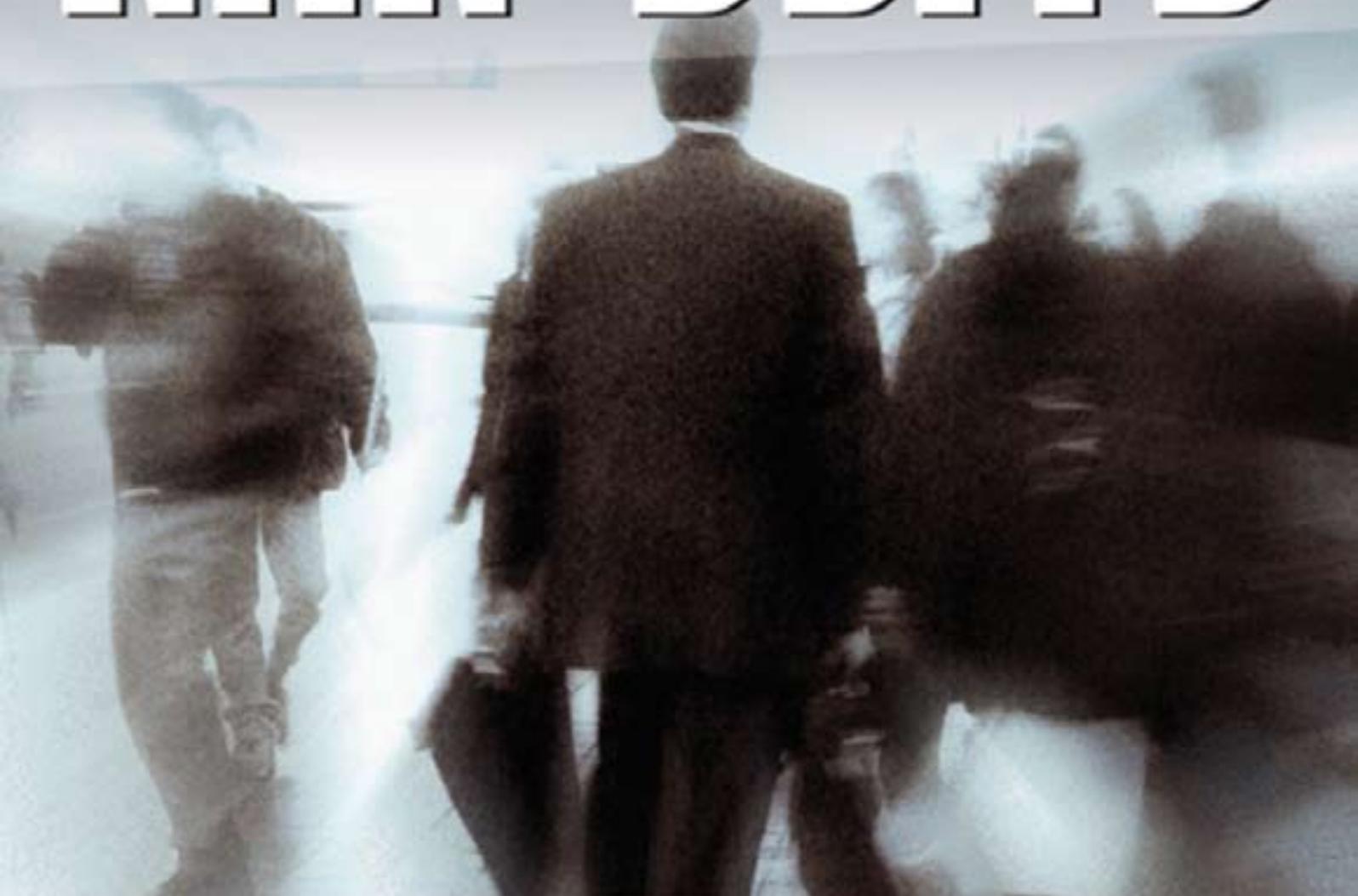




МАТВЕЙ МАЛЫЙ

КАК БЫТЬ



КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА
В ЖИЗНИ И В БИЗНЕСЕ

ЛИЧНАЯ РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ



КАК БЫТЬ

КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В ЖИЗНИ И В БИЗНЕСЕ

Copyright © 2005/06 ООО «СЭЙЛСолюшенс», Москва, Россия. Все права защищены.

ООО «СЭЙЛСолюшенс» обладает всеми правами, включая права на копирование и распространение всех материалов. ООО «СЭЙЛСолюшенс», Москва, Россия дает право использовать эти материалы при индивидуальной работе с соответствующей аудиопрограммой, которая содержит соответствующие логин и пароль для использования в Download Center на сайте компании. Любое воспроизведение, копирование и нелегитимное распространение материалов без разрешения компании ООО «СЭЙЛСолюшенс», Москва, Россия запрещено.

www.1hour.ru



СОДЕРЖАНИЕ



Посвятите час общению с экспертом!	1
Как получить максимум от работы с аудиокнигой?	2
Незаменимый инструмент корпоративного обучения	3
Позитивная сила изменений	4
Знакомьтесь, Матвей Малый!	5
Часть 1 Введение	6
Часть 2 Защитник и Личность	8
Часть 3 Два метода оценки своей ситуации	12
Часть 4 Как распознать себя	23
Часть 5 После покупки себя	27
Часть 6 «Тебе лучше – мне лучше»	28
Часть 7 Владение и обладание	29
Часть 8 Как использовать метод «Тебе лучше – мне лучше»	31
Часть 9 Кто является действующим лицом?	35
Часть 10 Заключение	39
И что теперь?	41
Продолжайте учиться!	43

Посвятите час общению с экспертом. . . И станьте экспертом за час!

Аудиокниги серии 1 Hour Expert позволяют ведущим экспертам мира делиться своим опытом лично с Вами у Вас дома, в офисе или в автомобиле везде, где есть возможность слушать аудиодиски. Программы 1 Hour Expert динамичны, содержательны и предлагают Вам практические рекомендации по профессиональному и личностному развитию. Аудиокниги записаны авторами лично – это гарантия того, что Вам НЕ БУДЕТ СКУЧНО! Опыт и советы экспертов помогут Вам обрести новые идеи для работы и жизни . . . всего за один час.

УЗНАВАЙТЕ БОЛЬШЕ, А ЧИТАЙТЕ МЕНЬШЕ!

В мире сегодняшнего дня, когда все движется на огромной скорости, все труднее становится читать и узнавать что-то новое. На чтение книги уходит несколько дней, а то и недель. . . а сколько книг так и остаются незаконченными? Вот было бы здорово, наверное, думали Вы, научиться чему-то полезному непосредственно у эксперта, не читая толстых томов!
Теперь это возможно!

Программы 1 Hour Expert отличаются от всех аудиокниг на сегодняшнем рынке и по форме и по содержанию!

- **Быстро и удобно** – Все программы серии 1 Hour Expert очень четко структурированы, сконцентрированы на теме и полны информации. Посвятив обучению всего около часа, Вы сможете приобрести полезные знания и навыки, которые помогут Вам повысить эффективность своей работы.
- **Свежие идеи** – Слушая аудиокниги серии 1 Hour Expert, Вы получаете самую свежую информацию по интересующей Вас теме непосредственно от автора. Никаких скучных и устаревших теорий!
- **Практический опыт** – Все авторы программ серии 1 Hour Expert – это не профессора-теоретики, не тренеры и не простые консультанты. Они в первую очередь эксперты, которые за много лет практической работы в совершенстве овладели материалом. Эти идеи каждый из них опробовал на практике и хочет поделиться с Вами самым ценным из своего опыта.
- **Настоящее и из первых рук** – Все аудиокниги серии 1 Hour Expert записываются авторами лично, мы никогда не прибегаем к услугам профессиональных дикторов или чтецов. Слушая эти программы, Вы почувствуете, что эксперт проводит тренинг лично для Вас.
- **Формат, подходящий для каждого** – Все аудиокниги серии 1 Hour Expert выпускаются в формате CD потому, что (1) Не все предпочитают работать с материалом в формате MP3, так как не поменяли свои привычные CD-плееры на проигрыватели MP3, (2) все автомобили пока оснащены проигрывателями MP3, (3) Почти все компьютеры могут проигрывать диски в формате CD, (4) Все MP3 проигрыватели могут работать и с дисками в формате CD, что делает Аудиокниги серии 1 Hour Expert практически универсальными.

Как получить максимум от работы с аудиокнигой?



Для того, чтобы сделать Вашу работу с аудиопрограммой наиболее продуктивной, мы предлагаем несколько советов:

- 1 **Приготовьтесь слушать** – Перед тем, как погрузиться в мир новых знаний, выберите удобное место, создайте уютную и комфортную обстановку, сделайте себе чашку чая или кофе. Подготовьте свое сознание к восприятию новой информации и энергии!
- 2 **Постарайтесь не отвлекаться!** – Для того, чтобы Вам было проще сконцентрироваться, постарайтесь расчистить свой стол, отложить работу, выключить телефон и избавиться от того, что будет Вас отвлекать.
- 3 **Записывайте ключевые идеи** – Используйте эту рабочую тетрадь на 100%! Записывайте все идеи, которые покажутся Вам ценными и интересными. Не надо доверять своей памяти – записав что-то, Вы лучше запомните и усвоите материал. Это поможет Вам использовать знания сегодня и . . . в будущем!
- 4 **Останавливайте аудиопрограмму!** – Остановив программу, Вы сможете обдумать какую-то идею, услышанную в книге, или навеянную Вам ею. Вы также можете останавливать программу для того, чтобы записать что-либо более подробно или выполнить упражнение.
- 5 **Слушайте снова!** – Исследования показывают, что повторение во много раз увеличивает продуктивность обучения. И выгодное отличие аудиокниг от тренингов в том, что Вы можете заново прослушать всю программу или необходимый отрывок. Это помогает запомнить и усвоить больше.
- 6 **Начинайте действовать!** – Когда Вы закончите прослушивание аудиокниги, проанализируйте Ваши записи и обдумайте то, что услышали. А потом примите решение о том, что из услышанного Вы можете начать применять в своей работе и жизни прямо сейчас. И начинайте действовать, реализуя на практике теории, техники и стратегии!

Незаменимый инструмент корпоративного обучения

Хотите сделать обучение Ваших сотрудников не только полезным, но и нестандартным? Аудиокниги серии 1 Hour Expert - это уникальный и очень практичный метод обучения. Вы можете использовать их как для работы с группой, так и для индивидуальных занятий. Свежие идеи и отличная структура помогут сделать сотрудников Вашей компании еще эффективнее, для того, чтобы работа приносила удовольствие и желаемые доходы им, и дополнительную прибыль – Вам. Мы предлагаем Вам несколько советов по применению аудиопрограмм в качестве инструмента обучения:

1. **Создайте уникальную обучающую программу** – Аудиокниги 1 Hour Expert настолько многогранны, что дают гибкость и возможность сочетать элементы так, чтобы получилась уникальная, не похожая ни на что программа. Вы можете создавать ее для определенной аудитории или на выбранную тему. Большинство аудиокниг разбито на главы по 5-20 минут, что облегчает комбинирование и восприятие материала. Вам больше не придется ждать приезда тренера в Ваш город – проведите тренинг сами с использованием аудиопрограмм 1 Hour Expert!
2. **Возможность быстро ввести в курс дела новых сотрудников** – Используйте аудиокниги 1 Hour Expert для того, чтобы гарантировать, что все новые сотрудники начинают работу, обладая одним уровнем знаний и навыков по управлению временем, менеджменту, лидерству, общению, продажам, обслуживанию клиентов и т.п. Это поможет новичкам быстрее освоиться и зарядиться энергией, необходимой для плодотворной работы!
3. **Восполните пробелы в знаниях и уровне работе** – Столкнулись с проблемами в работе с сотрудниками? Послушайте аудиопрограмму по менеджменту. Ваша прибыль не так высока, как хотелось бы? Тогда для Вас – программы по продажам и маркетингу. У Вас назначена важная презентация? Вам поможет подготовиться аудиокнига по основам публичных выступлений. Возникают проблемы с обслуживанием клиентов? Идеи и решения от 1 Hour Expert – это то, что поможет решить их! Аудиопрограммы 1 Hour Expert дают возможность быстро и эффективно заполнить все пробелы в знаниях, повышая результативность работы!
4. **Учитесь за обедом!** – Вы можете сделать обед не только приятным, но и полезным! Соберите Ваших коллег и подчиненных и послушайте отрывок из аудиопрограммы. Это поможет разбудить творческое мышление, открытую дискуссию и сплотить команду! Придумывайте новое и начинайте проекты с 1 Hour Expert!
5. **Дайте своим сотрудникам стимул к самообучению!** – Если Вы хотите, чтобы культура обучения и стремление к знаниям стали отличительной чертой Вашей компании, то дайте сотрудникам стимул к самообразованию! Например, Вы можете предложить сотрудникам специальный бонус за то, что они прослушали аудиокнигу по выбранной теме и применяют услышанное на практике. Или можно создать систему набора очков, когда вместе с новыми знаниями приходят дополнительные очки, позволяющие обменять их потом на что-то полезное и приятное (например, праздничный ужин с топ-менеджерами компании) .
6. **Сделайте регулярные встречи еще полезнее** – Во время запланированного собрания предложите группе прослушать и обсудить отрывок из аудиокниги 1 Hour Expert – это поможет начать встречу с Правильным настроением на продуктивное и творческое сотрудничество.

И помните . . .

Когда группа слушает аудиокнигу серии 1 Hour Expert, очень важно стимулировать дискуссию и обсудить вопросы и проблемы, связанные с заявленной темой. В живом диалоге группа лучше усваивает информацию и генерирует новые идеи. Вы можете даже останавливать аудиокнигу, если участники хотят высказать свое мнение или вопрос. Чем больше полезной информации и новых идей принесет это упражнение – тем лучше!

ПОЗИТИВНАЯ СИЛА ИЗМЕНЕНИЙ ■■■■■■■■■■

Автор Джон Вон Эйкен

Несколько лет назад мне сообщили о кончине горячо любимого отца моего друга Джеймса Ганта. И когда я позвонил для того, чтобы выразить свои соболезнования, то понял, что он в отчаянии. В то время я жил за пределами США, но планировал приехать туда с командировкой и во что бы то ни стало решил заехать к другу, в свой родной город Орlando (штат Флорида), чтобы поддержать его.

Я помню, что не знал, что можно и нужно говорить в таких случаях, поэтому с опасением думал о предстоящей встрече. Подъезжая к дому Джеймса, я увидел, что в гараже стоит машина его матери... Это смутило меня еще больше, потому что слов для миссис Гант у меня не было и подавно. Я был почти готов проехать мимо, так и не повидав Джеймса. Но я набрался храбрости, подъехал к дому и постучал в дверь.

Когда я вошел, мне показалось, что у всех все было нормально... кроме меня - мне все еще было некомфортно, я не знал, как себя вести и что говорить. И вдруг, на удивление просто, о кончине супруга заговорила миссис Гант. Она сказала, что все понемногу оправляются и что боль постепенно утихает, хоть еще и очень сильна. Я был очень рад, что ситуация неожиданно разрешилась.

Потом, к моему удивлению, миссис Гант сказала, что у нее есть для меня подарок. Среди личных вещей супруга мать Джеймса особенно ценила коллекцию книг по бизнесу. Поэтому она решила «отдать их в хорошие руки», надеясь, что я найду им правильное применение. Я с огромным удовольствием принял этот бесценный подарок и покинул дом друга.

Вернувшись домой, я начал разбирать коллекцию и обнаружил рабочую тетрадь семинара «Богатство и Процветание» Чарльза Гивенса (Charles Givens). В течение многих лет Чарльз Гивенс был одним из выдающихся экспертов в области успеха и личного роста. Читая эту книгу, я обнаружил историю о том, как м-р Гивенс впервые побывал в Лондоне в 1967 году. Тогда он посетил гробницу англиканского епископа 1100 г. в Вестминстерском Аббатстве. Это посещение настолько запомнилось ему потому, что надпись на гробнице производила поистине незабываемое впечатление:

«Когда я был молод и свободен, и мое воображение не знало преград, я мечтал изменить мир

Когда я возмужал и стал мудрее, я понял, что мир не изменить. Тогда с сузил свои горизонты и решил изменить только свою страну.

Но это тоже казалось мне не под силу.

Когда седины убелили мою голову, я решил предпринять последнюю отчаянную попытку и изменить хотя бы мою семью. Но самые близкие мне люди, увы, не поддались.

И только теперь, на смертном одре я понял:

Если бы я изменился сам, я подал бы пример своей семье и она, возможно, последовала этому примеру. Черпая силу из их воодушевления и храбрости, я мог бы, возможно, изменить к лучшему свою страну, и, кто знает,

Может быть так мне удалось бы изменить мир».

Потрясающая мудрость, вечная мудрость. Наш мир живет не только и не столько благодаря экономике и политике, сколько благодаря обычным людям по всему миру и духу епископа, упокоившегося в Вестминстерском Аббатстве.

Используйте эту аудиокнигу 1 Hour Expert для того, чтобы изменить что-либо в своей жизни, в своем внутреннем мире и, что самое главное, сыграть роль в жизни тех, кто Вам дорог! Помните, что нет рамок кроме тех, что Вы сами на себя накладываете, потому что **ВОЗМОЖНО ВСЕ!**

Знакомьтесь, Матвей Малый!



Известный автор книг и социальный психолог, Матвей Малый всегда интересовался психологией достижений и повышения результативности. По окончании Колумбийского и Йельского университетов, он начал работу над разработкой систем и технологий формирования эффективного поведения.

Матвей Малый известен также как успешный финансовый советник и специалист по финансовому планированию. За последние 14 лет он сотрудничал с несколькими венчурными фондами, владел собственным бизнесом и работал советником в Министерстве Экономики РФ. В настоящее время, Матвей Малый пишет книги, увлекается кулинарией и консультирует по вопросам управления личными финансами и инвестициями.

ВВЕДЕНИЕ



- Часть первая -

Данная Рабочая Тетрадь – это основа Вашей работы с аудиокнигой. Постарайтесь выполнить все содержащиеся здесь упражнения, и тогда эффективность аудиокниги будет максимальной.

Заведите себе Журнал для выполнения находящихся в Рабочей Тетради заданий. Назовите этот Журнал коротким, но емким словом «Я». Никогда не показывайте его никому, чтобы быть полностью откровенным с собой. Делайте все записи и все задания из Рабочей Тетради в этом Журнале.



Задание №1

ПОДУМАЙТЕ НАД ЭТИМ:

Мы работаем тяжело, но зарабатываем меньше, чем заслуживаем: приходится преодолевать жесткое сопротивление среды. Кроме того, если мы хотим преуспеть в бизнесе, приходится в первую очередь использовать такие качества как твердость, хитрость, недоверчивость, связи и силу. Мы ощущаем жесткое сопротивление среды, но одновременно создаем такую же жесткую среду для других. А ведь существуют и такие качества бизнесмена, причем успешного бизнесмена, как доброжелательность, стремление к сотрудничеству, честность. Причем чем более цивилизованным становится бизнес в России, тем более востребованными становятся именно эти качества.

ЗАПИШИТЕ, НА КАКИХ КАЧЕСТВАХ ВЫ ХОТИТЕ ОСНОВЫВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ, И ПОЧЕМУ.



Задание №2

ВОПРОСЫ К СЕБЕ (ответьте на них):

1. В чем я нечестен в отношении себя – перед самим собой и перед другими?
2. Хватит ли у меня сил просто перечислить те страхи и проблемы, которые у меня есть, и записать их?
3. Умею ли я разговаривать с собой или я избегаю этого разговора с помощью телевизора или «неотложных дел»?
4. Готов ли я менять себя? Неужели я предпочту самообман возможности добиться успеха и реализовать мои мечты? Хватит ли у меня решимости прослушать диск до конца и проделать все упражнения? Примите твердое решение на этот счет и зафиксируйте его в письменном виде.



Задание №3

ПОДУМАЙТЕ НАД ЭТИМ:

Нам говорят: «Идите в художественный музей: это научит вас наслаждаться красотой». Мы идем в музей – и ничем не наслаждаемся. Это плохо, но еще хуже когда мы говорим себе, «Ну вот мы и наслаждаемся – ведь мы в музее, а музей учит наслаждаться красотой». При этом сами для себя мы делаем грустный вывод, что очерствели душой и наслаждение для нас невозможно.

Посмотрим, про кого здесь говорилось: про музей или про нас самих? Предложение было про художественный музей, то есть, про здание, наполненное неодушевленными, мертвыми объектами, которые сами по себе ничему научить не могут. Наслаждение красотой – это состояние человеческой души, а не свойство музея.

Наш разговор пойдет как раз **о свойствах Вашей души.**

ЗАЩИТНИК И ЛИЧНОСТЬ.



-Часть вторая -

Задание №4



Человеческую жизнь можно определить как постепенное достижение новых целей. Некоторые цели уже достигнуты. Другие только предстоит достичь. Давайте составим список этих целей.

- Шаг 1.** Перечислите, какие жизненные задания Вы уже выполнили. Это может быть окончание школы, получение водительских прав, и так далее.
- Шаг 2.** Оцените, насколько успешно были выполнены эти задания, какие Ваши качества помогли Вам в этом, а какие помешали?
- Шаг 3.** Определите, какие внешние обстоятельства помогли Вам в этом, а какие помешали?
- Шаг 4.** Подумайте, какие жизненные задания, которые должны были быть выполнены к данному моменту Вашей жизни, остались невыполненными и почему?
- Шаг 5.** Опишите, какие жизненные задания предстоит выполнить в будущем? Что для этого потребуется? Какие реальные шаги необходимо предпринять, чтобы обеспечить выполнение этих жизненных заданий?

Для контраста: многие предпочитают не фокусироваться на осуществимой мечте или цели, потому что знают, что для воплощения ее в жизнь придется много и упорно работать. Вместо этого они фантазируют о чем-то несбыточном. Мечтали ли Вы быть кем-то другим, пожить жизнью другого человека, быть Биллом Гейтсом или Анжелиной Джоли?

Мечтать в отрыве от реальности очень просто и приятно, но это бесполезно или даже опасно. А ведь мечта, если ее использовать правильно – это наш главный стимул и главный инструмент. Романы, изобретения, новый бизнес, любовь – все это рождается в мечтах. Но мечты эти должны быть реалистичны, утилитарны, а не бесконтрольны. Лейтенант, поставивший себе цель стать старшим лейтенантом, может дослужиться до генерала, а лейтенант, мечтающий стать генералом, не станет и капитаном.



Задание №5

ЗАПОЛНИТЕ ТАБЛИЦУ:

Качества которые помогут мне добиться успеха	Качества которые мешают мне добиться успеха
	

ЧТО Я ПОЗВОЛЯЮ СЕБЕ:

- Стрaдaть
- Бoлeть
- Oбмaнывaть себя
- Тeрпeть пoрaжeниe
- Лeниться
- Быть нeпривлeкaтeльным
- Cтвoрять сeбe пpeгpaды
- Впyстyю рискoвaть здрoвьeм или дaжe жизнью?
- A мoжeт быть мнe рaдoстнo стpадaть или пpиятнo бoлeть?
- Тaк чтo жe мeшaeт мнe жить и дoбивaться yспeхa?



Задание №6

Перечислите дурные привычки, которые у Вас есть. Многие люди грызут ногти, используют слова-паразиты, курят или пьют. А что если победить эти дурные привычки? Победа над ними – это прежде всего знак, что человек контролирует себя, что это машина у которой есть водитель, а не та, которая ржавеет на стоянке.

Задание №7

Может быть у Вас есть физические или другого рода проблемы (болезни, зависимости), на которые Вы уже слишком долго не обращали внимания? Может быть Вам нужна помощь профессионала? Часто такие вещи, как Интернет, секс, еда, телевизор, музыка, спорт и т.д. выходят из под контроля человека и перерастают в опасную зависимость.

Отдельно отмечу считающееся «хорошим» пристрастие к книгам или искусству. Единственная книга, которую Вы обязательно должны «прочитать» – это книга Вашей жизни. Ее Вам необходимо сначала «написать», и она должна быть интересной, длинной, насыщенной значительными победами, и со счастливым концом. К сожалению, если прочесть тысячу томов великой литературы, то времени на жизнь не останется. Как ни прекрасна и как ни важна классическая литература и музыка, даже здесь нужно знать меру. Я уж не говорю про чтение откровенной макулатуры, которой забиты книжные полки.

Примите решение, как можно и нужно модифицировать Ваше поведение исходя из вышеизложенного.

Задание №8

Какие у Вас цели? Просто сделайте список своих желаний и целей; пишите все, не стесняйтесь.

НАРИСУЙТЕ В СВОЕМ ЖУРНАЛЕ ТАБЛИЦУ И ЗАПОЛНИТЕ ЕЁ:

Мои цели	Как я добиваюсь их или почему не добиваюсь	Достойны ли они меня и кто поставил их, Личность или Защитник	Исходя из размышления об этой цели и того как я добиваюсь ее, что мне нужно изменить в себе
----------	--	---	---



Задание №9

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

Возьмите часы и в течение недели отмечайте на что у Вас уходит время. Интенсивно ли Вы работаете, делаете ли Вы дела по системе «самое важное – сначала» или придумываете себе занятия, чтобы отложить важное на неопределенное будущее? Один любящий отец десять лет собирался поговорить со своим ребенком, а потом мать увезла ребенка, так что поговорить так и не удалось – просто времени не хватило. Защитник отлично умеет все откладывать, например, может отложить начало учебы до окончания школы, института, а то и до конца жизни.

Какие выводы Вы можете сделать из недельного хронометража? Оглядываясь назад на свою жизнь, много ли времени потеряно впустую?

Особое внимание рекомендую обратить на телевизор. Это коварный убийца жизни. Успешные люди живут, а не смотрят, как другие имитируют жизнь. К счастью, у телевизора пока еще есть выключатель. Станьте сценаристом и режиссером своей жизни и Вам не нужно будет смотреть кино.

Задание №10

Прислушайтесь к беседе между Вашей Личностью и Защитником. Слышите ли Вы Личность или Защитник полностью забывает ее? Какие трюки использует Защитник, как меняет контекст беседы? Научитесь слышать и развенчивать Защитника. Если Личность хочет что-то сказать, сразу дайте ей слово и встаньте на ее сторону.

Например, человека соблазняют попробовать наркотики. Дилеру это выгодно: он потом возьмет все Ваши деньги и всю собственность. Вот он и говорит: «Попробуй, это так приятно, и совершенно бесплатно». Защитник на стороне дилера, потому что он знает, что наркотики уничтожат Личность и он будет безраздельно управлять человеком. Защитник говорит: «Попробуй, от одного раза ничего не будет. Неприлично отказываться от подарка. Будешь таким крутым!» В этот момент Личность должна заявить, что хочет жить и имеет жизненные планы, а Человек должен полностью встать на сторону Личности, отказаться от смертоносного соблазна, и заткнуть Защитнику рот.

Задание №11

ПОДУМАЙТЕ НАД ЭТИМ:

Спросим людей, которые, в течение последних десяти лет, имели излишний вес «Как живете, что делаете?». Ответ, к сожалению очевиден: «Да вот, пытаемся похудеть». Ну, если вы действительно пытались похудеть в течение последних десяти лет, то сегодня ваш вес не может превышать вес бабочки, что не соответствует действительности. А ведь никто не скажет: «Последние десять лет, я всячески отодвигал решение проблемы излишнего веса, вплоть до отрицания самого существования этой проблемы. Очевидно, я не могу управлять собой, или решил, что у меня есть более насущные проблемы. Но одно я могу сказать точно: я не хочу похудеть. Хотел бы – похудел бы».

Послушать полных людей, так все выглядит так, как будто кто-то кормит их насильно, а они, бедные, только и делают что сопротивляются. Реальность же состоит в том, что их никто насильно не кормит, но существуют причины, по которым Личность не получает достаточно ресурсов, чтобы раз и навсегда справиться с этой проблемой.

ДВА МЕТОДА ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОЙ СИТУАЦИИ

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
- Часть третья -

Задание №12

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Это очень важное задание.

Пожалуйста, внимательно прочтите текст,
в один присест, и подумайте над прочитанным.

ДВА МЕТОДА ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОЙ СИТУАЦИИ

Для того, чтобы выбрать цель, надо прежде всего оценить свою собственную ситуацию, и для такой оценки есть два метода. Человек может:

- сравнить свою сегодняшнюю ситуацию со вчерашней, или
- сравнить свою ситуацию с ситуацией, в которой находятся окружающие.

Рассмотрим каждый из этих двух методов, и прошу вашего внимания, потому что это основополагающая часть нашей беседы.



■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

МЕТОД СРАВНЕНИЯ СВОЕЙ СЕГОДНЯШНЕЙ СИТУАЦИИ СО ВЧЕРАШНЕЙ ИМЕЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

1. Для того, чтобы произвести такое сравнение, необходим всего один человек.
2. Этот человек знает о существовании времени: о том, что такое «сегодня» и что такое «вчера».
3. Если человек понимает, что такое время, это означает, что он может видеть не только материальные объекты, но и объекты, которые с течением времени развиваются и меняются. Например, он может видеть живые существа не просто сиюсекундно, а в изменении и развитии.
4. Для того чтобы исследовать изменения, произошедшие со вчерашнего дня, нужно иметь память. Наличие памяти и понятия времени дают человеку возможность думать.
5. Человек помнит свою вчерашнюю ситуацию и сравнивает ее с сегодняшней ситуацией или с моделируемой им будущей ситуацией. В результате этого сравнения он имеет возможность что-то изменить. Для этого человек нуждается как в свободе, так и в возможности определить, было ли это изменение хорошим или плохим. Таким образом, человек приходит к пониманию предпочтительности и правильности.
6. Анализируя изменение ситуации от вчерашнего дня к сегодняшнему, человек формирует не только свои предпочтения, но и метод их достижения, то есть метод управления собой. Прослеживая изменения в своей жизни, человек ведет с собой внутренний диалог, с помощью которого он управляет своим поведением. Этот диалог можно назвать моральным, потому что он стремится дать ответ на вопрос: «Как мне лучше?»
7. В процессе внутреннего диалога человек приходит к неким выводам и начинает искать возможность поделиться результатами своих размышлений с другими. Если можно вести диалог с самим собой, можно вести разговор и с другими. В процессе разговора выясняется, что у каждого человека накапливается уникальный опыт, существует отличный от других взгляд на жизнь, вырабатываются собственные методы осмысления жизненного опыта, и этот опыт может быть передан другим. Человек чувствует себя нужным обществу, и он окончательно формулирует для себя уникальное и важнейшее понятие – свое «я».
8. Внутренний диалог будет бессмысленным, если человек не возьмет на себя ответственность за выбор того, что для него хорошо, и отторжение того, что плохо. Для того чтобы отделить хорошее от плохого, а затем решительно и сознательно выбрать хорошее, необходим внутренний контроль. Теперь уже можно говорить о становлении характера, то есть о предсказуемой и объяснимой линии поведения.
9. Другие люди в этом процессе не задействованы, и это означает, что человек не может обвинять в своих неудачах других и вынужден взять на себя персональную ответственность за свои поступки и их последствия.
10. Если я спрашиваю у себя, что хорошо и что плохо, я могу спросить это и у другого человека; если я веду с собой внутренний диалог, контролирующий мое поведение и мой выбор, я могу попросить совета и у другого человека. Иными словами, внутренний диалог приводит человека к отношениям, которые базируются на взаимном уважении, дружбе и любви.

В итоге человеческая жизнь может быть представлена как процесс, во время которого человек пытается выбирать между хорошим и плохим. Назовем такой метод определения собственной ситуации индивидуальным и отметим, что он направлен на рост, то есть вертикально. Его также можно назвать Путем Развития и Созидания.

ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О МЕТОДЕ СРАВНЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ СИТУАЦИИ С СИТУАЦИЕЙ ОКРУЖАЮЩИХ. ЭТОТ МЕТОД ИМЕЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

1. Для того, чтобы произвести такое сравнение, необходим по крайней мере еще один человек или группа людей.
2. Так как положение людей с течением времени меняется, сравнение имеет смысл только в определенную секунду. В эту секунду у тебя есть 20 рублей, а у меня – 5. Действительно, если не выбран момент сравнения, сравнение теряет смысл: ведь вчера у меня могло быть не 5, а 30 000 рублей, да я купил телевизор. Итак, чтобы сравнить, нам необходимо зафиксировать момент, то есть остановить время и действие. Мы должны договориться, что важна только та секунда, когда мы производим сравнение.
3. Остановка времени означает, что человек, использующий такой метод сравнения, не может адекватно воспринимать реалии, которые развиваются и меняются. Но живой человек может как изменяться сам, так и менять свою ситуацию. Что же делать? Единственный способ – это запретить или предотвратить изменения, представить человека и любую другую реальность, которая может изменяться, как неизменную, то есть неживую. Есть несколько способов достичь этого. Если человека убить, количество рублей, которыми он располагает, уже больше не изменится. Другой способ – это заменить все многообразие человеческих характеров и ситуаций несмыслаемым ярлыком, таким, например, как «кулак» во времена зари коммунизма. Мы знаем, что кулак считался кулаком даже тогда, когда у него уже был отнят тот признак, который сделал его кулаком – его хозяйство. Реально он уже был абсолютным бедняком, но все равно продолжал считаться кулаком. То есть именно та секунда, когда у кулака было хозяйство, была выбрана моментом остановки времени. А что логично сделать с человеком, время которому остановлено, который не может измениться? Логика подсказывает, что такой человек должен быть превращен в труп.
4. Для того чтобы провести сравнение, человеку уже не нужна память, однако он должен быть членом группы, положение всех членов которой в данную секунду известно. Возможность самовольно изменять собственную ситуацию членам группы должна быть запрещена.
5. Внимание сравнивающего направлено не на себя, а на других. А это означает, что его личное время остановилось, его прошлое больше не важно, а своим будущим он управлять тоже больше не может. Вся его самооценка теперь определяется тем, что ему неподконтрольно: в данном случае, количеству денег в чужом кармане. Сейчас мы не говорим о воре карманнике или грабителе, для которого деньги в чужом кармане – это просто маркетинговая информация. Мы говорим о человеке, который определяет себя через других. Если человек не видит собственной ситуации, он не может обдумать и улучшить ее. Итак, сравнение останавливает время (а значит, ритуально убивает) не только сравниваемого, но и сравнивающего. Когда я смотрю, сколько денег в моем кармане, я хочу, чтобы их было больше, и сразу начинаю думать как этого достичь. Это рост, развитие, жизнь. Но стоит мне подумать о кармане Билла Гейтса, я хочу чтобы у него денег стало меньше, или лучше, чтобы он разорился вообще – а о своих делах я уже не могу думать. Так, через сравнение, Билл Гейтс виртуально убивает меня, а я, совсем его не зная, желаю смерти ему. Сравнивающий хорошо видит ситуацию другого человека, но единственный способ сделать свою ситуацию сравнительно (но не реально!) лучшей – это ухудшить ситуацию того, с кем производится сравнение. Например, стояли двое у обрыва, один столкнул другого в воду и думает: «Раньше я просто стоял у обрыва, а теперь еще и не тону». Для улучшения собственной ситуации, сравнивающий ничего позитивного не сделал: он как стоял, так и стоит. Но сравнительно с другим, его ситуация улучшилась: ведь другой-то утонул.

- ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
6. Для того чтобы сравнение имело смысл, члены группы должны иметь возможность изменять ситуацию каждого. А это означает, что каждый член группы должен лишиться всех средств защиты от влияния группы на него. Однако потеря средств самозащиты уже не воспринимается человеком как потеря, потому что собственная ситуация ему безразлична и себя он видит лишь глазами других. Единственное, что член группы может сделать, – это спросить у группы, как она расценивает его в данную секунду, то есть каков его сегодняшний ярлык. Ярлык для члена группы очень важен: это его неживое «лицо», то, чем его считают. Член группы может активно работать для получения желаемого ярлыка, и главное здесь – слиться воедино с волей группы и обеспечить неукоснительное исполнение этой воли. Работа над собой сводится не к улучшению себя, а к уничтожению в себе тех качеств, которые мешали бы подчиниться воле группы. Такому человеку имя уже не нужно: он становится братком. Многие скажут, что группа – это сила. Когда многие развивающиеся, растущие индивидуальности объединяются для достижения общей цели – конечно, это будет сила. Но несколько потерявших себя, поставивших на себе крест людей – сила только на лесоповале: вдесятером они могут поднять бревно.
 7. Для того чтобы функционировать в такой, уничтожающей индивидуальность, группе, нужно разработать особый язык, – язык, позволяющий мгновенно распространить какую-то одну идею (обычно принимающую форму лозунга) среди всех ее членов. В этом случае мы имеем дело не с языком, который живет, меняется и развивается, а с языком фиксированных картинок, известных как лозунги или клише. Сравним, например, фразы «Что ты собираешься делать завтра?» и «Наша цель – коммунизм». Тема у этих фраз одна – будущее. Но на первый вопрос может быть множество различных ответов, каждый из них индивидуальный, живой, человеческий, напрямую связанный с индивидуальным временем: завтра, в 18:15 мы с тобой встречаемся у памятника Пушкину. Вторая фраза – заявление о том, что у миллионов людей вдруг появилась одна единственная, но никому не понятная цель. Зачем жить, если твоей целью вдруг стало то, чего ты не понимаешь? Зачем иметь память, зачем следить за временем, если будущее уже определено? Это ли не смерть?
 8. Член такой группы несет ответственность только за то, чтобы мгновенно и без колебаний подчиниться мнению коллектива. В обмен на повиновение член коллектива навсегда освобождается от персональной ответственности за свои поступки, а с тем и за свои личные неудачи и поражения, получая право заявлять, что причина его личных бед и поражений не в нем самом. Это дает возможность отстраниться от самого себя, полностью утратить контроль над своим поведением.
 9. Вместо того, чтобы находиться в поиске того, что хорошо, и отвергать то, что плохо, жизнь члена коллектива становится статичной, и отношения между членами коллектива базируются на ярлыках, которые символизируют зависимость, зависть и страх.

В итоге жизнь полностью выходит из-под контроля человека. У человека остаются только претензии к другим, жалобы, и фальшивые объяснения почему ничего не получилось.

Я назову такой метод определения собственной ситуации коллективным и отмечу, что он является горизонтальным по своей направленности. Поскольку этот метод базируется на сравнении и самоотрицании, его также можно назвать Путем Зависти.

Отметим три важнейших ключевых слова вертикального метода: личность, время, живое и три важнейших ключевых слова горизонтального метода: другие, остановка времени, остановка жизни. При таких противоположных ключевых словах, применение этих методов должно приносить, мягко говоря, различные результаты.

Задание №12

СРАВНЕНИЕ ДВУХ МЕТОДОВ – ТЕСТ

Главным делом человека является работа: она определяет степень удовлетворенности человека, его социальный статус, материальное положение и на нее уходит большая часть времени. Поэтому очень важно работать на такой работе, которая будет приносить Вам большую отдачу. Для того чтобы быть эффективным на этой работе, надо действовать по ее законам, не выпадать из контекста. В зале Консерватории не любят тех, кто громко хохочет, а на вечеринке не любят тех, кто сосредоточено молчит. Нижеследующий тест позволит Вам решить, по каким законам живет организация, в которой Вы работаете. Это, в свою очередь, позволит Вам определить, правильно ли Вы себя ведете и работаете ли Вы там, где следует работать.

Итак, давайте проделаем тест. Возьмите лист бумаги и карандаш. Разделите лист на два столбца вертикальной линией. Ставьте крестик в подходящий столбец, в зависимости от того, какое описание более соответствует положению дел на Вашем рабочем месте. Если Вы не уверены в ответе, ставьте крестик в правом столбце.



Итак, если Вы готовы, можно начинать



ВЕРТИКАЛЬНЫЙ МЕТОД	ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ МЕТОД
Действующим лицом в моей компании является отдельный человек, и этот человек имеет возможность принимать решения и воплощать их в жизнь.	Действующим лицом в моей компании может быть только группа людей: мнение отдельного человека не приветствуется и персональная инициатива наказуема.
Компания стремится к развитию и изменению.	Компания в первую очередь стремится сохранить и упрочить то, что есть. Поэтому она консервативна и активно противодействует изменениям.
Главным является персональное мнение специалиста, его знания и опыт, желание добиться успеха. Решение принимается как результат свободного и живого обмена мнениями, в результате которого достигается консенсус. Но это не останавливает обсуждения и решение всегда может быть изменено в соответствии с изменяющейся ситуацией.	Обезличенное решение спускается сверху, и его предписано безоговорочно исполнять. С исполнителями решение не обсуждалось, оно падает сверху как кирпич, и обладает свойствами кирпича.
Установлен принцип индивидуальной инициативы и персональной ответственности, решения принимаются вовремя, количество и состав участвующих в принятии решения соответствует проблеме.	Идеальным является полное отсутствие ответственности и непринятие решения. Для этого круг людей, которые должны участвовать в решении проблемы безмерно расширяется, но при этом делается все, чтобы в число принимающих решение не попали компетентные по данной проблеме люди.



Создание нового, творчество являются потребностью сотрудников. Сотрудник говорит себе «Сейчас я все сделаю!» – и делает.	Индивидуальное действие запрещено. Действие имеет всего две возможных формы: вышел из строя – соглашайся, а стоишь в строю – скрывайся. Все, не имея на то оснований, надеются на мудрость руководства.
Производство рационально, а его стоимость – прозрачна и объективна. Наблюдается полное соответствие действий и целей.	Одни действия являются прикрытием других действий. Вся деятельность обувной фабрики реально сводится к тому, что директор уезжает с секретаршей на Бермуды. Продукция или действие не имеют реальной экономической цены, но имеют важное политическое или маскировочное значение.
Все люди независимы, автономны, и уважаемы. Различие мнений приветствуется, объединение для достижения общей цели является добровольным, а разногласие отнюдь не означает конфликт.	Независимости и автономности нет, каждый кому-то что-то должен. Любые разногласия имеют тенденцию к переходу в системный конфликт. Внешне, все едины; спрятаны только настоящие мысли людей.
Компания испытывает объективные трудности и угрозы, и должна адаптироваться к этим реальностям. Но хороший человек или хорошая компания воспринимает зло как нечто чуждое, и не использует его как причину, чтобы ухудшиться самому.	Плохие люди используют зло, причиненное им, как причину, чтобы самим стать еще хуже. Плохие компании используют несправедливые законы, чтобы сделать хуже своим конкурентам, и при этом часто не жалеют и себя.
Компания всегда ищет лучшее.	Компания всегда ищет лучшее, чтобы его уничтожить, испортить, запретить, коррумпировать, и не отдать конкурентам.
Главным свойством руководителя являются видение, лидерство, и способность создать энтузиазм.	Главным свойством руководителя являются связи, хитрость, способность поставить в зависимость от себя и внушить страх.
Работа имеет реальный результат. Выполняя работу, сотрудник профессионально растет, а также отрабатывает взаимодействие с другими, такими же заинтересованными и успешными людьми.	Результатом работы является объяснение, почему ничего не получилось, а также указание на кого-то другого, кто может быть назначен виноватым.
Любая ситуация оценивается позитивно и встречается действием, направленным на ее улучшение.	Любая ситуация оценивается негативно и встречается либо бездействием либо действиями, ведущими к ее сокрытию и ухудшению.
Любое решение находится в контексте приобретения новых союзников, удовлетворения чьих-то потребностей. На этом пути, пусть не сразу, но проблема решается.	Любое решение находится в контексте нахождения новых врагов, запрещения каких-то действий. На этом пути сразу появляется иллюзия решения, но проблема скрытно разрастается до уровня смертельной.
Внимательное отношение к себе, своему внутреннему голосу. Самоконтроль с целью повысить производительность своего труда.	Мнение сотрудника никто не спрашивает, и у сотрудника есть две мечты: саботаж и отпуск.
Сотруднику не хватает рабочего дня.	Сотрудник мечтает завершить рабочий день до его начала.



Сотрудник ощущает свою зарплату заработанной, и ожидает, что она будет расти.	Сотрудник не может объяснить, за что ему заплатили зарплату и ждет, когда же лафа закончится. Часто ему и не платят.
Самодостаточность, неограниченный профессиональный рост.	Полная профнепригодность достигается буквально в течение нескольких месяцев.
Живой язык.	Клише, лозунги, словесные коды.
Между сотрудниками существуют отношения открытости и благожелательности, все посвящено работе, общему делу.	Между сотрудниками царят интриги и недомолвки. Цель – продвинуться по карьерной лестнице. Откровенность существует только между теми, кто решил «спастись вместе» или когда не говорят о работе.
Самые важные беседы и решения принимаются в офисе, в рабочее время.	Самые важные решения принимаются вне офиса, в чужом кабинете или в бане.
Успех возможен; он ожидается и поощряется. Успех одного сотрудника вдохновляет других.	Успешный сотрудник воспринимается только как угроза, но поражение приветствуется, так как человек сразу становится своим.
Развитие компании идет по пути предоставления сотрудникам новых прав и возможностей, зависимость работников друг от друга ослабевает, сотрудничество становится все более гармоничным.	Развитие компании идет по пути придумывания новых методов контроля над сотрудниками и введения новых ограничений.
Сотрудник чувствует ответственность не только за себя, но и за всю компанию. Количество необходимых подписей стремиться к одной.	Задача сотрудника сводится лишь к тому, чтобы переложить ответственность, а потом найти виноватых. Компания представляется ему лишь как группа лиц связанных круговой порукой. Количество необходимых подписей стремиться к бесконечности. Существуют кодовые слова для «неполной поддержки без принятия ответственности».
Компания верит сотруднику, но сотрудник самоценен и таким образом независим от компании. Свободное расписание, отсутствие ненужных правил, направленность на результат. Потоки информации свободны, и идут во всех направлениях, двери руководителей открыты.	Компания требует проявлений лояльности, но при этом сотрудникам не верит. Язык настолько уничтожается, что перестает быть средством общения: если он это сказал, то наверняка думает он иначе. Компания начинает шпионить за сотрудниками, но при этом не знает, что она хочет найти. Появляется много сковывающих правил и ритуалов. Формальный «результат» заменяет собой всякую реальность, человека хвалят за отутюженный воротничок. Вместо того чтобы думать о сложностях бизнеса как такового, главной проблемой становится сложная атмосфера внутри самой компании. Компания становится миром, заменяющим собой реальность. Главной тайной являются мысли руководства.
Сотрудники работают под большим давлением, но это им нравится, потому что они видят перед собой реальную задачу, которую они хотят разрешить, и компания им в этом помогает.	В контексте компании решение каких-либо проблем представляется невозможным, но груз ответственности низкий и иногда делать просто нечего.



<p>Кроме формальной структуры, компания усилена узами дружбы, взаимного уважения, гордостью за достигнутые успехи.</p>	<p>Помимо формальной структуры, компания усилена знанием грязных секретов, завистью, ненавистью, страхом за свое будущее и сознанием невозможности зарабатывать деньги в других условиях.</p>
<p>Развитие компании видится как планомерный процесс; естественна надежда на лучшее. Основные критерии оценки ситуации известны всем.</p>	<p>Компания видится статичной, неуклюжей, или готовой на неоправданный риск. Как бы плохо ни было, сотрудники знают, что может быть и хуже. Критерии оценки ситуации неизвестны.</p>
<p>Главное, что компания имеет – это творческий потенциал – компетентные сотрудники и благоприятная корпоративная культура. Такая компания не боится конкурентов, делая все возможное, чтобы ее продукт оказался лучшим.</p>	<p>Единственное что компания имеет – это имидж, не соответствующий реальности, административные связи и нерыночные преимущества. Сотрудники компании не нужны, хотя они достаточно умны, чтобы самим продуктами компании не пользоваться.</p>
<p>Компания приветствует любую возможность улучшить свой продукт и поэтому признает свои ошибки, быстро исправляет их и делает из них правильные организационные выводы. Компания выходит из кризиса более сильной, чем была до него.</p>	<p>Компания скрывает свои недостатки до последнего момента и этим только усугубляет их. В результате, работа компании становится настолько неэффективной, что сотрудники удивляются, почему она до сих пор существует. Когда же проблему приходится признать, выясняется, что первыми пострадали те, кто об этой проблеме предупреждал. Когда компания сталкивается с проблемой, то она паникует: ведь никто не берет на себя ответственность за ее устранение. Кроме того, вся корпоративная культура препятствует решению проблем. Но при этом ничего не препятствует попыткам разрешить проблему с помощью преступных действий, и компания легко и органично скатывается на этот путь.</p>
<p>Отношение количества реально производящих к количеству руководящих все время увеличивается в пользу производящих. Дело спорится, работники сами подсказывают, как ими руководить, а директор сам норовит стать к станку.</p>	<p>Отношение количества реально производящих к количеству руководящих все время увеличивается в пользу руководящих и надзирающих. С рабочими руководитель не встречается, так как знает, что они о нем думают.</p>
<p>Компания смотрит в будущее с осторожным оптимизмом, так как конкуренты тоже сильны.</p>	<p>Компания смотрит в будущее с ужасом, который она скрывает, становясь все более помпезной. Обычно банкротству предшествует покупка шикарного офиса.</p>
<p>Улучшениям не видно конца: как только что-то сделано, становится видно, что можно было сделать еще лучше. Продукт живет, растет, и развивается.</p>	<p>Компания делает все возможное в рекламе, пиаре, нечестной конкуренции. Единственное что не делается, так это улучшение своего продукта, так как все понимают, что это безнадежно. В лучшем случае, удастся украсть чужие разработки или запугать конкурентов.</p>
<p>Каждый сотрудник сознает, что ему надо учиться. В своем деле, он рассчитывает только на себя.</p>	<p>Каждый сотрудник надеется, что начальники знают путь к спасению, но при этом отдает себе отчет в том, что это не так. Но сотрудник знает, что ему скажут что делать, а когда ничего не получится, казнят или помилуют, исходя из критериев, не имеющих никакого отношения к делу. Поэтому сотрудник пытается занять день делами, не имеющими непосредственного отношения к его работе.</p>

<p>Реакция каждого сотрудника – действие, которое он контролирует сам.</p>	<p>Реакция каждого сотрудника – ожидание указаний, которые, как он знает по опыту, окажутся неправильными, но при этом будет требоваться их неукоснительное исполнение. Каждое действие совершается по чьему-то нелогичному приказу, и его выполнение контролируется какой-то некомпетентной инстанцией.</p>
<p>Сотрудник является собой, имеет свои черты характера и живет в реальном мире.</p>	<p>Сотрудник определяется позицией, которую он занимает и живет в мире искусственных отношений, в которых критерием оценки не является реальный результат.</p>
<p>Так как компания состоит из людей, она сохраняет возможность адекватно реагировать на события, сохраняя причинно-следственную связь.</p>	<p>Компания состоит из комитетов, а комитеты не состоят не из кого. Поэтому реакция компании на любое событие ведет к укреплению власти комитета, но причинно-следственная связь при этом теряется. Например, при провале на определенном участке, лучший специалист обычно увольняется и назначается бюрократ и обманщик.</p>
<p>Компания делает все, чтобы сотруднику было проще работать: обеспечивает его рабочее место, транспорт, питание, отдых, охрану здоровья, пенсию. Сотрудник отдает компании всю свою энергию и труд, а компания делает все, что может делать для сотрудника, в соответствии с важностью этого труда для компании.</p>	<p>Сотрудник компании не дорог и не интересен. Сотрудник важен только в негативном смысле: если он приобрел власть, ему льстят, если он знает секреты, его охраняют, но при этом он остается чужим.</p>

Я думаю, что понятно, что в идеале в правом столбце никаких пометок быть не должно, а если они есть, то существует проблема, требующая решения. В дальнейшем мы дадим несколько примеров из реальной жизни, касающихся того, как проявляет себя вертикальный и горизонтальный метод.

Вначале мы говорили о **Личности и Защитнике**, а сейчас говорим о вертикальном (индивидуальном) и горизонтальном (социальном) методе оценки собственной ситуации. Теперь мы можем определить Защитника в контексте этих двух методов.

Защитник защищает нас от общества, пытается адаптировать нас к обществу. Поэтому **другое название Защитника – это «Социальное Я»**, тот ярлык, который мы хотим показать обществу, то что общество ожидает от нас. Социальное Я изначально лживо, потому что оно появляется там, где есть дисгармония между нами и окружающим миром.

Личность можно называть «Индивидуальное Я». Тут надо подчеркнуть, что **Личность** может быть развита или неразвита, но **Личность не может быть плохая** – все плохое и злое привнесено обществом. Ребенок рождается добрым, открытым и светлым, и только трудности человеческого сосуществования ответственны за то, что человек не проживает так всю жизнь.

Теперь определим успех. **Успех – это достижение чего-то желанного**, того, что было труднодостижимым. Возьмем Личность. Что для нее будет успехом? Личность – это как идущий по полю человек – идти можно в любом направлении, с любой скоростью, а можно и прилечь. Альтернативой этому является маршевый шаг солдата в середине строя: скорость, направление, ритм движения заданы, ничего не видно, причина марш-броска неизвестна, держи только шаг, так как если с него сбиться произойдет падение десятков людей, провал парада.

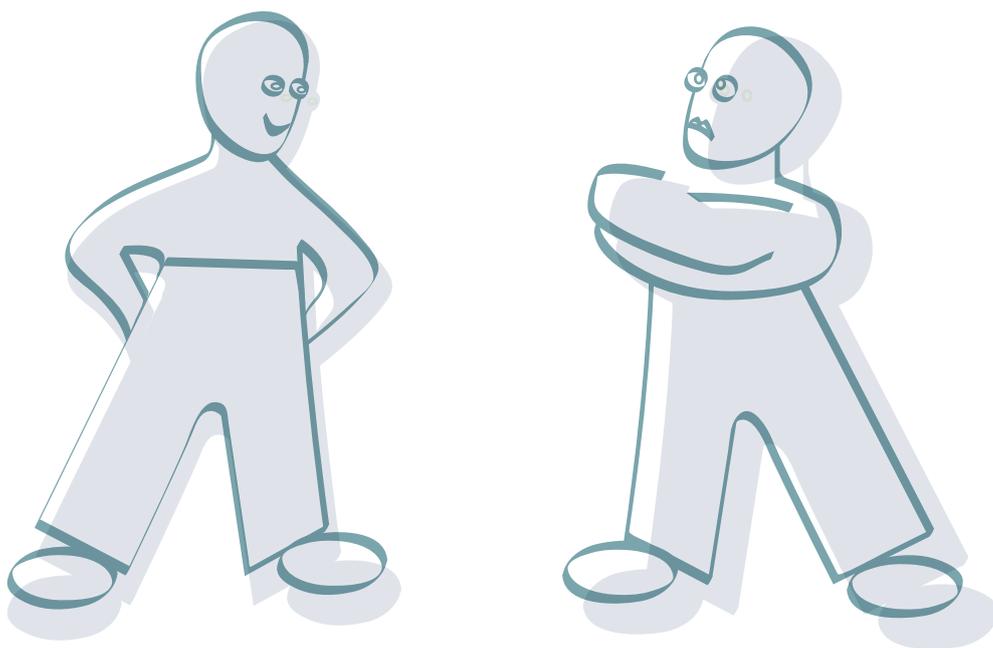
У Личности есть непосредственный контроль над собой, но нет «автоматической» связи с другими людьми. Поэтому удовольствием для Личности будет доставление удовольствия другим людям, а успехом – удовлетворение от доставленного другим удовольствия, удовлетворение от успешной попытки быть похожим на Творца.

Теперь Защитник. Чего у него нет? Он орлиным взглядом следит за другими, но у него нет себя, поэтому может создаться ошибочное мнение, что удовольствием для Защитника могут быть плотские радости, могущие дать ему возможность ощутить свое физическое существование. Почему это мнение ошибочно? Потому что Защитник хочет «не быть». Он и плотские радости ощущает с позиции «вот умру...». Удовольствием Защитника является разрушение, а успехом – саморазрушение.

Примечательно, что русский народ очень точно выразил как идеал поведения Защитника («украл, выпил, в тюрьму»), так и идеал поведения Личности («не верь, не бойся, не проси»). Правда, тут нужно сделать одно важнейшее замечание. В данном случае, «верить» означает, «вестись на то, что тебе сказали люди, то есть верить в обман». С этой точки зрения, религиозный человек не «верит» в Творца, он принимает существование Творца, чувствует существование Творца, подходит к знанию о существовании Творца.

Очень важно отметить, что Личность не должна определять себя как «противоположность Защитнику». Это ошибку многие делают: «Защитник призывает играть в гламур – так я буду антигламурна». **Личность не должна замечать Защитника** и создаваемые им иллюзии: **Личность должна развиваться, выявлять свой собственный потенциал.**

В связи с вышеизложенным, поставьте перед собой несколько вопросов и дайте честные ответы. Например, «По какому методу я живу?», «Я и моя фирма». Выполнение этих заданий может определить Вашу жизнь.



Задание №14

Остановка времени является главным свойством Защитника. Иногда он просто запрещает обдумывать ситуацию, заставляет остановиться. Иногда он создает фиксацию на чем-то, как если бы в кино вдруг начали демонстрировать одну и ту же фотографию. «Невинный» вариант этого – это «счастливые» туфли: мне повезло, когда я была в зеленых туфлях. Теперь девушка ходит в зеленых туфлях, а если одела синие, так в этот день ничего хорошего произойти не может. Ну вот, мы и «определились» когда будет успешный день, а когда – неуспешный. И запрещается думать, какое отношение цвет туфель может иметь к успеху.

Следите за тем, чтобы Ваша жизнь проходила в «живом» времени, чтобы она менялась и была всегда адекватна ситуации, быстро меняющемуся миру.

Вот еще один пример «остановки времени». Предположим, десять лет назад какой-то человек сильно обидел Вас, а теперь снова встретился и предлагает сотрудничество. Есть желание отвергнуть сотрудничество и даже отомстить. Но это не выгодно Вам, и ни к чему хорошему это не приведет. Одно дело живая память, а также умение оценивать реальную ситуацию – это важные свойства Личности. Из-за того, что многие находятся под властью Защитника, они не меняются в лучшую сторону, окостеневают. Человека, обидевшего Вас, можно подозревать в том, что он не изменился. Но человек, следящий за развитием своей Личности, знает, что и он ошибался, давал волю злу в себе, а потом исправил это. Такой человек надеется, что и другие научились исправляться, эволюционировали в лучшую сторону, осознали бесперспективность и самоубийственную сущность зла. Поэтому он, не теряя бдительности, принимает предложение о сотрудничестве, подтверждая этим, что жизнь проходит в живом времени, а живое время ведет к улучшению и развитию, к торжеству доброго и созидательного в человеке.

Бывают и другие методы остановки времени, которые лишь на первый взгляд кажутся более безобидными. Например, человек покупает собаку и начинает ухаживать за ней: ну вот «дело» и появилось, жизнь заполнена. Можно завести тамогочи, можно влюбиться в Джона Леннона, можно все время мечтать о чем-то, не имеющим отношения к реальности. Происходит пробуксовка, а автомобиль все-таки создавался для того, чтобы куда-то ехать.

Подумайте, как проявляется деятельность Защитника в Вашей жизни.



КАК РАСПОЗНАТЬ СЕБЯ

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
- Часть четвертая -

Задание №15

Сейчас мы будем составлять сопроводительные документы, которые мы вручим себе при покупке себя.

Вы подходите к витрине, где выставлены на продажу Вы. Чтобы бы Вы хотели увидеть написанным на Вашей этикетке? Кем бы Вы хотели быть? А кем Вы действительно являетесь? И что мы будем делать по этому поводу? Запишите Ваши мысли в Журнале.

Задание №16

Шаг 1. Напишите честное сочинение на тему «Что я действительно хочу?» Но только дайте себе полную свободу: учитель не придет ставить оценку красной ручкой, и Журнал Ваш никто не прочтет. Вы живете только один раз, и если Вы до этого не были полностью откровенным с собой, дайте этому моменту наступить прямо сейчас.

Шаг 2. Перечитайте свое сочинение минимум через 3 дня.

Ответьте на вопрос: удалось ли Вам быть честным с собой в том, что Вы написали? Если нет – проанализируйте причины такой нечестности и напишите новое сочинение.

Если Ваше сочинение кажется Вам честным, подумайте еще раз, действительно ли оно честное и, если да, переходите к оценке своих целей.

Убедитесь в том, что Ваши цели являются достойными Вас и, как можно более конкретно, наметьте пути их достижения.



Задание №17

Сейчас нам необходимо написать сопроводительный документ «Я. Инструкция по пользованию». Возьмите за образец инструкцию по пользованию стиральной машиной – и вперед. Опишите все Ваши кнопки, все Ваши циклы. А что надо делать, чтобы Вы долго не выходили из строя?



Задание №18

А может быть я не достигаю успеха просто потому, что боюсь быть успешным? Может быть воспитательница детского сада сказала, что я плохо рисую – так я с тех пор и не рисую. Ну и «логика»!

Необходимо победить страх перед своим возможным успехом, увидеть себя достигшим этого успеха и довольным им.

Помните: Нет никакого эгоизма в том, чтобы улучшать себя, не принося при этом страдания другим. Страдания другим как раз приносит наше нежелание улучшить себя.

А Вы чего больше боитесь, своего успеха или своего неуспеха? Почему? А как Вам кажется, чего больше боятся большинство людей?

Задание №19

Каждый человек сегодня находится именно там, где хочет находиться и делает то, что хочет делать.

Какие выводы из этого Вы можете сделать для себя? Если Вы не вскрыете и не исправите свои ошибки и заблуждения сейчас, Вы просто будете повторять их и они испортят Вам всю жизнь. Смело и честно говорите с собой, пожалуйста.



Задание №20

Ой, а Вы какую стиральную машину-то купили? Первую модель? Так она же устарела! Уже шестая модель выпускается! Вы написали руководство по пользованию Вами, таким, какой Вы есть, а теперь постарайтесь написать руководство по пользованию Вами, таким, каким Вы будете, когда значительно улучшите себя.



Задание №21

Говоря о стиральной машине, Вы заложенное в Вас белье каким выдаете: чистым, столь же грязным, или рванным?

Так и с людьми. Бывают люди, которые получают плохое и грязное, а выдают одно хорошее и чистое. Бывают люди, которые выдают еще хуже, чем получили. А бывают люди, которые совсем незаметно живут, ничего не меняют, только телевизор смотрят.

А ВЫ К КАКОМУ ТИПУ ОТНОСИТЕСЬ?



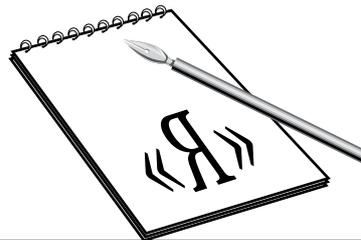
Задание №22

Вернитесь к заданию №6 и заполните таблицы

Мои недостатки	Что мне с ними делать
Мои достоинства	Как их развить и использовать

Задание №23

Создайте план по слежению за своим физическим здоровьем и по улучшению его. Придерживайтесь этого плана и регулярно оценивайте свой прогресс.



Задание №24

Напишите себе гарантийный талон: что и к какому сроку Вы обязуетесь сделать. Как только это обещание себе будет выполнено – напишите себе другой гарантийный талон. И так до конца жизни.

На самом деле, все инструкции по применению надо писать каждый год с чистого листа – а потом возвращаться к инструкции, написанной год назад, и смотреть что изменилось.



ПОСЛЕ ПОКУПКИ СЕБЯ



- Часть пятая -

Задание №25



Фокусирование на «здесь и сейчас».

Сколько сейчас времени? А где вы сейчас? На эти два вопроса надо всегда отвечать себе, чтобы войти в контакт с собой, определить, какое дело на данный момент является самым важным и начать делать именно его. Входите в контакт с данным моментом в Вашей жизни и делайте в этот момент самое важное из текущих дел – и Вы добьетесь успеха во всем.

Задание №26



Подумайте над нижеследующим и запишите результаты своих мыслей в Журнал:
Как сформировался Ваш характер:

Под влиянием родителей
Под влиянием двора
Под влиянием несчастья
Под влиянием профессии
Под влиянием литературы
Под влиянием собственного жизненного опыта и работы над собой.

А вообще есть ли Вы? Или же:
Я то, что обо мне говорят другие
Я то, что я читаю в глянцевах журналах
Как-то вообще не думаю о себе: просто думаю о том, что мне нужно
(шмотки, секс, наркотики, слава, друзья, пиво).

НУ, И КАКИЕ ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ СДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ?



«Тебе лучше – мне лучше»

■■■■■■■■■■
-ЧАСТЬ ШЕСТАЯ-

Задание №27

■■■■■■■■■■
Приведите примеры чуда разрушения и чуда сотрудничества.



Задание №28

■■■■■■■■■■
Открылся магазин разрушительных товаров! В этом магазине, кроме набора для уродования лифтов, есть большой отдел товаров для бездарной траты времени, отдел товаров, которые разрушают чувство прекрасного, отдел вредной еды, отдел алкоголя и наркотиков, кабинка для круглосуточного просмотра телевизионных программ, и большой отдел принадлежностей для убийства и самоубийства.

Как часто Вы посещаете магазин? Что покупаете в нем? Что купили недавно? Какой разрушительный товар Вам нравится больше всего? Кто из Ваших друзей и знакомых часто посещает этот магазин? Кто приглашает туда Вас?

И последний вопрос: можете ли Вы себе позволить делать там покупки? Я уверен, что нет. Постарайтесь так организовать свою жизнь, чтобы никогда не посещать этот магазин.



ВЛАДЕНИЕ И ОБЛАДАНИЕ

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
- Часть седьмая -

Задание №29

Вспомним известное стихотворение Пастернака:

Цель творчества – самоотдача,
А не шумиха, не успех.
Позорно, ничего не знача,
Быть притчей на устах у всех.

Но надо жить без самозванства,
Так жить, чтобы в конце концов
Привлечь к себе любовь пространства,
Услышать будущего зов.

Многие скажут: «Ну, вот видите, самоотдача». Конечно, любой Защитник мечтает, чтобы Личность признала, что ничего не стоит и отдала бразды правления над человеком ему, Защитнику. Также оценивал самоотдачу и советский режим: Мол, мы все за вас решим, а вы исполняйте, себя не жалея. Да и вообще что может быть лучше самоотдачи! Вот я отдал себя пиву и телевизору, мне грош цена, бери меня хоть бесплатно!

Но у Пастернака самоотдача имеет полностью противоположное значение. Самоотдача – это полная отдача себя тому, чтобы «привлечь к себе любовь пространства, услышать будущего зов», то есть мобилизация внутренних ресурсов человека на выполнение задачи поистине космического уровня. О том, чтобы ничего не значить, сказано, что это «позорно».

Человек отличается от слона тем, что слон занимается выполнением сиюминутных слоновьих задач, ничего после себя не оставляя, а человек занимается выполнением сверхчеловеческих задач, создавая цивилизацию.

А вот стихотворение современного поэта Дмитрия Александровича Пригова:

Вот жене сапожок залатал
И без ярости всякой в речах там
Пока Пушкин над честью страдал
А Некрасов над картою чахнул
Пока Рейган спешил-размещал
Там на Западе "Першинги" новые
Я жене сапожок залатал
Начинайте – вот мы и готовые.*

*Стихотворение цитируется по личному разрешению Д. А. Пригова

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Что сделало поэта готовым ко всему и позволило ему раздвинуть временные рамки своей жизни, став современником Пушкина? Услуга, оказанная жене. Понимаете, Бог живет вечно. И если у Вас есть тетрадь, которую Вам не стыдно сдать на проверку Богу, то она попадает в ту же стопку, что и тетради Пушкина, Моцарта, или Эйнштейна. Так вы становитесь одноклассниками и современниками. Эгоизм должен означать готовность сдать Богу на проверку свою тетрадь.

Это относится ко всему, что мы делаем. Если ты качаешь мускулы чтобы иметь возможность спасти ребенка это одно, но если ты качаешь мускулы для того чтобы иметь возможность обидеть ребенка или побыстрее убежать, когда его обижают другие, то это совсем другое. Любить себя конечно надо, но только не для себя.

Эгоизм, к которому нам надо стремиться, лучше всего выражается в правиле «Я - третий», в котором, на мой взгляд, и заключается ключ к успеху в жизни. Вот это правило: «Сначала Бог, потом ближний, потом я; поэтому я – третий». Понятно, что это означает. Если не любить Бога, то есть, не осознавать красоты и ценности окружающего мира, то вообще непонятно, как и зачем жить и непонятно что и кого любить. Если любить мир, то в сердце рождается любовь к ближнему; конечно же, любовь в первую очередь направлена на других, а не на себя самого. Так и получается, что человек любит себя, в третью очередь, любит, как носителя божественного задания, как источник жизни и любви.

Но вот что интересно: любовь к Богу и любовь к ближнему могут не приносить видимого результата. Бог молчит. Может так быть, что мы любим ближнего, а он проходит мимо. А вот любовь к себе открывает неограниченный простор для действия и приносит осязаемый результат. Любишь себя – так и сделай себя успешным и счастливым, воплотившим в жизнь свои мечты, сумевшим помочь людям. Итак, наш эгоист – это человек, который относится к себе с любовью и уважением, во славу Божью и ради ближнего.

Защитник смотрит на других и считает, что ему все должны. Он даже любовь выражает в форме списка претензий. Себе Защитник ничего не должен: возможность улучшения себя даже не рассматривается. Личность живет для того, чтобы помочь людям, стремится улучшить себя чтобы делать это лучше и любит людей бескорыстно и органично.

Одно из главных умений Защитника – это создавать «Полную Картину Мира», и потом пропагандировать ее, источая слепую уверенность. Личность всегда сомневается, зная, что будущее может таить в себе сюрпризы (чем, собственно, будущее и хорошо). Полную уверенность в своем будущем имеет только труп.

Если Вы еще не выучили наизусть стихотворение Пригова, выучите наизусть хотя бы строчку «И без ярости всякой в речах там». Просто вспоминайте эту строчку каждый день – и Вы добьетесь успеха в жизни и в бизнесе. Каким образом? Следуя благим проявлениям Вашей Личности, Вы обретете силу, уверенность, удовлетворение и покой: «Начинайте – вот мы и готовые».

В свете этого, постарайтесь ответить на следующие вопросы:

**В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ СМЫСЛ ВАШЕЙ ЖИЗНИ?
ЧТО ОСТАНЕТСЯ ПОСЛЕ ВАС?**



Как использовать метод «Тебе лучше – мне лучше»



-Часть восьмая-

Задание №30



Настоящий самурай всегда выглядит мирно. Ему никогда не надо драться, потому что другие чувствуют его силу. Почему он выглядит мирно? Потому что он достиг внутренней гармонии, не нуждается ни в чем от других, доброжелательно внимателен к внешнему миру, адекватно оценивает ситуацию, во всем надеется только на себя, открыт к бескорыстной дружбе, радуется жизни и не боится смерти. Такой самурай может тяготеть к одиночеству и быть молчалив и сосредоточен, потому что его контроль над собой требует постоянного внимания, но он не враждебен к другим. И конечно, самурай тренировался очень упорно и достиг многого, так как иначе он не мог бы победить своего Защитника и достичь внутренней гармонии. Так кто же посмеет напасть на такого самурая?

Метод, который мы здесь обсуждаем, сходен с учением дзен, которое подчеркивает важность текущего момента. Когда мы вспоминаем о времени, концентрируемся на том, что сейчас происходит, мы входим в контакт со своей Личностью, и оставляем Защитника и его теории в другом измерении: ведь Защитник не терпит присутствия времени.

Если перед выкуриванием сигареты остановиться на миг и выпить стакан воды, то ты уже успеешь сказать себе, что ты курить не хочешь – и не закуришь.

Ведь как обычно происходит? Люди говорят себе: «Все, я бросаю курить навсегда!» Ну, и что получается? Слово «навсегда» убивает время, а значит, разговор с собой уже провести не удастся, ведь Личность существует только там, где есть время. Все решено «внешней» по отношению к курящему силой. Раз время остановлено – Защитник со своими теориями тут как тут: «от предложенной сигареты не отказываются» или «сегодня был трудный день». Так как курящий не задействован в диалоге, при первой возможности он закуривает – и все идет насмарку.

Хотите бросить курить? Ни от чего не надо отказываться. Курите завтра хоть целыми пачками. Только никогда не курите сейчас. Поймайте и задержите на миг это «сейчас»: увидев сигарету в руке, заставьте себя положить ее обратно в пачку – и все, человек на пути к тому, чтобы больше никогда уже не курить.

Примените указанный здесь метод для искоренения одной из своих дурных привычек. А потом возьмитесь за следующую.



Задание №31

Прочтите и обдумайте.

В 1997 году в один научно-исследовательский институт обратилась американская фирма с предложением о выгодном контракте. В этом НИИ было много высококлассных программистов, но работы у них почти не было, и они буквально голодали. Западная фирма предложила платить программистам в пять раз больше, чем они получали, плюс отдавать НИИ от прибыли проекта двадцать миллионов долларов в год. В начале, директор НИИ (и уж конечно рядовые программисты) были в полном восторге. Когда контракт был готов к подписанию, американская фирма, просто чтобы создать атмосферу полной открытости со своим новым российским партнером, раскрыла все цифры проекта. Оказалось, что прибыль американцев от этого проекта может достигать ста миллионов долларов в год. МИ-НУ-ТО-ЧКУ! вскричал директор НИИ – нам двадцать, а вам сто – так не пойдет!!! Первое, что испытали американцы – это глубокий шок. «Вас же устраивают наши условия! Это же настолько лучше, чем у вас было! В чем же проблема?» «Нас не устраивает величина вашего дохода». «Какое вам дело до нашего дохода??? И был бы маленький доход, мы бы к вам не пришли». Нет, отвечает, директор, нам обидно, что ваш доход больше нашего. Это не сотрудничество, а эксплуатация нашего труда!» «Но за ваш труд мы платим вам в пять раз больше, чем вы способны были платить». «Не важно, сказал директор, нечего за наш счет жировать. По шестьдесят миллионов каждому – и точка». После этого переговоры продолжались еще полгода, и закончились тем, что американцы наняли индийскую компанию. Итак, проект не состоялся. В НИИ получают столько же, сколько и раньше, никаких 20 миллионов и нового дорогого оборудования.

Хотя американцы и были в шоке от позиции директора НИИ, но потрясло их не это. Американцы собрали всех программистов НИИ в надежде, что они, принимая во внимание предложенное пятикратное увеличение зарплаты, потребуют у директора согласиться на участие в проекте. Однако, этого не случилось. Наоборот, программисты охарактеризовали компьютерную программу, с которой им предстояло работать как «глупую и слишком простую». Американцы никак не могли понять, почему программа, позволяющая зарабатывать 120 миллионов долларов в год является «глупой». Американцы говорили, «Давайте работать начнем, клиенты ждут!» А русские программисты отвечали «Давайте мы вам программу получше напишем».

Итак проект не состоялся, потому что российская сторона проявила зависть, причем зависть трех типов. Директора НИИ просто жаба задавила: кто-то кроме меня будет получать доход! Кстати, хочу подчеркнуть, что никакое стремление к социальной справедливости директором не руководило. Как раз наоборот, директор настаивал, чтобы его программистам платили меньше, а ему самому – больше. Заявление американцев, что программистам надо платить хорошо, так как они будут работать, привело директора в ярость. Зависть же программистов выражалась в нежелании добра самим себе и в создании мифа о собственной исключительности, который бы органично дополнял их полуголодное существование. Эти программисты были готовы ответить на реальность мечтой, а отвечать на реальность надо реальностью, потому что только реальность имеет свойство развиваться и в конце концов достигать высот, ранее казавшихся мечтой. И наконец, если мы рассмотрим позицию директора НИИ, мы увидим и третий тип зависти, который можно назвать «владение без обладания». Владение – это когда ты просто что-то имеешь, а обладание, это когда то, что ты имеешь, приносит тебе пользу. Так вот, директор НИИ держал институт в лапах как орел голубя, но при этом абсолютно не мог организовать созидательный труд. А видели бы Вы, с какой гордостью покидал директор НИИ комнату после окончательного провала переговоров с американцами! Он доказал себе, «Все на свете обманщики, мерзавцы, дураки!», а для обманщика, мерзавца, дурака нет ничего приятнее: ведь все-таки, в глубине души, он себя знает.

Тем не менее, горизонтальный подход может приносить доход почище любого легитимного бизнеса. Однажды водитель бульдозера рассказал мне, что за один дождливый день он мог заработать больше, чем вся его месячная зарплата. Он просто подъезжал к неасфальтированной дороге и разрывал большую яму для того, чтобы образовалась глубокая лужа. Когда подъезжающие автомашины в этой луже застревали, бульдозерист, за соответствующую плату, предлагал их вытащить. Люди разбивали лбы и машины, теряли время и деньги, но бульдозерист жил хорошо. Пока не получил по башке монтировкой.

К сожалению, каждый российский бизнесмен знает множество подобных примеров.

Задание №32

ПРОЧИТЕ И ОБДУМАЙТЕ.

Когда мы говорим «успех» мы часто подразумеваем какой-то один из видов успеха: профессиональный успех, успех в личной жизни, удовлетворение в творчестве. Тут важно не концентрироваться на одной из сторон жизни в ущерб другим, а жить гармонично и цельно. Когда человек забывает об одной из сторон жизни это знак внутреннего дисбаланса. Как бы ни был человек увлечен своей работой, он должен брать отпуск, переключаться и забывать о делах. Особенно важно для успешного делового человека это разрешить себе насладиться состоянием покоя. Очень важно периодически погружаться в тишину и отключаться от всех средств связи, источников информации, любого из близких людей. Кроме воздуха и воды, человеку ничего постоянно не требуется, и надо периодически убеждаться, что человек не выработал зависимости от чего-либо другого, потому что зависимость – это подчинение, слабость, а нам нужны контроль и сила. Если Вы говорите себе: «Я без этого не могу», то Вы намного улучшите Ваши показатели именно в этой области, если Вы докажете себе, что Вы без этого можете, что эта область находится под Вашим контролем, а не Вы под ее.

Обязательно занимайтесь своим физическим здоровьем, общайтесь с людьми, с природой, выделяйте время на искусство и музыку. Жизнь должна быть напряженной, но без ощущения, что ни на что не остается времени. Каждый день надо встречать с радостью и спокойно, а не со страхом. Если это не получается, займитесь своими приоритетами и своим расписанием.

Задание №33

Другая важная тема – это религия. Для себя лично (и тут я ничего не советую) я избрал следующий подход. Прочтите и обдумайте, или просто пропустите.

Я трачу жизнь на тяжелую работу или же на детей. Останется ли что-то после моей смерти? Религия дает мне такой ответ на этот вопрос: моя жизнь – это нечто намного большее, чем просто физическое существование, так как мои добрые дела останутся после моей смерти. Человеческое существование кажется нам коротким и случайным, но религия придает ему значимость, давая ему некое постоянство, возможность пережить нас и быть больше нас. Я считаю, **что для развития Личности человеку надо стремиться походить на Бога целостностью, добротой, любовью, творчеством, независимостью, честностью, радостью.**

Но я также заметил, что религия, к сожалению, может быть использована и Защитником. В этом случае, человек может начать определять себя через подчиненность, зависимость, ненависть, страх, боль, слабость, бессилие, презрение, неприятие иноверцев, любовь к мукам и страданию. Человек может

подчинять свою жизнь ритуалам, не доверять себе, отрицать рациональную связь между причиной и следствием и надеяться на чью-то помощь в том, что зависит только от него самого.

В этом случае, опять же по моему личному мнению, разговор об успехе теряет смысл: непонятно, в чем выражается успех, и каким образом и для кого он достигнут. Защитник может назвать успехом или неуспехом все: бедность или богатство, доброту или раскаяние в совершенном преступлении, любовь к себе или самобичевание.

Поэтому обязательно следует разобраться со своими религиозными и философскими воззрениями, и я бы предложил делать это так: ощутите красоту и доброту окружающего мира, захотите быть его составной, но не подчиненной частью, захотите жить, захотите сделать что-то доброе и сделать это хорошо. Залатать жене сапожок можно так, что это будет религиозным актом. Молиться Богу можно просто стараясь проявить себя с лучшей стороны. Лично мне это нравится больше, чем ходить на церковную службу, а потом готовить невкусный обед или кричать на ребенка. Я предпочитаю людей, которые вкусно готовят, а потом приглашают друзей.



Кто является действующим лицом?



- Часть девятая -

Задание №34



ПОДУМАЙТЕ НАД ЭТИМ:

Чешский писатель Милан Кундера сказал, что при виде больного ребенка на глаза может навернуться слеза. Но тут же сформируется и вторая слеза. Эта слеза к ребенку отношения уже не имеет. Эта слеза умиления перед самим собой, который так добр, что пожалел бедного ребенка. Этими ядовитыми, лживыми слезами плачет Защитник.

Личность не зависит от чужого одобрения: она сама способна оценить свой труд, и главное, она есть, она является органичной частью живого мира и этого ей достаточно. Защитник же является декорацией, рассчитанной исключительно на сиюминутный разрушительный эффект.

Защитник и не живет во времени: не оценили зрители декорацию, не поддались страху, не были обмануты – и вся работа Защитника насмарку.

Многие, увидев больного ребенка, даже и не пустив первой, чистой слезы, сразу заливаются потоком слез Защитника, особенно если на них кто-то смотрит. И так во всем. Можно наслаждаться искусством, а можно использовать искусство, чтобы представить себя наслаждающимся искусством. Можно жениться для гармонии в браке, а можно – для эффекта, производимого женой на коллег по работе. Не приносите Вашу жизнь в жертву этому театру. Можно наслаждаться жизнью и с пользой ее использовать, а можно растратить всю жизнь на то, чтобы обманывать себя и других.

Задание №35



Научитесь определять голос и действия Защитника и Личности и защищать личность от Защитника. Опишите эпизод, когда Вам это удалось. Опишите эпизод, когда Вам это не удалось.

Задание №36



Есть несколько слов, которые очень важны для общества, но часто используются просто чтобы обидеть человека, «подняться» за чей-то счет, потешить своего Защитника. Это слова «правильно», «так принято» и «полагается». Все эти слова останавливают время, зажимают чью-то Личность. Поэтому, если Вы когда-нибудь употребляете эти слова, спросите себя о своих мотивах.

Посмотрите в зеркало: когда Вы употребляете слова, останавливающие время, Ваше лицо становится каменным. Убедитесь в этом сами. Подойдите к зеркалу и с выражением скажите «правильно!» А теперь скажите «завтра». Почувствуйте разницу.

Задание №37

ПОДУМАЙТЕ НАД СЛЕДУЮЩИМ:

Средством выяснения говорит ли Личность или Защитник являются

- Выражение лица
- Тон
- Используемые слова
- Неизменность или изменение
- Время или его отсутствие
- Цель разговора

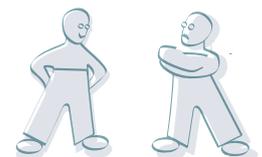
Личность говорит заинтересованно и живо, но не в расчете на внешний эффект, не глядя себя по голове. Тон – искренний, соответствующий ситуации, доброжелательный к другим людям. Выражение лица, живое, меняющееся, соответствующее ситуации, но лишённое каменной уверенности или заведомой мечтательности. Используются слова, допускающие изменения, присутствует идея времени. Цель разговора – жизнь, рост, развитие, интерес, доброжелательность к другим людям, адекватный ответ на ситуацию. Каждую фразу Личности легко представить в форме вопроса или же в ней есть недосказанность. «Я» является живым и действующим лицом и описывается непосредственно.

Защитник выражает уверенность, претензию, мистическую теорию притворяющуюся аксиомой или несбыточную мечту. Выражение лица каменное или мечтательное, неискреннее или излишне эмоциональное. Тон – приказной, просящий или лживый. Во фразах присутствуют слова и выражения, отрицающие время и развитие: Я сказал, всегда, никогда, не положено, нельзя, надо. Любимым знаком препинания Защитника является восклицательный знак. Фразы Защитника очень трудно переделать в вопрос. «Я» присутствует в разговоре как кирпич, и описывается отстранено. «Я сказал!» на самом деле означает, «Ничего уж не поделаешь!» Неизменяемость и смерть незримо присутствуют. «Я сказал!» это не просто слово, это последнее слово, уже не удастся ничего поменять. Целью разговора Защитника является формулирование претензий, остановка жизни или перевод ее в мистическую или недостижимую форму, когда от Личности уже ничего не зависит.

Задание №38

ТЕПЕРЬ ДАВАЙТЕ ПОСМОТРИМ, КАК ЛИЧНОСТЬ И ЗАЩИТНИК ОПРЕДЕЛЯЮТ НЕКОТОРЫЕ ПОНЯТИЯ.

Чувство вины



Вина используется Личностью, чтобы что-то понять в себе и исправить, извиниться перед собой и другими за нанесенный вред, возместить ущерб и считать инцидент исчерпанным, извлечь урок и продолжать жить.

Вина используется Защитником чтобы доказать Личности, что она не может управлять человеком, что она недостойна, что надо передать бразды правления Защитнику и вечно горевать и злиться.

Обида

Обида используется Личностью, чтобы простить или уйти, но обида не должна остаться навечно, как заноза или мечта о мести, чтобы обида не могла управлять жизнью.

Защитник не может жить: жить может только Личность. Поэтому **обида используется Защитником, чтобы подменить жизнь на искупление обиды**, чтобы зациклить человека на этой обиде и остановить подчинить этой цели всю его жизнь, чтобы принести жизнь в жертву искупления обиды. Поэтому Защитник часто придумывает обиду специально (тогда она называется «требование»), чтобы сказать, «А вот если бы у меня было это, я бы тогда смог...»

Болезнь

Определение болезни очень похоже на определение обиды. Начнем с того, что душевное здоровье помогает человеку оставаться здоровым и физически. Но если человек все-таки заболел, **Личность стремится вылечить болезнь или минимизировать ее негативное влияние**. Личность не дает болезни управлять жизнью и делает все, чтобы победить болезнь.

Защитник использует болезнь, чтобы контролировать человека. Болезнь используется Защитником, чтобы подменить жизнь на служение болезни, чтобы зациклить человека на болезни, объяснять болезнью все провалы и слабости, остановить движение жизни и принести жизнь в жертву болезни. Болезнь все время «лечится», но желательными средствами, которые приведут к ее усилению и развитию. Поэтому Защитник часто придумывает болезнь специально, чтобы чего-то не делать. Так некоторые спортсмены заболевают прямо перед соревнованиями, если у них есть сомнения в успехе или не сформировался комфортный имидж себя после достижения успеха.

Мечта

Мечта Личности – это то, что можно достичь, то есть, мечта – это план работы с учетом на дальнюю перспективу. Циолковский мечтал о космических полетах, делая все, чтобы приблизить день их осуществления.

Мечта – это любимый обман Защитника. Для этого мечта должна быть недостижимой (чтобы Личности было не к чему стремиться) негативной, или неживой. Например, мечта об автомобиле является неживой, и обычно формулируется так «Эх, был бы у меня автомобиль» (действующим лицом является не могущий действовать автомобиль), а вот мечта о путешествии на автомобиле – живой. Здесь действующим лицом является Личность, которая может путешествовать, а значит может и заработать на автомобиль.

Любовь

Любовь это общение Личностей, единение душ, и созидательное партнерство.

Любовь Защитника – это выдвижение требования к другому человеку о забвении и потере себя, в обмен на забвение и потерю собственной Личности. Ради такой любви очень хорошо страдать и совершать насилие. Такая любовь создает в душе такое поле, что когда эта любовь кончается, ее место очень органично занимает ненависть. Можно начать с того, чтобы создать поле – а там, будь что будет: Любишь меня? Если да – и я тебя люблю, а нет, так я тебя сразу уже и ненавижу.

Закон

Личность: можно все, что не нарушает прав других. Права каждого гражданина защищены одинаково и в полном объеме.

Защитник: то, что можно, то можно с нашего разрешения. То, о чем мы не знаем, того наверно нельзя. То, чего другим нельзя – нам можно.

Задание №39

ПРОЧИТЕ И ОБДУМАЙТЕ.

Итак, Вы выбрали для себя достойную цель. Это хорошо, потому что теперь Вы будете двигаться к ее достижению, а движение – это жизнь. Однако, есть конфликт между тем, что Вы есть сегодня и тем, кем Вы решили стать. С кем из двух Вы должны находиться? Вы должны быть с тем, кем Вы являетесь сейчас, потому что если Вы будете ассоциировать себя с тем, кем Вы хотите стать, Вы оторветесь от себя, превратите цель в очередной мираж Защитника, и никогда не пройдете пути, необходимого для реального достижения этой цели. Наш мозг мешает нашему росту если мы психологически не адаптировали себя к тому, чем мы будем когда мы добьемся успеха. Поэтому настройте себя на успех, избавьтесь от ненужного и идите вперед!



ЗАКЛЮЧЕНИЕ



- Часть десятая -

Задание №40



Мы подходим к концу Рабочей Тетради. И именно в Рабочей Тетради, для тех, кто дал себе труд скачать и прочитать ее (и, надеюсь, выполнить все задания), я открою главный секрет успеха: **Диалог с Личностью должен вести не Защитник, а Помощник.**

В нашем мозгу могут сосуществовать не две, а три «персоны»:

Личность определяет экзистенциальные, «вечные» цели и желания и призвана осуществлять стратегическое руководство человеком.

Защитник, пытается подменить цели и желания на свои, социально-ориентированные цели и борется за право осуществлять стратегическое руководство человеком исходя из своих целей.

Помощник – это тот, кто методологически подсказывает Личности, как достичь ее целей, и осуществляет выполнение необходимых для этого действий, действует как Генеральный Штаб при Главнокомандующем.

Вот пример: Захотела Личность достать яблоко для любимой – и залезла на высокую яблоню. Глянула вниз – и испугалась. Защитник и говорит: «Все безнадежно, ты погиб. Боятся очень неприятно – вот ты и разожми руки и падай. Упадешь вниз головой – сразу умрешь и больно не будет. Кроме того, она будет о тебе горевать, жалеть, что не любила. Да и в газетах о тебе напишут. Падай, давай». А Помощник говорит: «Не смотри вниз, успокойся. Правой рукой – за крепкую ветку. Так.левой ногой осторожно вниз, пока не упрется». И человек слезает вниз, с яблоком в кармане.

Такая инструкция Помощника давно известна спортсменам. В спорте она называется установка, и произносится либо тренером, либо профессиональным психологом. Но большинство установок успешные люди придумывают для себя сами, и добиваются всего, чего хотят.

Отметим, что **Личность вертикальна, Защитник горизонтален**, а Помощник находится на пересечении этих линий, он нейтрален и технологичен. Как часы, он просто показывает, сколько сейчас времени. Если ты оказался на дереве, он просто подсказывает, как без паники, спокойно и технологично слезть.

Вдохновляют ли Вас выдающиеся спортсмены, ученые, артисты? Как Вы думаете, были ли у них сомнения и препоны на пути к достижению успеха? Но ведь они собрались и преодолели их. В спорте почти у каждого чемпиона была травма, ставившая под вопрос его дальнейшее участие в соревнованиях – но тем не менее, они возвращались и побеждали вновь. А легко ли выходить на олимпийский старт?

А вот вся эта книга в одной фразе:

Желательной является ситуация, когда изменения возможны и находятся под контролем позитивно настроенного человека, то есть человека, управляемого Личностью. Нежелательной является ситуация, когда изменения невозможны, нежелательны и находятся под контролем негативно настроенного человека, то есть человека, управляемого Защитником.

**У Вас есть все возможности, чтобы
добиться поставленных целей.
Наберитесь храбрости
(и желания радости и счастья)
и докажите себе это.**



И что теперь?

1%

Это все, что Вам нужно
Автор Джон Вон Эйкен

Справедливости ради, хочу сказать: я не верю в то, что каждый, кто прослушает аудиокнигу серии 1 Hour Expert, сразу же изменится во всех областях своей жизни - как личной, так и профессиональной.

Но вероятность того, что кое-что из услышанного положительно повлияет на Вашу жизнь, довольно высока! Поэтому позвольте мне рассказать о том, что поможет сделать это влияние гораздо сильнее и значительнее!

Самый важный шаг сейчас - это выбрать идеи, которые показались Вам наиболее интересными и полезными и принять решение о том, что Вы начнете действовать прямо **СЕГОДНЯ!**

Я уверен, что успех в жизни - это процесс, как и сама жизнь. Изменения должны вести к другим изменениям. Рост - к еще большему росту. Начав меняться, совершенствуясь шаг за шагом, можно изменить что угодно. Это похоже на брошенный в воду камень, круги от которого расходятся по воде, все больше и больше расширяясь. Очень часто что-то маленькое со временем перерастает во что-то очень значительное.

Это то, что я называю «Эффектом 1%».

Слишком часто людям свойственно нетерпение и желание изменить все в своей жизни . . . за один день. Но о чем бы не шла речь - о потере веса, увеличении дохода, продвижении по карьерной лестнице или преодолении плохой привычки - надежды изменить что-либо так быстро чаще всего так и остаются надеждами. Я не говорю, что это невозможно, потому что ВОЗМОЖНО ВСЕ! Но даже если каким-то чудом радикальные изменения в Вашей жизни и произойдут всего за одну ночь, Вы поймете, что это - лишь начало серьезной работы.

Перемены в человеческой жизни похожи на чистку лука: Вы снимаете кожицу, а под ней еще много слоев - Вам еще придется поплакать.

Но в то же время, если Вам не удастся за один день сделать что-то масштабное, Вас это разочарует и Вы потеряете мотивацию. Возможно положение будет еще хуже, чем было вначале. Вы можете даже отчаяться...

Вот почему я хотел бы предложить Вам сконцентрироваться на 1%.

Так как изменения неизбежны, хотим мы этого или нет, иницилируем ли мы их или лишь реагируем на них, то самый правильный подход - это совершенствоваться хотя бы на 1% каждый день.

Я понимаю, что это не кажется чем-то мотивирующим или привлекательным. ВСЕГО 1% . . . кажется, что это так мало и незначительно. Особенно если учесть, что все мы хотим пожинать плоды уже сегодня. Но этого чаще всего не происходит. Правда в том, что большинство людей **НЕ МОГУТ** и **НЕ ЧУВСТВУЮТ В СЕБЕ СИЛ** измениться за одну ночь. Не важно, какие техники они будут использовать или к чьим советам прислушиваться - этого не произойдет!

Мы все слышали истории о «миллионерах за одну ночь» или о тех, кто радикально и внезапно изменил свою жизнь. О них пишут книги, продающиеся миллионными тиражами. Но герои этих книг - это люди чаще всего очень дисциплинированные и волевые. И мне очень хочется спросить гуру, которые рассказывают подобные истории на своих семинарах: «А Вы сами когда-нибудь пробовали сделать то, о чем говорите?».

И мне кажется, что гуру не столько делают то, чему учат, сколько учат тому, что постоянно делают. Они используют свои системы, так как для них они стали, а порой, всегда являлись, неотъемлемой частью жизни. Ну что же, им повезло. А вот каково остальным?

Но не волнуйтесь! Не все еще потеряно! **Вот почему я настаиваю на 1% каждый день.**

Задайте себе простой вопрос. . .

«Возможно ли взять на себя обязательства совершенствоваться на 1% каждый день?»

Конечно, возможно! 1% - это немного, каждый может становиться лучше на 1% в день. Если сложить эти проценты, то получится более 400% роста и развития! Да, это требует дисциплины и терпения, но это - под силу каждому! Если Вы на сантиметр отклонитесь от привычного пути, Вам покажется, что это - ничто, но спустя год, если каждый день Вы будете отклоняться хотя бы на сантиметр, Вы поймете, что кардинально изменили направление, так как и хотели в самом начале пути!

Вот сила небольшого, постоянного и ежедневного улучшения. Сила «Эффекта 1%»!

Вы можете подумать, что такое 1% и как его измерить? Это не тот вопрос, который надо себе задавать! Идея состоит не в том, чтобы измерять проценты, а в том, чтобы предпринимать небольшие усилия по изменению каждый день и работать над их реализацией. Если некоторые вещи занимают два дня - ничего. Я никому не расскажу. Это будет наш секрет. Самое важное - это то, что хоть какие-то изменения, рост и развитие происходят и крепнут...каждый день.

Поймите, что все в жизни накапливается. И я уверен, что аудиокнига 1Hour Expert, которую Вы только что прослушали, может помочь Вам в Вашем стремлении к 1% в день.

Если Вы используете хотя бы один из принципов или одну из идей, которые Вы слышали - Вы уже сделали шаг вперед. Вы сдвинулись с места, а каждое движение создает эффект или результат, а каждый новый результат накладывается на предыдущий и это движет нас в выбранном направлении.

Давайте вместе сделаем так, чтобы в мире стало больше «людей дела», а не болтунов! Делайте то, что задумали, претворяйте идеи в жизнь!

И если какие-то идеи оказались полезными для Вас - поделитесь ими с коллегами! Ведь меняться к лучшему вместе - это еще проще и приятнее! Вы не только поможете тем, кто Вам дорог стать лучше и эффективнее, но и заново проговорите то, что показалось Вам полезным, что поможет не опустить рук и не сбиться с пути.

И в заключение, я хотел бы попросить Вас: не только стремитесь к достижению поставленных целей, но и ставьте перед собой новые, еще более глобальные цели; не только претворяйте мечты в жизнь, но и никогда не прекращайте мечтать; не только наслаждайтесь миром, но и делайте его лучше; не только радуйтесь, но и дарите радость другим!

И помните, неважно, кто Вы и откуда . . .

ВОЗМОЖНО ВСЕ!

Для тех, кто в это верит!

Продолжайте учиться! ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

ПОЛЕЗНЫЕ НОВИНКИ ОТ 1 HOUR EXPERT

Вы можете приобрести их в магазинах России и стран СНГ и на сайте www.1hour.ru

Личностный рост/На пути к успеху



Мотивация: На старт - Внимание - Марш!
5 простых шагов, приносящих немедленные результаты!

Кёрк Ректор

Русский/ English
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Кто украл мою силу?
Стратегии возвращения надежды, веры и силы

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
75 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Счастливчик. Lucky
7 способов сделать удачу вашей верной спутницей

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
79 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Точка отсчета
Система, помогающая начать новый проект, новую карьеру и новую жизнь

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
78 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Женщина на все 100
Советы, помогающие современной женщине обрести баланс во всех областях жизни

Лада Николаева

Русский
77 минуты
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Как быть
Как добиться успеха в жизни и в бизнесе

Матвей Малый

Русский
73 минуты
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Никогда не сдавайся

Конкретные действия, помогающие преодолеть желание остановиться, сдаться и опустить руки

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
78 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров

Менеджмент/Лидерство



19 Ловушек для менеджеров Ловушки, которых надо избегать

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
60 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Билет в бизнес класс Правила успешных людей

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
66 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Корпоративные зомби 19 стратегий, широко известных в узких кругах

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
79 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Эффект матрешки Наука развития и движения вперед для ваших сотрудников

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
77 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Миражи топ-менеджмента Мифы и заблуждения, которые могут стоить руководителям успешной карьеры

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
76 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Делегировать или Умереть! Десять шагов для эффективного делегирования, когда Вы понимаете, что не справитесь в одиночку!

Кёрк Ректор

Русский/ English
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Ваш 25-ый час Найдите свой потерянный час

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
64 минуты
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Драйв 15 новых правил, помогающих вести людей и организации вперед к достижению выдающихся результатов

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
77 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Бизнес без границ 12 ключей, открывающих для вас двери в мир международного бизнеса и международных компаний

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
74 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Ваш 25-ый час найдите свой потерянный час Для руководителей

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
74 минуты
CD формат-
подходит и для MP3-плееров

Менеджмент / Лидерство



Корпоративные джунгли
Как выжить и победить в жестоком
корпоративном мире

Кёрк Ректор

Русский/ English
79 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Первый среди равных
Опыт и мудрость прибыльного
управления

Рик Мейсу

Русский/ English
75 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров

Продажи / Маркетинг



Моя 1-ая продажа
Инструкции для начинающих
продавцов

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
61 минута
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Спасибо, я просто смотрю...
Повышаем эффективность
розничной торговли

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
68 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Запретный маркетинг
14 стратегий, широко известных в
узких кругах

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
75 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Face Control
Правила назначения встреч,
ведения переговоров и заключения
сделок с VIP клиентами

Джон Вон Эйкен

Русский / English
77 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Ваша золотая рыбка
Уникальные приемы
гарантирующие, что клиенты
будут возвращаться к Вам
снова и снова

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
78 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Недостигаемые
Проверенные тактики
помогающие профессиональным
продавцам с теми, до кого
непросто добраться

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
79 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров



Ваш 25-ый час
найдите свой потерянный час
Для профессиональных
продавцов

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
80 минут
CD формат-
подходит и для MP3-плееров

Карьера/Профессиональное развитие



Франчайзинг
Ответы эксперта на 17 самых популярных вопросов о ПОКУПКЕ франшизы

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
79 минут
CD формат -
подходит и для MP3-плееров



Франчайзинг
Ответы эксперта на 21 самый популярный вопрос о СОЗДАНИИ франшизы

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
75 минут
CD формат -
подходит и для MP3-плееров



Что у босса в голове?
15 вещей, которые любит и ненавидит Ваш босс

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
64 минуты
CD формат -
подходит и для MP3-плееров



Гнилая работа
План действий для тех, кто понял: пора что-то менять

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
79 минут
CD формат -
подходит и для MP3-плееров



Сгорел на работе
Стратегии преодоления стресса и возвращения к размеренной жизни

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
70 минут
CD формат -
подходит и для MP3-плееров



Битва за должность
9 законов эффективного продвижения вверх по карьерной лестнице

Джон Вон Эйкен

Русский/ English
77 минуты
CD формат -
подходит и для MP3-плееров

СКОРО В ПРОДАЖЕ!



Тренинг?



HR



Кофеин для менеджеров



Кофеин для продавцов