

Евгений Сотников

# ИГРЫ СОЗДАТЕЛЕЙ



# Евгений Сотников

## Игры создателей

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=64092602](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64092602)*

*ISBN 9785005332875*

### Аннотация

Данная книга является результатом наблюдений законов, по которым образуются, развиваются и увядают компании. Понимание этих законов, а также той роли, которую играет владелец в создании игры под названием бизнес, позволит ему улучшить свою способность из ничего создавать нечто. Также эта книга будет очень полезна тем, кто столкнулся с проблемой роста компании и осознал, что решение возникшей проблемы заключается в систематизации бизнеса и постепенном уходе от «ручного управления».

# Содержание

ЕВГЕНИЙ СОТНИКОВ	7
Вместо предисловия	8
Выдержит ли атлант	11
Глава 1	16
ИГРЫ ДЕМИУРГОВ	16
Игроки и фигуры	20
Анатомия создания	24
Жизненная сила и материальная	27
Блокировка творения	31
Калибр игры	35
Цели и выживание	38
Формулировка цели	43
Ложная цель	48
Утрата жизненной силы	51
Блокирование потока самокритики	53
Устранение невыживательных решений	63
Конец ознакомительного фрагмента.	64

# Игры создателей

## Евгений Сотников

© Евгений Сотников, 2021

ISBN 978-5-0053-3287-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Данная книга является результатом наблюдений законов, по которым образуются, развиваются и увядают компании. Понимание этих законов, а также той роли, которую играет владелец в создании игры под названием бизнес, позволит ему улучшить свою способность из ничего создавать нечто. Также эта книга будет очень полезна тем, кто столкнулся с проблемой роста компании и осознал, что решение возникшей проблемы заключается в систематизации бизнеса и постепенном уходе от «ручного управления».

В основу предлагаемой книги положены идеи Л. Рона Хаббарда – писателя, гуманиста, создателя уникальной технологии управления.

Технология управления Л. Рона Хаббарда представляет собой итог его исследовательской работы в сфере управления и организации. Это единственная система, построенная на универсальных принципах администрирования, которая

может быть применена в любой организации и сфере деятельности. Более 140 тысяч всевозможных предприятий – от фирм розничной торговли и частных предпринимателей до промышленных заводов и правительственных служб используют элементы этой технологии. Таким образом, это наиболее широко применяемая административная система в мире.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей книги или любой ее части, включая оформление, иллюстрации, преследуется в судебном порядке.

© 2015 **Евгений Сотников**. Все права защищены. Никакую часть этой публикации нельзя воспроизводить, хранить в информационно-поисковой системе или пересылать в любом виде, каким-либо способом – электронным, механическим, путем фотокопирования или с помощью иных средств записи – без явного письменного разрешения владельца авторских прав.

**ХАББАРД** является товарным знаком и используется в соответствии с лицензионным соглашением **WISE IA #160705390**.

Отрывки из материалов Л. Рона Хаббарда: © 1965, 1966, 1967, 1971, 1985, 2007 L. Ron Hubbard Library. Глубокая признательность выражается L. Ron Hubbard Library (Библиотеке Л. Рона Хаббарда) за любезное разрешение использовать отрывки из защищённых авторскими правами работ

Л. Рона Хаббарда.

[WWW.WISE.RU](http://WWW.WISE.RU)

# ЕВГЕНИЙ СОТНИКОВ

Евгений Сотников – владелец образовательного холдинга «SotnikovGroup», бизнес-консультант, эксперт в области управленческого консалтинга и построения систем управления финансами компаний.

В 1997 году основал компанию «Логос» (в дальнейшем, образовательный холдинг «SotnikovGroup»). В 2004 году приступил к консалтинговой деятельности. С 2004 по 2008 год консультировал холдинг «Фоззи-Групп» (сеть супермаркетов «Сильпо», «Фора», гипермаркетов «Фоззи», Неженский консервный завод). В 2008 году стал совладельцем и ведущим консультантом консалтинговой компании «Н-ART», а затем консалтинговой компании «Саид-Галиев&Сотников», специализирующейся в области финансового аудита и внедрения финансовых инструментов в коммерческих компаниях.

В течение последних 5-ти лет провёл более 50 успешных выездных консалтинговых проектов построения системного бизнеса, добившись роста доходности и уменьшения потерь компаний с оборотом до 4,5 млрд \$ в год.

# Вместо предисловия

Начнем с того, чем не является эта книга.

Данная книга не является очередным академическим пособием по построению гипотетического идеального бизнеса, написанного теоретиком, никогда не сталкивающимся с проблемами владельцев компаний.

Она также не является сборником мемуаров бизнесмена в отставке, скрупулезно описывающего события давно минувших дней, которые сегодня интересны только ему самому.

Эта книга написана практиком и представляет собой сборник практических советов в отношении того, как не попадать в серьезные неприятности, находясь у руля развивающегося бизнеса.

Так случилось что автор книги, реализуя выездные проекты управленческого консалтинга на территории СНГ, увидел определенные закономерности роста компаний, а также типичные проблемы, с которыми сталкивается почти каждый владелец. Я обнаружил, что развитие компаний идет по одному и тому же шаблону. Компании создаются, претерпевают краткосрочный этап быстрого роста, попадают в период долгосрочной стагнации и затем исчезают. Лишь немногим компаниям удастся преодолеть некий рубеж и выйти если не на национальный, то хотя бы на региональный уровень.

Нечто подобное в свое время пережил и я, поскольку еще до начала консалтинговой деятельности создал собственный бизнес. Мне посчастливилось найти простые решения проблем роста и упадка в своей компании, которые позволили удлинить цикл ее жизни. Кроме того, эти решения позволили мне уйти от оперативного управления компанией и высвободить время для реализации консалтинговых проектов, а также того, чем я хотел заниматься в жизни. Эти же решения были использованы мною на консалтинговых проектах, что дало возможность многим моим клиентам избежать упадка и добиться непрерывного, устойчивого роста бизнесов. Назовем эти решения «построением системного бизнеса».

Выстраивая системные бизнесы, я сталкивался со всевозможными «странными решениями», принимаемыми владельцами и руководителями в попытках вывести компанию из кризиса, которые не только не работали, но, напротив, ухудшали ситуацию и ускоряли падение дохода. Эти решения были вызваны непониманием владельцами своих инструментов, а также того, как в новых условиях управлять бизнесом. Поскольку эти странности были типичными, а также вызывали некий эмоциональный резонанс, я начал писать и публиковать статьи, в которых просто и доступно описывал то, с чем сталкивался, и давал практические советы в отношении того, как «не наступать на грабли» в поисках нового способа управления бизнесом. Я не претендовал

на популярность, – мое творчество было не более чем эмоциональным откликом на странности и нелогичности. Поэтому для меня было неожиданным узнать, что многие люди не только читали мои статьи, но даже пытались следовать приведенным в них советам.

Затем мои друзья и бывшие клиенты настоятельно рекомендовали мне систематизировать эти советы, написав книгу. Сначала я не воспринял это всерьез, долго отнекивался, но друзья были настойчивы, статьи продолжали пользоваться популярностью, и в какой-то момент я осознал, что книга действительно затребована.

Поскольку я никогда не был «певцом революции», пафосно вещающим с трибуны доморощенные истины, я решил написать книгу в том стиле, в котором были написаны сами статьи, сохранив лаконичность повествования, эмоциональный окрас и чувство юмора, содержащиеся в них. Искренне надеюсь, что читатели простят мне этот стиль изложения, и он не станет помехой для понимания ключевых идей, которые я хотел донести посредством этой книги.

Надеюсь, что данная книга будет полезна владельцам бизнеса, столкнувшимся с проблемой роста компаний и необходимостью организационных изменений.

Приятного вам чтения.

# Выдержит ли атлант

*«В жизни нет ничего важнее, чем то, как ты делаешь свою работу. Такова единственная мера ценности человека.*

*И все эстетические принципы, которые пытаются затолкать тебе в глотку, имеют не больше цены, чем бумажные деньги, с помощью которых жулье пытается лишить людей их добродетелей»,*

– Айн Рэнд

Однажды несколько лет назад я случайно подслушал разговор двух юных «мажориков»:

– Давай оттянемся у тебя.

– Не, у меня нельзя. Папик пашет на хате.

– Так сегодня ж праздник!

– Да он даже на праздники херачит. Кроме бизнеса ничего его не возбуждает, лошара конкретный...

Резануло это «лошара». Получается, что папаша, без продоху «херачащий» на бизнес, содержит продвинутого сынулю, обеспечивая его безбедное и праздное существование, а пресытившийся бездельник отзывается о нем, как об ущербном недоумке.

Что-то очень неправильное происходит с обществом, если люди, на которых оно держится, те, кто создают рабочие места, выстраивают компании, производят материальные цен-

ности или оказывают услуги, считаются в нем лохами.

Ущербность людей, влюбленных в свою работу, продвигается на всех уровнях этого общества. Телевидение культивирует праздный образ жизни под лозунгом «меньше работай, больше отдыхай». СМИ публикуют репортажи о том, как «правильные люди» зависают на корпоративах, расслабляются в SPA-салонах и оттягиваются в ночных клубах. А психологи даже придумали ярлык «трудоголик» и вешают его на тех, кто предпочитает работу развлечениям.



Все чаще тот, кто вкладывает душу в свое дело, слышит от своих домашних: «Ты женат на своей работе и думаешь только о ней! Ты нас не любишь! Тебе до нас нет дела! Всех денег не заработаешь!». Не чувствуя поддержки тех,

кто от него зависит, такой человек начинает считать себя белой вороной. Все чаще в голову ему приходит мысль: «А может я действительно ущербный? Все говорят, что я много работаю, а жизнь проходит. Ведь все не могут ошибаться...».

Но вот что я хочу сказать – «все» ошибаются! Этим «все» необходимо понять, что владельцы компаний, высококлассные менеджеры и специалисты, влюбленные в свою работу, – это атланты, которые держат на своих плечах наш мир. И если эти атланты вдруг решат, что с них хватит, что они свое отработали, что пришла пора отдохнуть – этот мир не протянет и месяца. Привычный мир рухнет, и на его руинах будут бродить лишь толпы оборванных и голодных поклонников праздного образа жизни.

Я восхищаюсь теми, кто создал свой бизнес вопреки всему, – не имея ни средств, ни ресурсов, ни поддержки.

Я восхищаюсь теми, кто, несмотря на отсутствие помощи, в небезопасном окружении ведет свою компанию к процветанию.

Я восхищаюсь теми, кто, несмотря на чиновничий произвол, продолжает расширять свое дело и двигаться к поставленной цели.

Я восхищаюсь теми, чья работа не ограничивается понятием «от звонка до звонка», кто готов работать 24 часа в сутки, без отгулов и выходных.

Я восхищаюсь теми, кто даже на отдыхе непрестанно думает о деле.

Я восхищаюсь теми, кто отдает всего себя любимому делу и постоянно совершенствует свой профессионализм.

Я восхищаюсь атлантами, которые, несмотря ни на что, держат мир на своих плечах.

Я восхищаюсь Создателями, создающими свои миры – компании, построенные по замыслу своих Демиургов<sup>1</sup>, в которых действуют законы Создателей, и в которых сотрудники играют придуманные Создателями роли. Я восхищаюсь вашим созданием и вашими играми.

*Эта книга для вас и о вас, СОЗДАТЕЛИ.*

---

<sup>1</sup> Демиург (греч. Δημιουργός, букв. – изготавливающий вещи для народа, отсюда – ремесленник, мастер, от ἔθνος – народ и ἔργον – работа) – в античной философии (преимущественно в платонизме) создатель всех вещей чувственно воспринимаемого космоса. В христианском богословии – одно из именований Бога как создателя и строителя всего существующего. Первоначально Демиургом называли всякого человека, работающего для людей, будь то ремесленник или должностное лицо, исполняющее определенные общественные обязанности. Поскольку для успешного выполнения работы требовалось наличие мастерства или искусства, со временем Демиургом стали называть мастера, знатока в своем деле. В более широком смысле Демиургом назывался любой создатель чего-либо.

# Глава 1

## ИГРЫ ДЕМИУРГОВ Сотворение

По всей видимости, ключевое предназначение владельца – вдыхать жизнь в компанию.

Подобно творцу, создающему миры, владелец из ничего образует нечто – творение, которое, как кажется, способно жить своей жизнью.



Однако способность компании жить самостоятельной жизнью – лишь видимость, иллюзия. Ни одна компания не может существовать сама по себе, без созидательной функции владельца. Компания живет лишь до тех пор, пока владелец продолжает наделять ее жизнью. Акт создания не заканчивается в какой-то определенный момент времени, поскольку отсутствие создания является концом творения,

разрушением, смертью.

Ресурсы компании, недвижимость, оборудование, материалы, сырье, продукция – все это лишь механические составляющие жизнедеятельности компании, которые мы можем наблюдать. Однако без созидательной функции владельца все это довольно скоро погрузится в хаос и превратится в прах. Поскольку хаос – естественное состояние этой вселенной и лишь созидательная функция владельца, воля создателя бизнеса способна вносить и поддерживать порядок в этой механике.

То же относится и к персоналу. Сотрудники – лишь механические куклы, отчасти наделенные сознанием, функционирующие благодаря оживляющей функции владельца, действующие в соответствии с его замыслом, реализующие его волю. Стоит владельцу прекратить созидание, и они остановятся, застынут в нелепых позах механических игрушек, у которых закончился завод.

Крах любой компании можно отследить до момента, когда владелец перестал вдыхать в нее жизнь, решив, что теперь она способна функционировать и развиваться самостоятельно. Когда владелец прекращает выполнять свою ключевую функцию, компания умирает. Возможно, не сразу, постепенно. Какое-то время некоторые части компании все еще будут работать, создавая иллюзию жизни, подобно тому, как после смерти живого организма некоторое время продолжают жить отдельные его клетки. Но присмотревшись к ком-

пании, оставленной ее создателем, вы обнаружите флюиды смерти. Они будут во всем: в нехватке дохода, дефиците ресурсов, уходе из компании ключевых сотрудников, в напряженной тишине офисов и судорожных попытках «офисного планктона» создать видимость жизнедеятельности.

# Игроки и фигуры

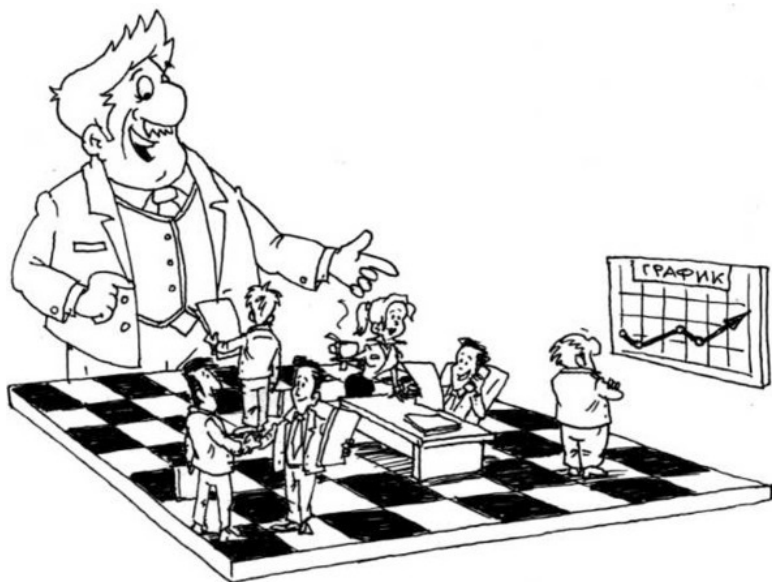
Способность владельцев вдыхать жизнь в компанию настолько естественна, что, как правило, сами владельцы ее не осознают. Спросите у владельца, как ему удастся оживлять такое количество персонала, добиваться выполнения планов, координировать работу подразделений – и он посмотрит на вас недоумевающим взглядом и ответит что-то невразумительное о планах, стратегии и инвестициях. Но то, о чем он говорит, – это механика. Создание жизни – нечто иное. Это – другое измерение.

Представьте себе шахматную партию. Два игрока передвигают фигуры, каждый стремится выиграть. Белые хотят победить черных, черные – белых. При этом фигуры на доске обладают некоторым количеством осознания. Они понимают, что идет игра, что белые играют против черных. Они осознают, что есть правила, есть фигуры, наделенные различными качествами, способные перемещаться по доске и сбивать фигуры противника. У каждой фигуры свой вес, свои полномочия и возможности. Самая главная фигура – король, у короля есть ферзь, ладьи, слоны, пешки. Фигуры увлечены игрой, в некоторой степени они ощущают, что ими управляет высшая воля игрока – демиурга. Но они не могут в полной мере осознать эту волю. Они не способны видеть демиургов, поскольку живут в двух измерениях шахматной доски, тре-

ть измерение, измерение демиурга им недоступно. Даже самой главной фигуре – королю не дано стать демиургом.

Поэтому он осознает волю создателя игры опосредованно, в рамках двух измерений.

Примерно так можно описать создание бизнеса. Демиург – это владелец. Его цель – победить в игре. Он создает стратегию, он пере-



мещает фигуры, вдыхая в них жизнь, он старается обыграть соперника – другого демиурга, конкурента.

ТОП-менеджеры действительно не способны в полной мере осознать функцию создания компании, шахматным фигурам доступно только два измерения шахматной доски, а функция создания относится к третьему измерению, в котором обитают демиурги. Поэтому ТОП-менеджеры воспринимают лишь плоскостную проекцию функции создания – инвестирование бизнеса. Природа денег сродни энергии. Но вдыхание жизни в компанию лишь отчасти является инвестированием бизнеса.

Забавно наблюдать, как какой-нибудь ТОП-менеджер, преисполненный уверенности, что роль владельца заключается исключительно в инвестировании, воспринимающий лишь механические составляющие бизнеса, принимает решение больше не работать «на дядю» и уходит из компании, чтобы начать свое дело. Он вкладывает накопленные сбережения в какой-нибудь бизнес-проект и ожидает, что по мановению волшебной палочки через некоторое время эти деньги вернутся с дивидендами. Он ждет, но ничего не происходит. Это его несколько озадачивает, и он вкладывает еще больше денег. В конце концов он теряет все свои деньги, находя этому логичное объяснение: не повезло, его кинули, подставили, обвалился рынок... Его беда в том, что он – существо двумерное. Он лишен способности к созданию и не способен осознать функцию созидания, но при этом пребывает в твердой уверенности, что знает о бизнесе все. С его точки зрения бизнес – некая машина по исполнению желаний, куда

нужно вложить деньги, чтобы получить еще большее количество денег, а все остальное придумали лукавые владельцы, чтобы запутать и не допустить «лохов» к приятной жизни. Мне бы не хотелось обесценивать замечательных ТОП-ов, эффективно и компетентно выполняющих свою работу, легионеров без страха и упрека, без них ни одна компания работать не сможет. Но факт остается фактом: ТОП-менеджеры – не демиурги, им недоступно создание.

Увы, трехмерный мир доступен не всем. Это правда, что многие владельцы начинали свою карьеру с ТОП-менеджмента, или даже с простого рабочего. Возможно, в то время они просто не осознавали свою созидательную способность. Имея трехмерное видение, они играли в двухмерную игру. Но в какой-то момент их способность творить проявлялась, они поднимали свой взгляд над доской и занимали место за шахматным столиком.

# Анатомия создания

Какова анатомия созидательной способности владельца?

Демиург обладает большим объемом жизненной силы.

Эта жизненная сила имеет определенные свойства. Она способна непосредственно влиять на материальную вселенную, изменяя ее в соответствии с желаниями демиурга. Поэтому о людях, обладающих большим объемом жизненной силы, обычно говорят «везунчики», «баловни судьбы».

Помимо того, что демиург обладает жизненной силой, он еще способен делиться ею с окружающими. Он заряжает жизненной энергией других. Вы можете видеть, как в его присутствии люди оживают. Вы можете чувствовать силу этого человека, находясь с ним в непосредственной



близости. В компании с таким человеком люди чувствуют себя более способными, более жизнерадостными, более значимыми.

Проявлением жизненной силы демиурга является понимание. Он понимает людей в своем окружении и умеет достигать понимания, находить общий язык с другими. Он вызывает симпатию, иногда граничащую с восхищением. Он пользуется уважением.

Далее следуют власть и сила. Способность распоряжаться-

ся людьми, использовать людей, управлять людьми, получать от них помощь, а также предоставлять им помощь. Можно назвать эту способность лидерскими качествами.

Согласно Л. Рону Хаббарду, лидерские качества включают в себя умение вести за собой, умение вдохновлять и заинтересовывать, умение добиваться от людей выполнения работы, а также способность заставлять дела идти правильно несмотря ни на что.

Еще одна составляющая жизненной силы – способность предвидения, коммерческая «чуйка», интуиция.

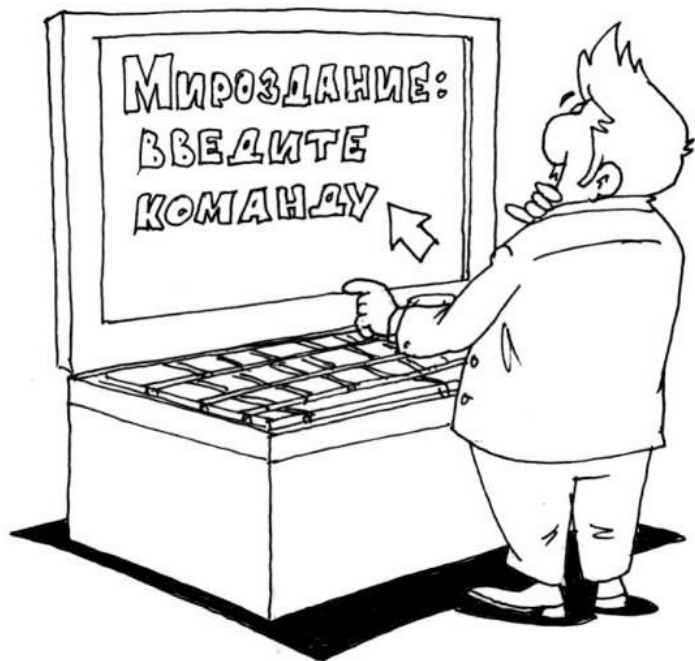
# Жизненная сила и материальная вселенная

Когда мы рассматриваем историю какой-либо компании очень часто в голову приходит навязчивая мысль: «Этого не может быть. Такое просто невозможно. Как ему удалось, не имея ни ресурсов, ни опыта, ни квалифицированного персонала справиться со всеми этими проблемами и за такое короткое время построить такую компанию? Это противоречит законам вселенной!».

На самом деле, создание лежит за рамками материальной вселенной. Оно не поддается обоснованию с точки зрения законов физики. Возможно, это новый взгляд на природу явлений, но это та точка зрения, которую используют демиурги. Они не смотрят на физические законы. Они не обращают внимание на то, что «это еще никому не удавалось». С их точки зрения физическая вселенная – нечто аморфное, пластилиновое. Из него можно вылепить все, что угодно, поскольку желания управляют материей. Демиурги осознают, что это так и используют это.

В действительности природа материальной вселенной сродни автомату, исполняющему желания. Это и хорошо и плохо. Хорошо потому, что если вы что-то пожелали, оно обязательно исполнится. Плохо по той же причине.

Например, если вы подумали: «Хочу создать большой завод по производству автомобилей». А вслед за этим: «Да, было бы неплохо иметь такой завод. Но у меня нет денег на его строительство. А еще я не знаю, как строить заводы. Так что, скорее всего, у меня ничего



не получится», – реализуется ваше последнее решение: «ничего не получится». Материальная вселенная выполняет

все пожелания.

В этом и заключается причина того, что любой человек способен с помощью своих желаний управлять окружением, но далеко не каждый использует этот дар себе во благо. Наблюдали ли вы людей, которые всю жизнь мужественно справляются с трудностями и всякого рода неприятностями? Создается впечатление, что все неприятности, какие только могут произойти с ними, обязательно случаются. Неприятности к ним притягиваются, они обожают неприятности. Почему? Потому что такой человек убежден: «Жизнь тяжела. Жизнь несправедлива. Ничего в ней не дается без тяжелого труда. Есть такая вещь как невезение. Неприятности подстерегают на каждом шагу и с ними ничего не поделаешь». Вселенная исполняет *любые* желания и поэтому она говорит:

«Что ж, странные у тебя желания, но ты ведь хозяин. Будет исполнено!». И вот он получает все эти трудности и проблемы.

Демииурги отличаются одной замечательной чертой: помимо того что у них много жизненной силы, они еще обладают позитивным мышлением. Они никогда не думают, что что-то невозможно, что что-то у них не получится. Также они никогда не думают, что что-то может оказаться сложным. Они вообще не смотрят на барьеры, они смотрят на цели.

Материальная вселенная – это пластилин, которому придают форму наши мечты и желания. Но материальная вселенная также обладает инертностью. Мечты сбываются,

но происходит это с разной скоростью. У демиургов скорость исполнения желаний необычайно высока. По-видимому, это опять-таки объясняется тем, что их объем жизненной силы гораздо выше среднестатистического.

Для того чтобы что-то свершилось в материальной вселенной, за мечтой или желанием должно идти действие. Любопытно наблюдать как кто-нибудь, не обладающий силой и пониманием демиурга, пытается очень сильно чего-то захотеть. Он все пытается и пытается, но ничего не происходит. И в какой-то момент вы почти воочию ощущаете укоризненный голос материальной вселенной: «Шеф, я конечно готова исполнить твое пожелание и обеспечить тебе выигрыш в лотерею, но ты бы хоть лотерейный билет купил...». Другими словами, недостаточно просто лежать на диване и мечтать. Необходимо действовать, причем действовать компетентно, поскольку от компетентности зависит скорость реализации мечты. Вселенная помогает тем, кто способен компетентно помогать себе.

# Блокировка творчества

Иногда какая-нибудь фигура из большой игры, ТОП-менеджер крупной компании, зарабатывающий хорошие деньги, берется поучать мелкого демиурга, например, своего мужа или жену, делающего свои первые шаги в бизнесе и кое-как сводящего концы с концами. Фигуре кажется, что все это не имеет смысла. Зачем переживать, жить на работе, улаживать проблемы с персоналом, кредитами и фискальными органами, если это не приносит тех денег, которые он ежемесячно получает в качестве зарплаты. К чему эта суета? Он не видит, не может ощутить радости созидания, которую испытывает демиург, играющий в игру. Он не понимает проблем, с которыми сталкивается начинающий создатель. Для него все это просто не имеет смысла: «Какая работа с людьми? Ты же владелец! Вложил деньги, раздал всем задания и наслаждайся жизнью!».

Ну да, именно так он бы и поступил, это же два измерения. И вот что печально, иногда фигуры могут быть весьма убедительными. Настолько убедительными, что им удастся склонить демиурга к идее, что тот не способен создавать.

Однажды ко мне в офис пришел клиент – весьма известная личность в мире шоу бизнеса, создавший свои шоу-программы не только в СНГ, но и в Европе. Он был явно расстроен. Он сказал, что ему требуется консультация в отно-

шении системы управления бизнесом, поскольку он устал от ручного управления. Я начал стандартный цикл консультаций, рассказал о структуре компании, делегировании полномочий и формировании регламентов. Но, наблюдая за реакцией клиента, вдруг осознал, что ему это не нужно, это не его проблема. Мне хватило ума остановиться и начать задавать вопросы. И выяснилось, что кто-то, кто является для него авторитетом, но, по всей видимости, не является демиургом, убедил его, что он не бизнесмен. Очевидно, этот некто говорил о механике, но демиург воспринял это как неспособность вдыхать жизнь. Он согласился, а согласившись, остановил себя, прекратил созидание.

Увы, такое случается с демиургами. Скажем прямо, единственная вещь, которая может остановить процесс создания, находится не во внешнем мире, а внутри демиурга и является ничем иным, как решением, что он больше не способен создавать. И это решение может блокировать его природную способность.



Как только я выяснил, что произошло, я задал этому клиенту вопрос: «Скажи, до того, как ты узнал, что не способен выстраивать бизнес, ты создавал все эти свои шоу-проекты, собиравшие аншлаги зрителей?».

Он ответил: «Да, я это делал».

Тогда я сказал: «Но раз ты мог делать это раньше, то ты можешь продолжать это делать и сейчас».

Нужно было видеть его лицо! Его глаза расширились, он

вскочил с места, начал в энтузиазме трясти мою руку и благодарить за помощь! Он начал рассказывать о своих планах и о том, что прямо сейчас он придумал новое потрясающее шоу и у него уже есть деньги на его раскрутку, и... Нечасто встретишь столь счастливого человека! Я предложил вернуть ему оплату своих услуг, но он наотрез отказался, сказав, что я ему **ОЧЕНЬ** помог и, все еще продолжая источать благодарности, выбежал из офиса. Он вернулся в свой бизнес и создал еще много замечательных шоу-программ.

Мораль этой истории такова: если вы – демиург, и если кто-то пытается обесценить вашу способность создавать, – просто не соглашайтесь. Единственный человек, который может отнять или заблокировать эту способность, – вы сами.

# Калибр игры

Калибр игры, в которую играет демиург, определяется размером самого демиурга и объемом жизненной силы, которой он обладает. Есть большие демиурги, играющие в большие игры, выстраивающие национальные и транснациональные компании. Есть мелкие демиурги, открывающие пару точек на вещевом рынке. Но и те, и другие являются создателями, а не фигурами, они сидят за шахматной доской, а не находятся на игровом поле.

Л. Рон Хаббард говорит о том, что как большие, так и маленькие игры состоят из одинаковых компонентов. Каждая игра включает в себя: цель, барьеры и свободы.

Цель – это то, ради чего демиург все это затеял. В бизнесе это называют миссией или видением компании. Цель вдохновляет фигуры на доске.

Барьеры – это то, что мешает достижению цели. Это соперники, конкуренты, естественные барьеры, такие, как отсутствие или недостаток денег, покупатели, не знающие о продукте, фискальные органы, нерадивые поставщики, потери из-за плохой координации подразделений и прочее.

Свободы – это возможности или потенциал бизнеса. Свободы складываются частично из силы создателя, воспроизводимой и механически усиливаемой фигурами – его командой; частично – из коммерческой идеи, придуманной деми-

ургом; частично из технологии и ноу-хау компании.

Цели, барьеры и свободы образуют треугольник игры, площадь которого определяет калибр игры. Определенному уровню целей соответствует определенный уровень барьеров и свобод. Чем выше цель, тем больше барьеры, но тем больше и свободы. Построить национальную компанию – очень большая цель. На пути к ней демиурга ожидают огромные барьеры, но и уровень свобод в этой игре у него очень высокий.

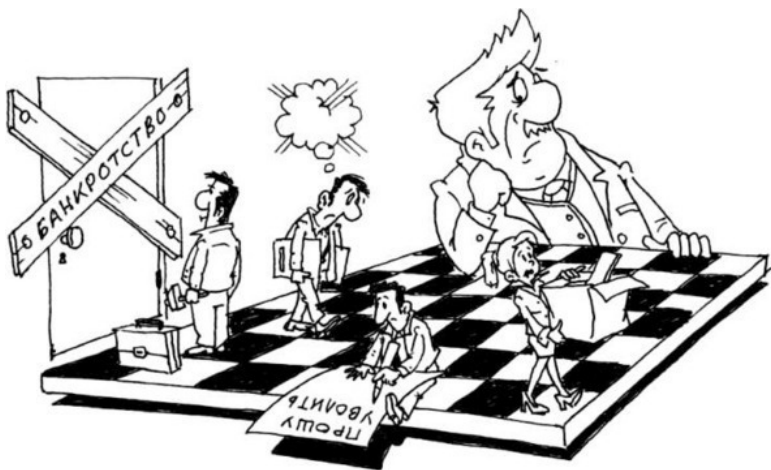
Состояние счастья демиургу может дать только игра, вернее те моменты, в которых он справляется с очередными барьерами на пути к своей цели. «Счастье – преодоление распознаваемых препятствий на пути к известной цели», – Л. Рон Хаббард. В момент достижения цели создатель игры может испытать удовлетворение, но сразу после этого приходит опустошение: игра заканчивается как в случае полной победы (достижения цели), так и полного поражения.

Как отмечал в своих трудах Л. Рон Хаббард, жизнь также представляет собой игру. Жизни также присущи все три компоненты игры. Можно сказать, что игра – единственное, что создает интерес человека. Поэтому лучше иметь хоть какую-то игру, чем никакую. Например, у бомжа тоже есть игра. Цель этой игры – дожить до следующего дня. Свободы – возможность попрошайничать и собирать стеклотару. Барьеры – брезгливость и презрение со стороны окружающих, больное тело, милиция.

Можно сказать, что единственное отличие демиургов от простых людей заключается лишь в том, что они, играя в игру, осознают, что они играют в игру, поэтому игра для них не является серьезной. Они не боятся проиграть и начать новую игру, и пока этого страха нет, они в большей степени выигрывают.

Поражение в игре дает демиургу опыт, который он использует в следующих играх. Но серьезные поражения, такие как потеря бизнеса, уменьшают жизненную силу демиурга. После этого демиург становится более осторожным, менее рискованным, консервативным.

# Цели и выживание



Очевидно, наиболее благоприятное состояние в этой все-ленной – яростная атака. Когда создатель только начинает игру, у него есть азарт, желание завоевать весь мир (или хотя бы рынок), огромные цели, связанные с достижением финансового благополучия, успеха, владения собственностью. Ему нечего терять, поэтому он особенно не раздумывает над возможностью потерпеть неудачу. Он счастлив, когда ему удастся выиграть партию, справиться с непосильной для других задач, выполнить невыполнимую миссию.

Цель, которую он стремился достичь, обычно связана с ка-

ким- то владением, она вполне материальна. Эта цель нужна ему позарез, поскольку, по его мнению, неудача в достижении этой цели представляет угрозу для его выживания.

Есть большая разница между «хочу» и «надо». Теоретически все хотят шикарную машину и большой дом, но только демиургу все это НАДО! Его энергия жизни находит применение только тогда, когда его стремление к цели стимулируется необходимостью достижения более высокого уровня выживания.

Уровень выживания у каждого свой. Одному достаточно иметь туфли за 50\$, в то время как другой даже не посмотрит на обувь дешевле 1000\$. Чем больше «надо» демиурга, тем выше его цель и тем больше калибр его игры под названием «бизнес».

Но, по мере того как демиург продвигается к своей цели, он все в большей степени повышает свой уровень выживания, «обрастает» собственностью. У него появляется дом, дача, машина... Так он попадает в «ловушку владения». Достигнув материального благополучия, демиург может «застрять в своей победе» и стать очень осторожным, поскольку теперь он владеет чем-то, что может потерять. Эта ловушка сводит на нет большую игру. Целью демиурга становится: «Не потерять то, что я имею». Цель удержания уже имеющегося не подразумевает атаки, это крайне малый калибр игры.

Играя в игру «Не потерять имеющееся», демиург начинает испытывать дефицит проблем, дефицит барьеров, ко-

торые можно было бы преодолеть. Уменьшение количества барьеров, а также снижение их качества приводят демиурга в угнетенное состояние, он начинает испытывать дефицит счастья. Нет барьеров – нет преодоления барьеров – нет счастья. Поэтому барьеры становятся необычайно ценными. Демиург начинает удерживать проблемы, не пытаясь их разрешить. Ведь разрешенная проблема прекращает свое существование, а значит с каждой разрешенной проблемой увеличивается состояние «вне игры».



Затем для того чтобы справиться с дефицитом проблем, демиург начинает притягивать к себе нерациональные проблемы. К примеру, один владелец компании, с которым я работал, заработав большие деньги, ушел из активного бизнеса и купил коммерческую недвижимость, которую сдавал в аренду. Для его размера это была слишком маленькая игра. Он начал хандрить, жаловаться на жизнь, из всего создавать проблемы. Он тяжело заболел, потерял большие деньги, вложив их в заведомо убыточный проект. В какой-то момент я понял, в чем его настоящая проблема: – он потерял цель, и у него больше не было достойной игры, поэтому он начал притягивать к себе странные проблемы, чтобы, решая их, иметь хоть какую-то игру. Я сказал ему: «Найди себе цель. Таковую, чтобы она тебя вдохновляла. По-настоящему вдохновляла. Твоя проблема в том, что у тебя нет игры, а игры у тебя нет потому, что нет цели. Тебе некуда стремиться, у тебя уже все есть, ты не играешь в игру, ты плывешь по течению, а твоя жизненная сила не находит применения, поэтому ты сам себя разрушаешь. Найди что-нибудь, для чего тебе понадобились бы очень большие деньги. Захоти купить яхту, самолет, захоти построить замок. Найди что-то, что тебе было бы также нужно как раньше, когда у тебя еще ничего не было, и тебе нужны были деньги, дом, шикарная машина».

И он нашел себе новую цель и новую игру. Он пошел

в большую политику и снова стал счастливым.

Когда цель достигнута, создателю необходимо найти новую, еще большую цель, и начать следующую игру. Девиз любого демиурга: «Игра должна продолжаться!».

# Формулировка цели

У каждого создателя есть жизненная цель, которую он реализует посредством своей компании. Частью этой цели является повышение уровня выживания, желание чем-то владеть. Другими словами, любая цель включает в себя материальную составляющую: деньги, недвижимость, предметы роскоши и прочее. Но материальная составляющая – это далеко не вся цель в игре демиурга.

Компания – лишь способ реализации личной цели владельца. Компания – это то, посредством чего демиург добивается своей цели.

Вот реальный пример жизненной цели демиурга: «Доказать всем, что для меня безвыходных ситуаций не существует». Для реализации этой цели демиург создал крупную дистрибуторскую компанию и вывел ее на уровень национального бизнеса. И вот что интересно, как только владелец этой компании построил национальный бизнес, он сразу утратил к нему всякий интерес и погрузился в скуку, стал вести праздный образ жизни, своего рода состояние вне игры. Прошло несколько лет, и вот однажды я, проводя диагностику его компании, обнаружил полностью разваленную бухгалтерию. Я сказал об этом владельцу, и мое сообщение вернуло его к жизни, поскольку разваленная бухгалтерия создавала угрозу для выживания, а также была барьером из серии

«миссия невыполнима». Этот владелец необычайно обрадовался новой игре, реализующей его жизненную цель – «Доказать всем, что для меня безвыходных ситуаций не существует». За очень короткое время он привел в порядок свою бухгалтерию, сменил главного бухгалтера, восстановил учет, оптимизировал систему налогообложения. Но выполнив все это, он снова захандрил, начал пить, заболел. Он опять попал в состояние «вне игры». Поэтому мои рекомендации были следующими: «Открой еще одну компанию. Подними ее с нуля и докажи всем, что для тебя не существует невыполнимых задач».

Обычно у демиургов имеется некоторая путаница в отношении цели, которая вызвана бытующей в обществе идеей, что единственное предназначение бизнеса – делать деньги. Деньги относятся к материальной составляющей цели, деньги важны, поскольку они дают демиургу свободу по своему желанию играть в ту либо иную игру, либо отказываться от нее. Но никогда деньги для демиурга не являются самоцелью.

Необходим определенный навык для того, чтобы вытащить у демиурга его истинную жизненную цель. Если вы спросите владельца компании, какова его цель, скорее всего он скажет, что хочет выйти на определенный уровень дохода, обогнать конкурентов и прочее. Но то, о чем он говорит – это лишь материальная составляющая его цели. К тому же это некий шаблон, фиксированная идея, распростра-

ненная в обществе, которая звучит так: «Счастье – это когда ты не работаешь и имеешь много денег, а бизнес – это способ достижения данной мечты».

Чтобы докопаться до истинной цели демиурга, необходимо поработать. Лучше всего начать с вопросов о том, что демиург больше всего любит в жизни, чем ему больше всего нравится заниматься, – то есть с вопросов о его увлечениях. Затем можно спросить о его талантах, то есть о том, что у него хорошо получается. И потом можно задать ему вопрос о его цели. Эта цель обычно лежит на пересечении того, что ему нравится делать, с тем, что он хорошо умеет. Можно

спросить: «Какова твоя цель? Что ты хочешь в этой жизни? Для чего тебе твой бизнес?». Обычно вначале он даст какую-то расплывчатую формулировку, что-то не очень понятное. Запишите то, что он скажет и дайте ему прочитать. Спросите, нравится ли ему это и не хочет ли он что-то поменять? Он что-то заменит. Снова запишите и дайте прочитать. Повторяйте это снова и снова, пока не получите концепт, лаконичное и емкое определение его жизненной цели, истинность которой будет подтверждена его эмоциональной реакцией. Как правило, в момент формулирования цели вы получите эмоциональный отклик: его глаза загорятся, он испытает небывалый душевный подъем, возможно, растрогается. Это означает, что вы попали в десятку. Это – настоящая цель. Это оно!



Очень важно помочь демиургу сформулировать его цель, поскольку, имея концептуальную формулировку цели, он начинает действовать более осознанно, не разрушая свое творение.

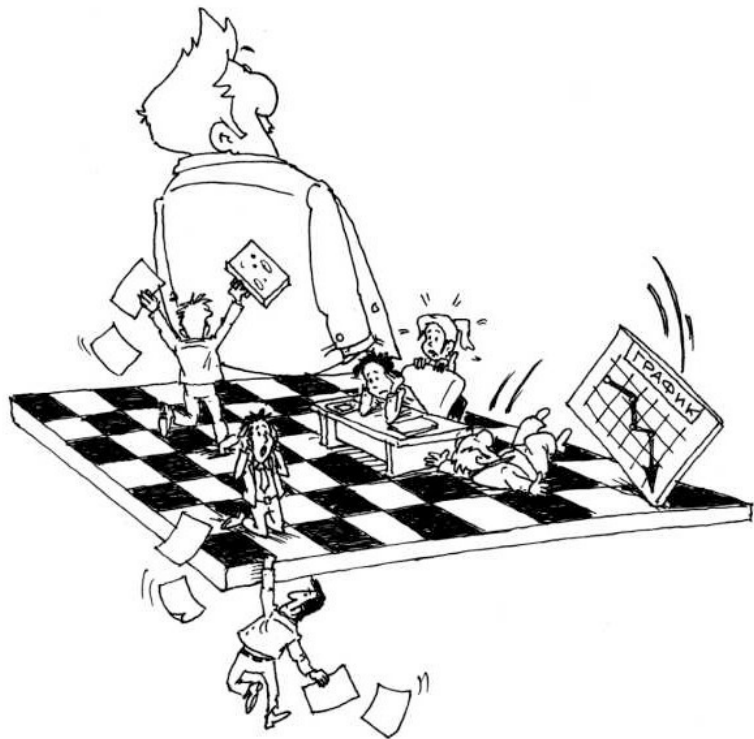
Любопытно наблюдать как демиург, узнав о том, что частью функций владельца компании является целеполагание, ломает голову, пытаясь придумать благозвучную и пафосную цель. Это весьма глупо, ведь цель не придумывается

аналитически, сидя за письменным столом. Цель – это то, что мотивирует демиурга на создание его мира. Он одержим этой целью, он не может не реализовывать ее посредством акта создания. Цель может быть большой или маленькой – это определяется объемом жизненной силы демиурга. Но ему действительно сложно ее сформулировать. Однако он всегда ее чувствует, он ею движим.

Вы можете помочь демиургу сформулировать его цель, и когда он ее выскажет, сработает магия слов, цель засияет волшебным светом, воодушевляющим и вдохновляющим игровые фигуры.

# Ложная цель

В обществе получила распространение ложная идея о том, что бизнес – это способ обеспечения владельцу безбедного существования и избавления от проблем. Очевидно, эту идею придумали фигуры на шахматной доске, лишённые восприятия третьего измерения, а значит и радости созидания, чувства игры. Как было сказано выше, ни один бизнес не может существовать без созидательной функции владельца, вдыхающего в компанию жизнь. Электрическая цепь не может функционировать без источника питания – батарейки. А функцию батарейки в бизнесе выполняет владелец. И как бы ни было это печально, владелец не может делегировать эту функцию исполнительному директору



или кому-либо другому, как не может игрок за шахматной доской посадить на свое место одну из фигур с доски. Все попытки выйти из игры и передать функцию создания бизнеса исполнительному директору обречены на провал, поскольку фигура с шахматной доски не обладает способностью вдыхать жизнь в бизнес, и даже если по счастливой случайности

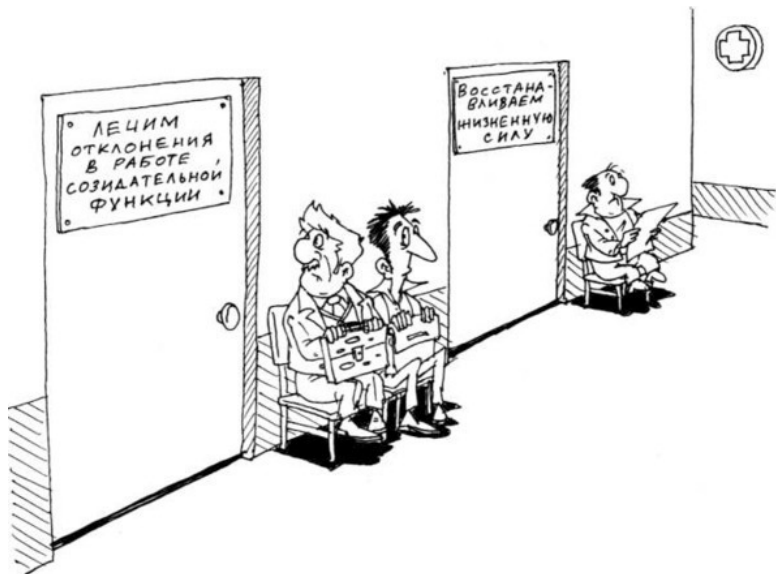
на месте фигуры окажется еще не осознавший себя демиург, он через некоторое время задаст себе вполне логичный вопрос: «Почему я должен делиться? Если это моя игра, если это я вдыхаю жизнь в фигуры на доске, то и приз в игре в виде дивидендов должен быть моим».

С этого момента он начнет свою игру против законного демиурга, игру по «отжиманию бизнеса». Он даже найдет логическое объяснение своим действиям: «Я же ведь не ворую, а просто беру свое. Где был этот шеф, когда нам было совсем туго, и только благодаря моим стараниям я сохранил компанию и выиграл последнюю партию?».

# Утрата жизненной силы

Не иссякает ли жизненная сила создателя по мере того, как он вдыхает жизнь в компанию и подчиненных?

К сожалению, с течением времени объем жизненной силы уменьшается. Ошибки являются основой опыта, но вместе с ними приходит боль. Расстройства, неудачи, предательства и потери причиняют боль. Она накапливается в разуме демиурга и уменьшает его жизненную силу. Когда боли слишком много, она блокирует создание. Наученный болью демиург становится консервативным, осторожным, неэффективным. Он старается не рисковать, в его действиях и решениях все меньше куража, пренебрежения опасностью. В свои расчеты он все больше



допускает возможность потерпеть неудачу. Позитивное мышление остается в прошлом. И вот мы видим сломленного творца, отказавшегося от созидания, поскольку весь его опыт говорит ему, что созидание причиняет боль.

Существует ли способ восстановить утраченную жизненную силу, или по крайней мере сделать так, чтобы она расстрачивалась экономно? Ответ: ДА! О том, как это сделать, речь пойдет ниже.

# Блокирование потока самокритики

Большинство здравомыслящих людей придерживается принципа: «Не делай другому того, чего не желаешь себе». Это включает в себя не только предосудительные поступки, но также и такие вещи как критику, негативные высказывания в адрес другого человека. Поскольку мы понимаем, что то, что мы отдаем вовне, рано или поздно мы получаем обратно.

Но вот что интересно, в отношении самих себя мы часто нарушаем это правило. Оставаясь наедине с собой мы вполне допускаем самокритику, обесценивающие замечания: «Как всегда, у меня ничего не получилось. У меня никогда ничего не получается, потому что я неудачник. Я просто кусок дерьма, вот кто я. Сегодня я потерял контракт, над которым работал последние 2 года. Ничего удивительного, я же конченный лузер».

Нам кажется, что в тот момент, когда мы занимаемся этим умственным мазохизмом, нас никто не слышит и то, что мы говорим сами себе, так и останется тайной. И это ключевое заблуждение. Потому что, как было сказано выше, материальная вселенная реализует все наши решения: «Шеф, ты хочешь быть неудачником? Как скажешь. Будет исполнено». И вот вы действительно становитесь законченным неудачником.

Откуда вообще берутся эти негативные мысли? Открою тайну: они берутся из того, что когда-то было сказано вам другими людьми и с чем вы согласились. Когда-то ваш отец сказал: «Ты – неудачник. Ты все делаешь неправильно». Очевидно, он был не в духе и у него самого в тот момент была какая-то жизненная неудача. Вы, будучи ребенком, тогда не сильно расстроились по этому поводу, но отложили данное утверждение на потом, в ментальный ящик в вашем разуме с биркой «рассмотреть в будущем». И вот спустя много лет вы были не в форме, от вас ушла девушка, а ваша компания потеряла ценного клиента. Вы пришли домой, налили бокал вина, открыли тот ментальный ящик и извлекли на свет божий плохо пахнувший концепт: «Я неудачник». Скорее всего, вы уже и не помните, что это сказал ваш отец. Та бирка, на которой было написано: «Сказал отец» со временем истлела. Но концепт остался во всей своей красе. И вы с мазохистским наслаждением начали примерять его на себя. Что ж, очень скоро неудачи войдут в привычку, поскольку материальная вселенная исполняет любые желания.

Однажды один мой клиент рассказал мне историю о том, что в детстве никак не мог понять, почему мама, купив клубнику, заставляла его есть сначала подпорченные ягоды, хотя ему так хотелось скушать первыми самые свежие и красивые? Ведь пока он ел испортившиеся ягоды, свежие также становились испорченными? Он рассказал, что тогда, в далеком детстве, он придумал вот такую метафору мирозда-

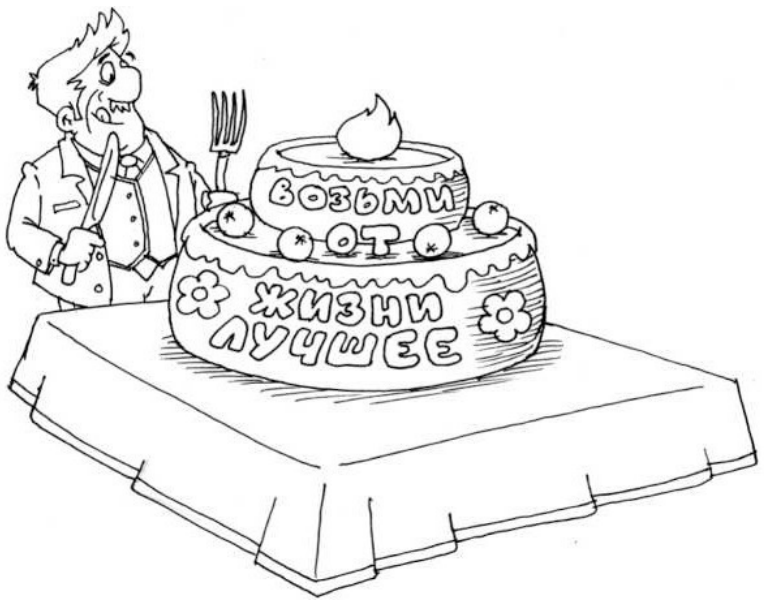
ния. Представьте себе, что вы только что пришли в этот мир, и мир этот подобен яблоневому саду. Вас впустили в сад, где на деревьях растут красивые, сочные яблоки. Часть яблок уже отцвела и упала, это гнилушка. И вам говорят: у вас всего 10 минут, через 10 минут вы должны будете покинуть сад, потому что в него придет следующий посетитель. Какие яблоки вы будете брать? Гнилушку? Или самые сочные и вкусные? В жизни некоторые люди начинают с гнилушки, и так и не доходят до спелых яблок, потому что их время заканчивается, и в сад заходят другие люди.

Так вот, мораль этой истории такова: **БЕРИТЕ ОТ ЖИЗНИ ЛУЧШЕЕ.** Не отказывайте себе в спелых яблоках. Примите такую точку зрения: «Я – гений. Я – лучший. Я могу практически все. Мне все доступно.

Я пришел в этот мир, чтобы завоевать его. И нет ничего такого, чтобы я не смог сделать».

Как писал в своих трудах Л. Рон Хаббард, никогда не относитесь с пренебрежением к самому себе, и не приуменьшайте свою силу или возможности. Никогда не приуменьшайте собственные способности и таланты.

Продолжайте мыслить позитивно. И тогда сама вселенная начнет помогать вам, стараясь как можно быстрее реализовать ваши желания.



### Создание позитива

Материальная вселенная реализует желания создателей. Это относится к любым желаниям и мысленным решениям, как позитивным, так и негативным. Поэтому очень важно для владельца компании поддерживать позитивность своего мышления, стараться избегать негативных мыслей и решений. А для этого необходимо постоянно находится в хорошем расположении духа. Но как это сделать, если жизнь и бизнес зачастую преподносят неприятные сюрпризы?

Такой способ существует. И заключается он в осознанном

переключении внимания на положительные моменты. Если вы будете стараться видеть только позитив, его будет становиться все больше и больше. Если вы будете игнорировать или уделять минимальное количество внимания негативу, его будет становиться меньше. Старайтесь находить во всем что-то хорошее. Не забывайте хвалить себя, когда у вас что-то получилось. Хвалите сотрудников, выполнивших хорошо свою работу. Находите в своем окружении что-то приятное и направляйте на это свое внимание. И даже в те дни, когда кажется, что на вас свалились все проблемы, которые только можно себе представить, постарайтесь найти что-то позитивное и мысленно порадоваться этому. Даже если единственный позитив во всем этом то, что вы этот день пережили.

И еще один совет. Обращали ли вы внимание, что настроение улучшается, когда вы находитесь на обширном открытом пространстве, например, в горах или на берегу моря? В такие моменты, как правило, в голову также приходят хорошие идеи и эффективные решения. Если же человек длительное время находится в замкнутом пространстве, его настроение ухудшается. Дело в том, что для создания необходимо пространство. Чем больше пространства, тем эффективней создатель способен реализовать свою функцию. Создание идей – это ключевая составляющая создания. Идея сначала зарождается в голове владельца, а затем реализуется в материальной вселенной. Поэтому для поддержания своей созидательной функции старайтесь как можно чаще расши-

рять свое пространство. Выделите для своего рабочего кабинета самую большую комнату в офисе с большими окнами и панорамным обзором. Старайтесь время от времени подходить к окну и окидывать взглядом доступное пространство. Старайтесь чаще гулять на открытом пространстве – городской набережной или на холмах за городом. Купите себе квартиру на последнем этаже высотки и время от времени выходите на балкон полюбоваться видами города. Это поможет вам создавать замечательные идеи и поддерживать позитивное мышление.



## Несерьезность

В заключительной сцене фильма «Тот самый Мюнхгаузен» главный герой сказал: «Я понял, в чем ваша беда. Вы слишком серьезны. Умное лицо – это еще не признак ума. Все глупости на Земле делаются именно с этим выражением лица. Улыбайтесь, господа! Улыбайтесь!».

В самом деле, очень важное замечание.

Помимо целей, барьеров и свобод в любой игре должна присутствовать несерьезность. Можно сказать, что несерьез-

ность – это тот материал, из которого создаются игры. Если игра становится очень серьезной, она превращается в тяжелый труд, утрачивая свою привлекательность, создаваемую азартом и куражом.

Посмотрите на государственных чиновников или политиков. Это очень серьезные люди. Сколько же у них проблем! Дела у них идут из рук вон плохо. У них просто нет игры, поэтому они вынуждены упорно работать.

Дело даже не в том, что стоит владельцу стать излишне серьезным, как он начнет чаще ошибаться. Дело в том, что чем серьезней настрой владельца, тем у него больше шансов потерпеть поражение. Вспомните момент, когда дела у вас шли как по маслу. В тот момент вы были несерьезны, вы развлекались.



Материальная вселенная лучше всего реализует ваши мечты и желания тогда, когда в момент их создания вы не очень серьезны, потому что в эти моменты к вашим мечтам не добавляются усилия. В материальной вселенной усилия создают контрусилия. Когда вы очень сильно чего-то хотите, как правило, вы этого не получаете или получаете не сразу. Усилие, содержащееся в желании, материальная вселенная разворачивает в обратную сторону. Например, когда вы опаздываете на самолет, очень часто вы попадаете в пробку. В то же время, когда вы выезжаете заранее, с большим запасом времени, то, как правило, в пробки вы не попадаете. Кстати, закон Мерфи здесь не причем, все дело в уси-

лиях.

Итак, для того, чтобы с помощью желаний и решений управлять материальной вселенной, мыслите без усилий, будьте несерьезными, просто развлекайтесь.

# **Устранение невыживательных решений**

Иногда в бизнесе бывают ситуации, когда что-то ну никак не получается. Вы толкаете это, толкаете, прикладываете массу усилий, а это не происходит. Согласно Л. Рону Хаббарду, причина такой ситуации в том, что вашему решению что-либо осуществить предшествовало более раннее противоположное решение.

# 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.