

杖道

# ТВОЙ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ:

Денис Мартынов

как принципы

# Дзёдо

ПОМОГАЮТ В ЖИЗНИ



ВСЬ

Денис Мартынов

**Твой персональный  
прорыв: как принципы  
Дзёдо помогают в жизни**

ИГ "Весь"

2017

УДК 796.8 + 796.01 + 159.9  
ББК 88.9

**Мартынов Д.**

Твой персональный прорыв: как принципы Дзёдо помогают в жизни / Д. Мартынов — ИГ "Весь", 2017

ISBN 978-5-9573-3230-5

Принципы боевого искусства Дзёдо действуют не только в спорте – они также работают в бизнесе и в личной жизни. Вы наблюдали когда-нибудь за тем, как тренируются дзёдоисты? Если посмотреть со стороны – выглядит странно. Взрослые люди выполняют непонятные движения, взмахивают палкой, останавливаются, издают крики. Но на самом деле в этот момент идет серьезная работа над собой. Победителем Дзёдо становится тот, кто способен быстро думать, анализировать и принимать верные решения. Главный навык опытного дзёдоиста – уметь во время поединка выбрать идеальный момент для атаки противника, когда успех неизбежен. Этот же принцип можно применять и в жизни, для борьбы с нашими внутренними сопротивлениями, будь то нерешительность, привычка откладывать дела на потом, способность грамотно ставить цели и неумение расставить приоритеты. Если вы живете в режиме многозадачности или не можете принять решение даже в простых вопросах, принципы Дзёдо – вам в помощь.

УДК 796.8 + 796.01 + 159.9

ББК 88.9

ISBN 978-5-9573-3230-5

© Мартынов Д., 2017

© ИГ "Весь", 2017

# Содержание

Введение	6
Глава 1	13
Глава 2	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Денис Мартынов**  
**Твой персональный прорыв**  
*Как принципы Дзёдо помогают в жизни*

Дизайн обложки Арабо Саргсяна

ИГ «Весь», 2017

\* \* \*

## Введение



В этой книге речь пойдет о гармоничном развитии и о личностном росте.

Гармоничное развитие. Что это значит? В чем заключается гармония? Как можно измерить гармонию? Твою личную гармонию? Насколько ты гармоничен в своей жизни? Многие авторы раскрывали эту тему. Однако и по сей день ищущие себя люди задаются подобными вопросами. Каждый выбирает свой путь развития. Каждый из нас делает этот выбор – осознанно или нет.

В этой книге мне хотелось бы показать путь личного развития во всех сферах жизни: социальной, духовной, физической и интеллектуальной. Более того, на страницах книги вы найдете практические приемы, с помощью которых можно развивать каждую сферу.

Особое внимание уделяется личностному развитию предпринимателей. Очень часто люди посвящают себя бизнесу, забывая о своем истинном предназначении, жертвуя своими мечтами ради социальных достижений.

Как сказал Далай-Лама:

«Сначала человек жертвует своим здоровьем для того, чтобы заработать деньги. Потом он тратит деньги на восстановление здоровья. При этом он настолько беспокоится о своем будущем, что никогда не наслаждается настоящим. В результате он не живет ни в настоящем, ни в будущем. Он живет так, как будто никогда не умрет, а умирая, сожалеет о том, что жил».

Эта книга о том, как проявляются принципы боевого искусства будо в бизнесе и в личной жизни. Современное будо посвящено постоянному совершенствованию техники за счет физических и духовных упражнений. Будо – это непрерывный процесс познания самого себя.

В основе боевых искусств лежит поединок. Давайте задумаемся: при каких условиях он может состояться?

Поединок состоится лишь в том случае, если есть сопротивление. Сопротивление является необходимым условием борьбы. Если вам не сопротивляются, то с чем вы будете бороться? Итак, борьба начинается в тот момент, когда ты проявляешь сопротивление. Если ты не проявляешь сопротивление – это не значит, что ты согласен с тем, что происходит, это не значит, что тебя устраивают обстоятельства. В тот момент, когда ты проявляешь сопротивление, начинается борьба. В борьбу нужно вступать, когда ты видишь путь к победе. Если ты не видишь путь к победе или ты понимаешь, как можно избежать борьбы, то лучше в борьбу не вступать. Но точно знай, что, как только ты оказал сопротивление, началась борьба. И теперь все давление направлено на тебя. Ты можешь начать сопротивляться в ответ, и тогда борьба усиливается до тех пор, пока одна из сторон не сдастся. Философия будо заключается в том, что нужно одерживать победу в одну секунду, входить в поединок в тот момент, когда противник думает, что он контролирует ситуацию и его победа вот-вот настанет. Ты наблюдаешь за процессом и вступаешь в борьбу, одерживая победу за считанные секунды. Твой противник даже не успевает понять, что же произошло, как оказывается повержен.

Такой же принцип лежит в основе ваших внутренних сопротивлений. Борьба с привычкой курить или желание бегать каждое утро. Ваша личная победа совершается за одну секунду, вы просыпаетесь утром и говорите себе, что курить – это не для вас, что каждое утро вы совершаете пробежки. Для этого не нужны никакие другие особые условия! Нужен ваш личный осознанный поступок. Формула личного успеха состоит всего из двух этапов:

1. Принимаешь решение.
2. Следуешь принятому решению.

Если все так просто, то о чем тогда мы будем говорить с вами на страницах этой книги? О том, как быстро и правильно принимать нужные вам решения и как не предавать самого себя, как держать данное самому себе слово, как развивать свою внутреннюю силу, раскрывая самое лучшее, на что вы способны.

Этот путь тернист и полон провокаций. Вам не один раз захочется бросить все и вернуться к вашей прежней жизни. Я призываю вас не сдаваться. Этот путь ведет к гармонии во всем. Вы будете целостны с тем, что вы делаете.

Наверняка каждый из вас слышал словосочетание «гармоничное развитие». Книжки пестрят информацией о гармоничном развитии, о комплексном подходе к личности. Я иногда ловлю себя на мысли, что некоторая информация воспринимается как комплексный обед в столовой: борщ, пюре с котлетой и компот. Люди стоят в очереди, готовят определенную сумму и получают свой комплекс. И дело не в том, что плоха подача или суп слишком горяч. Вкус блюда определяется степенью вашей готовности к поглощению пищи. Не каждый из вас питается комплексными обедами, но, наверное, каждому приходилось питаться хоть раз в общественной столовой. И при этом чувство голода было удовлетворено. А значит, цель достигнута! Именно для этого люди заходят в столовую – чтобы насытиться. Но у слова «комплекс» есть еще и второе значение: «комплекс неполноценности», фактор, ограничивающий развитие. С другой стороны, «комплекс» – это нечто завершенное, имеющее сформированную структуру. Вот если бы можно было встать в такую очередь и за определенную плату получить свое комплексное развитие. Вносишь плату в виде денег, личного времени, потраченного на чтение книг, пройденные тренинги, беседы, личные достижения в спорте, бизнесе, семье... И тебе в обмен на все это преподносят комплексное развитие личности. Гармоничное, если хотите. Однако в реальной жизни все обстоит по-другому. Два человека, читающие одинаковые книги, проходящие одни и те же тренинги и семинары, даже разговаривающие на одни и те же темы

и понимающие друг друга с полуслова, идут каждый своим путем. У каждого свое «комплексное» развитие. Гармоничное развитие – это та сфера, в которой хотел бы оказаться любой человек. Каждый совершает для этого свои уникальные действия или бездействия. Бездействия встречаются гораздо чаще.

Тот, кто все-таки идет по пути гармоничного развития, очень часто сбивается с пути, теряет силы, не видит смысла идти дальше. (Это я, конечно, сейчас не про вас, это я из лич-



ного опыта) Постоянно занимаясь собственным бизнесом, участвуя во всевозможных тренингах, программах духовного роста, создавая семейные ценности и посвящая свою энергию восточным единоборствам, я пришел к интересным умозаключениям. Есть определенные законы или уроки (так мы их будем называть в этой книге), которые действуют во всех сферах нашей жизни. Несоблюдение этих законов приводит к разрушению вашей внутренней системы, а соблюдение – к легкому пути к самому себе, к своим внутренним истинным ценностям.

Эти уроки мне удалось сформулировать и проработать на занятиях боевым искусством – Дзёдо. Именно на татами приходит понимание, как нужно выстраивать отношение с самим собой, чтобы добиваться желаемых результатов. На татами все обнажено до предела: нет никаких посторонних предметов, занятий, а в самом идеальном случае – нет посторонних мыслей. Только здесь и сейчас. Со стороны смотришь – очень странно. Взрослые люди выполняют странные движения, взмахивают палкой, останавливаются, издают крики. Сторонний наблюдатель не найдет этому логических объяснений. Монотонная однообразная работа. Это, конечно, выбор каждого. Каждый момент своей жизни ты делаешь выбор.

---

***Этот выбор определяет твой путь. Хотя на самом деле твой путь определяет твой ежесекундный выбор.***

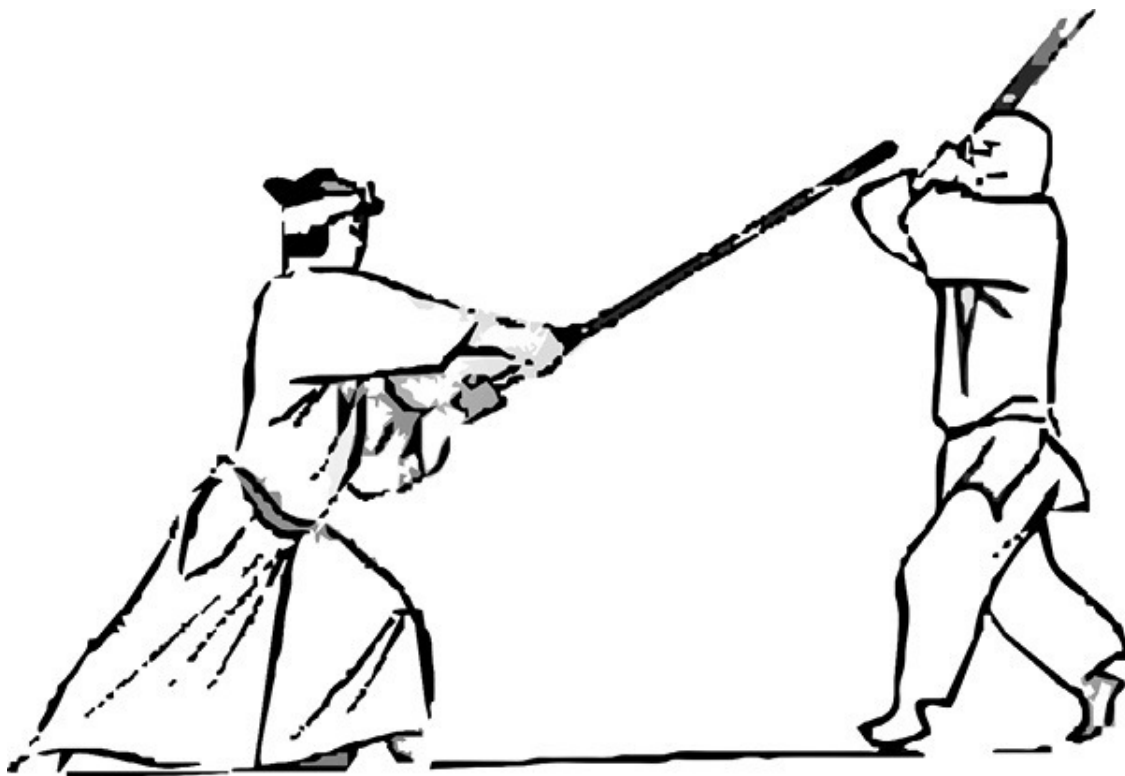
---

Наши занятия начинаются каждый день в семь тридцать. Каждый день, приезжая на тренировку в семь утра, я видел мужчину лет пятидесяти, который привозил в «Будокан» свою жену, она убирала помещение. Этот мужчина сидел в машине до десяти утра, пока его жена не заканчивала работу. Он иногда выходил покурить и опять забирался в свою машину, высунув ноги в форточку своего красного «Рено». «Почему он не занимается с нами?» – каждый раз думал я. Такая возможность! Потом в один из дней я прямо-таки уловил его мысли по поводу наших занятий: «Жара, вы в плотной одежде, занимаетесь, кричите, все мокрые. Зачем? Я лежу и получаю удовольствие от жизни!» Каждый делает свой выбор. Путь определяет выбор.

На одном из наших семинаров я выполнил упражнения с неведомой мне до этого концентрацией и испытал незабываемое ощущение легкости и свободы. Перед этим сенсей сказал нам: «Представьте, что в спину вам направлена энергия космоса». До сих пор не понимаю, как я выполнил технику, но состояние было незабываемое. Это отдаленно напоминает ощущения, когда вы с замиранием сердца катаетесь на американских горках. Только я испытал ощущения в несколько раз глубже. Уже одного этого переживания для меня достаточно, чтобы заниматься боевым искусством. Но принципы, которые открываются в ходе изучения этой науки, гораздо более глубокие и емкие, и они легко переносятся в повседневную жизнь. У каждого, безусловно, свой путь и своя дорога, я делюсь своим пониманием этого пути.

Итак, немного определений:

Дзёдо – японское боевое искусство, в котором используется короткий боевой посох – *дзё*.



Дзёдо не ставит во главу угла атаку, а считает необходимым действовать в зависимости от атаки противника, контролируя ситуацию. Его ведущий принцип: «Не нанося ран противнику, проучить его и предостеречь».

Тренировки Дзёдо – это парная отработка *ката* или базовой техники *кихон* (базовые элементы отрабатываются также и в одиночку).

У одного партнера в руках *боккэн* (деревянный меч), у другого – дзё (палка).

Длина дзё – 128 сантиметров. Оно длиннее, чем стандартный боккэн (длинный меч), но короче и тоньше, чем рокусяку бо (шест), из-за чего приобрел большую подвижность. Удар дзё очень опасен, так как, изготовленное из дуба, очень насыщенного водой, оно способно сломать даже клинок меча.

*Утидати* – партнер, вооруженный мечом, буквально – «бьющий меч». Также говорят: *ути* (сокращенно) и *тати* (по названию оружия).

*Сидати* – партнер, вооруженный дзё, буквально – «делающий меч». Также говорят: *сидзё* (так как он вооружен дзё, а не мечом), *си* (сокращенно), *дзё* (по названию оружия).

Тот, кто держит тати (боккэн), считается старшим, он учит, давая себя победить.

Вот такой краткий экскурс в мир боевых искусств. Большого для начала знать не нужно. На этих страницах я делюсь своими открытиями, уроками, которые я сформулировал для себя и которые помогают мне держать форму.

Эти уроки перетекают из одного в другой. Нельзя сказать, что в какой-то жизненной ситуации можно применить только этот конкретный прием. Эффективное решение зависит от комплекса применяемых средств.

Для более полного восприятия картины введем два состояния: Создатель и Пользователь. В самих названиях заключен их основной смысл. Создатель – это тот, кто создает. Пользователь – тот, кто пользуется. Это два способа мышления, два подхода к жизни и к любой, даже самой незначительной, ситуации. На одном из своих мастер-классов перед начинающими предпринимателями я делился данной методикой в виде вопросов из разных сфер жизни и

двух вариантов восприятия. Нужно было поставить «+» в том столбце, где находилась ваша модель поведения. Многие участники после мероприятия подходили ко мне с личными вопросами и говорили, что в большинстве случаев поставили «+» в колонке «Создатель». Каждый раз, когда я прохожусь по этой таблице, у меня количество плюсов в каждой колонке примерно одинаковое. Это позволяет мне ежедневно проводить работу над своим образом мышления.

Я предлагаю вам такой подход к формированию личностных навыков и адекватной оценки самих себя: представьте, что у вас есть несколько стаканов с чистой питьевой водой. Теперь в один стакан опустите гранулу марганцовки, в другой стакан – двадцать гранул, в третьем размешайте чайную ложку. Вопрос: в каком стакане чистая питьевая вода? В том, где нет марганцовки вообще. Во всех остальных стаканах марганцовка есть, и пить такую воду неприятно. Эффект от употребления такой воды всем известен. Степень концентрации разная, согласен. Но мы говорим о двух категориях: стакан с питьевой водой и стакан с марганцовкой. Такой же подход предлагаю применить к системе «Создатель – Пользователь». Если есть в твоей жизни такие эпизоды, когда ты действуешь из состояния «Пользователь», но тебе кажется, что в большинстве своем по данному определению ты ведешь себя как Создатель, – ставим отметку в графе «Пользователь». Это стакан с марганцовкой. Таким образом, ты точно определяешь, в каком направлении нужно развиваться.

Или еще пример. Вы покупаете бананы. Перебираете, какой из них лучше. Что вы выберете? Тот, который весь в точках, или идеально желтый? С эстетической точки зрения хочется желтый. Если вы купите банан с точками, то он быстро придет в негодность. Так и с состояниями «Пользователь» и «Создатель» можно вычищать свои собственные поступки, каждый раз оттачивая навыки Создателя, устраняя темные точки.

Прочитайте таблицу, перечертите ее в свою рабочую тетрадь. Если вы честно отвечаете себе на вопрос и видите, что бывают такие случаи, когда вы используете подход Пользователя, то ставьте плюс. Это позволит вам адекватно оценить вашу собственную картину мира и понять направления вашего личного роста – это и есть одна из основных целей настоящей работы. Понимать, в чем заключается персональный рост, и идти по пути личностного развития – эта потребность каждого человека, она заложена в нас природой. Каждый ищущий находит свой путь, свое дело или предназначение. Неоднократно перечитывая эти определения («Создатель – Пользователь»), я каждый раз находил свои новые поступки, которые попадали как в одну, так и в другую категорию. Эта система позволяет разработать вашу персональную карту развития. Дополнить в себе больше качеств Создателя, потому что именно Создатели достигают неординарных высот в личностном развитии.

Для простоты восприятия я привожу общую таблицу.

<b>Сфера жизни</b>	<b>Создатель</b>	<b>Пользователь</b>
1. <i>Общие блага</i>	Знает разницу между тем, что принадлежит ему, и тем, что принадлежит другим. Знает цену обмена.	Считает, что все принадлежит всем. И можно этим пользоваться. К чужому относится как к своему.
2. <i>Зона обитания</i>	Ищет зону ближайшего развития.	Стремится в зону комфорта.
3. <i>Цели</i>	Формирует собственные цели.	Принимает или критикует чужие цели.
4. <i>Отношение к событиям в жизни</i>	Для чего мне это? (Работаем — формируем будущее.)	За что мне это?! (Пытаемся изменить событие в прошлом.)
5. <i>Плата</i>	Платить за все.	Халява во всем.
6. <i>Этика</i>	Целесообразность.	Мораль — система ограничений и запретов.
7. <i>Время жизни</i>	Жертвуем настоящим ради будущего.	Выжимаем из настоящего максимум, не думая о будущем.
8. <i>Источник движения</i>	Бежит, когда впереди выгода.	Бежит, когда сзади угроза.
9. <i>Стратегии</i>	Стратегия Достижения.	Стратегия избегания.
10. <i>Для себя или для других</i>	Давать больше, чем брать. Действовать ради миссии.	Брать, получать. Все для себя.
11. <i>Свобода</i>	Свободен по сути. Свобода для...	Избегает свободы и всегда жалуется на ее отсутствие. Свобода от...
12. <i>Форма зависимости</i>	Ответственность. Я сам отвечаю за все, что со мной произошло.	Рабство/зависимость. Поиск виновных.
13. <i>Мышление</i>	Проактивное мышление.	Реактивное мышление.
14. <i>Масштабы</i>	Видит картину в общем, может не обращать внимания на мелочи.	Застревает на мелочах.
15. <i>Правила</i>	Создает свои правила.	Приспосабливается, принимает правила игры.
16. <i>Достижение цели</i>	Использует множество вариантов для достижения цели.	Выбирает способ достижения цели и идет строго по нему.
17. <i>Учение</i>	Учит себя.	Переучивает других.
18. <i>Приобретения и ценности</i>	Не боится потерять.	Старается сохранить всеми способами.
19. <i>Жизненная платформа</i>	Узнает новое.	Опирается на старое.

А затем раскрываю каждую категорию подробно на примерах. Формируйте умение переходить из состояния «Пользователь» в состояние «Создатель», так как именно состояние «Создатель» дает нам внутренние силы идти своим путем, не пересекаясь с другими, не вступая в конфликты, не растрчивая свою энергию на то, чтобы поменять кого-то. Он помогает нам просто работать над собой и продолжать любить... Любить себя, то дело, которым вы занимаетесь, а потом и окружающих людей.

## Глава 1

### Общие блага

*Есть люди, могущество которых заключается в благах, которые они дали взаимы. И есть другие, могущество которых заключается в благах, которые они взяли взаимы.*

*Огюст Детьёф*



**Создатель.** Знает разницу между тем, что принадлежит ему, и тем, что принадлежит другим. Знает цену обмена. Как следствие, бережно относится к чужим вещам. Возвращает вещи в исходном состоянии, а иногда и улучшая их.

**Пользователь.** Считает, что все принадлежит всем. И можно этим пользоваться. К чужому относится как к своему. Не видит границы между своей и чужой собственностью. Как следствие, взятые вещи не возвращает или возвращает в худшем состоянии.



Каждому приятно, когда ему возвращают его вещи, которые он давал на время. Если вы даете пользоваться вашим автомобилем близкому другу, то всегда приятно получить его назад чисто вымытым и с полным баком. Когда вы забираете вещи из химчистки, вам возвращают их поглаженными и упакованными, хотя вы на это не рассчитывали. Какие чувства вас наполняют в такие моменты?

Посмотрите на ваши поступки. Вспомните ли вы случаи, когда вы брали чужое без спроса? Когда вы долго не возвращали взятые вещи владельцу, любезно их вам одолжившему? Когда возвращали, но в испорченном виде? А видите ли вы разницу между чужой вещью и вещью, не принадлежащей вам?

Я вспомнил случай, который научил меня обращать внимание на то, в каком виде я передаю вещи, и предвосхищать ожидания получающего. Мы сдаем в аренду свой первый дом, в котором жили пять лет. У нас периодически меняются арендаторы, кто-то строит свое жилье, кто-то переезжает в другой район. В течение двух-трех месяцев я не мог сдать дом новым жильцам, просто было мало звонков, а тем, кто откликнулся, не подходили условия. И вот я договорился сдавать дом на длительный срок сотрудникам крупной федеральной компании, оплату осуществляла фирма, люди были порядочные, с высоким уровнем дохода, переехали в наш город для создания нового отделения. Для нас условия были просто потрясающие. Мы заключили договор, и на следующий день на мою карту был переведен авансовый платеж за два месяца. Новые арендаторы заезжали в дом через месяц, а оплату совершили уже сейчас! Я, конечно, очень обрадовался такому везению. В течение этого месяца мы договорились, что с нашей стороны будут выполнены некоторые работы: замена всех неработающих лампочек, ремонт дверных ручек и прочее. Все оговоренные работы были выполнены. В день заезда мне позвонили новые арендаторы и сказали, что в доме не вымыты полы. Я вспомнил, что мы не провели генеральную уборку. Мы вообще-то об этом и не договаривались. И на тот момент я считал, что свои обязательства я выполнил в полной мере. Я даже почувствовал некоторое недовольство, что от меня требуют большего. Однако сказал, что уборка будет сделана в течение двух дней. Жильцы сообщили, что поживут пока в гостинице, а потом заедут. Мы провели уборку в доме. Но наши клиенты сообщили, что нашли другую квартиру, извинились за беспокойство и не стали даже забирать перечисленный за два месяца аванс. Теперь я взял себе за правило сдавать помещение в идеальном состоянии, при входе в которое хотелось бы петь и танцевать.

Многих из нас с детства учили, что нужно со всеми делиться, что все люди равны, если у тебя больше – отдай тем, у кого меньше. Нас приучали к равенству. Я стал свидетелем такой сценки в лифте. Мама поднималась с двумя детьми, восьмью и шестью лет. У каждого в руках было мороженое. Младший уже доедал свое, а старший растягивал удовольствие, кусал медленно, маленькими порциями. Младший начал хныкать и просить, чтобы старший поделился лакомством. Естественно, тот не желал отдавать свое, тем более что каждому покупали одинаковое мороженое. Скандал нарастал. Младший, не в силах сдерживать слезы, начал упрашивать всеми доступными ему способами. Наконец мать не выдержала и сказала: «Артем, ну поделись с Никитой. Ты же старший. Видишь, он уже доел свое!» Интонация и решительность мамы не оставляли сыну никаких шансов. С огромным разочарованием он передал мороженое младшему. А я подумал: «Ну как же так?! Почему тот, кто сумел сохранить или преумножить свои ценности, должен делиться с теми, кто их растратил?»

Так, видимо, воспитывали наших мам и пап. Общие правила работают в управлении массами, но никак не развивают индивидуальные особенности отдельно взятого человека. Я до сих пор помню случай, произошедший со мной в первом классе. Оценок тогда нам не ставили, а за правильные ответы давали звездочки. В конце дня подводили итог, лучшего заносили в таблицу. Затем выясняли, кто лучший за неделю, потом за месяц. Средний лучший результат за день был семь-восемь звездочек. В один из дней мне удалось заработать восемнадцать

звездочек – это был невероятный рекорд. Я с нетерпением ждал окончания всех уроков. Мои одноклассники знали, что сегодня Мартынов Денис получит первое место и что у него какое-то очень большое количество этих самых звездочек. На перемене перед самым последним уроком у девочки из нашего класса кто-то украл заработанные ею три звезды. Она громко плакала. Учитель принял роковое для меня решение – собрать звездочки у всех учеников и обнулить результаты сегодняшнего дня. Это было настоящее потрясение для меня. Став взрослым, я осознал и проработал свои убеждения по поводу этой ситуации.

Пользователь к чужому относится как к своему. Помните, как в Советском Союзе: если общее – значит ничье, если ничье – значит мое. Пользователь не видит границ своей и чужой собственности. При этом не важно, о каком виде собственности идет речь: интеллектуальной, навыковой, собственности на знания.

Представьте себе ситуацию. При подписании договора аренды с крупной компанией на долгосрочной основе вы как арендодатель получаете очень хорошую выгоду. Основные пункты договора уже подписаны. И вы уже предвкушаете удачную сделку. Но вот вы встречаете в договоре пункт о том, что ваш клиент обязан согласовать технический паспорт объекта за свой счет. У вас это согласие есть, или вы его можете сделать сами. Стоимость такой услуги, если вы сами займетесь этим вопросом, составит совершенно незначительную сумму, так как у вас все каналы отлажены. Для арендатора этот вопрос будет стоить гораздо больше. Ваши действия? Вы можете сказать: «Ничего согласовывать не нужно. У меня есть согласования технического паспорта». Тем самым вы:

1. Распишитесь в собственной некомпетентности, так как легко передаете то, что принадлежит вам.
2. Упустите возможность отдать эту позицию с боем, когда нужно будет дать почувствовать сопернику небольшую победу, чтобы потом нанести значительное поражение.
3. Будете рассчитывать, что и он теперь вам оплатит той же монетой. А он не обязан вам отвечать такой же некомпетентностью. Он видит свои границы и воспринимает отданное преимущество как глупость с вашей стороны или какой-то стратегический ход.

Когда я беру на работу новую бригаду кровельщиков, то через несколько дней можно определить, насколько они могут держать собственные границы. А человек может держать свои границы только в том случае, если на трех уровнях (знаю, умею, делаю) убежден, что он профессионал своего дела. Я поручаю новой бригаде выполнить не свойственное ей и не входящее в рамки нашего договора задание. Например, самим заправить газовые баллоны и привезти их на объект или подписать акты допуска у заказчика. Это долгая и неоплачиваемая процедура. Если бригада легко соглашается, значит, уровень их профессионализма находится не на самом высоком уровне. Профессионал не отдает свои позиции, а если и отдает, то знает за что и как потом их отыграть. Лишь однажды мне сказали на мою такую просьбу: «Это не входило в условия нашего договора. Мы отвечаем за качество кровли, а не за документы. Мы делаем свою работу, а вы – свою». Эти ребята выполнили работу на высшем уровне. И продолжают получать от нас заказы до сих пор.

Или во время собеседования кандидат на должность заведующего складом заявляет, что готов выполнять работу разнорабочего. Это означает, что, скорее всего, он не очень хороший специалист в своей области и поэтому пытается компенсировать этот пробел предложением выполнить любую другую работу, лишь бы получить должность. Держать позиции нужно уметь. Но это не должно переходить в упрямство и желание во что бы то ни стало стоять на своем. Умение держать границы подтверждено вашей внутренней наполненностью. Пустота заполняется чужой энергией. На одном из тренингов, который я проходил в качестве студента,

тренер сказал проще, доступнее, но грубее: пустота заполняется д...мом. Старайтесь заполнять векторы своей деятельности. Именно для этого нужны цели.

Я постараюсь объяснить заполнение пустоты. Сколько дел вы можете делать хорошо? А сколько дел вы делаете очень хорошо? Есть ли такие дела, которые вы делаете лучше всех, на самом высоком уровне? Есть такие люди, которые берутся практически за все, что им предлагают. А есть другие, которые являются счастливыми обладателями или фанатами собственного дела. И речь не только о бизнесе. Я говорю об увлеченных людях, которые погрузились в любимое дело: выпечку тортов, игру на тромбоне, гонку на мотоцикле, построение бизнес-систем, воспитание детей и так далее.

Не отдавайте слишком быстро то, что у вас не просят. Умейте продать вашу ценность. Не всегда за деньги – за услуги с их стороны, за дополнительные возможности, за повышение вашего статуса и так далее.

Но есть и другая сторона медали. Тот, кто не делает больше, чем от него требуют, никогда

не заработает больше, чем ему платят! 😊 Умейте делать больше, чем от вас ждут, превосходите ожидания ваших клиентов. Но делайте это не для того, чтобы получить дополнительную плату, а для того, чтобы создать комфорт вашему собеседнику (клиенту, оппоненту). Когда вы делаете больше из состояния наполненности, это сразу же чувствуется. Если внутри есть пустота, то вам хочется заполнить ее чем-то не важным и не стоящим. Знаете, как в детском саду мальчик приносит в группу какую-нибудь редкую игрушку, вокруг него собираются дети и просят поиграть, рассматривают ее. А для него важно почувствовать внимание, оказаться в центре событий. Такое бывает. И не только в детстве. Если вы будете честны с собой, то вспомните такие моменты из своей взрослой жизни, когда хочется вставить слово или рассказ в неподходящий момент, когда хочется подарить дорогой подарок, чтобы загладить вину, когда открываем бизнес, чтобы почувствовать свою важность. Да мало ли примеров. Вспомнили? Тогда идем дальше.

Создатель знает границы собственного времени. Он может спокойно сказать, что в течение часа будет занят и не сможет отвечать на телефонные звонки. Он может отказаться от встречи с другом, если у него есть более ценные дела в это время. Когда общаются два Создателя, знающих эти принципы, их взаимодействие приятно и гармонично.

Два мастера Дзёдо выполняют ката (краткая форма поединка), энергия перетекает от одного к другому. Мастер знает свои границы, свои возможности, свой уровень. Он работает с напором партнера. Это завораживающий танец двух мастеров.

Эти принципы проявляются и в воспитании детей. Каждый из вас был свидетелем ситуации, когда чужие взрослые родители делали замечания посторонним детям и тут же начинали учить их жизни. Кто вам дал право воспитывать не ваших детей? Нам порой кажется, что наши принципы воспитания самые уникальные и именно они приносят желанные плоды. Уверен, что вы ловили себя как минимум на мысли (а возможно, и на действиях) вмешаться в процесс воспитания чужого ребенка. Теперь вы знаете, что это установка Пользователя.

Рассуждая над вопросом воспитания детей, я пришел к очередному заключению, которое потрясло своей глубиной и важностью. А почему, собственно, я решил, что моим детям я могу навязывать правильные, как мне кажется, способы жизни? Почему родители считают, что ребенок во что бы то ни стало должен окончить школу на «5» и тогда он точно будет счастливым? Точно?! Вы в этом уверены? Сколько в мире отличников, которые так и не смогли устроить свою жизнь должным образом?

Что мальчик должен ходить на борьбу, а девочка на танцы – кто вам это сказал? А если ребенок не предрасположен к боевым искусствам, если ему это не нравится, если мальчику нравится рисование. Тогда что, нужно ломать его внутреннее состояние, его внутренний мир? Что кроется за таким вашим желанием? Могу смело предположить: компенсировать свои неудачи

через ваших детей. Сделайте паузу – несколько минут побудьте с этим. Положите это предположение в свои внутренние установки. Исследуйте свои истинные мотивы. Чего вы добиваетесь? Каковы ваши скрытые намерения:

- показать, что вы достойный родитель?
- испытать радость от достижений вашего чада?
- доказать своим родителям, что вы лучше воспитывали своих детей?
- не испытывать стыд за своих детей перед окружающими?
- обеспечить себе достойную старость?

Почему родители иногда думают, что они хозяева детей? Почему родители поступают так, как будто дети – это их собственность?

Тем, кто спросит меня: «А что, разве это плохо – воспитать сильного мужчину и чувственную женщину?» я отвечу: «Это очень и очень хорошо. Важно понимать, что у каждого человека есть свои предпочтения и свои таланты. Прошу вас обратить внимание на главное: что прячется за вашими действиями?»

---

***Все, что вы делаете в этой жизни, вы делаете с выгодой для себя!***

---

В чем ваша выгода? Честно ответьте себе на этот вопрос. Для меня важно помогать своим детям развиваться. Я честно скажу, иногда я замечаю, как перехожу границы их личной свободы, когда настаиваю на том, что им следует делать и как поступать. И тогда я понимаю, что сейчас я в роли Пользователя, а не Создателя, и следовательно, я не в состоянии создавать что-то прекрасное, я просто пользуюсь своими убеждениями и правилами, которые могут работать в этой ситуации, а могут и не работать. Переключившись в состояние Создателя, я могу увидеть интересы ребенка, понять, почему он, например, не хочет чистить зубы или ходить на борьбу, почему в школе получает плохие оценки. Это правда можно сделать! Шаг за шагом, эпизод за эпизодом я отслеживаю, как во мне появляется больше Создателя. Поделюсь с вами отработанными мною тремя шагами, которые позволяют мне настроиться на волну Создателя, – СТС: Стоп – Танк – Созерцай.

1. Скажите себе СТОП. Держите паузу десять секунд, ничего не говорите и не принимайте никаких решений, не пускайте мысли в свою голову.

2. Посмотрите на себя со стороны. Определите границы, которые вы нарушили. Почему вам так важно заехать на своем танке в чужой сад?!

3. Слушайте вашего собеседника. Слушайте не ушами, а сердцем, проникаясь каждым сказанным словом. Ловите каждый его посыл. Вы можете управлять только тогда, когда вы слушаете, созерцаете. Когда вы говорите – вы сильно заняты. Истинный интерес открывает вам безграничное поле для действий.

Еще один вопрос, который покажет разницу между отношением к своему и чужому. Как вы строите отношения с чужими детьми? Так же как со своими?! Я имею в виду следующее. Когда к вам в гости приходят друзья ваших детей, насколько меняется ваш подход к поведению детей? Забавно наблюдать, как за одни и те же поступки родители своих детей ругают, а поступки чужих оставляют без внимания. Относитесь к своим детям так же как к чужим. Если вы не смеете накричать или ударить чужого ребенка, то почему позволяете такой беспредел

по отношению к собственным?! И наоборот, если вы холите и лелеете родных детей – распространяйте такое поведение на остальных.

Однако здесь важно соблюдать гармоничный баланс. Мы с детьми каждый год выезжаем в горы и катаемся на лыжах. За несколько лет тренировок мои сыновья научились кататься достаточно хорошо. Настолько, что мы вместе съезжали с черных трасс (трассы повышенной сложности). В 2017 году мы отправились в очередную поездку и взяли с собой моего крестного сына. Он никогда не катался на горных лыжах. Парень спортивный, поэтому я был уверен, что он достаточно быстро освоит навыки катания. Нужно сказать, что система обучения в нашей тесной мужской компании строилась по следующим нехитрым правилам. «Молодой боец» вставал на лыжи, у него сразу же не получалось, он падал и бороздил снежные склоны носом и другими частями тела, и это занятие ему быстро надоедало. Он решал, что горные лыжи не для него, и тут же просился в ближайшее кафе или игровую комнату. Такие этапы проходили мои дети, когда первый раз учились кататься в возрасте пяти-шести лет. Ситуацию



спасала моя настойчивость и твердость, ну и отсутствие других методов воспитания. Первые «сигналы слабости» проходили мимо «авторитетного родителя». Я говорил: вставай и продолжай катиться «плугом» (это самое первое упражнение). Мы договаривались, что примерно через тридцать-сорок минут упорного катания появится возможность отдохнуть полчаса, насладиться горячим шоколадом и затем продолжить «приятное катание». Со стороны могло показаться, что дети совсем не получают удовольствия и это нужно больше папе. Однако вечерние восхищенные разговоры старшего о том, как он круто скатился с горы и не упал, а младшего – как он научился ездить «самолетиком», показывали истинную картину детской радости и наполненности счастьем.

Мой крестник – тринадцатилетний парень спортивного телосложения, увлекается футболом. Я был уверен, что катание на лыжах дастся ему легко, поэтому действовал по проверенной схеме. Дал ему основные теоретические азы катания, затем мы закрепили их, стоя на ровной поверхности, и отправились в «увлекательное путешествие». Вначале все было достаточно хорошо, и парень, насколько это позволяли обстоятельства, уверенно катился по пологому склону. Это продолжалось до первого падения. Теперь энтузиазм столкнулся с неожиданностью. Первые несколько падений мы вместе преодолели и смогли отработать теоретические знания о том, как нужно вставать при падении, на практике. Но бойкость в глазах угасала с каждым новым падением. Появились фразы: «Я больше не могу», «У меня устали ноги» и наконец: «Давай я сниму лыжи и спущусь пешком». Вот в такие моменты мне помогал родительский авторитет в обучении моих родных детей. Но тут чужой ребенок, хоть и мой крестник. И чрезмерная настойчивость может привести к непредсказуемым последствиям. Хотя я продолжил настойчиво: «Вставай и продолжай держать лыжи елочкой. Ты сможешь, и мы спустимся вместе. Других вариантов нет». Очередные несколько падений дали моему новому ученику твердую уверенность в том, что он не справится с заданием. «Я сниму лыжи и пойду пешком». Если бы это был мой ребенок, то я бы настоял на своем и мы бы вместе спустились со склона, аккуратно, медленно, но все же спустились. Впрочем, так и было на первых стадиях катания. Мои дети прошли эту ступень. Как поступить сейчас? Я не знал истинных целей родителей моего «временного ученика». Может быть, для них важно, чтобы он просто получил удовольствие от поездки, а не научился катанию на лыжах во что бы то ни стало. Я предоставил ему свободу действовать собственными методами. Он снял лыжи и потихоньку побрел вниз. А мы с детьми продолжили катание. Первый свой день на лыжах мой крестник провел, сидя в открытой кафешке в наблюдениях и спокойной, пусть и не осознанной, «медитации».

На следующий день мы взяли ему инструктора, чтобы, освоив азы катания, он смог продолжить самостоятельно. И вначале все шло по запланированной мной схеме. С одиннадцати до двенадцати мой крестник катался на лыжах с инструктором, а мы бороздили склоны. Встре-

тившись за обедом, около тринадцати часов, мы выяснили, что кататься новому лыжнику понравилось и инструктор попался хороший, но «очень сильные боли в ногах» не позволяли ему продолжить катание. И мы вновь потеряли «бойца» на целый день, так как всю оставшуюся часть дня он провел в гостиничном номере, восстанавливая силы. Мой подход к тренировкам собственных детей не позволял закончить катание до вечера. «Да, мы в таких ситуациях катались дальше», – улыбнувшись, сказал старший сын.

По возвращении в номер мы нашли полного сил «бойца». Дети тут же принялись гонять в футбол по огромному холлу. Я лежал в ванне и размышлял над сложившейся ситуацией. Ведь родители не говорили мне, как вести воспитательную работу. И мне непонятно, как поступить в третий, заключительный, день нашего катания. Проявлять настойчивость и твердость или предоставить полную свободу в действиях? Больше всего я заботился о воспитании юного мужчины. И тут мне пришла в голову замечательная мысль: а почему бы не позвонить родителям и не узнать у них, как они видят эту ситуацию. Я был почему-то уверен, что мой друг – отец моего крестника – скажет, что нужно кататься и получать бесценный опыт тренировок. Однако я услышал другой ответ: «Пусть получает удовольствие – это главное. Если не хочет кататься, пусть отдыхает». Вот так! Есть свои системы ценностей в каждой семье. И они не лучше и не хуже ваших собственных. Они просто другие!

Одну и ту же ситуацию каждый человек видит под своим углом, применяя к ней свою систему ценностей. И, исходя из этого, видит выгоды или неприятные последствия. Здесь как нельзя лучше подходит анекдот:

В одном колхозе жили две коровы. Колхоз был захудалый, кормов нет, коровник покосившийся, холодный, крыша течет, навоз не убирают, мужики пьяные сапогами пинают.

Рядом, по соседству, колхоз-миллионер. Все по-другому, комбикорма полно каждый день, коровник теплый, уход за коровами на высшем уровне, ветеринар ежедневно осматривает.

Ну, одна корова другой и говорит: «Давай перейдем в соседний колхоз, а то сдохнем с голоду или замерзнем».

Другая отвечает: «Да я не против, только друг у меня здесь с детства – собачка Шарик. Я без него не пойду».

Первая: «Да, бери, конечно».

Подходят к Шарик и начинают ему рассказывать, как здорово в соседнем колхозе живется, и зовут его с собой. А Шарик мотает головой и говорит: «Нет, девки, не пойду, у меня тут перспектива появилась!»

Те в хохот: «Ты что, Шарик, с ума сошел?»

А Шарик отвечает: «Да нет, я просто разговор подслушал председателя с главным зоотехником, и один говорит другому: «Если дела так и дальше пойдут, то мы скоро все у Шарика сосать будем!»

Вот так. Одна и та же ситуация. А ценности видит каждый свои.

---

***Важно: прислушиваться к ценностям других.***

---

Если вы занимаетесь бизнесом, у вас должны быть выработаны определенные процедуры, без них бизнес не развивается. Это аксиома. Самые простые из них – это время работы организации, ее название. Далее идут процедуры сбора клиентской базы, технология совершения

сделки, производственная карта и так далее. Кстати, собственнику бизнеса очень полезно регулярно, раз в неделю, просматривать процедуры организации, дополнять их в случае необходимости или создавать новые. Итак, вы вырабатываете определенные процедуры в бизнесе, и они вам служат. Но слепое следование процедурам иногда оборачивается противоположной стороной.

Вот пример того, как использование собственных, совершенно правильных, процедур, привело к очень большим неприятностям. Мы работали на крупном жилом комплексе, делали монтаж кровельной системы. Перед нами выполняли работы подрядчики по монтажу металлической стропильной системы. Это крупная компания со своим заводом по изготовлению металлоконструкций, таких в нашем регионе две-три, не более. Получив чертежи, они разместили заказ на своем заводе согласно полученным чертежам. Все в рамках договора. Две недели они изготавливали металлоконструкции в цеху, а затем привезли на объект для монтажа. Однако на объекте, на самой кровле, произошли некоторые изменения (так часто бывает), и закладные детали застройщик смонтировал не там, где нужно. Одним словом, все надо было переделывать, а это ни много ни мало порядка миллиона рублей. Юридически подрядчик выполнил все верно: получил проектную документацию, изготовил изделия и привез продукцию для монтажа. Но по факту, по негласному правилу, ему следовало сначала изучить состояние объекта, выявить несоответствия, согласовать их с заказчиком и только потом приступать к размещению дорогостоящего заказа. На общих планерках мы стали свидетелями «морских боев». Подрядчик утверждал, что он ни в чем не виноват, что все выполнено согласно чертежам, что заказчик сам виноват. Заказчик с позиции хозяина вещал, что правила устанавливает здесь только он и что изделия нужно переделать согласно фактическому состоянию объекта. Где правда? Известен финал. Подрядчик не получил оплаты за выполненную часть работ, все убытки заказчик истребовал в судебном порядке.

---

*Уважение к окружающим – первый признак уважения к самому себе.*

---

Если вы в чем-то проявляете неуважение к окружающим, это означает только одно: вы не уважаете (не принимаете) какую-то часть самого себя. Поблагодарите ситуацию, которая позволила вам столкнуться с этим неприятием, поблагодарите человека, который вызвал это неприятие, посмотрите, как это качество или поступок проявляются у вас, в вашей жизни. Начинайте работать с собой.

У некоторых людей случается такой период, когда они впадают в тотальное осуждение других людей. Что бы ни происходило в их жизни, в такие моменты они видят только негативные качества окружающих и осуждают их: за то, что те не развиваются, за то, что совершают злые поступки, за то, что мусорят, ругаются матом, бьют детей, кричат, выглядят неопрятно, воруют, не стригут ногти... Таких обстоятельств миллион. И почему-то ты не видишь ничего другого, кроме негатива, и становишься заложником ОСУЖДЕНИЯ. Осуждение сдавливают твоё тело, на уровне горла происходит защемление, ты глотаешь слова, не можешь высказать мысль до конца. Как выйти из такого порочного круга?

Первое – признать, что ты в осуждении. Сразу же второе – решить, что ты выбираешь перестать это делать. Многие понимают, что находятся в осуждении, знают, как это портит их собственную жизнь, но при этом предпочитают оставаться в этом состоянии. Это как сладкий сон, просыпаться не хочется. Когда мы поднимались на вершину Эльбруса, наш гид предупредил, что большинство смертей происходит из-за того, что человек замерзает, теряет чувство

контроля, ему кажется, что он сейчас где-то в теплой стране, что ему очень хорошо, его тянет в сон, он засыпает и не просыпается больше никогда. Так же работает ваше осуждение – оно опьяняет вас, вам кажется, что, осуждая других, вы тем самым облегчаетесь, снимаете с себя тяжелый груз ответственности за собственную жизнь. Вы выговариваетесь и чувствуете облегчение. При этом вы теряете ощущение реальности, «ваше тело замерзло», вас тянет в сон, вы засыпаете и больше не просыпаетесь никогда. Если вы сказали себе, что вы принимаете решение выйти из осуждения, тогда третий шаг – для вас.

Третье: причина осуждения других людей – это недовольство собой. Задай себе вопрос: какой сферой жизни я недоволен? Что мне нужно начать делать, чтобы наполнить эту сферу?! Пока вы находитесь в осуждении, вы неспособны развиваться и работать над собой. После выполнения этих трех последовательных шагов вам будет проще справиться с осуждением и сформировать новое, более конструктивное состояние.

Некоторые люди говорят себе: осуждение – это не про меня. Давайте посмотрим, как еще проявляется осуждение? К сожалению, мы часто можем увидеть лишь результат того, что мы впали в осуждение. Это проявляется в том, что человек не соответствует вашему привычному способу восприятия мира. Он вам что-то говорит или делает, а вы не принимаете информацию или действия, вы всеми силами отталкиваете его картину мира, показывая, как она противоречит вашей.

---

*Осуждение парализует вас, не давая возможности личной реализации.*

---

Если вы выйдете на татами и сразу же будете реагировать на действия вашего соперника... Даже не реагировать, а думать о том, как защититься от его действий, вам сложно будет одержать победу. При всех прочих равных вы, скорее всего, проиграете. Сила заключена в безразличии к окружающим вас обстоятельствам. Какая разница, кто против вас, какая техника применяется, в какой стране вы живете, какое слово вам сказал близкий человек – вы твердо сказали себе на уровне глубокой тотальной веры, что вы идете по этому пути, что в вас достаточно силы принять ваше и отделить чужое. Зачем вам чужие суждения, зачем вы принимаете их на свой счет, включаетесь в рассуждения другого человека и пытаетесь переубедить его, навязать свое восприятие? Вот та тонкая грань «свое – чужое». Вы впадаете в осуждение, когда ваше не способно справиться с чужим. Но с чужим справляться и не нужно. Дай Бог сил каждому из нас справиться со своим. Но мы берем на себя чужое, так как со своим работать гораздо сложнее. Но это только на первых порах. Мы не привыкли брать ответственность на себя. Родители думают, что, решая за своих детей какие бы то ни было вопросы, они тем самым оказывают им отеческую поддержку. Наверно, пришло время остановиться и задуматься: а сколько в моей жизни моего и сколько – чужого?

Родитель, который не способен наполнить жизнь своими ценностями, своими стремлениями, своими мечтами, просто заполняет жизнь целями детей. Часто приходится слышать от таких взрослых (!) людей: «Смысл моей жизни – в детях». В этих маленьких существах. Чем они провинились, за что вы (родители) возложили на своих детей такую непомерную ношу – быть в ответе за ваше счастье? Отпустите своих детей, отпустите близких людей, отпустите всех, кто вас окружает, отпустите обстоятельства и события. И начните наконец создавать свое.

Наивысшей формой проявления принципа «свое – чужое» является понимание того, что каждый человек – это отдельная вселенная, свой уникальный храм. Заходя в этот храм, важно понимать правила и принципы, по которым он живет. Уважать любые их проявления, пони-

мать, что этому храму много тысяч лет, что он формировался шаг за шагом, кирпичик к кирпичику. Многие поколения прапрапрадедов создавали внутренний мир этого человека. И этот храм открыл тебе двери и впустил тебя в одну из своих комнат. Будь учтивым гостем, наблюдай за каждой деталью, интересуйся его историей, уважай его пространство.

Ты сможешь понять, зачем тебя впустили и чего от тебя ждут. Ты сможешь влиться в дух этой планеты, почувствовать ее атмосферу, увидеть прекрасные пейзажи и опасные обрывы. Тебе станет ясно или, по крайней мере, интересно, почему это дерево выросло именно здесь. Будь благодарным гостем, и тогда тебя захотят пригласить снова.

Если же ты впускаешь кого-то в свой храм, знай, что тебе оказывают честь, посвящая часть своей жизни знакомству с твоей планетой, с твоим храмом. Будь радушным хозяином, окружай пришедших заботой и теплом. Им будет комфортно, и тогда они снова захотят посетить твой храм, а если ты позволишь, остаться в нем и прожить там столько, сколько они пожелают... Что тогда произойдет?

Муж не принадлежит жене, жена не принадлежит мужу. Это всего лишь две планеты, два духовных храма, каждый из которых наполнен своими ценностями. Нужно знать и уважать ценности обоих планет. И тогда взаимное пребывание на них будет обогащать каждого. Это относится и к короткому диалогу, и даже к взгляду на другого человека и на самого себя.

---

***Нас не ценят только в том случае, если мы не ценим других.***

---

## Глава 2

### Зона обитания

*Риск одного приключения дороже тысячи дней благополучия и комфорта.*

**Паоло Коэльо**

*Нет счастья в комфорте, покупается счастье страданием.*  
**Федор Достоевский. Из заметок к черновым редакциям романа «Преступление и наказание»**



**Создатель.** Ищет зону ближайшего развития.

**Пользователь.** Стремится в зону комфорта.



Зона комфорта ограничена вашим прошлым опытом. Вы точно знаете, как лучше, вы опираетесь на прошлый опыт и уверенно идете вперед. Однажды перейдя реку по льду, вы полагаете, что теперь вы точно перейдете в этом месте. Погода другая, лед может быть более

тонким, или наоборот. Но вы полагаетесь на свой прежний опыт и идете по уже знакомой тропинке. Это может сработать, а может и нет. 50 на 50.

Как в анекдоте: у блондинки спросили, какова вероятность встретить медведя в Москве? – Пятьдесят процентов. – Это как?! – Можно встретить, а можно и нет.

Полагаясь на прошлый опыт, ты не проводишь ряд мероприятий, которые проводил, не имея этого опыта. Ты просто принимаешь как данность то, что было в прошлом. Это твоя аксиома. В бизнесе ты привык не доверять подрядчику, не платить деньги вперед, задерживать платежи за уже выполненную работу. Все потому, что в прошлом с тобой уже поступали не порядочно и не заканчивали работу, получив аванс. Теперь ты всех ровняешь под одну гребенку, страхуясь от подобных ситуаций. Но люди разные, у всех свои ценности и своя картина мира. Формируя такие догмы, ты не сможешь разглядеть особенности каждого, увидеть их уникальность, а значит, пользу для тебя. О тебе самом сложится мнение как о жадном и несправедливом заказчике. Вряд ли с тобой захотят иметь дело порядочные исполнители. Тебя станут окружать те, кто допускает обман по отношению к себе, при этом они сами воспользуются ситуацией, когда можно будет отплатить той же монетой.

После определенного негативного опыта отношений у тебя складывается формула «мужчины – женщины». Теперь ты точно знаешь, что мужчинам нужен только секс или что женщины готовы на многое ради подарков и денег, что словам не нужно верить, потому что однажды тебя обманул твой любимый человек, что мужчины циничны, грубы и бесчувственны. У каждого такая формула сложилась. У каждого она своя. Зачем вам эта формула? Только лишь затем, чтобы помещать себя в зону комфорта и тащить из вашего прошлого закоряченный опыт этого прошлого?

Накопленный опыт и ваши прошлые знания хорошо применять к точным наукам: машиностроение, инженерия. Но сфера человеческих отношений – это всегда новое состояние и новая энергия. Все начинается с чистого листа. Разговор с каждым человеком, каждый день с одним и тем же человеком – это совершенно новые контакты. Научиться обнулять свой опыт – долгий, но важный путь. Вам кажется, что, применяя алгоритмы, которые сработали в прошлом, вы облегчаете себе жизнь. Это не так: то, на что вы опираетесь, может быть как твердым, так и зыбким. Вам нужно заново щупать лед. Еще раз заострю внимание на том, что данный тезис касается человеческих отношений.

Примеров того, как мы наклеиваем на людей ярлыки и затем общаемся не с человеком, а с этим ярлыком, бесчисленное множество. Предположим, ты заработал достаточное количество денег и можешь позволить себе одеваться в дорогих бутиках: стильно, модно, современно! Раньше ты не обращал внимания на некоторые детали гардероба, сейчас они играют важную роль в твоей жизни. Иногда они начинают управлять ею. Сейчас, если человек одет не стильно, ты понимаешь, что с ним не стоит иметь дело. Если у него грязные ботинки, значит, он неряшлив и относится к своим делам без должного внимания. Если не ухожены ногти, значит... Сколько у тебя таких условностей? Я очень долгое время ездил на маленькой праворульной японской машинке. Хотя зарабатывал в тот момент достаточно для того, чтобы купить достойный представительский автомобиль. У меня был собственный бизнес, квартира, дом, но я ездил на иномарке, напоминающей наш автомобиль «Ока». И говорил себе, что не так важно, каков твой автомобиль, важно, каков твой капитал, вложенный в недвижимость. Наконец настал момент, когда я уже не мог не купить новую машину. Я пересел на большой джип. И ощутил, как резко поменялось отношение ко мне партнеров по бизнесу. Это ощущалось в настроении, в словах и поступках. Теперь и я начал обращать внимание на автомобиль. И

признаться, эта оценка в какой-то мере стала управлять моим поведением по отношению к человеку.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.