

МАКСИМ ПЕРФИЛЬЕВ

**АРХИТЕКТОР
СОЗНАНИЯ**

МОСКВА 2019

12+

Максим Вячеславович Перфильев

Архитектор сознания

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63839593

SelfPub; 2021

Аннотация

Думаете, ваш путь начинается с рождения? А что если это не так. Мы росли, радовались, взаимодействовали с окружающими, но многие воспоминания из детства – это как бросок в бессознательное прошлое. Вряд ли вы сейчас, будучи взрослым человеком, сможете объяснить, зачем в трехлетнем возрасте ударили зеленым ведерком своего старшего брата по голове. Зато всегда были счастливы, потому что делали то, что хотели, и показывали настоящие эмоции. Взрослея, мы проделываем путь от бессознательного к сознательному. Осознанно действуем и принимаем взвешенные решения. Но подсознание никуда не уходит.

Максим Перфильев

Архитектор сознания

ЧАСТЬ 1

3«П» ОТ АВТОРА: ПРИЧИНА ПРОЧИТАТЬ И ПО-РЕКОМЕНДОВАТЬ

Думаете, ваш путь начинается с рождения? А что, если это не так.

Мы росли, радовались, взаимодействовали с окружающими,.. но многие вспоминая из детства – это как бросок в бессознательное прошлое. Вряд ли вы сейчас, будучи взрослым человеком, сможете объяснить, зачем в трехлетнем возрасте ударили зеленым ведерком своего старшего брата по голове. Зато всегда были счастливы, потому что в моменте делали то, что хотели и показывали настоящие эмоции.

Взрослея, мы проделываем путь от бессознательного к сознательному. Осознанно действуем и принимаем взвешенные (как нам кажется) решения. Но подсознание никуда не уходит. И то, что нам кажется разумным, очевидным и даже желаемым, порой, не имеет ничего общего с тем, чего мы хотим на самом деле.

Когда возникает диссонанс между подсознанием и сознанием – мы перестаем идти вперед. На уровне ощущений это проявляется так: нам кажется, что на нашем пути стоят

проблемы, с которыми тяжело или практически невозможно справиться. Реальность же такова: мы попадаем не в непреодолимые условия, просто идем не своей дорогой.

Путь к пониманию себя – это не философия, а четкий научный алгоритм, методология, которую я сформулировал после работы с более чем 100 стартапами и будучи ментором в 25 разных проектах.

Можно прямо сейчас забыть практически все, что вы когда-либо читали на тему внутреннего формирования, потому что после того, как я, в качестве примера, поделюсь ключевыми фактами из своей биографии, вы с проецируете эту информацию на себя и начнете понимать в какие лабиринты жизни забрасывает нас сознание.

И только после прочтения моей истории этого, когда вы станете немного подготовленными, я дам вам все ключи к пониманию себя. Чтобы каждый из вас вышел из вакуума, сделав огромный шаг к своим настоящим желаниям и возможностям.

Не рекомендую переходить сразу к методологии. Понимаю, что интересно, но вся информация, изложенная в этой книге последовательно раскрывает ядро алгоритма. Опустив звенья, потеряете суть.

Приятного чтения, друзья!

ГЛАВА 1. НАЧАЛО

Когда тебе 23, ты мало думаешь о чем-то серьезном. Красный диплом Московского Государственного Индустриального Университета получил только благодаря профильному физико-математическому классу в школе. Нужно быть мазохистом, чтобы изучать по 8 предметов математики и физики в неделю, ведь такая аналитическая нагрузка по силам только тем, кто любит цифры. А я их любил. Мне всегда было интересно изучать показатели и факторы, которые влияют на их изменения. Профильная программа в школе дала свой результат – первые два курса университета прошли как по накатанной, поэтому дальше для всех стало ясно – «чего уж там, иди на красный».

Красный диплом, два года магистратуры, друзья, развлечения – во мне удивительным образом сочетался статус ботана и тусовщика. Но это все лирика. Серьезный путь становления начался с первой работы. Вернее, с двух первых работ, которым я поровну отдавал свое время. Это был 2006 год. Кстати, именно с этого момента начался мой реальный Путь к построению своего сознания и пониманию себя.

Чтобы на простом языке донести суть моей работы, представьте, что вам завязали глаза и завели в комнату, наполненную препятствиями. Они расположены везде: на полу, свисают с потолков, торчат из стен... Ваша задача пройти через них, собрав по пути максимально полную картину об этой комнате, и построить безопасный маршрут для каждого, кто

войдет туда после вас. Но вы всегда первый, кто идет в эту неизвестность. Немного напоминает «Форд Боярд», только без камер и группы поддержки за внешней стеной.

Теперь вторая ситуация, непосредственно на примере реальных задач, которые ставили передо мной на этой должности – разработать методику, позволяющую машинам не глохнуть.

В момент их решения я чувствовал себя в той комнате с препятствиями и завязанными глазами, потому что каждый раз задавалась ситуация без каких-либо вводных данных, а моя задача была – решить её. Как? Как посчитаю нужным. Главное, чтобы система заработала.

Решение поставленных задач я начинал с анализа. (Скоро вы поймете к чему я веду и как это связано с моим будущим)

Когда человек нажимает на педаль сцепления, в двигателе начинается хаос, потому что раз от раза машина не способна предугадать с какой силой и скоростью вы нажмете на педаль. И для того, чтобы в этот момент машина не глохла, а моментально реагировала подачей газа, мне необходимо было просчитать наперед тысячи возможных вариантов вашего воздействия, чтобы затем вывести это в функционирующую модель.

Все просто: ваша задача – тронуться, задача машины – тронуться плавно. Когда человек оказывает внешнее воздей-

ствие на систему управления, она должна быть к этому готова и моментально реагировать. Я же просчитываю и создаю модель, по которой автомобиль «понимает», что прямо сейчас создается нагрузка, и он добавляет обороты.

Второй автомобильный пример – диагностика. Обо многих неисправностях мы не подозреваем, потому что двигатель их исправляет автоматически. Перезагружает свои модули или совершает другие манипуляции, а человек даже не понимает что что-то не так.

В обеих ситуациях неизвестность и хаос, но именно в таких условиях мне необходимо было выстраивать системы, которые работали бы для конкретного механизма и давали результат.

Кстати, эта должность называлась – инженер системы управления двигателями. В мои основные обязанности входило верхнеуровневое программирование. (Теперь вы простите мне долгие объяснения с примерами? Почти уверен, что, если бы я просто написал эти два слова – вряд ли кто-то что-то понял)

За 3 года я научился в хаосе видеть систему. Вернее, видеть систему в хаосе и распознавать её. Это было моей основной функцией.

Если вы вернетесь на пару страниц назад, я писал, что параллельно с этой работой совмещал еще одну. Хотя для меня это было скорее крутым хобби – формула Дрифт. Я был

гоночным инженером и работал в системе управления и телеметрии.

Эта часть моей жизни тоже сильно подготовила меня к тому, чем я сейчас занимаюсь, но обо всем по порядку...

Было много ярких событий. Гонки, выступления в Европе, работа с именитыми пилотами и чемпионами России—Иваном Самаринным, Виктором Шайтаром, Дмитрием Добровольским! Парни, если вы сейчас читаете мою книгу, привет вам!

В чем же состояла моя задача? Настроить двигатель таким образом, чтобы он хорошо работал. Звучит поверхностно, поэтому для понимания системы и как этот процесс в целом повлиял на мое становление, опишу конкретнее.

После очередного гоночного заезда, на пит-лейне у механиков есть буквально 15-20 минут, чтобы заправить машину, сменить резину и произвести прочие манипуляции, а инженеру успеть провести брифинг с пилотом. Совместив данные, полученные мной с графиков во время заезда и обратную связь от пилота о работе машины, я давал ему рекомендации по поиску дополнительных резервов на треке и, порой, пилотированию, чтобы он мог сократить время следующего круга. К слову, самый лучший результат моего анализа – минус 2,3 секунды на круге. Это очень много!

Важность работы гоночного инженера сложно переоценить. Каждый заезд анализировался мной до мельчайших деталей. Я смотрел, какие нагрузки испытывает двигатель, как

он работает и множество других технических нюансов, которые пилот просто не способен увидеть. Но, поскольку машина – это лишь половина системы, вторая ее часть давала мне информацию о том, что не способен увидеть ни один тест – это человеческий фактор. Соединяя воедино информацию от обоих источников, в течении 15ти минут я выдавал результаты проведенного анализа – готовые рекомендации для пилота.

Это как работа с подсознанием. Я анализирую внешние факторы и беру от вас обратную связь. Основываясь на этой информации, я принимаю решения, которые короткой дорогой приведут вас к максимальному результату.

Правда, нюансов здесь тоже много. Некоторые моменты нет смысла прорабатывать. Например, вы любите красный цвет. Это ваш факт, который в глобальном значении не играет роли и ни на что не влияет. Не нравится красный, носи синий. Я беру для анализа только важную информацию, которая в конечном итоге способна сделать ваш путь до цели наиболее эффективным.

По сути, именно это и стало ключевой мыслью в моей работе гоночным инженером. За 3 года я научился вычленять главное, отбрасывая все лишнее. И за короткий промежуток времени выстраивать гипотезы, способные влиять на реальные показатели. А дальше, выражаясь гоночной терминологией,

гией, симуляции. Это проверка гипотез и чем чаще они производятся, тем больше отточенных достоверных данных и, как следствие, больше шансов дойти до цели на короткой дистанции.

ГЛАВА 2. БИЗНЕС

Конец 2008 – начало 2009 годов стали знаковыми не только для страны. Я женился и понял, что пора что-то менять. Начало кризиса подвело меня к важному решению – уволиться с работы и начать собственный бизнес.

Нам с другом пришла идея интерактивных досок. Напомню, что это было начало 2009 года и ни о каких айпэдах речи еще не велось. Это, скорее, еще один секрет о том как работает наше подсознание. Вы, наверняка, хотя бы раз в жизни, ловили себя на мысли, что стоит придумать нечто по-настоящему классное, как буквально через день, неделю, или несколько месяцев это действительно появляется в мире. При условии, конечно, что мы сами не реализовали это раньше. Наша история с интерактивными досками как раз из этой серии. Мы как-то предугадали, что люди устали от кнопочек и все нужно делать руками. Просто взяли парту, вырезали в ней отверстие, вставили туда дисплей, наложили сверху интерактивный экран, чтобы получить тач-панель, и вот вам «айпэд».

Кстати, свежие инновационные мысли зарождаются в го-

ловах, когда наше бессознательное открыто так называемому потоку и связывается с коллективным бессознательным. Но об этом я расскажу в основной части книги, а пока вернемся к моей истории.

Именно после создания «айпэда» мы с другом поняли, что из потока можно брать информацию, идеи и пользоваться этим.

После первой разработки началась череда стартапов. Всего мы реализовали около 10 проектов за 3 года. Жена помогала мне их развивать и за это очень ей благодарен до сих пор.

Анализируя сейчас то время, понимаю, что мог его избежать, если бы уже тогда работал со своим сознанием.

Кто-то скажет «без этого никак и у всех случаются такие периоды», а я считаю, что, время можно и нужно использовать максимально эффективно, по-возможности, учиться на ошибках других и тем самым экономить время своей жизни. Это и есть проявление мудрости.

Но то время прошло и я специально выделил для нее отдельную, пусть не очень объемную, но все же главу, чтобы показать вам, каких периодов в жизни можно избегать, находя самый короткий путь к своему настоящему я.

Уточню. Я не жалею о том, что в моей жизни был период стартапов. Он не дал мне ничего, просто понимаю, что жалеть смысла нет. Хотя, согласитесь, сэкономить себе 3 года

было бы неплохо. Ведь у кого-то это не 3, а 5 или 10 лет... Но, к счастью, и у меня, и у каждого из вас еще есть возможность выстроить себе максимально эффективное будущее, чтобы не было «пустых» периодов и не о чем было жалеть.

ГЛАВА 3. ВСПЫШКА ИЗ БУДУЩЕГО

Вы уже обратили внимание, что каждый новый этап в моей жизни начинается с периодичностью в 3 года? Очередная страница Пути перевернулась в 2012 году. У меня родился ребенок и это стало дополнительным стимулом закрыть «страницу» со стартапами и делать нечто более серьезное и масштабное. Нужна была стабильность и развитие.

Именно в этот период началась моя работа в Университете. Хотя, будет правильно сказать, что оттуда я и не уходил. После окончания поступил в аспирантуру, а уже потом продолжал работать в рамках «Программы Развития Деятельности Студенческих Объединений». Я был ее директором и заведующим студенческой лаборатории. Из бюджета города нам ежегодно выделялось около 15 млн рублей на развитие и мы командно разрабатывали разные социальные и технические проекты. Чтобы исключить скепсис относительно того, куда мы тратили деньги, приведу в пример несколько наших разработок.

В рамках одного из проектов мы строили автомобиль для

гонок. Ради справедливости стоит отметить, что с 2006 года я был организатором университетских гонок на картингах. Хотя, по случаю, приходилось встраиваться в процесс как механик, гоночный инженер и даже пилот.

Помимо того, что сфера гонок была мне близка, эта работа позволяла мне ещё больше углубляться в механику устройства человеческого сознания, и также дополнять этот анализ компьютерными тестами и исследованиями.

В 2014 году я впервые познакомился с работами английского ученого Реймонда Мередит Белбина. Этот момент был для меня как флешбэк из будущего. Впоследствии это знание легло в основу той архитектуры, которую я сейчас встраиваю у людей в головах.

РЕЙМОНД МЕРЕДИТ БЕЛБИН (92 года) – доктор психологических наук, выпускник Кембриджа. Автор девяти книг, ставших настольным пособием для менеджеров. Создатель теории и модели «Роли в команде менеджеров». Инициатор и продюсер разработки программы e-Interplace, широко используемой на предприятиях для составления рекомендаций по командным ролям. Директор компаний Belbin Associates Ltd, с которой работают такие корпорации как British Petroleum, IBM, ABB, Siemens.

Подробнее о его теории напишу во второй части книги, а

пока вернемся к моей истории.

В стенах лаборатории мы регулярно проводили мастер-классы для студентов и в рамках одного из них я познакомился с Евгенией Чернышевой – еще одной знаковой фигурой, автором методик по психологической диагностике и нейропсихологическому развитию.

На своем мастер-классе она попросила аудиторию пройти тест для определения собственного типа личности. Для большего понимания скажу, что всего существует 8 типов, а в каждом человеке, как правило, сочетается комбинация из разных трех. По итогам прохождения своего теста выяснилось, что у меня он только один – это шейпер, проводник.

Шейпер – это лидер. Согласно теории, такие люди в 100% случаев становятся миллионерами или миллиардерами. Это люди-проводники из бессознательного в сознание, которые умеют читать Поток. Каждый может по-разному интерпретировать для себя эти слова. Кто-то приобщит это явление к экстросенсорике, магии, или психологии, а для кого-то это будет показателем большого опыта общения с людьми.

Евгения была крайне удивлена, признавшись, что за свою почти 50-летнюю практику я всего лишь третий человек, завершивший тест с таким результатом.

Весь этот период жизни с 2009 по 2012гг. окончательно сформировал во мне многозадачность и способность решать вопросы любых масштабов. От простых и мимолетных до се-

рьезных ситуационных, связанных со знанием закона и права. Это сделало меня очень гибким, ведь каждый раз под конкретную задачу приходилось оперативно изучать тонны информации и документов. Это, определенно, повлияло на мое сознание, точность и качество работы с людьми в будущем.

ГЛАВА 4. ПРОПАСТЬ

Много думал о том, писать ли в книге те факты, о которых пойдет речь ниже... но решил, что раз начал раскрывать перед вами все этапы своего становления, утаивать какие-то детали будет нечестно по отношению к вам. Да и картина без этих пазлов будет неполной.

Следующая «тройка» лет была скорее туманной. Ушел из ВУЗа, развелся с женой, умерла мама...

В начале 2016 года встретил человека, занимающегося экстросенсорикой, и мы решили открыть бизнес. Но эта история довольно быстро закончилась. В скором времени пришло понимание, что успех такого бизнеса заключается в обмане людей. Я пытался искать честные пути, но их просто не оказалось. Обманывать я не хотел, поэтому ушел.

Почему решил рассказать об этом неудавшемся опыте? В процессе выстраивания бизнес процессов, поиска продвижения, я начал вовлекаться в изучение инстаграмма. Здесь ситуация классическая: не мог найти профессиональных под-

рядчиков, поэтому за дело пришлось браться самому.

Как вы уже поняли, я никогда не выбирал нишу, ниша всегда выбирает меня. И даже тот неудачный опыт, в конечном итоге, привел меня к чему-то стоящему. Этим стоящим стал маркетинг.

Через месяц углубленного изучения вышел на крупную сеть магазинов по продаже семейной одежды и предложил им свои услуги за проценты. По итогам первого же месяца мне удалось поднять их продажи со ста тысяч рублей до трехсот.

Примерно в это же время записался на курсы по инстаграмму в рамках «Бизнес Молодости». Там я стал лучшим специалистом потока и меня пригласили уже в качестве спикера рассказывать о результатах и методах работы.

Казалось бы, на первый взгляд, что общего между продвижением и тем, чем занимаюсь сейчас? А ответ очень простой. Для меня механика работы в истаграмме была сродни гоночным тестам, которые я проводил и анализировал в качестве инженера, а сами клиенты, заказчики – это пилоты, то есть человеческий фактор. Вот и получилось в результате, что сферу деятельности, казалось бы, сменил кардинально, но глубинный подход к работе остался тем же. И показатели моих кейсов, то, как выросли мои клиенты в доходе, лишь дополнительно подтверждают, что моя методика работает. Ведь я работал с их подсознанием в первую очередь, но

результат уже отражался в цифрах в виде прибыли. Смотрите сами.

1-3 РЕАЛЬНЫХ КЕЙСА

Я резко вырос в доходах и в скором времени открыл собственное агентство стратегического маркетинга – АСМ.

Дела шли прекрасно, но наступила осень 2016 года, произошла трагедия – умерла мама. Это событие сбilo меня с пути на ближайшие 2 года. Правда осознание этого пришло гораздо позже. Сейчас, когда я уже спокойно сижу и пишу книгу, анализируя свою жизнь, понимаю, что те два года прошли для меня как в тумане. Да, я продолжал работать, что-то даже получалось, открыл офис, набрал людей, с кем-то знакомился, что-то происходило... но все это было в целом бесцельно, как будто меня сбили с радаров. Так продолжалось до лета 2017 года.

В мае я закрыл офис и снова пошел на «Цех» – двухмесячный курс от команды «Бизнес Молодость». И там уже познакомился с людьми, которые показали совершенно новую ступень развития, сознания и даже уровня общения. Они были акционерами компании «Директориум». Это крупный бизнес, состоящий не из начинающих предпринимателей, а серьезных директоров с приличными оборотами. Это совершенно другая среда и другие люди.

ПРИМЕР КОМПАНИЙ И ИМЕН ЛЮДЕЙ, С КОТОРЫМИ РАБОТАЛ

На базе их компании я построил акселератор и занимался развитием проектов. Ко мне обращались стартапы и под них я искал инвестиции среди крупного бизнеса. Выполнял функцию директора по развитию.

Так я проработал почти год, до мая 2018го. Получить этот опыт было неоценимо важно для той работы, которой я занимаюсь сейчас, так как весь тот период был для меня некой подготовкой. Регулярно взаимодействуя со стартапами, я изучил их проблемы, сильные и слабые стороны. Большинство предпринимателей не умеют делегировать, планировать, им не хватает стратегического мышления. Кстати, именно этим базисам я уделяю особое внимание при создании архитектуры сознания бизнесмена. Сейчас мне достаточно пары минут, чтобы найти камень преткновения в бизнесе любого предпринимателя.

В России денег очень много, но, как показал опыт работы в Акселераторе «Директориума», наличие хорошего проекта – большая проблема.

После ухода из компании, в мае 2018 года, мне потребовалось полгода, чтобы выстроить внутри себя систему, собрать воедино весь прошлый опыт и окончательно сформулировать авторскую методологию.

За основу был взят Карл Густав Юнг, ученик Фрейда. Согласно его теории, человек состоит из шести элементов: самость (бытие), эго (сознание), тень, персона, аниме (мужское) и анимус (женское).

За полгода я окончательно проработал и расставил в себе каждый из этих элементов. После нескольких сильных периодов моей жизни, мне необходимо было какое-то время, чтобы созданное мной «колесо» провернулось и я начал двигаться вперед. Снова возвращаемся к мои навыкам: умение из хаоса собирать систему.

За всю мою карьеру в разных компаниях мне удалось помочь многим людям и часто приходилось слышать «как жаль, что тебя нельзя клонировать». Ещё тогда я подумал, что было бы здорово создать технологию, которая могла бы работать без меня и в конце 2018 года понял, что отныне всех моих теоретических и практических знаний достаточно, чтобы сформулировать полноценную методологию и быть полезным не только самому себе, но и большому количеству окружающих людей. Создать продукт, который точно станет крутым на рынке.

ГЛАВА 5. КАЖДЫЙ ИЗ НАС – ЭГРЕГОР

Вы уже наверняка догадались, что эта книга написана для предпринимателей, потому что результат применения мето-

дологии – рост прибыли, а это то, что понятно, можно ощутить и замерить.

У людей любых других профессий результат субъективен и определить его крайне сложно. «Я стал чувствовать себя лучше» – непонятно, а в сфере бизнеса четкая система координат, где главный показатель – финансы. И моя технология способна влиять на них через работу с вашим сознанием и подсознанием.

Как в гонках, где таким показателем является время круга. Все, что я делаю, направлено на его улучшение.

Сейчас, имея весь багаж полезной информации, опыт, знания и, главное, методологию, испытанную на себе, мне интересно строить свою матрицу.

Еще тогда, после прохождения теста, стало понятно, что по типу личности я проводник, Архитектор и теперь мне интересно создавать большую систему, помогая другим в создании своего Эгрегора – энергоинформационной структуры.

Но для того, чтобы начать её строить, необходимо определить тип сознания, сбалансировать внутри себя каждый элемент и, конечно, тестировать гипотезы. Опять же, возвращаясь к гонкам. Общность техники и человека.

Мне понадобилось 13 лет и 5млн рублей вложений в собственное развитие, чтобы сейчас разложить для вас по полочкам эту уникальную, работающую методологию. Я со-

брал все пазлы в своей голове и у меня образовалась ясная картина. Моя книга направлена на то, чтобы и вы собрали свой пазл в своей голове! Никто не будет собирать его за вас. Я знаю как приводить предпринимателей к любому результату и открыт к совместной работе. Да, я – Эгрегор и Проводник, но вы сами Архитекторы своего сознания.

ЧАСТЬ 2

ВВЕДЕНИЕ. НА СТАРТ...

Схему, изображённую на рисунке 1, я начертил в кафе во время интервью, чтобы описать журналисту свои опорные принципы. Она отлично передаёт основную суть этой книги.

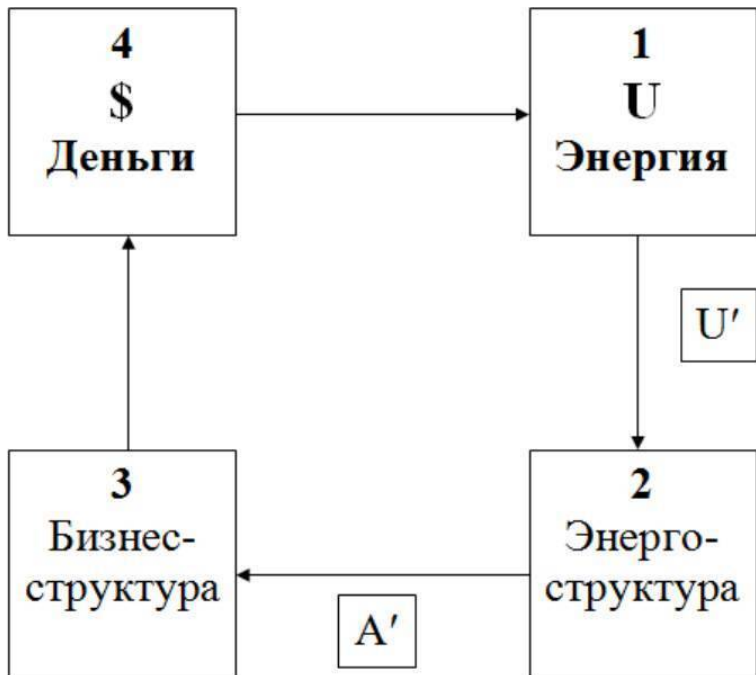


Рисунок 1. Схема взаимосвязи между Энергией и Деньгами

Это моя авторская формула, а точнее – вывод, к которому я пришёл в результате многих лет работы с предпринимателями. Для того чтобы преобразовать эту идею в лаконичную структуру, мне пришлось не только изучить методологии и труды учёных-экономистов, но и вспомнить техниче-

ское образование. Правильность моей модели подтверждают общеизвестные законы физики, научные труды и собственный практический опыт. Благодаря ей раскрывается вся суть финансового успеха любого человека.

Ядро модели – взаимосвязь между энергией и деньгами. А точнее, вектор: Энергия – Энергоструктура – Бизнес-структура – Деньги. Эти «кирпичики» расположены последовательно, а сам механизм работает только в указанном порядке. Схема универсальна – таким способом зарабатывает деньги любой из нас. Справедливости ради скажу, что бывают и исключения, нарушения порядка: например, Энергия напрямую замыкается с Деньгами при крупном выигрыше в лотерею. Но такое событие случайно и маловероятно, это как короткое замыкание, мы не можем его контролировать, поэтому и рассматривать не будем.

Энергия в моей схеме – это мысль, желание, мечта. Она побуждает зарабатывать деньги и пронизывает всю структуру от идеи до получения результатов. Под энергией также подразумевается и внимание, так как, избрав цель, человек держит её в фокусе и что-то предпринимает для достижения. Энергия отображается буквой U – физики обозначают так напряжение. Какая-то часть нашего напряжения уходит на поддержание внутренних процессов организма, а другая – на достижение желаемого результата. Она-то и интересна нам в первую очередь.

Итак, энергия (U') из блока 1 направляется к блоку 2 –

энергоструктуре. Здесь значение обретают два других параметра.

Один из них – сопротивление. Оно иллюстрируется законом Ома, знакомым нам по школьной программе:

то есть сила тока (I) равна отношению напряжения (U) к сопротивлению (R). Иначе говоря, мы сильно хотим что-то получить, но как только принимаемся за дело, появляются трудности, вызывающие у нас внутреннее сопротивление. Именно этот параметр, сопротивление, необходимо учесть как важнейший фактор, от которого зависит успешное прохождение дальнейшего пути. Но есть и ряд других критериев, влияющих на итоговый результат. Кратко рассмотрим каждый из них.

Показатель работы. Он образовывается в тот момент, когда мы начинаем через сопротивление делать что-то для достижения намеченной цели (движение из энерго- в бизнес-структуру). Вычисляется по следующей формуле:

где A – это работа, а t – время. Результат зависит не только от того, какое напряжение подаётся на входе (насколько сильно ваше желание), но и от того, за какое время достигается цель.

Важный момент! Уровень энергии и сопротивления меняются в прямой пропорциональной зависимости, а повысить свою результативность мы можем только путём увеличения

Энергии, усиления внимания или с помощью снижения сопротивления.

Повышение первичной энергии до максимума даёт хороший результат, если бы не один нюанс. Каждый из нас способен «пропустить» через себя только определённое количество тока (у всех оно разное). Это как если мы возьмём несколько проводков с разным радиусом сечения. У первого, например, провода от наушников, может быть совсем маленький радиус и, соответственно, небольшая пропускная способность. Через второй, допустим, промышленный кабель, проходят мощности совершенно другого порядка. Когда мы начинаем пропускать через свой внутренний «провод», тактико-технические характеристики которого заложены природой, тока (энергии) больше, чем это предусмотрено – он может просто «сгореть» из-за слишком высокого напряжения. «Толщина» и «проводимость» нашего проводника задаются генетически, но в течение жизни мы можем их прокачать, тренируя навыки управления энергией, концентрацию и саморегуляцию.

Люди с «толстыми» проводами обычно распоряжаются огромными суммами, пропуская их через себя без ощущения дискомфорта или страха. Такая способность вырабатывается не сразу – сначала человек зарабатывает 100 000 рублей, потом – 1 миллион, далее – 10, то есть спокойно увеличивает напряжение, достигая всё больших результатов.

А представьте, что человек, живущий на зарплату в 30 000

рублей, резко заработал 100 миллионов! Скорее всего, он просто не выдержит такого количества денег и «перегорит» из-за «короткого замыкания».

Любая аналогия хороша в меру. Конечно же, люди – не провода, и встречаются исключительные случаи, но мы-то рассуждаем именно про общую закономерность.

Теперь поговорим о понижении сопротивления. Даже если постоянно наращивать энергию и повышать напряжение, высокое сопротивление может испортить весь результат, и мощные импульсы будут потрачены напрасно.

Природа сопротивления разнородна. В какой-то степени она зависит от работы нашего организма и конкретно мозга.

Речь о том, что напряжение по своей сути – это разность потенциалов в двух точках, столкновение «плюса» и «минуса». Поэтому для увеличения энергии можно подобрать режим собственного функционирования, чтобы разность потенциалов была максимальной. Всё в мире работает по физическим законам, в том числе наш с вами мозг. Биофизики различают несколько режимов его работы в зависимости от частоты колебания волн – от более низкой к самой высокой. Режимы работы мозга хорошо видны на электроэнцефалограмме. Перечислим основные типы волн:

Дельта-ритм – очень редкие и высокоамплитудные волны (1—4 Гц), связанные со сном, низкой активацией, трансом или вовлечённостью в какой-то один процесс. Доминирование дельта-ритма повышает интуицию, помогает ориентиро-

ваться в пространстве; у некоторых людей с большой амплитудой волн появляются «экстрасенсорные» способности.

Тета-ритм с частотой от 4 до 7 Гц проявляется при гипнозе, глубоком сне, но иногда возникает при фантазиях. Доминирование этого ритма связано с работой подсознания, открывается доступ к информации, недоступной логике.

Альфа-ритм – волны с частотой 8—13 Гц, такой режим мозга активизируется, когда человек расслабленно бодрствует и спокоен. При его доминировании эффективно выполняются задачи, изучается новая информация, переносятся физические нагрузки.

Бета-ритм, здесь частота уже 14—40 Гц, связан с фокусированием внимания, решением сложных задач, наблюдением. Доминирует, когда внимание направлено на окружающую обстановку, разговор с другим человеком, а также при стрессе.

Гамма-ритм – частота волн выше 30 Гц, а иногда достигает и 100 Гц, наблюдается при решении сложных задач, которые требуют пристального внимания. Это самые высокочастотные волны мозга. Усиливают вдохновение и творческий потенциал.

На низких частотах разность потенциалов выше, значит, здесь достигается максимальное напряжение, которое способен реализовать человек, а чем выше частота – тем больше сопротивление. Индивидуальные особенности тоже нельзя сбрасывать со счетов, у каждого из нас свой идеальный ре-

жим работы мозга. Необходимо понять его и научиться входить в продуктивное состояние.

При партнёрстве, когда оно выстроено эффективно и грамотно, действует принцип наименьшего сопротивления.

Всё происходит по схеме, схожей с параллельным подключением резисторов в электрицепи (рисунок 2).

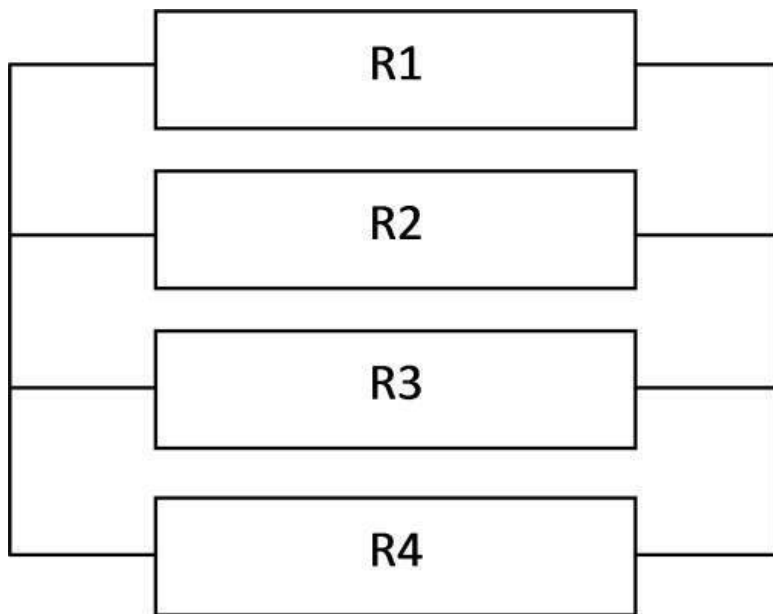


Рисунок 2. Схема грамотного партнёрства (синергии)

При поступлении одного и того же напряжения сила тока будет выше в том из элементов, в котором меньше всего сопротивление. В контексте совместной работы это значит, что любая задача, поставленная перед коллективом, быстрее и легче всего сможет быть решена компетентным в этой сфере специалистом. Его опыт и навыки помогут «снизить» сопротивление к заданной цели, а результат будет более эффективным по сравнению с остальными партнёрами. При этом разные «элементы цепи» имеют свою специализацию, как и участники в грамотно составленной команде. Цель организатора партнёрства – создать ситуацию, в которой задача быстро и эффективно «находит» своего оптимального исполнителя.

На выходе из блока 2 мы получаем итоговый результат взаимодействия напряжения, сопротивления и временного параметра – это работа. Она направляется к блоку 3 – бизнес-структуре. Каждая модель бизнеса имеет свой КПД (коэффициент полезного действия). Речь не о масштабности предприятия, а о прибыльности. Например, доход владельцев заводов колеблется приблизительно около 8% от оборота, у коучей ликвидность ресурсов из общей прибыли в личный доход – 90%. Выбор бизнес-стратегии зависит от направления деятельности, типажа руководителя и многого другого (частично об этом расскажем далее – прим. автора).

На четвёртом этапе результат работы двух систем выливается в денежный эквивалент, человек достигает результата

своих трудов.

Имея схему перед глазами, вы никогда не ошибётесь с определением этапа, на котором находитесь, и с тем, что помогает, а что мешает на пути.

По сути, энергоструктура – это и есть Архитектура сознания. Усиление энергетического импульса, управление собственными «режимами» работы и, в первую очередь, снижение сопротивления – вот что поможет достичь успеха, даже если вы будете поставлены в одни и те же объективные рамки, что и конкуренты.

Сопротивление всегда появляется в ситуациях, когда мы находимся в неизвестности, либо знаем что делать, но не знаем как. Книга Архитектура Сознания – это инструкция к тому, как снизить сопротивление и, таким образом, добиться наилучшего финансового результата.

ВВЕДЕНИЕ. ВНИМАНИЕ...

Что ж, вот мы и подошли к самому главному – методологии, которая поможет вам значительно снизить внутреннее сопротивление для достижения поставленных задач. «Архитектор сознания» – неслучайное название для этой книги. Каждый из вас становится им, когда начинает по-новому проектировать своё мышление, менять «планировку» в голове, избавляясь от установок, которые мешают перейти на более качественный уровень жизни. Но обо всём по порядку.

«Бытие определяет сознание» – заезженная фраза, знакомая всем, кто, пусть и редко, посещал пары по философии в университете; но когда мы глубже погружаемся в этот вопрос, всё не так однозначно. Во многом именно наше отношение к происходящему определяет пространство вокруг, т. е. работает процесс изнутри наружу, из головы в мир. Например, ваше окружение состоит из пессимистов и оптимистов. В одинаково неприятной ситуации тот, чей стакан наполовину полон, увидит определённый опыт и учтёт все ошибки, зависящие от него, чтобы в будущем их не совершать. Пессимист, наоборот, возведёт негатив до предела, сгустит краски и впадёт в тяжёлое эмоциональное состояние. Конечно, всё индивидуально и зависит от ситуации, но в целом модель такова.

С другой стороны, мы подпитываем своё сознание, когда окружаем себя людьми по интересам, читаем книги, ходим на семинары и мастер-классы, относящиеся к нашей деятельности. Современный психиатр Андрей Курпатов, президент Высшей школы методологии, основатель кластера «Игры разума», часто говорит в своих лекциях о том, что для роста и развития нужно окружать себя объектами, относящимися к тому, чем мы занимаемся, и каждый день практиковаться. Если вы хотите рисовать красивые картины, вы должны каждый день рисовать, если хотите научиться писать – каждый день нужно писать. В нашем случае, если мы хотим построить бизнес, нужно каждый день накапливать лич-

ностный капитал, общаться с другими предпринимателями, изучать рынок, целевую аудиторию и так далее.

Получается следующая схема: мы определяем пространство вокруг себя (своим отношением к нему, восприятием), далее пространство определяет наше сознание (т.е. то, чем мы себя окружили, начинает формировать нас внутри). Эти процессы чередуются, позволяя нам “подкручивать гайки”, иными словами – развиваться. Схема работает как для личного, так и для профессионального развития, но, если с личным всё более или менее понятно, то к созданию правильного пространства для развития бизнеса нужно отнестись деликатнее.

Вы – архитектор, и выбранное вами пространство – это площадка для будущего дома. Почему-то, когда мы говорим о строительстве, у нас не вызывает сомнения, что сначала мы должны тщательно выбрать территорию под застройку, затем произвести геодезию, проанализировать почву, чтобы определить несущую способность грунтов, выбрать тип фундамента и глубину его заложения. Затем создать дизайн-проект, рабочую документацию и произвести точный расчёт стоимости всех материалов и работ. В завершении подобрать материалы, из которых будут возведены стены и крыша нашего будущего дома. И только после соблюдения всех этих этапов, наконец-то, мы (или непосредственный исполнитель) сможем приступить к строительству.

Вы же поняли, что эта аналогия – аллегория построения

бизнеса? Но почему-то когда мы говорим о предпринимательстве, все важные звенья куда-то пропадают. Мы вдруг начинаем полагать, что можем построить бизнес просто потому, что решили его построить, не имея ни пространства, ни фундамента, ни всего остального. Это так не работает, он рухнет. Когда вы ставите цели, вам необходима “площадка” – среда, которая поможет вам их достигать. Если вы не “прощупаете почву” и обстановка, окружение окажутся неподходящими для ваших задач, дом построен не будет, вы ни к чему не придёте, либо, приложив титанические усилия, дойдёте до конца уставший, морально и физически истощённый. Идти к своим целям в условиях “жести” – это то же самое, что бежать вниз по эскалатору, который движется вверх, поэтому поиск и выбор пространства для развития очень важны!

Чтобы понятие «пространство» стало более понятным и материальным, мы трансформируем его в некое движение из точки А (начало) в точку Б (реализованная цель). Теперь, когда абстрактную проекцию мы для удобства отразили в двумерном отрезке, что дальше? Выбираем фундамент и фокусируемся на достижении точки Б. Для этого нам необходимы три параметра: время, скорость и путь.

Зачем я строю бизнес? Это первый вопрос, на который вы должны ответить сами себе. Определение цели поможет вам продвигаться по этому сложному пути и не останавливаться. Когда человек открывает компанию, чтобы потешить

своё эго, она долго не просуществует. Это то же самое, что пригласить архитектора и сказать ему: «хочу построить какое-нибудь здание, подберите мне место и спроектируйте». Как думаете, он справится с задачей? Да, справится, но после того, как получит точную информацию о том, какое здание вам необходимо: производственное, торговое, частная постройка. В противном случае получится, что парилка в цехе, станки в огороде, и всё смешается в нашем доме: люди, кони, помидоры. Не слишком эффективный подход, согласитесь?

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.