



Радость БИЗНЕСА

Что если бизнес – это Приключение проживания?



АВТОР СИМОН МИЛАСАС

С большим вкладом Гэри Дугласа

СИМОН МИЛАСАС

Радость бизнеса

«Автор»

2024

Миласас С.

Радость бизнеса / С. Миласас — «Автор», 2024

Прагматические инструменты, истории и предложения для изменения вашего бизнеса иным способом. Что, если БИЗНЕС — это ПРИКЛЮЧЕНИЕ ЖИЗНИ? Что, если бы БИЗНЕС был РАДОСТНЫМ и ВЕСЁЛЫМ? Что, если бы он был намного больше, чем вы когда-либо воспринимали возможным? Иногда сделать первый шаг в неизвестность бывает очень сложно. Симон Миласас — динамичный лидер, она опиралась на свои собственные идеи и приключения, признавая, что всегда видела бизнес или мир не так, как большинство людей вокруг неё. Симон Миласас делится прагматичными инструментами Access Consciousness и вдохновляющими анекдотами, чтобы вы тоже могли исследовать и открыть для себя то, что действительно работает для вас. Что, если вы действительно признаете, кем вы ЯВЛЯЕТЕСЬ на этой планете? Можем ли мы изменить то, что может проявиться, даже в бизнесе? Если бы вы создавали свой бизнес из РАДОСТИ, что бы вы выбрали? Что бы вы изменили? Что бы вы выбрали, если бы знали, что не можете потерпеть неудачу?

© Миласас С., 2024

© Автор, 2024

Содержание

| | |
|--|----|
| Об этой книге | 5 |
| Посвящение – Моя огромная благодарность | 6 |
| Примечание для читателя | 7 |
| Предисловие | 8 |
| Глава первая: Как я начала в бизнесе | 9 |
| Глава вторая: Что вы готовы получать? | 16 |
| Глава третья: Ведение бизнеса без суждения | 22 |
| Глава четвертая: Каждый вопрос создает возможности | 27 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 28 |

Симон Миласас

Радость бизнеса

Об этой книге

Эта книга – для вас, если вы хотите заниматься бизнесом, создавать и генерировать что-то совершенно другое для себя и для планеты. Бизнес или работа – как бы вы это ни называли – это огромная сила в том, каким образом мы формируем нашу жизнь, наше проживание и нашу реальность. Вы застряли в обычном способе ведения бизнеса, который кажется ограниченным, скучным и нерентабельным? Так не должно быть. Что если бизнес может быть творческим, плодотворным и радостным? Он может быть таким!

Радость Бизнеса заключается в том, насколько бизнес может быть иным. Это не книга с практическими рекомендациями. Она не ставит целью дать вам ответы на ваши проблемы или на проблемы в бизнесе. Вместо этого она открывает пространство для ведения бизнеса совершенно по-другому. Она содержит вопросы, упражнения, инструменты и процессы, которые вы можете использовать, что даст вам иное представление о том, как вы можете создавать свой бизнес и свою жизнь.

Я не эксперт по бизнесу в обычном смысле этого слова. У меня нет длинного перечня бизнес-степеней, грамот или званий рядом с моим именем. Что я могу предложить, так это многолетний практический опыт ведения бизнеса по всему миру, и точку зрения, что заниматься бизнесом – это радость. Я хотела бы разделить эту Радость бизнеса с вами и пригласить вас следовать вашему знанию, задавать себе вопросы и использовать некоторые удивительные инструменты из Access Consciousness®, которые могут навсегда изменить ваш бизнес.

Посвящение – Моя огромная благодарность

Я хотела бы посвятить эту книгу «Радость бизнеса» двум удивительным мужчинам в моей жизни:

Моему папе, который с самого начала поощрял меня больше узнавать о бизнесе и делать свой выбор. Он любил меня, даже когда я отказывалась слушать. Он всегда так гордился мной. Я люблю тебя, папа. Покойся с миром.

Гэри Мейджору Дугласу, основателю Access Consciousness, который внес огромный вклад в эту книгу, в мою жизнь, в мое проживание и мою реальность. Ты показал мне и продолжаешь показывать то, что, я всегда знала, было возможно. Спасибо.

Я навсегда благодарна вам обоим.

Я также хочу поблагодарить всех, кого я встретила на протяжении всей моей жизни. Мне невероятно повезло окружить себя удивительными друзьями и семьей, которые постоянно помогают мне. Спасибо. Как мне так повезло?

Дона, ты самый удивительный редактор на планете. Спасибо за терпение. Как это может быть еще лучше?

Брендон, ты – дар, который продолжает одаривать.

Примечание для читателя

Эта книга написана на «королевском английском» языке. Я путешествую по всему миру и хожу по разным местам; однако, я все еще называю Австралию домом. Я австралийка, и я написала на австралийском английском, поэтому, если вы из США, пожалуйста, простите орфографические «ошибки», и если вы откуда-то еще, наслаждайтесь!

Предисловие

Однажды я разговаривала с моим другом, Гэри Дугласом, основателем Access Consciousness, о том, что один наш общий друг делал в своем бизнесе. Я сказала: «То, что он делает, не имеет для меня никакого смысла».

Гэри спросил: «Что ты имеешь в виду, говоря, что это не имеет никакого смысла?»

Я ответила: «Ну, почему он выбрал это? Нет абсолютно никакой радости в принятии такого бизнес-решения. Ничто в его решении не приведет к созданию чего-то большего». Я видела, что он убивал то, что могло бы быть возможно.

Гэри спросил: «Что значит “в этом нет радости”?»

Я сказала: «Ну, бизнесом занимаются, потому что это радость!»

А Гэри говорит: «Нет, не поэтому».

Я была ошеломлена. Я сказала: «Поэтому! Зачем бы еще это делать?»

Тогда Гэри сказал: «Симон, ты единственный человек, которого я знаю, кто занимается бизнесом из радости! В этой реальности бизнес делается не ради радости».

Так начался наш диалог о радости бизнеса. С тех пор я обнаружила, что есть много людей, которые думают, что бизнес им не нравится, и есть также много людей, которые находят бизнес радостным. Я хотела бы, чтобы вы были одним из них. И я хотела бы вас пригласить изменить любую точку зрения, что у вас может быть, будто бизнес не радует или не может быть радостным. Это – мое приглашение для вас.

Что если бы бизнес был весельем – и приносил деньги?

Глава первая: Как я начала в бизнесе

Я всегда любила бизнес. Когда я росла в Сиднее, в Австралии, мои друзья обычно говорили о поступлении в колледж, о женитьбе и рождении детей. Эти вещи никогда не интересовали меня. Я всегда знала, что собираюсь владеть бизнесом. Я понятия не имела, как это будет, я просто знала, что у меня будет бизнес. Это ощущалось как самое креативное, что я могла сделать. Для меня вести бизнес – все равно что быть художником у чистого холста. У него есть искра идеи и вопросы вроде: «Что нужно для того, чтобы это осуществилось?» Я всегда смотрела на бизнес так.

Как только я закончила среднюю школу, я получила работу. Я работала три месяца и накопила 3000 долларов, а затем уехала за границу. Я три года путешествовала и работала в Англии, Португалии, Австрии и на греческих островах. Я была готова выполнять любую работу, какую только могла, если только это позволит мне продолжать путешествовать и видеть мир. На острове Санторини в Греции я устроилась на работу: я стояла возле ресторана и говорила прохожим: «Эй, могу ли я пригласить вас на ужин в Капитане Анджело? У нас есть три специальных предложения, и вы получите бесплатный бокал вина». Я делала это по четыре часа в день и зарабатывала достаточно денег, чтобы оплачивать свои расходы на проживание. Кто-то другой мог бы жаловаться на такую работу, какую выполняла я, но мое отношение было: «Да! Я сделаю это». Неважно, какой она была, мне всегда удавалось делать свою работу радостной и веселой. Я всегда была в состоянии видеть возможности, которые работа и бизнес могут создать в моей жизни, и я верю, что творческий и радостный подход к работе и ведению бизнеса позволяет нам жить необыкновенной или даже феноменальной жизнью.

Когда я вернулась в Австралию, все похлопали меня по спине и сказали: «Ну, это закончилось. Теперь попрощайся с путешествиями».

Моей реакцией было: «Что? Это только начало!»

Я начала свой первый бизнес по продаже продуктов на уличных рынках выходного дня в Сиднее. Я делала все, от создания собственных увлажняющих средств, аэрозолей и блеска для тела до продажи товаров, которые я покупала в других местах. В субботу я была на рынке Глиб Маркет, а в воскресенье на Бонди Бич. Я хотела создать такой образ жизни, при котором могла бы продавать продукты на рынках по выходным и наслаждаться жизнью.

Моей целью было заработать достаточно денег, чтобы поехать в Нью-Дели, Индия, и закупить там товары, которые я смогу продать на рынках и фестивалях в Австралии.

Через некоторое время я заработала необходимые мне деньги и улетела в Индию. В Нью-Дели я отправилась в место под названием Пахаргандж, где продавали благовония, текстиль, индийские браслеты, украшения и одежду. Пахаргандж потрясающий. Это было одно из самых оживленных мест, которые я когда-либо видела. Коровам, которых здесь считают священными, разрешается ходить где угодно, и они бродили по грунтовым дорогам, среди такси, велосипедов, повозок, запряженных волами и лошадьми, среди пешеходов. Уличные торговцы на каждой стороне улицы, продававшие почти одно и то же, торговались с покупателями и прохожими. Иногда температура достигала 55 градусов по Цельсию (122 градуса по Фаренгейту). Повсюду готовилась еда, ароматы индийских специй наполняли улицы. Стояла жара, наполненная множеством запахов, и было совершенно захватывающе. Можно было увидеть все это как грязное и чрезвычайно хаотичное место – и оно было таковым – или как одно из самых экзотических и интересных мест на планете. Я только что приехала, и мне понравилось.

Я понятия не имела, как мне найти поставщиков. Я знала, что смогу их найти; я просто понятия не имела, как это будет выглядеть. Я была заинтригована приключением ведения бизнеса там. Мое отношение было таким: «Давайте посмотрим, что проявится!» Я гуляла и смотрела, чем торгуют продавцы. Стоило мне лишь мельком бросить взгляд на их прилавки,

они тут же начинали торговаться со мной о том, сколько я за это заплачу. Иногда это было довольно интенсивно.

Я видела, что они могут легко уболтать человека купить много продуктов, которые он, возможно, не сможет потом продать у себя дома, и я заранее знала, за кем контроль в этих ситуациях. Это была скользкая дорожка бизнеса, и такое наблюдение чрезвычайно меня забавляло. Казалось, я интуитивно знала: чтобы быть тем, кто выбирает, как пойдет торг мне нужно задавать вопросы. Я спрашивала о том, что это за вещи, что это за цвет цвет, какой была бы цена, если бы я купила одну вещь, и сколько бы это стоило, если купить десять или сто. Я шла, задавала вопросы и вела заметки, а по возвращении домой просматривала их.

Интересно, что в школе с математикой у меня был провал. Я ненавидела математику и была ужасна по этой части, но вот я в Индии, и мне требуется составлять формулы для экспорта, импорта и расчета цен на товар – и я делаю это. Я знала, что смогу успешно импортировать товары. Я знала, что должна найти кого-то, кто будет иметь дело с экспортированием, я знала о ведении документации и что мне надо вычислить все затраты. Поэтому я буквально ходила по улицам и разговаривала с людьми, чтобы собрать необходимую мне информацию. Я была готова узнать обо всем, что требовалось для создания моего бизнеса.

Когда занимаешься бизнесом, надо быть готовым иметь все и потерять все. Нельзя исходить из желаемого конечного результата того, что делаешь. Если бы на том этапе при закупке определенных товаров я была нацелена на определенный результат, тогда контроль цены и вообще всего, что касалось товара, был бы на стороне продавцов. Поскольку я не фиксировалась на результате, то и не торопилась. Я не настаивала на чем-то определенном. Я была готова дать вещам проявиться и смотреть, что возможно, и это означало, что я сама контролировала цены, объемы закупки и другие факторы. У меня было великолепное ощущение приключения – и радости зарабатывать деньги и жить своей жизнью. Итак, я покупала товары в Пахаргандже и в самом начале возила вещи в Австралию в своих сумках. Позже я нашла двух мусульманских шейхов, которые стали моими экспортерами. Они были потрясающими. Я выполняла авиаперевозки из Индии, продавала товары на рынках в Сиднее и зарабатывала 3000–4000 долларов в неделю, работая на рынках два дня. В остальное время я ходила на пляж, придумывала новые идеи для рынков и вела бизнес с поставщиками за рубежом. У меня было так много пространства и свободного времени, чтобы жить! Я была счастлива. Некоторые люди, работавшие в корпорациях ежедневно с девяти до пяти, говорили: «Симон, найди настоящую работу».

Я говорила: «Эта работа – настоящая! Это здорово!» Я замечательно проводила время и зарабатывала кучу денег. Теперь я осознаю, что у меня была возможность создавать и генерировать именно то, что я хотела (на тот момент), и зарабатывать этим деньги. Все потому, что, как я позже открыла для себя в Access Consciousness, деньги следуют за радостью. Радость не следует за деньгами.

Через некоторое время люди начали спрашивать меня, буду ли я для них покупать в Индии товары, которые они могли бы продавать в своих магазинах в Сиднее. Я подумала: «Если я сделаю для этих людей оптовую закупку, я смогу купить большее количество и получить лучшую цену», – поэтому я сказала «да». Я отправлялась в Индию и покупала большие партии товаров, а это означало, что мои возможности возросли, и поставщики стали обращать на меня больше внимания. Я продавала примерно в 12 магазинах в Сиднее и начала заниматься дизайном одежды. Все это стало довольно успешным, и вскоре мне стало скучно, так что я перестала заниматься одеждой и начала импортировать ювелирные изделия из чистого серебра с полудрагоценными камнями.

Я поехала в Джайпур, Индия, известный как Розовый Город, чтобы купить камни. Когда я впервые приехала туда, в Австралии были в моде ожерелья из бисера, и я купила розовый кварц, аметист, гранат и еще миллион других камней. Назовите камень, и у меня такой был. Человек, который продал мне камни, сказал, что у меня ничего не получится, потому что я

женщина. Это была его точка зрения. В Индии не было никого, кто бы говорил: «Да, Симон! Действуй!» И все же я была готова следовать своему знанию и радоваться каждому выбору, который я делала. Это все было грандиозным приключением для меня.

Я начала продавать камни и ювелирные изделия в Австралии оптом и на рынках. Потом я возвращалась в Джайпур и покупала еще. Также я покупала ювелирные изделия в Таиланде. В Бангкоке есть улица под названием Хао Сан – огромный рынок, похожий на Пахарганж. Я встречала там много людей с запада, которые делали то же, что и я. Мы встречались и обменивались информацией и контактами, чтобы внести свой вклад друг в друга и в наш личный успех. Моя точка зрения заключалась в том, что, если мои коллеги-поставщики преуспеют в получении большего количества дизайнов, я тоже их получу. Делать это было легко. Я всегда была готова помочь другим людям, чтобы они могли заработать деньги. Поступать так было и остается радостью для меня. Я наслаждалась работой с людьми по всему миру и тем, как мы помогали друг другу. В том, чтобы функционировать из вклада, есть большой потенциал. Если бы мы работали из конкуренции, мы бы уменьшили или разрушили свой бизнес и, вероятно, ни такими успешными, как мы были, ни такими радостными. Помните: деньги следуют за радостью; радость не следует за деньгами. Это очень простое и ценное осознание.

Вскоре после этого я начала ездить в Катманду, Непал. Я прилетела в Катманду через Гималаи, которые являются самым красивым зрелищем в мире (и да, если вы оказались там в нужное время года, они действительно выглядят как на открытке!). Было приятно побродить по улицам города. Там были отличные маленькие кафе с прекрасным чаем, и было ощущение, что люди благодарны, что вы посетили их страну.

После путешествий в Индию и обратно в течение достаточно длительного времени я заметила, что, находясь в Индии, я стала проводить больше времени в своем гостиничном номере, чем где-либо еще. Мне больше понравилось работать в Таиланде и Непале, и я начала спрашивать, что еще я могу импортировать из этих стран. В итоге я стала создавать дизайны линии шляп. У нас был шляпный лейбл The Shack, и я перенесла большую часть своего бизнеса в Непал. Так было радостнее для меня, а я всегда была готова следовать за радостью. Вы должны быть готовы изменить все и вся, когда то, что есть, не работает для вас.

У нас были женщины в фермерских поселках, которые делали наши хлопковые шляпы, и двое мужчин, которые проводили контроль качества и отправляли все готовые шляпы нам в Австралию. Эти люди были великолепны. Работа, которую мы дали этим женщинам, помогала им обеспечивать свои семьи. Они могли делать наши шляпы на дому и быть при детях, заботясь о них, вместо того, чтобы отправиться в Катманду работать на улице, чистя обувь для туристов или выполняя другие подобные работы.

В Непале я также работала с тибетской женщиной по имени Зиринг. Она была отличной деловой женщиной и работала как демон. Зиринг знала, что, если давать людям почувствовать себя особенными, это принесет хороший результат, и она всегда относилась ко мне с большим уважением. Она приводила меня к себе домой, и когда бы я ни зашла в ее магазин, для меня всегда была готова чашка чая. Я покупала пашмины (кашемировые шали) и другие шерстяные вещи у Зиринг, которая вела дела с тибетскими женщинами-беженками в Непале.

В таких странах, как Индия и Непал, довольно активен черный рынок, и Зиринг была известна тем, что выполняла «белую работу», или работала во благо, потому что она помогала тибетским женщинам-беженкам. Государственной помощи бедным людям или беженцам, проживающим в Непале, нет. Мы платили тибетским женщинам поштучно за свитера, шляпы или перчатки, которые они сделали. Я обычно посещала их в их домах рядом с районом под названием Тамель. Некоторые из домов были совсем крошечные. Я ростом пять футов девять дюймов (175 см), и иногда я не могла встать в их домах в полный рост. Я любила работать с этими людьми. Тибетцы были благодарны и счастливы жить в Непале. Если они хотели заработать много денег, они могли много работать и достичь этого. Если они хотели заработать

на еду, достаточно, чтобы отправить своих детей в школу, они могли это сделать. Было легко увидеть разницу между теми, кто хотел выбрать больше в своей жизни, и теми, кто был счастлив просто иметь крышу над головой и еду для своих детей.

Я приносила книги детям-беженцам и платила за некоторых из них, чтобы они пошли в школу. Все это соответствовало энергии того, что, как я знала, было возможно, и это было радостно для меня. Я зарабатывала деньги, получала удовольствие и никогда не знала, как каждый день будет проявляться. Жизнь была сплошным великим приключением (и до сих пор является таковым). Мое отношение всегда было: «Если это не радостно, зачем ты это делаешь?» Я ничего не делаю потому, что должна. Мне нравилось работать с людьми, которые делали что-то для создания своей жизни. Я верю, что каждый человек может изменить мир. Если вы являетесь собой и вы осознанны, вы можете внести изменения в мир, независимо ни от чего.

Я продавала оптом наши шляпы по всей Австралии, и бизнес стал довольно успешным и известным. У меня был офис площадью 80 квадратных метров с полками, которые были заполнены яркими шляпами. И опять же, в какой-то момент я захотела создать что-то другое. Я начала спрашивать: «Что еще возможно?»

Я ненадолго вернулась в Лондон, и однажды купила проездной на весь день на большие красные двухэтажные автобусы и отправилась в круиз по всему городу. Я ходила из одного района в другой, все рассматривая, наблюдая и подмечая. Я заметила, что не имеет значения, где я нахожусь, будь то богатый район или бедный район, еврейский, черный или пакистанский район – там, похоже, не было никакого счастья. Не имело значения, были у людей деньги или не было денег, не имело значения, какого цвета их кожа, какую религию они исповедуют или в каком районе города живут – все выглядели грустными. Я подумала: «Я не понимаю. Эта планета удивительна. Почему же все выглядят настолько грустными? Почему все так беспокоится о травмах и драмах жизни, а не о возможностях? Что я могла бы создать, чтобы изменить это?

Хорошие вибрации для вас

Я решила создать бизнес, который увеличит коэффициент счастья в мире и изменит взгляд людей на жизнь. Я придумала название «Хороших вибраций вам» и использовала его пару месяцев, но что-то в этом было не так. Мне казалось, что в этом есть силовой нажим, поэтому я сменила название на «Хорошие вибрации для вас». Это было лучше. У него была энергия, которая более точно соответствовала тому, что я хотела создать. Это было легче. Вы хотите хорошие вибрации? Они здесь. Вы не хотите хороших вибраций? Хорошо, они будут здесь, когда вы их захотите.

Я вернулась в Австралию и начала разрабатывать прикольные футболки для молодежной танцевальной тусовки – множества ярких цветов и с вдохновляющими фразами. Моя идея заключалась в том, что если кто-то наденет одну из этих футболок и люди прочтут надпись на ней, это может побудить их быть более осознанными или изменить что-то в своей жизни и создать больше радости. Я нашла человека, который разработал для нас логотип – с большой радугой и надписью на ней «Good Vibes for You» – и начала продавать футболки на фестивалях и на воскресных рынках.

Одна из фраз на футболках, которую я всегда любила, была такой: «Представьте, что бы вы сделали, если бы знали, что не можете облажаться». Для меня это так и было: невозможно потерпеть неудачу или сделать что-то, что было бы неправильно. Ты просто получил что-то, что выглядело не так, как ты ожидал. Просто что-то пошло не по твоему плану – а ведь ничто не идет по твоему плану, в любом случае. Я не знаю никого, кто осуществил бы свои цели в бизнесе или в жизни в соответствии с планом.

Представьте, что бы вы сделали, если бы знали, что не можете облажаться.

Другая футболка была с надписью «Будь открыт моменту жизни. Не бойся меняться». Однажды, когда я была в этой футболке на выставке, мимо проходил парень, взглянул на мою футболку и посмотрел мне прямо в глаза. Я видела, что он изменился всем своим существом. В тот момент я знала, что он увидел другую возможность. Он знал, что возможно что-то еще. Может, только на мгновение, но я изменила его взгляд на мир. Эта энергия соответствовала энергии того, что я хотела создать в мире. Я хотела, чтобы каждый человек на планете знал, что есть большие возможности. Возможно все.

Будь открыт моменту жизни. Не бойся меняться.

Некоторые из других наших высказываний были: «Будь тем изменением, которое ты хочешь увидеть в мире», «Создай свой мир», «Сделай что-нибудь за пределами своей зоны комфорта» и «Чего требует от тебя планета?» Многие люди говорили о том, что мы должны сделать, чтобы спасти планету, но вряд ли кто-то спрашивал планету: «Чего бы ты хотела?» Иногда люди подходили к моему прилавку и читали все написанное на футболках. Они ничего не покупали. Они просто говорили: «Я могу прийти сюда и читать эти изречения, и это заставляет меня чувствовать себя иначе». Я снова создавала то, что хотела. Я меняла взгляд людей на их жизнь.

Однажды женщина средних лет купила десять футболок. Она не собиралась их носить – она планировала повесить их вокруг своего дома, потому что думала, что то, что я делаю, было невероятно. Это заставило меня задаться вопросом. Что еще я могла бы создать? Что будет интересно всем, а не только молодому поколению? Что еще мир может увидеть? Мы начали создавать магниты и наклейки с этими же надписями, что позволило нам и дальше развивать бизнес. Когда вы осознанны и находитесь в вопросе, вы можете знать, как и когда расширить свой бизнес.

Однажды мне по телефону позвонила женщина, купившая магнит, который гласил: «Представь, что бы ты сделал, если бы знал, что не можешь облажаться». Она сказала, что у нее шестеро детей, и она была замужем за человеком, который годами избивал ее. Она думала, что выхода из ее ситуации нет. Она сказала, что положила магнит на холодильник и в течение шести месяцев читала его каждое утро, едва проснувшись. Затем однажды она забрала своих детей и ушла от своего жестокого мужа. Она хотела поблагодарить меня, потому что слова на магните дали ей силы и смелость знать, что уйти от него возможно. Это был пятидолларовый магнит. Если бы я оценивала свой успех в пять долларов, которые она мне заплатила, могла бы я тогда считать себя успешной? Конечно нет. Однако, если оценивать мой успех в переменах, которые были созданы в жизни этой женщины, и в тех изменениях, которые были созданы для ее шестерых детей, я добилась большого успеха.

В другой день, когда я работала на фестивале, парень, одетый как типичный байкер, смотрел на наклейки, которые у меня были в продаже. У него были длинные волосы, которые были завязаны назад, и он был одет в футболку Jack Daniels, кожаные штаны, большие тяжелые ботинки и кожаную мотоциклетную куртку с логотипом клуба. Он дал мне деньги за наклейку, и я спросила: «Какую из них вы выбираете?»

«Будь собой и измени мир», – сказал он.

Я спросила, куда он собирается ее наклеить.

«На заднюю часть моего мотоцикла», – ответил он.

Я подумала: «Отлично. Как это может быть еще лучше?» И вновь я добилась успеха. Сколько людей будут читать эту наклейку «Будь собой и измени мир»?

Будь собой – и измени мир.

Бутилированная вода Good Vibes for You

Компания Good Vibes for You сильно изменилась и сильно разрослась за те годы, когда я продавала футболки на фестивалях в Сиднее; однако наша цель – изменить то, что мы хотим видеть на планете – оставалась недостигнутой.

Однажды я посетила класс Access Consciousness™. Я носила с собой бутылку воды, на которую наклеила одну из наших разноцветных наклеек Good Vibes for You, чтобы отличить свою бутылку от всех остальных. Другие тоже начали наклеивать наклейки на бутылки. Вскоре здесь было полно бутылок с водой с наклейками Good Vibes и лозунгами на них типа: «Будь собой – и измени мир» – или: «Что еще возможно?» – или: «Бесконечная сущность, бесконечные возможности».

Кто-то сказал: «Симон, Good Vibes должен выпускать воду в бутылках, и на этикетках должны быть написаны эти ваши выражения». Я крайне взыскательна к воде, и мне нравилась вода определенной марки, но в то время на рынке не было воды, которая дарил бы возможности людям или планете, поэтому мой деловой партнер начал изучать возможность сделать воду в бутылках одним из наших продуктов. Мы связались с парнем, у которого был замечательный природный источник недалеко от Сиднея, и мы с моим бизнес-партнером в моем кабриолете поехали встретиться с ним. Парень показал нам свои владения, и мы поговорили о производстве бутилированной воды.

Я спросила его: «Сколько людей начинают рассматривать для себя бизнес по воде?»

Он сказал: «Возможно, от 500 до 1000 в неделю. Все думают, что будут продавать воду в бутылках и заработают на этом миллион долларов, поэтому они идут и делают первый взнос на новый Ferrari».

Мы засмеялись, и я сказала: «Ну, у меня уже есть этот кабриолет...»

Этому парню понравилась концепция, которую мы хотели представить в бутилированной воде: полностью биоразлагаемая бутылка с яркими красочными этикетками, которые давали бы ощущение веселья и легкости. Он ободрял нас с самого первого дня и изо всех сил старался помочь нам. Он был хороший австралийский парень. Однажды, когда наш потенциальный клиент прилетел в Австралию из другой страны, наш поставщик поехал в аэропорт в Сиднее, забрал его оттуда, показал ему свой источник и рассказал, что души в нас не чает. В его рассказе мы предстали куда круче, чем были. Он сказал мне: «Я действительно хочу, чтобы твой бизнес с водой работал. Я наслаждаюсь, работая с тобой». Для меня это и есть радость бизнеса – работать с людьми, которые рады работать с вами и с вашим бизнесом. Как может быть еще лучше?

Индустрия питьевой воды была суровым испытанием. Есть много крупных корпораций, продающих воду, и это мир, в котором человек человеку волк, но мы шутим над этим на нашем лейбле. Наши новые лейблы говорят: «Мы самая маленькая компания на этой огромной арене». Мы привнесли в индустрию бутилированной воды элемент веселья, и люди это замечают. Их привлекает наш подход, и они хотят иметь с нами дело. Я ощущаю, что они действительно замечают наше отличие.

Мы наладили прекрасные контакты по всему миру, и у нас есть много интересных возможностей для международной работы. В настоящее время мы исследуем другие продукты и технологии, связанные с водой, включая машину, которая преобразует воздух в воду. Это удивительные машины, которые высасывают влагу из воздуха и создают хорошую, чистую питьевую воду. С этим устройством вы никогда не останетесь без хорошей воды. Это лучше, чем

любая вода из-под крана или любая вода в бутылках, которую вы можете купить. В каждом доме должен быть такой аппарат!

Люди говорят: «Погодите-ка, вы ведь компания по производству бутилированной воды, а теперь вы занялись этими машинами. Разве это не конкурирует одно с другим?»

Мы отвечаем: «Да, и мы хотели бы, чтобы вы также использовали эти машины». Мы также работаем над тем, чтобы клиенты предпочитали полностью биоразлагаемые бутылки, что было бы намного лучше для окружающей среды. Есть определенная энергия, которую я всегда хотела создавать и генерировать в мире – и все это соответствует этой энергии. Вот почему мы делаем и то и другое!

Good Vibes for You – это не компания по производству бутилированной воды. Дело не в воде – дело именно в Хороших Вибрациях для вас. Наша цель – создание и генерирование большей осознанности, большего количества радости и счастья в мире. Что для этого требуется?

Что успех означает для вас?

Какова реальная цель вашего бизнеса?

Какова реальная цель вашей жизни и проживания?

Глава вторая: Что вы готовы получать?

Ноябрь 2002: Встреча с Гэри Дугласом

В один из выходных дней в ноябре 2002 года, когда я еще работала на фестивалях, я поехала в Сидней, чтобы продавать товары Good Vibes на фестивале «Разум, тело и дух». За несколько дней до этого мне сообщили, что моя подруга Эрин, которая занималась серфингом на Бали, умерла там от малярии. Смерть Эрин сильно ударила по мне. Я подумала: «Эрин мертва, а мир все еще движется, как будто ничего не изменилось. Я бы хотела, чтобы все прекратилось, чтобы мне побыть в покое. Я определенно не хотела быть на фестивале, но я заплатила 6000 долларов за стенд, и я знала, что мне нужно было заработать много денег, чтобы все окупилось.

Это ощущалось «не очень»: установить мой стенд и продолжать, как будто ничего не произошло, когда я только что потеряла свою подругу. Но я была там, делала инсталляцию, и с каждой минутой злилась все сильнее. Я была зла на вселенную за то, что Эрин умерла. Я была зла, что это случилось так быстро. Я была зла, что это случилось с одним из самых милых людей, которых я когда-либо встречала, и я была не готова, чтобы в моем пространстве присутствовала ложь или какая-нибудь подобная хрень.

Люди, которые ставили свой стенд напротив меня, были из какой-то спиритуальной группы, и они сводили меня с ума своими громкими голосами и смехом. Почему-то смех не казался мне настоящим. В нем не было радости. Это было больше похоже на поддельное счастье. Они обнимали друг друга сердцем к сердцу, они еще и меня хотели обнять. Все это казалось гигантским недоразумением. Никто из людей не выглядел так, как будто они были по-настоящему счастливы и жили так, как хотели бы. Я хотела закричать: «Нет! Уходите. Иногда в жизни не все так просто. Иногда все дерьмово. Иногда жизнь может стать ужасной. Я хотела потрясти каждого из них и сказать: «Проснитесь! Как бы вы хотели, чтобы ваша жизнь действительно выглядела? Вам этого достаточно?»

В этот момент мой друг вышел из-за угла с Гэри Дугласом, основателем Access Consciousness, у которого тоже был стенд на фестивале. Однажды я встречалась с Гэри, когда пришла на вечерний класс на тему отношений, который он проводил, и была заинтригована его прямоотой. Он казался мне настоящим. Слушать его разговоры об отношениях было, как глоток свежего воздуха. Я тогда подумала: «То есть, по-твоему, это нормально, что я не хочу замуж и заводить детей? Это не неправильно? Великолепно!» Он был первым, кто показал мне, что то, что я знала, на самом деле не было неправильным; это просто отличалось от того, во что другие люди предпочли верить, и от образа жизни, который они выбрали.

Мой друг и Гэри поздоровались со мной. Я поздоровалась и в ответ попыталась сделать такое лицо, что «все нормально и все хорошо». Я быстро обняла своего друга, затем коротко обняла Гэри и отстранилась.

Гэри посмотрел мне прямо в глаза и сказал: «Тебе было бы намного лучше, если бы ты была открыта большему получению. Твоему бизнесу будет лучше, ты заработаешь больше денег и станешь счастливее».

Я ответила: «Ага. Хорошо, спасибо» – и подумала: «Вы не представляете, что происходит в моей жизни, мистер! Сумасшедший, он не знает, о чем говорит» – а потом я занялась делами и выбросила его комментарий из головы. Или, по крайней мере, думала, что выбросила это из головы. Той ночью я остановилась у друга в Сиднее. Я была измотана после долгого дня, но не могла уснуть. Комментарий Гэри о получении постоянно крутился в моей голове. Я пыталась

понять, что он имел в виду под этим замечанием. Я всегда что-то давала. Это то, что надлежит делать, не так ли? То, что сказал мне Гэри, перевернуло мой мир с ног на голову и вывернуло его наизнанку. Я сказала себе: «Это безумие. Он говорит, что я могла бы получать, а не давать?» Я понятия не имела, как это должно выглядеть. Все это меня рассердило.

На следующее утро я была такой злой, что прошагала через весь Фестиваль Разума, Тела и Духа к стенду Access Consciousness, где был Гэри. Я встала перед ним руки в боки и спросила: «Какого черта ты имел в виду, когда сказал мне это вчера?»

Гэри просто посмотрел на меня, улыбнулся и спросил, о чем это я говорю.

Я ответила: «Ты сказал мне, что мне было бы намного лучше, если бы я была открыта для получения. Я не думала, что мне позволено получать. Я думала, что моя работа в жизни – давать, не получать». Я не помню ответа Гэри. Однако я прекрасно помню то чувство покоя, что наступило после нашего разговора. В моей вселенной стало светлее; я знала, что в том, что он говорил, было что-то правильное и правдивое. Я стала больше похожа на себя. Немногие люди в моей жизни давали мне сил, чтобы быть собой. В присутствии Гэри было что-то такое, что меня расслабляло и умиротворяло в отношении того, кем я выбираю быть, как бы это ни выглядело.

На следующий день на фестивале я была немного с похмелья, так как накануне вечером немного выпила. Я ходила по фестивальным стендам в поисках массажа или чего-нибудь, что я могла бы сделать, чтобы облегчить похмелье. Когда я проходила мимо павильона Access Consciousness, одна из дам спросила, не хочу ли я, чтобы мне запустили бары. Я понятия не имела, что значило запустить бары. Я посмотрела на массажный стол и сказала «да». Я легла на стол и примерно через полчаса после того, как мои бары запустили, я начала плакать не переставая. На мне была футболка Good Vibes for You, и все на фестивале знали, кто я такая. И вот я лежу на массажном столе, выплакивая свои глаза. Я села и сказала: «Мне нужно вернуться к работе!» Они проводили пробные сеансы за 20 долларов, и когда я пошла платить даме, она сказала мне, что это подарок. Речь шла о том, чтобы получать – опять, и я заплакала еще больше.

В этот момент из-за угла вышел Гэри. Он посмотрел на меня, улыбнулся и спросил: «Мне еще раз тебя обнять?»

Я сказала: «Нет! Да. Нет. Я не знаю!»

Он обнял меня и пригласил поговорить снаружи.

Я сказала: «Нет! Я не знаю. Да. Нет.»

Он сказал: «Это твой выбор. Если ты хочешь, я выйду, и мы с тобой поболтаем». Я посмотрела на него и сказала «ладно». Когда мы выходили, по моему лицу текли слезы, и я была обеспокоена тем, что это не лучший вид для Good Vibes for You, раз это название связано с увеличением коэффициента счастья в мире.

Гэри сидел со мной 40 минут и задавал мне вопросы. Он заставил меня взглянуть на то, где я считала ценными всех остальных, кроме себя. Он попросил меня взглянуть и признать, что я считала других людей в чем-то лучше, чем я, несмотря на то, что я была тем, кто, казалось, обладал силой и способностью генерировать и создавать свой бизнес и свою жизнь. Я содействовала изменению их жизней, и я же была благодарна им за то, что они были рядом со мной. Я никогда не хотела этого признавать. Наш разговор перевернул мой мир с ног на голову.

Той ночью Гэри проводил семинар, и я пошла на него. Слушая, я подумала: «Ого, этот парень говорит о том же, что я хочу создать с помощью Good Vibes for You, только у него, в отличие от меня, есть инструменты, чтобы это осуществить». Это был первый раз, когда я услышала, как кто-то говорит об изменениях, которые, как я знала, возможны в мире.

В то время я считала себя немного чокнутой. Я была готова к тому, чтобы люди говорили, что я хиппи, потому что я думала, что именно так они смогут получить то, кем я была. Но

здесь был Гэри – он был так хорошо одет! – в его внешности не было ничего странного, и он говорил обо всем, что, как я знала, было возможным и во что, казалось, никто другой не верил.

Во время семинара Гэри часто ругался матом. Я все еще злилась и была расстроена из-за Эрин, и моей реакцией было: «О, слава богу, кто-то здесь настоящий». Это заставило меня еще больше его слушать. У меня не хватало терпения ни на какие притворства. Я была настолько под впечатлением, что решила остаться в Сиднее еще на неделю, так как Гэри собирался провести двухдневный класс Out of the Box («Вне коробочки») в следующие выходные. Это был ноябрь, самое загруженное время года. Я позвонила своим сотрудникам в Брисбен и сказала: «Я не вернусь».

Они сказали: «Что ты имеешь в виду, что не вернешься?»

Я сказала им, что собираюсь остаться в Сиднее на неделю и пройти курс у человека из Access Consciousness. Они испугались, потому что я контролировала все в бизнесе, и вдруг говорю им, что они будут одни в течение недели в наше самое загруженное время года. Они спросили: «Что же мы будем делать?» Я сказала им, что с ними все будет в порядке. Это был первый раз, когда я начала расширять возможности для своих сотрудников.

Еще я сказала: «Если вы хотите пойти на класс, я организую трансфер, и вы тоже сможете пойти». (Они не пошли.) Итак, я пошла на двухдневный класс с Гэри. Я села в дальней части комнаты у двери, чтобы смыться при желании. Я не собиралась придерживаться чего-то или быть там, где не желаю! К концу двух дней моя жизнь полностью изменилась. Гэри говорил обо всем, что я считала правдой. Все сказанное им имело для меня смысл. Я увидела, что не ошибалась в том, что считала возможным, и ни один из моих выборов не был неправильным. Это был величайший подарок, который я получила от курса.

Я осознала ценность Access Consciousness для мира, и моей целью с самого начала было убедиться, что каждый человек в мире узнал о его существовании, чтобы они могли это выбрать. После класса Гэри сказал моему другу, который только начинал проводить классы Access Consciousness в Австралии: «Вам следует попросить Симон о помощи в создании вашего бизнеса Access».

Мой друг был отличным фасилитатором, но ему было трудно начать свой бизнес, потому что у него не было делового чутья. Я была удивлена, обнаружив, что у него даже не было адреса электронной почты, поэтому я завела для него электронную почту и начала вводить электронные адреса людей в список контактов. Я посоветовала ему рассылать людям электронные письма и звонить им, когда будут проводиться мероприятия. Это было моим первым осознанием того, что не все находят бизнес таким легким или радостным, как я, и что не у всех есть представление о доступных возможностях.

Когда в следующем году Гэри приехал в Австралию, чтобы снова провести класс, весь этот класс собрала я. Я встретила его, забронировала место проведения, организовала размещение, сделала рекламную рассылку, позвонила всем и собрала целый класс. Это был самый большой класс в Австралии.

Гэри сказал: «Спасибо. Я очень благодарен». Затем он добавил: «Думаю, я должен тебе денег».

Я спросила: «За что?»

Он сказал: «Покрыть твои почтовые расходы за отправленную почту» – и я разрыдалась. Это снова была та же тема – получение.

Гэри просто рассмеялся.

Я сказала ему, что он не может смеяться надо мной из-за того, что я плачу, а он сказал: «Нет, могу. Это забавно!» Потом он подарил мне класс, и я час проплакала. Вся эта тема с получением выворачивала мой мир наизнанку.

Вскоре я начала организовывать классы и семинары в Австралии, Новой Зеландии и некоторых странах Азии для Гэри и его партнера по бизнесу, доктора Дейна Хира. Однажды

мы с Гэри говорили о различных аспектах Access Consciousness и о том, что я создавала и генерировала в Австралазии. Он сказал: «Мне нужен такой человек, как ты, в Америке».

Я посмотрела на него и сказала: «Ну, я могу этим заняться».

Он спросил: «Хотела бы ты стать всемирным координатором Access Consciousness?»

У меня отвисла челюсть, и я спросила: «Что ты имеешь в виду?»

Он улыбнулся и повторил: «Хотела бы ты стать всемирным координатором Access Consciousness?»

Я спросила: «А что это значит?»

Гэри назвал пять разных вещей, которые он хотел бы, чтобы я делала.

Я сказала: «Я бы с удовольствием этим занялась».

Гэри не искал кого-то с деловой репутацией; дело было в энергии, которую, как он знал, я могу создавать и генерировать по всему миру. Он видел во мне способности, которых я не могла увидеть в себе в то время.

Получение всего, включая величие, которым является каждый из нас, связано с огромным чувством уязвимости. Как только я начала раскрывать свою способность получать, я поняла, что была готова предоставлять инструменты для получения другим, но сама старалась быть тем, кто делает все. Я бы не позволила людям давать мне.

Access Consciousness изменил все это для меня, и это произошло не в одночасье. Аксесс продолжает менять мои представления о получении, и теперь я могу получать больше. Я всегда запрашиваю, чтобы проявилось еще больше, и я также могу помочь другим изменить их парадигмы в отношении получения. Когда вы открыты для получения, мир выглядит совсем иначе.

Готовность получать

Эта история о встрече с Гэри – заход издалека к тому, чтобы сказать, что ваша способность получать очень важна для успеха вашего бизнеса. Получение включает в себя вашу способность получать все хорошее в жизни – и идет далеко за пределы этого. Оно включает в себя вашу способность получать все: хорошее, плохое, красивое и уродливое. Вы должны быть готовы получать деньги, и вы должны быть готовы не получать денег. Вы должны быть готовы получать восхищение, признательность и подарки. Вы должны быть готовы получать информацию и мнения других людей. Вы должны быть готовы получать похвалу и одобрение, и вы должны быть готовы получать критику и осуждение. Вы должны быть готовы к тому, чтобы ваш бизнес был успешным – или к тому, чтобы не был успешным. Вы должны быть готовы получить все это – абсолютно все – и не зависеть от результата.

Истинное получение чрезвычайно важно, поскольку влияет на вашу способность воспринимать, знать и даже быть. Допустим, вы решили, что в чем-то правы, и не желаете получать другую информацию или другие мнения. Вы не сможете воспринять то, что возможно за пределами вашей ограниченной точки зрения. Если вы не можете воспринимать, вы лишаете себя знания. А если вы отключите свое знание, вы отключите свое осознание и свое присутствие, то есть, то, кем и чем вы являетесь. Вы не сможете быть собой. Чтобы добиться успеха в бизнесе, вы должны быть способны получать, воспринимать, знать и быть. Готовность получать – ключ к этой способности.

Готовы ли вы получать благодарность и успех?

У меня есть подруга, которая владеет магазином одежды в Квинсленде, Австралия. Она изумительна в том, что умеет делать с людьми, с их одеждой и телом. Она точно знает, что нужно ее покупателям, чтобы они выглядели и чувствовали себя красивыми, и подбирает для них такую одежду, что они чувствуют себя абсолютно чудесно. Моя подруга – красивая высокая

женщина. У нее великолепное тело, и она носит прекрасную одежду. Ее дарования были так очевидны для меня и для многих других, но она не хотела, чтобы люди признавали ее. Она была очень застенчивой и, казалось, скрывала, кто она есть на самом деле.

Однажды я спросила ее: «Почему бы нам не поговорить о твоём магазине и не рассказать ученикам моих классов о том, чем ты занимаешься?» Она скрестила руки, опустила голову и сказала: «О нет, я не смогла бы встать перед классом и сделать это». Она не могла этого получить. Ей было так легко делать то, что она делает, что она не могла увидеть ценность этого и получить признание и благодарность других.

С тех пор, как она начала использовать инструменты Access Consciousness, ее готовность получать резко возросла. Сейчас у нее два магазина, и она открыла собственный лейбл одежды. Она также подбирает индивидуальный стиль для людей со всего мира. Она добилась большого успеха, потому что теперь готова его получить! У вас есть сходство с моей подругой? Полностью ли вы получаете благодарность и признательность от людей? Готовы ли вы получить благодарность, которую люди испытывают к вам и вашему бизнесу, или вы убегаете от этого? Вы хотите получить известность? Вы действительно хотите добиться успеха?

Готовы ли вы получать деньги?

В течение многих лет отец пыталась давать мне деньги, и я всегда отказывалась от его предложений. Я благодарила его и говорила, что мне не нужны его деньги, я могу обойтись без них. Когда мое желание получать возросло, я наконец приняла от него денежный подарок и увидела, насколько он счастлив и благодарен за то, что я их получила. Я осознала: «Ах! Все эти годы я не позволяла этому случиться!» Я поняла, что, когда вы не получаете, вы останавливаете радость дарения, вы останавливаете радость вклада, а также препятствуете легкости вашего бизнеса.

Если вы хотите добиться успеха в бизнесе, вы должны быть готовы получать деньги от всех, без суждения. Вы должны быть готовы получать деньги от людей, которыми вы восхищаетесь, и от людей, которые вам не нравятся. Вы должны быть готовы получать деньги абсолютно ото всех. Что, если бы вы могли получать денежные и валютные потоки в виде, например, автомобиля или нового компьютера, отовсюду и везде? Знаете что? Вы можете! Все, что вам нужно сделать – это попросить – и получить.

Не так давно моя подруга искала квартиру в Лос-Анджелесе, и мы проехали по трем разным районам, осматривая разные места и прислушиваясь к тому, где бы ей могло понравиться жить. Это оказалось интересным упражнением в понимании того, что мы готовы были получить. Я выросла в семье, принадлежащей к верхушке среднего класса, поэтому, когда мы объезжали районы, где дома соответствовали тому району, где выросла я, моей реакцией было: «Да, я могла бы здесь жить!» Это было что-то, с чем я была знакома и что готова была получить.

Затем мы отправились в очень богатый район под названием Бель-Эйр, и я прошептала: «А нам можно здесь находиться?» Там была энергия, которую я не узнавала, и это заставляло меня чувствовать себя некомфортно. Это была энергия миллионов и миллиардов долларов, которую я не готова была получить.

Наконец, мы въехали в гораздо менее благополучный район, и я снова заметила, что мне стало не по себе. Я думала: «Я бы никогда не стала здесь жить!» Я хотела получить только ту энергию, в которой научилась чувствовать себя комфортно. Вы видите, как невозможность получать энергию в миллионы долларов может повлиять на ваш бизнес? Или как дискомфорт от энергии меньших денег, чем те, к которым вы привыкли, может оттолкнуть ваших клиентов? Вы готовы получать очень состоятельных клиентов? Вы готовы получать плохо одетых клиентов? Вы готовы получать горы денег? Или полное отсутствие денег?

Что вы готовы получать?

Вы готовы получать огромные суммы денег? Готовы ли вы, чтобы вас ценили и обожали? Готовы ли вы, чтобы вас вождели, и не только несколько людей, а тысячи? Вы готовы к тому, что люди захотят украсть ваши идеи, ваш дизайн или ваши иллюстрации? Энергия, которую вы не готовы получать – это та энергия, что будет ограничивать вас, ваш бизнес и вашу финансовую реальность.

Если ваш бизнес не так успешен, как вам хотелось бы, обратите внимание на свою готовность получать все и вся. Спросите:

• Что я не готов получать?

• Какую энергию я был не готов получать, чтобы добиться успеха, за пределами всего, что я когда-либо мог себе представить?

Хотели бы вы измениться – и получить все это? (Это может изменить ваш мир!)

Ваша способность получать существенна для успеха вашего бизнеса.

Глава третья: Ведение бизнеса без суждения

Одним из самых больших препятствий на пути к истинному получению является суждение. Если вы сможете выйти из всех своих суждений и заключений о том, как что-то должно выглядеть, и начнете просто воспринимать и получать то, что находится перед вами, у вас будет гораздо больше выбора в вашей вселенной. Это то, что происходит из восприятия. Восприятие – легкое, как ветер. Оно не твердое. И все время меняется.

Суждения, чувства, решения и умозаключения, с другой стороны, твердые. Они связаны с тем, что вы считаете хорошим и плохим. Когда бы вы ни пошли в суждение о чем-либо, будь это суждение положительным или отрицательным, вы ограничиваете свою способность получать что-либо помимо этого суждения. Каждое сделанное вами суждение препятствует вам получить что угодно из того, что ему не соответствует. Например, если вы считаете свой бизнес неудачным, сможете ли вы увидеть, что в нем правильного? Сможете ли вы воспользоваться вдруг открывшейся прекрасной возможностью? Нет. Если вы судите о своем бизнесе как об идеальном, сможете ли вы увидеть, что не работает, а что нужно изменить? Нет. В любом случае, у вас на глазах шоры, и вы не поверите информации, которая противоречит тому, что вы уже решили. Вы знаете, что такое шоры? Шоры – это то, что надевают на глаза лошадям, так что во время скачки все, на что нацелено их внимание – это конечная точка. Шоры не позволяют им осознавать все, что происходит вокруг них. Итак, готовы ли вы снять шоры и знать обо всех возможностях? Вы можете сделать это, когда выйдете из своих суждений и станете готовы получить все.

Какие суждения вы сделали в своем бизнесе?

Люди, занятые в бизнесе, часто спрашивают меня: «Какая демографическая группа у Good Vibes for You?» Я говорю: «Что ж, это – для всех, кто желает изменить свою жизнь!» Что если ваш бизнес обращен ко всем слоям населения? Что если у вас нет об этом суждения или проекции в рамках вашей бизнес-модели? Что если вы просто будете открыты к получению любого, кто бы ни появился перед вами: того ли, кто скажет вам, что вы никогда не добьетесь успеха, или того, кто внес в ваш успех значительный вклад?

Бывает, что аудитория или клиенты более расположены быть удовлетворены вашими продуктами или услугами, но если вы исходите из заключения, что они и есть ваша клиентура, вы не позволяете проявиться никому и ничему другому. Если вы наперед решили, что бизнес будет распространяться на определенную демографическую группу и данная продукция может быть продана только женщинам в возрасте от 15 до 25 лет, то это все, что этот бизнес сможет вам предложить. Однако, если вы спросите: «Что потребуется, чтобы этот бизнес стал приглашением для всех, кто желает изменить свою жизнь?» – тогда вы открываете пространство, в которое сможет попасть каждый.

Вы когда-нибудь замечали за собой суждения о бизнесе и о его способности привести к успеху? «Этот бизнес не будет приносить деньги», – это проекция и суждение. Почему бы вместо этого не спросить:

- *Что здесь нужно изменить?*
- *Что мы могли бы изменить?*
- *Можем ли мы это изменить?*
- *Как мы можем это изменить?*

Замечаете ли вы, как суждения перекрывают энергию, а вопросы раскрывают ее? Когда вы задаете вопрос, вы позволяете проявиться большей осознанности, а вместе с тем и большим возможностям.

Есть ли у вас суждения о том, что возможно в бизнесе, а что нет? Несколько лет назад я работала с парнем, который вырос в суровых условиях. В результате полученного опыта он, как правило, руководствовался решениями и суждениями. Он делал выводы и заключения, что: «Чтобы заработать, надо много работать», – и когда появлялась шикарная возможность, он обычно говорил: «О, этого никогда не случится!» Он ставил свое суждение преградой чему бы то ни было, и останавливал поток того, что могло осуществиться. Хотели бы вы изменить энергию каждого вынесенного вами суждения или заключения и позволить бесконечным возможностям проявиться для вас и вашего бизнеса?

Судите ли вы своих клиентов или покупателей?

Когда люди приходят туда, где ваш бизнес, составляете вы сразу же суждение о них? Оцениваете, как они выглядят? Решаете, сколько денег у них есть и сколько нет или сколько они собираются потратить? Решаете ли вы, с какими клиентами вы хотите иметь дело, а с какими – нет? Большинство из нас склонны делать это, и это сильно ограничивает нас.

Я вспоминаю, как работала с женщиной, у которой был бизнес телесной практики, и он шел не очень хорошо. Она задавалась вопросом, почему у нее мало клиентов. После того, как мы немного поговорили, она сказала: «Я хочу лечить только сознательных и осознанных людей». Когда у вас уже есть такое суждение, у вас будет небольшой бизнес! Она не понимала, как ее суждения удерживали потенциальных клиентов от обращения к ней. Как вы можете получить деньги от кого-то, если вы не можете получить то, кто они есть?

Интересная точка зрения

Несколько месяцев назад несколько человек посоветовали мне завести блог об Access Consciousness и рассказать о том, что я делаю по всему миру. Я подумала, что стоит попробовать. Я знала, что не всем понравятся мои публикации, и что я получу некоторую негативную реакцию или суждение о них. Конечно, я их получила. Другая женщина в своем блоге начала писать критические комментарии к некоторым моим постам.

Когда кто-то направляет суждение в вашу сторону, есть тенденция либо сопротивляться и реагировать на него, говоря: «Как они могут такое говорить?» – либо согласиться с этим и сказать: «Знаете что? Я ровно настолько неправа (или права), как они и говорят!» Очень немногие люди идут в позволение, и это звучит как: «О, это интересная точка зрения». Когда вы находитесь в позволении, вы позволяете суждению скатиться по вашей спине.

К счастью, я не застряла в опровержении суждений другого блогера. Я не сопротивлялась и не реагировала, не подстраивалась и не соглашалась с ними. Я прочитала ее комментарии и подумала: «Что ж, это интересная точка зрения». И затем отпустила это. Я знала, что ее суждения не имеют ко мне никакого отношения. Они были о ней самой. Если вы готовы получить суждение, вы действительно можете использовать его в своих интересах. Вы будете знать, из чего человек функционирует и чего он не готов получить. Фактически вы можете даже использовать эту информацию, чтобы манипулировать ситуациями в свою пользу.

Когда мы сопротивляемся и реагируем или встраиваемся и соглашаемся с суждениями людей о нас, наши реакции отвлекают нас от получения. Когда мы готовы получить суждение, но не имеем по поводу него точки зрения, мы можем превзойти суждение. Мы можем создавать и генерировать бизнес, какого мы действительно желаем.

Если вы собираетесь добиться успеха в бизнесе, вы должны быть готовы ко всему, что может проявиться, независимо от того, как это выглядит. Вы должны быть готовы получать суждения не только от анонимных блогеров или случайных знакомых, но и от ваших деловых партнеров и коллег. Когда кто-то осуждает вас, задавайте вопросы, просите проявиться большей осознанности и запрашивайте, чтобы вам получить все эти суждения. Суждения – не настоящие. Если вы купите их как настоящие, вы остановите поток своего бизнеса и те возможности, которые доступны. Это, вероятно, одна из самых важных вещей, которые следует знать о суждениях; они не настоящие. Они основаны на том, чего осуждающий не готов получить.

Вы должны быть готовы получать все суждения, а это значит, что вы должны быть в позволении суждений и рассматривать их как интересную точку зрения. Если вы этого не делаете и пойдете в подстраивание и согласие либо в сопротивление и реакцию, вы позволите суждению остановить поток всех возможностей сейчас и в будущем. Гораздо легче просто получить суждение! Кроме того, каждое суждение на самом деле является вкладом в создание вашего бизнеса. Например, если кто-то судит вас как богатого человека, вы начнете зарабатывать больше денег. Если кто-то сочтет вас успешным, вы пригласите еще больший успех.

Синдром высокого мака*

У нас Австралии есть то, что мы называем синдромом высокого мака. Ты не должен отличаться и выделяться из толпы. Ты не должен быть богатым и успешным, если не добился этого через трудности. И если вы достигли большого успеха с легкостью, люди будут беспощадно судить вас и пытаться подломить вас, уменьшив до своих размеров. Некоторые люди даже не пытаются сделать что-нибудь выдающееся, потому что не хотят быть высокими маками, которые срезают.

Вы можете спросить: «Почему я должен получать суждение? Ненавижу, когда меня судят!» Вы можете думать, что сможете ограничить количество суждений, которые вам предстоит получить, но это не работает. Дело в том, что, не желая получать суждений, вы ограничиваете свое получение, то есть, вы не получите всего того, что хотели бы иметь в своей жизни, включая деньги.

Процесс клиринга

На этом этапе я хотела бы познакомить вас с процессом клиринга, который мы используем в Access Consciousness, чтобы вы могли начать очищать свои суждения о других, о себе и о своем бизнесе. Вот как это работает.

Начнем с простого вопроса:

Какое суждение вы сделали более реальным, чем безграничные возможности для вас и вашего бизнеса?

Нет необходимости искать ответ на этот вопрос. Вы ищете осознанности, а не ответа. Осознание может не прийти к вам в виде слов. Оно может проявиться в вас как энергия или чувство. Вы можете даже не знать умом, каков ответ на вопрос. Неважно, как это для вас проявится. Вам надо просто задать вопрос. Затем вы выражаете свою готовность полностью получить энергию, которую поднял вопрос (если вы действительно готовы ее получить), а также свою готовность разрушить и рассоздать ее:

Все это я разрушаю и рассоздаю, помноженное на богзиллион.

Следующий шаг – применить очищающее выражение. Очищающее выражение стирает ваши ограниченные точки зрения, чтобы у вас могли быть разные возможности в вашей жизни и в вашем бизнесе. Это доходит до точки разрушения (POD) или точки создания (POC) мыслей, чувств и эмоций, непосредственно предшествующих принятому вами решению, сужде-

нию или ограничению. Это как если вытащить нижнюю карту из карточного домика. Вся конструкция рушится. Неважно, была ли точка разрушения или создания на прошлой неделе или сто миллионов лет назад. Очищающее выражение указывает на то место, где были впервые созданы эти точки зрения, и очищает принятые вами решения. Это происходит энергетически, когда вы используете вопрос и очищающее выражение.

Один из способов понять очищающее выражение: это язык энергии. Неважно, постигаете ли вы выражение своим умом; достаточно использовать его. Если бы вы могли все решить своим логическим умом, у вас уже было бы все, что вы когда-либо желали. Все, что не дает вам получить желаемое, нелогично. Все это – безумные точки зрения, которые мы и стремимся разрушить. Очищающее выражение предназначено для того, чтобы поджарить каждую вашу точку зрения, чтобы вы могли начать действовать исходя из вашей осознанности и вашего знания.

Осознанность и знание – вот что вы есть на самом деле. Вы – безграничное существо, и как безграничное существо вы можете все воспринимать, знать все, быть всем и получать все. Вы можете действовать на основе полного осознания и полной осознанности во всех аспектах своей жизни, включая бизнес, если захотите.

Вы можете действовать исходя из возможностей, выбора, изменения, запроса и вклада. Вы можете открыть двери тому, что сегодня возможно для вас, вашего бизнеса, вашей жизни и планеты. Если вы готовы действовать как безграничное существо, которым вы на самом деле являетесь, вы можете пригласить мир измениться и свой бизнес – расшириться. И вы можете создать больше радости, счастья и благодарности в своей жизни и в проживании. Вот почему это так мощно – очищать свои суждения!

Очищающее выражение

После того, как вы выразили свою готовность получить энергию, которую поднял вопрос, вы произносите очищающее выражение:

*Right and wrong, good and bad, POD and POC, all nine, shorts, boys, POVADs and beyonds.****

Вы можете использовать полное очищающее выражение, которое я привела здесь, или: просто сказать: «Все, что здесь есть, – POD и POC это» или «Все, что я читаю в этой книге». Это собирает энергию и начинает разрушать и рассоздавать точки зрения, каковы бы они ни были. Просто попробуйте!

Далее в этой книге вы встретите много вопросов, и, возможно, получите энергетический ответ на некоторые из них по мере чтения. Используйте очищающее выражение, чтобы очистить поднимающуюся энергию. Помните: дело в энергии, дело не в словах. Энергия приходит прежде слов. Не делайте это значимым. Вы просто очищаете энергию и любые созданные вами точки зрения, ограничения или суждения. Попробуйте. Если это сработает для вас – отлично! Что может произойти в самом худшем случае? Ой! Это может изменить весь ваш бизнес и вашу жизнь. Это может принести вам больше денег. И это может сделать вас более радостными!

Хорошо, теперь вы готовы приступить к процессу? Это легко.

Какое суждение я сделал(-а) более реальным, чем безграничные возможности для меня и моего бизнеса? Все, что здесь есть, и везде, где я не готов(-а) был(-а) получить это, я уничтожаю и рассоздаю, помноженное на богзиллион. Right and wrong, good and bad, POD and POC, all nine, shorts, boys, POVADs and beyonds.

Судить других

Хотели бы вы убрать свои суждения в бизнесе и в жизни? Вот отличный вопрос, который стоит использовать, когда вы осуждаете других людей. Он классный, потому что на протяжении

всего времени мы были уже всем и делали все на свете, и для того, чтобы судить о чем-то, вы должны были сделать это или быть этим. Например, если кто-то, с кем вы работаете, говорит или делает что-то, и вы замечаете, что осуждаете его, спросите:

Где я был этим и делал это раньше? Все это я рассоздаю и уничтожаю, помноженное на богзиллион. Right and wrong, good and bad, POD and POC, all nine, shorts, boys, POVADs and beyonds.

Ваши суждения останавливают вас от получения всего, что возможно.

* Термин для описания социального феномена: выраженная неприязнь и нападки в отношении людей, которые выделяются из толпы благодаря своим редким талантам или выдающимся успехам. Схож с такими понятиями, как зависть, обида или ревность к чужому успеху. – Примечание переводчика.)

*** Если вам нужна дополнительная информация о том, что означают слова в очищающем выражении, см. Глоссарий для более подробного объяснения.

Глава четвертая: Каждый вопрос создает возможности

Мои друзья в Австралии, Чутиса и Стив Боуманы, написали множество потрясающих книг, в том числе «Осознанное лидерство» и «Сознание процветания». Чутиса и Стив путешествуют по миру и работают с генеральными директорами и советами директоров компаний. Их точка зрения состоит в том, что если вы можете создать осознанность у высшего звена, она будет распространяться по всей компании. Они заметили, что очень успешные руководители часто задают вопросы. Эти руководители никогда не думают, что они правы или что у них есть ответы на все вопросы. Вместо этого они постоянно задают вопросы. Вопрос – это приглашение к новым возможностям, новой информации и новым точкам зрения. Вопрос позволяет проявиться чему-то еще, тогда как ответ заводит вас в тупик. Ответ гласит: «На этом все. Нет, спасибо. Больше не надо.»

Когда вопросы приходят из высшего звена бизнеса, для каждого в этом бизнесе создается поток и ощущение возможностей, потому что каждый человек в компании или на предприятии привносит сюда что-то свое. Что если вы признаете, что каждый человек в вашей компании или бизнесе предлагает разные точки зрения, основанные на его или ее собственном осознании? Что, если бы вы были готовы принять и признать осознанность каждого человека в вашем бизнесе и быть благодарными за нее и за тот вклад, который он или она вносит? Вы также можете быть готовыми принять и признать каждого человека в своей жизни и быть благодарными за них и за тот вклад, которым они являются для вас. Это просто может кое-что изменить для вас.

Получать ответы

За последние несколько лет я разговаривала со многими людьми о компаниях или проектах, в которых они участвуют, и многие из них придерживаются точки зрения, что, занимаясь бизнесом, вы должны проработать каждую деталь, прежде чем что-то начнет происходить – вы не можете запустить все по шаблону.

Это берет начало в нашем образовании. С самого раннего возраста нас учат, что мы должны знать ответы на все вопросы. Как только мы начинаем ходить в школу, мы учимся придумывать «правильные» ответы, чтобы получить проходной балл. Но для того, чтобы добиться успеха в бизнесе, не нужно знать ответов, делать «правильные» выводы, предсказывать, что произойдет, или пытаться добиться определенных результатов. Требуется быть вопросом. Вы можете пробудить свой бизнес и свою жизнь, задавая вопросы, доверяя своему знанию и развивая понимание того, что еще возможно.

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.