



# Юрий **МОРОЗ**

Продукт мышления — **мысль.**

Следствие мысли — **действие.**

Следствие действий — **результат.**

**Ошибка в мышлении** гарантированно приведет не к тому результату, что вам нужен.



Звезда соцсети. Подарочное издание

Юрий Мороз

**Бизнес. Пособие для гениев**

«Издательство АСТ»

2019

УДК 159.9:65  
ББК 88.4

**Мороз Ю. Л.**

Бизнес. Пособие для гениев / Ю. Л. Мороз — «Издательство АСТ», 2019 — (Звезда соцсети. Подарочное издание)

ISBN 978-5-17-117658-7

Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему не всем в жизни удается добиться успеха? Почему одним «везет» в бизнесе, а другим нет? И везении ли вообще дело? Юрий Мороз – бизнесмен, коуч, писатель – в своей книге анализирует основы успеха и приходит к выводу, что успех – результат неустанной работы мысли. Человек может и должен развивать себя, чтобы выйти из рядов обывателей и перейти на высшие ступени интеллектуального развития, став предпринимателем или Мастером.

УДК 159.9:65

ББК 88.4

ISBN 978-5-17-117658-7

© Мороз Ю. Л., 2019  
© Издательство АСТ, 2019

# Содержание

Позвони папе	6
Глава первая, она же последняя	11
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# Юрий Мороз

## Бизнес. Пособие для гениев

© Юрий Мороз, текст, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2019

\* \* \*

*Не было еще гения без некоторой доли безумия.*

**Сенека**

*Успех бывает часто единственной видимой разницей между гением и безумием.*

**П. Буаст**

*Слабоумие – это расстройство мышления, в результате которого у человека снижается способность понимать связь между окружающими явлениями, утрачивается способность отделять главное от второстепенного, утрачивается критика к своим высказываниям, поведению.*

**«Нервные и психические болезни». М., «Медицина», 1966 г.**

## Позвони папе

Эта книга была написана летом 1997 года, прекрасным летом 1997 года. В Волгограде. Как сейчас помню, я каждый день примерно до обеда писал книгу, а после обеда мы с другом шли на Волгу, переезжали на пароходике на другую сторону и купались там до вечера.

Возможно, это имеет отношение к теме предисловия, эти две недели я пытался снова жить вместе со своей первой женой!

Но что-то не заладилось. Сейчас я уже знаю что, а тогда я только начал разбираться в вопросе женщин и семейной жизни.

Почему, собственно, заголовок предисловия «Позвони папе»? У меня самого четверо сыновей. И после написания этой книги прошло много лет, и, в частности, почти 20 лет я занимался обучением предпринимательской деятельности.

И вот к чему я пришёл за эти годы. Оказывается, в предпринимательской деятельности и вообще в качестве мышления практически все зависит от отца. Вряд ли вы будете спорить с тем, что женщины более эмоциональны и менее логичны. А многие даже говорят о влиянии гормонов на женские решения.

Предпринимательская деятельность требует жёсткого строгого расчёта – эмоции тут могут только повредить.

Сейчас часто говорят об эмоциональном интеллекте, но не многие знают, что это означает учёт чужих эмоций. Что нужно разбираться в чужих эмоциях, понимать их, но не поддаваться им самому.

Так вот именно отец может научить, особенно сына, – безусловно логически мыслить. А без логики нельзя добиться успеха в любом деле.

Дом без логики не построишь, электропроводку без логики не проведёшь, и водоснабжение без логики не сделаешь. Без логики не рассчитаешь доставку материалов и оплату рабочим.

Разумеется, без логики можно обмениваться мнениями, рассуждать на любые темы, но только до тех пор, пока не нужно что-то сделать. Сделать ничего без логики нельзя. А высказывать своё мнение в соцсетях или болтая за чашечкой кофе можно и при полном отсутствии логики.

Вернёмся к предпринимательству.

## С кем труднее?

Я обнаружил, что труднее всего мне было с теми учениками, у которых плохие отношения с отцами. Они, сами того не осознавая, ставили эмоции или обиды, или что-то подобное, выше логики. Они брали пример с матерей.

После того как они по моей просьбе восстанавливали отношения с отцами, дела у них шли в гору. Более того, выяснялось, что их отцы почти никогда не говорили о своих достижениях или преодолении трудностей. Скромничали.

А матери много плохого говорили об отцах, даже о тех, с кем они живут до сих пор. Увы, такова жестокая статистика.

В результате разговоров сыновей с отцами выяснялось много дезинформации и несправедливой критики в адрес отцов. А отцы, оказывается, были очень скромными и мало рассказывали, пока им не задавали вопросы о том, как много они делали для детей и их матери. Мужчины вообще редко жалуются на несправедливость по отношению к себе. Но ее, оказывается, было много.

Достаточно расспросить отцов. Как все на самом деле было. Сами они не расскажут. Пока сыновья не спросят.

Еще раз повторю, мужчины сами редко говорят о несправедливости по отношению к ним. Это не принято. Такова мужская культура. Но несправедливости этой бывает много. И прежде чем оценивать поступки отцов, сыновьям лучше бы узнать, как это было на самом деле. Узнать с обеих сторон.

Именно поэтому я озаглавил предисловие «Позвони папе».

Тем более, как я теперь понимаю, через много лет после написания этой книги – это очень мужская книга. Книга для мужчин.

Повторю. Прочитав книгу, пожалуйста, позвоните отцу! Надеюсь, я объяснил, почему это надо сделать. И как я писал выше, у меня четверо сыновей, и я тоже скромничал и почти не рассказывал своим сыновьям, какой я молодец. А зря!

Предлагаю всем отцам рассказывать о себе, о своей жизни. Не для себя, а для них, для детей.

Не каждому мальчишке встретится в жизни человек, который скажет: «Позвони отцу, расспроси его, как все было на самом деле!»

Даже в суде судья спрашивает обе точки зрения, прежде чем принять решение и оценить, кто прав и кто виноват.

И в жизни я рекомендую детям, особенно сыновьям, прежде чем оценивать своего отца, спросить его о том, как все было, и потратить на это хотя бы несколько дней, но лучше несколько недель! Это будет очень полезно и очень поучительно.

Конечно, о том, какой молодец отец, должны были рассказать матери. Но в наше время они это делают редко. Увы – скорее говорят наоборот. Особенно при том количестве разводов, которое сейчас. А многие ли женщины могут говорить хорошее о бывшем муже? О его достоинствах?

А разводов сейчас 60 процентов. Вместе с гражданскими браками – 80 процентов! И еще раз повторю: многих ли бывших жен вы знаете, которые хорошо говорят о бывших мужьях? И что они говорят об отце детям? А страдают от этого больше всего дети. Особенно сыновья.

Дело в том, хотя бы это матери или нет, но сыновья отождествляют себя с отцами, и если отец плохой, то и сын плохой. Так смотрят на вещи сыновья. Хотят ли этого матери или нет.

Отсюда множество мужчин, неуверенных в себе, не считающих себя достойными... Помните лозунг для женщин: «Я этого достойна»?

Вряд ли меня поймут большинство женщин. Вряд ли они со мной согласятся. Но это сейчас неважно.

Я это пишу для сыновей и о их отношении к отцу. Если сыновья узнают правду об отце – это очень поможет им психологически. Поможет поверить в себя.

После написания этой книги я сделал Школу предпринимательства. Первое название – Школа своего Дела (ШСД).

В дистанционном курсе, который прошли многие десятки тысяч людей, есть рекомендация – встречаться с предпринимателями и спрашивать у них, как они достигли успеха. Просить рассказать, как все было на самом деле.

Очень многие люди благодарили меня за эту рекомендацию и говорили, что они узнали много полезного как о секретах успеха, так и об ошибках, которые совершали предприниматели.

Так вот, беседа с отцом намного полезнее и важнее!

Чтобы показать пример многим отцам, стоит не скромничать и рассказать о себе.

Сейчас у меня уже более 30-летний опыт предпринимательской деятельности. Можно сказать, ветеран.:)

Кооператив (тогда можно было открывать только кооперативы) я открыл в 1988 году.

Издано 12 книг. А неизданного материала хватит и на сотню новых книг. Создал собственную самую крупную в России Школу предпринимательства. У меня была рассылка тиражом более 2 млн подписчиков. На трех крупнейших серверах рассылок в России.

Сейчас я пишу это предисловие на Make, а начинал я с советского компьютера «Агат». Был тогда такой аналог Эппла-2.

Так как на этом эппловском аналоге программы эппловские не шли, потом пришлось еще и текстовый редактор написать. На ассемблере. И другие программы. Это в 1988 году! Тогда компьютер стоил как автомобиль!

Но я уйду в воспоминания сейчас. Интересное время было. Напоминает рассказы Джека Лондона о Клондайке.

Но вернусь к этой книге. И вот почти через десять лет предпринимательской деятельности я написал эту книгу. Почему я это написал?

Сейчас вам покажется это странным, но тогда большинство людей негативно и даже со страхом относились к предпринимательской деятельности. Я всем своим знакомым и родственникам рекомендовал заняться бизнесом. И практически все сомневались, боялись, опасались и прочее.

Я часами, и многими часами, рассказывал и объяснял. Но они продолжали сомневаться. Тогда я решил написать книгу. Это было маленькое изобретение для меня. Или рацпредложение.

Написать одну книгу и просто давать её прочитать. Колоссальная экономия времени. Вы скажете – подумаешь, изобретение. Да ничего особенного. Известное давно.

Но вы сами написали книгу? То-то и оно. Знать и сделать – разные вещи.

Сначала я в университетской типографии напечатал 100 экземпляров. Раздал их знакомым. И что вы думаете?

НИ-ЧЕ-ГО! Они ничего не отвечали на вопрос, как книга. Просто молчали.

Может, книга плохая или я сильно опередил свое время – не знаю. Вы, надеюсь, не промолчите и напишете мне отзывы о книге в соцсетях? Если напишете хорошо – мне будет приятно. Если напишете плохо – постараюсь воспринять это как конструктивную критику. Если смогу.:)

Книга давно написана. Очень давно. Вы это учитывайте, пожалуйста.:)

Насколько давно написана? Ну, например, меня называют первым инфобизнесменом. Свой дистанционный курс по предпринимательству я сделал чуть позже, после написания этой книги.

Я понял, что надо заниматься подготовкой кадров. Почему я это понял?

В один прекрасный день я обвел внутренним взором сотрудников в своем офисе и понял, что уровень сотрудников не тот.

В тот момент я обладал совокупным доступным мне капиталом около 50 миллиардов рублей. Это не так много. При том курсе это было меньше 10 миллионов долларов.

И вот я понял, что с этими сотрудниками я могу потерять эти деньги, а не приумножить. Нужны сотрудники другого уровня. И поэтому я занялся подготовкой кадров.

Как сказал товарищ Сталин: «Кадры решают все».

И занимался этой подготовкой (в основном дистанционно) более 18 лет. И поделюсь с вами своим опытом. А опыт, сами видите – большой.

Опыт такой. Эффективным является только **ОЧНОЕ** обучение. Сейчас только ленивый не занимается дистанционным образованием. Это просто поздно!

Когда все уже ринулись в это и огромная конкуренция – поздно. Когда я начал заниматься дистанционным образованием, просто не было никого (не было конкурентов) и люди просто не понимали, что это! Дистанционное образование большинству казалось бредом.

От меня постоянно требовали классы и учебные корпуса. Иначе все несерьезно – считали люди.

Но когда никто не понимает – нет конкуренции. Когда все этим занялись – очень трудно преуспеть.

Когда я занялся интернет-проектом, большинство людей еще и компьютер ни разу в жизни не видели. Представляете? Количество людей, имевших доступ в Интернет в России, было меньше миллиона.

И далее я действовал на постоянно растущем рынке. Каждый год количество людей в Интернете росло. Все было на подъеме. Сейчас же растет только число конкурентов.

Но главное, что я понял про подготовку кадров, – другое.

Обучение должно быть очное и неторопливое. Неспешные очные беседы каждый день или через день. На протяжении месяца-двух. Минимум.

Трёхдневный тренинг или типа того не работает. И главное слово – неспешность. Если забегает потенциальный ученик и срочно требует ответ – ничего не выйдет.

Нужный ему ответ он просто не поймет. Отвергнет. Ему нужно сначала снять те барьеры, которые мешают ему увидеть ответ. Самому увидеть.

А на это нужно время. А все, что быстро, – это профанация. Эмоции и возбуждение. Но не понимание. Понимание нужно выращивать. Опять повторю – неспешно.

У меня получилось уже введение в новую книгу, но ничего страшного, тем более что прошло много лет с написания этой книги (накоплен большой опыт) и мне есть что сказать людям, без ложной скромности, скажу я!:)

И последнее, что я хочу сказать как ветеран предпринимательского движения. (Повторю – предпринимательский стаж более 30 лет.)

Деньги счастья не приносят.

Максимум, что могут дать деньги, – избавить от дискомфорта. Больше пространства, немного меньше геморроя, хотя могу сказать, что когда у вас несколько домов и машин – это тоже создает геморрой.

Оплата коммунальных счетов, оформление страховок на машины, контроль за домработницами, текущий ремонт, сигнализация, которую тоже нужно регулярно оплачивать и на неё реагировать. И так далее и так далее.

Кому-то важен комфорт. Но повторю – комфорт это не счастье. Комфорт счастья не приносит.

Вы можете не поверить. Но я рассказываю свой опыт. «Порши», четырехэтажные дома, недвижимость в Юго-Восточной Азии у моря, жизнь за границей, пятизвездочные отели по всему миру – все это тлен.

Лучше всего в России!

Можете не верить. Но я имею право сказать свое мнение. А вы его уважайте.:)

Счастье в другом. Но боюсь, для этого мне мало будет предисловия и понадобится целая книга.

А вы читайте эту книгу. Этот образ мысли (который описан в этой книге) привел меня к успеху. Правда, я потом понял, что успех – не главное в жизни. И счастья не приносит.

Вы, конечно, скажете: я согласен, но сначала хочу этот успех испытать.

Один маленький секрет успеха, который, кажется, в этой книге не написан, – я вам скажу.

Самых больших успехов я добился, когда учил людей не для того, чтобы сделать деньги. Не для того, чтобы побольше заработать и получить побольше успеха. А ради них самих. Ради людей.

Такова нелинейная логика жизни. Хотелось бы еще многое сказать о логике. Но это предисловие. Другой жанр.

Поэтому я на этом и закончу. Читайте и перечитывайте эту книгу. Мне рассказывали, как бросали работу и создавали бизнес – дочитав эту книгу до половины.

Мне рассказывали, что эту книгу бережно доставали из сейфа миллиардеры и рекомендовали читать.

Мне рассказывали, что многие не давали эту книгу читать другим, чтобы не потерять преимущество. Скрывали.

И поверьте мне – это не реклама. Это было на самом деле. И если мы когда-то с вами познакомимся лично, я вас познакомлю с людьми, которые мне это рассказывали.

Что я понял при написании предисловия. Последнюю книгу я написал в 2002 году. И ушел в дистанционное образование. Там, если собрать вместе учебные материалы и рассылку, которую я вёл более 17 лет, я написал наверное больше, чем Лев Толстой. А он написал много. Поверьте мне.:)

Так что я понял сейчас при написании предисловия: кажется, мне нравится писать книги. Написать, что ли, еще что-то?

Как думаете?

*Юрий Мороз*

*СПб., 2019*

## Глава первая, она же последняя

За годы занятий бизнесом у меня сложилось некоторое понимание бизнеса, которое, я думаю, интересно людям. Это понимание мне не удастся передать коротко, в нескольких фразах. Для того чтобы мой собеседник почувствовал то, что я ему пытаюсь передать, часто бывает необходимо пять и более часов непрерывного общения. После этого собеседник говорит, что в этом что-то есть, но он сам еще не может объяснить этого другому слушателю.

Излагать, повторяясь, это понимание разным людям становится все менее увлекательным. А рассказывать нечто более глубокое невозможно, не изложив основы.

Первой моей попыткой было издание в двух томах (тиражом в 100 экземпляров) сборника 10 книг разных авторов, писавших об успехе в бизнесе, которые, как мне казалось, могут быть очень полезны. Это было сделано в рамках программы обучения в моей фирме. Я тщательно отобрал эти книги из многих сотен книг о бизнесе, изданных на русском языке. Каждая из книг обладает большой силой убеждения.

Я ожидал, что возрастет эффективность в работе сотрудников моей фирмы и моих знакомых, занимающихся бизнесом, которые имели возможность прочитать этот сборник. Этого не произошло.

Во-первых, почти никто не прочитал больше двух-трех книг из этого сборника. Во-вторых, их прочтение ничего не изменило в образе мыслей и действий читателя. Я не питаю иллюзий, что эта книга сможет изменить образ мыслей, способ мышления читателя. Как мне теперь известно, через тексты невозможно изменить человека – и весь опыт мировой литературы доказывает это.

Только сам человек может изменить себя.

Да и откуда вообще появилась мысль о необходимости кого-то изменять? Наблюдая за людьми – за их поступками, мыслями, сменой эмоций, настроений и т. п., – я могу сравнить их с броуновским движением.

Сергей Чернышев как-то привел мне такой пример. Представьте себе трубку с молекулами, которые находятся в броуновском движении, непрерывно двигаясь и сталкиваясь друг с другом. Если мы начнем наблюдать за одной из молекул, то увидим, что, находясь в непрерывном движении, эта молекула, собственно, никуда не продвигается. Теперь представьте себе, что на трубку наложено электрическое поле и некоторые частицы заряжены. Тогда, сталкиваясь с более крупными молекулами, отлетая назад и расталкивая более мелкие, заряженные молекулы будут, несмотря ни на что, продвигаться в одном направлении. И это будет уже движение, которое имеет начало и конец. Перенося эту аналогию в человеческий мир, я бы сказал, что большинство людей напоминают незаряженные частицы и являются обладателями блуждающего разума.

Опираясь на высказывание Г. Гурджиева «Результат в работе пропорционален сознательности в ней», можно утверждать, что средняя сознательность в работе близка к нулю и результат – тоже. Вряд ли кто из нас может точно и аргументированно ответить на вопрос, почему сегодня мы занимаемся тем, чем мы занимаемся, и почему мы это делаем именно таким способом.

И если люди в конце двадцатого века считают достижением то, что у них есть где жить, на чем ездить и они не голодают, но при этом почти никто не уверен в завтрашнем дне, то, видимо, что-то не так. Хотя бы потому, что и 1000 лет назад люди где-то жили, на чем-то ездили (точнее, на ком-то), не часто голодали и тоже не были уверены в будущем. И не стоит радоваться тому, что квадратных метров жилья на человека стало больше, скорость передвижения возросла, а пицца стала лучше упакована. То, чем пришлось за это заплатить, стоит намного дороже этих сомнительных преимуществ. Тем более, что на душе у человека по-прежнему днем и ночью

скребут кошки. И человек, находящийся в стабильно радостном расположении духа, так же редок, как и раньше.

Я специально не говорю о некоторых духовных аспектах. Все-таки эта книга о бизнесе, а не о душе. Хотя оба понятия связаны между собой намного сильнее, чем может показаться.

Так вот, о связи между сознательностью и результатом. Есть правило Парето: 20 % людей выпивают 80 % пива, 20 % дилеров обеспечивают 80 % оборота, 20 % сотрудников фирмы дают 80 % прибыли.

В приложении к отдельному человеку – 20 % действий и мыслей дают 80 % результата. Из этого очевидна необходимость расстановки приоритетов. Выделение эффективных действий и отбрасывание 80 % суеты, дающей всего 20 % результата (или, если хотите, 20 % денег).

Большинство людей находятся в плену шаблонов, стереотипов, привычек. И, с огромной скоростью бегая по замкнутому кругу, не оставляют ни времени, ни сил на повышение собственной эффективности. Человек способен годами, десятилетиями воспроизводить один и тот же шаблон, стереотип и так же шаблонно – десятилетиями – жаловаться на жизнь. Как сказал Гегель, что человек делает, таков он и есть. То есть – ходячий шаблон. Отнестись с исследовательским азартом экспериментатора к собственной жизни почти невозможно даже для людей, профессией которых являются исследования и эксперименты в какой-либо области. Поражает упорство, с которым человек утром начинает работу, вечером, до предела уставший, валится на диван, десятилетиями неудовлетворен результатами, но при этом у него ни разу не возникает мысль: а может, я что-нибудь делаю не так? Или не то?

Можно совершенно уверенно заявить каждому читателю (к автору это тоже относится): все, что мы делаем, – не то и не так. И происходит это из-за нашей умственной лени и нежелания отказываться от привычных, неэффективных шаблонов и стереотипов. На самом деле мы все очень ленивы. Очень легко бывает делать тупую, тяжелую физическую или интеллектуальную работу и очень трудно посмотреть на себя исследовательски.

Сплошь и рядом можно увидеть трудоголика, который с утра до вечера звонит по телефону, проводит деловые встречи, составляет и рассылает бумаги, не получает годами (!) приличных результатов и умудряется не оставить себе ни одной минуты на анализ: почему же то или иное не срабатывает?

Трудолюбие – это опасный миф. Тяжелая работа ложно оправдывает человека перед самим собой, семьей, сотрудниками. Упрекнуть такого человека за недостаточные результаты – это якобы несправедливо обидеть. Ведь посмотрите, как он много работает.

Я думаю, что, наоборот, нужно отрицательно относиться к людям, которые много работают. Они – лентяи, они не хотят делать небольшое количество по-настоящему трудной, действительно эффективной работы, а предпочитают делать большое количество тупой, привычной работы.

Вторая причина трудоголизма – тщеславие. Я работаю больше, значит, я лучше вас.

Третья причина – желание избавиться в работе от тревожащих мыслей. Алкоголик для этого пьет, пока не свалится от опьянения, трудоголик работает, пока не упадет от усталости.

Тот, кто не может располагать двумя третями дня лично для себя, тот должен быть назван рабом.

*Фр. Ницше*

И правило Парето говорит: что бы вы ни делали, 80 % вашей работы – бессмысленная растрата сил, времени и денег. Более того, так как ваши действия связаны с другими людьми, вы тратите и чужие силы, время и деньги.

Приведу аналогию с шахматами. Два новичка-шахматиста играют друг с другом и тратят огромное количество сил, времени, энергии и интеллекта, чтобы выиграть. Но замените одного из них на мастера и посмотрите – как быстро, легко, красиво, с шутками-прибаутками мастер

будет выигрывать одну партию за другой. При этом он может еще и комментировать ошибки противника, разрешать новичку вернуть ход назад в случае грубой ошибки и т. п.

Вот и вопрос – стоит ли всю жизнь пыхтеть, как новичок, в простейших позициях, или начать повышать мастерство и получать удовольствие от игры? И выигрывать!

Стоит заметить, что мастеров в жизни считают везунчиками, лентяями (они ведь не работают как лошади) и пытаются объяснить их успех чем угодно, кроме мастерства.

Существуют школы, где обучают мастерству в шахматах. А в жизни? Наверняка можно утверждать, что школой мастерства не являются средняя и высшая школа и различные платные курсы. По простой причине – хорошо играть можно научиться только у мастера, а в столь малоприспособленные для творчества места их не заманишь. Что же до типичного преподавателя или учителя – это замученное жизнью существо, неспособное чему бы то ни было научить, потому что он сам ничего, кроме чтения лекций, делать не умеет.

Умные не бывают учены, ученые не бывают умны.

*Лао-цзы*

Те утверждения, которые я делаю, с одной стороны, не новы и банальны, с другой же – практически не представлены в обществе. Существует большой разрыв между общеизвестным и его воплощением в жизни.

Люди живут по другим, «привычным» представлениям, и тот, кто отличается от общества не на словах, а на деле, немедленно получает агрессивную реакцию в свой адрес.

У кого нет собственного мнения, тот всегда противоречит чужому мнению.

Видимо, люди подсознательно чувствуют свою неправоту (неэффективность), и пример человека, который своей жизнью демонстрирует эту неправоту, слишком раздражает.

Посредственность обыкновенно осуждает все, что выше ее понимания.

*Фр. Ларошфуко*

Непонимание всегда вызывает агрессию.

Степень агрессивности, наверное, может быть мерой непонимания.

*В. В. Налимов.*

Вторая причина слабой представленности на практике такого подхода – это разница (пропасть) между знанием и умением. Человек, изучивший психологию, может очень хорошо рассказывать об этом, читать лекции, консультировать и при этом абсолютно не применять все эти знания в собственной жизни. И в бытовом конфликте он часто ничем не отличается в поведении от дилетанта в психологии. Причем нормой является именно такое положение вещей.

Знания никак не влияют на поведение человека. В своих поступках человек отражает свои навыки, привычки, стереотипы, шаблоны, но никак не знания. Поэтому так малоэффективны книги для изменения человека.

Изменяют человека ситуации, в которых он глубоко переживает происходящее. Ситуации, где он является не наблюдателем или читателем, а активным участником и вынужден изменить свои стереотипы, чтобы разрешить ситуацию. Для изменения или создания нового шаблона необходимо, чтобы человек сам открыл, пережил для себя истину. А не прочитал о ней.

Но добровольно войти в сложную ситуацию, для которой нет шаблона, так же трудно, как прыгнуть с лодки посередине реки человеку, не умеющему плавать. Здесь нужна помощь.

Здесь необходим гуманный человек, который даст хороший веский пинок, в результате которого не умеющий плавать окажется в воде. Тогда он получит необходимые ему навыки (например, научится плавать).

Кстати, о гуманности. Не так давно я понял, что гуманность – это отношение к человеку не хуже, но главное, не лучше, чем он того заслуживает. Не стоит давать человеку рыбу – он опять за ней придет и станет нахлебником. Дайте ему лучше удочку, и пусть он поголодает, пока не научится сам ловить рыбу.

Причем если ему вдруг повезет и он поймает рыбу случайно, хотя еще не научился ловить, рыбу нужно отобрать и бросить обратно в реку. Вы ведь хотите, чтобы человек в будущем рассчитывал на себя, а не на везение? Так вот, вы по-настоящему гуманны, когда отнимаете рыбу. В этом случае вы действительно проявляете заботу о человеке.

Осознание того, что тебе никто не поможет (и на везение не приходится рассчитывать), удесятерит силы. И, наоборот, слабоумные, негуманные родители, решающие проблемы 20–30-летнего балбеса, отнимают у балбеса возможность стать независимым, свободным. Что намного хуже, чем если балбес пару дней или недель поголодает или переспит на скамейке в парке.

Здесь начинает проявляться ограниченность текста для передачи не знаний, а понимания. Кто из прочитавших текст выше и даже согласившийся с этими тезисами начнет так поступать в жизни? Правильно – никто.

Повышению личной эффективности поможет осознание того, что мы (в том числе и автор) обладаем блуждающим, хаотическим разумом и являемся новичками в игре под названием жизнь, но имеем шанс получить хотя бы второй разряд, а может – стать и мастером международного класса.

Школа и родители научили нас, как ходят конь и слон, но есть множество фигур, о существовании которых мы и не подозреваем. Более того, не знаем ничего, кроме нескольких ходов в дебюте. Детсад, школа, институт, работа по специальности – и все. А дальше что? Дальше нужно думать самому, более того – находить сильные ходы; не блуждать, а продвигаться.

Попробуем подыскать еще один образ, иллюстрирующий, что такое блуждающий разум.

Блуждающий разум напоминает детскую игру в железную дорогу, где много кольцевых путей, стрелок, мостов и несколько составов-мыслей носятся, не сталкиваясь, по повторяющемуся маршруту. Точно так же одни и те же мысли годами курсируют в нашем сознании, и наше внимание случайно перескакивает с одной мысли на другую, а нам кажется, что это и есть мышление.

## **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.