

Серия:  
настольная книга профессионала

**Юрий Соловьев**



**АнтиТолпа:**  
**ВЫРВИСЬ ИЛИ**  
**РАСТВОРИСЬ!**

2012 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

От автора.....	3
О чем хотелось сказать в книге.....	6
Благодарности.....	7
Глава 1. История человека, послужившая основой книги.....	8
Принудительная остановка.....	11
Возникновение идеи, или просто «вдруг»! .....	13
Глава 2. Знакомство.....	15
Глава 3. Понятие «ступень» и первый критерий.....	22
Суть реализации себя.....	26
Критерий второй.....	30
Критерий третий.....	32
Глава 4. Ступень первая: ужасное ограничение.....	39
Ступень вторая: «антитолпа» .....	43
Ступень третья: напряжение и Природная легкость.....	50
Ступень четвертая: выдающийся результат.....	65
Ступень пятая: инвестирование - точность распределения ресурсов.....	72
Глава 5. Настоящее служение.....	82
И снова первый уровень? .....	86
Глава 6. Переход на новый виток жизни.....	89
Качество и количество изменений.....	94
Глава 7. Жуткий страх новизны.....	99
Результаты совместной работы.....	104
Эпилог: настоящая индивидуальность.....	107

## От автора

Без малого двенадцать лет своей жизни я посвятил изучению деятельности предпринимателя и руководителя. Практика ведения бизнеса и участие в самых разнообразных проектах позволили изучить не только мышление разных групп руководителей, но и вывести систему, способную облегчить, а иногда и круто изменить жизнь владельца компании или ее топ-менеджера.

Сам факт помощи предпринимателю в принятии более точных и сбалансированных решений будоражил мое воображение и придавал сил.

Сначала мне не верилось в возможность сделать что-либо значимое для людей из бизнеса, ведь уже написаны сотни книг и выпущены тысячи учебных материалов. Однако чуть позже по достижениям моих клиентов я начал убеждаться, что система, совмещающая **инструменты бизнеса и психологии**, не просто работает, а выдает поразительные по эффективности результаты.

Я открыл удивительные и шокирующие факты. Например:

**а) подавляющее большинство приемов из рациона классического психолога не работает в реальном бизнесе.** Классический психолог не знает, что делать с человеком из бизнеса, а бизнесмен не понимает, зачем ему все эти пространственные рассуждения?

Подобное открытие стало для меня откровением, ведь я был уверен, что бизнес и психология – это единый слаженный организм, взаимоусиливающий друг друга! А на практике оказалось, что это две совершенно разные сферы, оперирующие одинаковыми словами, но вкладывающие разный смысл в сказанное.

Второй факт оказался еще более шокирующим и привел к глобальному пересмотру моей позиции как консультанта:

**б) каждый человек в состоянии решить любые материальные и социальные вопросы**, даже не очень понимая, как работает механизм их решения.

Как ни банально прозвучит, для выхода из любой ситуации нужно сначала в ней разобраться. Иногда для профессионального исследования ситуации нужно всего 15-20 минут.

Представляете, 15-20 минут помогут решить вопрос, который человек может не решить за **ВСЮ жизнь**! Только задумайтесь над временем, которое нужно потратить на себя – всего 15-20 минут!

Конечно, иногда может понадобиться и день, и неделя, и месяц, но что значит месяц по сравнению с целой жизнью?

После того, как человек разобрался в своих желаниях и мотивах, перед ним раскрывается новая, полная радости и достижений, жизнь.

Третий факт оказался еще более интересным и точным: общество не знает критериев, согласно которым человек мог бы оценивать свою жизнь, ситуацию, ресурс на предмет **«подходит он мне или нет»**.

**в) если каждому из нас дать критерии оценки текущей ситуации, то мы в два счета разберемся в собственной жизни.** Априори не нужно будет бессмысленно переживать, и беспокоиться о прошлом и будущем.

Именно так, в два счета! Но помните, что сначала нужно разобраться :)

Таким образом, передо мной возникла крайне интересная задача: предоставить человеку критерии оценки своей ситуации, и, по возможности, сделать их универсальными, простыми и понятными. Сделать так, чтобы любой желающий на пальцах, не напрягаясь и не выдумывая сложные конструкции, смог рассмотреть основные моменты своей жизни.

Ах, да! Забыл главное слово: **самостоятельно** рассмотреть! Но если у вас есть желание разобраться быстро и время не ждет, тогда милости прошу, поработаем вместе.

Так появилась мысль написать книгу.

Сначала я попытался уместить критерии оценки собственной жизни в статье. Потом понял, что статья получается большой и громоздкой. Пришлось сделать описание этих критериев, и оказалось, что тот план, по которому я работаю уже не первый год, довольно сложно изложить на бумаге.

И когда книга стала приобретать форму, стало понятно, что нужно «облегчить» ее содержание литературным сюжетом.

Поэтому вам предлагается диалог, в котором герои формируют те самые критерии оценки и трансформации жизни, которые могут быть очень полезны и для вас.

Мой опыт подсказывает, что Жизненный Путь открывается тем, кто терпеливо и ежедневно направляет усилия на выявление своих способностей и ищет новые способы реализовать себя здесь и сейчас.

Человек как **Великая Частица Целого** обретает покой и благодать, соединяясь с Богом в Творении сегодняшнего дня. И хотя мы все влияем на события социума, у каждого из нас Свой Путь и свои задачи.

Рекомендую воспринимать мою книгу, как желание человека поделиться своим опытом, а также опытом тех людей, которые ежедневно выстраивают себя и деятельность своих компаний в соответствии с Великой Тайной Бытия.

Большое спасибо за то, что из всего многообразия информации вы предпочли именно эту книгу.

## О чем хотелось сказать в книге

Моими консультациями воспользовались уже более 1000 предпринимателей, руководителей и специалистов самых разных направлений работы и сфер рынка. Это способствовало созданию и проработке собственных моделей и методик, описанных далее.

В своей книге я хочу поделиться фрагментом системы, которая позволит читателю познакомиться с неочевидными этапами жизни в том варианте, в котором я это вижу сегодня. Не исключено, что эта система со временем станет более простой и изящной, однако не думаю, что ее стратегические элементы изменят свое значение в нашем постоянно меняющемся мире.

Также мне хотелось передать дух творческого акта познания себя и устранения «коряг» сознания, ведущих человека к повторным ошибкам и сложностям.

Многие из нас сталкиваются с ситуациями, когда есть энергия, желание, возможность реализовать себя, но что-то встает на пути, и совершенно не понятно, какой шаг нужно предпринять для устранения препятствия.

Абсолютно уверен, что эта книга нужна любому мыслящему человеку.

И приятного вам прочтения!

## Благодарности

Хочу выразить искреннюю признательность своим клиентам, которые, несмотря на сложности повседневной жизни, неуклонно следуют Своему Пути. Эти люди преодолевают невероятные трудности и получают удивительные результаты, часто выходящие за рамки любого «стандартного», а, точнее сказать, привычного уровня развития бизнеса.

Отдельно хочу поблагодарить Алену Павлову, Анну Лысенко и Арину Клишеву, которые помогли в редактировании этой книги и, несмотря на свою загруженность, смогли предоставить замечательную обратную связь.

## Глава 1.

### История человека, послужившая основой книги

История моей клиентки описана с ее настойчивого посыла с формулировкой:

- Пусть другие люди пользуются, ведь и у других может быть такая же ситуация!

Вот что она рассказывает:

«Помню, как три года назад я обошла несколько профессиональных практикующих психологов. Это были превосходные специалисты, которые отлично владели своей профессией, обладали большим опытом и любили свою работу.

Я задавала им один простой вопрос:

- Доктор, я чувствую, что на сегодняшний день выполнила программу минимум: заработала денег, купила и создала все, что нужно успешной бизнес-леди для социального статуса, и теперь с вашей помощью хочу определить, куда мне двигаться дальше?

Но переходя от специалиста к специалисту, я поняла, что все они хотят адаптировать меня под социум. Адаптировать под общество, под условия внешней среды, под созданные для меня «рамки» (работа психолога ценна и необходима. В данной книге лишь говорится о том, что консультировать бизнесмена должен психолог, обладающий личным опытом ведения коммерческих проектов).

Мой же запрос к специалистам был совершенно противоположным: я не хочу ни ПОД ЧТО и ни ПОД КОГО адаптироваться! Наоборот, я хотела стать собой, а **не быть частью безликой толпы!**

Хотелось выйти за пределы тех действий и того опыта, который уже был! Хотелось совершенно другого: внятного и точного понимания, кем я являюсь на самом деле и куда мне двигаться дальше. Хотя бы примерное направление...

Вместо точных критериев действий я нашла стандартный процесс, ведущий **обратно** в толпу незнающих себя людей.

Причем с данным вопросом я пришла не в качестве безмозглой девицы, а в качестве человека, который имел серьезный уровень знаний и практики. К тому времени я обладала навыками нескольких профессий и материально достаточно твердо стояла на ногах.



К психологу пошла потому, что надеялась глубже разобраться в себе и своих желаниях, а значит и в целях.

Когда я вышла от очередного специалиста, то от бессилия хотелось упасть на колени, поднять руки к небу и во весь голос закричать:

- Кто-нибудь, помогите мне разобраться в моей собственной жизни! У меня все есть, но мне больше некуда стремиться!

Сейчас не могу вспомнить тех эмоций, которые были в тот момент, но я точно знала: **никогда не вернусь в толпу**. Не хочу. Не буду. Надоело.

В тот день я до 3-х ночи смотрела в экран телевизора, где какие-то звезды эстрады наигранно улыбались и пели. Слезы бессилия тихо катились по щекам, а утомленная от размышлений голова отказывалась думать.

Глядя на «звезд», подумалось:

- Вот и эти люди играют свои роли, которые им нужны только для получения своей порции признания и денег. Все они приходили с желанием реализовать себя, а сейчас являются заложниками социальной системы.

И тут меня, как говорят в народе, «вставило»:

- О, подождите! Если мы все играем роли, то почему бы не сыграть ту роль, которая у меня лучше всего получается?

И не просто сыграть, а сыграть ее блестяще! С огромным удовольствием и великолепным результатом.

- Тааааакссс! – я села на диван, вытерла слезы и начала думать. – Для того чтобы сыграть роль, нужен сценарий...нужны декорации, действующие лица, и, конечно, сюжет пьесы!

Почти до утра я ходила по квартире, периодически записывая разные мысли о том, какую роль я буду играть в своей собственной жизни. Я не могла уснуть от будоражащего предвкушения чего-то великого и Моего!

Я думала и писала, потом зачеркивала и снова записывала. Процесс написания сценария собственной жизни захватил целиком и без остатка. Я даже не заметила, как заснула на диване с ручкой в руках.

Утром, как ни странно, я проснулась на удивление отдохнувшей, и, вспомнив вчерашние размышления, задалась стратегическим вопросом:

- А на каком уровне можно играть? Для новичков, опытных, продвинутых... мне вдруг вспомнилась единственная пройденная мной компьютерная игра, и я задумалась:

- Как ни странно, но в жизни все по уровням, а точнее, по ступеням! Каждая ступень имеет свои ресурсы и свои правила игры, свои навыки и свои риски.

Следом появился другой вопрос:

- Как определить ступень, соответствующую моему опыту, знаниям и способностям? **Как найти тот уровень задач, которые мне будут «по зубам» и «по интересам»?**

Наверное, так бывает у всех: когда появляется вопрос, появляется человек, который может на него ответить. Мы встретились с тобой и написали тот сценарий моей жизни, который я сейчас проигрываю в реальности.

Честно говоря, ничего подобного раньше со мной не было, и это настоящий кайф)))»

Дальше не буду рассказывать, так как нужно выкладывать детали, а это уже самое дорогое, что есть у консультанта – конфиденциальность. Ведь это личная жизнь другого человека.

Каждый раз, когда мы общаемся с этой молодой женщиной, приходит удивительное чувство радости за человека, который не побоялся и выстроил линию собственной жизни в соответствии с заложенным Природой талантом.

Хотя, признаюсь, сначала для нее это было очень сложно.

Что ж, если вам, уважаемые читатели, интересно узнать, как можно разложить собственную жизнь по полочкам, читайте дальше, и, надеюсь, книга раскроет вам некоторые тайны человеческой Души.

В этой книге вам представлена одна из схем, по которой можно выяснять собственные способности и определять «узкие места». Таких схем можно сделать десяток. Важно, чтобы вы увидели, как данные инструменты можно применить в вашей ситуации.

Хотя, опять же, все индивидуально.

## Принудительная остановка

Спокойное и размеренное течение нашей жизни, периодически останавливают некие Силы, предоставляя каждому из нас возможность оценить результат прожитых дней и определить планы на будущее.

- Стоп! А куда я иду и что хочу делать?

В качестве остановки может быть все, что угодно. Начиная от задержки зарплаты до автомобильной аварии, из-за которой вы не попали на важную встречу. Нам иногда не очень понятен ход мысли тех, кто Наверху, но чуть позже понимаешь, что «не было бы счастья, да несчастье помогло».

Такую принудительную остановку предоставляют для всех людей без исключения, однако не каждый использует ее себе во благо.

Одни задумываются и перестраивают способ взаимодействия с миром, другие оставляют все без изменений, пытаюсь «продать» окружающее пространство под свои интересы и ценности. Третьи продолжают с упорством трактора таранить железобетонную стену бункера, и очень радуются, когда, изнемогая от боли, пота и бессмысленной усталости видят появившуюся на ней трещину.

И часто, наблюдая за возможностями, которые предоставляются человеку, диву даешься, как грамотно, умело и уверенно он от них **отказывается**.

Только представьте: в один прекрасный день, словно гром среди ясного неба, вам предоставляется шанс осуществить то, о чем в глубине своей души вы мечтали. Что вы будете делать? Испугаетесь или обрадуетесь? Сказать сложно...

К сожалению или счастью, никто из нас не знает, когда ему выпадет такая возможность. Но что эта возможность выпадет каждому из нас – абсолютный **факт**, не поддающийся сомнению.

Мы можем быть готовы к подобным предложениям Судьбы, а можем быть просто увлечены собственной идеей, не имеющей отражения в реальности. Но если есть внутренняя готовность, то эта идея легко «проскользнет» в наше сознание, и, даже не обратив на себя внимания, начнет развиваться.

В противном случае пыль, оседающая на наше сознание в виде сомнений и домыслов других людей, сначала приглушит победы будущей радости, а чуть позже совсем сотрет следы интересных и прибыльных идей.

Именно так, буднично, человек **превращается из индивидуальности в толпу**, которая мыслит чужими образами, живет чужими желаниями и стремится к достижению чужих целей.

Поэтому есть смысл рассмотреть принудительную остановку как возможность оглядеться, расправить плечи и вспомнить, кто ты есть на самом деле. Чего всегда хотел и к чему стремился **ТЫ!**

Ведь если что-то идет не так, значит пришло время это изменить!

## Возникновение идеи, или просто «вдруг»!

### Все глобальные идеи приходят издалека.

Сначала идея неторопливо накатывает на наше сознание. Затем чуть заметно тревожит его, раздражая своей новизной. И уже после первого знакомства идея медленно, но неотступно овладевает все большей частью нашей жизни, и уже не кажется нам столь новой и необычной.

После сложного этапа знакомства с идеей человек полностью принимает новое мировоззрение, считая, что оно принадлежит ему с пеленок.

Именно поэтому принудительная остановка имеет глубинный смысл и никогда не появляется в вашей жизни просто так. Нас притормаживают перед следующей степенью развития, на которую мы обязаны перейти.

У нас нет выбора, эволюция – вещь подневольная: от рождения к юности, от юности к зрелости, от зрелости к старости. И никто не спрашивает, хотим мы этого или нет.

Любой эволюционный этап всегда сопровождается каким-то разрушительным фактором, вынужденной остановкой.

Например, у вас может «вдруг» уйти ключевой клиент или сотрудник. Может «вдруг» смениться поставщик, или комплектующие к вашему производству придут в новой модификации. Что-то происходит «вдруг», и вы не знаете, как теперь к этой новизне «пристроить» свой действующий и отлаженный процесс.

Однако стоит присмотреться более внимательно, оценить новый расклад сил, и вы тут же заметите выдающуюся возможность, позволяющую реализовать свою, заложенную Природой, индивидуальность.

Все удивительные изменения в нашей жизни частенько происходят после слова «вдруг», и я предлагаю на примере героев книги рассмотреть алгоритм перехода с одной ступени сознания к другой, от одного жизненного стиля к совершенно иному.

Это и страшно и крайне интересно, ведь нет ничего более увлекательного, чем видеть со стороны свои собственные достижения. Такое видение за гранью понимания социума. Это индивидуальные переживания, которые доступны только вам.

Поэтому, когда будете читать эту книгу, вы столкнетесь с некоторыми «инсайтами», осознаниями, и, может быть, «вдруг», вы почувствуете то дело, которым вы хотите заниматься всю свою оставшуюся жизнь.

Да сопутствует вам Удача!

## Глава 2.

### Знакомство

«Забавно устроен этот мир - подумал Виктор. - Все находится на поверхности, достаточно открыть глаза, чтобы что-то увидеть. Но как же иногда это сложно сделать...»

Виктор сидел в летнем ресторане в большой красивой беседке. Он ждал свою клиентку, и его обдувал приятный теплый ветерок.

Давайте, уважаемый читатель, познакомимся с Виктором (некоторые помнят его по книге [Школа выживания руководителя](#))

Виктор – консультант, работающий с руководителями и собственниками бизнеса. Когда-то он активно строил производственные и торговые компании, но сейчас выбрал для себя участие в нескольких проектах в качестве консультанта и учредителя по совместительству.

Пройдя путь от продавца розничной точки до владельца бизнеса и инвестора, он видел проблемы и сложности каждого этапа развития, как технические, так и психологические. Поэтому он довольно быстро разбирался с глубинными и неосознаваемыми проблемами клиентов, рекомендуя простые способы изменения ситуации.

Обычно его рекомендовали как человека, работающего с предпринимателями и руководителями, но он с такой же легкостью мог решить и обычные вопросы простой человеческой жизни.

На вид консультанту было чуть больше сорока. Спокойный взгляд карих глаз и немногочисленные точные жесты свидетельствовали об уверенности и самодостаточности этого человека.

Рост чуть выше среднего, плотного телосложения, с аккуратной, деловой прической. Его добротная, хорошо подогнанная одежда подчеркивала фигуру человека, который следит за собой.

Некогда он подумывал о развитии нового большого бизнес-проекта, но потом остановился на консультационной деятельности, как на основной.

Ему нравилось помогать людям. Часто приходилось искать выход из трудных положений своих клиентов, что стимулировало его к постоянному внутреннему росту, профессиональному и личностному.

Виктор выбрал для встречи с клиенткой небольшой парк рядом с набережной, который привлекал многочисленных отдыхающих и создавал ощущение безмятежной жизни. Жаркое июльское солнце разбавлял влажный воздух с реки, а прогуливающиеся люди дополняли картину спокойствия и умиротворения.

«Вот так, день за днем, протекает самая большая ценность человека – Жизнь» – подумал консультант.

Виктор любил наблюдать за людьми. Когда смотришь на людей со стороны, можно увидеть собственные модели поведения, которые скрываются под толстым слоем сознательных установок. Если повезет, можно даже осознать свои слабые и сильные стороны.

У консультанта еще было время до назначенного часа встречи, поэтому он начал рассматривать отдыхающих.

Парочка, прогуливающаяся рядом, напоминала встречу влюбленной голубки и голодного кота. Она смотрела на своего кавалера влюбленным взглядом, в то время как он с любопытством пожирал глазами округлости ее молодого и привлекательного тела.

– Интересно, как долго она будет ему интересна? – заинтересовался Виктор. – Скорее всего, после нескольких встреч в постели его интерес к ней заметно снизится, ведь ему нет дела до того, что происходит внутри этого прекрасного создания. Но она этого пока не замечает. Представляю, какой у нее будет шок, когда она обнаружит его меркантильный интерес.

Недалеко от этой пары на скамейке сидели мужчина лет сорока и женщина лет на пять младше его. Виктор залюбовался их общением. Чувствовалось, что эти люди близки по духу и идут по жизни в одном направлении. Мужчина был очень внимателен, а женщина малейшими жестами и движениями проявляла свою заботу о нем. Они живо общались, часто улыбаясь, и было ощущение, что весь остальной мир перестал для них существовать.

В дальнем углу ресторана расположилась группа молодых людей, которые что-то активно обсуждали. Скорее всего, они собирались начать какой-то новый проект. Виктор сделал такой вывод потому, что молодые люди переходили с возбужденного обсуждения будущих прибылей к тихому шепоту, периодически оглядываясь, не слышит ли их кто-то вокруг.

Тот, кого в этой «бригаде» воспринимали лидером, скорее всего, приведет их к полному краху, так как его движения и динамика общения рассчитаны только на привлечение внимания к себе, но не способны привести к прибыли.



Виктор постоянно находился в процессе анализа происходящих вокруг него событий и окружающих его людей. Это стало его привычкой. Он выстраивал несколько предположений относительно увиденного и проверял их. Снова предполагал и снова проверял. Так проходил день за днем, и консультант настолько привык к такому процессу, что не мог себе представить другого варианта мышления.

Ему было интересно с любым человеком, ведь каждый мог его чему-то научить, а новые практические знания являлись для Виктора величайшей ценностью.

Позицию Ученика консультант занял несколько лет назад, обучаясь у одного Духовного Лидера. С тех пор прошло много времени, но стремление перенимать знания сохранилось таким, которое привил ему Мудрец.

Сегодня к нему на встречу должна прийти молодая женщина тридцати шести лет. Она занимается бизнесом и, судя по ее запросу, хочет стать еще эффективнее. По ее мнению, потенциал для роста у нее есть, но как его реализовать, она не знает. Именно так она обрисовала свою проблему по телефону. Виктора ей рекомендовала ее подруга, которая работала с ним на протяжении года и своими результатами вызвала живой интерес будущей клиентки.

В точно назначенное время она пришла. Молодую женщину звали Елена.

Она была хороша собой: красивое лицо с гармоничными чертами, темно-голубые глаза, блестящие русые волосы, красиво уложенные в аккуратную прическу. Средний рост, красиво сложенное тело. Её женское обаяние располагало к общению, а в мягких движениях одновременно чувствовались внутренняя сила и страх.

Виктор уже привык, что люди, приходящие на консультацию, испытывают два чувства одновременно: с одной стороны они не могут признаться себе в том, что им нужна помощь (особенно мужчины), а с другой – им хочется найти тот единственно правильный, Свой Путь, который они интуитивно ощущают.

На ней было красивое летнее платье, а изящное использование косметики и немногочисленные украшения подчеркивали образ современной деловой женщины.

Из предварительного телефонного разговора Виктор знал, что Елена является владелицей производственной компании. Заявленная цель консультации – сформировать будущее видение себя лично и своего бизнеса.

- Вы Виктор? – спросила она, подойдя к столику и улыбаясь. И после утвердительного кивка консультанта она поздоровалась. - Добрый день, рада знакомству.

- Здравствуйте, Елена. Рад видеть жизнерадостного человека. Присаживайтесь, - предложил ей Виктор.

Из первой минуты знакомства, пока она села и достала толстый блокнот в кожаном переплете, Виктор сделал предположение о контексте встречи. Он сформулировал внутри себя ряд вопросов, которые ему хотелось уточнить по ходу беседы.

Елена быстрым оценивающим взглядом посмотрела консультанта. Потом раскрыла блокнот, положила ручку, отключила телефон и с улыбкой сообщила:

- Я готова.

По тому, как она готовилась к встрече и раскладывала свои письменные принадлежности, было очевидно, что человек пришел работать на результат, а не просто из интереса.

- Как я могу к Вам обращаться? – спросил Виктор. Было видно, что женщина волнуется.

- Обращаться можно просто, Елена, - сказала она. - Можно на «ты» или на «Вы», как удобно.

- Хорошо. Что-то закажите? – уточнил консультант.

- Да, сейчас, - Елена взяла меню. Попытка спрятать волнение с треском провалилась, и она ощутила, что краснеет. Она не могла взять в толк, почему волнуется, ведь это просто встреча, каких она провела немало.

Елена сделала заказ официанту. Виктор присоединился.

- Елена, у меня к Вам просьба - не волнуйтесь. Ничего страшного с Вами не произойдет, - доверительно произнес Виктор. Елена в ответ утвердительно кивнула. - Так как мы с Вами познакомились только заочно по телефону, введите меня в курс дела, с какой целью Вы пришли, и какой вопрос хотите решить? – сделал запрос консультант и спокойно наблюдал за клиенткой.

- Сейчас, - живо согласилась Елена. - Виктор, у меня к Вам вот какой вопрос. Я уже около года пытаюсь найти «точку приложения» себя, но так и не могу понять, где мне себя лучше реализовать. Я знаю, что могу работать очень быстро, могу добиваться любых целей, могу работать в команде и одна...

Сейчас вопрос в том, что я уперлась в какую-то стену непонимания своих дальнейших действий. На меня стали накатывать такие странные состояния, которые мне не свойственны, - она замолчала.

- Например, какие? – продолжал уточнять консультант.

- Легкая депрессия, а иногда, наоборот, становлюсь жутко агрессивной... неделю очень плохо спала и чувствовала себя ненужной, разбитой. В общем, что-то со мной происходит такое, чего раньше никогда не было.

Я ходила к психологам, но, к сожалению, так ничего конкретного для себя и не узнала, думаю, что мой вопрос не так прост. Поэтому ситуация неопределенности пугает меня все сильнее и сильнее. Вчера я была в состоянии, близком к панике: жизнь идет, а я не пойму, то ли я живу, то ли нахожусь «вне игры», - женщина замолчала. По ее лицу пробежала тень разочарования и тревоги.

- Недавно моя подруга в очередной раз пришла от Вас в диком восторге и сейчас работает как заведенная. Мне это очень понравилось. Я тоже так хочу, - Елена напряженно улыбнулась. – Другая подруга уже добилась всего, чего хотела, после работы с Вами. Я не завидую... но очень надеюсь, что Вы мне поможете.

- А как давно Вы находитесь в разбалансированном состоянии, - спросил консультант.

- Месяца два-три... и чем дальше, тем хуже!

- Елена, а может Вы просто «засиделись» на одном месте? – глядя ей в глаза, спросил Виктор.

- Может быть... но как определить, «засиделась» я или нет? – грустно и напряженно улыбнулась Елена.

Она очень не хотела признаваться в том, что ей нужна помощь. Подавляющее большинство задач в своей жизни она решала самостоятельно, и чувство беспомощности было для нее новым. И самое сложное, что теперь ей нужно «раскрываться» перед совершенно чужим человеком, и еще неизвестно, поможет он ей или нет.

Они посмотрели друг на друга, и у Елены возникло ощущение, что консультант читает ее мысли.

- Елена, никто Вам в душу лезть не собирается, но мне нужно знать, что Вы согласны на серьезную работу, - как бы в подтверждение мыслей клиентки произнес консультант.

- Да, я понимаю, что раз пришла, надо работать, - согласилась Елена.

Официантка принесла заказ и расставила приборы на бархатной бордово-коричневой скатерти стола. Виктор продолжил:

- Мы можем пойти двумя путями. Первый – я расскажу о неких «ступенях», по которым поднимаются или опускаются все без исключения люди. Второй – мы поработаем над Вашими ограничивающими убеждениями, как это делается в классической психологии. Выбирайте.

- Я думаю, что глобальное понимание, как Вы выразились, «ступеней», даст мне больше, чем решение сегодняшнего вопроса. Тем более мне кажется, что где-то в этих «ступенях» я и застряла, - с еще более грустной улыбкой ответила Елена.

- Отлично, Елена, это хороший выбор - улыбаясь, ответил Виктор. – Эти Знания дадут Вам четкое понимание того, что происходит вокруг, а дальше Вы самостоятельно сможете сделать свои действия точными в любой момент времени и по любому вопросу. Однако выбор, с какой скоростью Вы пойдете по данным ступеням, делаете Вы, - Виктор внимательно смотрел на собеседницу.

- Поняла. Я готова, только у меня есть один вопрос, который мучает меня давно, - с хитринкой в глазах спросила Елена. Консультант вздернул брови вверх, предоставляя возможность задать вопрос. – Я хотела спросить, Виктор, почему встречи проходят в ресторане?

- Есть две причины. Первая – эта территория нейтральная и никому не принадлежит, поэтому и я, и мой клиент находимся в одинаковых условиях. Вторая – иногда после хорошо выполненной работы хочется хорошо покушать, - со смехом закончил консультант. – Почему бы не сделать все в одном и том же месте?

- А работа всегда хорошая? – с еле заметной «подковыркой» спросила женщина. Консультант, улыбаясь, налил чай.

- В девяноста пяти процентах - да.

- А что с теми пятью процентами?

- Они приходят на одну консультацию и живут дальше той жизнью, которая им показалась единственно верной и правильной. - Вы хотите сказать, что Вы всегда правы и знаете, как человеку нужно жить? - Елена постепенно входила во вкус колких вопросов. - Я вижу, Вы освоились, Елена, - улыбнулся консультант. – Я предлагаю человеку несколько вариантов развития событий, а какое он примет решение – это его личное дело.

Бывает, что на одной консультации мы расстаемся с одним планом действий, а потом клиент пересматривает свое видение, и мы начинаем все снова. В любом случае здесь приятнее, чем в офисе.

- Убедили, - весело согласилась Елена

### Глава 3. Понятие «ступень» и первый критерий

- Елена, скажите, пожалуйста, Вам знакома ситуация, когда понимаешь, что запутался, пытаешься что-то изменить, но по факту все остается по-прежнему или постепенно ухудшается?
  - Да, у меня сейчас примерно такая ситуация. Сложно разобраться, что и в какой последовательности нужно делать и нужно ли вообще что-то делать.
  - Как Вы думаете, почему это происходит? – спросил консультант.
  - Я могу только предположить, – неуверенно начала Елена. – У меня такое ощущение, что не хватает понимания, где я нахожусь, и что нужно делать. Постоянные тревоги, страхи, сомнения, неуверенность и все остальное. Причем, как только я избавляюсь от одних сомнений, на смену им приходят другие.
  - А как Вы думаете, откуда возникает такая ситуация, ведь раньше Вы жили относительно спокойно и не испытывали подобного дискомфорта? – Виктор поднял брови вверх.
  - Да, – задумчиво сказала Елена, – действительно, раньше таких мыслей не было.
- Еще через мгновение она произнесла:
- Что характерно, денег стало больше, а энтузиазм и желание оставаться в этой сфере деятельности постепенно пропадают. Очень интересно. Виктор, ну расскажите, Вы же видите, что девушка не может справиться сама! – нашла выход из положения Елена.
  - Ну вот тебе на! Ко мне пришла, вроде бы, бизнес-вумен, а теперь вдруг появилась «девушка»! – расхохотался Виктор. – Так Вы сейчас кто? Бизнес-вумен или слабенькая и беззащитная девушка?
  - Да, Вы, верно, подметили, – покраснела Елена, и, улыбаясь, добавила. – Хорошо. Я – бизнес-вумен!
  - Начну издали, – Виктор говорил медленно, в ритме плавного течения превосходного летнего дня. – Елена, у каждого человека есть своя среда обитания. Например, для бизнесмена совершенно нормально, что все друзья, знакомые и прочие контакты находятся в кругу бизнесменов. Для учителей – это среда себе подобных плюс родители, собрания, педсоветы и так далее... Но есть одно НО – Виктор облокотился на стол и пристально посмотрел ей в глаза. – Очень важно, какого уровня задачи решают эти люди.

Например, для некоторой группы предпринимателей естественным и нормальным является обсуждение денежного потока величиной в сто тысяч рублей в день. Это могут быть владельцы магазинов, менеджеры торговой компании и так далее. В то же время, обсуждение денежного потока в сто тысяч рублей будет совершенно ненормальным для бизнесменов уровня региональной или, еще хуже, федеральной торговой сети.

- Я понимаю, о чем Вы говорите, - сказала Елена.

- Хорошо, у меня есть предположение, что Вы на своей ступени развития использовали все возможные варианты реализации себя, и теперь Вам необходимо подняться на следующую ступеньку, - консультант нарисовал на листе бумаги ступеньку со стрелочкой вверх. - Как Вы смотрите на такое предположение?

- По ощущениям - совершенно точно. Я поняла, что с каждым днем все больше погружаюсь в рутину, и мне становится очень плохо - тихо ответила Елена. - Виктор, а Вы не могли бы более подробно рассказать, что включает в себя понятие «ступень»?

- Давайте попробуем, - улыбаясь, сказал консультант и вытащил из портфеля широкий блокнот.

В ресторане былолюдно, но спокойно. Люди разговаривали доверительно тихо, и даже компания молодых «шпионов-бизнесменов» затихла, видно ребята дошли до точки интеллектуального опустошения.

Через полупрозрачную цветную крышу беседки ресторана падал мягкий, ласковый свет приближающегося летнего вечера, и все предметы окрашивались в теплые тона. С роскошных клумб парковой аллеи доносился аромат распустившихся цветов, и такой день не располагал к разговору о построении успешных бизнес-моделей.

Виктор прервал свои мысли об окружающей красоте и приступил:

- Для того чтобы расшифровать понятие «ступень», нужно посмотреть по сторонам, и Вы увидите, кто и что Вас окружает. Только мы будем рассматривать окружающий мир через конкретные критерии - Виктор помолчал, затем продолжил. - Запишите критерии оценки.

Елена написала вверху страницы дату и значок, означающий что-то, понятное только для нее.

- А что дадут критерии? - спросила она.

- Зная критерии, входящие в понятие «ступень», можно моментально оценить множество сторон своей жизни или жизни другого человека, - Виктор, подож-

дал, пока официантка поставит на стол вторую половину заказа, продолжил. – «Ступень» – это среда, внутри которой организуются различные стороны жизни человека: деньги, свободное время, быт, семья, секс, любовь, ответственность и многое, многое другое.

Например, бизнес-вумен входит в круг людей, ценности которых находятся в плоскости быта, создания теплых семейных отношений, долгих разговоров по телефону о судьбе соседей и прочих житейских дел. Что станет через некоторое время с нашей бизнес-вумен? – Виктор посмотрел на Елену.

– Я думаю, что она просто не сможет вести такой образ жизни, – утвердительно ответила Елена.

– Да, ей будет очень тяжело, так как плоскость ее жизненных интересов не совпадает с кругом ее общения. Это те факты, которые можно увидеть, но есть еще скрытые моменты. Мы их рассмотрим позже.

– И что делать? Искать плоскость приложения в окружающей среде? – спросила Елена.

– А скажите, уважаемая, по каким критериям Вы будете искать эту плоскость? – улыбаясь, спросил консультант.

Елена хотела что-то сказать, но промолчала. Ее щеки немного покраснели, и по сосредоточенному взгляду было видно, что она ищет точный ответ.

– Если честно, Виктор, точного ответа у меня нет. Я думаю, что это связано с профессиональными качествами человека и тем, к чему его тянет, – сказала Елена, не очень довольная своим ответом.

После небольшой паузы консультант продолжил.

– Да, я согласен с Вами, и предлагаю конкретизировать ответ. **Первый критерий понятия «ступень» – это уровень решаемых проблем.**

Есть два уровня проблем: поддержание жизни и постоянное развитие, или вопросы об абсолютной Истине, – продолжил Виктор. – Первый уровень – поддержание – это способность обеспечивать необходимый стиль жизни. Например, уровень зарплаты, еды, отдыха, развлечений должен соответствовать установленным в обществе нормам, рамкам, стереотипам поведения.

На первом уровне все силы человека уходят на достижение и сохранение определенного уровня жизни: одежды, быта, социального положения. Идеальная жизнь на этом уровне видится, как достойный доход и полноценный отдых после работы.



Поддержание – это возможность человека не страдать и быть относительно счастливым! Человек говорит: «У меня все хорошо! Все, как у людей!».

Развитие, или поиск абсолютной Истины – это способность превосходить достигнутые ранее результаты в одной или нескольких сферах своей жизни и двигаться дальше, вне зависимости от социума и окружения.

Развитие – это выход из рамок прежней жизни и вход в новизну, в неопределенность. – Виктор сделал паузу, раскладывая приборы перед тарелкой. – Проблемы развития требуют от человека наблюдательности, терпения и силы воли для достижения поставленных целей. Как Вы считаете, Елена, на каком уровне находитесь Вы?

Елена задумалась

– Думаю, на уровне развития. В вопросе поддержания уровня жизни у меня уже плюс-минус все решено, хотя двигаться еще есть куда, – она закусилла нижнюю губу. – А вот проблема развития явно существует. Кстати, я не очень понимаю, в каком направлении мне нужно развиваться.

– К этому мы подойдем чуть позже, – ответил Виктор. – Одна из задач руководителя, бизнесмена, да и просто профессионала – развитие, совершенствование дела, которым занимаешься. Поэтому, если Вы работаете с человеком, который занимается поддержанием жизни, Вам становится скучно, не интересно. Или не так?

– Очень точно, – закивала головой Елена. – Мне часто предлагают заняться обычными женскими делами: готовить, посмотреть телешоу, поболтать с подругами об их семьях – но мне это не интересно.

Она немного подумала.

– Нет, я, конечно, люблю готовить, люблю что-то делать по дому, и у меня все это хорошо получается, но это далеко не все, что мне нужно.

– Итак, первый критерий – это уровень проблем, которые решает человек, – резюмировал Виктор, приступая к еде. – Первый критерий понятен?

– Да, – ответила Елена. – Поддержание жизни или развитие в тех условиях, в которых находишься на данный момент.

Виктор утвердительно кивнул.

– Давайте немного перекусим и продолжим, – предложил консультант.

## Суть реализации себя

Летний ветер ворошил волосы Елены, и Виктор поймал себя на том, что он любит свою клиентку.

Внутри нее находился настоящий открытый источник Жизни. О таких «источниках Жизни» в народе говорят: «к ней тянет, как магнитом», «глаз не отвести», «хочется положить весь мир к ее ногам» и другие подобные изречения.

Уже в первые минуты общения Виктор понял, что Елена не понимает цену собственного потенциала. Ее внутренний мир не соответствовал действиям в социуме, и сейчас настал момент, когда она больше не могла удерживать свою силу под контролем. Ей было плохо, хотя она тщательно это скрывала.

Елена посмотрела на консультанта, потом пробежала взглядом по себе и спросила:

- Виктор, что Вы не меня так смотрите, что-то не так?

Консультант улыбнулся и сказал:

- Елена, я хотел бы сказать Вам нечто сокровенное, что говорю довольно редко и далеко не всем, - Виктор сделал паузу. - Вы уже знаете, что в любом процессе есть главная суть, что-то целостное и очень важное.

Елена согласно кивнула.

- В Вас очень много жизненной энергии и Вы можете достичь выдающихся результатов, но для этого нужно понять самую важную вещь, от которой будет зависеть все остальное. Если Вы будете постоянно заниматься банальными вопросами поддержания своей жизни, то никогда не сможете выйти на более высокий уровень достижений, - Виктор остановился, немного подумал и продолжил. - В то же время нельзя полностью игнорировать заботу о собственном окружении. Самореализация человека состоит из ежедневных обязанностей и постоянного продвижения по ступеням осознанности и результатов.

По первому критерию, уровню проблем, Вы с легкостью убедитесь, движетесь ли Вы вверх, стоите на месте или опускаетесь. Хотя понятия «стоять на месте» и «деградировать» примерно равны по смыслу. Давайте проанализируем Вашу ситуацию, согласны? - улыбнулся Виктор.

- Давайте, - заерзала в своем кресле Елена.

- Вопросы будут немного жесткими... Скажите, Елена, какого качественно нового уровня Вы достигли в этом году? – консультант внимательно смотрел на клиентку.

- Сейчас, - задумалась Елена. – Так. В этом году я сократила все расходы, нашла двух новых сотрудников, потом начала работать с соседним регионом.

Она подумала.

- Ну, в общем, все, но это не так уж мало, - гордо сказала она.

- Да, это не так уж мало. Согласен. Но я спросил про качественно новый уровень, а не про развитие одной и той же структуры, которая то ужимается, то расширяется, в зависимости от конъюнктуры рынка.

- А причем здесь рынок...- начала Елена.

- Хорошо, разве в этом кризисе Вы не потеряли части своего оборота? – холодный голос Виктора остудил её боевой пыл.

- Потеряла...

- А сейчас Вы вышли на тот же уровень продаж?

- Почти, осталось еще немного...

- Так о каком качественном развитии мы говорим, Елена? По факту мы видим, что Вы остались на одном и том же уровне проблем, который был у вас плюс-минус три года назад, так?

Елена задумалась.

- Да, - грустно согласилась она. – Но это же кризис, и он не только у меня?

Виктор понимающе улыбнулся.

- Согласен. Но Вы знаете, что некоторые предприниматели вышли из этого кризиса с прибылью?

- Да, слышала.

- Значит, не у всех бизнесов был провальный год, и кто-то все-таки вышел на качественно новый уровень решения проблем, – консультант помолчал. – Елена, у меня нет цели критиковать Вас. Наоборот. Я хочу помочь Вам увидеть то, что происходит вокруг Вас и взять для себя максимум того позитивного, что есть.

- Да. Я понимаю, - бодрым голосом ответила Елена.

- Приведу несколько примеров нового уровня проблем, - продолжал Виктор. - Некоторые мои клиенты реализуют себя через новые проекты или через новую функциональность. Например, один клиент создал новый филиал своей компании, где внутренние процессы филиала были реализованы на новой интернет-платформе.

У каждого сотрудника были свои права доступа и своя сфера ответственности, и каждый решал проблемы на своем уровне сознания и функциональности.

Следовательно, для реализации себя в роли конструктора системы клиенту пришлось применить свой управленческий талант в другом формате работы. В результате он почти на 20% снизил расходы на логистику процессов и систему контроля качества, а сотрудники вынуждены были взять на себя ту часть ответственности, которую они всегда пытались «замылить» между собой, в формате «Это не я!».

Причем, самое забавное, что руководитель нашел **свой способ работы** и очень удивился тому, сколько он сделал за три месяца.

Другой клиент реализовал себя через работу с качественно новыми потребителями. В результате он на 30% увеличил продажи своей продукции. Но для этого ему пришлось взять на себя функции дипломата, переговорщика и просто человека, контролирующего собственные эмоции. Ведь бизнес – это, прежде всего, точное понимание контекста ситуации, в которой находишься.

Елена слушала этого человека, и что-то очень глубокое, тщательно скрываемое внутри нее, начало просыпаться. Это не было резким пробуждением или вспышкой озарения.

Новое ощущение походило на пробуждение всеми забытого растения, которое пылилось в дальнем уголке души без воды, тепла и света.

Осталось непонятным, какой механизм сработал внутри женщины, но то, что новое ощущение было необычным и любопытным, не вызывало сомнений.

- Знаете, Виктор, у меня очень интересное ощущение – начала Елена. - После Ваших примеров мне стало как-то... странно.

- Как будто Вы начали просыпаться? – немного улыбаясь, спросил Виктор.

- Да. Точно! Откуда Вы знаете? – удивилась она.

- Так происходит всегда и со всеми, как только человек получает подсказку, куда дальше ему нужно идти. Потом остается только идти! – уверенно произнес консультант. - Вот это и есть реализация своего предназначения – последовательно, шаг за шагом следовать тем знакам, которые попадают человеку на

его Пути. И никто не может реализовать Ваш талант вместо Вас. «Каждый носит свои тапки»!

- Интересно, никогда бы не подумала, что это настоящее, конкретное ощущение!  
- не могла успокоиться Елена.

- Ощущения есть всегда, мы просто их не слышим, - резюмировал Виктор. – Если быть внимательным к себе, то со временем жизнь может сильно измениться. Но об этом как-нибудь в другой раз. Двигаемся дальше? – он вернулся к основной теме разговора.

- Да. Конечно.

## Критерий второй

Официантка убрала со стола посуду, и Виктор налил Елене чай.

- Хорошо. Следующий критерий, из которого состоит понятие «ступень», называется «уровень Знаний».

- А что подразумевается под Знаниями? – спросила Елена.

- Замечательный вопрос. Знания – это, во-первых, набор абсолютных величин и законов, позволяющий видеть **причинно-следственные связи** происходящих процессов, а не их следствия. Например, понимание, что у меня есть свое собственное предназначение в жизни, и оно не зависит от моей семьи и других факторов. Действовать все равно нужно будет мне. Мой талант – величина абсолютная, а не относительная, и я могу его реализовать, а могу потерять, но талант есть!

Во-вторых, знание – это отстраненность от массы людей, так как толпа всегда находится в невежестве и мало что понимает в точных решениях.

- Вы хотите сказать, что человек должен находиться в одиночестве? – в очередной раз удивилась Елена.

- Нет, я хочу сказать, что нужно быть очень внимательным к тому, с кем Вы живете и в каком обществе находитесь, – спокойно ответил Виктор. – Знания используются индивидуально, и каждый получит свой результат. То, что для одного благо, для другого – катастрофа. Усредняя людей, социум втягивает их в иллюзорную жизнь, где человек хоронит свои таланты.

В-третьих, Знание – это форма реальности, которая у каждого своя. Например, если человек думает, что заработать миллион долларов – нереальная задача, то, сколько бы ему не предоставляли способов просто взять этот миллион, он их не заметит.

Кто-то пользуется логикой, кто-то воспоминаниями, кто-то интуицией, но это все формы реальности. Отдельные и индивидуальные. Поэтому форма и способ жизни у каждого свои, а значит и результат будет свой.

Елена отвлеклась, перебирая в памяти своих знакомых.

Действительно, многие из них считали очень важным общественное мнение. Они внимательно следили за тем, куда идет «толпа», как назвал ее Виктор, и старались следовать за ней.

Другие пытались устранить следствия, но даже не собирались искать причины. Например, одна ее знакомая третий раз разводилась с мужем и не могла понять, почему это происходит, хотя сама создавала идеальные условия для разрушения семьи.

- Хороший критерий, - вслух сказала Елена. - Надо будет более внимательно рассмотреть его.

- Согласен, Елена, обладать истинным Знанием, - это иметь понимание, что для Вас является положительным в данной ситуации, а что отрицательным. Видеть, осознавать и действовать. Для начала нужно научиться видеть.

Виктор наблюдал, как Елена красивым подчерком записывает важные для себя детали.

- И самое главное, что на уровне Знаний заложены будущие возможности, - продолжил консультант. - То, что я делаю или не делаю сейчас, формирует мое будущее и совсем скоро станет моим настоящим. Чем больше человек видит и понимает, тем большим количеством ресурсов может управлять. Это закон. Дается тому, кто способен создать условия для развития.

И наоборот, чем стереотипнее психика, тем меньше комбинаций он может создать из одних и тех же компонентов. Причем, как Вы понимаете, уровень Знаний для поддержания жизни и для прогресса общества - это совершенно разное качество и количество информации.

Внутри Елены прокатилась волна обжигающего тепла. Сейчас она впервые увидела панораму жизни, где большинство людей «толкнутся на месте», и только очень небольшая группа что-то реально создает и чем-то управляет.

Сложилось ощущение, что она поднялась над всей землей и смотрела на человеческие роли в обществе откуда-то сверху.

Картина была впечатляющая. Стало вдруг ясно, что нужно просто постоянно использовать новую информацию и идти к намеченной цели. В начале Пути не так важен сам результат, как процесс дисциплинированного подчинения своих незначительных желаний достижению большой цели.

Нужно искать Знания, которые помогают понять **глобальные** законы взаимодействия с Природой, тогда все остальное автоматически станет простым и доступным. Ведь законы Природы на всех уровнях одинаковы, и все подчиняется им.

«Уже ради этого осознания стоило прийти на консультацию» - подумала Елена.

## Критерий третий

- Третий критерий - способность служить, - продолжал Виктор, убедившись, что Елена его снова слушает.

- Что? - удивилась Елена. - Я не ослышалась? Служить???

- Да, служить, - Виктор с интересом смотрел на свою клиентку. - А что в этом удивительного?

- Ну не знаю, - немного смутилась она. - Просто очень неожиданно и ... не очень понятно, что под этим подразумевается.

- Под подразумевается способность одного человека делать благо для других. Например, я думаю, Вы часто продолжали работать над развитием своей компании, когда Ваши подчиненные отдыхали. Вы, конечно, делаете это для себя, но и для них.

Елена кивнула.

- Другой пример, - продолжал консультант. - Вы видели, насколько качественно может служить менеджер, скажем в пятницу? - улыбнулся Виктор. - Может ли он остаться после работы, зная, что за это ему не заплатят ни копейки? Просто задержаться на работе для улучшения обслуживания своих клиентов, которые придут к нему в понедельник. Абсурд? Вот то-то и оно!

А большинство руководителей в праздники и выходные решают проблемы в своем бизнесе...

- Я сама так делаю, - улыбнулась Елена.

- Вот это и называется способностью служить своим клиентам, своим сотрудникам, хотя это часто и не учитывается ни Вами, ни ими. То же самое относится к близким людям, родственникам или просто окружающим.

Елена задумалась. Она с удивлением вспоминала людей вокруг себя, которые занимались исключительно поддержанием своей жизни. Другие периодически входили в динамику развития, но потом теряли интерес к процессу. И оказалось значительно сложнее вспомнить людей, которые действительно служили тем, кто находится рядом.

- Так если служить всем вокруг себя, то на себя не останется времени, - возразила Елена, представляя в голове модель служения «всем и вся».



- Именно поэтому очень важно понимать, кому и на каком уровне Вы служите! – спокойно, глядя ей прямо в глаза, сказал Виктор. – Вы точно подметили, можно растратить всю жизнь на бесполезные действия, но так и не добиться нужного результата. Мы чуть позже вернемся к этому вопросу. Что вам хочется уточнить в понятии «служить»?

- Да, Виктор, хочется «пощупать руками», что такое служение, – охотно согласилась клиентка.

- Служение – это выполнение своего предназначения, своих обязанностей. Вы выполняете то, что должны делать, и делаете это хорошо.

- А откуда я знаю свои обязанности? – возразила она.

- Это очень просто, – широко улыбнулся Виктор. – Вы – руководитель, у Вас хорошо получается создавать бизнес-структуру и управлять ею. Значит, Ваша обязанность – служить тем людям, которые являются Вашими клиентами, сотрудниками, партнерами и заботиться о них.

Консультант тепло и спокойно смотрел на клиентку.

- Ну, в общем, да, – неуверенно согласилась она.

Виктор продолжил.

- Если мы вернемся к нашему менеджеру, работающему в пятницу вечером, то увидим, что этот человек либо совсем не менеджер, либо имеет какие-то деструктивные убеждения внутри себя, – серьезно сказал консультант. – Но если этот человек войдет в сферу своего предназначения, ему захочется выполнять свою работу все лучше и лучше. Поэтому надо быть очень проницательным руководителем, чтобы видеть, где и на какой должности человек может служить другим, где он может реализовать себя на 110%.

- Любой человек имеет свои ярко выраженные особенности? Я правильно поняла Вас? – спросила Елена.

- Совершенно верно. Именно поэтому понятие «толпа» может относиться только к тем людям, которые не в состоянии осознать себя. Они не понимают, в чем их особенность и как им нужно себя реализовать. И уж точно не знают, в чем заключается истинная ценность их жизни, – консультант задумчиво помолчал. – Люди, находящиеся в толпе, невнимательны к себе. Если бы они каждый день проживали, наблюдая за своими действиями и эмоциями, то без труда определили бы, что им нравится, что получается и чего хочется.

В это время официантка принесла кусочек карамельного торта Виктору и мороженое Елене.

Дул легкий теплый ветерок, и воздух был наполнен летними ароматами.

Виктор в очередной раз поблагодарил Небо за то, что у него есть возможность работать с умными и жадными до жизни людьми. Он понимал, что предлагаемый им Путь требует от человека силы, веры в себя и ответственности за принятые ими нестандартные решения. Но взамен человек получит невероятный драйв от достижения целей, ради которых он и был рожден в этом мире.

Понятно, что у каждого есть свои цели, но в целом все мы пришли сюда, чтобы понять Абсолютную Истину.

Елена с удовольствием попробовала ложечку мороженого, и Виктор как будто увидел ее в далеком детстве, когда она была маленькой, хитрой и шустрой девчонкой.

Елена же была озадачена. До сегодняшнего дня она привыкла смотреть на проблемы в своей жизни локально. Увидела, решила, пошла дальше.

Сейчас ей предлагался более глубокий и серьезный взгляд на собственную жизнь. На горизонте ее сознания появились смутные очертания закономерности происходящих с ней событий. Ей стало страшно и интересно одновременно.

В какой-то момент захотелось встать и уйти, чтобы не слышать, что будет дальше, но желание разобраться в своей жизни пересилило.

Консультант поднял брови вверх, как бы спрашивая:

- Ну что, дальше или хватит?

Елена кивнула, хотя внутри волна протеста не успокаивалась.

- На каждой ступени нужно освоить определенные знания, решить существующие проблемы и получить соответствующее вознаграждение, - продолжил Виктор, приступая к тарту. - Нельзя взять с уровня только вознаграждение, а проблемы отдать решать другим. Все взаимосвязано.

- Вы хотите сказать, что для получения нового или большего ресурса, например, денег, нужно обязательно перейти на другую ступень? - медленно спросила Елена

- Да, это обязательное условие. Причем переход на следующую ступень невозможен, пока не будет выполнена программа минимум на нижестоящей ступени, - Виктор прочертил в воздухе скачок вверх. - На какое-то время можно

выпрыгнуть вверх, но через время придется вернуться для завершения обязательной программы.

- Виктор, а можно на примере? – мысль, что придется выполнять какую-то обязательную программу, не понравилась Елене.

- Да, конечно, – консультант сделал глоток ароматного чая и продолжил. – Например, бывают моменты, когда бизнес невероятно быстро развивается и кажется, что впереди большое и сказочное будущее. Обычно в эти моменты руководители уходят в область наслаждений: поездок, покупок, отдыха и так далее, не закрепив свое положение на рынке или в компании. Однако, спустя некоторое время, чаще всего встает проблема управления людьми. Один или два менеджера собирают клиентскую базу и открывают «на стороне» аналогичную компанию.

- Да, это классика, – подтвердила Елена. – И какая проблема вернулась?

- Отсутствие контроля ключевых процессов бизнеса со стороны руководителя. Ведь не бывает дыма без огня, если бы был контроль, то можно было минимизировать развал бизнеса – в глазах Виктора было замечен огонек разочарования. Похоже, что он сейчас говорил о собственном опыте.

- И сколько раз эта проблема будет возвращаться? – спросила Елена, и казалось, она уже знает ответ.

- До тех пор пока не будет решена, – неожиданно весело сказал Виктор.

Елене стало не очень хорошо. Она вспомнила, полное отсутствие контроля в своей компании.

- Чему Вы так радуетесь? – с нервной ноткой в голосе спросила она.

- Радуюсь простоте, Елена, – все еще весело ответил консультант. – Представляете, если все так просто и понятно, то можно моментально найти причину проблемы и решить ее.

Виктор развел в сторону руки, показывая, насколько простым может быть решение.

- В общем, да, – медленно согласилась Елена. Это действительно простое решение. – А сколько этих ступеней вообще, Виктор? – с интересом спросила она, перескакивая на другую ветвь разговора.

- Мы рассмотрим основные пять. Промежуточные мы разбирать не будем, – консультант налил горячий чай. – Елена, Вам понятно, что скрывается под термином «ступень»?

- Давайте я сейчас проговорю, и станет ясно, что я смогла понять, - Елена сосредоточилась. - Ступень – это некая среда, в которой есть три основных критерия: уровень проблем, уровень знаний и способность служить. На каждой ступени существуют свои задачи, которые должны быть реализованы. Задачи, не решенные на нижестоящей ступени, не позволят эффективно двигаться дальше.

Далее, - продолжала бизнес-вумен, - если у человека есть определенный талант, то он его проявит в своей деятельности. Нужно постараться увидеть, каким своим качеством человек готов служить, и использовать это его качество в лучшем варианте.

Консультант удивился точности, с которой клиентка ухватила суть сказанного. Обычно усвоение этого материала происходит медленнее.

Елена прищурила глаза, закусилла нижнюю губу, и, медленно проговаривая каждое слово, спросила:

- Виктор, получается, что самый неприятный момент - это переход со ступени на ступень?

- Вы очень быстро схватываете, - улыбнулся консультант. - А как Вы думаете, с каким вопросом Вы ко мне пришли?

- Вы думаете, что я меняю одну ступень на другую? - весело улыбнулась Елена, и искорки предвкушения чего-то нового заблестели в ее глазах.

- Елена, мы уже разобрали критерии, проверьте по ним свое предположение. Хотите попробовать прямо сейчас? - провокационным тоном спросил Виктор.

- Да, конечно! - с радостью согласилась она.

- Ну, что ж, приступайте...

Елена посмотрела на свои записи.

- Так-с. Если что, Вы меня поправите, Виктор, - деловым тоном попросила Елена. Виктор утвердительно кивнул, наблюдая, с каким интересом женщина осваивает новый «инструмент».

- Начнем с уровня моих проблем, - неторопливо приступила она. - Те проблемы, которые сейчас у меня есть, я решаю, причем довольно просто. Если честно, то мне это занятие последнее время начало надоедать.

Виктор кивнул.

- Хотелось бы решать проблемы более высокого уровня, – Елена задумалась. – Конечно, есть страх и неопределенность, справлюсь ли я.... Но в целом, думаю, что желание начать что-то новое пересиливает страх.

- Хорошо, – Виктор кивнул.

- Так, что у нас там дальше... уровень знаний, – Елена подперла рукой подбородок. – Тут, наверное, есть серьезные недоработки. Я даже примерно не представляю, какие знания нужны для перехода на новую ступень....

- А нужны ли какие-то дополнительные знания, чтобы решать вопросы на сегодняшней ступени? – поинтересовался Виктор после паузы.

- Нет, – не задумываясь, ответила она. – Сегодня все понятно.

- Тогда не беспокойтесь, я дам Вам источники для получения новых знаний, – он кивнул, давая понять, что вопрос закрыт.

- Так, осталась способность служить, – Елена опять задумалась. – Знаете, Виктор, я сейчас поняла, что хочу сделать что-то более значимое, чем я делаю сегодня. Странно, я сейчас услышала в себе этот позыв – служить клиентам, которые хотят получить лучший уровень сервиса, более качественный товар, более высокие стандарты обслуживания...

Клиентка с удивлением смотрела на консультанта, как будто только сейчас она познакомилась с собой. В молчании они просидели пару минут. Виктор ждал, пока у Елены оформится, «проявится» ее видение. Это всегда трепетный и неспешный процесс, который лучше не прерывать.

Когда человек отделяется от толпы, скрывающей его индивидуальность, ему всегда одновременно интересно и страшно осознавать себя. Он вдруг освобождается от пут и тут же становится беззащитно-маленьким. И здесь главное – иметь перед собой цель, к которой хочется идти.

Консультант неторопливо отламывал кусочки изящной карамели, которая украшала торт.

- Желание служить – очень интересный критерий, Виктор. Никогда бы не подумала, что я буду всерьез озадачена вопросом служения другим. Давайте чуть позже обсудим этот вопрос. Сейчас я могу сказать, что, в принципе, служить я готова, только нужно понять, кому и для чего, – Елена подняла глаза, показывая, что она готова к дальнейшему движению.

Виктор решил подвести черту под пройденным материалом.

- Елена, теперь Вам понятно, по какой причине Вы пришли ко мне?

- Думаю, теперь - да. Для меня стало откровением мое собственное положение, Вы меня удивили, - с широкой улыбкой сообщила она. - Спасибо, Виктор, начало интригующее.

- Вы можете проговорить это положение, чтобы мы оба понимали, о чем идет речь? - Проговорить... сейчас, - Елена сосредоточилась. - Судя по моей ситуации, я решила все основные вопросы, проблемы и теперь встал вопрос: я не знаю, что делать дальше. Нужны изменения, и сейчас я поняла, что изменения начнутся с определения новых целей и задач, а дальше начнется поиск знаний и решение этого вопроса через способность служить.

Она немного подумала и продолжила:

- Хочется узнать, какие в принципе есть варианты реализации себя, и куда мне можно двигаться прямо сейчас. Как говорится, « весь список, пожалуйста», - Елена весело рассмеялась.

Виктор с удовольствием наблюдал за неповторимым проявлением Жизни в этой молодой женщине. Ее плавные движения были раскованны и свободны. В то же время отчетливо чувствовалось, что внутри нее находился источник деятельной энергии, способный стать двигателем любого нового начинания.

Невероятная сила души и цепкость ума превосходно сочетались внутри Елены, а прямота характера и стремление добиваться своего делали ее очень эффективной в любой деятельности.

- Ну, что же, Елена, давайте будем разбирать список, - одобрительно сказал Виктор.

## Глава 4. Ступень первая: ужасное ограничение

- Ступень первая доступна для всех, и каждый начинает именно с нее, - начал Виктор, проведя на листе бумаги горизонтальную линию. - Условий здесь немного, и все они довольно простые. Проблемы на этой ступени самые распространенные: еда, секс, сон и защищенность. Здесь все по Маслоу.

Если человек способен постоянно поддерживать определенный уровень жизни, хорошо кушать, в меру отдыхать, защищен от нападок со стороны среды и общества, да еще и удовлетворен в сексуальном плане – это рай! Что еще нужно с точки зрения первой ступени? Ничего, жизнь – прекрасна!

- Но для многих не все измеряется количеством хорошей еды и отдыхом, - немного возмутилась Елена.

- Их не так уж и много! – серьезно ответил Виктор. – Большинство людей так и не достигают такого уровня, потому что постоянно испытывают недостаток то в отдыхе, то в защищенности, то в уровне оплаты своего труда. Бывает, что идеальная картина у них наконец-то выстраивается, но очень ненадолго... потом следует новая полоса испытаний, лишений, а часто и просто страданий.

- Виктор, но так устроен мир! – в сердцах сказала Елена.

- Да, я бы с удовольствием с Вами согласился, но мы еще не рассмотрели второй критерий – Знания! – спокойно ответил консультант. – Как Вы думаете, знания для людей на этой ступени являются важной потребностью?

- Думаю не очень, - немного подумав, ответила клиентка.

- Вот именно. Люди на этой ступени используют базовые знания, полученные в школе или институте. Но если посмотреть, какова практическая ценность этих знаний, то станет совершенно понятно, что с течением времени она стремится к нулю, ведь все меняется.

Елена вздохнула.

- И я об этом же, - продолжил консультант, поддерживая вздох клиентки. – Именно поэтому на первой ступени проблема поддержания жизни, возможно, и будет решена, а вот переход на вторую ступень без новых знаний просто невозможен.

Консультант выдержал паузу.

- Самая большая и, к сожалению, нерешаемая проблема первой ступени в том, что человек хочет получить ВСЕ и СРАЗУ, - с разочарованием констатировал Виктор. - Он хочет и хорошую одежду, и вкусную еду, и фантастический отдых, и многое другое, и чтобы не работать при этом! Либо работать там, где ему будут все кланяться и почитать, как звезду мировой величины. В результате человек обычно не получает ничего из того, что желает. Ведь нельзя получить материальные блага без знаний и усилий!

А для того, чтобы перейти на вторую ступень, необходимо учитывать еще и третий критерий – служение. Как Вы думаете, Елена, люди, которые хотят получить ВСЕ и СРАЗУ, готовы кому-то служить?

- Думаю, они хотят, чтобы служили им, - улыбнулась Елена.

- Абсолютно точно! – с чувством подчеркнул консультант. – А много ли найдется людей, которые готовы служить тем, у кого нет ничего, даже конкретных желаний?

- Думаю, ни одного.

- Именно так и выглядит первая ступень. Полное противоречие между желаниями, мыслями, мечтами, целями, действиями и результатами. Человек не способен понять, какой вопрос ему нужно решать здесь и сейчас потому, что у него нет элементарных знаний о том, как устроен этот мир. Причем приобретение знаний о мире у такого человека стоит далеко не на первом месте, - чувствовалось, что Виктор искренне переживает за этих людей.

Консультант поднял вверх указательный палец, и тихо сказал:

- Именно благодаря своей неспособности служить и получать Знания человек входит в общее понятие «толпа»! – Виктор улыбнулся.

Елена почувствовала, что внутри ее что-то вздрогнуло, настолько реально она вдруг увидела жизнь большинства людей.

Ей хотелось сказать что-то наподобие «Кошмар» или «Ужас», но сдержалась. Вместо этого она спросила:

- И какой максимальный результат человек может получить на первой ступени?

- Он может достичь почетного звания «хорошо живет», либо «ему жаловаться не на что». Кайф этих званий в том, что человек перестает активно жаловаться на судьбу. Он получает тот минимум, которым доволен, сравнивая себя с теми из своего окружения, кто живет хуже. Но лет в 55-65 человек вновь входит в состояние потерь, так как больше не может активно содержать себя.



Парадоксальная ситуация – он «хорошо живет» для того, чтобы в конце жизни начать нищенствовать.

- А почему он чувствует себя плохо? – спросила женщина.

- Неудовлетворение. Чем больше желаний, тем больше неудовлетворения появится в результате деятельности. Следом за неудовлетворенными желаниями появляется гнев, злость и разочарование. На сегодняшний день мы имеем общество агрессивных, злых и завистливых людей. Вы знаете это не хуже меня, Елена.

Виктор отпил чай.

- Конечно, не все так грустно, – продолжил он. – И на этой ступени бывают моменты счастья, радости, удовлетворенности жизнью. Но, к сожалению, эти моменты весьма непродолжительны.

- Виктор, а можно пример?

- Да, пожалуйста, сколько угодно – охотно сказал консультант. – В прошлом году ко мне приходил клиент с целью разобраться, что ему делать в жизни, в чем его предназначение. Нам сопутствовала удача, и мы определили его способности на первой же консультации, правда ему было не так просто в них поверить... Он превосходно комбинировал цветовые гаммы, любые цвета складывались в гармоничные и красивые картины, создавая общее настроение композиции. Это было превосходно!

- И что дальше? – заинтересованно спросила Елена.

- А ничего. По сей день он не нашел своему таланту применение. Работает менеджером, по вечерам пьет пиво и мечтает, что когда-нибудь ему выпадет удачный билет в сказочное будущее, – грустно и тихо сказал Виктор. – Ему нужно только начать действовать, но он сидит и ждет.

- Чего ждет??? – удивилась она.

- Того самого счастливого момента, – сказал Виктор и рассмеялся. – Я же Вам говорю, что должно быть элементарное знание, как вести себя в этой жизни. Если нет ни Знания, ни желания служить другим людям, то помочь практически невозможно.

- Неужели все так ужасно? – она не унималась.

- Иногда да, человек просто не слышит, – ответил консультант. – Но самое страшное, что он смотрит по сторонам и делает так же, как его окружение, считая, что для достижения счастья нужен просто удачный момент.

- И что можно сделать? – с грустью сказала Елена, осознавая, насколько иллюзорна открывшаяся ей картина.
- Помочь человеку перейти на вторую ступень, - с улыбкой ответил Виктор. – Постараться отделить себя от толпы тех, кто ходит кругами по одному и тому же месту, и начать искать Свой Путь.

## Ступень вторая: «антитолпа»

- И в чем основное отличие второй ступени? - было видно, что Елена пытается в уме сделать собственное предположение.
- На второй ступени у человека (кстати, впервые в жизни) возникает предположение: а может **я и есть источник собственных проблем?** – Виктор говорил медленно и спокойно. – Сначала появляется предположение. Потом человек начинает серьезно задумываться над тем, что он делает, какие результаты получает с течением времени, и что будет иметь в результате своей деятельности лет этак через десять.
- Вы хотите сказать, что у него повышается уровень ответственности?
- Не только. Он понимает две вещи: первая – он прямо или косвенно является причиной возникающих у него проблем, и **если он изменит себя**, то у него поменяется уровень возможностей. Например, если он сегодня решает вопросы стоимостью 10 000 рублей и зарабатывает 1000 рублей с каждого решенного вопроса, то есть два пути: решать большее количество вопросов или начать решать более дорогие вопросы. Выбор делает он сам, а, следовательно, он сам является причиной того дохода, который получает.

Вторая. Обычно в возрасте 27-35 лет, человек пытается увидеть цель своей жизни. К этому возрасту человек получает определенный жизненный опыт, удовлетворяет частично свои биологические потребности и, пробуя множество самых разных ощущений, убеждается, что счастье совсем не в деньгах, и даже не в их количестве.

Наливая Елене чашечку чая, Виктор продолжил:

- **Вторая ступень – это ступень осознания себя в пространстве.** Настоящего осознания. Вот тут впервые можно говорить о термине «антитолпа».
- Не поняла, причем здесь толпа? – недоумевая, переспросила Елена
- Минимально осознающий себя человек – это тот, который хотя бы в общих чертах представляет цель СВОЕЙ жизни и СВОЙ вид деятельности. Он может отделить собственные желания и цели от желаний толпы людей, социума, в котором находится ежедневно по многу часов. Осознающий себя человек не забывает о своих целях ни днем, ни ночью и стремится к реализации того фактического потенциала, которым он обладает на данный момент времени.

Антитолпа – это термин, используемый для отстранения от выдуманных и навязанных ценностей большинства людей, ведь большинство никогда никуда не идет само, **его ведут!**

Виктор посмотрел на Елену, которая прикусила нижнюю губу.

- Антитолпа – это инструмент осознания своих индивидуальных особенностей и талантов, а также способ постоянного наращивания своего потенциала сильной Личности. Выход за пределы толпы создает **атмосферу ответственности** за принимаемые решения и помогает человеку получить выдающиеся результаты.

Консультант задумчиво посмотрел в сторону и неторопливо продолжил:

- Чем больше человек осознает себя, тем больше он понимает, что не принадлежит к толпе. Все четче и понятнее вырисовывается его собственный, уникальный образ. Все легче становится осознать появляющиеся вокруг возможности и способы их реализации.

- Тогда почему же люди не хотят реализовать свой потенциал? – удивилась Елена. – Если все так прекрасно и замечательно, почему все не становятся осознанными?

- Отличный вопрос, Елена! – консультант воодушевился, как будто давно ждал этого вопроса. – Как только человек начинает выходить из толпы, его сразу настигают три скрытых врага: страх, сомнение и чувство вины. Они входят в сознание постепенно, нашептывая:

«Ты думаешь, что ты самый умный?

Ты уверен, что способен сам справиться с жизненными неурядицами и проблемами?

А что будет, если ты ошибешься и не получишь того результата, который запланировал?

Ты только представь, как ты подведешь людей, которые тебе поверили?»

И этот рой голосов сомнения в сознании постоянно нарастает, вгоняя человека в физический ступор, когда невозможно пошевелить ни рукой, ни ногой. Именно поэтому люди боятся реализовывать себя: вдруг не получится?

Елена задумалась. Она вдруг вспомнила, как долго сомневалась перед своей свадьбой, как боялась ошибиться в будущем муже. Как она боялась открыть свою первую компанию, не спала ночами, рассуждая, насколько разумно ей, молодой и неопытной женщине, открывать собственное ООО. Как чувствовала себя вино-

ватой перед своей семьей, обвинявшими ее в том, что она мало времени уделяет им и постоянно пропадает в своем бизнесе.

Все эти воспоминания волной нахлынули на нее, мешая сосредоточиться на беседе.

Виктор молча пил чай. Складывалось впечатление, что он слышал мысли Елены и давал ей возможность побыть наедине с собой.

Через несколько минут Елена начала говорить:

- Знаете, Виктор, я сейчас заново проанализировала решения, которые принимала в своей жизни и нашла множество ситуаций, когда мне приходилось переступать через страх, сомнение и чувство вины. Удивительно, как раньше я не осознавала этих простых вещей, ведь они очевидны, - закончила Елена с некоторым раздражением.

- Это нормально, Елена, мы все воспитывались в одной системе, поддерживающей формат толпы, а не Личностей. **Человек вне толпы опасен для общества**, так как имеет собственную позицию, которая не меняется с возрастом, со сменой строя, политических течений, коммерческой деятельностью или любыми другими факторами. Это - его внутренний стержень и способность следовать своим собственным путем, - консультант немного задумался, вспоминая, как тяжело иногда показать человеку, что он является уникальным, особенным и способным быть счастливым.

Елена кивнула, и, улыбаясь, продолжила:

- Но я же получила возможность узнать правду о себе.

- Совершенно верно, Елена, - консультант тоже улыбнулся. - Следом за осознанием и пониманием своей индивидуальности появляется вопрос: кто покажет мне дверь, за которой находятся ответы на мои вопросы?

- И тут появились Вы, - задорно и одновременно пафосно всплеснула руками Елена.

- На данном этапе - да, - широко улыбаясь, ответил Виктор. - Дальше будут другие люди и обстоятельства. Всему свое время, и я - просто еще одна ступенька в вашей жизни. Буду рад, если смогу быть полезен.

- А может быть такое, что эту дверь никогда не покажут?

- Да, конечно. Бывает, что запроса нет, или у человека не возникло желания перейти на новую ступень.

- Вы хотите сказать, что если есть запрос, то человек придет? – немного скептически спросила она.
- Когда готов Ученик, приходит Учитель – гласит древняя мудрость, – консультант улыбнулся.
- И что происходит дальше?
- Под Учителем может подразумеваться любой человек, событие, действие или ситуация, которые позволяют Ученику выработать в себе новые качества. «Отработка» новой ситуации дает человеку новые навыки и Знания. Это еще один ответственный момент на второй ступени. Если новые Знания отвергаются, то человек возвращается к своим предыдущим убеждениям. Таким образом, переход со ступени на ступень у разных людей занимает разное время. А у кого-то может так и не произойти, все зависит от выбора самого человека.
- Эти новые Знания обладают особой спецификой?
- Очень точный вопрос, Елена. Вы учитесь очень быстро, это радует, – искренне улыбнулся Виктор. – Специфика Знаний на каждой последующей ступени состоит в том, что новые Знания призывают человека частично или полностью отказаться от предыдущих убеждений, а иногда даже от ценностей. Отказаться с такой же решимостью, с какой мы меняем старую, дряхлую одежду на новую. Например, переходя от роли наемного служащего к роли владельца собственного бизнеса, человеку придется взять на себя ответственность за все, что происходит в его структуре. У владельца больше нет возможности переложить груз ответственности за свой бизнес на кого-то другого. Есть только бизнес и он. Или, продвигаясь по карьерной лестнице, сотрудник вынужден менять манеру общения со своими прошлыми товарищами по компании, ведь он теперь руководит теми, с кем раньше «мыл кости» начальству. Он сам теперь начальство.
- А что происходит на второй ступени со способностью служить, – с интересом спросила Елена, помечая в блокноте важные для себя моменты.
- Понимание, что окружающим тебя людям нужно служить, к большинству людей приходит очень тяжело. Человек воспринимает служение как повинность или суровую обязанность. Однако довольно быстро он понимает, что использование новых Знаний позволяет решать более крупные проблемы других людей и, соответственно, больше зарабатывать.

На второй ступени происходит первый качественный скачок в сознании человека.

Как следствие появляются первые материальные достижения: машина, квартира, добротная и модная одежда и многое другое. Возникают новые неизведанные желания, первый вкус власти, а также просыпаются неудовлетворенные желания детства или юношества.

Например, нередко стремление доминировать и самоутвердиться приводит человека к потерям, и если он не изменит мотива действий, то будет сброшен на нижестоящую ступень.

- А есть критерий, согласно которому происходит сброс вниз? – спросила Елена.

- Да, критерий – способность расти! Как только личностный рост человека останавливается, ему об этом напомнят через какую-то потерю. Это могут быть деньги, связи, товары его компании, болезнь, все что угодно. Если он не реагирует и продолжает сопротивляться росту, тогда у него будут постепенно, но безостановочно отбирать ресурсы.

- Так происходит со всеми? – с ноткой страха спросила клиентка.

- Абсолютно. У Природы не бывает исключений, – сухо и твердо ответил консультант.

- Виктор, скажите, а все люди поднимаются на вторую ступень?

- Право подняться имеют все, но использует это право едва ли половина.

- А что с остальными?

- Остальные пытаются достичь комфортных условий жизни на первой ступени и надеются, что это возможно, – Виктор на мгновение задумался, вспоминая своего первого клиента, который почти три года сопротивлялся перестановкам в своем бизнесе. Но когда он изменил структуру управления своей компанией, чего ужасно боялся, то тут же удвоил свой доход и предприятие начало бурно развиваться.

- Вы считаете, что достижение счастья на первой ступени невозможно? – удивилась Елена.

- Возможно, просто счастье там выражается как способность объяснить самому себе, почему в жизни все происходит именно так, и почему ты никогда не получишь тех благ и возможностей, которые имеют другие. Можно убедить себя в том, что все хорошо, и с этой мыслью спокойно умереть. Человек может убедить себя в чем угодно, даже если у него для этого не будет ни единого доказательства.

Елена согласно кивнула.

- Поняла, счастье на каждой ступени свое, идем дальше, - смело и утвердительно заявила она. Виктор улыбнулся.

- Итак, область Знаний на второй ступени рассматривает вопросы общения между людьми и построения долгосрочных успешных связей. Человек учится **держат свои эмоции под контролем** и взаимодействовать с людьми в формате сотрудничества, - Виктор рисовал на листе бумаги стрелочки, сопровождающие его рассказ о критериях второй ступени. - Для решения своих проблем человек начинает **искать причины** этих проблем. Он старается изменить последствия до того, как они наступят. Это совершенно другой, более продуктивный уровень формулировки и решения проблем.

- И, наконец, способность служить, - продолжал консультант. - Здесь человек впервые осознает свою уникальность и у него возникает большое желание воспользоваться своей новой способностью.

- А при чем здесь способность служить? - недоуменно спросила Елена.

- Чем точнее он применит свою уникальность, тем большему количеству людей может помочь. А если он сумеет адаптировать свой талант к запросам рынка, то это занятие может стать вполне прибыльным и успешным бизнесом.

- А почему именно способность служить? - спросила она.

- Потому, Елена, что нельзя «осчастливить» покупателя насильно. Он должен сам захотеть приобрести товар или услугу, а для этого он должен почувствовать, что для него действительно хотят сделать что-то хорошее. Причем не просто хорошее, а искренне и от души. А по логике, делать что-то для людей от души можно только осознавая, что ты им служишь и действительно хочешь создать нечто классное и уникальное, - Елена заметила, что, когда Виктор рассказывал о служении, его глаза заблестели, щеки покраснели, а слова приобрели основательность и силу.

«Да, этот человек действительно хочет служить своим клиентам» - подумала про себя Елена.

- Виктор, какой результат по максимуму может получить человек на второй ступени? - спросила клиентка вслух.

Консультант улыбнулся:

- Выйти из понятия «толпа»! Понять, что есть индивидуальная цель, и к ней нужно стремиться - это главное понимание, - Виктор широко улыбнулся. - Если



конкретно, то на второй ступени человек добивается материального благополучия и обретает некий суррогат покоя.

- Почему суррогат? – удивилась Елена.- Потому, что истинный покой – это немного другое состояние. Я расскажу о нем дальше, – спокойно сообщил Виктор. – Материальные блага, даже в большом количестве и хорошего качества, не могут дать человеку длительного состояния покоя. Только временное умиротворение от достигнутого. Поэтому, обретая материальное благополучие, а у каждого это понятие свое, человек может переместиться на третью ступень.

- Вы хотите сказать, что представление о материальных благах людей сильно отличается? – Совершенно точно. У кого-то супчик жидкий, у кого-то жемчуг мелкий. И особенно на второй ступени у человека может сложиться представление о том, что он достиг своей цели, можно расслабиться и почивать на лаврах. Это самая распространенная ошибка, так как Природа не подразумевает длительных остановок и будет стимулировать человека к дальнейшему росту.

- Я даже боюсь спрашивать, что на третьей ступени, – неуверенно улыбнулась Елена.

- Зря боитесь, – улыбнулся Виктор. – Это не сложно и уж точно вполне достижимо. Я был свидетелем и соучастником того, как сотни людей проходили эти ступени одну за другой, даже не замечая промежуточных результатов. Так что, Елена, если захотите, пройдете их довольно быстро.

## Ступень третья: напряжение и Природная легкость

Медленно наступал вечер. Нагревшаяся за день земля мягко отдавала накопленное тепло, и множество цветов, растущих на клумбах рядом с рестораном, источали непередаваемый летний аромат.

Общение консультанта и клиентки стирало временные рамки и не верилось, что подходил к концу второй час встречи. Разговор становился все более открытым и непринужденным, а интерес к нему возрастал с обеих сторон.

Официантка принесла две порции мороженого, и беседа продолжилась:

- Как Вы думаете, Елена, что ожидает человека на третьей ступени?

Она задумалась. Несколько раз она хотела ответить, но каждый раз останавливалась.

- Думаю, что желание реализовать себя легко и свободно, - ответила Елена, глядя на консультанта.

- Просто удивительно, Елена, Вы читаете мои мысли? – искренне удивился Виктор. – Я действительно хотел сказать именно об этом, потрясающе!

- У меня иногда получается «считывать» информацию с собеседника, но как это работает, я до сих пор не знаю, - смущенно улыбнулась Елена.

- Это очень ценный навык. Если будете к себе более внимательной, сможете понять, как это работает, - порекомендовал консультант и продолжил. – Третья ступень позволяет человеку занять СВОЕ место в обществе.

Видя вопросительный взгляд Елены, Виктор продолжил:

- Если на второй ступени речь шла об элементарном представлении о себе, то на третьей ступени человек ищет способ реализации себя в соответствии с заложенными в него способностями.

Например, есть огромная разница между зарабатыванием миллиона тяжелым трудом, и зарабатыванием той же суммы, но легко, с удовольствием и азартом.

- И как действовать легко, если все вокруг так сложно? – медленно перебирая локоны своих волос, спросила Елена.

- Есть два момента, на которые стоит обратить внимание. Первый – сложность возникает в одном случае: когда делаешь не то, к чему есть природная способность, талант. Например, если человек с детства очень хорошо считает в уме,

прекрасно руководит любыми процессами, а его заставляют работать руками, то чаще всего это приводит к травме.

Второй момент – легкие и правильные решения проще всего принимать, имея рядом с собой наставника, «человека-зеркало», который может помочь в вопросе определения заложенных в нас способностей, – произнес Виктор. – Наставник видит действия человека снаружи и помогает ему найти недостающие качества внутри себя. Это крайне важный момент.

– Виктор, а почему я сама не могу увидеть себя снаружи? – с сомнением спросила Елена. Уж очень его речи были похожи на продажу собственных услуг.

– Я понимаю ваш скепсис, Елена, – рассмеялся консультант. – Скорее всего, Вы сейчас подумали о том, что я продаю Вам свои будущие услуги.

Елена немного покраснела, до того неожиданно и точно консультант «поймал» ее мысль.

– Дело не в деньгах и не в продаже моих услуг. Я могу до конца дней своих не рекламироваться, а поток клиентов будет только увеличиваться, – спокойно констатировал Виктор свою бизнес-модель. – Дело в другом. Сам человек принимает любые решения тем способом, к которому он **привык** или...тем способом, к которому его приучил социум. Культурные и социальные модели общества подталкивают человека **в толпу людей, принимающих типовые решения**.

А безликая толпа, исповедующая навязанные социальные нормы, незаметно для себя погружается в невежество, деградирует, – подвел черту Виктор. – Поэтому иметь рядом с собой человека, который вышел за пределы навязанных ценностей и познал собственную природу, не просто крайне полезно, но и выгодно в любом отношении.

Клиентка слушала консультанта и вспоминала, как она стремилась соответствовать мнению других людей. Как пыталась угодить тем, кто был выше ее по статусу или доходу. Как хотела получить одобрение от значимых для нее людей.

А сейчас человек, сидящий напротив нее, беспристрастно сформулировал, насколько путь следования социальным моделям губителен для Личности.

Оказалось, что путь Познания Себя лежит в другой плоскости, о которой ни на телевидении, ни в других СМИ не говорится!

Почему?

Ответ в ее сознании прозвучал, как выстрел:

- Да потому, что управляющая структура социума **не нуждается в осознавших себя людях**. Наоборот, чем меньше человек знает себя, тем больше он склонен доверять мнению со стороны, особенно если это мнение доносится из такого «компетентного» источника информации, как телевизор.

Елена отчетливо ощутила липкую, вязущую по рукам и ногам управляющую структуру общества, стягивающую человека к безликому и зависимому от социальных моделей существованию.

У нее помутилось в глазах от того, насколько глобальна система использования информации в обществе. В один момент она увидела «социальную воронку», затягивающую человека с детства и контролирующую его до самой смерти.

Она вспомнила разочарованные лица пенсионеров, отдавших всю свою жизнь на достижение чужих и никому не нужных сегодня идеалов.

В ее сознании промелькнуло невероятное количество подтверждений манипуляции человеком, якобы для его же блага, но по факту - для довольно циничного использования его таланта с целью удовлетворения нужд системы.

Никто не разбирался с потенциалом ребенка в детском саду, школе, институте, на работе... все пытались «встроить» человека в глобальную вампирообразную сеть социальных стереотипов. До развития Личности конкретного человека не было никому никакого дела...

Ответственность за собственное развитие единовременно и окончательно была передана самому человеку, а общество в грубой или мягкой форме требовало выполнения своих стандартов.

Н-да, картина открывалась малоприятная.

Елена смотрела на Виктора, и ей вдруг стало понятно, что он видит эти социальные схемы каждый день и пытается сместить взгляд человека в другую плоскость восприятия. Вероятно, он точно также в свое время «выходил из толпы» и сейчас остался один на один со своим предназначением и талантом.

Она удивилась, какую же надо иметь силу и целеустремленность, чтобы **взаимодействовать с миром, состоящим из тотально не понимающих себя людей**.

Ей захотелось задать этому человеку тысячи вопросов: как он себя чувствует и что при таком странном взаимодействии с окружающими ощущает, но удержалась... она все-таки пришла по другому делу.

Виктор видел, что внутри Елены вспыхивают и гаснут эмоции, вызываемые воспоминаниями и озарениями от своеобразного разворота картины мира. Он часто видел подобные состояния у своих клиентов, оценивающих свои предыдущие решения под новым углом.

Виктор вспомнил, как когда-то и он блуждал во мраке своего сознания, пытаясь определить, чем ему хотелось бы заниматься.

Это было непростое время.

Противоречия, сдобренные опытом прежних ошибок, назидания со стороны окружения и манящие, но рискованные перспективы раздирали его на части, не давая сосредоточиться на главной задаче.

Тогда он пытался соединить между собой требования общества и личные желания, проявляющиеся с необыкновенной силой. Сначала Виктор запутался в хитросплетениях социума и собственных желаниях, но после того, как встретил своего наставника, он определил наилучший способ своего взаимодействия с обществом.

Он не стал бороться с системой или сопротивляться ей. Он принял решение найти СВОЕ место для реализации своего потенциала **на благо людям, а не системе!**

С тех пор прошло много времени, и сейчас консультанту казалось, что определить себя в пространстве очень просто. Но вспоминая собственные поиски, он понимал, что сложность - в **осознании происходящего вокруг**, а не в месте или обстоятельствах, которые всегда будут меняться.

- Третья ступень отличается от второй тем, что человек **перестает totally следовать правилам общества** и погружается в процесс глубокого наблюдения своего взаимодействия с ним. Здесь начинается сильнейшая борьба между общественными стереотипами и представлением человека о себе и своей дальнейшей жизни, - Виктор глубоко вздохнул. - Ой, как не просто начать делать то, что, по мнению большинства людей глупо и бессмысленно.

- Виктор, приведите пример, - Елена слушала очень сосредоточенно. Она почувствовала, что сейчас может услышать то, ради чего и пришла на данную встречу

- Хорошо. Например, владелец бизнеса определяет дальнейший этап стратегического развития своей компании, скажем, после очередного локального кризиса. Понятно, что потребности покупателей поменялись, а вместе с ними появились другие требования к продукции, к ее качеству и сервисному обслу-

живанию. И в этой ситуации владелец бизнеса вместе со своими руководителями должен принять стратегически важное решение: куда пойдет компания? Обычно он собирает топ-менеджеров для формирования образа будущего компании.

Спустя пару часов напряженного обсуждения складывается картина: директор по развитию отстаивает приоритет обучения кадров, директор по маркетингу требует введения новых инструментов привлечения и удержания клиентов, коммерческий директор «голову дает на отсечение», что нужно менять продуктовую линейку и «уходить» в другой рыночный сегмент... и так далее.

Единственное лицо, которое в данный момент несет полную ответственность за все происходящее – это владелец или генеральный директор. Ведь любой топ-менеджер при плохом раскладе дел может уйти в другую компанию и устроиться на сходную должность. Владелец компании не может ориентироваться на чье-то мнение на сто процентов, у него должна быть своя четкая позиция и стратегическое видение.

Причем большинство людей в окружении владельца крайне убедительно докажут, почему нужно следовать предложенным ими путем.

В таких ситуациях и проявляется природа человека. Если владелец по-настоящему обладает природными данными стратега, то у него есть шанс спасти компанию, если он примет четкое решение и добьется его выполнения.

На этапах смены стратегического вектора компании внутренний стержень руководителя является ключевым показателем в дальнейшем развитии этой компании. Часто руководителю совсем не понятно, что делать, но он обязан принять решение.

Руководитель всегда будет противостоять толпе людей, будь то сотрудники, клиенты, партнеры и т.д. Он может сотрудничать с сообществом людей, а может отстраниться от него. Все зависит только от разумного выбора самого руководителя.

Тут нельзя **тотально** следовать шаблонам прошлых решений, ведь все меняется, и каждая деталь вносит свои коррективы в будущее.

Но если в момент принятия решения постараться успокоиться и хотя бы попытаться размышлять легко и свободно, – консультант продолжал неспешный монолог, – то уже через несколько минут начнется конструктивный «диалог с собой», а спустя некоторое время можно «услышать» интересные и действенные решения.

Елена задумалась. Она не понимала, что значит «легкость» и как ей пользоваться на практике. Конечно, она могла вспомнить, как раньше принимала ответственные решения, дававшие ей на удивление легко, но это было всего несколько раз.

И вряд ли она смогла бы повторить сейчас то самое состояние «легкости».

- Виктор, а как мне почувствовать в себе легкость? Я сейчас вспоминаю свои поступки и действительно осознаю, что постоянно напряжена.

- Есть одна история, произошедшая с моим знакомым, - консультант, улыбаясь, аппетитно смаковал кусочек мороженого, вспоминая детали той поучительной истории. - Ему нужно было принять ответственное решение для входа в бизнес-проект с серьезными обязательствами и рисками.

Естественно, как любой нормальный человек, он постарался получить полное видение ситуации перед принятием решения. Но чем больше у него появлялось фактов, цифр и размышлений, тем больше он уставал от постоянных расчетов.

Через две недели таких раздумий у него случился нервный срыв, он позвонил мне, и нам понадобились две встречи, чтобы вывести его из состояния беспокойства и напряжения.

- Получается, что с появлением новых неизвестных фактов и цифр уровень проблем возрастает? - Елена поняла, что испытывает сейчас нечто подобное. - Мне кажется, что у меня сейчас такая же ситуация. Я действительно не знаю, что делать.

- Да, похоже на то, Елена, - согласился консультант. - Вы входите в совершенно новую для себя область жизни, а возникающее напряжение - это стандартная реакция человека!

- Что можно сделать?

- Есть простой способ избавиться от лишнего напряжения - это перестать делать то, что у Вас плохо получается и то, что Вам не нравится делать.

Елена нахмурила брови. Виктор прочитал в ее глазах немой укор: «Хм, а он это серьезно? Или шутит? Все не может быть так просто!».

Виктор улыбнулся такой реакции.

- Как часто Вы, Елена, задумывались над своими сильными сторонами? Над тем, в чем Вы сильнее других? В чем Ваша уникальность, как личности?

Елена пожала плечами.



- Вот и я об этом, - подтвердил Виктор. – Крайне редко, а, точнее, никогда. Нам некогда этим заниматься, так как мы постоянно спешим жить и боимся опоздать на Праздник Жизни.

Человек в далеком детстве принимает представление о себе и на протяжении всей оставшейся жизни не меняет это представление.

Исключением может стать какое-то мощное потрясение: сильная болезнь, смерть кого-то из ближнего окружения или, наоборот, общение с харизматичным лидером. Обычно только исключительная ситуация может повлиять на восприятие человека. Если такой ситуации нет, то все изменения идут в прежней колее, а это значит, что ничего, кроме декораций в спектакле жизни, по сути, не меняется.

- И что делать? – в недоумении спросила Елена, по-прежнему ожидающая точного ответа на свой вопрос.

- Для получения выдающегося результата нужно **заниматься тем, что у Вас хорошо получается**, - повторил Виктор. - Например, у Вас, Елена, хорошо получается мотивировать людей на сверхзадачи и сверхдостижения. Так?

- Да, я могу помочь человеку добиться большой цели, работая в команде.

- Вот и отлично. Значит, следуя этим путем, Вам будет интересно работать с потенциальными лидерами. А лидерам будет крайне интересно двигаться к своим целям под Вашим руководством. Поэтому задача в том, чтобы правильно выбрать точку приложения своих сил и способностей. Вы знаете, в чем Вы сильны, и дело за малым: найдите наилучший вариант использования своего таланта. Но это одна сторона возникающего у человека напряжения.

- А вторая? - уже с улыбкой спросила Елена, и глаза ее сверкнули.

- Вторая часть напряжения – это **перестать делать то, что доставляет Вам страдания и беспокойства**. Например, я очень не люблю бухгалтерию. На меня наводят смертную тоску все эти цифры и коэффициенты. Поэтому давным-давно я принял для себя решение, что мое участие в бухгалтерской деятельности будет сведено к минимуму, который позволит мне иметь контроль над происходящим и понимать, что в компании все в порядке.

- Вы хотите сказать, что я должна отдать часть своих обязанностей своим подчиненным?

- Да, причем ту часть, которая для Вас является самой затратной и утомительной. И по логике вещей, отдать ее надо тому, кто...

- .. эту работу любит и кому она нравится! – завершила Елена с удовольствием.



- Совершенно точно, и я знаю людей, которые обожают бухгалтерские бумаги и разбираются в них с таким удовольствием, что, глядя на них, чувствуешь себя неполноценным, - улыбнулся Виктор.

Елена помолчала.

- Неужели все так по-детски просто?

- Не то слово! Если распределять обязанности по принципу природной предрасположенности к деятельности и набирать сотрудников в соответствии с их внутренней природой, то в компании будет круглосуточное удовольствие плюс невероятная эффективность - улыбнулся Виктор.

- А почему же на рынке все ищут типового сотрудника, раз все так просто?

- Причина банальна: люди невнимательны! Например, Вы можете сказать, какие способности и таланты есть у Ваших подчиненных?

- Ну... примерно да. Хотя не уверена, что смогу определить их точно.

- Согласен. И это не Ваша личная проблема, а системная ошибка, которая транслируется с самого первого дня жизни новорожденного. Никому нет никакого дела до способностей отдельно взятого человека. **Требования социума таковы, что люди должны соответствовать критериям безликой толпы:** одинаковое образование, одинаковая работа, одинаковые и бессмысленные ценности.

Елена заметила, как на лбу консультанта проступили две глубокие вертикальные морщины. Было видно, что этот человек искренне хочет помочь, но не в силах изменить стереотипы общества.

- Скажите, Виктор, - серьезно спросила она, - а есть ли гарантии, что я смогу реализовать свой талант здесь и сейчас?

- Когда Вы ставите перед собой большую цель, вступает в силу второй критерий – Знания! Прелесть каждой более высокой ступени в том, что чем больше Вы узнаете, тем больше понимаете, что ничего не знаете, - консультант улыбнулся. - Количество знаний постепенно трансформируется в качество. Поэтому чем выше уровень, тем меньше людей, у которых Вы можете получить необходимые Вам Знания, - Виктор улыбнулся, наблюдая, как поднялись изумленные брови Елены.

- Да, Елена, мир устроен очень просто, в нем все удивительно четко разграничено. Неуч никогда не попадет к Великому Мастеру, а настойчивый Ученик никогда не останется без Учителя – всему свое точное и строго определенное место и время.

В этом и заключается принцип Природной легкости и отсутствия какого-либо напряжения. Никто в природе не перетруждается, выполняя свои естественные обязанности. **Устают только те, кто претендует на чужое место и чужой результат.**

В Природе всегда был и будет идеальный порядок и очень точное распределение ролей. Поэтому, когда Вам понадобятся новые Знания, Вы их получите. Причем точно в тот момент, когда они Вам действительно будут нужны.

Консультант остановился, чтобы дать возможность клиентке осознать полученную информацию. Затем продолжил:

- На третьей ступени появляются Знания о психическом, эмоциональном и энергоинформационном состоянии человека. Большое внимание уделяется тому, **как он мыслит и о чем думает большую часть времени.**

Личности дается значительно больше ресурсов: денег, знаний, навыков других людей, связей и так далее. А значит, появляется возможность стать могущественным и влиятельным, что предусматривает большую ответственность за свои действия и результаты. Риск всегда равен прибыли – это золотое правило матушки-Природы.

Елена молча слушала. Волны внутренних озарений то накрывали ее своей очевидностью, то растворялись под наплывом новой информации. В какой-то момент ей показалось, что глобальные пласты ее представлений о мире сместились, и теперь приходилось налаживать новое взаимодействие между некогда понятными вещами и понятиями.

- Не ожидала, Виктор, что все так взаимосвязано и глобально, - тихо и глухо проговорила Елена. – Нет, не то чтобы не ожидала... скорее, не видела картины в целом. Самый неожиданный для меня вывод на сегодняшний момент – то, что все, в конце концов, зависит от меня и моего выбора!

- Совершенно точно, Елена, а с полнотой картины мы только начали, - Виктор едва заметно улыбнулся, глядя на растерянное лицо Елены. – Энергетика человека предусматривает **в десятки раз** большую функциональность, чем ей обладает каждый из нас на данный момент.

Вопрос - в дисциплине внедрения знаний и в аккуратности обращения с важной информацией. Каждый из нас может улучшить свою жизнь или погубить ее. Все зависит от того, как мы используем полученные знания и ресурсы.

Самая интересная и самая сложная задача на третьей ступени в том, чтобы действовать, не напрягаясь внутренне.

Тело может уставать от работы, но психика должна быть нацелена на поиск простого и увлекательного пути к цели.

Как только появляется внутреннее напряжение, значит, есть повод задуматься: А туда ли я иду? Тот ли способ действия выбрал? А моя ли это сфера действия?

Отслеживая свое состояние, человек очень быстро понимает, что дается ему легко и без усилий, а что вызывает раздражение и низкий результат. За собственным поведением и результатами нужно просто наблюдать.

Так постепенно, шаг за шагом, происходит трансформация количества Знания в качественные результаты.

Например, Вы можете управлять тремя менеджерами на фирме, а можете управлять тремя руководителями предприятий. Количественный показатель остался неизменным, но качественный – существенно вырос. Для качественного роста нужно **внутренне соответствовать выбранной задаче**, а для этого нужно работать над собой.

Виктор посмотрел на Елену, которая ушла в глубокое раздумье.

Консультант замолчал, чтобы не прерывать размышлений клиентки.

Через несколько минут она сказала:

- Извините, Виктор, я задумалась над своим положением. Поймала себя на мысли, что до сих пор ни разу **серьезно** не размышляла, кто я и что хочу делать.

Виктор молчал.

- Да, мне действительно нужно определить, что я буду делать дальше, и что я хочу для себя, – Елена говорила тихо, как будто размышляла вслух, рассматривая скатерть на столе.

- Елена, давайте я Вам помогу, – консультант достал несколько листов бумаги. – Сейчас мы с Вами сделаем «прогулку» по Вашей жизни и посмотрим, каким образом Вы можете реализовать себя.

- Замечательно, – немного уставшим голосом ответила она. Не каждый день признаешься самому себе, что ты **не знаешь**, куда и зачем идешь!

Консультант начал задавать вопросы, вычерчивая графическую диаграмму из ответов клиентки. На белоснежных листах формата А4 один этап жизни сменялся другим. И постепенно нашлось всё...

Застарелые обиды и периоды бурного роста. Фрагменты невероятной эффективности и томные, глухие падения в бездну разочарований и депрессий. Душевные переживания, сдобренные сомнениями и обидами, а также радость

новых достижений, дополненная семейным счастьем. В общем, все то, что в той или иной степени есть у большинства из нас.

Спустя тридцать минут Елена с удивлением смотрела на графическую карту своей жизни.

Крайне интересно увидеть свою жизнь на плоскости, в формате сухого изложения фактов, без эмоций и лишних переживаний. Четко расписанную в хронологическом порядке, с понятно выделенными моментами для пристального рассмотрения.

Виктор нарисовал на листе большой вопрос:

- Какой Вы теперь можете сделать вывод о себе, Елена? – спросил консультант, откидываясь на спинку кресла.

- Поняла, что я люблю делать качественно и надежно, - начала она. – Поняла, что я – руководитель и умею выстраивать деятельность сотрудников для достижения целей компании.

- Согласен. Еще? - подтвердил Виктор.

- Я получаю удовольствие от новых достижений и закисаю там, где начинается рутина. Это действительно для меня ужасно, поэтому мне срочно нужно найти новую сферу деятельности для себя, - подвела итог Елена.

- Либо в своей деятельности найти новый способ применения себя, - предложил консультант.

- Может быть... В любом случае, Виктор, Вы сильно «расчистили» картину моей жизни, и теперь мне нужно точно сформулировать свои цели, - расцвела Елена.

Виктор с удовольствием смотрел на молодую женщину. Щеки её покрылись румянцем, глаза заблестели, а скромная улыбка отразила её внутренний решительный настрой.

- Мне хочется продолжить движение по ступеням, мы же не закончили? – оптимистично спросила она.

- Уровень проблем и уровень знаний на третьей ступени требуют от человека внимательного отношения к среде и самому себе. Когда у тебя есть какие-то деньги, положение, связи и устоявшиеся взгляды на жизнь, приходит естественное желание подниматься выше и выше!

Прогресс – это естественное желание любого человека, а любой прогресс – это преодоление трудностей и повышение своей профессиональной и личностной компетенции.

Елена ощущала, как слова консультанта проникают ей в самое сердце. Всей душой она чувствовала этот порыв: выйти из сковывающих ее рамок повседневности и обыденности. Хотелось вырваться из системы ограничений, которых она никогда не понимала, и отдать людям свое тепло, свою заботу и любовь.

Удивительная встреча с Виктором подарила ей тончайшее удовольствие самопознания и принятия себя такой, какой она всегда и была.

Она не заметила, как пропало ее вечное недовольство собой, которое она периодически пыталась «выбрасывать» из своей жизни, но оно каждый раз возвращалось. Елена увидела свои возможности, невидимые для нее еще несколько часов назад. И, что самое интересное, ей стало очень спокойно за свое будущее.

Она с удивлением отмечала перемены внутри себя и не могла понять, как за такой короткий промежуток времени можно так много осознать?

Она с уважением и признательностью посмотрела на консультанта.

- Остался третий критерий - способность служить. На третьей ступени способность служить становится избирательной, - все также просто продолжал Виктор.

- Почему? - удивилась Елена.

- Потому, что **количество запросов к осознавшему себя человеку от других людей растет по мере его самореализации.** Чем заметнее становится Личность, тем больше вопросов: "мое-не-мое" ему приходится решать, причем ежеминутно, - сказал Виктор, вырисовывая на бумаге два круга. На одном было написано:

«Мое», на другом: «Не мое». - И как только он отклоняется от Своего Пути, тут же начинаются потери.

Сначала потери могут быть незначительными, но чем дальше он отходит от своего предназначения или от своего способа действий, тем больше будет терять. С той же легкостью, с которой к нему раньше приходили ресурсы, они их будут исчезать из жизни.

В древности говорили: «Лучше плохо делать свое дело, чем очень хорошо выполнять чужое!» Ведь когда мы пытаемся делать чужое дело, то именно мы становимся источником проблем для других, а, следовательно, у нас появляется куча проблем.

Виктор подлил ароматный чай Елене и себе.

- Способность служить на третьей ступени совмещает в себе два показателя:

- а) реализацию своего потенциала;
- б) удовлетворение потребностей других людей.

Попытка удовлетворить потребности других людей без понимания собственной миссии может принести деньги, но взамен придется **отдать** часть своего душевного покоя и внутреннего благополучия. - Виктор говорил спокойно, но в каждом его слове чувствовался пережитый собственный опыт.

- Мне иногда кажется, что Вы рассказываете какую-то сказку, - немного нервно сказала Елена. - Что такого в реальной жизни не существует!

Она по-детски надула губки и ее брови «поплыли» вверх. На мгновение она превратилась в капризного ребенка, который вдруг узнал, что Деда Мороза не существует!

- Да, Елена, - сдержанно хохотнул консультант. - Иногда очень хочется, чтобы законы Вселенной перестали действовать хотя бы на мгновение... но, к сожалению или к счастью, этого никогда не произойдет. Природа сурова и не терпит вольнодумства.

Настоящая способность служить исходит из внутреннего желания человека, а не из потребности заработать деньги или повысить свой социальный статус.

Они внимательно посмотрели друг на друга.

- Давайте подведем итог третьей ступени - сказал Виктор, разминая кисти рук. Елена кивнула.

- Уровень проблем, уровень Знаний и способность служить на третьей ступени направлены **на состояние, в котором человек действует**: расслаблен он или напряжен. **Длительное** внутреннее напряжение говорит о существующей ошибке в сфере деятельности либо в способе самореализации.

- Виктор, не получится все время работать без напряжения, - как будто встрепенувшись ото сна, парировала Елена.

- Согласен, поэтому критерием напряжения является время. Если напряжение краткосрочно, то проблем обычно не бывает. Но если Вы уже полгода пытаетесь решить вопрос, а он только усугубляется, то нужно либо менять способ решения этого вопроса, либо вообще выходить из этой ситуации.

- Хорошо. Давайте возьмем мою ситуацию. Я уже два года не могу решить свою проблему, и мы с Вами разобрали, почему. Напряжение действительно дикое. Получается, что мне нужно продавать бизнес? - разочарованно спросила Елена.

- Не обязательно. Можно посмотреть, кто может заменить Вас из тех руководителей, которые сейчас есть в Вашей компании. Думаю, что некоторые с удовольствием воспримут идею получения новой должности и полномочий, - Виктор улыбнулся. - Главное - правильно расставить приоритеты и точки контроля.

Елена задумалась. Она чертила на листе бумаге треугольники, вписывая один в другой.

Постепенно вспоминая действия и высказывания своих руководителей, она пришла к выводу, что двое будут очень даже рады, если им представится возможность «порулить» компанией. Причем у одного из них это превосходно получается, когда она оставляет его за себя.

Пожалуй, даже лучше, чем у нее.

- Да, Виктор, согласна. Мне стало бы намного легче, если бы я знала, что компанией руководит человек, который «болеет» за нее душой. Я поговорю со своими руководителями, спасибо за вариант, - облегченно сказала Елена. - Думаю, что когда я решу вопрос управления, смогу хоть немного расслабиться.

Консультант утвердительно кивнул, мягко посмотрел на клиентку и продолжил:

- Реализовать себя – это и есть обычное человеческое счастье. Когда засыпаешь с улыбкой в предвкушении завтрашнего дня и просыпаешься с радостью, что наступило утро! - Виктор проникновенно улыбнулся. - Такое удовольствие могут позволить себе далеко не все люди, хотя право на это есть абсолютно у всех! В мире есть множество богатых людей, но они несчастливы только потому, что делают то, чего им делать очень не хочется.

- А как же долг, Виктор? - возмутилась Елена. - И я об этом, Елена! Первейший долг человека – реализовать себя на благо общества, а не пытаться занять **что-то место** только потому, что это престижно, модно или просто экономически выгодно.

**Обязанность человека – реализовать свой талант, который ему дан от Природы, а все остальное он получит по ходу этой реализации. И тому есть сотни подтверждений.**

Именно поэтому и важно понять, что психическое напряжение – это неестественное состояние человека. В мире существуют профессии, которые требуют от человека сверхусилий, но таких профессий не много.



Наша с вами задача - понять, что когда человек становится расслабленным, действует легко и спокойно, то и результаты у него получаются выдающиеся.

- Согласна, - улыбнулась Елена.

Она вспомнила, как училась играть на фортепиано. Сколько было потрачено сил и нервов, чтобы научиться правильно играть гаммы, этюды и прочие малопривлекательные упражнения. Но как красиво она играла на выпускном вечере в школе вальс Шопена № 7!

Как игриво и легко переливались звуки, и как зачарованно слушали зрители. А она сама испытывала чувство легкости и слияния с музыкальной темой, и благодарила своих родителей, которые в свое время настояли на том, чтобы она окончила музыкальную школу и занималась с репетиторами.

Конечно, родители хотели, чтобы она стала музыкантом, у нее для этого были все способности, но даже тогда Елена была уверена, что у нее будет свое собственное дело.

Каждый из нас чувствует внутри себя порыв, зов Природы к определенной деятельности. Одни чувствуют желание торговать, другие – руководить, третьи – исполнять. И абсолютно каждый может реализовать себя в своей Природной сфере. Нужно начать ее искать, и она откроется. Вопрос времени.

Виктор продолжил:

- Третья ступень самая сложная и обычно на ней спотыкаются все, кто идет к своему развитию. **Чрезмерное напряжение и различные страхи способны**

**остановить кого угодно,** - Виктор посмотрел на клиентку, внутренне одобряя ее живую тягу к знаниям.

Елена испытала некоторую неловкость. Внутри похолодело от мысли, что в ближайшее время ей нужно менять стиль жизни и выстраивать другую систему взаимоотношений.

«Но я же хотела роста, - сказала она про себя. – Вот и возможность для него».

Елена немного улыбнулась и с готовностью посмотрела на консультанта.

- Пошли на четвертую ступень? – интригуяще сказал Виктор.



## Ступень четвертая: выдающийся результат

- Мы все ближе и ближе подходим к интересному? - спросила Елена.
- Да, ведь на четвертой ступени у человека есть определенные знания, навыки, профессиональный опыт. Самое время получить выдающийся результат, - сказал Виктор, расправив плечи. - А на выдающийся результат могут претендовать только выдающиеся Личности. Здесь уже о толпе речь не идет. На этой ступени человек раскрывает свои истинные способности.

Голос консультанта стал более ярким, хотя Виктор говорил также спокойно.

- На четвертой ступени возникает единение между мыслями, действиями, поступками и результатами человека. Он перестает беспокоиться и нацеливается на созидание, - консультант пристально посмотрел на Елену. - Хочу обратить Ваше внимание на слово «созидание». На четвертой ступени человек перестает мыслить категориями «заработать денег» и прочими подобными терминами. Наоборот, он хочет **отдать всего себя на благо общества**.

Именно поэтому много людей способны заработать громадные деньги, но они никогда не смогут стать счастливыми. Они делают все только для себя, а, значит, до настоящего счастья им не добраться никогда.

Энергия счастья создается из позитивного взаимодействия людей.

По спине Елены пробежали мурашки, как в ожидании чего-то сверхъестественного и необычного.

- А что такое выдающийся результат? - спросила она, фиксируя информацию в своем блокноте.
- О, Елена, это великое действо, в котором соединяются спокойный, расслабленный и уверенный в себе человек с Великими Силами Природы, щедро одаривающими его своей Блаженной Милостью, - Виктор произнес эти слова с глубокой внутренней теплотой и после паузы продолжил. - Алхимия выдающегося результата может состояться из соединения двух природных начал: **Души человека и Духа Природы**. При этом напряжения внутри и снаружи этого соединения не существует. Это приятный и удивительно чистый процесс единения двух частей Целого. Здесь не нужны ни слова, ни логические объяснения. Все понятно, просто и легко.

Посмотрите на увлеченного человека. Он поглощен самим процессом действия и может не обращать на все остальное никакого внимания.

Например, недавно присутствовал в одной компании при переезде в новый офис. Заметил крайне интересную картину: никто из сотрудников не хотел садиться в центр офиса, все пытались занять место по углам комнаты.

Более того, те, кто больше всех возмущался неудобным местом в офисе, оказались наименее эффективными сотрудниками. А те, кому было без разницы, где сидеть – наиболее увлеченными людьми в компании. Ведь человек приходит в офис работать, а не фокусироваться на внешней среде.

Елена замороженно слушала, чувствуя поток уверенности и тепла, исходящий от Виктора.

- Виктор, Вы так убедительно рассказываете о самом процессе, но хочется понять технологию получения выдающегося результата, - Елена почувствовала, что вопрос неуместный, но очень уж хотелось узнать, что конкретно делать.

Консультант немного задумался. Ему потребовалась небольшая пауза для того, чтобы перевести язык ощущений в логические образы.

- Хорошо, давайте, Елена, пропишем алгоритм, - пришел к выводу Виктор и продолжил. – **Первое** – если Вы действуете спокойно, расслаблено и у Вас есть энтузиазм к действию, то вероятность получения выдающегося результата велика. Природа подразумевает напряжение для решения задачи, но постоянное напряжения не запланировано, мы этот момент обсуждали на третьей ступени.

Под энтузиазмом я подразумеваю искреннее желание добиться того, что запланировано. Должно быть огромное стремление получить лучший, выдающийся результат, и какой-то посредственный заменитель при этом не интересен.

- Поняла, - записала Елена.

- **Второе** - выдающийся результат требует концентрации на всех звеньях цепи, ведущей к цели. Мелочей в деле не бывает. Если это Ваше дело, то в нем важно ВСЕ. Мой опыт консультанта только подтверждает, что развал мощной структуры всегда начинается потихоньку, не спеша и совершенно невинно.

- Записала.

- **Третье** – команда правильных людей, - они посмотрели друг на друга, и консультант медленно расшифровал сказанное. – Правильные люди – это те, кому интересен сам факт работы над поставленной целью. В реализации цели

они видят свое предназначение и смысл существования. Им интересно решать сверхзадачи и выходить из трудных ситуаций.

Мотивация у этих людей может быть самая разная, но все они должны быть «больны» идеей дойти до нужного результата.

- Это из разряда фантастики, - выдохнула Елена.

- Не совсем. Подбор людей – это длительный процесс. Но если подходить к нему с пониманием, какой главный навык нужен на данном рабочем месте, и искать человека именно под главную задачу, то уже будет намного проще собрать хорошую команду.

- Давайте в следующий раз, Виктор, рассмотрим вопрос подбора людей отдельно, - предложила Елена. - И какие проблемы на четвертой ступени? Она начала привыкать к предложенной консультантом системе критериев.

- Управление людьми, - ответил консультант, глядя в глаза клиентке. – Это одна из самых сложных проблем, но, в то же время, ее решение позволит получить выдающийся результат по всем параметрам: деньги, связи, свободное время, а также контроль над жизнью в целом.

Причем, - продолжал он, стараясь вложить максимум смысла в минимум слов, – желательно, чтобы выдающееся управление было выдающимися людьми.

Поэтому их надо не только правильно подбирать, но и воспитывать в формате собственной парадигмы целей и задач.

- Я так понимаю, - сделала предположение Елена, – что для управления выдающимися людьми нужны другие Знания?

- Совершенно верно. Для управления выдающимися людьми нужны знания о строении и функционировании **психики человека**. Простые технологии НЛП здесь малоэффективны. Нужно смотреть вглубь человека и помогать ему раскрыть весь свой потенциал.

На рынке много людей, которые обладают невероятным количеством практических инструментов развития бизнеса, но на практике не могут их применить. Именно так проявляются психологические проблемы, поэтому желательно видеть проблемы психики человека до начала движения к выдающемуся результату.

- Итак, знания о психике человека подразумевают понимание работы комплексов, стереотипов, моделей реагирования и технологий взаимодействия с ними. На первый взгляд кажется, что все это изучить невозможно, но на самом деле «не так страшен черт, как его малюют».

В течение полугода-года можно очень даже неплохо разобраться в базовых понятиях и техниках, а потом совершенствовать свои навыки работы с людьми.

- Виктор, Вы можете дать мне эти знания?

- Да, напишите мне на электронную почту, и я вышлю Вам несколько ссылок и файлов. Если заинтересует, продолжим дальше индивидуально.

- Теперь критерий служения, - продолжил консультант. - После того, как Вы нашли Человека Дела, вы начинаете ему служить.

Служить - значит предоставлять ему все возможные ресурсы для максимально эффективного действия. Очень часто руководители допускают одну и ту же ошибку: нанимают человека и передают ему ответственность за результат, не указывая приоритетов, важных для компании на данном этапе. Либо наоборот, дают человеку ресурсы, но отнимают у него право принятия решения.

- Ну не делать же все за него, зачем его тогда брали? – возмутилась Елена.

- Согласен. Но человек должен понимать, какой результат от него ждут, и на какие ресурсы распространяется его власть и полномочия, - спокойно ответил Виктор. – Если этого понимания нет, а такое случается очень часто, то и управление ресурсами будет выборочным, с оглядкой на то, кто и что скажет.

Запутанная ситуация с ресурсами, результатами и зоной ответственности приводит к тому, что крайне сложно найти критерий оценки эффективности сотрудника. Но если Вы дали человеку все необходимое, наделили его полномочиями, а он не может получить результат - это уже другое дело. В такой ситуации **сокращается время на оценку человека и понимание его сильных и слабых сторон.**

- Если я правильно поняла, для достижения выдающегося результата ключевым параметром является команда людей, которые объединены одной идеей и реализуют ее?

- С небольшим дополнением, Елена, - консультант откинулся на спинку стула. – Для поиска нужного человека важно самому быть в динамике созидания и иметь желание достичь значимой цели. А уже потом подбирать человека под собственный вектор действий. И, конечно, нужны Знания для того, чтобы правильно определить его полномочия и поставить задачу. Потом через процесс служения этому человеку добиваться именно тех результатов, которые Вам нужны, одновременно возвращая профессионала.

- Все равно не очень понимаю, зачем нужно ему служить? – не унималась клиентка.

- Все еще проще, чем кажется. Если Вы правильно выстраиваете структуру управления, то тот, в кого Вы сейчас вкладываете свое время, будет дальше воспитывать людей в своей команде подобным образом. Возникает простая и понятная модель дублирования ваших способов общения с подчиненными. Это позволяет значительно сократить расходы на обучение и позволяет всей компании работать в единой модели управления. Все начинается с Вас, и Вами же заканчивается, - Виктор нарисовал на листе бумаги цепочку, по которой передается информация.

- Значит, ключевой фигурой всегда являюсь я сама, - с иронией сказала Елена.

- Конечно, а куда без этого, - улыбнулся консультант. - Важно чтобы Вы видели свою цель и могли подобрать людей под ее достижение.

Более того, Елена, я Вам открою один секрет, - Виктор многозначительно улыбнулся. - За все то время, что я консультирую компании и топ-менеджмент, я ни разу не нашел проблем в самом бизнесе.

Клиентка непонимающе смотрела на консультанта.

- Да, Елена, любая проблема бизнеса находится в человеке. Самой распространенной ситуацией является слабая или неадекватная коммуникация между людьми. Иногда достаточно внести небольшое изменение в видение человека, и проблема уходит без следа и усилий, - консультант улыбнулся. - Мои клиенты - сильные люди, которые способны решить любые проблемы в своей жизни, я только помогаю найти самый простой путь к решению. Часто клиенты говорят, что происходит какое-то волшебство, ведь все складывается само собой. И это факт!

Елена смотрела на Виктора и пыталась представить, через какое громадное количество преград, эмоций, ситуаций пришлось пройти этому человеку, чтобы теперь вот так просто рассуждать о тонких, и, порой, неуловимых законах жизни.

- Виктор, а как давно Вы занимаетесь консультированием? - не удержалась она от вопроса.

- Наверное, всю жизнь, - рассмеялся он. - Еще в школе ко мне обращались за решением каких-то вопросов, и порой решения, которые я предлагал, были весьма успешны.

Виктор ненадолго задумался.

- Я уверен, что если руководитель серьезно работает с людьми, то он должен понимать, что его собственный рост не может быть прерывистым или периодическим, от случая к случаю. Тренировка ума и поиск новых решений -

это образ жизни, а не просто работа. Только постоянное совершенствование может помочь добиться выдающихся результатов в выбранной деятельности. Как только остановился – сразу потерял.

Возникла очередная пауза. Елена анализировала непрерывность своего развития, и к собственному разочарованию обнаружила, что знания она получает лишь периодически. В лучшем случае раз в месяц она принимает участие в каком-либо образовательном событии. А то и реже.

Более того, в ее окружении не нашлось никого, кто работал бы с информацией сколько-нибудь серьезно. Ее круг общения составляли такие же руководители, как она, целиком и полностью настроенные на бесконечное решение бесконечных проблем.

«Забавно, – подумала она, – неужели я так до конца дней своих буду бегать по бесконечному кругу проблем и конфликтов?»

Она посмотрела на консультанта. Виктор спокойно смотрел на нее.

Удивительно, этот человек точно знал, когда нужно замолчать и выдержать паузу, чтобы не сбивать своего клиента с мысли. «Вот бы научиться этому навыку, сколько проблем сразу ушло бы из жизни!» – подумала Елена.

– Виктор, что-то еще есть по четвертой ступени? – вслух спросила она.

– Думаю, что этой информации для начала будет вполне достаточно, – ответил консультант. – Есть смысл подвести итог по этой ступени.

– Хорошо, – охотно согласилась Елена.

– **Выдающийся результат получают не все люди,** – Виктор многозначительно посмотрел на Елену и продолжил, – **а только те, кто пройдет свой путь до конца.** Понятие «до конца» означает, что у Вас будет большой соблазн остановиться и перестать искать Себя на более глубоком уровне. И будет очень большой соблазн смешаться с толпой, но уже на другом, более благополучном уровне. Другая «песочница» с дорогими и эксклюзивными игрушками.

Виктор улыбнулся.

Он вспомнил, как мужчины небрежно выходят из своих дорогих, «тюнингованных» машин, делая вид, что им все равно, смотрят на них или нет.

Также он вспомнил женщин, которые тщательно подбирают свой гардероб, лишь бы соответствовать социальному статусу. Как они ходят на тусовки, которые им не интересны. Как страдают из-за того, что их куда-то не пригласили.

Конечно, есть те, кто определился со своей позицией в обществе и в своей жизни. Но большинство людей продолжает играть в «премиум-игрушки», ради которых приходится невероятно сильно ущемлять свои внутренние интересы и потребности.

С одной стороны, видеть подобные картины крайне грустно, с другой – забавно. Верно говорят: «и смех, и грех».

- Выдающийся результат требует выдающихся решений и работы с выдающимися людьми. Когда Вы будете подбирать людей, то увидите, что они приходят по образу и подобию Вашему. Таким образом, Вы всегда будете видеть свой рост или свои слабые места, - консультант сделал акцент на словах «слабые места» и продолжил. – Процесс познания и изменения себя не такой простой и быстрый, но вложения в себя с лихвой окупаются, когда Вы перейдете на пятую ступень!

- Виктор, у Вас очень интересная классификация, - задумчиво произнесла Елена. – Даже не представляю, что там может быть на пятой ступени.

Во время консультации она постоянно оценивала свой уровень и каждый раз убеждалась, что в любой момент своей жизни могла быть гораздо эффективнее.

Ах, если бы эта информация пришла к ней раньше...



## Ступень пятая: инвестирование - точность распределения ресурсов

- Как всегда, чем выше поднимаешься, тем страшнее становится, - наливая чай и улыбаясь, ответил консультант.

Постепенно вечерело.

Солнце скрылось за верхушками деревьев, и дувший еле заметный ветерок совершенно стих.

Елена смотрела на сидящего напротив человека. Что-то было в нем такое, чего она раньше не встречала в других людях. Ей было непонятно, что отличало этого человека от всех остальных...

Спустя мгновение она нашла качество Виктора, которого не хватает ей самой.

Он обладал каким-то внутренним спокойствием и уверенностью. Он редко удивлялся и его практический подход к делу зачастую поражал своей точностью и простотой. Она поймала себя на мысли, что ей приятно находиться рядом с этим уверенным, сильным и надежным мужчиной.

Елена улыбнулась.

Мысль о том, что она хочет спрятаться за широкую мужскую спину, вернуться в счастливое детство, и не решать самостоятельно свои проблемы, позабавила ее. Нет, конечно же, она взрослая женщина, но все же... сильное мужское плечо рядом было бы для нее своеобразной гарантией успеха.

Вслух Елена сказала:

- Сколько нового и незнакомого! Даже не предполагала, что я не знаю таких принципиально важных вещей.

Ей стало немного грустно. Елена отогнала неприятные мысли, посмотрела на консультанта и попросила:

- Виктор, давайте продолжим, уж очень хочется узнать, что там дальше!

Консультант окинул беглым взглядом клиентку и уловил те изменения, которые обычно происходят на подобных встречах. Часто клиент проводит несколько часов времени с самим собой и впервые в жизни начинает глубоко и тщательно рассматривать причины происходящих в его жизни событий.



В суеете повседневной жизни человеку **некогда взглянуть на корень** существующих проблем, поэтому он работает со следствиями, оставляя причину в неизменном состоянии.

Часто именно на консультации клиент стремительно проживает один эпизод своей жизни за другим, фокусируя внимание на победах и поражениях. Буквально за пару часов происходит трансформация взглядов, мотивов и целей.

Виктор знал, что есть всего две проблемы, которые мешают человеку спокойно жить:

1. Переживание о том, что мы утратили, потеряли или чем не воспользовались в прошлом.
2. Переживания о том, что случится с нами в будущем.

Таким образом, человек **переживает о прошлом** либо **беспокоится за будущее**, игнорируя свою сегодняшнюю жизнь. Причем беспокойство о прошлом и за будущее настолько велико, что человек не в состоянии сконцентрироваться на настоящем моменте.

«Вот такие дела» - подумал Виктор и продолжил.

- Хорошо, Елена. Итак, ступень пятая, до которой по факту доходят единицы из всех, кто начинает Путь. А ведь многие его и не начинают, – консультант грустно улыбнулся. – Большинство людей зарабатывает и тратит деньги, находясь в иллюзии материального счастья. Но, по факту, деньги не могут быть источником душевного покоя. По крайней мере, длительное время.

Виктор вспомнил одного из своих клиентов, который был просто счастлив, когда после долгого, упорного труда наконец-то заработал полмиллиона долларов за два месяца. И как же этот человек страдал, когда очень неразумно их потратил!

Счастье, построенное на деньгах, не может длиться долго, вслед за ним всегда приходит пресыщение или разочарование.

Консультант продолжил:

- До пятой ступени мы говорили о знаниях, которые можно получить со стороны, но на пятой ступени человек черпает знания **ВНУТРИ СЕБЯ!** Это начальный уровень духовности, с которого человек начинает общаться с Природой, со Сверхдушой, и, если угодно, с Богом!

Елена непонимающе смотрела на консультанта, ожидая объяснений.

- Ну посудите сами, Елена, что делать человеку, который добился материального успеха? Покупать второй, третий, пятый дом или квартиру? Покупать пятую модную машину, десятый костюм от Армани или седьмое бриллиантовое кольцо? А что делать, если он все это уже купил? Какой смысл в бесконечных материальных накоплениях? – спокойно констатировал Виктор.

- В моей памяти всплыл тренинг, в котором я принимал участие несколько лет назад, – сказал Виктор. – Это было так называемое элитное мероприятие, на котором собрались собственники и топ-менеджеры крупных компаний. Мне тогда все нравилось, и я чувствовал себя более чем в своей среде до определенного момента, когда на второй день тренинга один почтенный бизнесмен не задал тренеру вопрос:

- Скажите, а что делать, если я уже купил все, что нужно и у меня закончился интерес к «дорогим игрушкам»? – на протяжении всего тренинга мужчина в добротном костюме молчал, и сейчас высказал ту проблему, которая многих в группе поставила в затруднительное положение.

Тренер, позиционировавший себя на очень высокой ступени личных и материальных достижений, немного подумал и задал встречный вопрос:

- У вас есть все: яхта, вертолет, недвижимость?

Бизнесмен кивнул.

И тут, к большому удивлению Виктора, тренер начал с ловкостью фокусника выдумывать новые и новые способы потратить деньги на чувственные удовольствия. Он придумывал изощренные способы вложения средств, и группа его активно поддерживала, дополняя разнообразные картины сочными деталями.

По ходу своей речи тренер все время смотрел на бизнесмена, пытаясь нащупать его потребности, но мужчина оставался спокойным. Он спокойно утвердительно кивал на предложения тренера, но было видно, что он хотел услышать что-то другое.

В конце концов, бизнесмен кивнул, давая понять, что он получил ответ на свой вопрос и пригласил продолжить мероприятие. Однако после перерыва бизнесмен не появился. Также его не видели и на следующий день тренинга.

К чему я это говорю, Елена: на пятую ступень **практически** никто не поднимается. Это другой уровень сознания и достижения результатов. Для большинства людей действия на пятой ступени просто не имеют смысла, – Виктор помолчал и продолжил. – И дело не в уровне материальных результатов, а в том, что здесь человек ощущает настоящую тягу к познанию Истины. Настоящей и абсолютной

Истины, которая не имеет ничего общего с социальными и навязанными СМИ ценностями.

Пятая ступень - для человека, способного более глубоко и детально посмотреть **вглубь** себя, способного посмотреть в свое настоящее Я, скрытое под вязкой пеленой сомнений и страхов.

Елена внимательно смотрела на консультанта. Она еще раз убедилась в том, что эта встреча изменит ее жизнь.

Консультант добавил горячего чая в чашку и негромко продолжил:

- Ну что же, начнем с первого критерия – Знания. Допустим, человек прошел первые четыре ступени. Он вышел за пределы обычной социальной матрицы с понятиями «хорошо», «плохо», «так принято», «так делают все». НО это не значит, что человек перестал соблюдать правила Игры. Это значит, что он увидел **требования** Природы и совместил их с собственными действиями. Также он начинает видеть свои обязанности по отношению к Природе и другим людям...

- Приведите пример, Виктор, - попросила Елена.

- Например, кризис. Происходит смена потребностей покупателей. Кризис – это природный процесс.

В течение года у природы есть как период расцвета, так и период увядания. Понимая, что рынок – это часть природного процесса, и у него есть как подъемы, так и спады, руководитель не будет **бессмысленно** беспокоиться за будущее своей компании, он вовремя начнет менять свои отношения с сотрудниками, партнерами, клиентами. Это происходит так же, как после зимы мы одеваем осеннюю, а потом и летнюю одежду.

У видящего руководителя нет беспокойств по поводу смены рыночных настроений и условий, он знает, что найти решение возможно и просто следует здравому смыслу.

Способность оставаться спокойным – это и есть Знание, плюс глубокое понимание того, что происходит вокруг. Оставаясь спокойным и вменяемым, достаточно просто внимательно наблюдать, и все изменения на рынке проявятся, как чернила на «промокашке».

В состоянии Знания не возникает стрессов, проблем или депрессии. Трудности могут быть, но человек понимает, что они решаемы. Поэтому, в сознании Человека Знания любая сложная ситуация – это возможность, а не катастрофа. Он ищет решение, а не причитает по утраченному или потерянному.

Елена загадочно произнесла:

- Наверное, классно быть таким человеком!

- Да, верно, и именно таким людям по-настоящему доверяют ресурсы. Ведь для того, чтобы инвестировать миллиарды, нужна очень точная и предсказуемая структура психики человека, контроль эмоций и способность оставаться в работоспособном состоянии длительное время. Точнее, всегда, - Виктор засмеялся.

Елена тоже улыбнулась. Ей очень захотелось стать таким человеком, способным удерживать свои эмоции и не впадать в истерию.

- Чем большим количеством ресурсов распоряжается человек, тем выше его ответственность за каждое принятое им решение, - не очень уверенно произнесла она.

- Совершенно точно! – Виктор улыбнулся, глядя, как быстро Елена выстраивает логику в новом потоке информации.

- А значит, - вдохновившись, продолжила она, - если ответственность за каждое решение так велика, должна быть система, которой должен следовать этот человек.

- Опять точно, - подтвердил Виктор. – И это тема нашей следующей встречи, Елена. Вы затронули **очень** важную тему! Без системы контроля эмоций и чувств человек не может удерживать себя в состоянии спокойствия и точности.

Консультант помолчал.

- Задумайтесь, прямо сейчас есть люди, решающие глобальные стратегические вопросы, а об их существовании никто не знает. Они совершают один-два перелета в сутки, распределяя ресурсы по всему миру, но никто их не видит по телевизору, - Виктор развел руки в стороны. – И вряд ли когда-либо увидит.

Он помолчал.

- Тысячи людей заключают сделки, ведут переговоры, отдают распоряжения, но о них крайне мало открытой информации. Однако это не значит, что этих людей не существует. Кто-то же выполняет этот огромный объем работы. НО: те, кто находится на первой и второй ступени, даже не задумываются об их существовании, хотя на самом деле их, работающих ежедневно по 10-16 часов в день, возможно даже десятки тысяч!

Перед Еленой открывалась другая сторона существующей реальности. Еще сегодня утром она четко понимала, в рамках каких условий она действует и какие цели преследует. Сейчас же она увидела совершенно другой, скрытый от нее, мир, полный событий, интересных встреч и возможностей своей реализации.

- Да, я знаю одного такого человека, действительно, никто не знает толком, чем он занимается, - поразмыслив, согласилась Елена. - Виктор, знание человек черпает из своей внутренней природы - это теоретически понятно. Но как понять, КТО Я?

- Здесь тоже все относительно просто, всего три пункта. **Первый** - нужно понять и принять, что у каждого из нас есть способности к определенному виду деятельности - это аксиома. По-другому быть не может.

**Второй** - эти способности будут у нас проявляться через нашу деятельность. Например, если человек по своей природе руководитель, то он в любом коллективе и любой работе будет распределять ресурсы, людей, работу. Он будет проявлять себя в любом действии, от природы «уйти» невозможно, - Виктор улыбнулся.

Другой пример: человек по природе специалист. Он будет проявлять себя либо действуя руками, что-то мастеря или изготавливая, либо будет «работать головой», как это делают аналитики, писатели и т.д. Таким образом, каждый человек проявит себя в какой-то деятельности, и, однозначно, что-то у него будет получаться хорошо, а что-то - не очень.

Поэтому надо наблюдать за собой и слушать свой внутренний позыв к какому-то виду деятельности.

**Третий** - слушайте людей. Обычно со стороны очень хорошо видно, что у Вас получается хорошо, а за что лучше не браться. И люди обычно об этом говорят сами. Фразы типа: «О, у тебя это отлично получается» надо отслеживать, обдумывать, пробовать.

Единственное и важное условие: нужно найти честных людей, которые не будут льстить или эксплуатировать ваши способности ради достижения своих целей.

Так постепенно человек понимает свой внутренний мир и свои внутренние потребности, обретая все больше и больше знания о самом себе.

- Примерно понятно. С этой информацией надо серьезно работать. - Задумчиво сказала Елена. - А что на пятой ступени является проблемой?

- Пятая ступень требует от человека **точности** распределения ресурсов. Люди, деньги, время, отношения, политика и многое другое - это то, что имеет скрытую

**тонкую** природу. Мало кто задумывается, что один человек силой своего разума создает значительно больше ценностей, чем тысяча людей, просто думающих над этой же проблемой, - Виктор пристально посмотрел на Елену. – Вспомните хотя бы Иисуса Христа. Один человек изменил жизнь миллионов людей за очень короткий промежуток времени.

После небольшой паузы Виктор продолжил.

- На пятой ступени центральная проблема - распределение ресурсов.
- Если я Вас правильно поняла, Виктор, Вы говорите о точности инвестирования? – не очень уверенно спросила Елена.
- Да, и этап инвестирования можно разложить на две составляющих: первая – это получение качественной информации от рынка и инсайдеров, второй – точное вложение каждого ресурса. Мелочей здесь нет.
- Что вы понимаете под «качественной информацией», - Елена прищурила глаза.

Виктор смотрел, с каким неутолимимым желанием разобраться во всем эта удивительная женщина поглощает информацию. Он вспоминал себя, когда несколько лет назад ночами напролет просиживал за изучением аудио и видео материалов по самым разным деловым и личностным тематикам.

Виктор давно не встречал человека, столь жадно стремящегося к знаниям. Поэтому старался отдать максимум из того, что знал.

- Качество информации зависит от трех условий. Первое - информация должна исходить от квалифицированного источника, тогда она будет точной, прикладной и полезной. Второе – информация должна находиться в сфере Вашего поля действия, иначе какой смысл засорять голову ненужной шелухой. И третье – информация должна базироваться на качественном фундаменте, - консультант задумался, как расшифровать сказанное. – Фундамент подразумевает понимание глобальных законов Природы, а также, каким образом и ради каких целей выстраиваются отношения на каждом качественно новом уровне.

Елена не до конца поняла, о чем говорит консультант, но решила оставить этот вопрос на следующую встречу.

- А что Вы можете дополнить по поводу точного вложения ресурсов, - Елена жадно «впитывала» в себя новые для себя модели и понятия.
- Точность складывается из двух основных показателей: первое – способность человека удерживать свои эмоции и чувства под контролем. Мы об этом уже

упоминали. И второе – способность общения с Высшими Силами, и тут требуется пояснение, – Виктор медленно помешивал красивой ложечкой чай. – По моему глубокому убеждению, человек способен **точно и быстро** познавать этот мир, общаясь с Высшими Силами Природы. Это может быть медитация, молитва или любой другой вид отношений с этими Силами. Главное, чтобы эти действия позволяли человеку беспрепятственно принимать для себя руководство Свыше и быть открытым общению с Высшим Разумом.

Елена задумалась и потом спросила:

– Как-то несправедливо, Виктор, ведь точность нужна на любой ступени развития человека, а Вы ее поставили на пятую, почему?

– Вы сейчас точны, Елена, – улыбнулся Виктор. – И Вы правы, что точность – ключевой показатель на каждой ступени развития, но чем выше поднимается человек, тем выше стоимость его решений. Ведь на более высоких ступенях приходится брать на себя ответственность за судьбы и результаты других людей, а в этом случае ошибки стоят очень дорого. И часто после совершения ошибки исправить уже ничего нельзя.

Виктор вспомнил, как он доверил ответственную сделку своему заместителю, а тот, поругавшись с женой, вывалил весь негатив на будущих партнеров. Потом пришлось почти год налаживать отношения, которые в итоге так ни к чему серьезному и не привели.

Консультант хотел так много рассказать сидящей напротив него женщине, привести примеры и предостеречь ее от множества подводных камней и препятствий, но понимал, что у каждого Свой Путь.

– И еще важный момент, Елена. На первых ступенях люди обычно не очень понимают ценности точных решений. Им кажется, что нет большой разницы, как проводить свободное время, с кем общаться и какую пищу принимать. Для них весь мир примерно одинаковый.

Отличие пятой ступени в том, что человек поднимается над социальными стереотипами общепринятого успеха, познает свою **истинную природу** и, как следствие, может отказаться от того, что может ему навредить.

Сила человека – в способности принимать адекватные решения, руководствуясь условиями среды: местом, временем и обстоятельствами, в которые он попадает. Например, нет смысла читать книгу об управлении департаментом маркетинга, если в вашей компании нет даже штатного маркетолога.



Поэтому, Елена, точность на каждой ступени играет важную роль, но на пятой – это самый важный показатель, без которого все остальное бессмысленно.

Консультант выдавал информацию легко и свободно, так как все эти события были пережиты и опробованы на собственном опыте.

Закончив говорить, Виктор наблюдал, как Елена записывала важные для себя моменты, и вспомнил, как когда-то, в самом начале своей предпринимательской деятельности, он не мог определить, чем же на самом деле ему хочется заниматься.

Тогда вопрос: «Кто я?» не давал ему покоя, и, казалось, что пока он на него не ответит, мир не будет к нему милостивым и благожелательным.

Сейчас, глядя с высоты прожитых лет и пережитых трудностей, он понимал: ответ на вопрос «Кто я?» приходит в процессе деятельности, а не путем умственных измышлений.

Виктор вспоминал свои безумные идеи и не менее безумные шаги для их реализации. Самое интересное, что ему удавалось осуществить задуманное, правда, количество вложенных сил было слишком большим.

- Человека, который готов в любой момент времени взять на себя ответственность за распределение ресурсов по соответствующей территории - городу, области, стране, мировому сообществу - всегда ждет успех. И... **большие** трудности, - Виктор рассмеялся. - Риск всегда равен прибыли.

Елена внимательно слушала.

Ей на какое-то время показалось, что она занимается чем-то мелким и незначительным. Сейчас она по-другому посмотрела на собственный бизнес и на те планы, которые буквально несколько дней назад выстроила для себя на будущий год.

Все ее планы сжались до размера горошины перед появившейся картиной, нарисованной консультантом.

- Виктор, у меня сейчас такое ощущение, что я пришла к Вам именно для того, чтобы увидеть нечто большее, значительное, захватывающее! – тихо, но восторженно сказала она. – Мне очень хочется изменить свое сегодняшнее положение, и кажется, что я уже нашла то, что меня не устраивает. Мне не нравятся мои качества характера и моя ступень развития! Я поняла, что засиделась, причем сильно.

Консультант утвердительно кивнул головой.



Елена откинулась на спинку стула. Она была довольна тем, что часть вопроса решилась так быстро. Конечно, радоваться было рано, но теперь хоть понятно, в каком направлении нужно действовать!

- Хорошо. Давайте завершим разбор пятой ступени, а потом перейдем к моему вопросу, - тоном хозяйки сказала Елена. - Ничего, что я командую? - весело рассмеялась она.

- Нормально, я понял, что Вы будете командовать, сразу после нашего телефонного общения, да и я работаю по Вашему запросу. Так что я в Вашем распоряжении, - улыбнулся Виктор и потер руки. - Итак. **Пятая ступень требует от человека отделиться от толпы на более глубоком, а, точнее, глобальном уровне.** Термин «отделиться» не означает, что нужно уйти в лес и перестать что-либо предпринимать! Наоборот, нужно сосредоточить свой ум на двух вещах: достойной цели, ради достижения которой хочется действовать и совершенствоваться, и концентрации на собственных ощущениях при решении любых вопросов.

Понятие «антитолпа» приобретает на пятой ступени новый смысл.

Во-первых, новое общение нужно выстраивать в коллективе умных, креативных и чувствительных людей. Аккумуляция энергии сильных людей – это наивысшее удовольствие для Человека Дела, созидателя будущего.

Во-вторых, скорость реализации идеи в таком коллективе в десятки, а иногда в сотни раз выше, чем в обычной среде.

- В наше время, Елена, скорость реализации планов играет ключевую роль в бизнесе и жизни. Чем быстрее и точнее вы способны действовать, при этом **не привлекая общего внимания**, - консультант сделал паузу после сказанной последней фразы, - тем большим количеством и качеством ресурсов будете управлять.

Елена задумалась над фразой «не привлекая общего внимания». Она вспоминала, как постоянно рассказывает всем и вся вокруг о своих планах, о своих успехах или поражениях. Также она вспомнила, как реагируют на ее рассказы люди. И, к своему удивлению, поняла, что слышала только критику и недоумение в качестве реакции от своих знакомых и друзей.

- Странно, - подумала Елена. - Зачем я тогда всем обо всем рассказываю? Надо меньше говорить и больше делать.

## Настоящее служение

- На пятой ступени человек служит обществу. Правда очень часто общество не знает, кто же им на самом деле служит, и выбирает для управления собой тиранов или инфантильных недотеп, - улыбнулся Виктор. – Не правда ли, забавно?

Глаза консультанта и клиентки встретились. Виктор видел, как Елена пытается понять, что он сказал, и продолжил.

- Представляете, Елена, разрыв в сознании между первой и пятой ступенью? – медленно спросил Виктор.

- Догадываюсь, - ответила она.

- Разрыв не просто большой, он громадный, - немного грустно сказал консультант. – Но такова реальность. И никакие слова, лозунги или действия не способны в один момент устранить этот разрыв в сознании людей. Переход со ступени на ступень – это поэтапный процесс, который каждый человек проходит индивидуально, со своей скоростью и своими результатами.

Понятие «толпа» на пятой ступени не существует, так как этот уровень сознания не подразумевает массовости.

Служа людям и обществу, человек четко понимает, кто в этом мире на самом деле Главный! И видит, кому подчинены все законы мироздания!

Он понимает, что без воли Высшего Разума на этой планете ничего не может произойти и начинает выстраивать свою деятельность в соответствии с Высшими законами.

Это очень увлекательный и невероятно интересный момент, когда человек понимает, что деньги – это лишь незначительная часть нашего существования, на которую нет смысла тратить **все** время своей жизни. Это просто глупо и бессмысленно, так как в конце жизни мы гарантированно потеряем все материальные ценности.

Виктор посмотрел в сторону.

Рядом прогуливались люди, которым не было никакого дела, на какой ступени развития они находятся, и есть ли вообще какие-то ступени. Им хотелось жить здесь и сейчас теми представлениями, которые они считали ценными и правильными. Вряд ли кто-то из них задавал себе вопрос о том, а являются ли эти представления действительно ценными и верными?

Крайне редко люди задумываются глубоко и серьезно над простыми вопросами: **а куда и на что тратят свое время? Что хотят получить в результате своей жизни? Ради чего живут?**

Часто они считают свое мнение правильным только потому, что не знают, а существует ли еще что-то другое? Они смотрят в экран телевизора и искренне верят в сказанное с голубого экрана.

Сейчас множество людей отвечают:

- Я телевизор вообще не смотрю! У нас его даже нет дома!

Но значит ли отсутствие телевизора, что человек занимает себя поисками Истины? Часто нет. Он просто ищет ту же самую информацию в интернете, книгах, дисках, общении и так далее.

Виктор часто видел, как человек устраняет из своей жизни телевизор и заменяет его бессмысленным общением в социальных сетях или форумах, где он общается якобы по делу, но на самом деле толковых результатов этого общения нет.

Виктор не собирался вставать на позицию критика или оценщика человеческих судеб. Он помогал тем, кто приходил к нему сам или по рекомендациям клиентов. Свои услуги консультант не рекламировал, так как был глубоко уверен, что если ему дано встретиться с каким-то человеком или ситуацией, то Высшие Силы помогут ему в этом. А если не дано, то какой тогда смысл прикладывать к этой деятельности усилия.

Вера Виктора в божественное провидение не была фанатичной. Это стало для него глубоко осмысленным жизненным Путем. Он часто встречался с необъяснимыми перипетиями человеческих судеб и был уверен, что случайных встреч и событий не бывает.

Также он был уверен в том, что наравне с материальными достижениями человек должен прогрессировать духовно, рассеивая тьму невежества по отношению к восприятию Мира.

Виктор отвлекся от своих размышлений и посмотрел на Елену.

Елена также находилась под властью воспоминаний о событиях своей жизни.

Перед глазами пробежали моменты, когда она собиралась что-то сделать и откладывала свои действия на лучшие времена, и, оказалось, такой способ действия был для нее характерен.

Ей стало как-то не по себе.

Она вспоминала, как после длительного бездействия сначала накатывала легкая депрессия. Потом приходило более глубокое состояние неудовлетворенности и желание что-то изменить. Иногда она брала себя в руки и посвящала себя делу, а иногда жила, что называется, «на авось».

Сейчас ей стало совершенно очевидно, что на самом деле не существует ни сомнений, ни страхов, ни разочарований. Все эти модели были созданы в ее уме и там же они превращались в идолов и кумиров.

Стало понятно, что ей не нужно дополнительных стимулов для счастливой и уверенной жизни. Она может самостоятельно решить большинство вопросов и проблем, а то, что ей сейчас неподвластно, можно решить с помощью того же консультанта.

Удивительно, как **просто наступило прозрение.**

Достаточно было подумать о более значимых перспективах, как ее сегодняшние проблемы оказались мелкими и незначительными.

По мере того, как Виктор снимал с картины жизни одну вуаль за другой, к Елене приходило осознание собственного положения.

Было похоже на то, что она застряла где-то между ступеней. Причем, на одной она решила все вопросы, а на другую так и не перешла... да еще и ценности жизни были разбросаны где-то между разными людьми и ситуациями!

- Елена, жизнь, не может останавливаться! Она все время движется вперед, и мы либо входим в динамику движения, либо теряем свой потенциал в погоне за ложными ценностями! – голос консультанта «выдернул» ее из размышлений. – На пятой ступени человек работает со своими стереотипами восприятия, своими ожиданиями и потребностями. Он постоянно развивает свою чувствительность, интуицию и со временем перестает ошибаться, совпадая с тактом движения Жизни.

- Мне пока до этого очень далеко, - выдохнула Елена.

- «Москва не сразу строилась», всему свое время, - спокойно подвел черту Виктор. – Вы можете сказать, в чем отличие пятой ступени от предыдущих?

- В том, что нужно разобраться в себе.

- А зачем?

Елена поняла, что ее экзаменуют на предмет осознания разобранной информации.

- Для полной реализации своего потенциала!
- Да, но Вы забыли главное – служение! Мы все живем для того, чтобы служить друг другу и, в конечном итоге, Богу! Это самая простая и понятная цель жизни, какой бы абсурдной она нам не показалась.
- Если я буду служить другим, они будут меня эксплуатировать. Виктор, я уже через это проходила, - с горечью в голосе сказала Елена.
- Эксплуатация может быть. И тут важно оценить, с кем и на каких условиях Вы хотите сотрудничать, - так же невозмутимо ответил консультант. – Когда Вы подниметесь на пятую ступень, там уже будет понятно, с кем можно сотрудничать, а кого «обходить десятой дорогой».

## И снова первый уровень?

- А что дальше, Виктор? Ведь пять ступеней – это же не все?
- Конечно, не все, – широко улыбнулся консультант. – Если мы суммируем данные пять ступеней, то получим первый уровень осознанности!
- Что??? Не поняла. Какой первый уровень? Я запуталась, – запаниковала Елена.
- Завершая один цикл жизни, человек может подняться на другой. Это бесконечный процесс. За одним уровнем будет другой, более значимый и более могущественный. И так до бесконечности, – улыбнулся консультант.

Елене было не до смеха.

До нее постепенно доходило сказанное.

- Подождите, Виктор, так это что получается, я нахожусь так низко? – тихо и грустно сказала она.

- Не переживайте, Елена, мы все там! – улыбнувшись, произнес консультант. – Понимаю, сначала принимать такую правду о себе совсем не хочется. Но эта правда и есть двигатель прогресса. Понимая, где находишься сейчас, четко видишь, куда ты хочешь!

Клиентка пространным взглядом смотрела на консультанта. Потом тихо произнесла:

- Кажется, до меня начинает доходить, смысл понятий «толпа» и «антитолпа»! – Елена озадаченно смотрела на Виктора.
- Виктор, – воодушевленно, но замедленно произнесла она. – Это же совершенно разные миры, разные убеждения, разные стимулы, результаты, отношения... это два противоположных мира!

Женщина выдохнула, как будто сбросила с себя невероятную ношу.

Было видно, как внутри нее происходила борьба между прежними ценностями и новыми моделями поведения.

- На каждом уровне человек самостоятельно принимает решение, нужно ему развиваться дальше, или он уже достиг всего, чего хотел, – серьезно продолжил консультант. – Решение двигаться или остановиться принимается индивидуально, и никто не вправе принуждать к процессу роста. Да это и невозможно!
- Останавливаться я не собираюсь, – уверенно ответила Елена.

- Отлично! – спокойно, но как-то по-особенному тепло сказал Виктор.

Елене хотелось что-то сделать. Встать или закричать, а может вообще поплакать...

Волны эмоций накатывали на нее, а предательский ком то подступал к горлу, то незаметно растворялся.

Было невероятно хорошо и одновременно немного тревожно от того, что она увидела перед собой совершенно другую реальность, отличную от ее повседневной картины мира. Вопросы, с которыми она пришла на консультацию, теперь сами по себе прояснились, и начала открываться другая картина, где она, Елена, могла выбирать дело по душе!

Женщина испытала волнительный, и даже трепетный момент.

Оказалось, что по большинству параметров, рассказанных консультантом (уровню проблем, уровню знаний и служению), Елена была далеко от понимания себя и своих желаний.

Она четко увидела себя в толпе людей, лишь поверхностно интересующихся своей жизнью!

Вот это вывод! Неожиданно.

Ей всегда казалось, что она уникальна по своей сути и по подходу к делу, но, оказалось, что это была лишь иллюзия. Забавно.

Елену охватило странное ощущение новизны и необычайного, даже детского интереса к себе и своей жизни. Она поняла, что действительно находится на первом уровне настоящей жизни. Что впереди ее ждет череда открытий, как внутренних, так и внешних.

И почему-то ей стало легко и спокойно. Прошло беспокойство и исчезло ожидание чего-то неопределенно-страшного.

Она не понимала, что с ней происходит, а консультант добрым участливым взглядом смотрел на нее, как бы говоря:

«Не волнуйся, Леночка, все будет хорошо».

- Виктор, можно вопрос не в тему? – спросила Елена, выходя из умиротворенного и приятного состояния. – Я с самого начала нашей беседы хочу спросить, что позволяет Вам быть таким спокойным?

Виктор улыбнулся.

- Очень простой факт: я точно знаю, ЧТО получу в результате своей деятельности. Постоянно находясь в динамике развития, с каждым годом понимаешь все больше, и все чаще осознаешь, сколько ты еще не знаешь, - спокойно и уверенно продолжал консультант. - Я знаю, что до конца своих дней не смогу постичь Истину во всех ее проявлениях, но я стремлюсь к этому. Так почему я должен переживать или нервничать? Если **постоянно идешь к цели**, то просто вопрос времени, когда ты ее достигнешь.

- Логично, - тихо и задумчиво произнесла Елена. - Я тоже так хочу!

- Давайте сейчас и приступим, только сначала подведем итог! - предложил консультант. - На пятой ступени человек учится точно и целенаправленно инвестировать свои и чужие ресурсы в той сфере, где его квалификация максимально высока, а доля риска минимальна.

Человек служит обществу и Богу и исполняет свои обязанности, создавая новые ценности для других людей. Человек использует свои знания, опыт и связи для помощи в развитии других людей, а не для покупки еще одной машины, еще одного особняка или других предметов роскоши. И нужно понимать, что жизнь на пятой ступени подходит не всем, и не каждый готов отдавать часть себя обществу. Обычно люди крайне эгоистичны! Идем дальше?

- Да. Сегодня удивительный день, - тихо и восторженно сказала Елена, всплеснув руками. - Кто бы мог подумать, что за один день можно узнать столько нового и практически получить возможность начать жизнь заново. Я так понимаю, Виктор, что Вы предлагаете перейти к практике?

- Конечно, тем более что времени у нас с Вами не так уж много, у меня скоро еще одна встреча, - сказал консультант, глядя на часы.

- Хорошо, - Елена выпрямилась, чуть заметно, но с удовольствием потянулась, и с готовностью посмотрела на консультанта.



## Переход на новый виток жизни

- Виктор, я сейчас подумала, - немного неуверенно начала Елена. – А может быть такое, что человек «застревает» между ступенями?

- Это Вы сейчас про себя? - Виктор улыбнулся.

- Да, - она улыбнулась и немного покраснела.

- Конечно! Можно застрять, где угодно, - уже серьезно сказал консультант. – Причем, чем выше Вы поднимаетесь по ступеням, тем проще застрять, так как соблазнов остановиться все больше и больше.

- Да, когда у меня все хорошо, я перестаю действовать и веду дела спустя рукава, - грустно выдохнула Елена.

- Ничего страшного, такое состояние бывает у всех без исключения. Бывает сложно найти новую «площадку» для своей реализации, поэтому важно быть внимательным к своим ощущениям и результатам. - Виктор произнес эти слова с такой уверенностью, что Елена согласилась. - Как только Вы пойдете к достижению своей настоящей цели, то снова будете счастливы, - продолжил он.

- А как найти эту новую ступеньку конкретно для меня? – в глазах Елены проскользнула искра азарта.

- Сейчас мы этим и займемся, - спокойно сказал консультант, отодвигая чашку с чаем на другую часть стола. Виктор вытащил несколько белых листов формата А4 и положил их перед собой.

Елена отодвинула свои записи и с интересом приготовилась участвовать в процессе.

- Скажите, Елена, какую задачу или проблему в сфере своей деятельности Вы не можете решить до сих пор? – начал Виктор.

- Хм... - Елена задумалась. Она перебирала в уме различные варианты проблем. Вспоминала, какие вопросы решала, что получалось, а от чего приходилось отказываться.

- Глобальных проблем нет, в основном «достаёт» текучка: люди, дебиторка и так далее. Остальное вроде бы понятно и не возникает сложностей в реализации, – уверенно сказала она.

- Вот именно, - подтвердил консультант. – Вы выросли из проблем и задач, которые можете решить. Вы перестали включать свой интеллект для решения

новых задач, и именно поэтому вам сейчас не очень хорошо. Есть ощущение пустоты и рутины.

- Именно это я и чувствую, - удивилась Елена тому, как Виктор разглядел ее состояние за внешним удовлетворением.

Консультант нарисовал на листе две горизонтальные черты. Одну внизу листа, другую посередине. Показывая на нижнюю черту, Виктор приступил к объяснению:

- Елена, Вы решили те проблемы, которые стояли на предыдущей ступени. Вы использовали знания, которые могли бы быть полезны. Вы добились определенного уровня собственной жизни и сейчас Вы завершили этот жизненный этап.

Елена согласно кивнула.

Виктор продолжил вопросом:

- А какую задачу Вы можете поставить перед собой в будущем?

- Сейчас подумаю, - ответила она и задумалась.

После небольшой паузы она продолжила.

- Я хотела бы создать свой бренд. Хочу, чтобы у моей компании было имя, и чтобы я могла продвигать свой бренд на рынок, - с удовольствием сказала Елена. - Хочу служить своим клиентам так, чтобы они стояли в очередь на те услуги, которые я предлагаю. Хочу, чтобы мои сотрудники понимали, что работа в моей компании даст им не просто заработную плату, а удовлетворение от того дела, которым они занимаются каждый день. Еще хочу, чтобы мои сотрудники были счастливы, а не мучились в моей компании.

- Отлично, - Виктор с удовольствием наблюдал за тем, как его клиентка рассказывала о своем будущем. Щеки ее покраснели, глаза поблескивали, а речь была наполнена жизненной силой.

Всегда приятно помогать человеку выйти на новый уровень его возможностей.

- Как Вы думаете, а Ваши сотрудники будут разделять Ваше желание идти на новый уровень развития? - неожиданно спросил консультант.

- Думаю... не знаю. Наверное, будут, но не все, - утвердительно сказала Елена. - Вот это и будет Ваш новый уровень общения с людьми. Ведь организовать качественное служение другим людям не так просто. Нельзя заставить человека созидать на благо другим людям. А, значит, - сказал Виктор после паузы, - переход на следующий уровень осознанности будет не для всех Ваших

сотрудников одинаково легким. А с кем-то придется попрощаться, и это опять новый уровень проблем и новый уровень знаний! – закончил Виктор.

Елена смотрела на него понимающе, но в ее глазах проскальзывал страх и неуверенность в собственных силах.

- Страшно, - выдохнула она. – А вдруг у меня не получится, и я потеряю то, что имею сейчас?

- Вот в этом-то и суть, - улыбаясь, ответил Виктор. – Если бы все точно знали, что и когда у них получится, то никто бы ни в чем не сомневался, и рост происходил бы автоматически.

Консультант провел на листе бумаги стрелку на верхнюю линию и поставил там восклицательный знак.

Они понимающе посмотрели друг на друга.

- Вопрос в том, хотите ли Вы расти и готовы ли к риску? – спросил консультант. – Ведь впереди Вас ждет неопределенность и новые задачи, которые до сегодняшнего дня Вы не решали.

- Да. Я сейчас поняла, что хочу. И не просто хочу, а готова двигаться прямо сейчас. Что можно сделать для начала движения? – уверенно и серьезно спросила Елена.

По движениям было видно, что решимость вернулась к ней. Может быть, это был эмоциональный порыв, но Виктор увидел в этих плавных, но четких движениях внутренний стержень, который и позволял этой достаточно хрупкой женщине создавать один удивительный результат за другим.

Виктор откинулся на спинку широкого стула.

Глядя на Елену, он вспомнил, как когда-то, далекие десять лет назад, был в подавленном состоянии души. Ночью он сидел на кухне своей квартиры и думал, что ему теперь делать. Жена и ребенок мирно спали, а он, бестолочь, в очередной раз потерял все деньги, которые зарабатывал в течение последнего года.

Сумма была не громадна, тридцать тысяч долларов, но все же было нестерпимо больно и неприятно терять ВСЕ! Как можно было быть таким наивным простаком? По своей наивности и глупости он повелся на сладкие речи компаньона и желание заработать «быстрые деньги». В результате потерял все и чудом не остался должен.

Больше всего раздражало то, что он точно знал: это не его сделка, и не его бизнес. Но все-таки принял решение рискнуть. Рискнул.

Конечно, то далекое решение сейчас выглядело абсолютно безумным, но на тот момент у него не было знаний и опыта, чтобы оценить предложение партнера.

И вот сейчас перед ним сидит женщина, которая только собирается пойти в новый для себя Мир. Пойти туда, где ее ждут новые открытия, радости и трудности одновременно. Ведь не бывает настоящей радости без преодоления настоящих трудностей.

Виктор знал, что он не сможет уберечь ее от возможных проблем, и ему хотелось дать ей простой механизм действий, который она сможет использовать самостоятельно.

- Елена, давайте мы посмотрим, что Вам понадобится для того, чтобы перейти на следующую ступень, - консультант провел дугообразную стрелку на листе бумаги. - Чего Вам не хватает для движения прямо сейчас?

Женщина положила руки с аккуратным маникюром на стол и приступила:

- Итак. Мне не хватает... новых знаний!

- Вы можете эти знания найти?

- А Вы можете мне их дать? - вопросом на вопрос ответила Елена с некоторым вызовом.

- Какая сфера Вас интересует?

- Хм... хочу выстроить свой бренд и ... - она задумалась - детально узнать, как мне выстроить организацию, чтобы я была вне ее, но имела постоянный контроль ключевых показателей.

- По бренду у меня есть очень толковый специалист, а по формированию Вашей роли инвестора в собственной компании могу помочь я, - спокойно ответил Виктор.

- Так. Предположим, что знания у меня есть. Дальше... Я хочу перейти на другой уровень обслуживания клиентов, улучшить качество моих услуг, а, значит, буду работать совсем с другими сотрудниками и другими клиентами.

- Хорошо, Вам что-то для этого нужно?

- Новое оборудование, но это не очень большие деньги... также нужно сделать хороший ремонт, но это тоже решаемо, - Елена задумалась. - Вы знаете, Виктор, оказывается, мне ничто не мешает создать и реализовать новую концепцию

своего бизнеса, - после небольшой паузы сказала женщина, удивленная своим ответом.

Елена была шокирована собственным выводом, и ей стало немного стыдно. С другой стороны, она до сих пор не могла себе представить критерии и систему оценки, которую получила на консультации.

Постепенно все встало на свои места.

- До сегодняшнего дня Вы либо были просто не готовы перейти на новую ступень, либо не хотели этого! – консультант замолчал, давая возможность осознать сказанное. – Вы считали себя способной реализоваться на прежнем месте, но, похоже, прежний уровень проблем Вам совсем не интересен. Ваша задача – идти дальше.

Елена смотрела на него и не знала, что ей делать.

- Виктор, я сейчас увидела, как я теряю время, занимаясь своей работой. Такая простая мысль, а сколько чувств и волнения она вызвала, - нервно сообщила она.

- Волнение появляется, когда мысль точна, а осознание, что человек теряет время – это первый шаг к новому видению, - ответил Виктор. – Дальше придет осознание факта, что жизнь коротка, и нужно заниматься тем, что приносит удовольствие! Поэтому сейчас есть смысл подумать, как Вам действовать дальше

- Замечательно, Виктор. Давайте поговорим об этом, - воодушевилась Елена.

## Качество и количество изменений

Виктор заметил, как во время беседы помолодело лицо Елены.

Иногда она была похожа на школьницу, а искренний интерес в ее глазах только подтверждал юношеский порыв. Виктор знал, что в такие моменты от женщин веет легкостью, задором и природным женским обаянием.

В такие моменты консультанту было непросто сфокусироваться на цели беседы, так как удивительный поток женской энергии сносил все рациональные мысли и оставлял после себя ощущение благодати и очарования.

«Годы тренировок не проходят даром» - подумал Виктор. Он не в первый раз сталкивался с подобным проявлением женской энергии и научился контролировать себя и свои эмоции.

Вслух консультант сказал.

- Начнем с того, что необходимо что-то поменять. Невозможно начать делать что-то новое без внесения коренных изменений.

- Согласна.

- А для того, чтобы начать что-то новое, надо прекратить делать старое, логично?  
- улыбнулся консультант.

- Логично.

- Необходимо «отодвинуться», дистанцироваться от своей работы, и освободить время для реализации новых планов, - спокойно рассуждал Виктор.

- Так. Хорошо, а как понять, что нужно убрать из своей деятельности? – мыслила вслух клиентка.

Консультант кивнул и продолжил:

- Если Вы позиционируете себя как руководитель, то нужно убрать решение рутинных вопросов и проблем. Убрать ВСЕ, где Вы не развиваетесь и не получаете новых знаний. Передайте эти вопросы Вашим сотрудникам, предоставляя им возможность расти и развиваться, - Виктор говорил легко и непринужденно.

- Елена, будьте внимательны, сейчас мы говорим о качественных изменениях. О том, как Вам изменить себя и перейти на новый, качественный уровень своей реализации.

- Да, я это поняла, - она быстро записывала. – Вы намекаете на то, что есть еще и количественные изменения?

- Да, количество - это то, как часто Вы будете менять окружающую Вас среду и свои действия, - Виктор отметил, как быстро она обдумывала новую информацию.

«Далеко пойдет» - подумал Виктор и продолжил вслух:

- Основная проблема большинства людей в том, что после внедрения какого-то изменения они останавливаются, предполагая, что дело сделано. А чуть позже увязают в рутине, и все их планы так и остаются на бумаге.

Консультант улыбнулся.

- Помню, один из моих клиентов за один год добился удвоения своего бизнеса. Сначала он не верил, что это возможно, но когда получил то, что хотел, успокоился и стал вести себя, как Великий Руководитель.

- А что значит Великий Руководитель? - уточнила Елена.

- Он перестал искать, стремиться, достигать и гордился тем, чего добился за этот год. У него поменялась походка, манера говорить, и во всех движениях царила надменность и высокомерие. В результате через год от него ушли ключевые сотрудники, а еще через год ушли и ключевые клиенты, - в голосе консультанта сквозило разочарование. - Гордыня приходит ко всем, но не все способны отогнать ее от себя.

Елена вспоминала подобные моменты «звездности» у себя, и ей стало неловко от собственных поступков прошлого. Слушая рассказ о Великом Руководителе, она приняла решение контролировать себя и не допускать высокомерия по отношению к окружающим ее людям.

- И как вы с ним решали этот вопрос? - спросила Елена.

- Начали опять с понимания, кто и чего хочет. За пару лет его компания превратилась в жирного, наглого и вечно недовольного кота, с которым никто не хотел общаться. Только через полгода удалось наладить процессы в компании и частично вернуть расположение ключевых клиентов, - Виктор посмотрел на Елену. - Никогда не сдавайте занятых позиций, в этом нет никакого смысла. Если Вам надоел ваш бизнес - продайте его, но не откатывайтесь назад. Зачем заниматься бесполезной работой?

Женщина кивала и вспоминала свою подругу, которая постоянно вытаскивает свой бизнес из хронических потерь. Сейчас она увидела, насколько бессмысленна эта модель управления.

- Виктор, значит, мне нужно уходить от рутины и искать новые способы реализации своего потенциала, - подвела итог Елена.
  - Да, причем нужно искать не просто новые способы, а те, которые были бы удобны лично Вам. В этом - суть получения удовольствия от жизни: когда Вы делаете не только то, что Вам нравится, но и тем способом, под который Вы созданы с детства...
  - А есть какая-то формула, чтобы определить свой способ действия? - поинтересовалась Елена.
  - К сожалению или к счастью, только опытным путем, - искренне ответил Виктор.
  - Важно помнить, что та мысль, которая пришла в Вашу голову, говорит о том, что **именно Вы** можете ее реализовать. То, что Вы не сможете сделать, Вам никогда не придет в голову.
  - Правильно ли я поняла, что формулы определения своего способа действия нет? - не успокаивалась Елена.
  - Есть подобие формулы, - Виктор задумался, как свести тонкие ощущения собственного пути в грубую формальную стратегию действий. - Ваш природный способ действия имеет три величины: первое - когда Вы будете заниматься своим делом, своим способом, у Вас будет выделяться много созидательной энергии. Будет неподдельный интерес к какому-то виду деятельности. Например, кому-то нравится бухгалтерия, а кто-то засыпает только при упоминании о ней.
- Консультант отпил чай.
- Второе - Вам будет намного легче реализовать любое действие своим собственным способом! Вы будете замечать, что этим способом все дела получаются качественнее, лучше и быстрее, чем каким-то другим.
  - Так, дальше, - Елена быстро делала себе пометки.
  - И третье: окружающие Вас люди будут постоянно рекомендовать Вам тот способ, который у Вас получается лучше всего, - консультант заметил удивление на лице женщины и раскрыл сказанное. - Да, именно так. Другие люди будут постоянно напоминать Вам, что и как нужно делать. Ваша задача быть внимательной к тому, что Вам говорят, и не отмахиваться предложения сразу!
  - Отлично! Подведите итог, Виктор, - весело попросила Елена, успевшая привыкнуть к четким подведениям итогов консультанта в конце каждого информационного раздела.



- Количественные изменения зависят от воли руководителя при внедрении этих изменений, - со свойственным ему спокойствием начал Виктор. - Как только Вы остановились в развитии – начинаете терять. Может, потери не видно сразу, но со временем они обязательно проявятся в реальности.

Консультант помолчал и продолжил.

- Качество изменений зависит от полученных знаний и поставленных целей, - Виктор посмотрел на Елену. - Чем чаще Вы будете преодолевать новые трудности, тем быстрее научитесь точно определять свою роль в решении любой проблемы.

Иногда нужно войти в роль стратегического мыслителя, иногда в роль тактического управляющего, иногда в роль оперативного контролера. Ролей очень много, и со временем вы научитесь безошибочно определять, в чем Вы сильнее остальных. В какой роли Вы можете быть на 100% успешны и эффективны.

- А что же делать с другими ролями? Кто их будет выполнять? – тихо спросила Елена.

- Для других ролей Вы будете подбирать людей, которые сильны каждый в своей ипостаси. Это не сложно. Для начала вполне достаточно начать слышать и видеть, что говорят и что делают Ваши люди.

По мере наблюдения сопоставите их действия с полученными результатами, и все станет понятно, - ответил Виктор. - Любой человек получает удовольствие от нового достижения и выхода из проблемной ситуации. Проблем не стоит бояться, наоборот, нужно их искать. Это не логично, но «дешево, надежно и практично», как говорил герой «Бриллиантовой руки».

- Немного пугающая перспектива, - смутилась Елена.

- Да, но ведь именно через решение проблем Вы станете настоящим профессионалом, поэтому какой смысл от них бегать? – аргумент консультанта был прост и убедителен. - Вы же шли ко мне на встречу тоже с долей неверия и сомнений, ведь так?

- Конечно, - смущенно ответила она, вспоминая, как перед встречей с Виктором задавала себе вопрос: «А не шарлатан, ли этот человек?»

Ей стало стыдно за собственные мысли.

Вслух она произнесла:

- Виктор, я согласна, что проблемы нужно искать и преодолевать. Я сейчас вспоминала времена, когда у меня было очень много проблем, и именно тогда я чувствовала себя на гребне волны. Деятельность придавала мне силы, и я чувствовала себя востребованной, - воодушевленно проговорила Елена. – Надеюсь, проблемы не будут преследовать меня до конца жизни?
- По идее, будут, - рассмеялся Виктор, глядя на разочарованное лицо Елены. – Все зависит от того, как Вы будете относиться к сложным вопросам. Если будете рассматривать их как неразрешимые задачи, то жить будет сложно. А если как шаги к своей цели, то сложностей не возникнет.
- Хорошо, поняла, - выдохнула Елена. – Давайте на сегодня будем заканчивать, а то я уже плохо соображаю.

## Жуткий страх новизны

Вечер опустился на город, было тепло и спокойно. Легкий ветерок совсем стих, а тихий гул голосов отдыхающих на фоне картины летнего вечера создавал благодостное настроение.

Виктор и Елена сидели молча, обдумывая тот громадный объем информации, который они сегодня рассмотрели.

Виктор старался вспомнить разговор и обратить внимание клиентки на ключевые моменты беседы. Елена собиралась с мыслями, чтобы в конце беседы взять как можно больше прикладной и полезной информации.

Посетителей в ресторане стало больше, а на сцене уже размещалась группа для исполнения эстрадной программы. Молодые ребята проверяли микрофоны, настраивали инструменты и аппаратуру. Они были увлечены процессом и волновались перед выступлением.

- Скоро здесь будет не до беседы, - заметила Елена, улыбаясь. Она выглядела немного уставшей, но очень счастливой. Загадочная улыбка сияла на ее лице, и в глазах блестел огонек ожидаемых перемен.

- Елена, я вижу перед собой живую, молодую, красивую женщину, которая может получить намного больше радости от своей жизни, чем имеет сейчас. Понятие «намного больше» относится к сфере самореализации. Вы можете реализовать себя с большим успехом и начать планомерно двигаться к цели.

Она посмотрела на него серьезным взглядом и, спустя полминуты, ответила:

- Знаете, Виктор, пожалуй, сегодня я впервые увидела себя в другом качестве. Я посмотрела на себя, как на самостоятельного, крупного руководителя, которым хотела стать всегда, но почему-то откладывала свой рост на лучшие времена. Как мне сохранить сегодняшнее состояние, чтобы я не отвлекалась на постоянные сомнения и страхи?

- Для начала перестаньте оглядываться на ваше окружение! Мы все люди разные, и у каждого свое представление о жизни, - консультант посмотрел на клиентку и по ее лицу понял, что попал в точку. - Очевидно, что Вы слишком часто ориентируетесь на мнение других людей, а себе не доверяете.

Соответственно, у Вас не будет возможности убедиться в правильности или неправильности Ваших решений. Будут только сомнения и уточнения чужих мнений. Потом опять сомнения и опять уточнения. Возникает зависимость, и Вы

не можете принять самостоятельного решения. Это делает вас слабой и беспомощной.

Конечно, часто нужны и советы, и рекомендации, – дополнил Виктор свою мысль. – Но они должны исходить от людей квалифицированных, а не просто от знакомых или родственников.

– Вы что, за мной наблюдали? – рассмеялась Елена, но было видно, что внутри нее проскользнула боль разочарования в себе из-за собственной слабости. – Хорошо, я постараюсь принимать больше самостоятельных решений.

– Взвешенных решений, Елена, – прокомментировал Виктор.

– Хорошо. Поняла.

– Страх «входить» в новое есть у всех, – мягко продолжил консультант. – Ко мне приходят разные люди, и у всех есть та грань, за которой действовать страшно. У кого-то она выражена в страхе работы с определенной суммой денег, которой сложно рискнуть. У кого-то есть страх построения отношений с людьми. У кого-то – страх потерять то, что имеешь. Вариантов много. Однако те, кто перешагивают через свой страх, осознают, что на самом деле **бояться было нечего**. Это «пугалка» перед новой ступенью совершенства и развития, не больше.

Наступила пауза.

– Виктор, – Елена отпила чай и красивым жестом поправила прическу, – если честно, я не думала, что консультация может быть такой плодотворной. Мы сегодня разобрали большое количество вопросов, о существовании которых я и не подозревала. Теперь нужно все это осмыслить.

Консультант кивнул.

– Когда мы можем встретиться следующий раз? – спросила Елена.

– Позвоните, как только появятся вопросы, и мы продолжим, – ответил Виктор. – Невозможно за один раз рассмотреть все стороны управления собой и своей жизнью. Мы сегодня говорили об элементарных правилах конструктивных, целенаправленных действий, но не касались большинства способов их реализации.

Она и сама ощутила, как много нового открылось ей сегодня. Теперь нужно это новое реализовать в собственной жизни. Тут-то и начнутся вопросы, как это сделать быстро и эффективно.

- Хорошо, Виктор, я поняла, что в ходе изменений будут появляться вопросы, - она сосредоточилась. - Сейчас мне понятно, что нужно делать, и, как только я подойду к следующему этапу, сразу позвоню.

Консультант кивнул.

В конце консультации Елена вспомнила давно забытое ощущение радостного волнения перед новым достижением. Она поймала себя на мысли, что уже практически забыла состояние драйва и радости движения к новому.

Сегодня с ней что-то произошло, щелкнул какой-то невидимый тумблер, который отключил все запреты, стер фальшивые жизненные ситуации и проявил на свет ее истинную, внутреннюю сущность.

Ей нравилось чувствовать себя радостной, воодушевленной и живой, а Жизнь, как будто услышав ее желание сотрудничать, все сильнее вливалась в душу и тело.

С каждой минутой Елене становилось спокойнее, радостнее и одновременно проще.

Теперь не надо было переживать и напрасно беспокоиться о том, что же будет завтра. Теперь у нее созрел весьма интересный план своих ближайших действий, и оставалось только не откладывать их, а постоянно двигаться к цели.

Конечно, не все было ясно и понятно, но она хорошо понимала, что детали прояснятся во время самого действия. Главное, что теперь она была не одна, и у нее было самое замечательное настроение за последние несколько лет.

- Большое Вам спасибо, Виктор, - сказала Елена, положив свой блокнот в сумку.  
- Я была очень рада такому плодотворному знакомству и хочу его продолжать.  
- С удовольствием, - ответил Виктор.

После этого Елена рассчиталась, и еще какое-то время сидела напротив Виктора, не желая уходить.

С ним было хорошо и спокойно. Этот человек наглядно показал, что в любой жизненной ситуации Судьба предоставляет человеку шанс начать двигаться дальше. Нужно только этого захотеть и действительно начать действовать.

Теперь все зависит от нее, от скорости и качества ее действий. Виктор сделал для нее максимум возможного, понятно и поразительно быстро.

- Виктор, я Вам очень благодарна, - глядя в глаза консультанту, сказала клиентка. - Я вам обязательно позвоню через неделю.

- Возьмите мои координаты для связи, - консультант протянул визитку. – Пишите мне, я в течение суток обязательно отвечу.

Елена взяла визитку, тепло попрощалась, и, выходя из ресторана, обернулась. Озорно улыбнувшись, она уверенно сказала:

- Я – не толпа!

Виктор расхохотался. Так прекрасен этот внутренний порыв человека, полет его Души в те края, где ее давно и с нетерпением ждут!

Виктор остался сидеть в уютной беседке ресторана, провожая взглядом молодую женщину.

Только что он предложил еще одному человеку изменить свое отношение к миру. Пойдет ли этот человек дальше или остановится на сегодняшнем моменте, он знать не мог. Задача консультанта заключалась в помощи человеку **осознать собственные возможности и реализовать их в самом простом и приятном варианте.**

Виктор раскрыл свой ежедневник с очередью клиентов на месяц вперед. За каждой записью он видел человека, способного изменить свою жизнь. Сделать ее лучше, проще и комфортнее.

Остальное любой здравомыслящий человек сделает сам.

Именно поэтому Виктор работал «по запросу» и никогда не предлагал своих услуг, пока его об этом не попросят.

Через полчаса у него была другая встреча с учредителями компании, которые оказались в сложном финансовом положении.

Консультант вытянул руки вверх, широко улыбнулся вечернему небу, закрыл глаза и втянул ароматный летний воздух.

После второй встречи он поедет домой и сядет за разбор писем, которые в изобилии приходят к нему от клиентов со всего мира.

Виктор задумался, а доволен ли он тем, что делает?

Если бы его спросили, как получилось, что из сугубо рационального бизнесмена он превратился в консультанта, Виктор не смог бы рассказать, как это произошло. Но в этой роли он чувствовал себя комфортно, а результаты клиентов были быстрыми и качественными.

Можно было сделать логичный вывод, что это его сфера деятельности, которую можно развивать и совершенствовать.

Поэтому перед консультантом стояла такая же задача, как и перед его клиентами: идти вперед, к развитию, к созиданию и достижению новых результатов.

Он был доволен тем, что у него есть понимание своего реализованного предназначения, над которым нужно ежедневно трудиться.

И это был самый приятный труд в мире.

Виктор оплатил счет и вышел из ресторана.

## Результаты совместной работы

На протяжении трех месяцев Елена с помощью консультанта проходила этап за этапом в понимании себя и своего способа действий.

Сначала ей казалось, что цели и задачи, которые они решали с Виктором, никак не относились к ее повседневной деятельности. И только спустя пару месяцев она увидела плоды того «фундамента», который они заложили в совместной работе.

Они работали постепенно и неторопливо. Виктор никогда не навязывался, а Елена всегда тонко чувствовала, когда ей нужен следующий рывок. Причем каждый раз она убеждалась, что новая встреча предупреждает ненужные шаги и устраняет пустые временные и денежные затраты.

Со временем она начала все яснее представлять **разницу между поведением личности и толпы**. Постепенно ей становились понятными отношения людей в обществе, проявлялись интересы тех, кто этим обществом управляет. Самым невероятным образом она осознала свои слабые и сильные стороны, о которых не имела даже поверхностного представления.

Жизнь стала яркой, насыщенной и очень результативной.

В качестве главного своего преимущества Елена выделила свою способность доводить начатые проекты до конца.

Она улучшила описание бизнес-процессов, сменила часть команды, изменила отношения с поставщиками. Но все это была только видимая часть изменений. На самом деле главным ее достижением было собственная личностная трансформация.

Как руководитель она вела дела в соответствии с заранее составленным планом. Грамотно встраивала непредвиденные ситуации в ту схему, которой следовала. В результате она очень часто достигала планируемого или лучшего результата, что раньше у нее случалось крайне редко.

Благодаря работе с консультантом, она четко увидела сильные стороны своей Личности. Также ей удалось начать замечать моменты, когда она теряла собственную индивидуальность и смешивалась с мнением толпы.

Елена с удивлением стала замечать, как во всех источниках информации работают механизмы управления толпой. Она поражалась, почему у них не



возникает потребности вырваться из толпы? Почему у них нет желания разобратся в себе?

На эти вопросы у нее не было ответа, и она все тщательнее отслеживала собственные модели поведения, которые приводили ее к ошибкам. Очень забавно наблюдать, как твой ум мешает тебе достигать результата и путает тебя в очевидных ситуациях.

Время шло, и очень многое внутри Елены менялось.

Каждая новая встреча с консультантом открывала перед ней новые возможности, и приходило осознание действий, которые она выполняла раньше.

Вторая и третья встреча дались Елене непросто.

Перед каждой встречей в ней боролись две противоположных сущности: одна ее часть хотела новизны и радовалась невероятным положительным изменениям. Другая – испытывала страх и сомнения, переживая за то, насколько очередной этап преобразований для нее реален.

На уровне своих ощущений Елена чувствовала, как она пытается вырваться из липкого и вязкого способа мышления толпы. Она стала видеть, насколько глубоко и тотально люди находятся под управлением желаний, сформированных социумом. И насколько сильно они привязаны к собственной иллюзии!

Удивительное зрелище. Жуткое, но завораживающее.

Толпа теперь выглядела для нее как сборище людей, запертых в темном помещении, но не знающих, в чем заключается их цель и почему они здесь собрались.

- Интересно, - часто думала Елена. – Я все время нахожусь среди людей, но в итоге остаюсь одна и должна следовать своей цели. Мне могут помочь, но пройти этот Путь все равно придется мне!

Неделя за неделей она проходила один этап жизни за другим, и шаг за шагом ей открывалась истинная реальность со всеми ее правилами и суровыми законами.

За время своей работы с консультантом Елена достигла любопытных результатов. Она перераспределила функции в своей компании. Уволила людей, с которыми не могла сработаться, сменила часть поставщиков, выстроила новые отношения с партнерами и создала систему учета основных ресурсов.

Елена впервые в жизни комплексно подошла к своей жизни и своему бизнесу.

По истечении третьего месяца общения она начала понимать, о чем ей постоянно говорил консультант:

- Расслабьтесь, Елена, поиграйте в Жизнь, не надо ее «насиловать».

И только теперь Елена почувствовала, как раньше была напряжена. Сколько пустых и бессмысленных задач она решала ежедневно, и насколько просто жить, стремясь к своей большой цели.

Все результаты работы было сложно увидеть, так как некоторые из них становились повседневностью и, казалось, что они были всегда.

Например, спокойствие, которого так жаждала она еще несколько месяцев назад, теперь стало обычным и повседневным ощущением. Крайне редко что-то «выбивало» Елену из рабочего состояния. Сохранять подобное состояние не составляло ей труда, ведь она понимала, что каждый человек является уникальной Личностью, способной на какие-то свои достижения.

## Эпилог: настоящая индивидуальность

Уважаемый друг!

Высшее проявление человека на земле – это способность в любых условиях реализовать Божественный Дар под названием Жизнь.

Когда человек, как сочный плод, созрел и достиг осознанности, что ему нужно идти Своим Путем, то ему просто необходимо отделиться от толпы и занять свое место. Его место свободно и ждет своего Хозяина!

У кого-то осознание необходимости Своего Пути приходит в детстве, у кого-то в зрелом возрасте, у кого-то в глубокой старости... а у кого-то вообще никогда не приходит.

Поэтому, если эта книга вдохновила Вас на поиски собственного Пути, идите и не сомневайтесь У каждого из нас есть Божественный Дар, и каждый из нас способен Его реализовать.

Формула настоящей индивидуальности проста: ты либо станешь Личностью и пойдешь Своим Путем, либо растворишься в толпе, которая, как правило, просто прожигает свою жизнь!

Выбор каждый делает сам.

Большое спасибо

Если захотелось оставить отзыв о книге, его можно написать [на этой странице >>>](#)

Индивидуальная работа описана [на этой странице](#). Обычно за неделю-две все время на консультации занято. Описать свой вопрос можно в анкете [на этой же странице >>>](#) бывает, что вопрос решается сразу, не надо ни денег, ни консультаций ))

Спасибо. Удачи в делах и начинаниях.

Всегда готов помочь, Юрий Соловьев