



# МЫСЛИТЬ, ПОНИМАТЬ, ДЕЙСТВОВАТЬ

Вы и есть лучшее Ваше достижение.  
Прислушайтесь, что находится внутри у каждого из вас.

**Евгений Валерьевич Василенко**  
**Мыслить. Понимать.**  
**Действовать**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=45877743](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=45877743)  
SelfPub; 2019*

**Аннотация**

Человек – уникальный источник энергии и информации. И пока кто-то ищет ответы в космосе, я нахожу их внутри, в человеке, в его мыслях и эмоциях. Воспитать в себе умение уходить от шаблонного мышления в жизни и бизнесе – главная цель книги. Мы часто принимаем решения, не понимая, что это решение нам не принадлежит. Оно нам навязано внешней информацией и знаниями, которые поселились в нашей голове против нашей воли. Это шаблоны, устои, правила, мнения других людей.

# Содержание

Предисловие	5
1. Бизнес	7
2. Благодарность	10
3. Больше отдавать, чем брать	13
4. Вас создают Ваши мысли	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Вы и есть лучшее Ваше достижение.

Прислушайтесь что находится внутри у каждого из вас.

Ответы на все Ваши вопросы находятся внутри Вас.

# Предисловие

Человек – уникальный источник энергии и информации. И пока кто-то ищет ответы в космосе, я нахожу их внутри, в человеке, в его мыслях и эмоциях.

Воспитать в себе умение уходить от шаблонного мышления в жизни и бизнесе – главная цель книги. Мы часто принимаем решения, не понимая, что это решение нам не принадлежит. Оно нам навязано внешней информацией и знаниями, которые поселились в нашей голове против нашей воли. Это шаблоны, устои, правила, мнения других людей. Наши привычки – давно уже не наши, они сформировались и отложились глубоко в подсознании, приобретя сомнительный ярлык – “мое мнение”.

Эта книга поможет Вам мыслить нестандартно, анализируя любую внешнюю информацию, поступающую в Вашу голову. Это поможет Вам объективнее смотреть на ситуации и события, происходящие рядом с Вами.

Вы научитесь правильно оценивать риски в бизнесе, уходить от конфликтов в семье, быть энергичным и довольным собой.

Одной из главных задач каждого активного жителя планеты в ближайшем будущем – адекватно оценивать информацию и информационные потоки в повседневной жизни, отличать ложь от истины и видеть то, что другие не видят. Об-

работка информации и ее разделение на категории – важный шаг в быстрорастущем мире технологий.

И помните главное – каждый человек в этом мире – цель для той или иной информации. Информация создается с определенной целью и эта книга научит каждого из Вас, как управлять своим восприятием и отношением к действительности.

# 1. Бизнес

Бизнес – это процесс. Это состояние. Это не цель и не задача. Это ежедневная работа над собой, над процессами. Это много работы, круглосуточной. Это также много свободного времени, в то же время это также очень мало свободного времени. Человек, который не умеет управлять собой и своим временем не сможет долго заниматься бизнесом. В бизнесе нужна выдержка и четкое планирование использования ресурсов (денег, энергии, времени).

Бизнес – это распределение “своего” и “корпоративного”. Для успешного управления компанией, нужно уметь разделять свое время от времени рабочего, свои деньги от денег рабочих, свою энергию от энергии сотрудников. Видеть границу в этом – искусство, доступное не каждому.

Многие говорят, что “хотят свой бизнес”, но большинство из них не хотят бизнес, они хотят просто денег и возможность управлять своим временем, так сказать “свободный график”. Они хотят сами себе быть хозяином и выбирать время сна, еды, отпуска или рабочих поездок. И дело здесь не в бизнесе. Многие хотят просто называться бизнесменом, предпринимателем, владельцем бизнеса.

Ведь круто встретить старого друга и на вопрос: “Где работаешь?” ответить: “Бизнес у меня”. И не важно, что этот бизнес состоит из одного меня, денег зарабатываю столько

же, сколько и будучи наемным человеком на прошлой работе, но зато у меня свободный график и я сам себе начальник. Это не бизнес, это самозанятость и она сейчас, в конце 2016 года в тренде.

Можно управлять людьми, можно финансами, а можно процессами. И это совсем разные виды деятельности. Но немногие готовы освоить все три направления и быть экспертами в них. Во все года успешным бизнесом был всегда бизнес творческий, где есть слово “творить”, создавать ценность, а не просто продавать и гордиться этим.

Бизнес – это не развлечение, это большая ответственность, это стресс и напряжение. Если бизнес “не пошел”, значит в этом виноват только владелец, создатель. Не сотрудник, не ситуация на рынке, не курс валют, не падение цен или обеднение населения. В этой ситуации причина одна: плохая работа владельца бизнеса. И это нужно уметь признавать, это надо понимать и ежедневно знать.

Многие бизнесмены на начальном пути начинают с эмоционального подъема, надеясь на успешный успех, миллионы и обеспеченную жизнь. Но заканчивают они тоже эмоционально, только с противоположным полюсом, утверждая: “Бизнес- не мое, что в этой стране бизнес не сделаешь, государство не дает развиваться, мешает, банки национализируют, курс валют нестабилен, люди бедные, рынок просел и т.д. и т.п. Ну конечно же, виноваты все, кроме тебя самого. Я же не могу сам себя винить, что я не смог, что не верно выбрал

стратегию, дизайн сайта, сотрудников, расположение офиса, не тот завез товар и не ту поставил цену. Это не я, это мне подсказали, это так было написано в книге или в Facebook, или на очень крутом известном тренинге мне так сказали. А “свои мозги” я не включил, да и не бизнесовые они у меня, я же только начинаю...

Время может ускоряться и замедляться и все процессы также могут ускоряться и замедляться. И часто правила игры на старте сильно отличаются от правил, которые действуют уже в середине этой интереснейшей игры под названием “Бизнес”.

Это та игра, где правила меняются каждый день, их меняет потребитель, покупатель. И нужно тонко чувствовать, что, когда и как изменится на рынке. Обладая всего одним навыком под названием “стратегическое мышление” вместе с аналитикой Вы никогда не сойдете с дороги “своего дела”. И анализировать нужно все: свой товар или услугу, рынок, конкурентов и изменения потребностей у покупателя. Помните, что чем быстрее процесс, тем сильнее и ярче выражен процесс “миграция целевой аудитории”.

## 2. Благодарность

Есть такое слово "Благодарность".

Есть много людей, в том числе среди тех, кого я знаю, которые часто не благодарны за ту или иную помощь. Да, не стоит делать что-либо, думая о благодарности. Сделай и отпусти. Помог и забудь, не думай о благодарности. Я стараюсь так и делать.

Но все-таки задумайтесь о тех людях, которые что-то для вас делают, чем-то помогают.

Они могут просто дать дельный совет, познакомить Вас с нужными людьми, дать Вам возможность выйти на ТВ, на радио или чтобы о Вас написали в газете. Для тех, кто Вам помог в этом, эта помощь ничего не стоит. Они это делают просто потому, что хорошо относятся к Вам. Или потому, что могут это сделать.

И, если Вы цените то, что такие люди делают для Вас, будьте благодарны им за это.

Если Вы не будете благодарны за это, то, возможно, этот человек больше не будет для Вас ничего делать, так как не получил обратную связь от Вас хотя бы в виде благодарности. Подумайте о тех людях, которые для Вас что-то делают, чем-то помогают.

Поверьте, если они ничего не просят взамен, это не значит, что они должны для Вас это делать.

Если Вы действительно не хотите всем рассказать о том, что благодаря именно этому человеку, Вы достигли чего-то, значит есть причина. Возможно Вы ему завидуете? Или считаете, что он Вам что-то должен?

Во всех случаях, благодарность – это оценка ценности для Вас. Когда Вам помогают и Вы благодарны за эту помощь, значит эта помощь для Вас ценная. Но если Вы не проявляете благодарность за помощь Вам, значит Вы не цените эту помощь, соответственно этот человек в следующий раз ничего для Вас делать уже не будет, так как нет смысла помогать людям, когда для них это не ценно. Зачем делать людям то, что для них не несет пользу и не ценится. Часто мы не ценим то, что дается нам бесплатно. Мы берем эту помощь и сообщаем о ней всему миру: посмотрите какой я классный, я сделал так-то и так-то, не говоря о том человеке, который Вам помог, дав нужный, правильный и ценный совет абсолютно бесплатно, предполагая, что для Вас это будет ценно.

Я сам лично многим помогаю, помогал и буду помогать. Но понимаю, что если мою помощь не ценят, значит она этим людям не нужна. А если не нужна, то зачем тратить свои силы для этого человека, я найду того, кто будет благодарен и ценить мою помощь. Такие люди всегда есть, они рядом и им эта помощь часто важнее и нужнее, чем те, кто ее не ценит.

Когда ученик готов учиться, учитель всегда найдется.

Часто ученик не готов, но сетует на то, что нет учителя,

который сможет его научить.

### 3. Больше отдавать, чем брать

Каждый из нас видит этот мир как возможность решить свои проблемы, задачи и достичь своих целей. Мы ищем эти возможности во всем. В людях, в событиях, в новостях. Мы стараемся использовать все, что находится вокруг нас в свою пользу, для себя, для решения своих задач.

Любое событие мы стараемся использовать в свою пользу, для себя и своей выгоды.

Людей используем также. Мало у кого есть первоочередной задачей в голове просто помочь, не думая о выгоде.

И выходит, что каждый человек создает семью, создаёт ячейку сообщества, чтобы потом бороться со всем миром за лучшее для своей ячейки.

Этот процесс похож на постоянную борьбу одного или нескольких людей против всех остальных.

В каждом человеке, в каждом предмете, в каждом событии мы ищем возможности для удовлетворения своих потребностей.

И весь мир охвачен этим процессом.

Человек ставит цели, достигает их, ставит новые и снова их достигает. И очень часто большинство целей связаны с материальными ценностями. И чем больше запросов у него, тем сложнее ему остановиться на достигнутом. И этим стремлением многие из нас одержимы.

Мало кто в силах остановиться на определенном этапе и понять, что он многого достиг, многое понял и еще больше приобрел. Понять, что пора помогать другим, что пора помочь себе найти истинную ценность жизни. Такие люди становятся мудрыми, становятся учителями. На этом этапе они начинают больше отдавать, чем брать. Такие люди могут стать наставниками для других людей. В это время они начинают задавать вопросы и искать ответы. К себе, к окружающим, всему миру. Начинается процесс познания. Некоторые люди думают о том, что вот когда я обеспечу себя и свою семью, займусь волонтерской деятельностью и буду помогать людям, тем, кто нуждается.

И хуже всего, что это “когда-нибудь” обычно никогда не приходит, потому что наши запросы растут с каждым новым достижением. С каждой новой ступенькой мы хотим еще больше. Обеспечил себя, обеспечил семью, потом нужно обеспечить свою известность, потом популярность, после политическую карьеру, власть и т.д. Постоянная гонка, постоянное стремление к новым высотам. Не успевая насладиться моментом достижения нового уровня, сломя голову стремимся к следующему.

И забываем мы в этой гонке об обещании самому себе, остановиться и посвятить себя волонтерской деятельности.

## 4. Вас создают Ваши мысли

Люди это не их мысли. Но они думают что это так. И это приводит их в уныние. Я не то, что я думаю. Ум всего лишь рефлекторный орган. Он реагирует на все подряд. Наполняет твою голову миллионом случайных мыслей. Каждый день. Одна из главных задач каждого научиться выбрасывать все лишнее из головы. Даже когда человек спит, в голове происходит обработка полученной за день информации, анализ ее и сохранение выводов. Процесс возникновения мыслей в Вашей голове сложный и часто не логичный. Мысль, зародившаяся в недрах Ваших нейронов проходит длинный путь состоящий из различных “но, может быть, не стоит, а все-таки”, чтобы дойти до цели – действия. Ведь любая мысль, живущая в голове претендует перейти в действие и, чем больше мыслей, тем меньше их попадает в раздел “сделать”. Много думающий – это чаще всего мало действующий.

Мыслительный процесс по умолчанию в голове каждого человека имеет логическую составляющую. То есть мыслим логично и рационально. Еще одна важная составляющая нашего обычного логического мышления это эффективность. Мы рассуждаем, создавая логические цепочки, выстраивая причины и следствия в четкую последовательность.

Для того, чтобы найти что-то новое, нам потребуется иррациональное, не логическое мышление. И этого можно

достичь только заставив себя мыслить нелогично. В этом упражнении мы заставляем наши мысли думать не логично. И это, вначале, довольно сложно. Но стоит потренироваться в этом несколько месяцев, как в ваше креативное мышление добавиться элемент логики – мыслить нелогично. Только после этого Вы сможете генерировать нестандартные решения, тренируя креативное мышление. И тогда Ваши мысли будут очень разнообразны, интересны и отличаться от многих других, принадлежащих людям с логическим мышлением.

# 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.