

МАЙКЛ РОУЧ

Монах, который создал бизнес
с оборотом 250 млн долларов

ЭФФЕКТ БУМЕРАНГА В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ КАРМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ



М. НОРБЕКОВ

Мастер науки побеждать, создатель уникальной
учебно-оздоровительной системы, автор предисловия

Майкл Роуч

**Эффект бумеранга
в бизнесе и в жизни:
кармический менеджмент**

«АСТ»

2001

УДК 159.9
ББК 88.37

Роуч М.

Эффект бумеранга в бизнесе и в жизни: кармический менеджмент / М. Роуч — «АСТ», 2001

ISBN 978-5-17-093078-4

Есть люди, истории которых меняют наше представления о возможностях человека. Майкл Роуч провел более 20 лет в тибетском монастыре, став первым западным человеком, получившим степень «Геше», или доктора буддийской философии. Без опыта, денег и связей, опираясь лишь на буддийские знания об устройстве мира, он основал одну из самых успешных компаний в Нью-Йорке. Эта книга – продолжение культового бестселлера «Алмазный Огранщик», набор принципов, которые сделают управление компанией успешным, выведут и укрепят ее позиции на рынке, помогут прыгнуть выше поставленных ранее задач. Система Кармического менеджмента работает всегда: при общении с поставщиками, клиентами, сотрудниками. Эта книга заставит вас по-новому посмотреть на бизнес и на вашу жизнь. Прочитав ее, вы поймете как, помогая другим людям, вы сможете всегда достигать своих целей независимо от внешних обстоятельств.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-093078-4

© Ройч М., 2001

© АСТ, 2001

Содержание

Предисловие Мирзакарима Норбекова	7
Успех говорит сам за себя	9
Индустрия, образование и салон красоты	11
Реальная жизнь	12
КМ. Правило 1	14
Игра вслепую	14
Личная плата за игру в удачу	16
Общественная плата за игру в удачу	17
Реальная жизнь	17
КМ. Правило 2	19
Как работает карма	21
Реальная жизнь	22
КМ. Правило 3	24
Эффект эха	24
Закон справедливости	25
Кармические бизнес-партнеры	26
1. Сотрудники	26
2. Клиенты	26
3. Поставщики	27
4. Весь мир	27
Реальная жизнь	28
КМ. Правило 4	31
Милое кармическое гнездо	31
«Я» в центре	33
Два слова о конкуренции	35
Материнская ответственность	37
Программа из семи пунктов	38
1. Занимайтесь йогой	38
2. Учитесь медитировать	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Майкл Роуч

Эффект бумеранга в бизнесе и в жизни. Кармический менеджмент

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

Предисловие Мирзакарима Норбекова

Здравствуйте, драгоценные мои!

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

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

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

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

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

Геше Майкл Роуч – не только монах, но и бизнесмен. На своем собственном примере он показывает, как, помогая другим, можно преуспеть в своем собственном бизнесе, в личной жизни – вообще во всем, что ты делаешь. По сути это универсальная техника достижения ЛЮБЫХ целей. И в то же время Геше Роуч открывает нам дверь к высочайшей духовности. Он толкует тексты самых сокровенных уроков Будды и тибетских мудрецов, но с гениальной простотой облекает их учение в понятную нам форму, вплетая нити древней мудрости в свои поступки в бизнесе, в отношения с поставщиками, с партнерами, с клиентами и подчиненными: он говорит с нами на простом и образном языке.

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

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

За последние несколько лет, посвященных Геше Майклом Роучем распространению своего учения, в мире успела сформироваться прослойка людей, которые занимаются бизнесом, у которых есть запрос на что-то большее, которые объединились друг с другом и

которые желают общаться с такими же людьми в других странах. Такова сейчас главная цель Геше Роуча: объединять в разных странах людей с похожей системой ценностей.

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

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

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

Искренне ваш, Мирзакарим Норбеков

Успех говорит сам за себя

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

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

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

Уильям Макмичел, пилот американских авиалиний, утверждает: «Прежде я едва мог заставить себя находиться в кабине пилота... Я прочел «Алмазный Огранщик» и стал использовать его подход, чтобы избавиться от предрассудков в отношении коллег. Вы не поверите, с какой радостью я теперь воспринимаю свою работу!»

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

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

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

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

Барни Джонс, топ-менеджер по связям с нефтяной промышленностью в компании Bentley Systems: «Я долго мучился оттого, что сослуживцы не желали слушать меня и мои предложения. Но друг уговорил меня прочитать «Алмазный Огранщик», и по его советам

я стал избегать сплетен и пустых разговоров. Представьте себе: теперь окружающие буквально ловят каждое мое слово!»

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

Индустрия, образование и салон красоты

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

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

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

Мы познакомим вас с «Восьмью правилами КМ» (кармического менеджмента) и докажем, что все происходящее вокруг нас реально подчиняется этим правилам: и в бизнесе, и в личной жизни. Чтобы вы полнее почувствовали связь КМ с источниками древней мудрости, каждую главу мы начнем с цитаты из какой-либо старинной книги. И хотя это будут разные книги, написанные в разных местах разными авторами, в итоге все они оказались в распоряжении великих мыслителей Тибета, где на протяжении тысячелетий служили бесценными кладями знаний. Таким образом вы получите принципиально новый подход к бизнесу, зародившийся тысячи лет назад и успешно преодолевший суровое испытание временем.

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

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

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

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

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

Реальная жизнь

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

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

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

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

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

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

Список заданий:

- Не пытайтесь читать эту книгу взахлеб, в один присест, с неким размытым представлением о том, что вроде как надо бы что-то изменить. Вместо этого именно сейчас, в эту минуту, прежде чем перевернуть эту страницу, выберите для себя какую-то конкретную

¹ В 2009 году оборот компании достиг оборота 250 млн долларов. – *Примеч. ред.*

задачу или проект, который станет пробным камнем в испытании для КМ. Если это испытание пройдет успешно, КМ естественным образом станет частью вашей жизни, так что впредь вы сможете прибегать к его принципам для достижения любых целей, больших и малых.

- Итак, нам пора начинать практику под названием «Внутренняя тишина» – это станет своеобразной разминкой перед полноценной медитацией, о которой речь пойдет позже. Для этого вам лучше всего выбраться из дома и отправиться в такое место, где вам проще всего будет успокоиться и расслабиться, посидеть и подумать. Это может быть скамейка в парке по соседству, столик в тихом кафе или даже любимое место для прогулок.

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

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

КМ. Правило 1

Перестаньте делать то, что не работает

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ
Все неудачи происходят от непонимания.
«Колесо жизни», 500 г. до н. э.

Игра вслепую

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

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

И все они завершились неудачей.

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

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

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

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

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

Заведется ли двигатель вашей машины с первой попытки, когда вы соберетесь ехать на работу? Если вы дадите себе честный ответ — а он *должен* быть честным по правилу КМ-1, — то он прозвучит так: «Я думаю, что заведется». Потому что вы понимаете, что нельзя честно сказать: «Я *знаю*, что он заведется». Даже если накануне вечером ваша машина была абсо-

² Уол-март — сеть однотипных универсальных магазинов, торгующих широким ассортиментом товаров по ценам ниже средних. Принадлежит корпорации Уол-март сторс.

лютно исправна, жизненный опыт не позволит вам с совершенной *уверенностью* обещать, что так же безотказно она будет работать сегодня.

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

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

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

Личная плата за игру в удачу

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

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

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

Общественная плата за игру в удачу

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

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

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

Список заданий:

- Как и в прошлый раз, начните с молчаливого созерцания. Вы можете выбрать для этой практики другое место, если вам так будет легче обрести спокойствие и ясность ума.
- Возьмите свои блокнот и ручку, запишите пять вещей, которые вы намереваетесь сделать на этой неделе. Под каждым пунктом из этого списка поставьте в процентах вероятность того, что вам удастся сделать это так, как вы намечали, например: *«Закончить эту главу в среду. Вероятность: 70 %»*.
- Подумайте над тем, какое давление эта вероятность неудачи, эта неуверенность, оказывает *на вашу жизнь*. А теперь вернитесь к списку и исправьте все вероятности на 100 %. Снова загляните внутрь себя и почувствуйте, как по-новому вы теперь смотрите в будущее.

Реальная жизнь

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

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

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

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

Мораль моей истории в том, что бывают такие моменты, когда нужно набраться храбрости и честно сказать себе: то, что я делаю, не работает. Как бы давно вы этим ни занимались, и как бы уютно себя при этом ни чувствовали, и сколько бы народу ни занималось с радостью тем же самым. С той только разницей, что они не задумываются о том, что на самом деле это не работает.

Иногда нам просто нужна смелость для прыжка в пропасть».

КМ. Правило 2

Найдите причину причин

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ
Одно событие приводит к другому.
Будда, 500 лет до н. э.

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

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

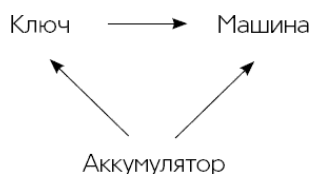
Тогда что же мы должны делать? То же самое, что мы делаем в случае, когда утром мы поворачиваем в машине ключ зажигания и она не заводится. Мы начинаем искать истинную причину. Мы открываем капот и проверяем, в порядке ли аккумулятор. С жизнью все обстоит так же. Будда когда-то сказал – и с ним согласны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

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

Причина → Следствие
Поворот ключа → Работа машины

Выглядит так, словно поворот ключа заводит машину.

Только тогда, когда мы повернем ключ, а машина не заведется, мы будем вынуждены пойти дальше и перейти на третий уровень измерения. Этот уровень лежит под плоскостью «ключ – машина». Истинная причина скрыта от глаз под капотом и находится в разряженном аккумуляторе.



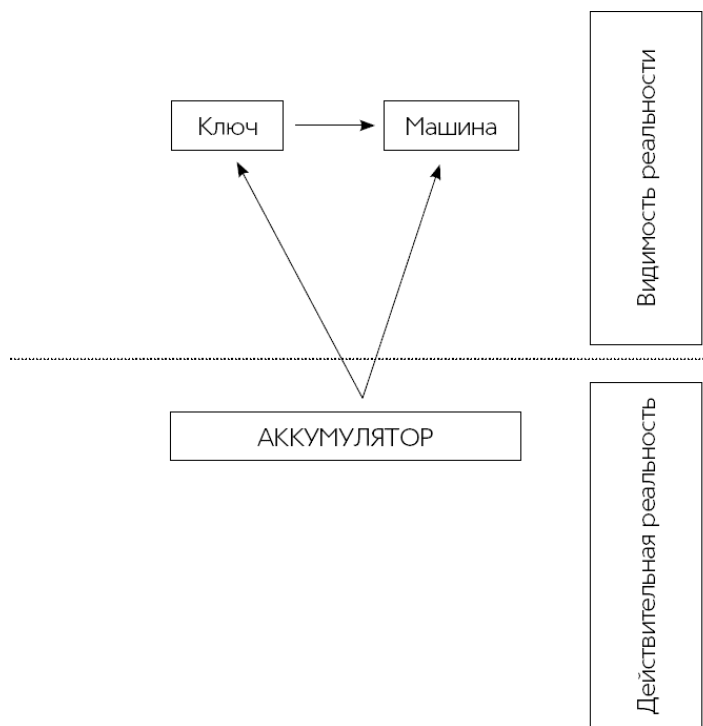
Обратите внимание: мы сказали «истинная причина». Это и есть то, что мы называем «причиной причин»: поворот ключа может стать причиной работы двигателя только при условии, что аккумулятор *позволит* ему это сделать.

«ВЫГЛЯДИТ ИСТИННЫМ» ПРОТИВ «ЯВЛЯЕТСЯ ИСТИННЫМ»

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

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

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



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

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

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

Причина → Следствие

Звонок → Продажа

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

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

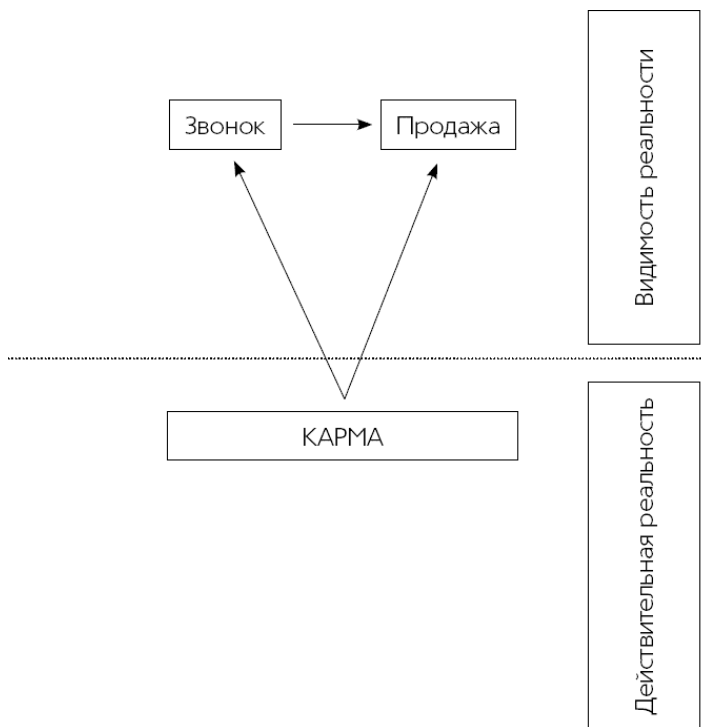
Как работает карма

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

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

И теперь мы можем нарисовать следующую схему.

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



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

Реальная жизнь

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

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

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

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

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

«Ну а история с Индией? – подхватил кто-то еще. – Знаете, тут не захочешь, а поверишь в карму. Андин всегда была единственной компанией, действительно открытой для новых иммигрантов из Индии. Первым был Кишан из Бомбея, а потом, как принято в Индии, потянулись все друзья и родственники. Да в одном отделении драгоценных камней у нас не меньше двадцати индусов!»

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

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

Список заданий:

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

- Как можно подробнее вспомните три самых больших успеха в своей жизни. А теперь постарайтесь вспомнить, помогали ли вы кому-то другому достичь чего-то подобного в их жизни. Необязательно, чтобы это было таким же значительным достижением, как ваше.

Даже самые маленькие семена кармы, созревая в вашем подсознании, увеличиваются в размерах.

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

КМ. Правило 3

Определите своих кармических бизнес-партнеров

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ

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

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

Эффект эха

Как же заставить работать на себя эти кармические законы?

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

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

Закон справедливости

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

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

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

Кармические бизнес-партнеры

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

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

1. Сотрудники

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

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



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

2. Клиенты

Понятно, что любой труд или проект имеет своей целью обеспечить кому-то что-то: этим кем-то по определению являются клиенты вашей компании, но в некотором роде ими

могут также считаться и ваш босс, и равным образом другие люди, вложившие в ваше производство свои деньги. И на первый взгляд здесь и так все понятно: вы же работаете для своих клиентов, не так ли? Да, все это хорошо, но все-таки кто захочет *съесть* 100 000 пицц?

Однако сейчас речь пойдет не об этом.

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

Сколько волн, которые к вам вернутся, вы сей час запустили?

3. Поставщики

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

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

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

4. Весь мир

Самый последний ваш бизнес-партнер – самый большой. Это весь мир вокруг нас. До сих пор речь шла о таких партнерах, которых вы привыкли видеть, с которыми вы работаете и которые вам близки. И когда вы им помогаете, то это вроде помощи самому себе, поэтому и эхо будет не столь впечатляющим. Это как кричать дома, находясь в пустом платяном шкафу.

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

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

лами вашего собственного бизнеса. Найдите такого человека, которому требуется реальная помощь в исполнении похожего проекта, и приведите его к успеху.

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

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

Реальная жизнь

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

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

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

Итак, теперь мы решили каждый месяц посылать клиентам какой-то подарок для поднятия духа. Речь шла исключительно о нашем искусстве, о том, как мы любим свое дело, и о новых приемах в уходе за волосами. Ни в одном из этих подарков не было листовок с предложениями приобрести нашу продукцию, мы не предлагали никаких специальных сделок или скидок. Мы просто старались по мере сил помочь им, сделать их успешными.

Со временем эта традиция переросла в «Бизнес-школу Бамбл». От каждого салона, с которым мы вели дела, туда приглашалось по три специалиста (а таких салонов уже насчитывались тысячи по всему миру). Они прилетали в Нью-Йорк на пятидневные курсы, где мы делились с ними своим опытом в ведении бизнеса и в достижении успеха. Им приходилось на целую неделю покидать привычную обстановку ради многочасовых ежедневных лекций,

где их знакомили со всем, чем мы занимаемся: от ухода за волосами до хитростей маркетинга. Такой подход абсолютно уникален для любого бизнеса, и созданное им кармическое эхо подняло нашу корпорацию до небес».

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

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

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

Весь мир: «Насколько я могу судить, был один эпизод в самом начале моей карьеры, который посадил самые важные кармические семена нашего успеха на протяжении многих и многих лет. Я вырос в Англии, в семье, давно посвятившей себя индустрии моды. Уже в 15 лет я начал обучение в салоне Рене на Мэйфеа, самом престижном заведении в самом аристократическом районе Лондона. Затем, в 21 год, я перебрался в Южную Африку в надежде открыть собственное дело.

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

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

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

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

Список заданий:

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

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

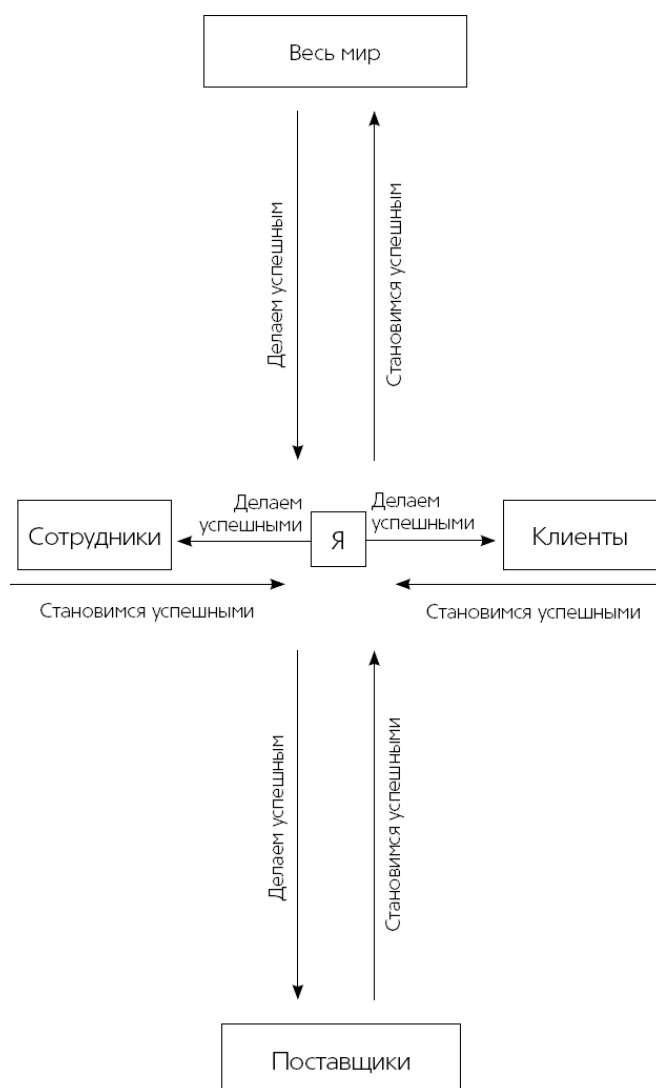
- Под именем составьте краткое описание того, как вы представляете успех этого человека, когда он получит от вас помощь. Вовсе не обязательно, чтобы это оказалось нечто грандиозное – для начала достаточно и небольших достижений. Главное, чтобы это было конкретное дело.

КМ. Правило 4 Начинаем с себя

ДРЕВНЯЯ МУДРОСТЬ
Граница между мной и тобой иллюзорна.
Мастер Шантидэва, 700 г. н. э.

Милое кармическое гнездо

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



Четыре группы людей вне меня, и «я» в центре. Чтобы завершить мой проект, чтобы набралось 100 000 подписчиков на мое кабельное телевидение, я по-настоящему должен *прекратить заикливаться на моем* проекте и научиться думать о том, как сделать успешными своих кармических бизнес-партнеров. Как сказано в книгах тибетских мудрецов: «Тот,

кто сеет кукурузу, непременно соберет и сено». Это означает, что сама природа позаботится о том, чтобы между посеянными вами стеблями кукурузы на поле пробивалась трава. Это ничего вам не стоит, но зато в течение зимы трава послужит кормом для ваших яков.

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

«Я» в центре

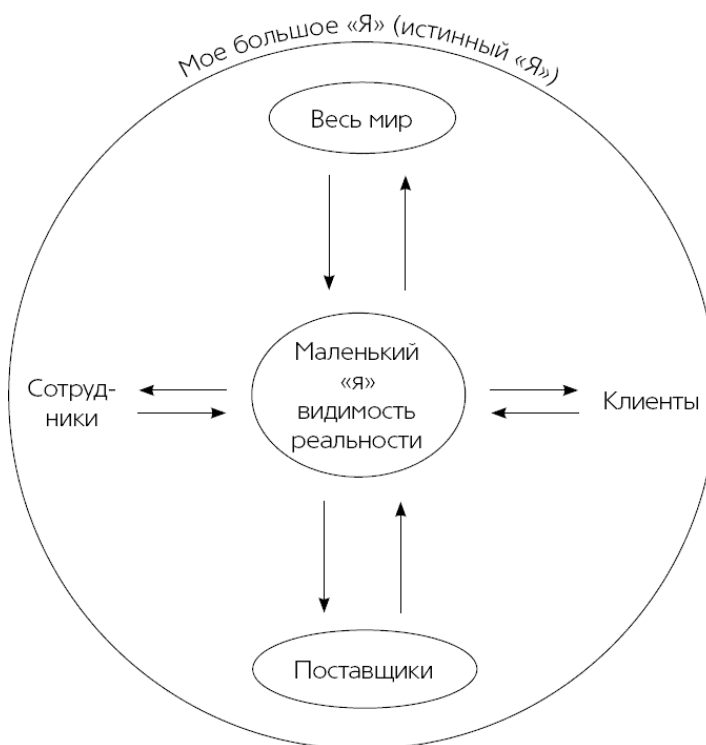
Теперь, чтобы действительно дать КМ проявить в вашем бизнесе свою магию, нам придется сфокусироваться на ничтожном «я», занимающем самую середину нашего чудесного кармического гнездышка. Вам в глаза наверняка бросилась одна вещь – все в этой схеме берет начало только от вас. Оно и верно – откуда взяться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

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

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

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

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



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

Но подумайте вот о чем: если карма действительно существует, то есть все, что происходит со мной, является эхом каких-то моих поступков по отношению к другим людям, значит, и они *есть* «я»! Снова напоминаю: это не фантазии, не воздушные замки фантазера! Мы говорим о реальных деньгах и реальном бизнесе. И о том, что реальный «я» на самом деле очень велик, если включает в себя все окружающее. Представляете, каково это? И насколько легче от всего сердца помогать другим стать успешными, если разрушить эту границу, заставляющую нас привычно думать, будто мы отделены друг от друга.

Два слова о конкуренции

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

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

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

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

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

Вы можете возмутиться: «С какой это стати мне так поступать?» Да потому, что так надо. У вас просто нет выбора. Вы *должны* сделать успешными других, даже тех, кто конкурирует с вами! И знаете, что будет тогда? Все это кармическое эхо вернется к вам и *распахнет перед вами все рынки*.

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

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

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

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

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

Материнская ответственность

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

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

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

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

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

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

Программа из семи пунктов

1. Занимайтесь йогой

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

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

- *Аштанга*: сила, структура, традиция (многим этот стиль известен под названием Виньяса, Мисоре или поток Свенсона, иногда ее называют силовой йогой).

- *Айенгар*: равновесие, техника, понимание тела.
- *Хатха*: гибкость, растяжка, с нее хорошо начинать.
- *Шивананда*: традиция, духовность, йога на всю оставшуюся жизнь.
- *Бикрам*: «горячая йога», традиционная последовательность, профессионализм.
- *Анусара*: открытое сердце, эффективность, внимание к мелочам.
- *Дживамукти*: духовность, эффективность, вдохновение.
- *Форрест*: сила женственности, энергия, вера в себя.
- *Дхарма Миттра*: йога для наставников, духовность, глубина.
- *Тибетская йога сердца*: йогическое воздействие на карму, древние основы.
- *Реабилитация*: для тех, у кого были проблемы со здоровьем.
- *Акро-йога*: занятия в паре, удовольствие и оздоровление.
- *Для беременных*: здоровые безопасные роды и послеродовой период.

2. Учитесь медитировать

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

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

достижения целей, изложенных в нашей книге. Вы можете вернуться к этому вопросу позже, когда КМ изменит вашу жизнь.

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

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.