



Сергей Лысов

АНАТОМИЯ ПОБЕДЫ

Книга-тренинг. Поможет вам открыть
скрытые способности вашего сознания
и создаст понимание, как побеждать
в любых условиях.

Сергей Лысов
Анатомия победы.
Книга-тренинг. Поможет
вам открыть скрытые
способности вашего сознания
и создаст понимание, как
побеждать в любых условиях

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=26107716
ISBN 9785448571770*

Аннотация

Это – книга-тренинг. Вы просто читаете, и знания входят в ваше сердце, как вода в губку. Впоследствии вы автоматически начинаете применять принципы и методы производства победы. В книге 12 глав, каждая из которых рассматривает способ производства победы под своим углом. Набор приемов, методов и принципов для практического применения. В этом – замысел книги.

Содержание

От автора	5
Часть 1	11
Глава 1. Принципы и техники	11
Глава 2. Секреты победы	39
Глава 3. Анатомия власти. Краткое руководство учредителю	53
Глава 4. Формула захвата в бизнесе	64
Конец ознакомительного фрагмента.	74

Анатомия победы
Книга-тренинг. Поможет
вам открыть скрытые
способности вашего
сознания и создаст
понимание, как побеждать
в любых условиях

Сергей Лысов

Редактор Наталья Филимонова

Корректор Мария Черноок

Дизайнер обложки Ольга Третьякова

© Сергей Лысов, 2020

© Ольга Третьякова, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4485-7177-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

«Краткое руководство о том, как добиваться победы» – наверняка это будет звучать достойно, несмотря на то что словосочетание заезженное. Дело вот в чем.

Победа – это, пожалуй, главный атрибут жизни. Без победы можно прожить, многие люди так живут. Еда, кров, одежда и даже отдых – это неотъемлемые элементы жизни человека. Но все они относятся к физическому выживанию. Если мы направим внимание на братьев наших меньших, то все перечисленные элементы останутся на своих местах. Но что же тогда отличает жизнь человека от жизни животного? Мой ответ – победы. Победы делают жизнь стоящей. Без побед жизнь выглядела бы довольно мрачно. Сам вкус жизни, в которой человек перестает получать то, что можно получить, лишь преодолев трудности, теряется. Победа – это не найденная на земле крупная купюра или упавшее на голову наследство. Победа – это то, что становится результатом совершенных и переосмысленных ошибок и преодоленных трудностей. Но то невероятно высокое состояние, которое возникает в итоге, не сравнить ни с чем.

Хорошо, соглашаетесь вы. Но значит ли это, что человек может получить некие знания о том, как достичь победы? Мой ответ – да. Эта книга и является неким руководством, рассказывающим о методах «производства» победы.

Это – книга-тренинг. Вы просто читаете, и знания входят в ваше сердце, как вода в губку. Впоследствии вы автоматически начинаете применять принципы и методы производства победы.

В книге 12 глав, каждая из которых рассматривает способ производства победы под своим углом. Кроме конкретных примеров и теории, в книге изложены принципы. Ведь именно они дают нам основание для применения методов в конкретных случаях, которые у каждого человека, как известно, свои. Познав эти принципы, человек начинает применять их автоматически. В этом – замысел книги.

Эта книга не для всех. Вы в этом убедитесь, когда начнете читать. В одних случаях информация может казаться такой, которая не воспринимается (слова известные, а понимание не приходит). В других – те приемы, которые будут представлены в книге и которые делают из человека чуть ли не джеда (а я не приукрашиваю), могут казаться неисполнимыми. Не спешите. Просто читайте. Способности – это не легкая добыча. Но также учитывайте, что она может «не войти» в вас. Мы не все бываем готовы сразу.

Тем не менее вам не могут не быть интересны знания, с помощью которых человек превращает свою жизнь в площадку, на которой побед больше, чем поражений. На множестве примеров, изложенных в книге, вы сможете увидеть сам процесс «производства» победы. Книга содержит множество теоретических аспектов, которые основаны на муд-

рости учителей нашей планеты, но она также содержит в себе богатый материал, предоставляющий возможность рассмотреть сам процесс производства победы, так сказать, «в разрезе». И в этом – особая ценность книги.

Представьте, вы получаете вкуснейший коктейль, который состоит из множества правильно подобранных ингредиентов. В этой книге есть нечто подобное. Вы получаете краткое руководство о том, как куется победа, изложенное простым и интересным языком, вызывающим эмоции, и главное – знание. Это простое для понимания руководство состоит из таких ингредиентов, благодаря которым оно просто не имеет шансов не стать «манускриптом».

Это – некое учение, которое состоит из смешанных в «одном флаконе» подходов, созревших в сознании таких людей, как Кришнамурти, Шри Ауорбиндо, Р. Махариши, Ошо, Г. Гурджиев, К. Кастанеда, включая и такие поистине светлые силы современности, как Э. Толле, Ц. Теруэль, А. Ключев.

Именно так можно представить читателям эту книгу, основанную на личном опыте автора, его жизненных ситуациях – примерах из его жизни то в роли разнорабочего строительной бригады со своими специфическими устоями труда и правилами, то в роли переговорщика на высоких уровнях, юриста, защищающего коллектив от рейдерского захвата, бизнесмена собственной компании, тренера по личностному развитию или кризисного управляющего в нестандартной ситуации.

В книге по-простому изложены основные принципы работы учредителя своего дела. Сотни и тысячи людей начинают свой путь в этом юридическом статусе (де-юре), но порой так и не понимают базовой матрицы успеха основателя и сути управления именно как учредителя – источника организации. Понятие «учредитель» выходит за рамки юридического, поскольку оно означает источник и потому приобретает уже сакральное значение: то, откуда все возникает. Познавший феномен источника становится производителем побед, поскольку те не могут возникать без команды – фундамента организации.

Одна из глав книги (глава 5) посвящена специальной технике, которая мало где афишируется, которой обучают только в специальных школах, но применить ее можно будет уже сразу после прочтения главы.

Две главы книги посвящены основам профессионального ведения переговоров и исследованию о том, какие на самом деле приемы и методы применяются в реальной ситуации. В этих главах подробно излагаются формулы, что позволяет читателю рассматривать их как учебное пособие. Тема переговоров раскрывалась многими специалистами в этой области. Однако автор попытался показать источник успешных переговоров не столько с методологической точки зрения, сколько с позиции именно духовных аспектов переговоров. По мнению вашего покорного слуги, духовный аспект переговоров – это не вопрос религии, а вопрос задействия

в процессе переговоров высшей этики, которая и является источником победы на материальном уровне. Кроме того, такой подход к теме переговоров лично мною не был замечен в современной литературе. Об этом в главе 12, хотя вся книга пропитана именно духовным направлением, а не просто когнитивным, которое до сих пор остается главным в теме развития человека, особенно когда речь идет о трансгуманизме. Человечеству еще придется осознать суть его веяний, которые за ширмой способностей прячут скрытую цель: нивелирование гуманитарной составляющей человека.

На разных примерах в книге показано, как применяется метод убеждения, как проходит работа с террористом, как разрешаются жизненные ситуации, связанные с личными трагедиями, аспектами взаимоотношений с детьми. Одна из глав книги рассматривает приемы и методы управления болезнями, знакомит с принципами управления болезнями, применяемыми великими учителями, которые никогда не связывали эту «работу» с походами в медицинское учреждение. Другие главы подробно рассматривают природу манипуляций, которая, по мнению автора, сегодня приобретает не познавательный характер, а становится инструментом духовного выживания. Обратите внимание: не телесного выживания, а именно духовного. «Цифра» – это в сегодняшних реалиях форма лишения человека способности учиться на ошибках – главного инструмента духовного развития человека. Цифровизация общества, начавшаяся

ся чуть ли не немедленно, как только вспыхнула пандемия, настолько сильно проявила себя, что тема познания природы манипуляции становится актуальной и злободневной, как никогда.

В книге также используется большое количество материала именно в рамках развития личности, примеры из жизни, которые мотивируют и побуждают к действию в образе человека с большой буквы, а не просто потребителя, олицетворением которого сегодня стал средний класс.

Знания о структуре мира и человека – это сильнейший двигатель побед именно в духовном аспекте, что принципиально отличает победы в обычном понимании человека: выиграть любой ценой, получить желаемое, захватить чужое, испытывать наслаждение от проигрыша другого.

Надеюсь, что книга оставит неизгладимое впечатление в процессе познания многими ищущими этики победы и самой ее анатомии, что и делает эту жизнь стоящей.

Практика

Эта книга – тренинг. Просто читайте, и все, что будет вами воспринято, станет вашей способностью.

Часть 1

Управление собой

Глава 1. Принципы и техники

«Мог ли я знать, без чего нельзя победить, и понимал ли сам дьявол об этом? Сколько на этой планете обитает людей, кто нашел „иглу кощя“ – формулу победы? Кто постиг основу самой жизни? Кому удалось понять, что этот вселенский инструмент – кисть, с помощью которой человек пишет картину собственных побед».

Именно так хотел я крикнуть миру, постигнув одну из самых прекрасных его истин: в основе побед лежит феномен постулата. И любая деятельность, будь то закадрить мужчину, выиграть выборы или развернуть собственную жизнь на 180 градусов, – это творение (постулирование). Секрет победы в различных областях жизни человека лежит в понимании структуры мира и одного из его скрытых элементов – постулата.

Прежде чем мы перейдем к теории постулата, давайте ненадолго остановимся на теме структуры мира. Он, как известно, не есть только физический мир. Но нефизический (квантовый) мир всегда оставался для людей тайной, воспри-

нимаемой то со страхом, то с восхищением. А ведь именно понимание именно этого мира (квантового) есть проход к управлению реальностью. Успешный бизнес, известность, счастливая семья или здоровье не являются ни объектами, ни предметами приложения усилий. Все перечисленные и прочие ценности – признак, а не цель, следствие работы сознания (квантового мира).

Может быть, вам будет непривычно рассматривать сознание в качестве того самого мира, который сегодня изучается квантовой физикой, но не спешите с выводами. Еще несколько десятков лет назад мы не верили в существование интернета, квантовой криптографии (переноса объектов с помощью частиц, а не при помощи математических методов), квантовой телепортации (состояние объекта не копируется, а переносится из одного места в другое). Так что феномен сознания – это не только предмет изучения человека. Это предмет изучения всего нашего мира. А такое явление в жизни людей, как победы, – это, пожалуй, просто поэтическая интерпретация квантовой модели мира. Мы все же люди, а не машины...

Итак, высший уровень восприятия окружающей действительности, позволяющий ее познавать, способность мыслить и чувствовать называется сознанием. Но в этой книге будет применяться иной термин: Я-сознание.

Он введен мною специально, чтобы подчеркнуть не просто факт существования феномена сознания – сути челове-

ка. О нем известно со времен Гераклита, Лао-цзы, Пифагора, Сенеки, Аристотеля и прочих выдающихся умов. Введение мною термина «Я-сознание» подчеркивает нечто большее, чем просто форму отображения физической реальности, а также способность мыслить и чувствовать. Термин «Я-сознание» вводит в наш мир нечто принципиально иное – наблюдателя. Без него сознание, по мнению автора, перестает иметь место быть.

Я-сознание – это источник, а не просто само по себе сознание, подчеркивающее некую высшую форму развития человека, проявляющуюся в способности мыслить, реагировать на музыку, чувствовать. Именно в «Я» проявляется наблюдатель.

Можно было бы обозначить, что предмет изучения «Я» (как источника сознания) является чуть ли не единственным и самым главным вопросом для человека. Однако нападки на эту область познания, видимо, будут существовать столько, сколько существует этот мир. Хотя они существенно и уменьшились вместе с появлением квантовой физики – науки, изучающей тот мир, который словно зазеркалье, а не просто отражение мира физического.

Сложность понимания предмета изучения Я (наблюдателя), видимо, и привела к появлению такой науки, как квантовая физика. Она позволяет взглянуть на феномен сознания совсем не так, как все предыдущие попытки, которые сводись к постулату о том, что **физический мир, в котором**

МЫ ЖИВЕМ, СУЩЕСТВУЕТ НЕЗАВИСИМО ОТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ.

В отличие от физического мира, квантовый мир (мир границы между материей и не-материей) нелогичен, многолик и имеет множество вариантов. И главное, что можно отметить, – именно фактор наблюдателя (Я) играет в этом мире центральную роль. Например, американский физик-теоретик Джон Уилер считал, что вселенная без разумного наблюдателя в принципе не обретает статус реальности. Ни одно явление во вселенной, по мнению Уилера, не происходит без участия сознания-наблюдателя, и только наблюдатель осуществляет некую оптимизацию (гармонизацию) квантового состояния, переходящего из множества возможных состояний в одно (реальное). Вот вам и источник теории Зеланда. По сути, антропный принцип Уилера рассматривает наш мир как нечто специально устроенное для появления в нем наблюдателя, который и формирует реальность.

А вот что думал Юджин Вигнер еще в 30-е годы прошлого столетия. Он сделал вывод о том, что квантовое описание объектов находится под влиянием впечатлений, поступающих непосредственно в сознание. Уилер, видимо, понимая, что эта мысль может привести к научному объяснению религиозных концепций, сделал заявление, которое приводит в восторг все мыслимые и немыслимые нотки сознания: «Наблюдателю это необходимо (ни много ни мало – прим. авт.), чтобы привести вселенную в бытие».

А теперь к главному.

Известным феноменом, описывающим мир на уровне античастиц (квантового мира), является эксперимент с двумя щелями. Результат этого эксперимента может меняться в зависимости от того, ведется ли за частицами наблюдение. Иными словами, результат эксперимента зависит от того, участвует ли в нем сознание, имеющее (!) **намерение наблюдать** за частицами. Это не просто сознание, способное воспринимать, чувствовать и мыслить. Это феномен, в котором есть главный герой – имеющий намерение наблюдать.

Собственно, этот эксперимент, пожалуй, и прекратил существование монополии на истину о том, что физический мир существует независимо от человеческого сознания, – истину, с которой человечество существовало вплоть до момента, когда ученые были ошеломлены этим экспериментом. Он, в сущности, подорвал предположение всей науки о существовании объективного мира, который-де существует независимо от человека.

«И что с этого?» – спросит не искушенный наукой читатель. Ответ на этот вопрос лично меня поражает. Смотрите! Если мир ведет себя в зависимости от того, смотрим ли мы на него, то что будет в таком случае означать реальность?

Остается добавить только одну деталь: «существует множество способов смотреть на мир», то есть творить его. Ведь если квантовые объекты могут находиться в двух местах одновременно, но иметь одну реальность в зависимости от то-

го, какое качество наблюдателя ее наблюдает, то разве это не про человека? Наблюдатель (Я-сознание, духовное существо) – это ведь по своей природе кванты сознания (точнее сказать, их объем).

Итак, результат эксперимента напрямую зависел от того, имеется ли наблюдатель процесса. И речь идет не просто о сознании, которое обладает признаками мышления, чувствами, восприятием. Это воля (Я-сознание).

А вот еще одни замечательные слова. Их сказал Нильс Бор. «Без наблюдателя окружающая реальность представляет собой лишь вероятностную форму. А конкретная реальность появляется лишь с приходом наблюдателя», то есть Я-сознания.

Таким образом, в современных реалиях не только эзотерический мир, но и ученые уже очевидно находят связь между сознанием и наблюдателем (сознанием и Я). Наблюдатель – это микромир квантового мира (антимира).

Кстати, только теперь, наверное, можно отметить различные эзотерические учения, в том числе В. Зеланда. И если их и можно отнести к шарлатанству, то настолько, насколько это можно сделать в отношении квантовой физики. А людям, которые все же продолжают стоять на таких позициях, все же нужно будет вступить в спор с такими признанными мастодонтами науки, как Нильс Бор, Джон Уилер и многие другие.

В заключение моего вступления не могу не отметить сде-

ланное Дж. Уилером предположение о том, что «все физические сущности являются не чем иным, как информационно-теоретическими в своей основе». Вдумайтесь в эти слова. Так что, хоть и нельзя считать это предположение доказанным, все же, когда вдумываешься в суть этого высказывания, сознание просто окутывает симфония, звучащая то нотами Бетховена, то нотами Моцарта, то Шостаковича.

Мы приступаем к главной теме нашей книги – постулату. Учитывая, что это понятие не известно квантовой физике, нам придется разобраться с этим феноменом. Особенно учитывая то, что оно лежит в основе нашей главной темы – как производится победа и как она разрушается. Каждый хочет побеждать, но не каждый обладает знаниями, как это делается. Поэтому мы начнем с самого важного.

ПОСТУЛАТ

Постулат – не просто мысль или идея, возведенная в ранг истины. Что с того, спросит внимательный читатель? И с этого момента он начнет хмурить брови, пристально всматриваясь в тайну смысла этих восьми букв. В них формула побед. Узнав ее, вы еще не на пьедестале. Но не зная ее, забраться на него невозможно.

Термин постулат образовался от латинского слова *postulatum*, что переводится как «требование». Словарь Ожегова дает такое определение: «Постулат – это исходное по-

ложение, допущение, принимаемое без доказательств, аксиома».

Постулат можно представить как ментальный образ, обитающий внутри сознания человека и содержащий в себе: 1) игровую роль; 2) планируемый результат (что должно возникнуть); 3) некий обязательный сценарий поведения (действие), которому люди или человек должны следовать. Запомните эти три элемента, словно это состав преступления (постулат – это совокупность этих трех элементов, а не что-то одно). Из этих трех элементов состоит постулат, на котором строится любая победа.

Существо человека – творить, то есть создавать постулаты.

Постулаты можно сравнить с паутиной, которую плетет паук в том смысле, что он передвигается по жизни при помощи ее волокон, и при помощи этих волокон он выживает, заманивая в нее жертву.

Если внимательно присмотреться к жизни людей, мы можем заметить, что именно это они делают каждую секунду – заманивают других людей в свои постулаты (свои идеи). Убеждение, в основе которого лежит суть человека, – это инструмент его жизни, так же как паутина для паука.

Как бы нам не хотелось думать о человеке хорошо, сначала мы должны понять его природу. В этом мире скальпель может быть орудием убийства и инструментом врача.

Постулат являет собой не просто некую мысль (идею). Постулат – это состояние «быть этим» до такой степени, что человек принимает это за само собой разумеющееся, то есть не осознает этого. Постулат – это личная истина, не вызывающая вопроса, который подверг бы сомнению эту истину. И напротив, вы ведь не считаете себя драконом или Дедом Морозом, когда в этих образах играете с ребенком (здесь вы свободны в выборе – быть и не быть Дедом Морозом). Это «игровая роль». Постулат – это тоже роль, но эта роль не игровая. Это фиксированная роль, которая не осознается человеком как роль артиста. Человек с ней отождествлен. Он становится этой ролью, а не играет в нее.

Большинство людей считают себя гражданами той или иной страны, родителями, партнерами, соседями. Это фиксированные роли (1). Но абсолютное большинство людей не считают эти роли игровыми. Соответственно, их действия (3), направленные на определенные результаты (2), вытекающие из той или иной роли, являются также механистичными (неосознаваемыми). Так, действие гражданина голосовать вытекает из его роли (1) гражданина, а также является таким, которое направлено на результат (2): «я проголосовал». Действие соседа будет вытекать из роли соседа: помочь соседу. Действие матери – из роли матери: накормить ребенка. Таким образом, 1) роль, 2) результат и 3) действия являются для большинства людей матрицей в виде постулата, внутри которого пребывает их сознание. И лишь немно-

гим удается осознать постулаты, словно они игровые сценарии, в которые можно войти, но и выйти, а не остаться там навечно в виде патриота, фанатика или продукта идеологии.

Постулат – это как игла для Кощея: нечто настолько ценное для вас, что вы будете защищать это любой ценой. Постулат – это то, на чем держится человек. Животное дышит так же, как человек, но оно отличается от него тем, что не делает постулатов. Если понять природу этого феномена (постулата), человеком можно руководить, как куклой, которой управляют с помощью веревочек. Внимательный читатель может это заметить, наблюдая за работой СМИ, функция которых во многом определяется единственной задачей: заставить человека сделать «нужный» постулат. Пандемия-2020, полагаю, будет являться учебным материалом для тех, кто не только сможет понять суть СМИ, но и научится считывать ее повадки.

Постулат – это волевой акт, решение человека, возведенное в ранг абсолютной истины. Например, человек, твердо отстаивающий свою позицию. Его постулатом является позиция, которую он отстаивает. Зная, как устроена духовная «матчасть» человека, каждый теперь может представить тот способ, которым происходит управление человеком, – «искусство позволения другому делать по-твоему» (Даниэль Варе).

Если человек близко подошел к пониманию природы феномена постулата, он может узнать и то, как противодейство-

вать манипуляциям. В современных реалиях трудно найти более полезную способность, чем способность идентифицировать собственные постулаты, поскольку только распознавая их, человек получает право делать выбор, а не полагать, что он его делает, не отдавая себе отчет, что его постулат – это жучок, который мастерски поселен в его сознание. Вот что необходимо знать о постулате, чтобы оставаться участником «игры», а не ее пешкой.

Постулат всегда может быть определен по одному главному признаку: абсолютное согласие человека или такая его точка зрения, которая не может быть подвергнута им сомнению (это – верование). В таком случае для этого человека даже сам допуск того, что его точка зрения не является истиной, невозможна. Религиозное или идеологическое убеждение – лучший пример. Вы можете сами в этом убедиться. Любому нашему действию предшествует мысль. Эта мысль и есть постулат (некая личная истина). Постулат выглядит как ментальный энергетический сгусток нематериальной формы. Если однажды девушку предаст парень, она принимает решение: «все мужчины такие». Этот пример не является истинным для всех. Не каждая девушка, которую предавал мужчина, примет такое решение, которое, по сути, является постулатом. Мы не будем сейчас рассматривать причины, из-за которых человек принимает постулат. Но давайте отметим, что при наличии этих причин девушка может принять такое решение. И если это случится,

в ее жизни любые интимные отношения с мужчинами будут сопровождаться предательствами. Ее постулат: «поматросил и бросил» в действии. Мы и сами можем часто видеть людей, жизнь которых сопровождается подобными однотипными ситуациями.

И теперь действия этой девушки в любом жизненном аспекте будут продиктованы этим постулатом. Она не будет доверять мужчинам ни в роли сотрудников, ни в роли партнера, ни в роли чиновника, ни в какой-либо иной роли, включая хорошего парня, который теперь ухаживает за ней. Конечно, ряд правильных действий этого парня может изменить отношение к нему, но это будет исключением. Все остальные мужчины (не близкие) – это те, от которых следует ожидать предательства.

С чисто технической точки зрения, постулат – это энергетическая «кнопка» или «крючок», запускающий тело человека на определенные действия (руки, ноги, органы речи, половые органы). Человек говорит: «Я принял решение поступить в институт». И далее мы можем наблюдать, как человек читает учебники. Это действие (чтение) было вызвано ментальным решением (постулатом). В вышеприведенном определении понятия постулата есть нечто, что доказывает правду этого определения. Это указание на то, что абсолютно **любому действию всегда предшествует постулат**. Действие без постулата делает только животное.

Постулат всегда возникает раньше, чем действие. Посту-

лат является, по сути, точной копией, слепком будущего действия. Именно в этом факторе и заключается дьявольский момент. Почему? Потому что человек не осознает, что он действует под воздействием постулата. Сознание человека отождествлено с постулатом, который соткан из его же квантов сознания. Именно поэтому постулат можно легко называть «энергетической кнопкой». Если девушке из приведенного выше примера, которая является директором какого-то учреждения, сказать, что сотрудник из отдела внешнеэкономических связей, некто Александр, бросил свою жену или ушел к другой, можно с точностью до 100% предугадать, что судьба Александра в этом учреждении вряд ли будет успешна.

Итак, постулат – это точный слепок, отражение мысли для создания будущего, а действие – это результат этого постулата (мысли, идеи). Мысль уволить сотрудника Александра создает фактическое действие в виде подписания приказа об увольнении. Первоисточником для действия является именно постулат, хранящийся в подсознании человека. Это постулат о том, что «все мужчины – предатели». Это слепок, из которого рождаются «новые векторы движения» в ее жизни, но в той же формуле – предательстве мужчин. И только особо способные, осознающие люди могут позволить себе идти не только в ту сторону, которая была указана этим вектором (постулатом), а делать выбор. Это возможно, если обнаружить постулат, который после его обнаружения переста-

ет создавать «типовую форму жизни» (предательство и пр.).

Например, вы оказались субботним днем на рыбалке. Решение было принято не ранним утром, перед сборами к выезду. Вы приняли его намного раньше. Конечно, не исключено, что вы могли сделать это за пять минут до выезда, но это не исключает правила: сначала постулат (решение), и только потом – действие, которое создает последствия; результат (рыба в корзине). Увидеть глазами постулат нельзя, потрогать – тоже. Он не пахнет. Но именно постулат – начало всему. Вы осуществляете действие, но не замечаете, что перед ним уже было решение – был постулат. По-другому (если мы говорим о людях, а не о животных) не бывает. Сначала – постулат, потом – действие, и затем – материальный результат. Мы часто слышим: политическая воля. По сути, это тот самый постулат. И когда кто-то говорит: «здесь нет политической воли», это значит, что нет постулата, и самое главное – не будет того или иного политического действия и, соответственно, результата.

Заметьте, мы не рассматриваем вопрос этики. Известная история с арестом Юлии Тимошенко в 2009 году в Украине говорит о том, что в этой ситуации была политическая воля у президента страны (В. Януковича). То же самое можно сказать об аналогичном инциденте с Ходорковским. Политик проявил политическую волю – будет сидеть. Прав президент России или нет – это вопрос другой. Постулат обоих президентов «будет сидеть» нельзя потрогать, но именно

он стал причиной ряда действий в системе правоохранительных органов. Обратите внимание, что приведенные примеры заостряют внимание не просто на том, что такое решение, а на том, что такое постулат – ментальная субстанция в виде сценария, которую человек не осознает. Здесь не будет лишним отметить, что альтернативой постулату является намерение, суть которого та же, что и постулата, за исключением одного момента: намерение – это духовный акт, который необязателен. Постулат – это всегда «только так» (будет сидеть!). Постулат не предполагает иного варианта. Это некий протокол поведения. А намерение, за которым следует действие, вытекает из ситуации. Постулат – это программа. Намерение адекватно, гармонично, релевантно ситуации. Поэтому мы не будем рассматривать в приведенных выше примерах, были ли действия указанных политиков продиктованы их постулатами или это были их духовные акты. Мы сейчас работаем, как было обещано в начале книги (разбираем «матчасть»).

Постулат – это то, при помощи чего человек реагирует на ситуацию словно автомат. Постулат не позволяет человеку делать выбор (только так и не иначе).

Намерение похоже на постулат, но оно вытекает из ситуации, адекватно ей. Человек создает намерение (мысль, идею) всегда в настоящем времени (с Бо-

ГОМ, ВЫСШИМИ ЗАКОНАМИ).

Постулат – это а-реальность, в которой сознание человека застряло, воспринимая эту а-реальность в качестве естности; внутри постулата сознание теряет связь настоящим временем (абсолютом, Богом).

Когда человек делает намерение – это его выбор, поскольку человеку не мешает постулат, который указывает ему как действовать в режиме «только так и никак иначе».

Возможно, кто-то уже догадался, в чем особенность рассматриваемой темы. Да, заставить человека сделать определенное действие можно только одним способом – изменить его постулат или заставить его принять «чужой». Постулат – это кнопка «пуск». Я-сознание (дух) отождествлено с постулатом (не опознает его в качестве некой отдельной субстанции) и не может выражать чистое намерение. Другие способы подавления человека касаются уже физического воздействия. Поэтому сейчас ведутся именно идеологические войны, а не физические (воздействия посредством управления постулатами).

Вывод: принципы и техники побед основаны на понимании природы постулата и его роли в поведенческих моделях людей.

Итак, победить – это «сломать» чужой постулат! Проиграть – это отказаться от своего постулата под воздействием силы или обмана и принять ЧУЖОЙ постулат.

Таким образом, на уровне постулирования (действий на основе постулатов) победа носит лишь видимый характер. Это, так сказать, чисто человеческая победа, поскольку она заставляет другого человека проиграть. И этот проигрыш – не проигрыш в шахматы. Это духовное убийство, поскольку источник жизни человека – это возможность реализовать свои постулаты, а не подчиняться чужим.

Истинная победа может быть только тогда, когда поступки человека не связаны с его постулатами, и когда он может действовать на основании намерения. Мы еще вернёмся к этой теме. Такой уровень победы – это уровень Бога. Пусть он и не достигим в нашем мире, но жить, зная о нем, и жить не зная о нем – разные духовные форматы.

Так или иначе, физическая реальность для проигрыша не имеет значения. На физическом уровне не проигрывают! Проигрывают только на постулируемом уровне, то есть когда индивидуум перестает делать то, что соответствует его постулату.

Когда кого-то бьют на улице, он может сдаться, согласиться, что он сломлен. В этом фишка! Он отказался от постулата «я буду действовать так-то и так-то». Если бы он не был связан с постулатом, его намерение оказалось бы последней ис-

тиной в инстанции. А на постулат (основу механистичности) всегда можно найти прием, чтобы подмять его и заменить на другой, чужой. Постулат – это основа силы до тех пор, пока на него не нашелся более сильный постулат. Намерение победить нельзя. Намерение способно принимать все «как есть» и потому действовать адекватно ситуации а не в четком соответствии с постулатом, а по сути с программой. Почему так?

Потому, что в основе постулата (и в отличие от намерения) лежит согласие человека. Внутри постулата невозможно делать «а баба Яга против»! Вы и постулат отождествлены. В это время вы не Бог или как минимум далеко от него.

Вы можете быть уверены, что на вас летит глыба и что она вас раздавит, если вы согласны с этим. Да, ваше тело действительно может быть раздавлено. Но важно не это. Когда вы соглашаетесь, что можете быть раздавлены, – это вы соглашаетесь (создан постулат). То есть реализуете постулат «я буду раздавлен» в физической реальности. И еще вы соглашаетесь с тем, что это вы (Я-сознание) можете быть раздавлены, а НЕ ВАШЕ ТЕЛО! Тело и вы (Я-сознание) – не одно и то же. Тело действительно может быть раздавлено! Но вы – не тело.

Как научиться не сдаваться?

Во-первых, нужно получить практику бытия не телом. Звучит непонятно, но это нельзя просто осознать, это можно лишь постичь. В этой практике нет ничего сложного. Просто

нужно знать, что она существует (специальные упражнения даны в конце книги).

Во-вторых, необходимо натренироваться определять пораженческие постулаты. Это способ выйти из Матрицы! Осознав постулат, вы выскакиваете из а-реальности и сохраняете способность делать намерения, а такого человека уже сломить невозможно. Сломить можно только постулат.

Пораженческий постулат определяется по следующим признакам: а) согласие с «плохой концовкой», б) сопровождаемое гнетущим состоянием.

Достаточно отметить его осознанием, чтобы выскочить из его плена, но для этого нужно научиться входить в настоящее время (упражнения в конце книги). Можно также осознать смысловую нагрузку постулата, применяя технику, которая будет описана в главе 5. *И помните, материальные признаки не являются признаками победы/поражения. Проигрывают/побеждают только на постулируемом уровне, то есть когда индивидуум отождествлен со своим постулатом. Эта жизнь есть не что иное, как противоборство постулатов, а не противоборство мускулов или оружия. Но если вы не научились быть над постулатами, ваш проигрыш – дело времени, а победа – перманента.*

Нужно запомнить два духовных статуса: 1) Я-созна-

ние, отождествленное с постулатом, и 2) Я-сознание, делающее намерение в настоящем времени (вне постулата).

Проиграть возможно только тогда, когда вы (как осознание) были захвачены постулатами, а значит, не могли делать намерение, которое невозможно сломить. Что это значит? Духовное существо (Я-сознание), отождествленное с постулатом, вынудили согласиться с чужим постулатом. Повернули вектор внимания со своего постулата на чужой постулат.

Захвачен – значит лишен способности делать намерение.

Захватить – это лишить противника возможности удерживать свое намерение.

Давайте теперь посмотрим, как выглядит наша жизнь, так сказать, «в разрезе».

Один человек говорит другому: «Деньги – это грязь». Он выразил свой постулат. Это выглядит всегда неким энергетическим потоком, который направлен в сторону другого человека, чтобы тот согласился с этой идеей.

Другой человек отшвыривает идею «деньги – грязь» и направляет теперь свой поток квантов сознания в обратную сторону. Этот поток звучит как «деньги – жизнь». Так два человека по очереди отшвыривают посланные в их сторону квантовые пучки идей (постулаты), словно это – мячики.

Эта жизнь по своей природе – конфликт. В основе конфликта (жизни) лежат противоположные цели (постулаты). Так это устроено. И хотя совпадение целей и имеет место быть в реальной жизни, их несовпадение выстраивает эту жизнь. Прогнозировать жизнь невозможно. Возможно только быть над ней. Но это уже иной уровень способностей и новая тема.

Проиграть – это согласиться с чужим постулатом, «похоронив» свой! Победить – это удерживать намерение в настоящем времени!

ПРИНЦИПЫ

Конечно, победа зависит от силы духа. Это – бесспорный факт. И тем не менее существует принцип победы (одно другому не мешает). Без самого духа принцип – бессмыслица. Но при наличии духа он – помощник.

Суть

Поскольку поражение – это провал именно духовной силы и более ничего, то все, что необходимо делать будущему победителю, – это не терять силы духа. Выглядит как масло масляное. Но именно так побеждает носорог. Он просто продолжает не сдаваться.

В чем нюанс? В намерении не сдаваться, несмотря ни на что (для человека – это удерживать «игровой постулат»).

Игровой постулат и намерение – это одно и то же. Игровой постулат и постулат – это суть разные вещи. Игровые постулаты можно научиться делать, используя определенные техники. Часть из них находить в главе 5, а часть – в конце книги.

Почему же у многих не получается побеждать как Бог, а не как человек? А ответ настолько прост, что становится даже смешно, когда ты его получаешь. Мы просто не знаем об этом сакральном правиле. *Просто знайте: победить можно только одним способом – удерживать намерение победить через «игровой постулат», и даже тогда, когда видимость кажется нереальной для победы.* Все дело в том, способны ли вы создать под конкретную ситуацию (летающую на вас глыбу) «игровой постулат» в виде «как же ее отбить». Это не просто желание «хочу избежать столкновения». Это замысел, объясняющий, как вы это сделаете (эту тему мы будем подробно разбирать в главе 7).

Победить можно только одним способом: удерживать игровой постулат» даже тогда, когда кажется, что это невозможно.

Вы продолжаете удерживать намерение победить, даже несмотря на возможную абсурдность этого намерения (игрового постулата). В этом принцип! Но пока вы не попробуете это сделать, принцип останется теорией. Не забудьте применить это на практике. А пока представьте, как на вас летит глыба и через секунду вы будете раздав-

лены, но у вас вопрос: какой частью тела ее лучше отбить? Эти слова выглядят абсурдно, но проявление намерения победить выглядит именно так. Другое дело, что поскольку это правило известно не всем, не все его и применяют! То есть человек перестает удерживать намерение победить, поскольку не знает, что нужно для этого делать. Он не знает, что нужно просто удерживать намерение через ЗАМЫСЕЛ! Это и есть принцип «не сдаваться», а не просто так хотеть.

Вероятно, вы уже догадались, что игровой постулат всегда содержит в себе замысел, а не просто действие. Просто действие существует у животных (инстинкт). Человек действует на другой закваске – игровом постулате, в котором всегда есть замысел. Замысел – это блестящая идея «как». Помните, что победа без замысла – это, скорее всего, признак, что вас заманивают в ловушку (провоцируют).

Однако вернемся к боевому духу и принципу его удержания. Есть еще один фактор, который создает эффект «сдался / не сдался». Сдался (не сдался) – это ведь исключительно духовное состояние, а не эмоциональное или физическое. Так вот, главным фактором «сдался» является провал в подсознании (подсознание захватывает осознание). В моей системе это известно как провал в постулат вследствие включения некоего вируса сознания (пси-блока, который является частью подсознания в виде записи прошлого опыта, который не осознается в настоящем времени). Способность контролировать включения пси-блоков и есть то, чему обучаются

в различных специализированных школах. Нужно понимать, что эффективный боец – это не просто натренированное тело и умение показывать приемы, и даже не фанат, обмотанный поясом гранат. Сильный боец – это фактор способности удерживать свой «игровой постулат» (текущую цель, намерение) от «нападения» на него пси-блока (вируса сознания). Без этого боец – не боец, а военный инвентарь или ходячая инструкция, даже если его идеологически обработали. Истинный боец – это не просто человек, который не боится, но человек, осознание которого способно идентифицировать воздействие пси-блока (внутренней атаки, а не внешней).

Мы часто слышим: потерять контроль. Что это значит? После захвата духовного существа подсознанием (пси-блоком) удерживать свое намерение невозможно, а значит, невозможно не сдаться. Напомню, сдаться / не сдаться – это духовное состояние. А оно провалилось и теперь зажато тисками постулата. Какое уж тут намерение, когда Я-сознание отсутствует! Я-Есмь отсутствует.

Отсюда вопрос: как куется победа, например, групп (партий, народов, обществ, компаний, команд)?

У каждой группы есть момент, с которого начинается проигрыш: любая группа проигрывает вследствие потери силы духа конкретного члена группы. В группах дух теряют поодиночке. Поэтому инструкторы по PR-технологиям рекомендуют: не нужно драться на самих собраниях. Нуж-

но искать «жертву» до начала общественного мероприятия. И принимать соответствующие меры до наступления горячих баталий и процедур голосования. На самом собрании необходимо будет только «дожимать жертву», поскольку главная работа (об этом мы будем говорить позже) уже сделана. Отсюда и защитные технологии для групп: контролируйте каждого члена своей группы (партии, народа, компании) путем «сверки» целей и миссии группы.

Сверка целей и миссии группы – это способ удержания победы.

Большинство из членов группы останутся сильными до тех пор, пока они согласны с общей целью. Это, конечно, постулат. Но мы не можем не учитывать что мы люди. И поэтому важно, чтобы каждый член группы знал, почему нужно биться за каждого члена группы. То есть у него должен быть постулат, который вы ему предлагаете, но не навязываете. Это легче сказать, чем сделать, особенно глядя на современный мир. Но, как уже было выше отмечено, скальпель может быть орудием убийства и инструментом врача. Поэтому мы и изучаем эту тему так подробно. В большинстве случаев, вы будете иметь дело с простыми людьми, а им нужен постулат. Будет он создавать добро или зло зависит от того, кто формулирует постулаты группе – от его уровня этики и духовности (способности быть независимым от собствен-

ных постулатов).

Сила группы – не в мускулах, не в финансовой мощи или юридических полномочиях. Сила группы – в совокупной духовной мощи каждого из ее членов, которая держится на коллективном постулате. Вот вам и главный, фундаментальный принцип для построения команды.

Вывод: поддерживайте дух своих людей, но на основе предложенного им постулата. Нападайте на соперника через удар по духу «отставшего в стае» (инакомыслие). Делайте это только в тех случаях, когда противник имеет намерение разрушить вас или вашу группу (приемы пси-ударов мы будем рассматривать в главах 5, 7).

Основа правила для любых баталий выглядит так: у группы всегда есть слабое место, и им является один из его членов, а не «трещина в стене крепости». Выведение «из игры» одного слабого члена группы (сделать так, чтобы он забыл свою цель или не имел ее вовсе) открывает ворота противнику ко всей группе. Группа без целей – это просто толпа. Потеряли ли они ее или не имели – это вопрос технический.

Как определить слабого?

Он чем-то недоволен относительно своей группы. Людей, которые всегда и всем довольны относительно своей группы, крайне мало (1—2%). Обычно это – профессионалы.

Подсказка: слабые никогда не говорят вслух о своих недовольствах. Слабые скрывают свои недовольства. В этом их слабость! И если внимательно наблюдать за группой, слабо-

го найти нетрудно.

Собственно, почему во всех военных организациях и крупных компаниях есть внутренняя служба безопасности? Осознают сотрудники СБ свою миссию или нет? Их деятельность направлена на выявление тех, кто потерял боевой дух, а именно – цель. Да, нужно отметить, что потеря цели – это потеря постулата, а не потеря намерения. Людей, действующих на основе намерения, – единицы. Практически все группы – это объединения людей на основе постулатов. Именно поэтому в современном мире такое огромное значение имеет идеология. Идеология – это способ удерживания человека в тисках постулата, чтобы он бросался на амбразуру или танк со словами «За Родину, за Сталина»! И тем не менее тем, кто решил осилить анатомию победы, нужно понимать фактическую сторону мира и человека: постулат. Не понимая этот феномен, вы будете управлять на основе либо денег, либо полномочий, что неминуемо ведет к поражению. Группы удерживаются только одним способом – идеологией (навязыванием постулата). Как бы прискорбно это ни звучало.

Будет выглядеть потеря боевого духа как предательство коллектива путем перебежки к врагу или как воровство ценностей компании (коррупция) – это технический вопрос. Проблема такой организации состоит не в уменьшении материальных ресурсов, а в том, что именно человек делает организацию слабой. Один, второй или десятый случай,

и вы не заметите истинной причины того, почему страна или компания на рынке проигрывает конкурентам или воинская часть сдается в плен. Внешних признаков потери позиций обычно не видно. Ищите свой проигрыш или проигрыш группы в духовных аспектах.

Глава 2. Секреты победы

СЕКРЕТ ПЕРВЫЙ: ВЫ ЗАСТАВЛЯЕТЕ ОППОНЕНТА ДЕЛАТЬ УСИЛИЕ (ПРОТЕСТ)

Вынуждать противника делать усилие означает «изматывать». Эта стратегия применяется в ситуациях, когда в конфликт вовлечены две и более сторон. То есть когда получение необходимого результата находится в зависимости от ошибки, сделанной противником. Это все политические и им подобные «игры», поскольку их смысл направлен на доминирование (подавление). Это самые жестокие «игры», но они – реальность этого мира.

Ошибка как причина проигрыша всегда возникает на одном и том же основании – потере квантов сознания или той самой духовной силы. Ведь именно духовная сила (кванты сознания) формирует контекст и силу постулата. Да, позитивный постулат создан. Да, он не осознается человеком, и им можно теперь управлять. Но какова мощь этого постулата, словно мы говорим о батарееке?

Контекст постулата может быть пораженческим и жизнеутверждающим, а его реализация – слабой или мощной. В миру это часто называют силой духа, силой воли, осознанностью. Неважно, как это называется. Важно то, что ошиб-

ка – это всегда следствие потери объема именно этой любой силы, даже когда постулат (цель) был сформирован. Отсюда и стратегия: вынудить противника терять ее (духовную силу).

Итак, в политических баталиях или когда вы уже вовлечены в конфликт (например, это часто происходит внутри корпоративных дискуссий), суть правильной стратегии любой войны (конфликта) всегда состоит в одном: **заставить противника сделать усилие.**

В чем суть?

Не до конца понятно то, как именно обеспечить постоянную выработку силы, способной противостоять. Ведь если этой силы не будет, проигрыш неминуем.

Можно сказать и по-другому. Если кому-то удастся понять, как именно обеспечивается выработка внутренней силы, создающей противостояние, тот становится обладателем некоего особого эликсира. Шутка ли – понять, как добывать силу, обеспечивающую победу для любых ситуаций!

Итак, способность противостоять – это результат обладания определенной внутренней силой. Как уже было отмечено выше, сила эта часто называется силой духа или силой воли (неважно). Сила джедая вполне тянет на удачный пример. Важно другое: куда эта сила девается. Ведь если кто-то и перестает противодействовать, то только потому, что у него истощается эта сила.

Она уходит всегда одним и тем же способом. Понять это

и найти возможность не допустить этого ухода и есть задача любого, кто осознанно или неосознанно становится на путь конфликта, соперничества, войны.

Формула потери силы

Эта сила уходит в виде протеста в ответ на действие оппонента.

Следовательно, зная об этом, можно, с одной стороны, не допускать потери силы, и с другой – создавать для противника ситуации, которые бы вынуждали его самого делать усилие. А если выразаться еще точнее – можно вынуждать противника создавать протест.

Отметьте важную деталь. Усилие – это не поднимать штангу в спортзале. Усилие – это когда человек делает протест, то есть выпускает психическое усилие, а еще точнее, он не противится чему-либо (не принимает). Например, идет дождь. Дождь – это физическое явление, на которое мы не влияем. Но у человека может быть протест против дождя – того, на что невозможно влиять. Практически все люди (поскольку их Я-сознание отождествлено с постулатом) неспособны не делать усилия. Если не брать во внимание специально обученных людей, коими, я надеюсь, многие из вас станут после освоения этого материала, все люди будут протестовать против того или иного «дождя», и в конце концов их духовная сила, удерживающая постулат, иссяк-

нет. А это начало поражения. Поэтому я хочу остановиться на теме протеста подробнее. Знание этого материала позволит вам в сложных ситуациях сохранить «керосин», поскольку он имеет большее значение в победе, чем тактико-технические данные автомобиля.

Итак, нужно понять, что такое протест. И хотя каждый из нас на себе чувствовал протест (сильное или слабое несогласие с чем-либо или кем-либо), с теоретической точки зрения не каждый понимает его суть.

Протест – это не просто какое-то несогласие. Протест – это умственное или психическое напряжение. Это попытка дотянуться до того, до чего дотянуться невозможно, или убежать от того, от чего убежать нельзя.

Нужно понять одну важную вещь. Любое несогласие – это уже протест (начало утечки внутренней силы). Но если вы к тому же пытаетесь изменить то, что изменить невозможно, – это не просто протест, это уже ловушка (среда, в которой вы продолжаете протестовать, и, подобно мухе, попавшей в паутину, чем больше дергаетесь, тем для вас же хуже). Чем дольше вы находитесь в этой среде (протесте), тем больше силы вы теряете.

Каждый раз, когда человек не принимает то, что он принять не хочет или не может, он делает усилие (протест) и таким образом отдает свою силу. И чем больше он протестует, тем больше своей силы он отдает. Это называется изматывать – заставлять противника делать усилие (протестовать).

Причем суть стратегии состоит не в желании выиграть у противника, а в том, чтобы измотать его, провоцируя на «желание победы», но не давая победить. Например, если вы играете в бильярд, нет смысла хотеть забить шар в лузу, поскольку это функция вашей деятельности на данный момент. «Хотеть» при наличии функции – это избыточный потенциал, создающий тот самый протест.

Смысл рассуждений состоит в том, чтобы самому не хотеть выиграть, так сказать, насильственным путем, а создать такое желание у противника, чтобы потом провалить его. Известный прецедент был во время Второй мировой войны, когда рейхсминистр фашистской Германии Геббельс отдал команду распустить слух в оккупированной Франции о том, что весь мир присоединился к ней и скоро придет на помощь. Что случилось дальше – понятно. Никто и не собирался идти на помощь Франции, и когда французы это поняли, их дух был сломлен.

Итак, основы победы лежат не в когнитивной психологии, а в духовных явлениях, то есть в постулатах и намерениях. И главная основа победы – способность не делать усилия (протест), то есть принимать то, чего не хочется принимать. Это целая наука. Но, понимая ее основы, зная метод «не делать усилия», а также умея применять его, каждый может получить основу для победы и защиту от проигрыша. Ведь проигрыш – это прежде всего потеря силы духа.

Р. С. Как применять эти знания тем, кто не играет в по-

литику?

Вы ахнете, когда поймете, что вас никто не спросил, но вы уже давно в политике. Здесь есть нюанс. Для большинства людей их жизнь представлена в формате внешней экспансии. Налоговый ли это пресс, финансовый кризис, нападки свекрови или дурацкое поведение вашего супруга – все это некий закамуфлированный наезд на вас – экспансия. Поведение всех этих персонажей вынуждает вас делать то самое усилие – протестовать, а это значит, что вы теряете силу. Вы становитесь слабее и не можете уже противостоять всем этим нападкам. Помните, что постулат «это конец» – это духовное поражение, а не поражение в физическом мире. Но вы ведь уже знаете, что выход есть.

Сила духа – это не мужество и не смелость, это – мудрость и знания. Сила духа всегда создает три основные «опции воина»:

1. способность не противодействовать на внутреннем уровне (удерживать намерение, несмотря на внешнее давление);

2. креативность (поиск нестандартных решений), что возможно, когда человек не отождествлен с постулатом. Кстати, все пророки и гении – это люди, чье Я-сознание может хотя бы изредка не находиться в плену постулата;

3. глубинное восприятие (способность находить релевантные решения), что также возможно, если сознание человека не находится в плену постулата.

СЕКРЕТ ВТОРОЙ – ВЫ НЕ ОСОЗНАЛИ СВОИ ЖЕЛАНИЯ («ХОТЕЛКИ»)

Нужно сначала осознать, что такое проигрыш. Проигрыш – это провал в достижении желаемого. Если вы ничего не хотели, проиграть невозможно. Эта мысль напрямую ведет нас к буддизму, но суть от этого не меняется. И тем не менее искушенный в познаниях разных духовных практик вполне резонно может спросить: как же тогда играть, не желая выиграть? Мой ответ таков: в этом все искусство! Для овладения им есть две сентенции.

Первая. Нужно понять, что существует два разных феномена: цель и желание достичь ее. Цель – это элемент игры, без которого она невозможна (попробуйте поиграть в футбол без цели). Желание достичь цели – это просто энергия внутри вашего сознания, которая возникла до момента этого достижения. Заметьте, что желание, как энергия, всегда существует в момент, когда вы не действуете. Но ведь вы вполне можете и не достичь цели (как условия игры)! Препятствия, противники – все это объективные факторы.

«Желание достичь цели – это просто энергия внутри вашего сознания, которая возникла в момент, когда вы еще не достигли цели».

Что же получается? Нужно просто уметь идентифициро-

вать желание и цель как разные феномены. Есть специальные методы идентификации желаний. Если вы их применяете, вы – профессионал, поскольку умеете очистить путь к цели от энергетических завихрений (желание – это ведь то самое завихрение).

Профессионала отличает не только хорошая компетентность, но и главное – способность опознавать свои «завихрения». Именно желание (энергетическое завихрение) и является главным препятствием к победе. Оно всегда ощущается как нетерпение. Еще один способ определения желания – это осознание неготовности отказаться от объекта вожделения. Если вы смогли найти эти вещи самостоятельно, вы уже решили проблему эффективности достижения цели. Дорога к цели начинает освобождаться от энергетического мусора, завихрений. Если же ваша цель так и не реализуется, ищите желание. Сейчас довольно много специалистов, которые смогут помочь вам в этом вопросе.

Вторая сентенция. Вы можете спросить: а в чем смысл игры, если не в достижении цели? Ответ: смысл любой игры, включая нашу жизнь, не в цели. Она лишь условие движения (условие самой жизни). Без целей нет движения. А смысл игры как жизни в том, чтобы сделать «правильный удар». Ведь любое действие, которое ведет к цели, имеет структуру – правильный алгоритм. Постигание структуры действия (элементов игры) и есть то, чем нужно заниматься во время игры. Это и интересно, и полезно. Когда я, например, играю

в бильярд, у меня всегда хорошее настроение, потому что я слежу за тем, как правильно ударить, а не преследую цель забить шар. Я ни разу не проиграл в бильярд, хотя партия частенько была не в мою пользу.

Так вот, препятствием к цели всегда является уход внимания от одного из элементов **правильного действия**, которое отнимает именно энергия желания («хотелка»). Убрать желание и познать структуру правильного удара – это условия победы.

Уход внимания от одного из элементов **правильного действия** есть фактор провала цели.

Научитесь опознавать энергию желания и поймите структуру действия, которое ведет к цели, и победа у вас в кармане.

СЕКРЕТ ТРЕТИЙ – ВЫ ЗАХВАЧЕНЫ ВИНОЙ

Помните, нельзя победить в состоянии, когда вы испытываете вину. Это самый сильный вирус сознания, который блокирует духовную силу человека. Суть данных, которые вы здесь почерпнете, состоит в том, что большинство людей не знают, что вина – это мощное воздействие из подсознания, а не угрызение праведной совести за совершенный проступок. Если вы однажды сможете осознать вину как воздействие, вы почти сразу высвободите свою духовную силу, которая была зажата этим видом вируса. Если вы сможете

найти в этом вопросе наставника – это решает очень многое в деле побед.

Нужно знать, как работать с виной, чтобы она перестала воздействовать на духовную силу человека. Но сам факт того, что вы узнали об этом, дает вам возможность отключить этот вирус, обратившись к своему тренеру, а после и самому научиться справляться с ним.

Вы можете вспомнить, как не могли уволить сотрудника, хотя сделать это нужно было в обязательном порядке. Вы также можете вспомнить, как вина захватывала вас в ситуациях, когда вы чувствовали, что вам может не хватить денег, чтобы выплатить зарплату сотрудникам. Вы можете легко вспомнить, когда кто-то начинал вас обвинять, а ваша воля в этот момент как бы блокировалась. Подумайте, как в таком состоянии можно находить нестандартные решения, противостоять агрессии или трудностям типа недавнего финансового кризиса?

Вывод: вспомните любой случай, когда вы испытывали вину, и осознайте прямо сейчас это состояние. Будет неприятно, но никто не говорил, что победа дается легко. Главное, что вы знаете теперь метод – как отключить пси-блок. Просто медитируйте на чувство вины от 5 до 15 минут. Если у вас получилось, теперь она не сможет застать вас врасплох, когда возникнет вновь, и ваша духовная сила будет продолжать творить победы.

СЕКРЕТ ЧЕТВЕРТЫЙ – ТЩЕСЛАВИЕ

О тщеславии сказано и написано много. Однако, как ни крути, нужно признать за этим человеческим феноменом одно главное свойство – это состояние приятное. Тщеславие – это, конечно, порок. Но что особенно важно? Тщеславие – это один из сильнейших человеческих автоматизмов, срабатывающих наподобие «спускового крючка».

Мы можем сделать основной вывод. В основе манипуляции всегда лежит только один фактор: использование феномена автоматизма (а как еще будет себя вести человек, чье Я-сознание находится в плену постулата; некоего сценария, с которым Я отождествлено). Иными словами, каждый из нас может стать объектом автоматизма только при одном условии – неспособности опознавать собственные постулаты. Технику опознания постулатов здесь представить не получится, но вы должны знать, что таковая имеется.

Итак, каков конечный результат, которого ожидают манипуляторы от применения своих техник? Довольно важный вопрос, поскольку, если его понять, мы найдем признак, по которому можно ставить преграды манипуляциям. Согласитесь, никто из нас не хочет быть объектом манипуляции! Другое дело, как этого добиваться.

Конечным результатом любой манипуляции является согласие. Цель любой манипуляции – согласие оппонента. Иными словами, тот, кто против вас начал

манипулировать, ждет одного – вашего согласия.

Не спешите критиковать данный тезис. И так понятно, что большинство возмутится: «Как, мол, так? Ведь согласие – это основа социума». Я и не спорю, ведь социум – это и есть один из ключевых автоматизмов человека. Главное не это. Важно другое – понять свойство этого явления. Согласие – это в большинстве случаев форма и признак потери собственного осознания – спусковой крючок его отключения. Когда человек соглашается с чем-то или с кем-то, происходит отключение осознания. Согласитесь, что вы могли бы сделать вид, что согласны, а не быть согласным.

Иными словами, тот, кто против вас начал манипулировать, ждет одного: вашего согласия.

Помните, что если в процесс коммуникации не вмешивается осознание, человеком начинает управлять автоматизм (постулат), а не осознание. У животных – это рефлекс.

Так или иначе, задача манипулятора такова: запустить автоматизм (постулат), создающий согласие, вещество, которое усыпляет осознание подобно тому, как газ отключает человека.

Иногда автоматизмы специально готовят и «встраивают» их в сознание человека. Иногда они складываются в процессе повседневной жизни. Так или иначе, есть два способа жизни – автоматический и осознанный. Второй способ не лишен автоматизмов. Мы все состоим из них. Однако человек со способностями иного уровня осознания просто мо-

жет «видеть» (осознавать) автоматизм, включившийся внутри сознания, и далее делать выбор – разрешать ему работать или отключить его.

Тщеславие – один из автоматизмов. Но нам трудно не испытывать определенные чувства, когда нас хвалят или одобряют в иных формах. В моменты, когда мы испытываем включение этого автоматизма, мы признаем себя счастливыми. Это, конечно, лишь суррогат счастья, но не признать, что это состояние желаемое, мы порой не можем. Это так приятно, что пленит разум.

Тщеславие – это один из автоматизмов, который создает главный эффект – состояние «я согласен с этим». Этот автоматизм, как и множество иных, делает главное дело: он отключает осознание, которое является единственным признаком, отличающим человека от животных и растений. Так что в большинстве случаев весь этот мир – это организмы (флора и фауна). И только осознание (время от времени) может проснуться, паря сверху над этой прекрасной Матрицей. В таких случаях мы – рядом с этой жизнью, но мы не в ней. Мы можем «нырять» в нее, полностью погрузившись в ее прелести. Но мы можем и выныривать. А можем там пребывать всегда (там – это внутри постулата).

В заключение – неполный перечень автоматизмов, которые являются наиболее сильными инструментами, отключающими осознание:

– тщеславие («... любимый из моих грехов»);

- секс (само телесное состояние, возбуждение);
- волнение (страх, беспокойство, паника);
- чувство несправедливости;
- ссылка на авторитет (отключает почти мгновенно);
- мнимая уступка (нам уступают, чтобы...);
- указание на причину (без причины предложение выглядит вызывающе необоснованно!);
- чувство «быть обязанным» (указание на долг);
- ссылка на уже принятое нами решение («только попробуй обесценить то, с чем мы согласны»; наиболее легкий способ отключения осознания);
- вина;
- указание на то, что так делают все.

Глава 3. Анатомия власти.

Краткое руководство учредителю

Очень многие из вас хотели бы иметь свой бизнес, не так ли? Но вот что интересно. Во-первых, бизнес – это не обязательно кафе или завод. Бизнес – это дело. Для некоторых женщин семья может рассматриваться именно как дело, так же как и для многих людей – работа в найме. Дело имеет несколько иной контекст, чем бизнес как цель получение прибыли. Во-вторых, бизнес (дело) нельзя построить, если вы не делаете того, что делает учредитель. По правде, более точное слово – источник, а не учредитель, поскольку дело – это продукт вашего постулата. То есть источник – это постулат. Учредитель – это постулирующий элемент, так же как муж и жена – это постулирующие элементы семьи. Так вот, у этого (бизнесового) постулата есть важный элемент, без которого дела не будет, – функции учредителя.

Если вы хотите иметь свое дело, вам нужно знать, в чем заключаются функции учредителя (источника). Без знания этого у вас нет «допуска», и вы бегаєте по кругу, продолжая испытывать неудовлетворенность. Да, нужно время и знания, но без понимания основной функции вы останетесь хорошим исполнителем, но не учредителем (источником дела).

Учредитель – это не только юридическое понятие,

НО И СМЫСЛОВОЕ.

ЧАСТЬ 1. КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ВЛАСТЬ? МЕХАНИКА

До определенного момента этот вопрос вообще не стоит. У бизнеса тоже есть медовый месяц – сплошное содействие. Только потом все начинается! Власть нельзя потрогать! Но ее очень легко потерять. А еще легче ее «не видеть».

Есть самое простое объяснение феномена власти. Власть – это когда кто-то хочет чего-либо, но не может получить этого без другого.

Но как создается власть? Первое, что нужно понимать, власть – это не полномочия. Большинство деловых людей делают свои просчеты именно из-за непонимания сути власти и методов ее обретения. А ведь бизнес – это в первую очередь власть. Так вот, власть держится на совершенно других факторах. Когда о них узнаешь, все становится на свои места. Это как порядок в доме...

Директор, бухгалтер, любое лицо в бизнесе способно иметь власть над учредителем. Довольно частая проблема: уволить нельзя, поскольку бизнес может развалиться, если новый человек не сможет делать то, что делал этот специалист. В чем здесь хитрость?

Почему так происходит?

Причина вот в чем: этот специалист начал делать нечто, что может делать только учредитель, но он не знает об этом.

В каждом деле есть нечто, что отдавать можно, только понимая последствия. В бизнесе – это скрытые (не значащиеся в законах об уставах партнерств) функции учредителя, о которых знают немногие. Потеря власти начинается с этого (неосознанная передача того, что стоит больше всяких денег). Но проблема состоит не в том, что учредители делают это (не осознают, как отдают эти мало кому известные вещи), а в том, что очень часто они не знают сути этих функций. Как можно заметить потерю яблок из своей корзины, если ты не знаешь, что такое яблоки?

Иногда мы слышим, как кто-то передает свои функции учредителя по специальному договору. Да, юридическое оформление передачи функций учредителя – это возможно. Этим функций ровно семь + одна. Семь функций, которые нужно блюсти как зеницу ока. И еще одна, которая и является секретом успеха. Но это не просто юридический вопрос (вопрос учредительных документов). Нужно знать по существу то, что является предметом юридического оформления (этим семи функций). Но ни юристы, ни сами учредители в абсолютном большинстве случаев не знают сути истинных функций учредителя и поэтому облачают в юридическую форму «юридический мусор», а не то, во что нужно их облачать в первую очередь. Учредительный договор становится формальностью, пустышкой. Юридический статус сам по себе еще не предоставляет власть. Ее приобретают другими методами.

ЧАСТЬ 2. СЕМЬ ФУНКЦИЙ УЧРЕДИТЕЛЯ

Прежде чем я расскажу об этих семи функциях, нужно отдельно сказать два слова о том, что понимается под передачей функций не в смысле неправильности этого действия.

Под передачей понимается не юридический акт (подписание договора), а именно психологический (уровень осознания того, что передается). Очень часто передача функций учредителя – это не что иное, как неосознаваемый отказ от ответственности за последствия бизнеса. Это, так сказать, неумышленное «преступление». Учредитель просто не осознает этого, поскольку не понимает сути своих функций. Ведь понятие «общее руководство» само по себе мало о чем говорит.

Нельзя потерять яблоки, если вам неизвестно, что такое яблоки. Но и нельзя определить дальнейшую судьбу яблок, если вы не идентифицируете их в качестве яблок. В нашем случае речь идет о судьбе тех функций, которые, собственно, и делают (создают) бизнес. Бизнес ведь формируется по лекалам этих функций, даже если учредитель их не осознает. Функции учредителя – это нечто, что можно сравнить с микросхемой, которая будет работать только в одном случае: если в нее подать электричество, то есть собственное внимание.

Внимание – это электричество. Функции учредителя – это

заданные параметры правильной деловой активности.

Деловую активность можно совершать, не зная устройства микросхемы (перечень функций), но это не то же самое, когда эти функции осознаются. Мы можем назвать их «ласточками», но суть от этого не изменится: по «ласточкам» будет делаться бизнес. Название не принципиально. Но функции (микросхемы бизнеса) всегда реализует какой-то конкретный индивидуум. Если их будет осуществлять директор или помощник учредителя, он и будет фактическим учредителем (обладать фактической властью).

Власть – это не захват должности, а захват функций, а точнее – взятие на себя ответственности за эти функции.

Тут сразу нужно отметить важную вещь.

Взять ответственность – это иметь замысел для решения ситуации! Для учредителя можно добавить: иметь замысел для ситуации в рамках той или иной функции учредителя.

Взять ответственность – это иметь замысел для ситуации с пониманием, как выглядит функция (замысел). Это – наличие видения (идеи) в связи с каким-то событием.

Есть идея решения проблемы – есть ответственность. Нет идеи для ситуации (решения проблемы) – нет ответственности.

Пойдем дальше... Функции учредителя нельзя передавать другим. Нельзя это делать, потому что именно другие теперь будут создавать идею этого бизнеса (подавать элек-

тричество в микросхемы бизнеса).

Заберите идею делать бизнес, и вы перехватите власть в бизнесе и сам бизнес. Самый простой пример – передача предприятия в аренду. Любому владельцу предприятия (кто это делает) нужно понимать, что это не передача бизнеса в аренду, а его продажа в рассрочку, поскольку бизнес теряется из-за исчезновения из сознания учредителя его функций (мечтать о бизнесе; придумывать его каждый день). То есть понятие «учредитель» – это не только юридический статус. Это феномен, явление, имеющее сакральное значение! Познавший это становится учредителем. Не познавший – похож на биологического отца...

Поэтому важно знать функции учредителя, чтобы любому деловому человеку было понятно, что он творит, когда не осознает их сути. Известные слова одного великого деятеля о том, что власть не дается, а берется, говорят о том, что захват власти – это чисто когнитивный (психологический) процесс, а не юридический. Право лишь оформляет волю.

Вот эти функции. И их нельзя передавать (если вы не решили продать бизнес).

Функция №1. Технология производства продукта (технология продукта).

Функция №2. Финансовая система (учет) и резервный фонд.

Функция №3. Стратегический маркетинг (модель продвижения бизнеса).

Функция №4. Организационно-правовая модель бизнеса.

Функция №5. Организационная структура бизнеса.

Функция №6. Коммуникации с внешним миром (представительские функции).

Функция №7. Ценное имущество (недвижимость, нематериальные активы, интеллектуальная собственность).

ЧАСТЬ 3. ПОИСК РАБОТАЮЩЕЙ МОДЕЛИ

Абсолютно все, кто занимается бизнесом, и те, кто им не занимается, слышали слово «учредитель». Оно ассоциируется со словом «хозяин» – кто-то, кто самый главный. Однако крайне малое количество людей понимает, какие функции в бизнесе выполняет учредитель. Возьмите понятие «мать». Здесь у всех есть понимание функции матери. Она кормит ребенка, общается с ним и следит за его безопасностью. А что делает учредитель?

Функция учредителя – поиск работающей модели.

Персональный продукт учредителя – найденная работающая модель.

Что такое работающая модель?

Дело в том, что большинство из тех, кто стал на путь своего бизнеса, продолжают хотеть иметь доход, или продажи,

или... или... или... Но они не выполняют главного – они не ищут **работающую модель**, суть которой – **повторяющийся эффект**. Иными словами, если вы увидели, что нужный вам эффект повторяется, – это и есть то, зачем существует учредитель. Если ваша задача – продажи, то вам нужно найти **работающую модель продаж** – систему одних и тех же действий, которые всегда приводят к одному и тому же результату. Это как борщ для хозяйки – может не получиться, но это из-за неправильной последовательности действий, а не из-за отсутствия таковой.

Конечно, есть методы и разные хитрости, как этому научиться. Но главное – это то, что было сказано выше: если вы учредитель, то именно вы были источником найденной работающей технологии.

Когда вы сотворили «конструктор» из деталей, каждая из которых представляет собой работающую технологию, можно сказать, что вы создали свое дело. Теперь нужно следить за работой деталей и корректировать ее. Что такое детали? Их можно найти в книге «Встань с дивана. Как создать свой бизнес и стать независимым» (глава 3).

ЧАСТЬ 4. СЕКРЕТНАЯ ФОРМУЛА УЧРЕДИТЕЛЯ

В каждом бизнес-направлении (люди, коммерция, финансы, производство) есть свои «болезни». «Болезни» – это факторы, которые препятствуют заранее известному результа-

ту в этом направлении. Задача руководителя (лидера) – держать на мушке «болезнь» и искать способ ее устранения. Конечный результат: «болезнь» известна, способ ее лечения найден и доведен до исполнителя.

Основная форма поиска «болезни» и определения способа ее «лечения» – совещание с замами и экспертами.

Поэтому эффективное совещание – это совещание, в котором его ведущий удерживает три функции:

1. знает, как выглядит задача (планируемый результат), которая является условием достижения результата как победы (лучше, чем на рынке). Например, «аккумулятор в компьютере – самый маленький и емкий на рынке компьютеров» – это условие выхода в лидеры рынка. Эти показатели (размер и емкость батареи) должны быть известными руководителю на момент ведения совещания. Задача руководителя – увидеть и объявить идею (образ), которая объясняет, почему она является прорывом (батарея меньшего размера – это известный фактор);

2. нацелен на поиск факторов, которые являются препятствием для достижения известного результата (задачи). Например, известно, что на рынке нет технических возможностей создания батареи малого размера (меньше, чем у всех). Он инициирует экспертов на поиск препятствий (делание препятствий известными). Он выявляет, что производство чипов для батарей такого размера отсутствует, и поэтому ставит задачу – высвободить место за счет оптимизации дру-

гих компонентов компьютера. Эксперт находит решение;

3. инициирует «мозговой штурм» – поиск решения препятствий. Пример: Джобс поставил задачу создания маленького аккумулятора для первого Macbook. Джобс знал, как должен выглядеть конечный результат, который являлся условием его достижения как победы (батарея меньше, чем у всех). Он инициировал задачу для специалиста по поиску решения (формулирует ему задачу в параметрах п. 2, которые ему уже известны). Секрет эффекта состоит в двух факторах: 1) руководителю известно само препятствие (оно уже известно на момент постановки задачи) и 2) сама постановка задачи как волевая установка, но с указанием ее параметров. Это работает как магия: вы ставите задачу в параметрах, осознаете, что исполнитель имеет намерение искать, и это само по себе и есть основание к ее реализации (типа гарантии).

Еще раз потренируемся.

Первый элемент формулы. Осознание цели как конечного результата, который является, по сути, замыслом, объясняющим блестящее решение: переход Суворова через Альпы, сдать Москву наполеоновской армии, сделать самый емкий объем блока питания на компьютере компании Apple – первом «Макбуке».

Второй элемент. Заранее знать «болезнь», препятствующую достижению цели. В этом – секрет эффективности, вы заранее знаете свое «узкое место» – недостаточно места

на компьютере, недостаточно воинов или их компетентности, других ресурсов, которые находятся в причинно-следственной связи. Здесь мы должны знать фактор, который препятствует известной цели.

Третий элемент. «Мозговой штурм», который создает напряжение в головах замов и экспертов, но задача должна иметь конкретные параметры – оставить французскую армию без еды, т. е. искать свободное место в компьютере, создать неожиданность.

Три указанные выше направления делают вас не просто руководителем на юридическом основании, но главное – лидером (тем, кто кует победу). Анатомия (одна из технологий) победы изложена выше. Теперь начните это практиковать. Я советую эту формулу многим бизнес-тренерам. Зная эту формулу, вы «якорите» подопечного. Или его мысли будут захвачены пучиной безбрежного океана, и он «поплывет» куда-то, но не туда, куда нужно вам. Победа куется в трудностях, но при наличии специальных знаний, а не просто упорства.

Глава 4. Формула захвата в бизнесе

Весь бизнес (абсолютно весь) грешит одним и тем же проявлением. Причем все выглядит именно так, как вы прочитали: категорично! Если очень грубо выразиться, то все неполадки в бизнесе – от этого греха. Потерпите, сейчас перейду к нему. Просто если не учитывать того, о чем вы прочтете в следующем абзаце, эффект будет небольшим. А ведь смысл этого материала состоит в том, чтобы узнать, как выглядит победа. Как же побеждать, если не знаешь, как выглядит победа в структуре!

Так вот, речь идет не просто о бизнесе в примитивном его понимании (кафешка, магазин, завод или услуги такси). Под бизнесом нужно в первую очередь понимать такое положение вещей, которое делает лишь одну ценную вещь: **очередь к себе**.

Бизнес – это продуцирование очереди к себе! По сути, бизнес – это всегда арена борьбы за внимание. Будь это внимание вашего супруга, ребенка, соседа, избирателя, партнера или потенциального покупателя, все это – продуцирование очереди к себе.

Бизнес – это арена борьбы за внимание!

И тем не менее мы остановимся только на традиционном бизнесе (который приносит эффект по формуле «товар –

деньги – товар»). Хотя домохозяйка, которая удерживает семью в порядке, или председатель кондоминиума, решающий каждый день бытовые вопросы, – это самое что ни на есть дело!

Бизнес – это продуцирование очереди к себе!

Я разбирался больше чем с полусотней различных сложных проектов и могу сказать точно: бизнес начинает «тонуть», когда у него нет формулы «захвата». Не иметь формулы захвата – это самый страшный грех в бизнесе. Это сродни тому, когда бы путана, которую «поймал» молодой повеса, начала бы учить того уму-разуму и на путь истинный наставлять, а не делать свое дело.

И, кстати сказать, практически весь бизнес занимает какую-то дурацкую позицию, а именно: заработать больше (грешит, так сказать), вместо того чтобы применить формулу захвата и таким образом иметь тот самый доход. Но обыватели – большинство бизнесменов – не могут прекратить жадничать или просто мечтать. Так что есть о чем подумать после прочтения этой главы всем, кто имеет намерение продуцировать очередь к себе, даже если вам стукнуло 70 лет и вас могут принять на работу только стажером.

Формула захвата – это метафора, направляющая вас на ключевой момент в деловой активности, а именно осознание необходимости иметь: 1) формулу (систему неизменных параметров), которая 2) объясняет, почему вы достигнете цели, например привлечь клиента.

Если у вас нет такой формулы, то у вас нет гарантии достижения цели.

Вы как бы отдаете все во власть случаю. Так возможно жить, если вы осознанно играете именно в такую игру (рулетка), то есть отдаете себе отчет в том, что недостигнутая цель – это нормально. Если это не так, необходимо понять, что без формулы захвата бизнес, подобно судну, будет недостроенным и даст течь в ближайшее время – сразу после спуска на воду.

Итак, формула захвата – это указание на фактор, который показывает, почему люди захотят предложенный вами продукт, и при помощи этого фактора вы начнете завоевывать умы потребителей. Иными словами, «зачетом» в «институте» обучения бизнесу будет являться «прощивка в подсознании» конкретного потребителя. Звучит неприятно, но суть от этого не меняется. Если вы не приручили потенциального потребителя к тому или иному продукту на уровне зависимости, то у вас нет клиента. Помните, что клиент – это не просто статус человека, а психологический признак.

Вывод. Бизнес – это не экономика (экономика – это лишь часть бизнеса). Бизнес – это чистая психология, которая обрамлена экономической оберткой.

Увеличение операций по «прививке» (превращению человека в покупателя) будет рассматриваться в качестве статистики формулы захвата. Хотим мы того или не хотим, «правила игры» этого мира основаны на факторе зависимо-

сти. Мы привязываемся к друзьям, привычкам, детям или кинофильмам. Это фактор!

Однако некоторые люди умудряются, зная об этом, не попадать в ловушку зависимости. Именно эта категория людей относится к победителям. Но они знают об этом факторе! Они не то чтобы хотят делать людей зависимыми – они просто знают, как выглядит война за умы. Каждый из нас может знать секреты зелья, а может и не знать. Применять их – жизненный выбор каждого. Но не знать о них – жизненный прокол.

Итак, вам нужно придумать, какие качества вашего продукта заставляют человека хотеть его, чтобы потом увеличивать количество «зависимых». Продукт – это ведь то, что представляет собой нечто, что удовлетворяет потребности. Нечто, от чего человек зависим так же, как алкоголик, наркоман или игроман. Только в нашем случае (применительно к такому явлению, как продукт) мы как будто не имеем дела с антисоциальным явлением. Это, конечно, не так, но кто об этом знает?

Да, реклама – вещь нужная. Но, если вы не смогли создать ингредиент зависимости в продукте, какой смысл в рекламе?

В общем, если вы придумали формулу захвата, то она должна указывать на то, почему ваш продукт будут хотеть.

План «Барбаросса», который лежал в основе нападения на СССР, видимо, как раз и не объяснял эту формулу. В ней не было указания на фактор (одни считают, что им могла

быть моральная сила советского человека, другие – политический режим, третьи – количество людей, другие – сильные морозы)! Факт остается фактом: провал был основан на неучете одного из перечисленных факторов. Как с этим нужно было бы справиться? А вот у идеологов послевоенной холодной войны такой план был реализован (развал СССР). Почему? Они использовали фактор ослабления моральной составляющей советского человека, который в массе своей до 60-х годов не был ориентирован на потребительские прелести. Оттепель 60-х годов и возникший тезис построения коммунизма (личного комфорта) изменил вектор сознания советского общества с намерения преодолевать трудности на вектор «от каждого по способностям, каждому по труду». Такой себе прототип «зоопарка». Джунглями, где выживает сильнейший, и не пахнет. В общем, идеологи развала СССР создали формулу, в основе которой лежал фактор – то, что не зависит от воли человека, а именно: желание комфорта и «вкусной» жизни.

Фактор – это то, от чего человеку трудно отказаться и перестать хотеть этого. Это похоже на состояние человека, зависящего от алкоголя, наркотика, игр и тому подобного. Потребности в передвижении, связи, еде, тепле – все это и другое заставляет человека подчиняться этим потребностям. Так устроен этот мир.

На этом факторе построена формула захвата. Рассмотрим формулу захвата компании Apple относительно iPhone, ко-

торая направлена на увеличение зависимости людей от потребляемой вещи – гаджетов, производимых этой компанией. Факторами формирования и удержания этой зависимости являются следующие ингредиенты.

Первый. Безопасность. Эта потребность безоговорочная. Подставляем сюда созданную компанией «закрытую систему», которая и обеспечивает эту идею.

Второй. Надежность работы смартфона, которая выводит на потребность в комфорте (важнейшая из человеческих потребностей), что обеспечивается платформой iOS.

Третий. Эстетика смартфона. Данная потребность также «защита» глубоко в подсознании человека на уровне любого наркотика. Обеспечивается законами золотого сечения (сегодня этот фактор имеют и другие компании).

Остальные факторы (качество камеры, свойства дисплея, мощность батареи и пр.) имеют значение, но не факторное, в том смысле, что при условно равных показателях этих параметров они не создают победу. Посмотрите на продукты других компаний, и вы увидите, что они могут в некоторых случаях даже выигрывать по второстепенным параметрам, но из-за отставания в главных не смогут показать сильную формулу захвата, поскольку конкурент (Apple) перехватил лидерство именно в создании более правильной формулы захвата в границах вышеописанных трех факторов. Человек заиклен на безопасности, комфорте и эстетике. Кто-то в Apple это понимал и делал на это ставку. Именно так

выглядит формула захвата. Специалисты по человеческим «кнопкам» из Apple знали это. Все остальные, видимо, делали ставки на «блестящие предметы» (как для сороки) или не были способны на создание программного обеспечения уровня Apple.

Если присмотреться внимательно, то можно заметить, что в ситуации с iPhone сработала формула в виде захвата внимания людей, которые сильно зависят от таких элементов жизни, как информационная безопасность (закрытая система iOS обеспечивает это), комфорт (меньшее количество провокаций на недовольство работой системы) и эстетика (воздействие на психику). Если бы в iPhone можно было каким-то способом встроить секс, то Баффет, скорее всего, купил бы акции Apple еще в молодости. Нужно просто понять, что лежит в основе формулы захвата.

К примеру, если взять компанию по оптовой продаже косметики, то можно попытаться понять формулу захвата в таком бизнесе.

Сам косметический продукт, конечно, является условием существования бизнеса по продаже косметических товаров. Но хороших продуктов, которые создают эффект красоты, на рынке множество. Конкурировать с себе подобными – не самая лучшая перспектива. Так какой же может быть формула захвата в таком бизнесе? Ответ: действия компании, направленные на захват сознания косметологов. Что именно? Выясните, от чего зависят косметологи, и дайте им

именно это. Что им нужно больше всего? Возможно, авторитет у клиентов, без которого косметолог не выживет как предприниматель. Значит, именно это и нужно обеспечить. И теперь, когда вам кто-то покажет, как выглядит конкретный способ, при котором увеличивается авторитет косметолога, вы можете рассмотреть возможность инвестиций в такую компанию. Но не забудьте опознать этот конкретный способ – как он выглядит и сколько он стоит по трудозатратам. Но это уже экономика, которая сама по себе без идеи не имеет особого значения.

Мы не можем в примере с вымышленной компанией по продаже косметических товаров рассматривать точные рекомендации. Если взять два ресторана, даже находящиеся на одной улице и относящиеся к одному классу, то у каждого из них будут свои факторы (вещи, которые влияют). Нюанс состоит в том, что у каждого бизнеса – свои факторы. В одном ресторане очень красиво, а в другом – более вкусная еда, которую готовит повар-японец. Этих нюансов – сотни, и формулу нужно искать под каждую конкретную ситуацию, хотя принципы остаются неизменными.

Или возьмем, к примеру, будущее, которое как бы намекает нам, что большинство профессий, существующих сегодня, исчезнут уже в ближайшее десятилетие. Отсюда вполне закономерна формула захвата для образовательных учреждений. Люди должны заниматься чем-то, что приносит пользу в контексте нового времени – века цифр. В про-

тивном случае они не смогут выжить даже не столько физически, сколько духовно, поскольку труд – это прежде всего востребованность. Невостребованный человек похож на Робинзона Крузо, который нашел способ выжить физически, но до появления Пятницы просто сходил с ума. Осталось сформулировать конкретные продукты нового образовательного бизнеса, объясняющие, как новые дисциплины создают такие компетенции, которые будут востребованы безусловно. Кому-то придет в голову, например, сомневаться в программистах?

Мы также можем рассмотреть и другие примеры. Например, развитие когнитивных способностей, обеспечивающих процессы управления сложными социальными системами. Можно также посмотреть на будущее трехмерных игр или дополненной реальности, робототехники, алгоритмизации, требующей хороших математических способностей. Что лежит в основе формулы здесь? В основе лежит мистер «цифра». Век кибернетики, который уже превратился в фактор (то, что происходит помимо нашей воли). Это как солнце, которое не оставляет шансов глупцу придумать солнцезащитные очки.

Давайте рассмотрим один реальный пример из сегодняшней жизни – формулу захвата, которую применила корпорация Apple.

Мы не можем не согласиться, что энергия является тем самым фактором, который находится вне воли человека. Энер-

гия создает жизнь. И если вдруг кто-то создает паровой двигатель, то этот продукт почти сразу занимает лидерские позиции: его нельзя не купить, поскольку без него другие продукты будут менее эффективными. Чуть позже появляется бензиновый карбюратор.

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.