в Сети, как кто-то из ваших подчиненных тут же выступает с предложением рекламы «по минимуму»: «Ну ты понимаешь, что-то в стиле рекламы Apple для их айподов. Ни одной строчки с инструкциями! Так, знаешь, будет просто картинка с нашим шоколадным набором, и главное – нет ни названия компании, *ни слова* о том, чтобы покупали наш шоколад! И вот тогда как пить дать вся Сеть взорвется: где можно купить такой шоколад?!».

Нет сомнений, что в ответ на это другой работник в задумчивости уставится в потолок и изрежет: «Лучше дать красную коробку в форме сердца, а под ней большими цифрами 800 и человека, слизывающего с пальцев шоколад. Все знают, что это работает. Это всегда было беспроблемной формулой». И на этом этапе ваша жизнь будет выражена в формуле:



Мало того что наша маленькая схема внезапно выросла и усложнилась, теперь к ней еще и прилагается список «за и против», потому что при любом принятии решения вам придется перебирать в уме такой список преимуществ и недостатков каждого варианта. В нашем случае, в отношении сетевой рекламы «по минимуму», список

будет вот таким:

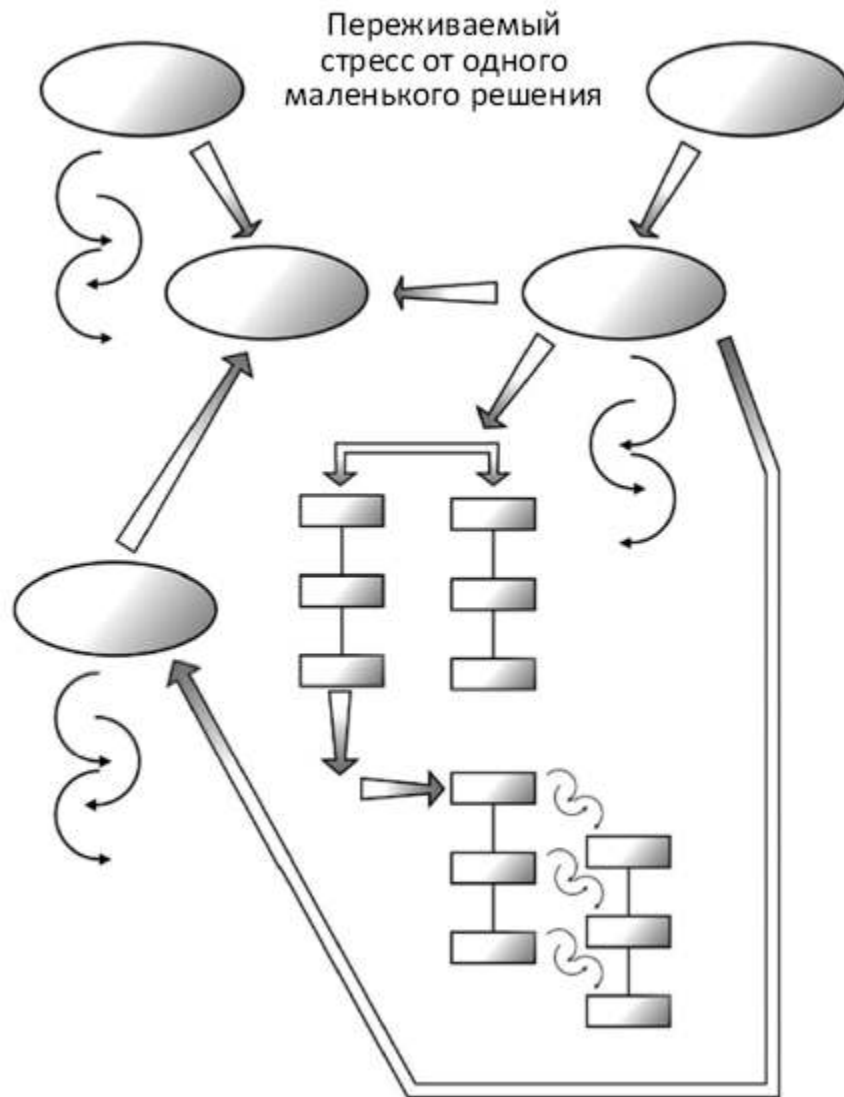
Сетевая реклама «по минимуму»	
За	Против
1. Охватывает большее число клиентов за те же деньги	1. Краткий срок жизни – не лежит неделями на столе в кухне
2. Требует меньших затрат	2. Может не достичь более податливых пожилых клиентов, не пользующихся Интернетом
3. Легко внести изменения с учетом результатов	3. Слишком мало возможностей противопоставить себя конкурентам

Проблема такого списка «за и против» в том, что он тут же разродится у вас в голове новым списком, где «за» будут противостоять все новые и новые «против». Проблема усугубляется тем, что в глубине души мы не уверены даже в самых больших «за», постоянно остается пусть и ничтожная, но все же реальная возможность, что они превратятся в «против»! Отдавая себе в этом отчет, мы непременно должны иметь в запасе несколько вариантов ответных действий.

Сетевая реклама «по минимуму»	
За	Против
1. Охватывает большее число клиентов за те же деньги	1. Если минимальная сетевая реклама примелькается в глазах большого числа людей, у нашего шоколада может пропасть его эксклюзивность
2. Требуем меньших затрат	2. Хотя сама по себе электронная реклама может обойтись дешевле, хорошие сетевые дизайнеры стоят очень дорого и вдобавок способны выйти из проекта, не доведя его до конца
3. Легко внести изменения с учетом результатов	3. Ну и кого вы обманываете? Как вообще можно измерить результаты рекламы в Интернете? Даже если сосчитать всех посетителей сайта, половина из них может оказаться случайными любителями шоколадного цвета, бесцельно скачущими по страницам! И к тому же ваш дизайнер уволился еще на прошлой неделе, помните? Или вы готовы пригласить его консультантом за двойную цену, только чтобы он исправил одно объявление?

Вы ведь понимаете, что этот новый список – вовсе не шутка. Если вы уже имеете хотя бы малейший опыт руководства, то знаете, что эта

сводящая с ума мешанина «за и против» атакует вас каждый раз, когда требуется принимать очередное решение. Итак, взгляните на новую схему – примерно так выйдет ход ваших мыслей, и все это лишь для принятия одного-единственного, не самого важного решения (скажите спасибо, что мы сжалились над вами и исключили из этой схемы весь текст).



А теперь сделайте следующий шаг и умножьте ее на те сотни больших и маленьких, важных и неважных решений, которые ждут вашу команду на пути к продаже 100 000 единиц продукции. Хотите

знать, с какой стати корпорации платят такие большие деньги руководителям среднего звена? Да потому, что никто в здравом уме не обречет себя добровольно на существование в подобном ментальном аду – исключительно ради высокой зарплаты. И вы понимаете, что это правда. Вот почему вам пора прекратить принимать решения. Давайте вместе попытаемся понять, как вы можете это сделать.

Реальная жизнь

Геше Майкл: «Из-за слишком стремительного роста (каждый год – удвоение числа сотрудников и двойное увеличение продаж) наша компания постоянно страдала от нехватки рабочего пространства. Нам приходилось то и дело переезжать, снимая все большие и больше помещения. Наконец мы решили поднапрячься и приобрели в собственность 9-этажное здание на Манхэттене, из которого открывался сногшибательный вид на реку Гудзон. Оставалась одна трудность: чтобы стать вице-президентом и получить офис с видом из окна, нужно было очень и очень постараться.

Получилось так, что у Джона Эспозито это вышло успешнее меня и он раньше стал вице-президентом, так что мне оставалось лишь завистливо коситься на дверь его кабинета, проходя по коридору. Для меня это было вопросом не только собственного освещенного окна, но и объема личного пространства, отделяемого закрытой дверью. И конечно, в довершение всего каждое утро у него под дверью лежал свежий номер Wall Street Journal, за доставкой которого лично следил ответственный за почту сотрудник.

И вот в один прекрасный день я шел по коридору, просто наклонился, поднял его газету и забрал в свою тесную каморку. Удобно устроившись в кресле и закинув ноги на стол, я как ни в чем не бывало принялся за чтение. Однако в этот день случилось нечто необычное.

Заголовок на первой полосе был посвящен известному банкиру с Уолл-стрит, который превысил свои права, рискнул всеми фондами своей компании и все потерял. Он попытался скрыться в Гонконге. Газета опубликовала большое фото: пойманный банкир в наручниках спускается по трапу самолета. Далее шли обстоятельные комментарии

самых именитых аналитиков, подробно излагавших, как глупо было предпринимать такой рискованный шаг. Пока все шло как всегда, ничего неожиданного.

Но на следующей странице я нашел обширную статью о Джордже Соросе. Он подверг еще большему риску деньги своих клиентов для игры на английских валютных рынках. Всего за один день он получил прибыль около миллиарда долларов, поставив своего рода рекорд, и те же самые именитые аналитики так же многословно возносили хвалу его финансовой прозорливости и отважной решимости.

Дальше – больше. Я добрался до второго раздела, где наконец можно найти реальные финансовые новости, не охи и ахи отдельных личностей, а реальные цифры доходов и потерь различных компаний. IBM стремительно катится под гору, и дело вроде бы идет к тому, что им вот-вот придется продавать свои мощности по производству персональных компьютеров какой-то китайской фирме. Аналитики дружно проклинают их недальновидный консерватизм, и их статьи буквально кричат: сделайте же что-нибудь!

Перелистываю еще несколько страниц и нахожу длиннейшую статью с нудными похвалами в адрес компании Хьюлетт-Паккард и их добросовестного и консервативного подхода к производству и бизнесу – испытанного способа многие годы оставаться лидером по прибылям в промышленном мире.

И в эту минуту – я отлично запомнил этот момент – на меня снизошло озарение: нет никакой разницы, рискуешь ли ты очертя голову или остаешься поборником консерватизма. И судя по всему, принятое вами решение не играет совершенно никакой роли: неважно, сработает ли оно согласно вашим планам или нет. Единственная причина, по которой газета Уолл-стрит Джорнал содержит столько страниц, – это необходимость описать все так, как оно реально происходит по всему миру.

Вот только почему-то этого не желает замечать ни одна живая душа. Аналитики как ни в чем не бывало с упоением спорят из-за своих «за и против», и их складные речи звучат чрезвычайно авторитетно и убедительно... чтобы привести к одному-единственному выводу. Каждый раз, принимая решение, вы не имеете ни малейшего представления о том, сработает оно или нет.

Это настолько сбило меня с толку, что я утратил всякое желание дальше читать Уолл-стрит Джорнал, свернул газету и отнес ее обратно под дверь Джона. Наклонившись, чтобы положить ее на место, я услышал обрывок громкого спора, речь шла о том, стоит ли рискнуть и запустить новую производственную линию или консервативно держаться за старую, уже показавшую свою выгоду».

Список заданий:

На этот раз мы составили для вашего списка заданий три новых пункта:

- Уединитесь для практики Внутренней тишины, прихватив свой блокнот для занятий КМ. Найдите в нем составленный недавно список из пяти вещей, которые вам необходимо было сделать на этой неделе. Каждый из пунктов списка дополнялся перечнем обстоятельств, приближающих вас к успеху. Теперь вы можете для каждого обстоятельства составить список из «за и против», но не более чем из трех пунктов. Затем припишите, как «за» могут обернуться в «против». В течение пяти минут смотрите на этот список старайтесь почувствовать, как найти из этого наилучший выход.

- Мы начинаем исправлять ваши пищевые привычки. Есть простой способ добиться этой цели, причем без изнурительных ограничений или отказа от любимых блюд. Вы ведь уже привыкли носить с собой свой маленький блокнотик по КМ? Теперь всякий раз после еды обращайтесь к нему и записывайте все съеденные вами продукты с повышенным содержанием сахара или жира или с какими-либо другими стимуляторами типа кофеина (или никотина). Вот и все. Мы предлагаем вам всего лишь наблюдать, а не пытаться что-то осознанно изменить. Вы сами не заметите, как одного наблюдения окажется достаточно, чтобы начались полезные перемены. Испытайте этот способ. Он работает.

- Используйте несколько минут Внутренней тишины на письменное составление личного морального кодекса, соблюдение которого сделает вас лучше. Ограничьте его пятью пунктами, не больше.

Каждый день перед сном заглядывайте в свой блокнот, чтобы подумать, в каких из пяти целей вы больше всего преуспели сегодня, и в двух словах фиксируйте свои неудачи. Примерно так: «Утром я должен был сделать важный звонок, но вместо этого осознанно задержал его до обеденного перерыва».

Таким образом вы создадите условия для возникновения кармического эха, необходимого для успеха всего проекта, включая и продажу 100 000 единиц продукции.

КМ. Правило 6

Зарядите свой степлер



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Четвертый закон кармы гласит:

«Ни одно действие не проходит бесследно».

Чже Цонкапа (1357–1419), учитель первого Далай-ламы

Реальная жизнь

Интервьюер: Каждый из вас троих – успешный человек. Будьте добры, постарайтесь вспомнить самый удачный шаг, сделанный вами на протяжении вашей карьеры, и расскажите мне, что заставило вас на него решиться.

Лама Кристи: Тут даже и думать не о чем: я просто чувствовала, что поступаю правильно.

Майкл Гордон: Я просто обратился к интуиции и следовал ей.

Геиш Майкл: Я просто всегда думал, что так и должно быть.

Полагаемся на инстинкт

Мы отлично представляем, что вы сейчас думаете: «Хорошо вам сидеть с умным видом и советовать мне прекратить принимать решения. Я бы и сам не прочь от этого отказаться, потому что это сводит меня с ума. Но разве у меня есть выбор? Что я скажу своему боссу – что решил ничего не решать?»

Пожалуйста, успокойтесь. Мы вовсе не советуем вам ничего подобного. Конечно, вы должны пойти на работу и принять там множество решений, самых лучших, на какие вы способны. Но в то же время вам предстоит постепенно отказаться от их принятия. Как вы себе это представляете?

Поговорите с любым по-настоящему успешным человеком о том, как он занимается своим успешным делом, будь то бизнесмен, музыкант или многодетная мать. Спросите у них, как им удастся всегда делать правильный шаг в правильное время, и в ответ вы наверняка услышите: «Я сам не понимаю, как мне это удастся. Наверное, это что-то вроде инстинкта».

Но ведь некоторой степенью инстинктивного видения все мы наделены от природы. Например, когда вы соберетесь сегодня снова взяться за чтение этой книги, вам и в голову не придет подумать: «Прежде чем я начну читать, я должен решить одну важную вещь: как часто я буду *дышать* во время чтения?» Вас не волнует частота дыхания, потому что она регулируется автономно, автоматически. Это происходит на уровне инстинкта.

А теперь представьте, как это осложнит вашу жизнь, если с утра до ночи, весь день напролет, пока вы бодрствуете и занимаетесь самыми разными делами, вам придется постоянно решать, вдохнуть или выдохнуть в *каждый* конкретный момент, как глубоко и как часто. Действительно, размышления об этом минута за минутой будут загружать ваши мысли и засорять то ментальное пространство, которое так необходимо для выполнения ваших задач. И это *хорошо*, что вопрос дыхания удален из этой части сознания и помещен в его инстинктивную часть, пусть там и остается. До сих пор мой продолговатый мозг отлично справлялся с регуляцией дыхания, не вынуждая меня задумываться об этом.

Нам же предстоит ответить на вопрос: можем ли мы сделать то же самое с большинством (а еще лучше – со всеми!) решениями, которые придется принимать для продажи всех до единого 100 000 велосипедов? Есть ли способ вымести весь этот хлам из части сознания, принимающей решения, и запереть его в инстинктивной части? Ведь *каким-то образом* получается так, что все эти гении от бизнеса или от искусства просто *чувствуют*, что надо делать, и делают так снова и снова, и при этом каждый раз попадают в десятку! И мы хотим показать вам, как это происходит.

Все дело в степлере

Секрет кроется в том, что, по правилам КМ, всякий раз, когда вы попадаете на распутье и вынуждены принимать решение относительно своего бизнеса или своей жизни, это значит, что *вы уже проиграли, даже если вы примете решение и оно сработает*. Потому что если вы правильно пользуетесь законами КМ, события сами сложатся так, что вам не нужно будет ничего решать.

Есть ли какой-то критерий для определения правильности моих действий в свете КМ? Для этого надо знать, как работает степлер.

Возьмите со стола свой степлер, подойдите к другому сотруднику в своем офисе и спросите, работает степлер или нет. Сперва, скорее всего, на вас посмотрят, как на ненормального, но потом все же вставят в степлер листок бумаги и нажмут на ручку. Если после такой процедуры бумага окажется прошитой скрепкой, вам скажут: «По-моему, все в порядке» – и проводят задумчивым взором, пока вы будете возвращаться к своему столу.

Мораль отсюда простая: степлер работает, когда заряжен скрепками, и не работает, когда не заряжен. И если вам действительно понадобится скрепить бумаги, вы не будете бегать по комнате, сравнивая разные степлеры на столах у соседей. Вам и в голову не придет взять в одну руку красный степлер, а в другую – зеленый и постараться принять *решение*, какого цвета степлер будет работать.

Потому что *цвет* степлера не имеет значения. И вы поступите глупо и бессмысленно, если действительно станете решать, какого цвета степлером нужно воспользоваться. Все, что вам нужно знать, – какой из них *заряжен*, потому что *этот* и будет работать.

И если вы будете уверены, что *оба* степлера заряжены, вы будете знать, что работать будут они оба. В этот момент вы можете *пойти на поводу своего инстинкта* и использовать тот степлер, который вам понравится, потому что он *сработает в любом случае*.

Теперь давайте попробуем отыграть назад и отменить то решение, которое было принято по рекламе для 100 000 шоколадных наборов. Если выбранное вами действие *заряжено*, то неважно, будет это рассылка по почте или сетевая реклама, – сработают оба. И вы можете «выбрать» любое из них, полагаясь на подсказки, нашептанные

вашими инстинктами. Если же выбранное вами действие *не* заряжено, вас ждет неудача, какое бы из двух *одинаковых* действий вы ни выбрали. (Эти статьи в Уолл-стрит Джорнал, помните?)

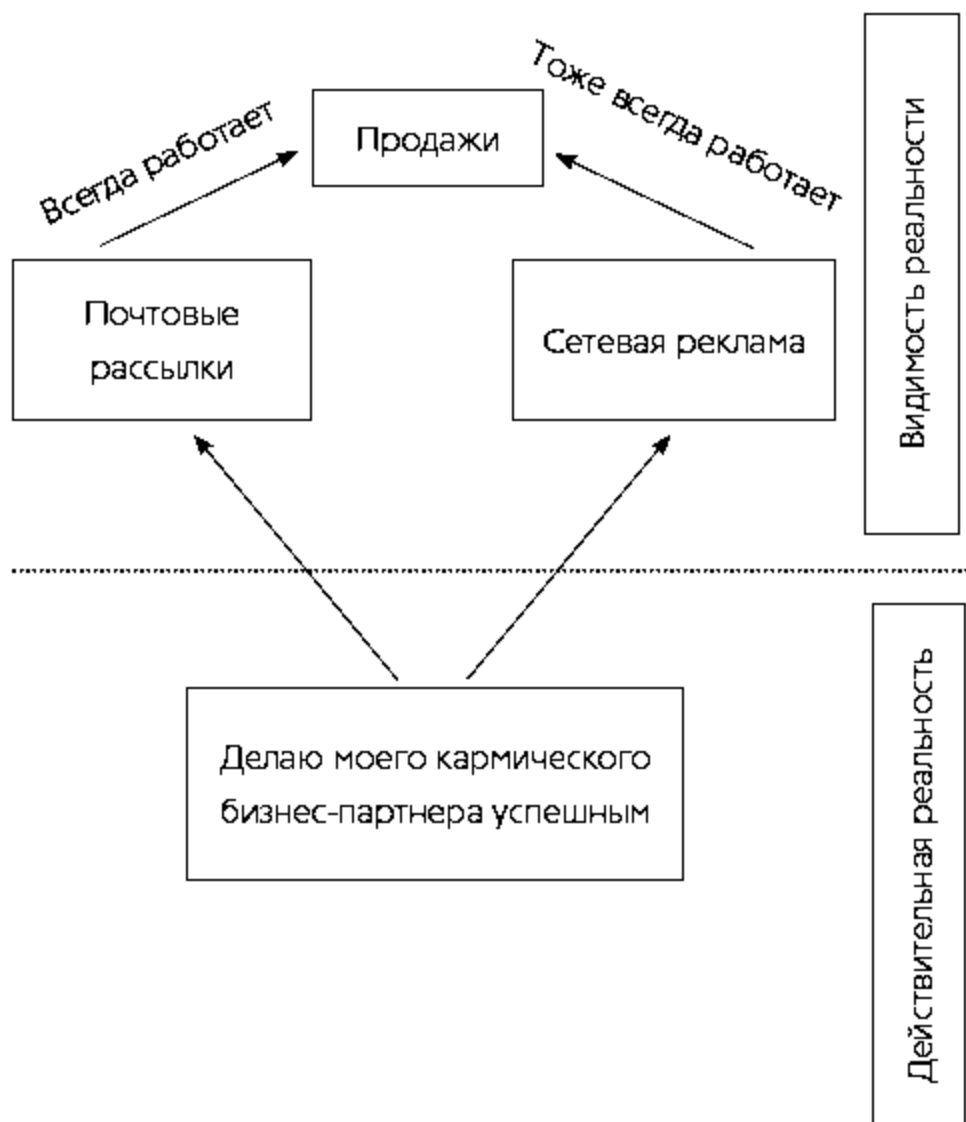
И вы вполне способны *прекратить* принимать решения, потому они никогда не помогают добиться успеха. Вместо этого вы можете *начать* заряжать свои действия, и вот это работает *всегда*. Потому что в менеджменте по законам кармы ни одно действие, совершенное в этом мире, не пропадает бесследно. Любой предпринятый вами кармический шаг *безусловно* приведет к некоему результату – что ты посеешь, то и пожнешь.

Теперь вы без труда сможете себе представить, как это повлияет на ваше состояние. Вернемся к нашей схеме, где мы окончательно запутались во множестве стрелочек. Полюбуйтесь на эту мешанину, а потом захлопните книгу и представьте себе теплый золотистый шар. Вот вы и увидели разницу между принятием решений и зарядкой действия, которое, безусловно сработает.

Как заряжать действия

Круто! И как же я должен заряжать свои поступки? Погодите, разве мы это не разбирали раньше? Автомашину запускает не ключ, а аккумулятор! Любой ваш поступок, помогающий вашему кармическому бизнес-партнеру достичь успеха, безусловно обеспечит успех и вам самому, независимо от того, что еще вы решите. Это все случится просто... на уровне инстинкта, автоматически: каким-то образом я просто это *знал*!

И наконец-то мы сможем придать схеме принятия решений простой, чистый, изящный и счастливый вид вашей карьеры.



Вы снова обратили внимание на черту между видимой реальностью и действительной реальностью. Когда босс влетает к вам в офис, чтобы поздравить с успешной продажей 100 000 наборов шоколадных конфет всего за... — сколько прошло времени? три месяца? — вы понимаете, что первым делом он захочет узнать: «Но все же скажи, как ты учуял, что нам поможет сетевая реклама?» В ответ вы можете выдержать паузу и многозначительно заявить: «Я просто знал, что это правильно!»

И ухмыльнуться про себя, потому что вы-то знаете, почему это оказалось правильным: потому что вы позаботились о своих

кармических бизнес-партнерах.

Список заданий:

Вернемся к самой важной части вашего списка заданий, вернемся к самой важной части вашей программы Семи пунктов, к самой сути кармического менеджмента: вашим кармическим бизнес-партнерам. Если вы заглянете в свой блокнот для КМ, то найдете там описание того, как вы представляете себе успех одного кармического бизнес-партнера из каждой из четырех перечисленных нами групп. И теперь вам пора заняться делом – «зарядить» свой проект.

- Каждый день, каждый день перед началом работы записывайте, что вы собираетесь предпринять сегодня для успеха каждого из этой четверки. Это вовсе не обязательно *должно* быть что-то большое. Просто какой-то поступок от чистого сердца, направленный на *их* успех.

Мы не собираемся превращать это «что-то» в обузу, в ярмо на вашей шее, ведь для вас главное – зарядить свой степлер. И если вы искренне хотите чего-то добиться, то начните работать прямо сейчас и не прекращайте, пока это не превратится в привычку на всю оставшуюся жизнь. И как далеко вы уйдете по этому пути – зависит только от вас. Самое важное – начать.

КМ. Правило 7

Скачите на проблемах к новым вершинам

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Твои проблемы – это твой путь.

Геше Потова, тибетский учитель, 1027–1105 гг. н. э.

Самолеты на взлетной полосе

Один великий тибетский лама Кхэн Ринпоче как-то сказал: «Проблемы – это хорошо, они позволяют тебе узнать, где действительно находятся твои проблемы». И это приводит нас к разговору о самолетах на взлетной полосе.

Наверное, не найдется в мире такого бизнесмена, которому ни разу не приходилось отправляться в путешествия по вопросам бизнеса. А значит, вам знакомо это ожидание, когда вы уже сидите в кресле, пристегнув ремни, и от нечего делать глядите в окно, а сами гадаете, сбудется ли обещание командира корабля вылететь третьими в очереди, по расписанию, или вылет задержится?

Все дело в том, что карма работает как самолет. Потому что в прежней жизни, еще до того, как мы узнали о КМ, мы успели изрядно поупражняться в игнорировании всех, кого не лень, – наших коллег, поставщиков, клиентов и всего остального мира в целом. И что уж скрывать, подчас мы даже откровенно старались их так или иначе «побить»! Однако все посеянные нами тогда кармические семена никуда не делись из нашего сознания – ни хорошие, ни плохие.

Эти семена были посажены раньше, в точности как нынешние самолеты под первым и вторым номерами в очереди на взлет, и *они* непременно взлетят первыми. Что-то случится и помешает нам продать 100 000 досок для серфинга.

И не только это может стать у нас на пути. Никто из нас не совершенен. И первый проект, выполненный вами по Восьми правилам КМ, скорее всего может оказаться таким же неуклюжим, как ваше первое школьное сочинение. Но вы ведь помните, что кенгуру Бонзо все-таки выиграл большие гонки? Это нормальный и неизбежный процесс, когда между каждыми двумя поступками, помогающими вашим кармическим бизнес-партнерам добиться успеха, вы совершите еще три других поступка с совершенно противоположным результатом, просто в силу привычки. Не надо отчаиваться, даже один хороший поступок – это уже на 100 % больше того, что вы делали в прошлом, и его достаточно для создания такого успеха, который и не снился вам прежде. Вот только другие, плохие

семена все равно прорастут в самый неподходящий момент работы над проектом и создадут вам проблемы. Как Фрэнк.

Почему преуспевают некоторые «плохие» люди

Еще одно небольшое отступление, прежде чем мы двинемся дальше. В какой-то момент – не исключено, что как раз в эту минуту, – вы зададитесь вопросом: почему же мы видим успех у таких людей, у которых и в мыслях нет помогать своим коллегам, клиентам, поставщикам и уж тем паче всему миру становиться успешными? А еще из этого вопроса родится следующий: почему некоторые люди, *делающие* все для успеха других, вроде бы не преуспевают сами? Чтобы понять, что происходит с этими категориями людей, вам нужно помнить о законах кармы три важные вещи:

1. Ничто не бывает «очевидным». Ибо реальное содержание кармы – то есть сама кармическая суть каждого поступка – это то, что человек таит в самой сокровенной глубине своего сердца. В современном обществе мы встречаем множество руководителей, которые «очевидно» суровы со своими подчиненными, но в то же время где-то там, в неведомой нам глубине души, искренне желают успеха и своей компании, и всем другим людям. Собственно говоря, именно это стремление и делает их такими требовательными и неуступчивыми в глазах окружающих.

И напротив, вы найдете немало руководителей, внешне вежливых и демократичных с подчиненными, но вовсе не потому, что в сердце у них живет желание сделать успешными всех. Они всего лишь приспособливаются к обстоятельствам, и их единственная цель – прожить еще один день, избежав разборок на работе. Понятно, что руководители первого сорта окажутся успешными в своих проектах, тогда как другие ничего не добьются. А мораль этой истории в том, что глубины человеческого сердца неизмеримы, и судить кого-то другого – неблагодарное и даже опасное занятие.

2. Как уже было сказано, никто не знает, сколько других самолетов – то есть сколько других кармических семян – уже было посажено раньше в человеческом сознании и только ждут своего часа, чтобы прорасти. Хорошие семена, посаженные кем-то, никуда не денутся из этой очереди, но вот какие номера они получают, нам знать не дано.

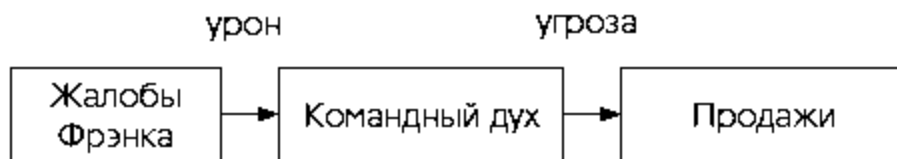
3. Вам необходимо знать второй закон кармы: карма растет постоянно. Например, наш скуповатый знакомый мог однажды,

несколько месяцев назад, совершить невероятно щедрый поступок. В кармических понятиях нет ничего невозможного в том, чтобы это мельчайшее зернышко вдруг проросло позднее успехом какого-то грандиозного проекта. Да вы подумайте сами: разве дуб в три обхвата не был когда-то малюсеньким желудем? Точно так же могут разрастись и ментальные семена.

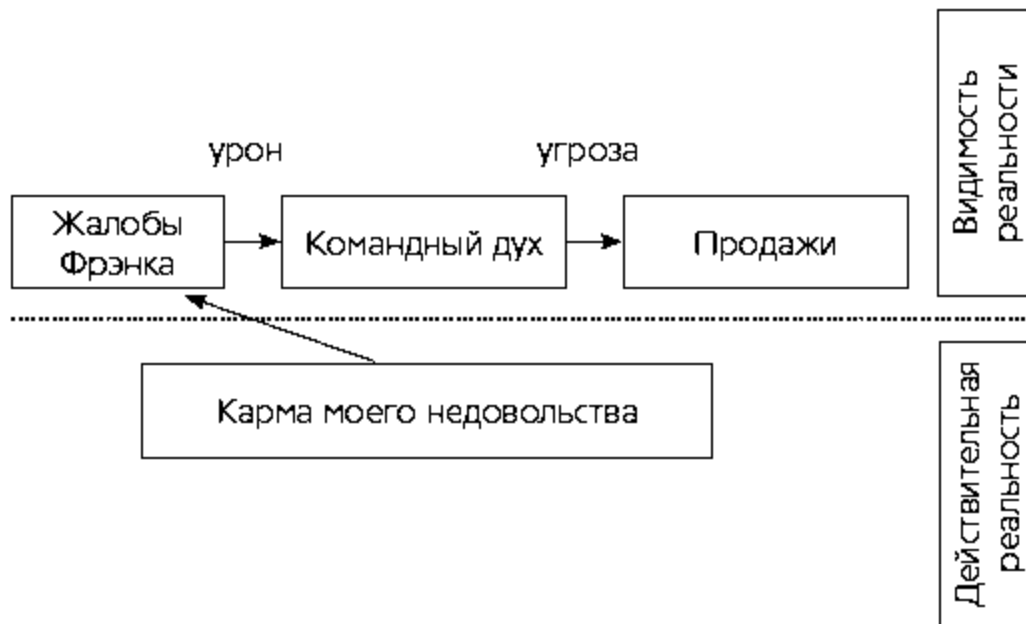
Иными словами, глобальная космическая справедливость это не выдумка, и всякий получает в точности то, что заслужил. Чтобы все получалось именно так и каждый получал именно то, что он заслужил, и именно тогда, когда он заслужил, реальности приходится идти на самые невероятные ухищрения, неразрывно связанные с особым понятием «пустоты», которого мы не будем касаться в этой книге. Хотя это чрезвычайно интересная тема, поверьте. А теперь займемся Фрэнком.

Бессмысленное увольнение Фрэнка

Итак, Фрэнк, как вы помните (хотя никогда не слышали его имени) был как раз тем сотрудником из группы, занимавшейся нашим проектом, который заявил, что сетевая мини-реклама, предложенная Алисой, на которую среагировал ваш новоприобретенный инстинкт, ни за что не сработает. И соответственно Фрэнк, скорее всего, неосознанно, впоследствии стал действовать так, чтобы мини-реклама действительно *не работала*. Все поручения, связанные с рекламой, он выполнял медленно и неохотно, и при этом постоянно ныл и жаловался, превратившись в настоящую угрозу тому бодрому командному духу, что сложился у нас во время работы. Иными словами, Фрэнк стал для вас первой большой проблемой:

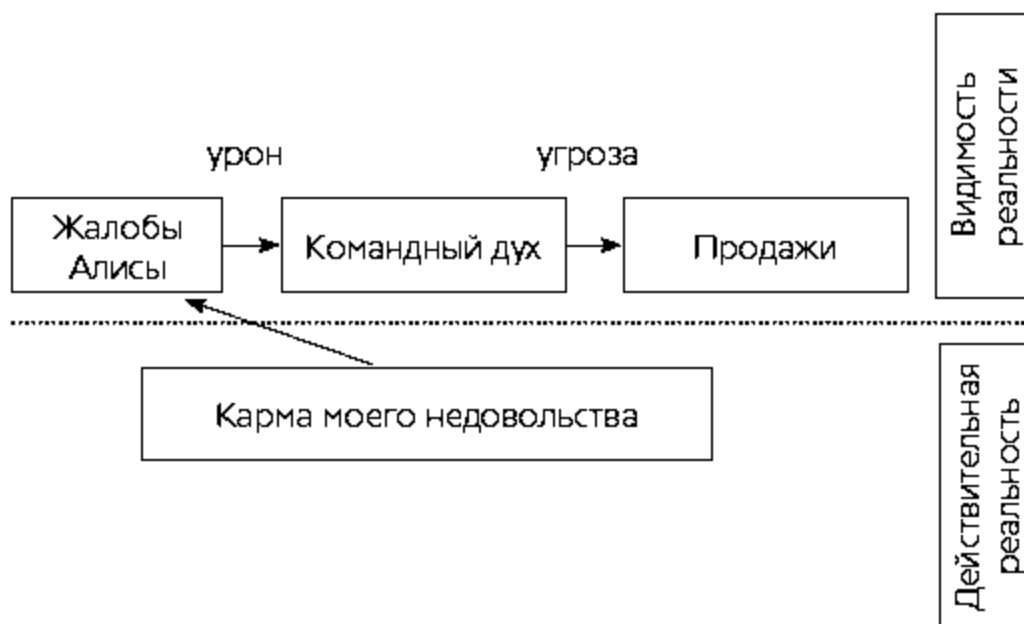


Теперь рассмотрим следующую важную вещь. Она совершенно необходима, если вы хотите освоить способы решать проблемы на работе способом КМ (то есть правильным способом). Схема вверху вроде бы изображает недвусмысленную причинно-следственную ситуацию, подсказывающую нам простое и логичное решение проблемы – увольнение Фрэнка. Никто не ноет и не жалуется, командный дух на высоте, угроза продажам ликвидирована. Но проблема заключается в том, что это работает только на уровне видимой реальности. И у вас всегда было подозрение, что в этом и кроется настоящая причина, потому что в прошлом были такие случаи, когда увольнение сотрудников в итоге выходило вам боком, окончательно подрывая командный дух в коллективе. А теперь посмотрите почему:



Повторяется все та же старая история. Нытье Фрэнка – не просто проявление его дурного нрава. Оно имеет свои кармические причины. А именно – все мои жалобы и нытье по поводу босса, свалившего на меня дурацкий проект. Продать 100 000 лотков для бумаг уже за... два месяца – разве это реально? И почему тогда он не позволил мне собрать действительно работоспособную команду?

Так валяйте, не стесняйтесь, увольняйте Фрэнка. Но пока вы не очистите карму, вписавшую Фрэнка в вашу реальность, вот какую схему происходящих с вами вещей мы увидим через какую-нибудь пару недель:



Угадали, как это случилось? Да, оказывается, Алиса пришла в восторг от предложения Фрэнка, хотя это грозило зарубить ее мини-рекламу. И вот теперь Алиса жалуется – в вашей команде людей лишили свободы слова.

Но ведь и Алиса не пришла из ниоткуда. А ну-ка, подумайте. Не приходилось ли вам в детстве целую субботу провести в ссылке у тетушки Мэй, пропалывая ее огород? И не повторилась ли ваша ссылка всего через каких-то две недели, потому что вы не выдергивали сорняки с корнем? Вот и получилось, что и недели не прошло, а сорняки уже снова тут как тут, хотя и выглядели несколько иначе, чем прежние.

Так что же делать? Это очевидно. Избавьтесь от своей кармы, и вам не придется внимать жалобам ни Алисы, ни даже Фрэнка. Значит, вам не придется увольнять Фрэнка, и даже напротив, он вдруг превратится в духовного лидера вашей команды, потому что вы перекрыли клапан потока кармы жалоб и недовольства.

Кармический стоп-кран

Мы бы хотели подробнее объяснить законы работы кармического стоп-крана. Если вы воспользуетесь им правильно, даже ваш неуклюжий первый проект по законам КМ завершится оплустительным успехом. Если не воспользуетесь... ну что ж, тогда у вас возникнут проблемы – их *не может не быть*.

Мы уже говорили о том, что даже самые незначительные мысли оставляют семена в нашем подсознании и могут впоследствии прорасти весьма значительными результатами. Это говорит о том, что каждый из нас носит в себе мешок семян самого разного качества – семян, способных проснуться к жизни в любой момент и преподнести нам 12 ноющих Фрэнков в рабочей команде.

Насколько хорошо вы помните все, что успели сказать, или сделать, или тем паче подумать только за прошлую неделю? Что уж говорить о месяцах и годах! Вы действительно понятия не имеете о том, что из этого выйдет.

Ровно до того момента, как «это» воплощается в реальности. Как только ноющий Фрэнк появляется в вашей команде, с самого первого дня, когда только начинается проблема, похожая на Фрэнка, вам необходимо что-то сделать, причем быстро. Потому что вы уже знаете, что это признак случайно проросшего негативного зерна, и если его не выполоть с корнем, оно способно разрушить весь проект.

Каким образом можно его выполоть? Где найти этот полезный стоп-кран? Вернитесь к тому месту, где мы начали определять своих кармических бизнес-партнеров и прочли первый закон кармы: «Все, чего бы ты ни желал от жизни, сперва ты должен дать кому-то другому». Суть этого закона заключается в том, что кармическое действие и его последствие всегда имеют одинаковое содержание: если вы делаете что-то *хорошее* для другого человека, то вернуться к вам это может только *хорошим*, и точно так же с плохим.

Эта часть первого закона получает важное практическое значение: мы можем рассмотреть возникающую проблему и вычислить то действие, которое вероятнее всего посадило когда-то ее зерно, даже если мы о нем давно забыли. В отношении Фрэнка это значит, что я сам когда-то мог жаловаться на что-то в прошлом и тем самым

создать проблему для чьей-то работы. А значит, первый шаг для кармического избавления от проблемы состоит в том, чтобы определить, какие наши действия в прошлом привели к тому, что мы посеяли это зерно.

С этого момента перед нами открывается прекрасная возможность немедленно перекрыть кармический стоп-кран, а именно вернуть Фрэнка в команду, отбросив всякие мысли о его увольнении, – это будет самый короткий и прямой путь. Перекрыть путь карме – значит с предельной внимательностью следить за тем, чтобы не делать ничего подобного отныне и впредь.

Действительно, вам уже не удастся вернуть росток обратно в зерно. Если дуб уже вырос из желудя, нет никакого способа во вселенной как-то запихать его обратно в желудь, а потом выдернуть желудь из земли. Поздно прекращать сожалеть о том, что Фрэнк натворил вчера, или о том семени, что его породило.

Проблемы – наши друзья

Но это сожаление дает нам подсказку, оно помогает нам *разглядеть*, где таится главная проблема. Если уж на то пошло, теперь, когда вы знаете, как можно посеять семена успеха в своих кармических бизнес-партнерах, только проблемы могут помешать успеху вашего проекта. И одна-единственная вещь стоит между успехом и провалом – ваша способность быстро определить проблему и перекрыть спасительный клапан.

Так воспринимайте свои проблемы с *радостью*, *фокусируйтесь* на них, *приветствуйте* их. Ни в коем случае не игнорируйте их и не пытайтесь от них отгородиться. Это же ваши лучшие друзья, они вознесут вас на вершину!

Итак, вы определили причину проблемы – вы жаловались когда-то в прошлом. И если отныне и впредь вы перестанете жаловаться, если вы с абсолютным тщанием будете следить за тем, чтобы с ваших уст не сорвалось ни единого слова жалобы, появятся условия для явления, которое мы называем силой резонанса. *Отказ от жалоб* ради того, чтобы прекратить *жалобы Фрэнка*, похож на избирательную черную дыру. Чем больше усилий вы вложите в отказ от жалоб (особенно по поводу жалоб Фрэнка), тем больше и сильнее будет становиться кармическая черная дыра. Ее избирательность заключается в том, что она «резонирует» со всеми вашими прежними жалобами в подсознании – она притягивает к себе все семена жалоб, поглощает их, лишает способности прорасти. И в ходе этого процесса КМ не просто дает вам силы для создания собственного успешного будущего. Оно также дает вам силы для прицельного решения любой проблемы на работе или в жизни, перекрывая ее кармический клапан.

Никаких больше Фрэнков на вашем пути. И запомните одну важную, очень важную вещь. Нам вовсе не обязательно что-то сделать или сказать непосредственно Фрэнку по поводу его жалоб. Это будет означать возврат к прежней игре вслепую – может быть, разговор по душам сработает, а может, и нет, может, наоборот, станет еще хуже. Помните, кто-то когда-то сказал: *начните с себя!*

Осторожно: естественная реакция!

Что приводит нас к последнему пункту. Мы, люди, играем в удачу на протяжении 50 000 лет. За это время в нашем мировоззрении успели сформироваться «естественные» реакции на проблемы самого разного рода. В нашем примере в этой главе естественной реакцией на жалобы кого-то из членов команды являются жалобы других на его поведение. В основе такой реакции лежит не что иное, как самый примитивный животный инстинкт выживания, когда живое существо отвечает жестокостью в ответ на жестокость, проявленную к нему.

Но теперь, когда вами освоены принципы КМ, вы уже с уверенностью можете сами сказать, насколько ошибочен подобный ответ. Самый лучший и единственный способ заставить Фрэнка продолжать жаловаться, пока весь проект не пойдет коту под хвост, — это насадить в своем подсознании семена жалоб, самому жалуясь на Фрэнка. Этот механизм называется кармической петлей обратной связи и является ответственным за подавляющее большинство неудач в этом мире. Ты копаешь под мой проект, потому что я посадил зерно этого поступка, завалив чей-то проект в прошлом. И что теперь — мне начать *вредить тебе* за то, что ты мне навредил?

Ну сколько можно?! Мы это делаем уже на протяжении 50 000 лет!

Реальная жизнь

Майкл Гордон: «Проблемы реально способны вознести вас на вершину. Конечно, чтобы привыкнуть относиться к ним как друзьям в то время, когда они возникают, необходимо некоторое усилие. Тут-то нам и понадобится ясность мышления, поддержать которую помогут практики медитации и йоги и чистота жизни.

Это был вечер пятницы в 1995 году, я уже вернулся в свой дом в городском предместье. И тут-то меня настиг истеричный звонок от служащего, закрывавшего наше здание на Манхэттене. Он кричал, что у нас пожар. Я еще подумал с досадой, что скорее всего датчики

среагировали на дым от чьей-то сигареты в урне для бумаг, но все-таки вышел, сел в машину и погнал ее назад.

Оказавшись на месте, я выскочил из машины и стал прокладывать дорогу через толпу, перед зданием уже собралось 12 пожарных расчетов. Они сказали, что горит все здание, занялся пол на всех этажах. Тогда я стал думать: ладно, все еще наладится, нам надо только пригласить уборщиков, чтобы привести все в порядок, и мы быстро сможем вернуться к работе. Но командир пожарных заявил мне, что только на восстановление несущих конструкций потребуется от шести до девяти месяцев.

И тут инстинкты наконец-то взяли свое. Я моментально прикинул в уме, как это скажется на наших сотрудниках, тогда у нас их числилось около сотни. Сто человек в одночасье останутся без работы, сто семей лишатся доходов. Я тут же связался с нашим бухгалтером и оперативным менеджером. Втроем мы сняли комнату в ближайшем отеле, где просидели ночь напролет, прикидывая так и этак, что можно сделать для этих людей.

Утром в понедельник, ровно в восемь утра, наша троица уже стояла перед обугленным остовом здания, встречая подчиненных, явившихся на работу и ошарашенных открывшейся перед ними картиной. Прямо здесь же, на тротуаре, мы устроили производственное совещание. Оперативный менеджер, Конни, уже успел разбить весь коллектив на три группы и снять для каждой из них отдельное помещение в зданиях по соседству. В тот же день мы смогли возобновить работу.

Мы не уволили ни одного человека. И в течение недели нам удалось восстановить привычные поставки, обслуживая не меньше 350 клиентов в день.

Как вы понимаете, это и было кармическое эхо – новое эхо – в ответ на наши поступки, и мы использовали пожар как напоминание о том, что мы должны посылать в пространство. Мы позаботились об успехе наших сотрудников, и мы позаботились об успехе наших клиентов.

Вернувшееся к нам эхо, клиенты и весь мир пришли к нам на помощь. Позднее мы узнали, что телефонная компания обнаружила проблему с переадресацией наших звонков и исправила все сама, даже не ставя нас в известность.

А в нашем распоряжении теперь оказалось абсолютно пустое здание, которое мы вольны были переустроить под свои нужды – так,

как всегда мечтали. Результаты превзошли все ожидания. Когда через девять месяцев мы смогли снова открыть двери этого здания, от посетителей не было отбоя».

Список заданий:

Теперь вы уже хорошо представляете, чем следует заняться. Ведь вы уже успели составить скромные, но хорошо продуманные планы того, как помочь добиться успеха окружающим вас людям. И сейчас вы отправитесь в свое укромное место Внутренней тишины, вынете потрепанный блокнот для КМ и запишете в нем три актуальные или предполагаемые проблемы, которые могут возникнуть на вашем пути и не позволят вашей команде вовремя распродать 100 000 рулонов туалетной бумаги.

А дальше все просто. Вам остается лишь следовать четвертому, завершающему закону кармы, который гласит:

Когда с тобой случается неприятность,
Перестань делать это другим.

Чже Цонкапа (1357–1419), учитель первого Далай-ламы

Дальше вы додумаетесь сами. Это будет что-то вроде трех шагов прекращения жалоб или какой-то другой проблемы.

КМ. Правило 8

Инвестируйте карму вновь



ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Использованная карма умирает.

Мастер Васубанду, Индия, 350 г. н. э.

Потайные течения

Проект завершен, вы справились! Фургон компании FedEx только что скрылся за поворотом, унося ваши 100 000 пицц в Восточную Неваду. Ваш босс стоит рядом, провожая взглядом грузовик. Затем он поворачивается и вручает вам чек с солидной премией. Все закончилось на три недели раньше срока, и даже Фрэнк не смог вам помешать. Проект подошел к концу, и точно так же рано или поздно заканчивается наша жизнь. Но у КМ есть внятный ответ и на этот вопрос.

На протяжении 50 000 лет бестолковой суеты мы привыкли жить с сознанием того, что все заканчивается, точно так же как привыкли жить в ожидании неизбежных поражений. В мире нет ничего вечного, и лучшее, что можно сделать, – это постараться принять этот факт и думать о нем как можно меньше. Не стоит думать даже о том, как кончаются успешные проекты. Не думайте о том, как вы потратите свою премию на приобретение еще большего числа вещей в свою собственность – тех самых вещей, которые все равно потеряете в конце.



Но не надо думать, что все должно быть только так, а не иначе. Давайте сперва разберемся в типичном жизненном цикле некой абстрактной компании, чтобы почерпнутые знания вы могли потом применить к своей ситуации: и на работе, и в своей жизни в этом мире. Схема показывает путь, который обязательно суждено пройти *даже самой успешной компании*.

Но откуда берется сила, способная вознести компанию по такой крутой волне? Вы уже знаете ответ, не так ли? Это скрытая сила, она не видна на поверхности, но тем не менее является истинной причиной, причиной всех причин. Это карма, то самое мощное течение, которое мы не видим под волнами и которое поддерживает компанию неизменно, в каждый момент ее существования.



И тогда путь компании нельзя будет описать простым передвижением по волне жизни слева направо на нашей схеме. Ведь это только уровень видимой реальности. И как всегда, если мы останемся на этом уровне – а фактически это просто уровень иллюзий, – что ж, тогда наша смерть неизбежна. Но это нам больше не грозит, потому что мы уже знаем о скрытом уровне, уровне действительной реальности, лежащем под всем этим. И на самом деле все движется не слева направо, а вверх, и только вверх!

Но как же все-таки эта информация поможет нам предотвратить такой неизбежный (по видимости) конец? Теперь мы отдаем себе отчет в том, что и компания, и любой мой проект – а заодно и моя карьера и сама моя жизнь – увядают, идут на убыль, потому что

увядают движущие ими кармические семена. Но пока это знание не очень-то нам помогло.

Вы нисколько не сомневаетесь, что эти семена *действительно* увядают, с каждым часом нашей работы, с каждым нашим вздохом, потому что в мире увядает *любое* семя по той простой причине, что оно выполнило свое предназначение. И вы можете наслаждаться сорванным плодом только благодаря тому, что *семя*, породившее этот плод, отдало себя для этой работы, и таким образом исчезло.

Отложите часть семян

А теперь наступило время познакомить вас с идеей о том, как можно поддержать карму, чтобы спасти свою жизнь. С самых древних времен, когда люди только начинали осваивать искусство земледелия, все без исключения знали и неукоснительно соблюдали одно общее правило, независимо от того, голодным или сытым был год и сколько ела их семья. Правило было простое и гласило, что ты *обязан* отложить не меньше десятой доли от собранного урожая, чтобы сохранить его в течение зимы для будущего сева. И никому и в голову не могла прийти такая плутовка – съесть семена, оставленные на следующий год.

Вот и нам предстоит выполнить это правило. Итак, в нашем варианте это будет успешно завершённый проект: 100 000 пицц восвояси отправились к покупателям, а у вас в руках чек с премией.

И теперь вы просто не имеете права ошибиться, ведь ваш следующий шаг чрезвычайно важен. Потому что в эту минуту вам предстоит выделить десятую долю и вложить ее в ваш следующий проект!

И вы уже отлично знаете, куда вам его следует вложить – в ваших кармических бизнес-партнеров. Вы идёте с премиальным чеком в банк, обналичиваете его и приглашаете всю свою команду, работавшую над проектом, вместе с их близкими в шикарный ресторан. Такого рода празднество, такого рода *благодарность* совершенно необходимы для КМ, потому что на самом-то деле вы будете праздновать саму концепцию, благодаря которой, собственно, и работает КМ: ты сделал меня успешным, потому что позволил мне сделать успешным *тебя*. И теперь *мы* (хотя по сути это уже будет большое Я, помните?) благодаря этому успешны оба. Карма празднования такого рода успеха *сама по себе* является мощнейшим кармическим семенем. Так празднуйте от души!

Ну а пока вы празднуете, ваш босс сидит себе дома и просматривает характеристики, которые вы в ходе работы составили для каждого из членов своей команды, и подчеркивает выделенные вами их сильные черты и способности. Способности, которые в будущем послужат для дальнейшего процветания компании, конечно, за хорошую плату! Не

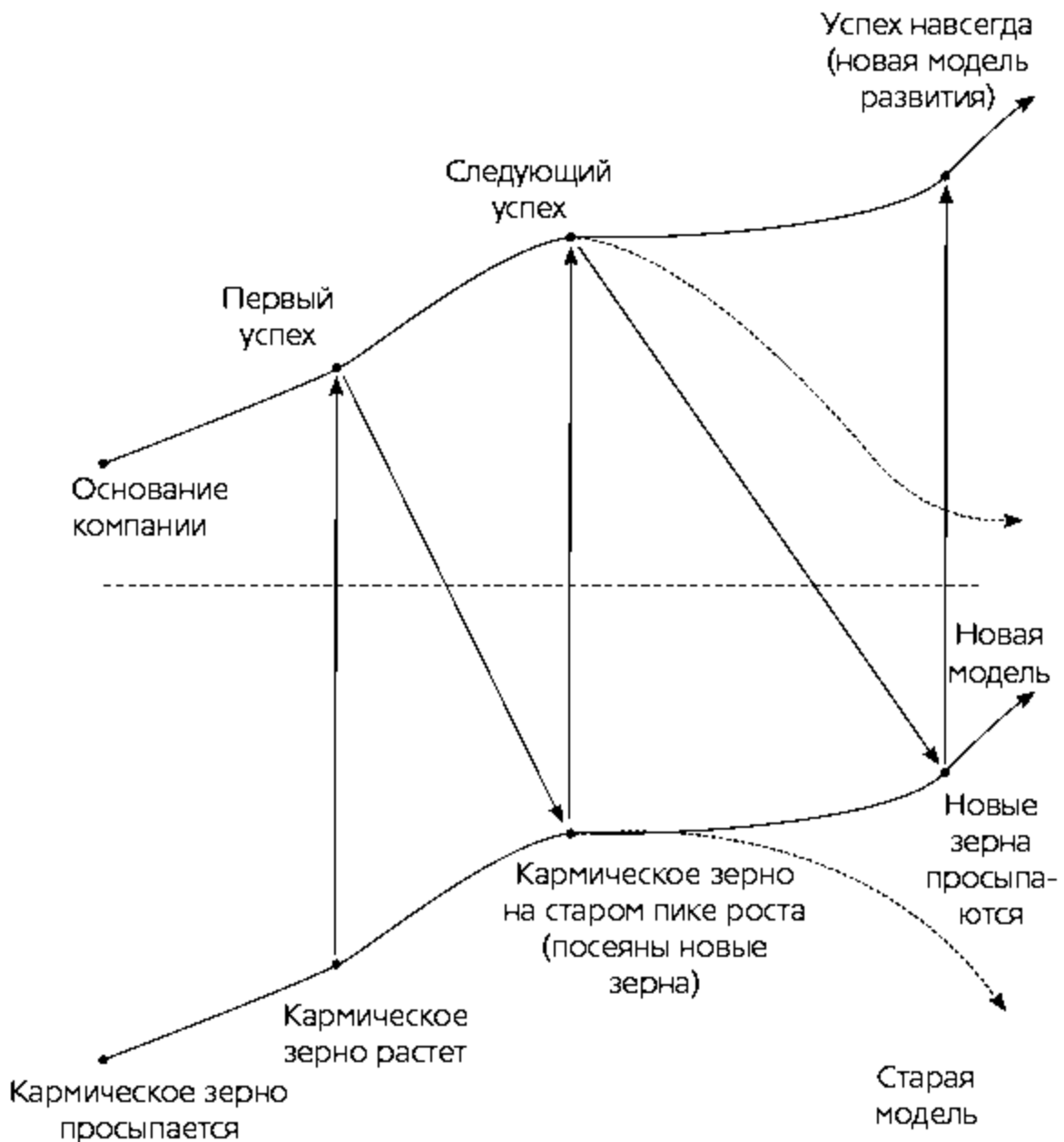
исключено, что вы даже выделили пару-тройку коллег, продемонстрировавших задатки лидеров и хороших организаторов, а значит, способных дорасти до того, чтобы сменить вас на посту менеджера проекта. (Ладно, не вешайте нос! Вы ведь знаете, что воспитать себе преемника – единственный способ добиться продвижения по законам КМ!)

И конечно, вашему поставщику томатов и его жене почта уже доставила дорогую поваренную книгу, купленную вами на премиальные деньги. Книга полна шикарных иллюстраций с органическими блюдами из кабачков и фасоли, от которых у любого потекут слюнки. А еще туда вложено письмо с гарантийным письмом от вашей компании на покупку томатов для дополнительной тысячи пицц. Надо ли говорить, что вы убедили высокое начальство передать эти пиццы в благотворительную организацию, которая кормит обедами бездомных в двух кварталах от вашего офиса.

А еще один из 100 000 ваших клиентов (если, конечно, не сожжет продукт в микроволновке) найдет в своей коробке с пиццей записку с благодарностью за их поддержку вашего бизнеса и купон на недельный отдых для двоих на побережье Мексиканского залива в дивном местечке Пуэрто Валларта.

Петля кармической обратной связи

Давайте-ка взглянем, что же станет в итоге с той унылой, наводящей тоску схемой неизбежного движения к смерти, если вы проникнетесь нашей идеей о постоянном вложении части своего успеха в других людей.



Видите, что получается? Еще одна петля кармической обратной связи, только на сей раз она несет положительный эффект. Вы берете щедрую долю выгоды, полученной от первого успеха в работе, и распределяете ее среди своих кармических бизнес-партнеров, чтобы отпраздновать этот успех и дать им почувствовать вашу благодарность. И хотя к этому моменту наверняка уже увянут те кармические семена, которые обеспечили этот успех (ведь они потратили себя на создание этого успеха), вы успели их заменить новыми – причем гораздо более сильными – из новой порции семян, заложенных благодаря устроенному вами празднику. И так вы положите начало бесконечному восходящему циклу. Эта идея хороша для *всех* аспектов вашей жизни – вашей работы, вашего здоровья, ваших отношений с близкими, всей жизни в целом.

Реальная жизнь

Лама Кристи: «Кроме КМ, Университет Даймонд Маунтэнс занят множеством других проектов. Например, мы стараемся научить беженцев из Тибета пользоваться компьютерами, а потом оплачиваем их труд по оцифровке древних собраний сочинений тибетских мудрецов. Так с ними сможет познакомиться большое число людей по всему миру.

Когда мы только начинали этот проект, его спонсировало несколько щедрых состоятельных людей, веривших в наше дело. И мы рассчитывали на их неизменную поддержку, когда пришло время открывать университет и начинать занятия. Но в мире случился кризис – обвалился фондовый рынок. Богатые люди захотели немедленно получить доход от всех своих вложений, и мы столкнулись с необходимостью выплатить ссуду, взятую на постройку кампуса. Ни много ни мало миллион долларов, и в перспективе никакой помощи.

Один из главных членов правления, доктор Дэвид Стампф (тогда еще работавший в университете Аризоны), выступил с предложением, названным им «По доллару в день». Несмотря на то что от нас отказались главные спонсоры и никаких крупных вложений не

ожидалось, вокруг все еще оставалось множество сочувствующих нам людей, искренне желавших, чтобы университет начал работать. И мы разослали им письма с просьбой откладывать для нас по одному доллару в день до тех пор, пока мы не рассчитаемся по ссуде.

Не сразу и с большим трудом, но уже через несколько месяцев мы смогли оплачивать ежемесячные счета. Мы все убеждены, что этот первый успех был посажен нами в тот момент, когда было принято решение сделать обучение бесплатным, ни один студент не заплатил за него ни цента, хотя преподаватели работают с полной нагрузкой, без пропусков и поблажек.

Однако Сюзан Стампф, также член правления, дипломированный врач и обворожительная половина Дэвида, отважилась пойти еще дальше. В один прекрасный день мы получили от нее странную рассылку. Сюзан писала, что коль скоро мы преподаем студентам университета принципы КМ, так не пора ли нам самим принять их в свою жизнь и соответствующим образом настроить жизнь университета?

Сюзан уже продумала, как это сделать, и предложила найти группу людей, готовых взять ссуду под меньшие проценты, чем банковские, но под большие, чем от их собственных вложений. Такой вариант был бы выгоден обеим сторонам, и мы все с ним согласились. Но нас настораживал и даже страшил тот путь, который Сюзан предложила для поиска таких людей.

Точнее, в ее рассылке речь вообще не шла о поиске. Она предлагала нам ни много ни мало как самим создать таких спонсоров! Для этого нам следовало выделить часть ежемесячных доходов от пожертвований по программе «По доллару в день» и безвозмездно передать их для работы другой группе где-то в мире, занимающейся проектом, сходным с нашим.

Нас сразу встревожили две серьезные проблемы. Во-первых, Сюзан нарочно уточнила, что мы должны пожертвовать деньги для группы, уже конкурирующей с нами на рынке некоммерческих проектов в поисках влиятельных и богатых спонсоров. Во-вторых, столь значительное пожертвование при скудости собственных средств ставило под угрозу ежемесячные выплаты по ссуде, и в худшем случае мы рисковали вообще лишиться той собственности, которую получили с таким трудом.

Что уж греха таить – далеко не у всех и не сразу предложение Сюзан согласовалось с тем, что говорила им интуиция. Хватит ли нам отваги и решимости, хватит ли нам здравого смысла прийти к решению, что единственным способом найти деньги для себя является найти деньги для других? В конце концов правление единогласно приняло предложение Сюзан.

В течение следующих месяцев мы помогали деньгами нескольким образовательным центрам в пострадавшем от наводнения Новом Орлеане восстанавливать свои здания. Два анонимных гранта пришли в адрес двух реабилитационных центров в Калифорнии, и еще один – в едва сводивший концы с концами летний лагерь для молодежи в стране третьего мира. Другие дотации пошли на ликвидацию последствий цунами. И все это время мы ждали результатов, с великим волнением и страхом, не буду этого скрывать.

Внезапно в контакт с нами вошли двое людей, о которых прежде мы даже никогда не слышали, – один из Европы, второй из Нью-Йорка – и взяли на себя выплаты по всем нашим кредитам.

Итак, КМ сработал отлично, однако правление на этом не остановилось. Мы по-прежнему посылали ежемесячные дотации. И через какое-то время анонимный спонсор приобрел 100 акров земли по соседству и передал их в дар нашему университету.

Бизнесмен, с которым мы не были знакомы, оставил в нашем портфеле записку, которую мы прочли лишь через несколько недель. Он предлагал заплатить за проведение системы водоснабжения (которая к тому моменту уже прекрасно работала), чтобы наладить подачу воды в 50 строившихся домиков для студентов. Три из этих домиков были построены на деньги еще одного бизнесмена, в то время как анонимный спонсор из другой страны предложил построить (и дал на это денег) студенческий центр на территории университета. В этом здании смогут проводить время любители полуночничать, те, кто готов сутки напролет грызть гранит науки. Сейчас здание находится в стадии архитектурного проектирования.

Все больше вещей такого рода продолжают происходить снова и снова, и правление университета по-прежнему активно инвестирует фонды в благотворительность. Мы твердо убеждены, что при таких условиях нам никогда не изменит успех – каким бы поразительным он

ни казался».

Список заданий

Отлично, мы почти закончили со списком из Семи пунктов. Нам осталось лишь убедиться, что вы обрели ясность мысли, необходимую и достаточную для того, чтобы проникнуться этой безумной идеей: перестать заикливаться на успехе собственного проекта, чтобы сделать его успешным.

А еще мы хотели бы быть уверенными, что вы научились правильно отдыхать и посвящаете этому достаточно времени. Впрочем, вы уже сами должны понять, что эти навыки сродни навыкам правильного питания. Тут бесполезны нотации о пользе своевременного отхода ко сну или необходимости прогулки, несмотря на то что все телефоны в офисе раскалились добела из-за непрерывных звонков клиентов, которым действительно что-то нужно. Мы давно убедились, что эти внешние действия никогда не дают ожидаемых результатов.

Нет, здесь имеет смысл надеяться только на то, что вы будете внимательно отслеживать все, что происходит с вами, и осознание этого повлечет за собой новые перемены. Очень эффективным подспорьем будет сам факт, что вы придерживаетесь других пунктов программы. Когда хотя бы часть вашего сознания очистится благодаря практикам йоги и медитаций, дальнейший процесс очищения тела и мыслей пойдет значительно легче.

Стресс, точнее, неспособность расслабиться, когда нам особенно необходим отдых, – очень коварная штука. Работа над проектом возбуждает и вызывает выброс в кровь волны адреналина, так что в итоге организм начинает привыкать к такому высокому уровню. И когда возбуждение от проекта спадет, вы подспудно приметесь искать другие стимуляторы, не отдавая себе отчета в происходящем. В эту игру включается и ваш мозг – он услужливо подбрасывает вам лживую уверенность в том, что вам нужно прочесть еще десяток писем, потому что если вы не будете достаточно активны, все пойдет прахом.

Вот почему нужно искренне поверить в то, что растущая степень вашей занятости на работе вовсе не равнозначна растущей степени вашей успешности. Если вы научитесь быть занятым с исключительно

ясным рассудком – то есть когда это действительно необходимо – и при этом не быть занятым, когда требуется дать волю своему творческому началу, больше ничто не мешает вам достичь успеха по методам КМ.

Иными словами, мы не собираемся ставить перед вами недостижимую цель учиться отдыхать и расслабляться. Эти навыки придут к вам автоматически. Мы действительно сможем полноценно отдохнуть за ночь и подняться утром бодрыми и свежими, если накануне вечером нам удастся избавиться от стимулятора, разьедавшего душу в течение всего дня, – стремления добиться успеха во что бы то ни стало.

Все, что от вас требуется на данном этапе, – это оценить происходящие перемены. Отмечайте в своем блокноте для КМ одну из перечисленных ниже вещей:

- Сколько времени я провел сегодня за компьютером? (Нам требуется точное, а не приблизительно число часов и минут. Вы даже можете установить специальную программу, чтобы отмечать свое время онлайн.) Я не жертвовал положенным перерывом в работе через каждые полтора часа?
- Сколько новостей я сегодня увидел, прочел или услышал (ТВ, газеты, радио, журналы, Сеть)? Нам снова требуется точный подсчет до минуты.
- Сколько времени у меня сегодня ушло на разговоры по телефону и какой процент этого времени был потрачен действительно по делу?

И снова мы напоминаем о пользе получасового размышления о своей жизни перед отходом ко сну. Это время совершенно необходимо для тех, кто искренне желает встать утром отдохнувшим, бодрым, готовым к активной деятельности, с ясными и чистыми мыслями. Вскоре вы сами заметите, как возрастет ваш успех в КМ благодаря навыку ограничивать количество стимуляторов, раздражающих мозг в течение дня. И тогда можно будет со спокойной душой выкинуть все свои драгоценные снотворные, от которых все равно было мало проку.

Не останавливаемся на достигнутом Движемся дальше вместе с КМ



Позвольте вас поздравить! Наш час (или сколько вам потребовалось на самом деле?) подошел к концу. Теперь все Восемь правил КМ надежно укоренились у вас в голове. И вы вполне готовы вывести нас всех (это не шутка!) на новую ступень эволюции, перешагнуть в новый цикл из 50 000 лет. Только теперь это будет не блуждание вслепую, а прямой и выверенный путь. Вы обрели достаточно знаний для того, чтобы добиваться успеха в 100 % случаев, в любом проекте и цели, которую вам захочется поставить в своей жизни.

В каком-то смысле переход на принципы КМ можно сравнить с приобретением нового сотового телефона. Вы вполне уверенно и без какой-либо подготовки сможете набрать на нем необходимый номер и даже, не исключено, сумеете сохранить в памяти номера из старой телефонной книжки, чтобы легко пользоваться или впредь.

Но в то же время вы прочли в инструкции, что эта модель «обучена» делать еще 50 самых разных вещей, вполне реально способных облегчить вам жизнь. И это уже вопрос вашей целеустремленности: хватит ли вам терпения освоить эти новые функции или вы так и будете пользоваться привычными пятью кнопками?

То же самое можно сказать и о КМ. Мы серьезно заинтересованы в том, чтобы подвигнуть вас развивать свои знания о разнообразных способах применения этих принципов. Не останавливаться на достигнутом, а идти дальше, углубляя и ускоряя их воздействие на вашу жизнь. А для этого мы предлагаем вам несколько возможностей стать истинным экспертом по использованию КМ, поскольку это будет самым надежным и перспективным способом привлечь успех в

вашу жизнь. Вот 8 различных шагов, которые вы бы могли предпринять на данном этапе:

1. Приобретите экземпляр книги «Алмазный Огранщик». Прочтите ее и пользуйтесь ее советами. Как раз недавно вышло ее новое, переработанное издание в честь десятилетней годовщины с того дня, как книга впервые увидела свет.

Это новое издание дополнено непридуманными историями людей, которые использовали «Алмазный Огранщик» в своей работе и жизни для достижения поставленных целей. Эти достижения в разных концах земли оцениваются в миллиарды долларов и принадлежат самым разным людям – от воротил финансовых рынков до промышленных магнатов.

А затем мы предлагаем анализ для каждой истории успеха, чтобы показать, как именно работали принципы КМ в каждом конкретном случае, и помочь вам примерить их на себя.

2. Следите за выходом новых книг из серии КМ. В ближайшее время у нас намечен выпуск еще трех небольших по объему изданий, посвященных трем важным целям: началу своего собственного бизнеса или проекта, правильному управлению своим предприятием для его успешного роста и развития, и в итоге – преобразению и бизнеса, и жизни в целом в бесконечную восходящую спираль, несущую помощь всему миру.

3. Участвуйте в дискуссионном клубе «Алмазного Огранщика». Как только «Алмазный Огранщик» был опубликован и стал использоваться в разных уголках планеты, повсюду – от Гонконга до Бруклина – начали возникать небольшие учебные группы. Люди, сполна оценившие новый безотказный способ достижения успеха, хотели разделить радость с теми, кто думает так же, как и они.

И тогда мы организовали свой веб-сайт, чтобы любой желающий мог войти в контакт со своими единомышленниками по соседству. Это может быть что угодно. Регулярные встречи в кафе для сравнения ваших достижений и обмена опытом в использовании КМ. Или это может быть компания, которая решила собраться спонтанно, а потом превратила свои встречи в постоянные мероприятия. Неважно, какую именно форму примет ваше общение, – главное, что оно принесет пользу и радость всем его участникам.

Или вы можете продолжить общение через Интернет, став участником нашего сообщества в Сети. Тогда вот наш адрес: dcirussian.com

Чтобы получить консультацию по вопросам вашего бизнеса или других проектов на русском языке, отправьте письмо на адрес: info@dcirussian.com

Здесь вы также сможете получить информацию о курсах Кармического менеджмента и Алмазного Огранщика на русском языке и о семинарах Майкла Роуча. У нас есть подготовленные специалисты по кармическому консультированию, которые могут провести курс в вашей компании или личный кармический коучинг ведущим менеджерам для прояснения правильных для компании кармических шагов.

На первых порах вам будет достаточно общения с командой КМ в Сети – пока вы не решите для себя, что хотите внедрить принципы КМ в свою жизнь. С этого момента вам могут предложить индивидуальные практические консультации, посвященные специально вашему бизнесу или проекту. Дальнейшие шаги зависят от того, как будет развиваться такое сотрудничество.

1. Побывайте на вводной лекции по КМ. Наша команда путешествует по всему миру, чтобы как можно больше людей могли узнать из первых рук о Восьми правилах Кармического менеджмента. Ничто не заменит личного общения с теми, кто уже достиг успехов на пути КМ и готов поделиться своей целеустремленностью и вдохновением с остальным миром. Ищите на нашем сайте сообщения о наших новых маршрутах, чтобы побывать на лекции лично или хотя бы послушать ее в записи.

2. Запишитесь на двухдневный семинар по КМ. Мы также проводим двухдневные семинары по КМ по всему миру, как правило, они назначаются на субботу и воскресенье, следующие за вводной лекцией вечером в пятницу. Работая в небольшой группе, вы получите шанс глубже изучить правила КМ. Кроме того, у вас появится уникальная возможность задать все волнующие вас вопросы о своем проекте, бизнесе или карьере и получить ответы на них из первых рук. Как всегда, такое общение выходит гораздо более эффективным, чем переписка онлайн.

3. Пройдите полный курс тренинга по КМ. После того как вы успешно завершите свои первые, небольшие проекты, появятся предпосылки для перехода на следующий уровень. КМ предлагает выбор из 12 различных курсов, посвященных определенным вопросам карьеры и бизнеса, пройдите хотя бы один, и вам непременно захочется завершить все 12.

Такие курсы обычно проходят несколько раз в год в крупных городах. Подробности можно узнать на сайтах dcirussian.com и diamondcutterinstitute.com

Мы также можем провести курс специально для вашей компании, для этого нужно просто связаться с нами.

1. Начните сами преподавать КМ. Если у вас есть дети, то вы, конечно, знаете, как лучше всего освоить все возможности нового мобильного телефона. Ваша дочка спрашивает вас, не можете ли вы ей объяснить функции нового телефона, который вы ей подарили. И вы ей отвечаете: «Конечно, дорогая. Завтра вечером у меня есть для этого время». После этого вы всю ночь читаете от корки до корки инструкцию.

То же самое относится и к КМ. Это в какой-то степени связано с одним из наших принципов, что вы – это я, и соответственно научиться чему-то самому намного легче, если учить этому кого-то другого. И по большому счету нет на свете большего удовольствия, чем учить кого-то быть успешным, а затем следить, как человек достигает этих успехов. Вот почему мы так настойчиво советуем вам начать *учить* КМ окружающих.

Вполне достаточно, чтобы вы просто знакомили с этими новыми принципами своих друзей или коллег за чашкой кофе (или какао, или травяного чая?) в ближайшем кафе. Между прочим, немало историй успеха, включенных в «Алмазный Огранщик», начинались именно таким образом. Мы искренне хотим сделать вас успешными, это наша цель. И потому делимся с вами этой тайной: самый быстрый способ преуспеть по КМ – это сесть и поделиться им с другим.

Если вы твердо решили пойти по этому пути, советуем лично получить сертификат преподавателя в Ассоциации КМ. Это значит пройти все 12 учебных курсов и сдать экзамен. После чего вы получите полное право преподавать КМ как индивидуально, так и на

наших курсах.

Вот контактная информация о предлагаемых программах:

info@dcirussian.com

www.dcirussian.com

www.майклроуч. рф

www.diamondcutterinstitute.com

Список заданий

Не надейтесь, будто мы не заметили, что вы еще не закончили последнее задание из списка Семи пунктов! Так что обучение продолжается!

И проходить оно будет по старому образцу, то есть по образцу тибетской мудрости. Следующая неделя вам отводится для того, чтобы запомнить Восемь правил КМ. Благодаря такому упражнению вы сможете обратиться к принципам, запечатленным в вашем мозгу, в любое время дня и ночи – как только в них возникнет необходимость, – и трудно придумать более эффективную помощь.

Вы также возьмете себе в привычку в течение следующих четырех недель ежедневно браться за эту книгу и наугад прочитывать одну страницу. Например, вы можете обратиться к ней во время обеденного перерыва, чтобы освежить в памяти одно из Восьми правил. Таким образом вы сделаете их живыми и активными участниками вашей жизни.

А дальше – желаем вам удачи. Перед вами открыты самые чудесные 50 000 лет в вашей истории – убедитесь сами!

Благодарности

Мы рады возможности выразить самую искреннюю благодарность всем друзьям, сделавшим возможным выпуск этой книги. Прежде всего это наш редактор из издательства Doubleday, Трейс Мерфи. Он так искренне верил в нашу первую книгу, «Алмазного Огранщика», что ее успех был неизбежен, и во многом именно благодаря ему сейчас ее читают миллионы людей по всему миру. Джон Шир взял нас под крыло и оберегал на всем тернистом пути заключения контрактов и деловых соглашений с великим терпением и добротой. Хазео Гордон самым внимательным образом вычитала рабочий вариант текста и сделала множество полезных предложений, так же как Кэтрин Трашер при работе над следующей редакцией. Ребекка Винокур и Грант Бернс с высоким профессионализмом сделали последнюю корректуру, в то время как Роб Рюзингер виртуозно справился с графическим оформлением и обработал иллюстрации. Лиллас Мари Хатала помогала готовить книгу к печати. Стив Хиетт участвовал в создании макета обложки, а Робин Сайдман сделал фото. Мухаммад Салам и Роб Хоу не покладая рук трудились над нашим сайтом, созданием курсов онлайн и видеозаписей, а Хуанг Джин из радиокompании Witway Cultural неизменно вдохновляла нас и поддерживала в распространении этой и других наших книг на Дальнем Востоке.

Список книг для чтения и прочие дополнительные источники

Для карьеры и бизнеса:

Геше Майкл Роуч. Алмазный Огранщик. Будда о том, как управлять бизнесом и личной жизнью.

info@dcirussian.com

www.dcirussian.com

www.майклроуч.рф

www.diamondcutterinstitute.com

Для медитаций:

The Tibetan Book of Meditation, by Lama Christie McNally (Doubleday, 2009).

The Garden, a Parable by Geshe Michael Roach (Doubleday, 2000)

The 18 free online courses of the Asian Classics Institute; Course

#3, Медитации в приложении охватывают самые разные темы и очень полезны для обучения этой практике.

world-view.org; asianclassicsinstitute.org

Для занятий йогой:

How Yoga Works, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Diamond Cutter Press, 2004)

The Tibetan Book of Yoga, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Random House, 2003)

The Essential Yoga Sutra, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Doubleday, 2005)

Для записи на курсы йоги и семинары за границей свяжитесь с Yoga StudiesInstitute по адресу: yogastudiesinstitute.org

А теперь еще раз последовательно начнем работ



Вот 8 правил Кармического менеджмента:

Правило 1. Перестаньте делать то, что не работает

Правило 2. Найдите причину причин

Правило 3. Определите, кто является вашим кармическим партнером по бизнесу

Правило 4. Начните с себя

Правило 5. Хватит принимать решения

Правило 6. Зарядите свой степлер

Правило 7. Оседлайте проблемы, и они вознесут вас на вершину

Правило 8. Поддерживайте карму

КМ. Правило 1. Перестаньте делать то, что не работает

- Начните с молчаливого созерцания. Вы можете выбрать для этой практики другое место, если вам так будет легче обрести спокойствие и ясность ума.

- Запишите пять вещей, которые вы намеряете сделать на этой неделе. Под каждым пунктом из этого списка поставьте в процентах вероятность того, что вам удастся сделать это так, как вы намечали, например: «Закончить эту главу в среду. Вероятность: 70 %».

Нужно сделать на этой неделе	Вероятность успеха, %

Подумайте над тем, какое давление эта вероятность неудачи, эта неуверенность оказывают на вашу жизнь. А теперь вернитесь к списку и исправьте все вероятности на 100 %. Снова загляните внутрь себя и почувствуйте, как по-новому вы теперь смотрите в будущее.

Нужно сделать на этой неделе	Вероятность успеха, %

КМ. Правило 2. Найдите причину причин

- Займитесь практикой Внутренней тишины. Возможно, вы уже достигли той стадии, когда окажетесь способны получать удовольствие от этих минут наедине с собой. Ну что ж, закажите себе горячий шоколад, устройтесь поудобнее и достаньте свой блокнот для занятий КМ. Эту запись следует начать с чистого листа.

- Как можно подробнее вспомните три самых больших успеха в своей жизни. А теперь постарайтесь вспомнить, помогали ли вы кому-то другому достичь чего-то подобного в их жизни. Необязательно, чтобы это было таким же значительным достижением, как ваше. Даже самые маленькие семена кармы, созревая в вашем подсознании, увеличиваются в размерах.

1. _____
2. _____
3. _____

- Может быть, к тому моменту, когда принесут ваш шоколад, вы уже найдете причину похлопать себя по плечу. И кто знает – не зародилась ли у вас новая идея, как продать свои 100 000 единиц?

КМ. Правило 3. Определите своих кармических бизнес-партнеров

Устройтесь со всеми удобствами за столиком своего любимого кафе. Выньте из кармана блокнот. На четырех чистых страницах в верхних строчках напишите названия четырех групп ваших кармических партнеров по бизнесу: сотрудники, клиенты, поставщики и весь мир.

Сотрудники	Клиенты	Поставщики	Весь мир

- Конечно, теперь нам нужно записать по одному имени из каждой группы. Того самого, кто поможет вам получить кармическое эхо. Того, кому вы поможете добиться успеха, работая над своим проектом для испытания КМ.

- Под именем составьте краткое описание того, как вы представляете успех этого человека, когда он получит от вас помощь. Вовсе не обязательно, чтобы это оказалось нечто грандиозное – для начала достаточно и небольших достижений. Главное, чтобы это было конкретное дело.

Имя человека	Краткое описание успеха человека

КМ. Правило 4. Начните с себя

Войдите в Интернет и найдите не меньше трех студий йоги в своем районе. Выпишите сюда их контакты.

Наименование студии	Телефон	Адрес

- Вы посетите как минимум один урок на этой неделе и еще один на следующей, и на следующей... пока не найдете ту студию и того наставника, который больше всего устраивает лично вас. И с этого дня вы будете ходить на занятия йогой раз в неделю.

- Вам нужно найти учителя, способного преподавать основы техники медитации. Попробуйте спросить о таком у тех, кого встретите в студиях йоги. Не останавливайтесь, пока не найдете такого учителя, который идеально подходил бы именно вам. И тогда вы сможете посвящать медитации по 10 минут в день. (Занятия пойдут более успешно, если проводить их каждый день в одно время и в одном месте.)

Список возможных учителей

[illegible]

КМ. Правило 5. Перестаньте принимать решения

Уединитесь для практики Внутренней тишины, прихватив свой блокнот для занятий КМ. Найдите в нем составленный недавно список из пяти вещей, которые вам необходимо было сделать на этой неделе. Каждый из пунктов списка дополнялся перечнем обстоятельств, приближающих вас к успеху. Теперь вы можете для каждого обстоятельства составить список из «за и против», но не более чем из трех пунктов. Затем припишите, как «за» могут обернуться «против». В течение пяти минут смотрите на этот список, старайтесь почувствовать, как найти из этого наилучший выход.

Нужно сделать на этой неделе	Обстоятельства, приближающие меня к успеху	За/против
1.	1.	
	2.	
	3.	
2.	1.	
	2.	
	3.	
3.	1.	
	2.	
	3.	
4.	1.	
	2.	
	3.	

5.	1.	
	2.	
	3.	

Мы начинаем исправлять ваши пищевые привычки. Есть простой способ добиться этой цели, причем без изнурительных ограничений или отказа от любимых блюд. Вы ведь уже привыкли носить с собой свой маленький блокнотик по КМ? Теперь всякий раз после еды обращайтесь к нему и записывайте все съеденные вами продукты с повышенным содержанием сахара или жира или с какими-либо другими стимуляторами типа кофеина (или никотина). Вот и все. Мы предлагаем вам всего лишь наблюдать, а не пытаться что-то осознанно изменить. Вы сами не заметите, как одного наблюдения окажется достаточно, чтобы начались полезные перемены. Испытайте этот способ. Он работает.

- Используйте несколько минут Внутренней тишины на письменное составление личного морального кодекса, соблюдение которого сделает вас лучше. Ограничьте его пятью пунктами, не больше.

Личный моральный кодекс:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

КМ. Правило 6. Зарядите свой степлер

Зарядите свой проект и не забывайте о кармических бизнес-партнерах.

Сотрудники	Клиенты	Поставщики	Весь мир

- Каждый день перед началом работы записывайте, что вы собираетесь предпринять сегодня для успеха каждого из этой четверки. Это вовсе не обязательно должно быть что-то большое. Просто какой-то поступок от чистого сердца, направленный на их успех.

Что я сделаю сегодня для	
Сотрудников	
Клиентов	
Поставщиков	
Всего мира	

КМ. Правило 7. Оседлайте проблемы, и они вознесут вас на вершину

Теперь вы уже хорошо представляете, чем следует заняться. Ведь вы уже успели составить скромные, но хорошо продуманные планы того, как помочь добиться успеха окружающим вас людям. И сейчас вы отправитесь в свое укромное место Внутренней тишины, вынете потрепанный блокнот для КМ и запишете в нем три актуальные или предполагаемые проблемы.

Проблемы:

1. _____
2. _____
3. _____

Записали? А дальше вам остается лишь следовать четвертому, завершающему закону кармы, который гласит:

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

Когда с тобой случается неприятность,
Перестань делать это другим.

Чже Цонкапа (1357–1419), учитель первого Далай-ламы

КМ. Правило 8. Поддерживайте карму

Оцените происходящие перемены. Отмечайте в своем блокноте для КМ одну из перечисленными ниже вещей:

- Сколько времени я провел сегодня за компьютером? (Нам требуется точное, а не приблизительно число часов и минут. Вы даже можете установить специальную программу, чтобы отмечать свое время онлайн). Я не жертвовал положенным перерывом в работе через каждые полтора часа?

- Сколько новостей я сегодня увидел, прочел или услышал (ТВ, газеты, радио, журналы, Сеть)? Нам снова требуется точный подсчет до минуты.

- Сколько времени у меня сегодня ушло на разговоры по телефону и какой процент этого времени был потрачен действительно по делу?

И снова мы напоминаем о пользе получасового размышления о своей жизни перед отходом ко сну. Это время совершенно необходимо для тех, кто искренне желает встать утром отдохнувшим, бодрым, готовым к активной деятельности, с ясными и чистыми мыслями. Вскоре вы сами заметите, как возрастет ваш успех в КМ благодаря навыку ограничивать количество стимуляторов, раздражающих мозг в течение дня. И тогда можно будет со спокойной душой выкинуть все свои драгоценные снотворные, от которых все равно было мало проку.

**Отрывок из книги Майкла Роуча
«Алмазный огранщик»**

Типичные проблемы бизнеса и их эффективные решения



Бизнес-проблема № 1. Финансы компании не стабильны, доходы все время скачут.

Решение. Охотнее делитесь своими доходами с теми, кто помог вам их заработать, и строжайшим образом следите за тем, чтобы не «наварить» ни копейки каким бы то ни было «левым» способом. Помните: не так важен размер суммы, которой вы поделитесь с другими, как ваша готовность всегда делиться тем, что вы заработали, даже если этого не так много.

Бизнес-проблема № 2. Капитальные вложения не окупаются: например, производственное оборудование, компьютеры или транспорт быстро устаревают или становятся ненадежными.

Решение. Перестаньте завидовать другим предпринимателям и чужому бизнесу. Занимайтесь своим делом: сконцентрируйтесь на том, чтобы сделать собственную компанию новаторской, творческой и бодрой. Не огорчайтесь из-за чужих успехов.

Бизнес-проблема № 3. Ваше положение в компании нестабильно; вам кажется, что вы теряете авторитет.

Решение. Самым внимательным образом следите за тем, чтобы не проявлять высокомерие по отношению к другим; будьте с подчиненными на равных, не отрывайтесь от коллектива, прислушивайтесь к тем, с кем работаете.

Бизнес-проблема № 4. Вы обнаруживаете, что не в состоянии получать удовольствие ни от денег, ни от вещей, которые достаются вам с таким трудом.

Решение. Не завидуйте результатам усилий других; перестаньте сравнивать себя с другими, просто наслаждайтесь тем, что имеете. Будьте хозяином самому себе и цените то, что есть у вас самих.

Бизнес-проблема № 5. Независимо от того, как бурно и интересно развивается ваш бизнес, вас не покидает ощущение, что этого недостаточно; вас преследует чувство неудовлетворенности.

Решение. Такое же, как в предыдущем случае.

Бизнес-проблема № 6. Вам кажется, что руководство и персонал все время борются друг с другом.

Решение. Очень внимательно следите за тем, чтобы никогда не вступать в разговоры, явно или подспудно направленные на раскол среди людей. И совершенно неважно, правда или ложь звучит в этих разговорах, поскольку ваше главное намерение – сделать двух людей дальше друг от друга, чем они были до того, как вы открыли рот. «Нет, ты слышал, что она о тебе говорит?» «А ты знаешь, что он на самом деле думает о твоём последнем проекте?» Вы знаете, как это все происходит.

Важно также помнить, что мы не обязательно говорим об отпечатке, который возник за последнюю неделю или месяц. Он может быть намного древнее и, конечно же, стал тем больше, чем дольше пробыл в вашем подсознании. Дело в том, что вы, возможно, давно уже отказались от поведения, отпечаток которого все еще приносит свои вредоносные плоды. Ничего страшного, продолжайте лечение. Вы должны неустанно избегать повторения такого поведения даже в мелочах. Именно вы, потому что вам досаждают именно такая особая проблема, должны более других не позволять себе удовольствие сплетничать.

Кстати, вы заметили, что решение не имеет почти ничего общего с тем, чтобы пойти к этим людям и попросту призвать их лучше относиться друг к другу? Ключ к решению здесь в том, что они

сражаются друг с другом в вашем присутствии, в вашем мире, потому что отпечаток находится в вашем уме. Исправляйте свою жизнь, свой бизнес и свой мир, исправляя самого себя.

Бизнес-проблема № 7. У вас постоянно возникают проблемы с вашими бизнес-партнерами; вы ссоритесь с ними снова и снова, независимо от того, как часто их меняете.

Решение. Точно такое же, как в предыдущем случае.

Бизнес-проблема № 8. Вы замечаете за собой склонность пересматривать свои собственные решения; в вас развивается нерешительность в вопросах бизнеса.

Решение. Эта проблема имеет две причины, в корне отличающиеся друг от друга: недостаток заботы о других членах руководства и своих подчиненных; а также стремление выдавать себя перед покупателями и поставщиками за того, кем в действительности не являетесь.

Избежать последнего очень трудно в обманчивом мире современного бизнеса, где просто принято пускать пыль в глаза, но если вы все же сможете оставаться именно тем, кто вы есть на самом деле, – короче, если вы способны стать по-настоящему цельной натурой, – тогда ваш собственный ум и бизнес-решения будут ясными, волевыми и эффективными.

И помните: вопрос не в том, что ваши клиенты, постепенно убеждаясь в вашем умении попадать точно в цель, начинают больше доверять вам в будущем. Отпечаток точных попаданий прорастает в ваш сознательный ум и буквально создает окружающую вас реальность, в которой люди честны, решения принимаются быстро и четко, а деньги сами текут в руки.

Некоторые думают, что эта реальность не такая настоящая, как их прежняя «реальная» реальность, но на самом деле она была такой всегда. Арбузная корка, на которой вы поскользнулись, – возможно, всего лишь результат застарелого отпечатка от принесения вреда другому, всплывшего у вас в сознательном уме, но – черт побери! –

рука-то все равно сломана! Привыкайте к этому. Ничего не попишешь, именно так все и происходит в действительности, но вы можете с этим справиться.

Бизнес-проблема № 9. Вы хотите купить другую компанию; ситуация кажется вам беспроблемной, но требующей наличности, а у вас как раз денежные затруднения.

Решение. Все очень просто. Перестаньте быть скрягой как в бизнесе, так и в личной жизни. Отдавайте, отдавайте, отдавайте другим; убедитесь, что ваши сделки выигрышны для обеих сторон. И опять важно помнить, что дело не в размере денежных сумм, а в том, чтобы поддерживать – с утра до вечера – поистине щедрое, творческое и отзывчивое состояние ума, поддерживать в нем желание видеть всех преуспевающими. Бен Франклин был, возможно, величайшим государственным деятелем, ученым и бизнесменом в истории Америки. Нам интересна его реакция на конкуренцию: он пригласил всех своих конкурентов вступить в новую общественную организацию – Торговую палату, целью которой был поиск путей совместной работы по расширению рынков и обогащение всех участников.

Между прочим, такой образ мысли сам по себе создает мощные отпечатки во всех, кто вовлечен в процесс. Группа бизнесменов, работая во взаимодействии друг с другом, может создать отпечатки в уме каждого члена группы и увидеть общую реальность вроде расширяющегося рынка. Нет проблем! Это ни в коем случае не означает, что отпечатки можно передать другому или поделить с кем-то – этого сделать нельзя. Скорее уж группа людей, действующая согласованно и щедро, создает отпечатки, которые расцветают как совместное коллективное переживание, будь то преуспевающая компания или более процветающая страна. Именно поэтому некоторые страны богаче других. Об этом мы здесь говорить не будем – не до того, – но все равно, если вы подумаете об этом принципе, то сделаете совершенно удивительные выводы о благосостоянии в глобальном масштабе.

Бизнес-проблема № 10. Вашему бизнесу наносят ущерб непредсказуемые аварии, форс-мажорные обстоятельства, стихийные бедствия – в общем, всем известные проблемы: плохая погода, или перебои в городской инфраструктуре, или короткие замыкания.

Решение. Очень серьезно относитесь к выполнению своих обещаний, особенно принятых вами обязательств придерживаться особых принципов ведения деловых отношений и личной жизни.

Человеческий разум противится мысли, что даже такие внешние силы, как погода или транспортные потоки в городе, могут быть результатом наших собственных поступков, но согласно законам этой древней мудрости, такие проблемы исходят именно отсюда. Не забывайте, что эти события сами по себе «пусты», или «нейтральные», или «чисты». Кто-нибудь обязательно въедет в город по зеленой улице, даже когда повсюду вокруг него будут пробки, а кто-то сорвет неплохой куш в сильнейший снегопад или тропический ливень (владельцы горнолыжных курортов или производители зонтиков).

Позитивное или негативное воздействие на вас того или иного события не является чем-то, исходящим из него самого; даже если подумать об этом всего минуту, станет очевидным, что такое воздействие есть нечто, исходящее из ваших ощущений. Но и у них есть причина: вас вынуждают испытывать эти ощущения ваши собственные прошлые поступки, стиль вашего поведения, причем конкретное содержание вашего поведения (неумение держать слово) сходно с вызываемым им внешним результатом (непостоянная погода и ненадежные инфраструктуры).

Бизнес-проблема № 11. Вы обнаружили, что не способны сконцентрироваться или сохранить сосредоточенность, столкнувшись с осложнениями в бизнесе или необходимостью принимать непростые решения.

Решение. Ежедневно уделяйте время для спокойных, сосредоточенных размышлений о смысле жизни. Станете ли вы делать прямо сейчас то, что вы делаете прямо сейчас, если вдруг узнаете, что сегодня вечером умрете? Правильно ли расставлены жизненные приоритеты? Нет ли более важных вопросов о том, на что вы тратите вашу жизнь, от которых вы, похоже, скрываетесь за суетой

дел, загружая себя сверхурочной работой и борьбой за объемы сделок?

Оплянитесь на свою жизнь и на то, что по-настоящему важно. Ментальный отпечаток от такого ежедневного упражнения проявится в вашем сознании как способность к максимальному сосредоточению. И это подводит нас к очень серьезному выводу: не только текущие события и окружающие вас люди появляются из-за того, что в вашем уме всплывают эти старые отпечатки, но и сам способ, которым вы ощущаете свой собственный ум и мысли, есть результат прошлых поступков и отпечатков, прорывающихся в сознание в соответствующей последовательности.

Бизнес-проблема № 12. Внезапно вы перестаете разбираться в основных концепциях бизнеса, или схемах рыночных структур, или динамических структурах, таких как полные производственные циклы или системы.

Решение. Приготовьтесь увидеть недостатки собственного понимания глобальных основ устройства мироздания. На данный момент придумано три расхожих объяснения тому, почему и как происходят самые разные вещи в мире: глобальное потепление или военные действия в каких-то странах в этом месяце, или даже сам факт рождения или смерти, — то есть ответы на вопросы о том, зачем мы здесь, как мы сюда попали и почему все происходит именно так.

Не разобравшись в том, почему мир работает именно так, а не иначе, вам нечего надеяться понять, почему именно так, а не иначе работает (или не работает) ваш бизнес. И тут не поможет вера, или религиозная ориентация, или что-то еще в этом роде, так же как причина взрыва атомной бомбы не зависит от того, ирландец вы или уроженец Берега Слоновой Кости.

Объяснение номер один. Все на свете появляется из ничего, все совершенно случайно, в том, как и почему происходят те или иные вещи, нет никаких закономерностей, никакой логики вообще. Это традиционный научный подход, он же теория «Большого взрыва». «Все происходит из чего-то еще, и научный метод целиком основан на том, чтобы причина неизменно предшествовала следствию. Кроме таких беспричинных, но важных вещей, как начало всего, которое

вдруг само взяло, да и выскочило из ничего». Вы здесь, потому что где-то там что-то там взорвалось много-много лет тому назад. Какие-то электроны чудом натолкнулись на другие электроны, и с ними непонятно как объединились в какие-то атомы, а те в свою очередь неизвестно зачем образовали всевозможные молекулы, их стало много, и оттого что они держались вместе, появился газ, который сначала вращался вокруг, а потом затвердел, потому что столкнулся с другими маленькими такими не-помню-как-их-там-мама-называла. В общем, так зародилась материя, ее кусочек стал Солнцем, а плевочек – Землей. Раскинулось море широко, из него выползли наши предки – маленькие мыслящие сороконожки, потом у них отвалились лишние ножки и хвост, и ваши прапрадедушка с прапрабабушкой тоже где-то там появились, к счастью для вас, встретились и... ну, в общем, все случайно и непредсказуемо. Если вам сейчас смешно, то вы смеетесь над самыми основами того, каким образом видит мир ваша культура, над самой парадигмой, а вот это и на самом деле смешно.

Объяснение номер два. Мир вокруг вас, все в этом мире, есть результат сознательного созидательного усилия очень могущественного существа, обычно недоступного нашему непосредственному восприятию. Эта теория, во-первых, не объясняет, откуда появилось само это существо (уж не создало ли его сознательное усилие другого большого существа?). Во-вторых, она не объясняет избыток жестокости в нашей жизни – когда дети погибают в ужасных пожарах, мгновенно охватывающих верхние этажи жилых многоэтажек; когда кто-то на этой планете обречен на страх и одиночество; когда мы не можем избежать расставания со всем тем, ради чего мы работали, и всеми теми, ради кого жили.

Объяснение номер три. Это те самые принципы, которые мы обсуждаем в этой книге. Нет ничего случайного, все взаимосвязано, и вне нас нет никого, кто был бы виновен в несовершенстве нашего собственного мира. Все происходит с нами в полном согласии с тем, как мы относимся к окружающим, не по приговору высшего судии, а в точном соответствии с моральным законом, который так же надежен, так же неотвратим и так же беспощаден, как земное притяжение. По меньшей мере несколько часов в неделю посвящайте честным размышлениям о том, откуда на самом деле мог бы появиться весь этот мир, его люди и события. Такая практика поистине творит

чудеса, позволяя с легкостью осмыслять сложные рыночные схемы и коммерческие структуры и превращая вас в более успешного бизнесмена.

Бизнес-проблема № 13. Арендная плата слишком высока! Никак не найти здание для размещения нового филиала.

Решение. Обязательно помогайте найти пристанище тем, кто в нем нуждается. Такая схема снова может показаться вам слишком упрощенной: ну какая может быть связь между вашим отказом предоставить на пару дней койку тете Соне, когда она приезжала в город на праздники, и провалом в поисках небоскреба для перспективного филиала с многомиллионным оборотом? Однако эта связь существует и в точности подчиняется правилам, которые мы здесь установили. Небольшой отпечаток укореняется в подсознании, растет там до времени и потом попадает в область сознательного, заставляя вас лицезреть отсутствие необходимого помещения. Не отмахивайтесь от этого, как от очередной глупости, а возьмите и попробуйте, и вы увидите, что из этого выйдет. Только помните: мы говорим о том, что усилия по обеспечению помещением тех, кто в нем нуждается, должны сочетаться с непрерывным осмыслением упомянутых здесь принципов, ибо отпечатки обладают гораздо большей мощностью, когда вы закладываете их с полным пониманием того, что делаете.

Бизнес-проблема № 14. Почему-то самые достойные на ваш взгляд компании не торопятся вступать с вами в деловые отношения.

Решение. Этот особый отпечаток зарождается из-за неразборчивости в выборе компаньонов. Для бизнеса типично включать в команду тех, кто может оказать нам максимальную финансовую поддержку вроде серьезной субсидии, обеспечить крышу, выдать поручительства или предоставить другие необходимые средства, определенные навыки или контакты – и в определенных условиях мы можем закрыть глаза на некоторые вполне очевидные недостатки потенциальных партнеров, такие как их характер, порядочность, моральный облик и тому подобные черты.

Однако когда-нибудь человеческая несостоятельность такого партнера обязательно нанесет ущерб вашему бизнесу, тогда как нравственное совершенство другого, наоборот, поможет бизнесу дорасти до серьезного финансового успеха. Конечно, нужно различать неуступчивость, доходящую почти до скаредности, и бесчестность: Офер, президент компании «Андин», был одним из самых прижимистых торговцев из всех, что мне приходилось знать.

Помню, одна сотрудница – из первых наших офис-менеджеров – пришла ко мне и спросила, не могу ли я вместо нее сходить к нему в кабинет для ежегодного пересмотра ее оклада. Я слегка опешил от такого предложения и спросил, с какой стати она просит меня об этом.

«Потому что он всегда дает мне мизерную прибавку, но при этом так убедителен, что когда я от него выхожу, то полностью согласна с тем, что действительно не заслуживаю даже копейки сверху и вообще даром ем свой хлеб!»

Однако главное здесь в том, что, героически торгуясь за каждый цент, Офер никогда не отказывался выполнять то, на что он уже согласился. И я думаю, что это немало способствовало успеху «Андин».

Бизнес-проблема № 15. Безжалостная конкуренция: только вам кажется, что вы идете с конкурентами ноздря в ноздю, как соперники снова одерживают верх.

Решение. Одна из главных причин этого явления – оскорбления в разговоре с окружающими. В древних книгах содержится интересный способ объяснения того, что же именно превращает сказанное вами в оскорбление. Они разделяют оскорбительные выражения на две категории: те, что грубы сами по себе, и те, что сказаны с намерением оскорбить, несмотря на внешние приличия. Один и тот же отпечаток укоренится в вашем уме, и если вы грубо отругаете своего подчиненного в присутствии коллег, и если внешне невинно подмигнете «Обожаю эти презентации в *Sears!*» – агенту по продажам, который только что вернулся, поджав хвост, именно из отдела закупок *Sears*, с треском провалив договор с ними. Последовательно избегайте любой разновидности оскорблений в

течение длительного срока времени, постоянно помня о том, сколько негативных впечатлений в своем собственном уме вам удалось избежать, а потом подсчитайте, насколько сократилось число ваших конкурентов.

Бизнес-проблема № 16. Снова и снова, когда вы с кем-то сближаетесь, тот вдруг разворачивается на 180 градусов и наносит вам удар в спину.

Решение. Отпечаток для такой ситуации попадает в наш ум вследствие очень характерного отношения к окружающим. Когда мы видим неудачу другого в любой деятельности – будь то секретарша, опрокинувшая чашку кофе на свою новую блузку, которую она только что с гордостью продемонстрировала подругам, или наш конкурент, потерявший несколько миллионов долларов на банкротстве своего основного заказчика, – мы испытываем мелкое гадливое чувство удовлетворения или злорадства при виде чужих неприятностей. Это странное извращение, свойственное человеческому уму, распространено так широко, что древние книги Тибета включают его в первую десятку источников умственных бед. Похоже, нам приносят удовольствие несчастья окружающих; в самом отвратительном виде это проявляется во всеобщем ажиотаже вокруг бед знаменитостей.

Чтобы предотвратить появление такого впечатления, старайтесь сочувствовать всем, у кого появляются проблемы, даже если это ваш конкурент. Гораздо приятнее, когда дружеское соревнование ведут между собой энергичные, творчески ориентированные компании, которые играют друг с другом честно, а их первые лица время от времени даже вместе обедают. И очень скверно, потирая руки, смеяться над человеком при виде его падения. К тому же вспомните афоризм: «Хорошо относитесь к людям, когда идете наверх; вы можете снова встретить их, когда будете спускаться».

Это обращение к благоразумию, особенно к вашему, молодые руководители: уважайте всех – и уборщицу, и своего брата менеджера, и самого грозного конкурента. Честное слово, на своем веку я видел десятки начальников, которые заканчивали тем, что оказывались под сапогом тех самых людей – своих бывших подчиненных, – над которыми вдоволь поизмывались в свое время; можете себе

представить, каково им теперь пришлось.

Бизнес-проблема № 17. Вы продумываете важный проект, разрабатываете его до мельчайших деталей, напряженно работаете над его осуществлением и запуском, а он берет и проваливается.

Решение. В этом виноват совершенно особый отпечаток, оставленный непониманием того, как действительно работают вещи. Обратите внимание – это не то же самое, что неспособность понять те принципы, о которых мы здесь говорим. Каждый раз, когда вы принимаетесь за осуществление некоего проекта с какой-нибудь активной ложной идеей, связанной с механизмом работы вещей – «Если напряженно работать, да еще добавить нужное количество сверхурочных часов, то все у нас получится!» – то вы внедряете в свой ум отпечаток, заставляющий вас продолжать неверно понимать, как работают вещи, и снова и снова терпеть неудачи.

И дело не в капитале – проваливается невероятное количество проектов с достаточными капиталовложениями. Дело не в людях – рушится огромное число проектов с прекрасными людьми. Дело не в рынке – на том же самом рынке кто-то развивает проект, который отлично работает. Дело не в том, как много вы работаете: одни почти не ходят на работу и кажутся вполне преуспевающими, другие вкалывают не покладая рук – сверхурочно, да еще выходные прихватывают, – а все равно безрезультатно. Не в этом ключ к успеху, а в состоянии ума, в понимании принципов, изложенных в этой книге. Проекты, сделанные во всеоружии этого знания, в этом состоянии понимания, работают. И точка! А вот прямолинейное, лобовое мышление создает отпечатки, которые возвращаются в сознание как рецидив прямолинейного же мышления.

Бизнес-проблема № 18. Люди вокруг вас и пальцем не пошевелят, чтобы выручить вас, когда вам более всего нужна помощь.

Решение. И снова во всем виновата привычка испытывать некое нездоровое удовольствие при виде чужих проблем. В идеале постарайтесь не упускать ни одной возможности помочь – будь то таблетка от головной боли, предложенная коллеге за соседним

столом, или энергичное полуночное участие в аврале по подготовке завтрашней презентации для основного заказчика. И уж как минимум держите свой ум под неусыпным контролем, отказывая себе в патологическом удовольствии кайфовать от неприятностей других.

Бизнес-проблема № 19. Вы не в силах справиться с раздражением: вас бесят сотрудники, поставщики, заказчики, погода, телефон и вообще все и вся.

Решение. Раздражительность такого типа – это очень интересная проблема в мире потенциалов и впечатков. Чтобы «добиться» такого результата, надо опять-таки желать другим несчастья или, как минимум, ни капельки не сочувствовать тем, у кого неприятности. Кстати, это совершенно обычное отношение к неприятным нам людям и, если поразмыслить, одно из самых скверных свойств человеческого ума. Ну почему мы должны желать беды другому, даже тому, кто нам желает горя? Беды в нашей жизни, беды в нашем бизнесе, беды в наших семьях – это наш общий враг, вроде СПИДа или рака, страдание, которое никому не приносит добра, проклятие нашего мира.

Если мы хотим добиться успеха на любом уровне, на каждом уровне, на всех уровнях, мы должны уничтожить несчастье во всех его проявлениях, и в каждом уме. Даже в умах тех, кто конкурирует с нами в борьбе за очередное продвижение своего товара на рынок.

Бизнес-проблема № 20. Климат на рынке и в бизнесе хаотичен; кажется, что показатели прыгают вверх-вниз без всякого смысла и логики.

Решение. И снова, уже в который раз, виной этому хаосу – хаотическое намерение, пожелание неудачи другим. Беспорядок на глобальном уровне, на рыночном уровне, на уровне бизнеса (неважно, вашего или вашего конкурента) и на личном уровне – это просто разновидности несчастья для любого, кто бы ни находился в эпицентре событий, а мы должны достичь такого состояния, чтобы не желать вреда никому. След, отпечатанный в вашем уме пожеланием добра всем, кто вас окружает, даже соперникам, создает стабильный

рынок, – экономику, которая последовательно развивается и оказывает такую поддержку каждому участнику этой игры, о которой он даже и мечтать не смел.

Такой взгляд на экономику имеет большие последствия: неправда, что ресурсы ограничены, и только определенное количество людей может жить богато в конкретный период времени. Но вспомните дополнительные богатства, созданные изобретением персонального компьютера, вспомните дополнительные богатства, созданные изобретением телефона, подумайте, какой потенциал для дополнительного всеобщего обогащения заложен в широко раскинутых сетях личных и корпоративных компьютеров – будь то Интернет или нечто идущее ему на смену.

С точки зрения потенциала и отпечатков это новое богатство – результат новых отпечатков в умах всех, кого это касается, входящих в их сознание и создающих восприятие новых источников обогащения для больших групп людей. Ограниченные ресурсы для растущего населения – это событие со своими собственными предпосылками; если бы отпечатки были другими, то и картина стала бы другой: ресурсы, увеличивающиеся вместе с населением, а то и слегка опережающие его рост.

Мы должны иметь достаточно богатое воображение, чтобы создать новое неиссякаемое богатство, а не ограничивать себя и наше будущее рамками того, что имеем на сегодняшний день.

Бизнес-проблема № 21. Коррупция проникает во все сферы вашего бизнеса: в правительственный контроль, во взаимодействие с другими компаниями, в поведение отдельных сотрудников.

Решение. И снова решение, очень приятное в исполнении: сознательно радуйтесь успехам любого из окружающих, – маленьким и большим, успехам своей фирмы и успехам конкурентов. Хвалите хорошо выполненную работу, независимо от того, кто ее выполняет, и откажитесь от основной эмоции при виде чужого счастья – зависти. Жизнь коротка; и вы, и ваши конкуренты и плазом не успеете моргнуть, как умрете и будете всеми забыты, а краткий миг счастья очень ценен...

Когда кто-нибудь в вашей фирме отлично справляется с работой или заслуживает одобрения за важный вклад в общее дело, не упустите случай увеличить свое собственное счастье, остановив его в коридоре и вместе с ним порадовавшись успеху, вместо того чтобы завидовать одному из тех радостных моментов жизни, которые и случаются слишком редко, и заканчиваются чересчур быстро.

Когда конкурент выступает с новой блестящей идеей, подойдите к нему на презентации или благотворительном обеде и выразите свое искреннее удовольствие и восхищение его достижениями. Ментальный след, запечатленный таким поведением, проявится в вашем сознательном уме как еще одна великолепная идея на рынке! И это не в пример интереснее, чем в одиночестве сидеть дома и печалиться по поводу того хорошего, что произошло с другими.

Бизнес-проблема № 22. По мере того, как летят годы вашей корпоративной карьеры, вас начинают беспокоить проблемы со здоровьем: сперва небольшие, постепенно они становятся все более серьезными.

Решение. Существует вполне конкретное и результативное решение этой проблемы. Окиньте компанию свежим взглядом, пройдя по всем коридорам и заглянув во все отделы. Постарайтесь выявить любое нарушение или просто недосмотр, угрожающие здоровью любого сотрудника. Все ли рабочие места отвечают требованиям эргономики? Вы четко соблюдаете все требования пожарной и технической безопасности или просто повесили плакатов и указателей, понятные одним госинспекторам? Вы уделяете время, чтобы убедиться в том, что ваше руководящее звено и рядовые сотрудники не страдают от сверхурочной работы, причем не только от той, что вы на них возлагаете, но и от переработок по их собственной инициативе? Созревший плод отпечатка такого беспокойства о здоровье других попадает в сознание в виде улучшения вашего личного здоровья.

Но и это, опять же, не случится в один день. Вспомните сравнение с обучением игре на фортепиано или овладением искусством гольфа. Чтобы забота о благополучии тех, кто вас окружает, ощутимо повлияла на ваше здоровье, она должна развиваться и наконец стать естественной частью вашей жизни. Она должна даваться вам легко,

так же автоматически, как хорошо выученная фортепианная пьеса, когда руки, не глядя, скользят по клавишам и сами берут аккорды.

Бизнес-проблема № 23. Рыночные стратегии, которые обычно хорошо работали на вас, больше не приносят успеха.

Решение. Если вы хоть сколько-нибудь проработали в бизнесе, то знаете, как это происходит. Вы врываетесь в свою отрасль с новой идеей или новым продуктом. Деньги на вас отовсюду так и сыплются. Самые главные проблемы – как выполнить все заказы и успеть обучить новый персонал, ведь компания растет не по дням, а по часам. Весь мир у ваших ног, вы все делаете правильно, вы удивлены, как все эти компании вокруг вас не смогли до этого додуматься.

Проходит год или два, и в один прекрасный день ваш самый важный заказчик сообщает, что большую часть заказов перехватил некий поставщик, – и вот вы уже номер два. Даже название этой фирмы номер один вам ни о чем не говорит. Вы посылаете людей по магазинам, чтобы закупить образцы ее продукции – что бы там она ни производила, – и пытаетесь выяснить, как этот ваш конкурент ее делает. Вам кажется, что вы и сами можете так сделать, и вот вы трубите своим войскам общий сбор и держите перед ними пламенную речь о том, что случилось с фирмой *Coca-Cola*, когда она позволила *Pepsi* встать на ноги. Вы направляете своих испытанных замов на самые важные участки фронта: они закалены в боях, они не подведут, они знают свое дело.

Строевым шагом замы выступают по месту службы, чтобы делать то, что делали всегда. Всем начинает казаться, что скоро все снова пойдет по-прежнему.

Но проходят дни, за ними недели, и впервые вас посещает чувство, что вы месите сапогами грязь на бесконечном проселке. Проверенные и привычные пути к успеху один за другим приводят вас в тупик. По сути, это первый настоящий моральный кризис в компании, когда до людей наконец доходит, что ситуация-то изменилась, а старые трюки не срабатывают с прежней легкостью по неясным причинам.

И уж тут вы начинаете искать причину во всем подряд. Конкуренция на рынке сильно возросла. Крупный прорыв на рынок вашей продукции уже не дается столь просто. С вами больше нет

ключевых соратников, вокруг которых работа кипела. Заводы в такой-то заморской стране всю занялись демпингом. В общем, знакомая песня – вы сами слышали ее тысячи раз.

Главное же здесь то, что вы так и не определили, почему ваши прежние стратегические решения больше не работают; вы всего лишь установили, как они не работают. Но настоящий вопрос не в факторах, вдруг обесценивших ваш традиционный подход, а в том, почему эти факторы именно сейчас вдруг смогли стать угрозой вашему бизнесу. А вот это опять результат отпечатка в вашем собственном уме, нечто посеянное в нем в прошлом и только сейчас возникшее на переднем крае ваших ощущений. Поймите же: причина не в том, что сами стратегии бизнеса утратили эффективность. Иногда стратегия работает годы, иногда она работает месяцы, иногда она не работает вовсе. Иногда разумно сменить стратегии, иногда разумно оставить все как есть. Это не внешние условия меняются. Это ваше собственное восприятие изменилось. Ваши стратегии будут то работать, то буксовать ровно столько, сколько вам понадобится для того, чтобы понять, что же действительно меняется. А меняются ваши собственные ощущения.

Во всяком случае, тот отпечаток, который заставляет меняться ваши ощущения – то есть отпечаток, который как раз и объясняет, почему вы видите, что ваши традиционные стратегии под угрозой, – не представляет из себя ничего сложного. Это одна из форм обмана, что-то вроде военной хитрости, а по сути неполная честность в том, как вы делаете деньги. Речь вовсе не идет о чем-то откровенно отвратительном, вроде торговли заведомо неисправными огнетушителями. Отпечатки, из-за которых мы попадаем в беду, опять-таки маленькие, совсем незначительные, из тех, что мы насаждаем ежеминутно и повседневно. Легкое преувеличение, чтобы окончательно развеять сомнения потенциального покупателя (параметры – вещь растяжимая!), делающего первый заказ; небольшая ложь во спасение (ну не для себя же!), объясняющая задержку с выполнением заказа; крохотные подправки в бухгалтерском балансе для банка, который финансировал ваш последний проект. Избегайте таких «подправок» своей профессиональной этики, избегайте даже минимальных «растяжений» границ порядочности, и вы обнаружите, что ваш традиционный коммерческий подход продолжает прекрасно

работать.

Бизнес-проблема № 24. Вы все чаще испытываете недовольство, даже если ваш бизнес в порядке, вплоть до легких приступов депрессии или неуверенности в себе.

Решение. Это явление также исправляется просто и напрямую. Проанализируйте, как вы управляете своими сотрудниками. Не подталкиваете ли вы их на какое-то мошенничество, пусть даже совсем незначительное. Нет ли в вашем стиле руководства повода для сотрудников решить, что вы посмотрите сквозь пальцы на любое негативное или непорядочное поведение, неважно, по отношению ли к заказчику, к поставщику или пусть даже к конкуренту.

Я у себя в алмазном бизнесе никогда не переставал изумляться, когда предприниматель поощрял своего служащего к обману клиента или конкурента в своих интересах. Так или иначе нам приходилось сталкиваться с компаниями, владельцы которых обучали своих людей, как вводить в заблуждение клиентов, или как готовить подложный отчет для аудиторов, или даже как мухлевать на таких вещах, как вес камней. Был у нас один такой поставщик, который несколько недель подряд поставлял нам партии камней в виде таблеток, запечатанных в пластик так, что точно проверить вес камней, не перемешав их между собой, было очень трудно.

Он взялся снабжать нас заранее подобранными рубинами, которые можно было сразу легко вставлять, например, в браслет, требующий пять маркизов – то есть ограненных лодочкой камней, – расположенных в ряд. Как правило, необходимо приложить немало усилий, чтобы убедиться в том, что все пять камней имеют один и тот же оттенок и совершенно одинаковую огранку. Кроме того, такая работа требует высококвалифицированного «контролера ОТК» с превосходным чувством цвета. Эта особенность зрения – способность различать тончайшие оттенки цвета – у большинства людей после сорокалетнего возраста сохраняется совсем недолго, ведь цветное зрение с возрастом ухудшается. Поэтому найти опытного эксперта по подбору камней очень трудно.

Понятно, что мы были весьма признательны за предложение получать готовые комплекты подобранных камней и думали, что это

будет хорошая сделка и для поставщика, ведь мы сможем поощрять его всякий раз, когда придет очередной большой заказ с использованием его наборов. Сначала мы не обратили внимания на тот факт, что нет возможности точно взвесить эти рубины после того, как они запрессованы в пластик, но само собой проверяли несколько камней наугад.

Обман производился очень умным способом. Вес каждого набора завышался на один и тот же процент, незначительный, но очень доходный, ведь в алмазном бизнесе 1 или 2 процента на продаже часто составляет всю вашу прибыль. Понимаете, денежная сумма, которая переходит из рук в руки при любой сделке, включающей тысячи камней, так велика, а движется так быстро, что выручка даже в один процент может к концу года удвоить ваши доходы. Итак, вместо того, чтобы рисковать, слишком завышая вес всего нескольких наборов камней, наш умник распространил свою уловку на тысячи.

Мы помалкивали, чтобы посмотреть, станет ли он продолжать, и он так и продолжил. Втихаря тщательно фиксируя все его приписки, мы аккуратно складывали каждый пластиковый лист с сотнями запечатанных в него рубинов. В конечном счете мы пригласили этого шарлатана, чтобы вместе с нами перевесить его камни и исправить его счета, а затем методично один за другим аннулировали все его заказы.

Но главная-то идея здесь в том, что глупо обучать нечестности людей, которые работают на тебя. Только очень наивный человек может поверить, будто сотрудник, наученный жульничать для него, при удобном случае не надует его самого. Позже наш горе-поставщик столкнулся с серьезными проблемами внутреннего воровства в той фирме, где работал, теряя на этом десятки тысяч долларов за каждый неудачный день. А его хозяева, два брата, с каждым годом становились все несчастнее, сталкиваясь с личными проблемами, типа неудачных брачных союзов.

Такой вид уныния или депрессии есть непосредственный результат отпечатка, попавшего в ваш ум из-за того, что вы подстрекали своих подчиненных к нечистоплотности во всех сделках, которые они заключали в ваших интересах. И наоборот, уверенность в себе и радость в работе приходят к вам, когда вы укрепляете нравственное

совершенство сотрудников своей компании сверху донизу.

Бизнес-проблема № 25. Окружающие, будь то коллеги по работе или руководители, клиенты или поставщики, не верят ни единому вашему слову, даже если вы говорите чистую правду.

Решение. Многим из нас свойственно слегка приврать перед коллегами; нет слов, стыдно бывает время от времени попадаться, но поскольку дело-то житейское, люди придают этому мало значения. Однако сейчас мы говорим не совсем об этом, а о том, что вы говорите правду и ничего, кроме правды, но никто вам не верит. Вам известно, насколько обидным может быть такое положение, время от времени вы пытаетесь с пеной у рта доказать свою честность, но чем больше вы стараетесь, тем больше усиливаете сомнения противной стороны.

Важно осознать, что такая реакция на ваши слова не является результатом вашей нынешней правдивости. Одно из правил ментальных отпечатков гласит, что их содержание должно быть того же знака, что и их результат, то есть положительный отпечаток (ментальный след, вызванный тем, что вы сознательно честны) никогда не смог бы иметь негативный результат (все думают, что вы им лжете). А значит, устойчивое недоверие к вам происходит из ваших прошлых нечестных поступков, даже совсем незначительных проявлений непорядочности, а также из тех отпечатков, которые оставлены ими в вашем уме.

Отсюда следует, что решение заключается в исключительной достоверности всех ваших слов. Вспомните, что именно подразумевает понятие лгать. Это означает создавать у кого-то другого такое представление о некоем объекте или явлении, которое не совпадает полностью с вашим собственным. Поэтому, в свою очередь, полная честность в ваших словах, ни много ни мало, должна гарантировать, что впечатление, которое оставляют ваши слова в собеседнике, совпадает с тем самым впечатлением, что содержится в вашем уме. А это намного сложнее, чем наше обычное представление о честности! Но если вы удержите такой подход в течение приличного периода времени, то увидите, как все сотрудники проникнутся к вам доверием, ваше доброе имя прогремит на всем рынке вашей продукции – а это великолепное ощущение, да и, наконец, это просто

ВЫГОДНО.

Бизнес-проблема № 26. Какое бы совместное усилие вы ни предпринимали, будь то объединенный проект, партнерство для достижения общей коммерческой цели или слияние вашей компании с другой, – все оказывается безуспешным.

Решение. И опять решение этой проблемы несколько отличается от того, что вы могли бы предположить. Вы удивитесь, но оно имеет мало общего с тем, чтобы собрать всех, кого это затрагивает, в одной комнате и призвать их к лучшему взаимодействию друг с другом. Вместо этого вы опять-таки должны быть предельно внимательны к тому, чтобы самому быть абсолютно честным. Всегда старайтесь заботиться о том, чтобы ваше описание различных вещей давало людям точное впечатление того, как вы сами видите эти вещи, то есть чтобы в результате ваших слов противоположная сторона получила точно такое же понимание тех или иных объектов или событий, какое имеете вы сами.

Говорят, что «правда стоит на двух ногах, а ложь – на одной». Та разновидность полной внутренней честности, о которой мы говорим, и особенно осознанное соблюдение абсолютной честности, дарует величайшее спокойствие уму и запечатлеет четкие ментальные следы, которые впоследствии всплывут в вашем сознании в виде ощущения единства и успеха в любой совместной работе с окружающими.

Бизнес-проблема № 27. Вы работаете в такой отрасли промышленности, где люди часто обманывают друг друга.

Решение. Это довольно распространенная жалоба, которую, я уверен, вы часто слышите от людей, занимающихся самым разным бизнесом. «Как я устал от юристов – любой из этих крючкотворов, включая моего босса, – нечист на руку», или «Все в музыкальном бизнесе только и думают, как бы тебя надуть», или «Ювелиры вечно замешаны в темных делишках».

Вы можете избежать такого видения мира уже известным способом – только сохраняя полную честность во всех своих коммерческих начинаниях. Тогда мало-помалу вы все реже и реже будете

встречаться с людьми, желающими обмануть вас или кого-то другого, потому что каждый обманщик, с которым вы вступаете в контакт, есть плод созревания отпечатка, созданного вами раньше, когда вы и сами были не вполне честными.

Бизнес-проблема № 28. Босс постоянно вам грубит.

Решение. Этой проблемы можно избежать, если быть очень осторожным в управлении гневом, независимо от вызвавшей его ситуации, – например, когда босс вам грубит! Если вы серьезно изучаете древние книги Тибета, особенно сильно поражает одна закономерность: естественная реакция на отрицательные ощущения оставляет именно такой отпечаток, который заставляет вас снова испытать точно такие же ощущения. Короче, рассердившись на босса за его грубость, вы оставляете в уме отпечаток, который в будущем заставит вас снова увидеть, как он оскорбительно распекает вас.

Это значит, что прекращение огня в такой войне должно быть односторонним. Мы часто видим, как в мире небольшие конфликты разрастаются в серьезные проблемы, когда отдельные лица, или группы, или страны отказываются разорвать порочный круг насилия. Око за око, зуб за зуб. Идея состоит в том, чтобы отступить, отказаться от насилия, даже если другая сторона не соглашается последовать вашему примеру. Один, два раза, может быть, даже сто раз откажитесь («Ударившему тебя по щеке, подставь и другую») отвечать оскорблением на оскорбление, и этим вы удалите из своего ума те отпечатки, которые заставляют все это продолжаться. Порочный круг насилия разорван.

Я часто в шутку говорю своим друзьям, что единственный способ ликвидировать действительно неприятных людей в вашем офисе, это не убивать их табуреткой или чем-то еще, а просто перестать подпитывать ненависть между вами. Если вы длительное время добры к тем, кто вас оскорбляет, если вы последовательно и осознанно отказываетесь отвечать злом на зло, тогда вы постепенно, но неуклонно будете наблюдать, как люди такого типа уходят из вашей жизни. Их неожиданно переведут в другой город, они рано уйдут на пенсию, их переманит к себе другая компания, да мало ли еще что. Могу честно сказать, что, годами приводя в действие этот принцип в

«Андин Интернэшнл», я создал в своем отделе такую рабочую обстановку, когда было одно удовольствие целый день провести бок о бок с каждым без исключения. Мы приходили на работу с радостью, ну и, конечно, наш отдел стал очень прибыльным. Когда талантливые люди действительно работают в полном согласии и в личной гармонии, то в мгновение ока исчезает половина проблем, мешающих компании реализовать свой подлинный потенциал.

Бизнес-проблема № 29. Вы обнаруживаете, что годы в мире бизнеса не пошли на пользу вашей внешности.

Решение. Может показаться, что глупо включать внешность в проблемы бизнеса, но те, кто уже не новички корпоративном мире, подтвердят, что внешность играет не последнюю роль при назначении вас на должность и начислении вам оклада, хотя, возможно, это и несправедливо.

Если же вы пробыли в какой-нибудь большой компании очень долго, то хорошо знаете, что сам стиль корпоративной жизни, похоже, имеет особое негативное влияние на внешний вид человека. Молодые специалисты, только-только принятые на работу, выглядят весьма привлекательно, а то и блестяще, но за несколько лет в суровой реальности мира коммерции умудряются обзавестись полным джентльменским набором бизнесмена: сединой, изрядным брюшком и толстой задницей. Вы, наверное, склонны отнести это к напряженности жизни: привычка засиживаться на работе допоздна, заканчивая очередной заказ; постоянные командировки со сменой часовых поясов; эмоциональные взлеты и падения, ежедневные колебания переменчивой коммерческой фортуны. Вам кажется, что стоит делам чуть-чуть уладиться, как вы запросто вернете былую привлекательность, но в действительности у вас нет ни малейшего шанса понять, в чем тут дело.

Решение. этой проблемы несколько неожиданно, но оно работает. Вы должны предельно внимательно следить за малейшими ростками гнева по отношению к другим. Тому, кто действительно собирается со всей ответственностью следовать этому решению, древние тибетские книги так и говорят: вы должны отступить от гнева на один шаг и проявлять осторожность, неутомимо избегая гнева и не давая воли

породившим его причинам. Такими характерными причинами являются эмоции, когда вы уже расстроены чем-то, но еще не впали в гнев по этому поводу.

Итак, если вы действительно хотите стать мастером, способным не испытывать гнев, вам надо научиться мастерски избегать расстройства по любым поводам: уходите от гнева, избегая прелюдии к нему, которая нарушает порядок вещей или выводит из равновесия, будь то небольшая катастрофа с заказом важного клиента или транспортная пробка по дороге на важную деловую встречу.

Если в течение длительного времени последовательно следовать такому рецепту предотвращения гнева, то это приведет к укоренению в вашем уме очень интересных впечатлений, которые заставят вас воспринимать – и видеть других воспринимающими – ваш внешний облик как весьма привлекательный. Годы корпоративной жизни могут лететь и лететь, но всем будет казаться, что они не властны над вами. Это намного легче и дешевле, чем истратить кучу денег на экзотические кремы, шейпинг или разного рода косметическую хирургию.

Бизнес-проблема № 30. Независимо от того, как вы справляетесь со своей работой, окружающие все время вас критикуют.

Решение. Решение этой проблемы в том, чтобы очень чутко следить за тем, как ваши слова и поступки затрагивают окружающих. Это значит следующее: прежде чем что-то сказать или сделать, внимательно обдумайте, как это может подействовать на других людей в офисе. Есть такая старинная буддийская книга, Сокровищница высшего знания, написанная более шестнадцати столетий назад. Так вот, в ней говорится, что каждое благое деяние из всех когда-либо совершенных имеет в своей основе одну из двух характеристик: вы либо стараетесь поступать так, чтобы гордиться собой, либо вы заботитесь о том, чтобы другие по праву гордились тем, что видят, как вы поступаете. Иными словами, вы почти всегда помещаете в свой ум очень хорошие впечатления, когда пытаетесь почувствовать, будет ли положительным и полезным то, что вы делаете, для вас самих и тех, кто вас окружает.

Мы должны еще упомянуть американский образ нахрапистого молодого управленца: он резок до безжалостности, горд до высокомерия, работоспособен до одержимости, равнодушен до пренебрежения, он не лезет за словом в карман, ежеминутно высмеивая и подавляя всех вокруг до такой степени, что люди с трудом это выдерживают. Важно понять, что люди такого типа живут за счет благой энергии, накопленной в прошлом: старой энергии от старых впечатлений, которая изо дня в день, с каждым их вздохом, изнашивается, сходит на нет. Их нынешнее высокомерное, пренебрежительное поведение, их нарочитое равнодушие к тому, что их действия и слова могут ранить окружающих, могут оставить в их уме только такие ментальные следы, которые заставят их увидеть, как их самих осуждают все больше и больше людей по мере карьерного роста.

Запомните, что неуважение к чувствам других само по себе не ведет напрямую к тому, что вас станут подвергать критике, хотя может показаться, что механизм работает именно так. На самом деле акт такого пренебрежения внедряет в собственный ум молодых управленцев ментальный отпечаток, который падает в подсознание, остается там некоторое время, набираясь сил, и возвращается в сознание в виде ощущения, что другие их осуждают. И наоборот, если вас часто критикуют другие, самая существенная вещь, которую вы можете сделать, — это совершенно сознательно, день за днем, проявлять гораздо больший интерес к тому, как ваши слова и поступки могут воздействовать на тех, кто работает с вами с утра до вечера.

Бизнес-проблема № 31. Ваши подчиненные никогда не доводят до конца порученные им проекты.

Решение. Отпечаток, который вызывает эту проблему, может быть устранен, если вы проявите особую заботу об облегчении труда сотрудникам вашей компании. Если какому-то отделению понадобилось подключение к информационным ресурсам, вы тут же выступаете их сторонником, даже если эти ресурсы будут предоставлены за счет вашего собственного отдела, лишь бы необходимая помощь пришла вовремя. Если другое подразделение

нуждается во временных работниках, чтобы успеть с важным заказом на этой неделе, вы радостно предоставляете таковых, причем именно лучших; не вздумайте прислать практикантов или вообще мертвые души. Если кто-то рассчитывает получить от вас нужные цифры, чтобы закончить отчет, расшибитесь в доску, но предоставьте все, что требуется, даже если придется ненадолго отложить собственные дела.

Отпечатки от такого поведения получаются очень сильными, и поэтому в течение небольшого времени вы увидите, что вся работа, которую вы поручаете, укладывается в смету и в сроки и радуется качеством, превосходящим ваши ожидания.

Бизнес-проблема № 32. Ваши новые бизнес-проекты сначала идут как по маслу, а потом начинают тормозить.

Решение. Эта проблема, как и большинство рассмотренных здесь, есть следствие отпечатка, о наличии которого вы могли и не подозревать, но стоит вам подумать над ним хоть чуть-чуть, он станет актуальным. В тибетской традиции древнего знания существует особая практика, называемая «медитацией благодарности», которую вы можете выполнять.

Сядьте на стул в каком-нибудь тихом уголке вашей фирмы (их не так много, но вам они прекрасно известны), где бы вас не побеспокоили пять-десять минут. Вспомните все хорошее, что есть в вашей жизни, подумайте о тех людях, которые помогли вам обрести это хорошее. Вспомните, сколько усилий затратил ваш наставник, которому вы обязаны своим профессиональным мастерством. И пусть прошли уже годы; но не кажется ли вам, что ему и теперь хотелось бы получить от вас восточку, небольшой знак вашей признательности за тот его дар, который верой и правдой служит вам все это время?

А ваши домашние: верная супруга, старушка мама или кто-то еще, на чьих плечах лежат все домашние заботы, — которые обеспечивают вам надежный тыл, позволяющий вам целиком посвящать себя любимой работе. Когда последний раз вы говорили им спасибо, чтобы это была не дежурная, на ходу брошенная фраза, а идущая от сердца благодарность? Разве вокруг вас не трудится целая группа поддержки, помогающая вам не отвлекаться на мелочи в вашей повседневной работе? А уборщица? А стоматолог? А почтальон? А продавцы в

продуктовом магазине, а клерки вашем банке, а разносчик утренних газет? Вы можете сказать: «Им и так за все это платят – никому из них и в голову бы не пришло вставать в такую рань и пахать на меня, если бы они ничего с этого не имели».

Ничего-то вы не поняли. Платят, да, но это не перечеркивает тот факт, что они тратят свои самые драгоценные мгновения – ведь годы активной жизни без болезней так коротки, – помогая вам завершить задуманное. Очень слабое место западного мировоззрения заключается в недостаточном понимании того, как велика поддержка других людей, в недооценке того, сколь многое нам удастся исключительно из-за доброты окружающих нас людей.

Существует и прямая взаимосвязь между размером нашей благодарности и тем, насколько счастлива наша собственная жизнь. Очень веселые люди, как правило, хорошо осознают, как много труда вложили окружающие, чтобы помочь им стать счастливыми и довольными (и неважно, был ли этот труд оплачен; по-настоящему счастливый ум не слишком-то озабочен такими мелочами). То есть действительно счастливые люди обычно очень благодарны за каждое одолжение, за каждое доброе дело, которые способствовали их нынешней радости. И наоборот, мрачные люди чаще всего усугубляют свой безрадостный взгляд на жизнь, избегая любой мысли о том, как много дали им остальные, на какие жертвы им, возможно, пришлось пойти – и неважно, заплатили им за это или нет, – ради того, чтобы осуществилось их счастье.

Итак, если вы действительно хотите быть уверенными в том, что легко взлетевшие проекты продолжают набирать высоту, усердно укореняйте в своем уме правильные отпечатки, чтобы в результате увидеть, как это становится реальностью. Не ленитесь, постоянно уделяйте время, чтобы проявлять свою искреннюю благодарность всем, кто оказывает вам поддержку. И как всегда, отпечатки необязательно закладываются неким конкретным действием, хотя действие и выплывает весьма красноречиво.

Главное, чтобы вы на постоянной основе мысленно сохраняли благодарность, чтобы по утрам, глядя на тарелку с овсянкой, вы с полной признательностью осознавали, что сотни или тысячи людей пожертвовали бесценными моментами своей очень короткой жизни, чтобы доставить эту еду к вашему столу. Такой образ мысли в

большом дефиците в современном мире. Испытайте его!

Бизнес-проблема № 33. По делам вам часто приходится сталкиваться с плохой экологией – командировки или даже работа в странах с загазованными улицами; поездки в офис через районы с отравленным воздухом; труд на заводе с вредным производством, где изготовление вашей продукции требует применения ядовитых химикалий; и многое другое из этой же серии.

Решение. Весьма типичное решение этой проблемы – из числа тех, что вам никогда бы и в голову не пришло. Однако все древние книги в один голос подтверждают необходимость проведения именно такого курса корпоративной политики. Вам надо пройти по своей компании или отделу и поганой метлой вымести все виды сексуальных домогательств или разврата, происходящих на любом уровне – от массовых оргий до простого флирта.

Одной из самых приятных сторон работы в «Андин Интернэшнл» было почти полное отсутствие всех тех многочисленных разновидностей притеснения женщин, с которыми так часто встречаешься на рабочем месте. Каждый руководитель – сверху донизу – уважал женщин за их вклад в общее дело, повышение зарплат и продвижение по службе зависели исключительно от их производственных показателей, а не от размера бюста, длины ног или умения строить глазки. Ни один менеджер – сверху донизу – не позволял себе оскорбительного поведения по отношению к женщинам: всех этих щипков и похлопываний, похотливых взглядов или причмокивания, вульгарного посвистывания, двусмысленных разговоров и всего такого – грех и перечислять.

Полное отсутствие непристойного поведения бросалось в глаза и очень оздоравливало атмосферу: никаких шуток «настоящих джигитов» о сексе и бабах; ни одного матерного словечка; обстановка, никоим образом не располагающая женатым мужчинам и замужним женщинам изменять своим супругам в силу служебной необходимости.

И пусть вам опять не кажется слишком большим упрощением думать, что отравление окружающей среды может быть создано вашими грязными мыслями или словами. Эта идея настолько чужда нашему западному мировоззрению, что кажется очередной детской

сказочкой. Но взгляните по-другому. У всего на свете есть причина. Есть же причина того, что некоторые области страны страдают от загрязнения, а другие нет. Вы сейчас подумали: «Ясное дело, есть причина: в некоторых местах больше автомашин и выхлопных труб, больше заводов и дымовых труб, а законы об охране окружающей среды не такие строгие».

Однако древняя тибетская мысль снова очень четко различает между «как» и «почему». Слова о том, что в такой-то области хуже экологическая обстановка из-за того, что там больше источников загрязнения, объясняют только, «как» происходит загрязнение. Они совершенно не объясняют, «почему» случилось так, что эти источники вообще оказались именно в этой области именно в это время. А то, что заводские трубы производят загрязнение, любой дурак знает. Вопрос не в этом. Настоящий вопрос – из числа тех, что вам всегда хотелось задать, когда вы в детстве были почемушкой: почему эти трубы стоят именно там, а не где-нибудь еще?

И снова разум восстает, говоря: «Ну что за глупый вопрос? Стоят, потому что стоят!» Но разве наука не утверждает, что на все есть причина? Разве все наше западное общество не основано на принципе, что у каждого события есть рациональное объяснение? Совершенно очевидно, что причиной загрязнения является дымовая труба. А как насчет причины того, почему эта труба там вообще стоит? Сможем ли мы и на этот вопрос найти ответ? Разве тот факт, что дымовая труба вообще там стоит, сам по себе не является событием? Но разве каждое событие не имеет причины, которая приводит его в действие?

На самом деле трубы там стоят потому, что вы вынуждены их видеть – вас заставляет их воспринимать ментальный отпечаток, который попал в ваше сознание из вашего же подсознания. Это вы сами создали как само загрязнение, так и средство его поступления к вам – эти самые трубы – деянием, которое (1) предшествовало результату, а также (2) имеет сходное содержание с результатом. А тысячелетняя мудрость выдающихся мыслителей с другого края Земли гласит, что загрязненная, отравленная окружающая среда имеет очень специфическую причину – бизнес, пропитанный кроличьей похотью.

Вы ничего не должны принимать на веру – просто возьмите и попробуйте. Вырвите с корнем все проявления разврата – это в любом

случае надо сделать, чтобы избавиться от морального ущерба всем в компании без исключения, – и посмотрите, станет ли экология чище. Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

Бизнес-проблема № 34. Люди вокруг постоянно вас подводят. Вы даете им задания и совершенно не можете быть уверены, доведут ли они дело до победного конца. Вы ставите одну и ту же задачу троем разным сотрудникам, чтобы хоть так она была наверняка выполнена, а все равно приходится лично в деталях контролировать работу каждого из них – утомительный и неэффективный способ.

Решение. Здесь, как и всегда, одной из главных мер, которые вы можете предпринять, чтобы обеспечить себе ощущение (а значит, и соответствующую реальность) надежности вашего персонала, является самому стать верным и надежным в очень специфическом смысле: в вашем браке или сходных семейных обязательствах. В наши дни немодно распространяться о таком виде надежности, но согласно закону потенциала вещей и ментальных следов от наших действий, это один из важнейших шагов, которые мы можем сделать для достижения стабильности в нашей личной жизни и коммерческой карьере.

Я вырос в дни войны со Вьетнамом и сопровождавшим ее протестом против того, что мы считали глупыми идеями предыдущего поколения, включая институт войны как таковой и такую форму собственности на человека, как брачная зависимость. Моя собственная мать развелась одной из первых в нашем городе, и я хорошо помню, какую цену ей пришлось заплатить за это ее решение: косые взгляды и едкие комментарии соседей, борьба матери-одиночки за выживание...

Но комбинация брака по прихоти с последующим необременительным разводом, часто даже после появления детей, которые более всего страдают в этом процессе, представляет собой деяние, которое запечатлевает очень скверные следы в вашем уме и в значительной мере определяет ваше восприятие всех составных частей окружающего мира. Великие книги тибетской мудрости недвусмысленно утверждают, что недостаток на Западе так называемого общественного порядка (простой пример: прохожий идет

по американской улице и бросает на землю бумажный стаканчик без проблеска мысли о том, какой вред это может нанести тому, кто пройдет вслед за ним) есть следствие приобретенной нами неспособности выполнять свои обязательства друг перед другом. Если вам нужны сотрудники, которые вас не подведут, станьте надеждой и опорой для своей собственной семьи и детей.

Бизнес-проблема № 35. У вас нет финансовой самостоятельности, вы не хозяин самому себе, вы даже не можете принимать решения о том, на что потратить заработанные деньги, не посоветовавшись с другими.

Решение. Решение этой очень специфической проблемы заключается в том, чтобы уважать собственность и рабочее пространство других. В корпоративной среде это означает: следите за тем, чтобы не забирать ресурсы, скажем, какого-то отдела или менеджера, заранее не убедившись, что они полностью согласны с таким решением; или же предоставляйте ваши собственные ресурсы другим, как только возникает подобная производственная необходимость, а ваша рабочая ситуация дает возможность ее удовлетворить. Короче, делитесь с другими менеджерами, чтобы добиться общей цели.

Здесь задействуется концепция «единого тела». Она красноречиво изложена в буддийской книге под названием Путь жизни святого воина, написанной в Азии около тринадцати веков назад. Подумаем об идее «мое тело» или «мое я». Обычно мы склонны считать границей своего тела кожу. Если мы с вами держимся за руки, то «я» заканчивается на кончиках моих пальцев, а «вы» начинается с кончиков ваших пальцев.

Однако когда у матери есть дитя, то совершенно очевидно, что существует новое представление о «я»: граница этого «я» распространяется вокруг ребенка, и любой вред, наносимый ребенку, есть вред, наносимый матери, которая реагирует как разъяренная тигрица. Ваше определение понятия «вы» тоже расширяется сразу после покупки нового автомобиля, означающей новые ежемесячные выплаты, которые будут съедать большую часть вашей зарплаты. В повседневной жизни Нью-Йорка это выражается в вашей реакции на

группы малолетних взломщиков автомобилей, работающих в вашем квартале, проверяющих, закрыты ли дверцы машин, и высматривающих через стекла, чем бы поживиться на задних сиденьях. Еще вчера вы считали это легким правонарушением и могли вскользь упомянуть о нем охраннику, входя в здание; сегодня – это серьезное преступление, ведь они подходят к вашему автомобилю – вы даже можете выскочить на улицу, чтобы остановить их или в беспокойстве вызовете полицию.

Понятие «я» может и уменьшаться. Например, хирург говорит вам, что одна из ваших почек поражена раковой опухолью и должна быть удалена, и вот, после небольшой борьбы с самим собой, вы начинаете отделять себя от этой почки. Вы проходите через процесс, начинающийся с мысленного отторжения ее от того, что вы называете «собой», и завершающийся в день операции, когда вы уже полностью примиряетесь с ее полным удалением из представления о «я».

«Я» в смысле «мои интересы» в большой компании тоже может как сжиматься, так и расширяться. Несомненным знаком здоровой компании является положение, при котором любой менеджер всех и каждого отделов расширяет понятие «я», включая в него все остальные подразделения: все, что хорошо для вашего отдела, хорошо и для моего, потому что все это одна компания. Важно понять, что это не досужая выдумка, ведь смогли же вы когда-то искусственно распространить свое «я» на одно – собственное – подразделение только потому, что вас кто-то когда-то назначил его руководителем. Теперь – так же искусственно – заставьте себя расширить свое «я» на три и более, короче, на все отделы вашей фирмы.

Решение. о границах нашего «я» мы принимаем каждое мгновение нашей жизни, и ограничение его тем, что кажется чисто «вашей» сиюминутной заботой, является – согласно древней мудрости Тибета – источником всех личных и корпоративных бед. Не поймите меня неправильно, все это не какие-то прекраснотушные сантименты. Это предельно серьезные практические вещи. У каждого из нас есть стремление быть независимым как финансово, так и организационно. Чтобы достичь этого, будьте требовательны к себе по вопросам предоставления всех своих ресурсов менеджерам и подразделениям вашей компании. Привыкните к этой идее. Ничего не появляется из ничего. Любая степень независимости, которой вы достигаете, – есть

ощущение, а значит, реальность, создаваемая отпечатками, оставленными в вашем уме тем, как легко и сознательно вы делитесь с коллегами по бизнесу своими ресурсами.

Бизнес-проблема № 36. Окружающие вас люди – покупатели, поставщики и ваши сотрудники – стремятся вводить вас в заблуждение в повседневной коммерческой деятельности.

Решение. И опять вы, возможно, никогда бы не подумали, что эту проблему можно решить таким способом. Мы все знаем, насколько обескураживает ситуация, когда толком не знаешь, до какой степени можно доверять заверениям противоположной стороны. Покупатель обещает, что мы получим оговоренную сумму к условленному сроку, а позже мы убеждаемся не только в том, что сумма не пришла ни в срок, ни позже, но и в том, что покупатель вообще не собирался ее перечислять.

Поставщик гарантирует нам, что сырье, необходимое для выполнения важнейшего заказа для нашего основного клиента, будет доставлено точно к указанной дате. Потом мы выясняем, что у него вообще никаких поступлений не было или, что еще хуже, что поставки у него были, но он переправил их нашему конкуренту – да еще и в назначенный для нас день, – который предложил за них чуть больше, чем мы.

Сотрудник покидает собрание в вашем офисе, получив задание, которое является существенной частью большого проекта. Он уже не раз справлялся с такими заданиями, поэтому вы поверхностно отслеживаете время от времени ход работ, при этом всякий раз убеждаясь, что все идет как надо. Наконец подходит срок сдачи проекта, и вы понимаете, что все придется отложить, потому что этот сотрудник не только не закончил свою часть, но и вообще почти ничего не сделал за все это время.

Вы можете остановить такое стремление людей вводить вас в заблуждение, работая по двум направлениям. Прежде всего чутко отслеживайте все проявления гордыни, жертвой которой вы можете стать. Корпоративная жизнь скоротечна и жестока – звезды восходят быстро, а падать-то больно, – и, казалось бы, гордыня должна быть нечастой бедой в коммерческих структурах. Бизнесмены – одни из

наиболее умных и талантливых людей западного мира, но, похоже, именно в этом вопросе наблюдается пробел в их воспитании. Их неспособность управлять собственной гордыней почему-то совершенно не востребована в мире, где всего один неудачный день может превратить вас из преуспевающего директора крупного подразделения в автора объявления: «Опытный менеджер ищет должность руководителя низшего звена».

Наверное, самая серьезная проблема с гордыней состоит скорее не в том, как она неприятна окружающим, а в том, как разрушительно она действует на ваше собственное развитие. Народная мудрость тибетских пастухов гласит: «Трава весной появляется в предгорьях, а не у подножия снежных пиков». Суть в том, что человек без гордыни – скромный человек – гораздо лучше прислушивается к другим, независимо от занимаемой ими ступени корпоративной служебной лестницы, и использует то, чему научился, для успеха, – а снежные пики слишком горды, чтобы обращать внимание на траву у подножия.

У нас всегда есть возможность чему-то научиться у всех людей, с которыми мы сталкиваемся в течение рабочего дня; надо только раскрыть свои уши и выслушать то, что они хотят сказать. Это не означает, что надо принимать любое безрассудное предложение, которое вы получите от сотрудников вашего офиса; вы сами знаете, что к чему, так что относитесь к ним весьма критично. Однако чаще всего вы будете узнавать от своих сотрудников нечто такое, что не вполне еще выкристаллизовалось в их собственном уме, – самый ход их мысли, фрагменты возможных решений, которые, собранные воедино, должны стать основой более полной стратегии, вызревающей в вашем собственном мышлении. Для этого, проходя в течение дня по своему отделу или подразделению, будьте очень чуткими, чтобы собрать обрывки услышанных вами идей.

Вторая ловушка, которой вы должны избегать, заключается в жизни ради признания других. На определенном этапе своей корпоративной и личной деятельности каждый человек должен созреть до того, чтобы делать хорошие и правильные вещи не ради благодарности или похвал. Он делает их просто потому, что они должны быть сделаны, а его положение как нельзя лучше для этого подходит. Скажем прямо: чем лучшим менеджером или администратором вы являетесь, тем меньше вы нуждаетесь в почете и признании окружающих. Матери,

заботящиеся о своем несмышленише только потому, что они как раз те люди, которые и должны это делать именно в этот период, умеют жить без малейшей надежды на глубокие выражения признательности от тех, кому они бескорыстно служат.

По-настоящему компетентные менеджеры и руководители компании скорее изыскивают способы, с помощью которых они сами могут признать чужие заслуги. В идеале это не просто очередная корпоративная стратегия, а их истинное восприятие внешней ситуации. Такие руководители очень восприимчивы и полностью осознают трудовой вклад других; они высоко ценят и награждают сотрудников не потому, что это хороший способ стимулировать служащих и все такое, а потому, что искренне признают, что не только они сами, но и все окружающие играют важнейшую и неотъемлемую роль в общем успехе компании, даже если эта роль кажется ограниченной рамками должности водителя или привратника.

Откажитесь от привычки надеяться на признание и похвалу для себя, обретите привычку выискивать возможность оказать признание и похвалить окружающих, и в один прекрасный день никто в вашем мире – ни покупатель, ни поставщик, ни работодатель – не будет больше вводить вас в заблуждение. Таков результат созревания отпечатка искреннего осознания вклада тех, кто вас окружает.

В заключение необходимо подчеркнуть, что вы не должны быть неискренними и выдумывать повод для похвалы или признательности, когда никто их не заслуживает. Дело не в этом. Какого бы размера ни была компания, в которой вы работаете, она едва ли может на любом уровне функционировать без незаметной и преданной работы определенного ядра коллектива, людей, которые за эти годы немало потрудились ради вашего успеха, но делали это так естественно, что вы, возможно, вообще перестали замечать их усилия, принимая их как нечто само собой разумеющееся. Одна из особенностей корпоративной, да и личной жизни, заключается в том, что чем дольше кто-нибудь нам служит и чем ближе находится, тем меньше мы признаем и поощряем его служение. Что, не так? Ну, тогда просто вспомните, когда вы последний раз приносили домой розы, шоколад и все такое.

Бизнес-проблема № 37. Ни один человек в компании не относится с уважением к вашим словам; ваши предложения либо считают глупыми, либо вообще игнорируют.

Решение. Этот совет оценит каждый, кто тратил свое время, просиживая за столом в зале для заседаний совета директоров большой компании. Иногда это настолько очевидно, что начинаешь не на шутку беспокоиться, не сошел ли ты с ума. В понедельник у вас шестичасовое совещание правления, которое идет без перерыва на обед. Босс говорит: «Можете потом сходить в ресторан неподалеку и посидеть там лишний часок, я оплачу»; но в вашем-то отделе уже кризис, потому что до вас было не достучаться целых шесть часов; пока вы заседали, могло произойти все что угодно, вплоть до... – в общем, вы в курсе; но сейчас не об этом.

Босс хочет услышать предложения по экономии денежных средств в этом квартале. (Кстати, обмен мнениями, о котором вы сейчас прочтете, произошел на самом деле.) Один из тех, кто в тот момент пользовался особым расположением босса, говорит: «Давайте попробуем приспособить старые распечатки отчетов компании для черновики; убедим людей не вытаскивать для заметок хорошую бумагу из принтеров и ксероксов, а вместо этого держать рядом со всеми печатающими устройствами коробку со старыми распечатками, чтобы брали оттуда».

Босс окидывает взглядом стол; похоже, все «за», хотя большинство из нас думает, что вряд ли алмазная фирма сэкономит так уж много денег, если кто-то будет ходить по офисам и раскладывать у принтеров старые распечатки отчетов, но направление верное – какая-никакая, а все ж экономия.

«Хорошая идея, – говорит босс, – Кто еще имеет что-то сказать?»

Я поднимаю руку. «Что, если мы положим специальный коврик на полу в лифте, чтобы в нем застревали маленькие алмазы, которые вываливаются из обуви сотрудников, выходящих из здания? Я каждый день вижу их там, когда сам выхожу из офиса. А потом уборщики, которые приходят по вечерам, засасывают их вместе с мусором в пылесосы и выбрасывают».

Видите ли, в тех партиях, которые мы постоянно использовали, были тысячи алмазов, и некоторые алмазы были действительно мелкими – такими, что если вы хорошенько чихнете, или заденете

кучку алмазов телефонным проводом, садясь на стул, или кто-то бросит вам на стол карандаш, то на пол может слететь целая щепоть таких камней. Ударившись об пол, они ведут себя загадочным образом: скачут во все стороны, скользят неизвестно куда и вообще играют с вами в прятки, умудряясь удрать через всю комнату и забиться в такое место, где нет уже никакой возможности их отыскать.

Когда такое случается с горсткой мелких камней, вы очень медленно встаете (на случай, если часть из них приземлилась вам на коленки), а затем на цыпочках идете в угол за маленькой метелкой. На цыпочках нужно идти для того, чтобы камни, которые приземлились острыми частями вверх, не впились вам в подошвы и не ушли вместе с вашими ботинками за охраняемые двери куда-нибудь в туалет или в лифт, где по непонятным причинам многие из них, похоже, выскакивают. Именно поэтому я и предложил положить коврик в лифте.

Потом вы становитесь на четвереньки и ползаете по полу вокруг, что никто не считает глупым, потому что сам делает то же самое, когда роняет камни. Вы аккуратненько все считаете, а может быть, наклоняетесь еще ниже, так чтобы ваш глаз мог уловить блеск блудного алмаза даже на расстоянии нескольких футов. Будучи самым твердым из всех известных человеку веществ и обладая самым высоким коэффициентом преломления среди всех материалов, а значит, и величайшей способностью отражать свет от своей поверхности, алмаз имеет очень узнаваемый отблеск, когда его касается верхнее освещение, и каждый, кто связан с алмазами, ни с чем его не перепутает.

Бывало, идешь по ковровой дорожке среди директорских кабинетов и видишь этот отблеск где-нибудь в углу, наклоняешься и резким движением в один миг подхватываешь невероятно маленький камень — это становится не просто рефлексом, скорее даже инстинктом. Помню, был такой тротуар напротив *International Paper Building* на углу 47-й улицы и Авеню Америк, который уложили как-то очень по-особому: на сырой цементный раствор насыпали сверкающий порошок. По дороге домой этот тротуар всегда сводил меня с ума, потому что срабатывал мой инстинкт «блеск-алмаза-на-полу» и я

всякий раз машинально наклонялся, чтобы поднять бедную заблудшую овечку.

Ну так вот, они не всегда сверкают вам прямо в глаза, потому что не всегда лежат под нужным углом к верхнему освещению, и поэтому вы должны сметать мусор – очень осторожно и медленно – со всей комнаты в угол. Затем вы встаете на корточки и перебираете: чьи-то выпавшие волосы и перхоть (которая слегка похожа на очень маленькие камушки); кусочки вчерашней картошки фри; массивные бумажные кружочки – продукция дырокола – и скрепки (под которыми легко может скрываться камень); и все те камни трехнедельной давности, которые вы в тот раз не смогли отыскать. Вы никогда не находите всех камней, которые уронили. И часть из них всегда добирается до лифта.

Босс поворачивается на своем кресле (вращающееся кресло, ясное дело, есть только у него, я никогда не мог понять почему) и рычит: «Это самое идиотское предложение, которое я вообще когда-либо слышал, Роуч». Есть такой старый трюк: сделаться невидимым, сидя за столом на заседании совета директоров: мне пришлось им воспользоваться, чтобы не сгореть со стыда.

«У меня есть идея, – мурлычет одна особа, которая ходит в фаворитках у босса весь этот месяц. – Помните шоколадные плитки, которые мы на праздники вручаем поставщикам и клиентам, на них еще написано сверху «Андин»? Не слишком ли они толстые? Давайте развернем их, сбреем с каждой по полтора-два миллиметра шоколада, а потом из этих обрезков сделаем новые плитки!»

Босс откидывается в кресле с торжествующим видом и пристально глядит на нее. Остальные пока не могут понять, было ли это предложение шуткой (таки нет!), поэтому мы просто пытаемся выглядеть нейтрально, пока босс не скажет: «Чушь» (все кивают) или «Блеск!» (все кивают еще быстрее, с большим удовольствием).

И знаете, чем все кончилось? Неделю спустя охранники укладывают на пол лифта такой черный резиновый коврик с тонкими волокнами по всей поверхности. Усталый, вы выходите, направляясь домой, опустив голову, как побитая собака, но тем не менее продолжая инстинктивно просматривать пол в лифте в поисках оброненных камней.

«Опаньки! А вы чего тут делаете, хлопчики?» – спрашиваете вы.

«Стелим эти новые коврики в лифт – отличная идея. Если бы вы только знали, сколько камней ежедневно прилипает к подошвам ботинок и попадает в лифты! Теперь они должны застревать в этих ковриках, а мы потом каждый вечер будем их вытряхивать и отдавать вместе с золотым ломом на фабрику, чтобы они опять попадали в алмазный отдел, а не в пылесосы к уборщикам, которые по ночам просто выбрасывают камни вместе с мусором». – «Ух ты! – говорите вы. – И правда, превосходно придумано. Интересно бы знать кем?» – «Ну, как же, босса нашего идея – он у нас мужик с головой!»

Эти весьма неприятные ощущения вызывает особая разновидность впечатков, образовавшихся от бесполезной болтовни. Интересно, что книги мудрости Тибета и Индии, написанные еще тысячелетия назад, определяют такую привычку, как «радостно и охотно вести пустые разговоры о сексе, преступности, войне и политике». Меня часто спрашивают, как это мне удастся успевать вести столько проектов по всему миру. Ответ один: я сознательно стараюсь избегать пустопорожнего трепа. Это все те часы разговоров за газетами и чашечкой кофе, когда люди обсуждают международное положение, последние новости и политических деятелей, – все то, о чем они так мало знают, к чему не имеют почти никакого отношения и на что вообще никак не могут повлиять.

Вы можете смело выбросить почти все новости из любого телевизионного шоу, из любой газеты или журнала; выбросить почти все остальные «развлекательные» программы телевидения и радио; и почти все, что вы когда-либо говорили кому-то другому о ком-то третьем, потому что единственное, чего вам при этом на самом деле хотелось, – это слышать самого себя. Хорошей проверкой тому, имеет ли к вам отношение очередная новость из газеты или журнала, служит трехдневный тест. Через три дня после вдумчивого чтения солидной газеты от корки до корки (из-за отложенного вылета, давшего вам наконец свободное время, или чего-то в этом роде), попытайтесь сесть и выписать все крохи информации, которые вы еще оттуда помните.

Вы обнаружите, что из целой газеты вам не вспоминается больше одной-двух статей, да и те не в деталях. Ну и какой тогда смысл их читать? Возможности мозга огромны, но не беспредельны; в вашей голове, как и в памяти компьютера, пространство для новой информации ограничено.

Буддизм высоко ценит молчание, и в основе этого лежат практические причины. У нас есть обычай, который я подробнее опишу позже, – длительные практики уединения, продолжающиеся, скажем, от двух дней до пары недель, причем в течение всего срока вы сознательно стараетесь не говорить вообще ничего. Большинство людей в Америке и других странах Запада никогда такого не пробовали, за исключением чрезвычайных ситуаций (ларингит, несколько одиноких дней дома на больничном). Возможно, за всю вашу взрослую жизнь не наберется и двух дней, когда бы вы ни с кем не разговаривали. После того как вы лично совершите практику молчания, вам станет ясно, что большая часть таких разговоров – попросту ненужный и отвлекающий от дела вздор.

Пребывание в молчании и одиночестве, наедине с самим собой, – замечательный метод осознать важнейшие моменты вашего бизнеса; но об этом потом. Достаточно сказать, что отпечаток, который заставляет вас видеть, как вас игнорируют, даже когда вы делаете отличное предложение, есть не что иное, как результат ведения бессмысленных разговоров. И если вам кажется, что эта проблема часто возникает в вашей жизни, тогда очень-очень строго – гораздо строже, чем остальные люди, – следите за тем, чтобы избегать пустой болтовни.

Бизнес-проблема № 38. Вас беспокоит утрата веры в свои силы; обычно вы чувствовали себя весьма самоуверенно, а теперь все наоборот.

Решение. Эта проблема, как и предыдущая, может быть полностью устранена прекращением бесполезных разговоров, и не только тех, о которых мы уже говорили, но и еще одной немаловажной их разновидности. Это очень типичная болезнь, широко распространенная в коммерции, где бизнесмены любят поразить публику наполеоновскими планами и грандиозными заявлениями, а потом и не думают действительно воплощать их в жизнь. Чаще всего это случается на корпоративных совещаниях по утверждению планов на будущий год: час за часом там делают необоснованные прогнозы, строят нереальные планы и принимают невыполнимые решения, хотя все сидящие в зале это прекрасно понимают.

Я вовсе не говорю сейчас об умении «замахнуться» – вдохновенной решимости в принятии отчаянно смелых обязательств, которая превращает рядового бизнесмена в истинного предпринимателя; я не имею в виду тот редкий тип людей, полет творческой мысли которых поначалу кажется всем фантастикой. К слову сказать, такие люди прекрасно умеют выполнять и рутинную работу по претворению своей мечты в жизнь. Мы скорее говорим о повторяющихся из года в год непродуманных планах, пустопорожних рассуждениях и ресурсоемком проектировании небесных замков, на которые тратится столько времени, сил и человеческого внимания.

Чтобы в будущем вас никогда не покидала уверенность в себе, убедитесь, что вы говорите только о вещах, которые действительно собираетесь довести до конца; что вы не теряете драгоценных минут своей жизни, разглагольствуя о том, что на деле не имеет к вам никакого отношения.

Существует тончайшая грань между несбыточной мечтой и предвидением, между фантазией и надеждой, и эта грань становится тем тоньше, чем больше ваших прекрасных грез о светлом будущем превратится в прекрасную реальность для ваших детей и внуков.

Бизнес-проблема № 39. С некоторых пор вы не можете воспользоваться честно заработанным свободным временем, потеряли способность расслабляться и без забот наслаждаться отпуском, вам совершенно недоступен настоящий отдых.

Решение. Умение расслабиться, способность временно позабыть о работе и полностью отдаться отдыху, который вы заслужили, – все это требует насаждения в уме правильных впечатлений. Это не происходит само собой, это не врожденная способность и не дар свыше, достигающийся только избранным.

Чтобы укоренить эти особые впечатления, надо бдительно следить за тем, чтобы не бросать слов на ветер, говорить только значительные вещи, обсуждать только то, что приносит пользу, и всячески избегать бессмысленных, бесцельных разговоров, будь то сплетни, слухи, закулисный треп или несбыточные планы, которым вы даже в мыслях не собирались следовать. Вашей путеводной нитью должно стать чувство целесообразности. Идея заключается в том, чтобы говорить,

когда для этого есть основание, когда есть цель, которую нужно достигнуть, или действие, которое нужно выполнить; в этом случае вы получите результат в виде чувства удовлетворения или эффекта завершенного действия, ибо жизнь ваша состоялась и слово сдержано.

Не забудьте и на этот раз: если вы сейчас являетесь таким человеком, который говорит правильные вещи, причем только тогда, когда это целесообразно, — это ни в коей мере не может гарантировать, что у вас нет старых отпечатков из прошлого, когда вы не отказывали себе в удовольствии почесать языком, или незначительных прежних отпечатков, которые пробыли какое-то время у вас в подсознании, постепенно набираясь сил, чтобы наконец заставить вас увидеть себя одним из тех бедолаг, которые не умеют наслаждаться отдыхом.

Важно осознать, что если вы не умеете отдыхать, то у вас точно есть эти отпечатки. Вы избавитесь от власти этих отпечатков, если, сохраняя предельную бдительность, совсем прекратите заниматься болтологией — ни словом, ни полсловом не поддерживая бесполезный, бессмысленный треп. Другие люди могут себе «позволить» эту роскошь — у них свой специфический набор отпечатков, — а вы не можете. Если вас беспокоит особая проблема, которая соответствует конкретному виду отпечатков, то вы — именно вы — должны избегать даже малейшей возможности снова их насадить.

Бизнес-проблема № 40. Вы замечаете, что вам никак не удастся попасть в ногу со временем. Стоит выйти на крупный рынок, как он тут же обваливается. Вы покидаете рынок в разгар бума, а бум продолжается еще долго после того, как вы забрали оттуда свои денежки, опасаясь обвала. Ваша продукция будто нарочно всегда выходит день-в-день с конкурирующей продукцией чуть лучшего качества. Ваша заявка на крупную партию товара приходит к вашему основному поставщику через день после того, как он взвинтил цены.

Решение. Проблема снова в тех самых бесполезных разговорах, когда вы привлекаете ресурсы, людей, их интеллект к обсуждению заведомо нереальных планов, которые — по здравому рассуждению — вы и не намеревались доводить до конца. Всегда предельно четко делайте то, что обещали сделать, и никогда не говорите о том, чего по-

настоящему делать не собираетесь.

Бизнес-проблема № 41. Никто вас не слушает, когда вы просите их что-нибудь сделать.

Решение. На самом деле это просто разновидность проблемы № 37, когда никто не уважает ваши слова. Вызывающий это отпечаток, как вы могли уже догадаться, оставляют пустопорожние разговоры. Поэтому, если вас беспокоит именно эта проблема, вы должны создать отпечатки для ее решения – всегда хорошенько подумайте, прежде чем открыть рот, да так и оставляйте его закрытым, если то, что вы хотите сказать, не имеет настоящего смысла и не принесет никакой пользы окружающим.

Бизнес-проблема № 42. Кажется, что служащие вашей компании слишком много времени тратят на ссоры.

Решение. Вы знаете, какой урон наносят успешной работе компании стычки между ее сотрудниками. Если коллеги в отделе поддерживают друг друга, им практически не требуется управление сверху – в отличие от раздираемого сварами отдела с душной атмосферой, который как правило не приносит дохода. Напряженный труд придает людям силы и укрепляет корпоративный дух; напряженные взаимоотношения мгновенно высасывают энергию и у всего подразделения и у каждого его сотрудника. Почти каждый обеденный перерыв в «Андин» уходил у меня на примирение переругавшихся служащих и попытки уговорить их ладить между собой. Часто случалось так, что я получал смешные деньги, которые мне платили исключительно за мою миротворческую деятельность. А когда мне все-таки удавалось сохранить мир, производство налаживалось, и все шло своим чередом.

Как уже упоминалось в решении бизнес-проблемы № 6, ссоры в компании – неважно, ругаетесь с кем-то вы сами, или ваши коллеги переругались между собой, – произрастают из отпечатков, возникающих, когда вы либо передаете чужие сплетни, либо сами распространяете злонамеренные слухи, призванные разъединить, оттолкнуть людей друг от друга. Два человека, которых это коснулось,

уже, возможно, были врагами, а может, наоборот, друзьями, или вообще знали друг друга постольку-поскольку, но из-за того, что вы им наговорили – неважно, одному или обоим, – они стали дальше друг от друга, чем были перед тем, как вы открыли рот. Чтобы избавиться от этого отпечатка, вам необходимо сойти с этой неверной дорожки и, наоборот, с утра до вечера стараться всегда и во всем – даже в мелочах – примирить, объединить людей между собой.

Наряду с этой ежечасной работой по наведению мостов, с особым вниманием избегайте вредных мыслей о ком бы то ни было в вашей компании. У вас – как и у любого начальника в фирме – обязательно найдется какой-нибудь другой руководитель, который в чем-то наступил вам на ногу, где-то перебежал вам дорожку, и поэтому бывает очень трудно удержаться от приступа радости при известии о постигшей его неприятности, даже такой, которая навсегда помешает ему вредить остальным сотрудникам компании, включая вас самого.

Это один и тот же особый отпечаток, который погружается в подсознание, бултыхается там некоторое время, набираясь сил, а затем всплывает обратно в сознание в виде картины ссорящихся между собой людей. Они сражаются друг с другом, они нападают на вас, и вы злорадно смотрите, как они попадают в беду. Это внедряет в ваш ум новый отпечаток картины ссорящихся людей, и круг замкнулся, – в общем, вы поняли. Почти любой дурной отпечаток, который вы когда-либо помещали в свой ум, заставит вас видеть точно такую же картину, которой вы пытались избежать, внедряя первый отпечаток, запустивший весь этот циклический процесс. Самовращающееся колесо.

Бизнес-проблема № 43. Вы живете в таком коммерческом и общественном климате, где порядочных людей поднимают на смех; где только дураки неизменно блюдут профессиональную честь с утра до вечера; где действует принцип: «чистюлям здесь не место».

Решение. Вот мы и приблизились к наиболее серьезной из всех проблем бизнеса, связанной с общей нравственной чистотой того, что мы называем «мировоззрением», присущим вашей сфере экономики, бизнеса или промышленности. Действительно, в мире бизнеса мы видим целые отрасли промышленности и секторы рынка, которые

более других требуют порядочности, и любой бывалый коммерсант скажет вам, что работа в такой области, где поистине высоко ценится честность и справедливость, – это, без преувеличения, постоянный источник вдохновения. А вот подвизаться в душном мирке, где добродетель высмеивается, а нравственность считается глупостью, унизительно уже само по себе. Нужно быть очень толстокожим, чтобы не чувствовать разницы.

Если вы обнаружили, что оказались в такой ситуации, важно прежде всего осознать, что внешние меры не помогут вам отгородиться от продажного окружения. То есть вы, скорее всего, просто не сможете отделаться от людей с низкими моральными качествами путем изменения своих внешних обстоятельств, никак не влияющих на само существование такого окружения. Во всем виноваты ваши отпечатки. За последние десятилетия я нанял буквально сотни людей на самые разные должности, и некоторые из них вдруг уволились совершенно неожиданно для меня, – хотя таких было совсем немного.

Разговор обычно бывает такой:

«Я решил уйти из компании». – «Почему, что не так? Я могу вам чем-нибудь помочь?» – «Бесполезно. Такой-то и такой-то (обычно это просто кто-то главнее его) просто сводит меня с ума! Я больше не могу с ним работать; этот выскочка меня зажимает; он ни черта не понимает в нашем деле; я чувствую, что смогу достичь большего в другой фирме у более толкового начальника. Да и вообще, я уже был на собеседовании и согласился на предложенную ими должность, а сюда я пришел лишь за тем, чтобы поставить вас в известность, короче, две законные недели – и гудбаюшки!» – «Ну что ж, вижу, что я и правда ничего не могу поделать. Но вы не пропадите, дружище, держите меня в курсе, что там у вас и как на новом месте».

Кстати, в алмазном бизнесе уведомление об уходе за две недели воспринимается обычно с большой благодарностью. Вы просите озлобленного на несправедливость мира сотрудника оставаться на своем рабочем месте, а сами делаете три телефонных звонка. Один в службу безопасности, чтобы охранник пришел и немножко постоял рядом с увольняемым, пока тот освобождает свое рабочее место и забирает свои вещи (чтобы какие-нибудь шустрые неоправленные алмазики не завалились в ящики его стола, пока он работал, копя

злобу). Один в отдел кадров, чтобы аннулировали его пропуск в хранилище, где ему больше нечего делать. И последний в бухгалтерию, чтобы ему немедленно выписали чек на двухнедельное выходное пособие: это гораздо дешевле, чем позволить ему вынести несколько даже самых мелких бриллиантов.

Проходит, по меньшей мере, три недели, и вы снова связываетесь с вашим прежним сотрудником, чтобы узнать, как идут дела на новом месте и в новой должности: в конце концов, вам не мешает разнюхать, как дела у конкурентов. Чаще всего этот человек кажется весьма довольным своим новым положением и вполне умиротворенным. Вы просите его снова выйти на связь через шесть месяцев, чтобы быть в курсе его дел. И вот тогда вы почти наверняка услышите те же самые жалобы, с которыми он увольнялся.

Как видите, отпечатки, приводящие к скверному окружению, не изменяются от смены внешних обстоятельств. Тибетцы говорят, что практически любой из нас может войти в комнату с десятью незнакомыми людьми и обнаружить, что три человека ему очень нравятся, три других совсем не нравятся, а четверо остальных безразличны. И если затем мы войдем в другую комнату с десятью людьми, там повторится то же самое. Даже если мы возьмем из трех-четырех таких комнат десять человек, которые нам нравились, и соберем их в одной комнате, то нам снова начнут нравиться трое одних и не нравиться трое других.

Это не проявление внешней реальности; в действительности ничего такого не существует. Это целиком вопрос отпечатков в нашем собственном уме. Не ищите вне своей отрасли такую, которая была бы честнее и благороднее вашей. Измените свои собственные отпечатки, воспитывайте в себе строгую порядочность, приучайте себя следовать логике, лежащей в основе цельной человеческой личности, а потом оглянитесь и порадайтесь изменениям, происходящим в сфере вашего бизнеса. Эти изменения будут вызваны вашими новыми ментальными отпечатками, а не попытками убежать от неблагоприятной ситуации, заранее обреченными на провал.

Бизнес-проблема № 44. Вы обнаружили, что теряете связь с бизнесом; проблемы уже не щелкаются, как семечки, вы едва

справляетесь с переменами, вы утратили прежний темп, который позволял решать самые сложные задачи в бизнесе.

Решение. Мы много говорили о различных отпечатках, которые создают окружающую вас среду и определяют характеры людей, трудящихся с вами бок о бок. Но как обстоит дело с вашим собственным умом – что происходит с интеллектом как таковым? Древние книги тибетской мудрости утверждают, что и сама ваша способность ясно мыслить есть не что иное, как ощущение, навязанное вам соответствующими отпечатками, заложенными в ваш собственный ум в прошлом. И добавляют, что если вы в своей жизни не будете последовательно придерживаться того правила, что доброта ведет к добрым делам, – то есть если вы неизменно отрицаете само существование этой глубокой истины, – то пострадает и сам ваш интеллект.

Тем, кому выпала честь жить в тесном контакте с тибетскими ламами, есть что порассказать о сверхъестественных озарениях, которые проявляют эти учителя порой в самых обыкновенных ситуациях. Как-то раз в Индии один мой друг ехал на машине с недавно прибывшим ламой, беженцем из Тибета. Это был пожилой монах, который жил в отдаленном горном районе в Гималаях и буквально на днях впервые сел в автомобиль. Машина сломалась, и водитель вышел, чтобы открыть капот и поковыряться в двигателе.

Лама тоже вышел, ибо – как гласят древние книги – полезно посмотреть, как люди делают то, чего вы еще не умеете делать, ведь вы можете научиться тому, что впоследствии пригодится, чтобы где-то когда-то кому-то оказать помощь. Он наклонился над движком – вещью, которую видел первый раз в жизни, – и на ломаном английском, используя те несколько слов, которые знал, спросил водителя о том, как работают различные части двигателя. А затем указал на карбюратор и сказал: «Вот что нужно починить».

И конечно же, не ошибся. Я так и вижу, как ум этого ламы не хуже сверхмощного компьютера перебирает все возможные функции каждой детали, исходя из назначения тех частей, которое он понял из объяснений водителя, – ведь он мысленно практически изобрел заново навороченный четырехтактный автомобильный двигатель внутреннего сгорания, просто глядя на него и представляя, как он должен работать, – и наконец, при помощи бронебойной логики

делает совершенно правильный вывод о том, какая именно деталь вышла из строя.

Такие выдающиеся способности – острота, ясность и скорость мышления при обдумывании любой проблемы, недостижимые для большинства простых людей, – отнюдь не следствие генетической предрасположенности, особой диеты или даже тренировки. Все дело снова в ощущении, еще одном ощущении, причиной которого становится ментальный отпечаток – след, оставленный в уме в предыдущее время. А самым надежным путем для укоренения таких отпечатков является понимание того, как отпечатки работают над созданием мира вокруг нас, и действие в соответствии с этим пониманием – следование по пути развития личной порядочности и добродетельности.

Бизнес-проблема № 45. Похоже, правосудие не на вашей стороне в этой жизни. Когда бы ни становились вы жертвой несправедливости, будь то со стороны вашего коллеги или со стороны конкурента, высшая инстанция (в данном случае ваш шеф или арбитражный суд) никогда не оказывает вам поддержку, на которую вы рассчитывали в силу своей правоты.

Решение. Если вдуматься, то вот это отсутствие поддержки и защиты со стороны властей, на которую вы вправе рассчитывать, представляет собой фундаментальное нарушение самого порядка вещей – может быть, вообще никакая жизненная ситуация не огорчает вас больше, чем положение жертвы правонарушения, пытавшейся восстановить справедливость и не получившей защиты правосудия. Это особое ощущение, эта особая реальность, имеет свои особые причины: ментальный след, оставленный в вашем уме, когда вы отказывались принять истинный порядок вещей – настоящий ход работы всех вещей, – особенно отвергая самое первое правило отпечатков. Это первое правило гласит, что ментальный след, оставленный негативным действием, то есть действием, преднамеренно и сознательно приносящим вред другому, может привести только к негативному же результату: к негативному ощущению, негативному восприятию мира вокруг или внутри вас.

Вы плюете на этот принцип всякий раз, когда поступаете наоборот, то есть всякий раз, когда сознательно предпринимаете пагубные действия в надежде обрести какие-то выгоды для себя. Мы имеем в виду: небольшие преувеличения качества продукции (негативный след) с целью заключения договора (желаемое ощущение); уклонения от налогов (негативный след) с целью побольше положить себе в карман (желаемое ощущение); поиск путей не платить пошлину на импорт, сэкономить на растаможке (негативный след), чтобы снизить цены на продукцию и повысить ее конкурентоспособность (желаемое ощущение).

Запомните: суть заключается в том, что в терминах содержания позитивный результат (коммерческий и личный успех) не может иметь негативную причину (причинение вреда кому-то другому или его обман).

Иными словами, совершенно невозможно, чтобы негативный отпечаток приводил к желаемому ощущению. Каждый раз, когда вы всего лишь думаете так, каждый раз, когда вы прямо или косвенно отвергаете естественный порядок всех вещей, – вы опять внедряете в свой ум отпечаток, который заставит вас видеть, что внешний общественный порядок вашего мира перевернут с ног на голову. В данном случае это означает, что суд или ваш босс выносят вердикт против вас, даже если «правда» и впрямь на вашей стороне.

Отсюда следует до боли простое решение: выкроите время и возьмите на себя труд ознакомиться с представленными здесь новыми (разве что для Запада) идеями, с целостной концепцией того, что ваш мир суть создание вашего духовного совершенства или его отсутствия.

Преодолейте эту опаснейшую лень западной культуры, которая больше уже не хочет думать о том, откуда на самом деле происходит этот мир и все те гадости, которые в нем творятся. Почему один бизнесмен терпит провал за провалом, а другой преуспевает, когда оба, по сути, предпринимают одни и те же действия? Негативные события должны быть следствием негативных поступков; постарайтесь понять почему и как, а затем откиньтесь в кресле и наслаждайтесь фейерверками.

Бизнес-проблема № 46. Вы постепенно приходите к пониманию того, что за время вашей карьеры в мире бизнеса уровень вашей собственной порядочности заметно и опасно снизился.

Решение. Последнее решение последней проблемы в этой главе книги, которая посвящена духовной цельности в бизнесе как таковой, не будет для вас неожиданностью – ибо утрата вами нравственного совершенства есть ощущение, навязанное вам недостатком вашего же уважения к добродетели в прошлом. Проще говоря, вы так долго придерживались того внутреннего убеждения, что в бизнесе нравственность неуместна, что теперь сами должны столкнуться с утратой своей собственной нравственности. Но настоящая беда в том, что сам скрытый потенциал, который принес вам оглушительный успех, теперь будет работать против вас, потому что отпечаток, не дающий вам правильно понять, откуда на самом деле берутся вещи, является наиболее сложным для преодоления – ведь для того, чтобы преодолеть отпечатки, надо их понять. Неспособность понять, как преуспеть в бизнесе и стать счастливым в жизни, воспроизводит саму себя – неспособность понять, как преуспеть в бизнесе и стать счастливым в жизни.

Решение. конечно же, заключается в том, чтобы преодолеть свое природное сопротивление к освоению образа мышления, представленного в этой книге. Если порыться в памяти, то можно вспомнить, что многие из ваших сегодняшних понятий и убеждений о том, откуда берется успех, были заложены в вас в очень раннем возрасте. Большую часть представлений о жизни вам передали учителя начальных классов; если бы вам довелось встретить их сейчас, то их речи, без сомнения, поразили бы вас своей нелепостью.

Чтобы преуспевать по-взрослому, вы должны научиться преодолевать все те составляющие вашего образа мысли и действий, которые за десятилетия вашей жизни зарекомендовали себя или как вовсе непродуктивные, или в лучшем случае непредсказуемые с точки зрения ожидаемого вами результата. Все истинные новаторы и ниспровергатели основ всех возрастов и во всех частях земного шара всегда вынуждены были учиться пересматривать каждое из представлений, с которыми они выросли.

Не оставляйте успех вашего бизнеса и вашей жизни во власти непроверенных предположений, предубеждений и предрассудков

вашей собственной страны и культуры. Помните, что представления вашей культуры о хорошем или плохом, правильном или ошибочном, успешном или неудачном, меняются с каждым годом, несколько раз даже в течение одной жизни. Когда я в детстве жил на юго-западе Соединенных Штатов, одно из наиболее страшных злодеяний, которыми занимались преступники, было «гонять номера».

Я не знал, что значит «гонять» номера, и спросил об этом маму. Она ответила, что только плохие люди играют в номера, обычно в южной части нашего города за железнодорожными путями. Эти люди кололись героином, напивались в барах и гоняли номера. Происходило это так: люди заходили в темную комнату и вручали деньги ведущему, который присваивал им номер, а потом, когда множество народу сдавало кучу денег и каждый получал собственный номер, ведущий вслепую вытягивал один из номеров, и тот, чей номер был вытянут, выигрывал все деньги (за вычетом того, что оставлял себе за труды ведущий).

В наши дни в Соединенных Штатах это называется «лотерея». Лотереями занимается даже правительство. Когда-то тех, кто гонял номера, сажали в тюрьму. А теперь устроители лотерей помогают народу. Хотя они делают то же самое. Правда, теперь это этично. В двадцатых годах прошлого века в Соединенных Штатах хранение и употребление алкоголя считалось федеральным преступлением. А теперь это легальное и изысканное удовольствие. Блестящие отцы-основатели Америки держали чернокожих людей в рабстве и десятилетиями обсуждали вопрос, животные это или все-таки люди. Сегодня в Нью-Йорке является преступлением издевательство над домашними животными, по-видимому, потому, что у них есть чувства. Миллионы очень похожих животных забиваются в Соединенных Штатах на мясо. По-видимому, потому, что у них чувств нет.

Я не призываю вас бороться с азартными играми или расизмом, есть или не есть мясо. Я призываю вас не верить в то, чему учит вас ваша культура. Вы не можете просто слепо доверять тому, чему вас учили с детства взрослые – будь то учителя начальных классов, родители или люди из ваших церквей или храмов. Вы не можете просто слепо признавать то, что всем известно, законно или общепринято в произвольное время в той маленькой части мира, которую вы зовете «домом». Вы не можете слепо следовать

единственному способу ведения бизнеса только потому, что именно сейчас именно ему следуют другие люди.

Я никогда не переставал удивляться, когда Офер – владелец «Андин» – в очередной раз по прошествии нескольких месяцев созывал нас в зал заседаний и, возбужденно размахивая книгой, кричал: «Вот что нам надо! Нет, вы только посмотрите, что я нашел в книжной лавке в аэропорту по пути в Даллас! Здесь решения всех проблем нашего бизнеса!» И это всегда был последний бестселлер о том, как преуспеть в коммерции.

– Офер, ты знаешь, кто написал эту книгу?

– Еще бы, это тот самый мужик, который разъезжает по стране с беседами о том, как достичь успеха в бизнесе.

– А ты знаешь, сколько он зарабатывает?

– Нет, откуда? А, вот, посмотри, похоже, здесь написано – около восьмидесяти или девяноста тысяч долларов в год.

– Ну а ты сам-то сколько зарабатываешь?

– Ну, пару миллионов в год делаю.

– Ну и зачем ты читаешь дурацкую брошюру, написанную деятелем, который по твоим меркам едва сводит концы с концами? Ты хоть понимаешь, что он советует тебе делать совершенно противоположное тому, что в прошлом году советовал в своей книге другой такой же?

Вы проводите так много времени, занимаясь бизнесом, что вам уже пора захотеть потратить совсем чуть-чуть на выяснение того, как бизнес на самом деле работает. Если вы сможете постичь основные причины, которые в первую очередь определяют успех или провал бизнеса, то в конечном итоге это сэкономит несколько лет вашей жизни. Коммерческий или личный успех – это результат, а у любого результата есть причины. Когда вы повторяете одни и те же причинные действия, то получаете один и тот же результат. Если ваш бизнес все время приводит к разным результатам, значит вы не нашли причины. Если вы не знаете, что именно приводит к результату, а продолжаете совершать попытки, которые не всегда приводят к нужному вам результату, то вы попросту ленивы, – не удивляйтесь, когда потерпите неудачу.

Есть одна вещь, относительно которой древние книги единогласно сходятся во мнении, – это возможности человеческого ума. Его

потенциал совершенно безграничен. Прочитайте эту книгу, а затем снова и снова возвращайтесь к ней – особенно к «взаимозависимостям», или эффективным решениям конкретных проблем бизнеса. Не так важно, чтобы вы запомнили, какое именно решение применимо к такой-то задаче, – вы всегда сможете уточнить это, раскрыв книгу и пролистав список проблем. Важно, чтобы вы начали обретать более глубокое понимание того, как сама реальность, самый факт успеха или провала в бизнесе, управляется отпечатками, которые мы внедряем в свой ум тем, что в течение рабочего дня приносим добро или делаем зло окружающим нас людям. Вот тогда вы в большой степени сможете сами проектировать свое собственное будущее, и оно предстанет перед вами именно таким, каким вы хотели его видеть.

Об авторе



Майкл Роуч – буддийский монах, который получил степень геше (магистр буддийских наук) в тибетском монастыре Сера Мей после двадцати двух лет обучения. С 1981 г. – преподаватель Учения Будды. Кроме того, он знаток санскрита, тибетского и русского языков и перевел множество сочинений. Геше Майкл получил степень магистра в Принстонском университете и много лет работал в Нью-Йорке директором большой алмазной фирмы. Он основал и возглавляет Институт и Проект по сохранению азиатского литературного наследия (*Asian Classics Input Project – ACIP*), принимал активное участие в восстановлении монастыря Сера Мей. Живет в Нью-Йорке.

Институт просветленного бизнеса

Геше Майкл Роуч основал Институт просветленного бизнеса с целью создать новые и сохранить старые способы подготовки бизнесменов к внедрению принципов Алмазного Огранщика в ежедневную коммерческую практику. Вы можете выйти на контакт с институтом, посетив его сайт в Интернете по адресу: www.enlightenedbusiness.com.

Как обращаться с буддийскими книгами

Дхарма – Учение Будды – чудодейственное лекарство, помогающее вам самим и всем живым существам избавиться от страданий. Поэтому ко всякой книге, содержащей Учение Будды (а даже одно слово Дхармы или имя Будды делают книгу таковой), следует относиться уважительно, на каком бы языке она ни была написана. Избегайте класть книгу на пол или на стул. Не переступайте через

книгу и не ставьте на нее какие-либо предметы – даже изображения Будд или божеств. Храните книги Дхармы на алтаре или в другом почетном, чистом и предпочтительно высоком месте.

Не выбрасывайте, подобно мусору, старые или ненужные книги, содержащие Учение Будды. Если возникла такая необходимость, лучше сожгите их – предание огню считается чистым и уважительным способом избавиться от пришедшего в негодность религиозного текста. Таким же образом рекомендуется с почтением относиться и к писаниям других духовных традиций.



МОНАХ, ОСНОВАВШИЙ КОМПАНИЮ С ОБОРОТОМ В 250 МЛН ДОЛЛАРОВ

МАЙКЛ РОУЧ

КАРМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**ЭФФЕКТ
БУМЕРАНГА
В БИЗНЕСЕ
И В ЖИЗНИ**



Примечания

1

В 2009 году оборот компании достиг оборота 250 млн долларов. –
Примеч. ред.

[Вернуться](#)

2

Уол-март – сеть однотипных универсальных магазинов, торгующих широким ассортиментом товаров по ценам ниже средних. Принадлежит корпорации Уол-март сторс.

[Вернуться](#)