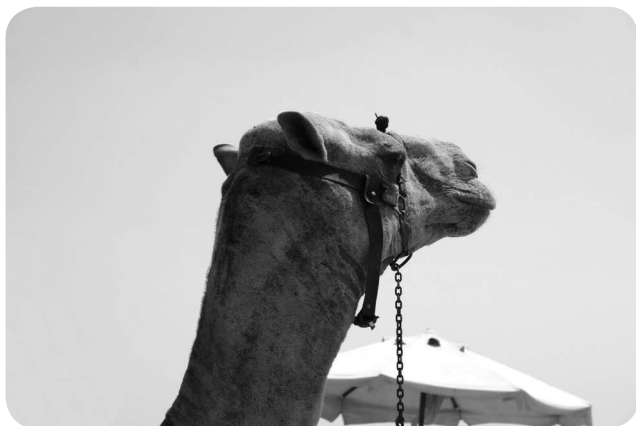


**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО
САМОРЕАЛИЗАЦИИ**

ЧАСТЬ I. РАБОТА



Введение

Это так просто: всё ментально. То, что ты будешь говорить, чаще всего будет случаться. Мысли же – это отражение предчувствий, а слова – отражение мыслей. Обычно тот, кто целостно мыслит, целостно предчувствует. Чего я жду, то и будет происходить. Единственная загвоздка в том, что эта тайна сама себя охраняет.

Пишу, чтобы спасти по крайней мере некоторых и через это встряхнуть Россию, потенциал которой огромен.

Февраль 2006 г.



Что ты устрел
совершить ?
Что ты намереваешься
устрелить ?

ГЛАВА 1.

ТРИ ТИПА ЛЮДЕЙ



- Этот человек будет великим!*
- Через 10 лет:*
- Этот человек может стать великим.*
- Ещё через 10 лет:*
- Этот человек мог стать великим.*



... среди них не будет
меня.

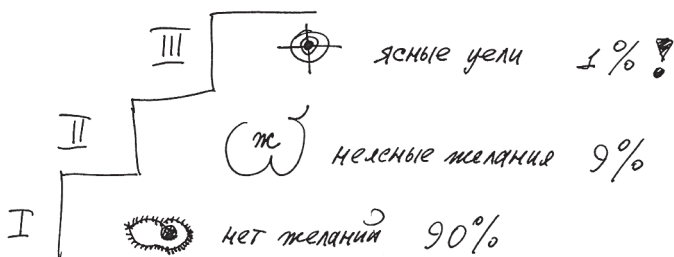
ТРИ ТИПА ЛЮДЕЙ

Понять – значит упростить.

Понять – значит огрубить.

Математика

Большая часть людей умрёт нереализованными, но среди них не будет меня, Натальи Грэйс. Всех людей я разделяю на три категории. Те, у которых нет желаний, – раз. Те, у которых есть желания, но нет целей, – два. Те, у которых есть и желания, и цели, – три. Так и обозначим их на рисунке: 1, 2 и 3. Это своего рода ступени развития. Людей с целями – не более 1%. Обидно?.. Но это так и есть! Посмотрим на рисунок из трёх ступеней.



Ступень один - инфузории.

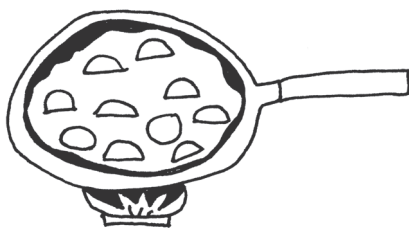


Это та ступень, на которой находится 90%, большая часть человечества. Что значит: нет желаний? Разве такое возможно? Скажем так: нет *высоких* желаний. Все их желания сводятся к тому, чтобы приготовить обед пожирнее, прийти с работы пораньше, получить соцпакет потолще и включить телевизор погромче. Пределом их мечтаний будет купить в кредит холодильник и рассказывать потом об этом соседям как о великом достижении. Я называю этот образ жизни так: “поскорее выйти на пенсию и умереть на диване”

* * *
Студенткой я жила в коммунальной квартире, и у



меня была соседка Люба, сотрудница Ленгаза. Она работала с ломом на морозе. Её дни были всегда одинаковыми. Она просыпалась в семь утра, гуляла с пуделем Басей минут десять, жарила яичницу из десяти яиц, почти всю её съедала и с проклятиями отправлялась на работу, приговаривая:



– Всего два года до пенсии осталось!

Пенсия и была самым заветным Любкиным желанием. После работы, часов в шесть, она гуляла с пуделем, потом врубала телевизор на всю мощность и делала себе ужин. Обычно это был тазик салата, который Любка уплетала к полуночи. В первом часу работница Ленгаза выключала телевизор и ложилась спать с проклятиями в адрес завтрашнего утра.

От собаки в её комнате постоянно были блохи в половиках, занавески она не стирала никогда, и всё это её совершенно устраивало. Она говорила, что живёт как все, не хуже других. А проклятия в адрес рабо-



ты – так это потому что другой работы нет, и она здесь ни при чём; любой бы на её месте матерился. Я не знаю, всегда ли была Люба в состоянии такого психоэмоционального отупения или же она довела себя до него, только мне стало казаться, что она чувствует, как червь, – одной пищеварительной трубкой, и ещё мышцами – усталость от лома.

Как-то ночью раздался звонок. В трубку рыдала Любкина младшая сестра, которая жила с их старухой-матерью в соседнем доме:

– Любаша, приди! Мама умерла!.. Мне одной страшно!

Но Любка поворчала и сказала что-то типа:

– Что ж, умерла... Ничего не поделать, давно ведь была она лежачая. Что толку сейчас приходить? Включи свет, я утром приду. – И повесила трубку.

Вовсе не означает, что все люди, находящиеся на первой ступени развития, такие же, как Любаша. Но она воплотила в себе проявления того, как человеческие душевные потребности сводятся к одному только есть-спать-покупать. Не все эти люди сплошь свиньи на бытовом уровне, и не у всех из них диваны засаленные, а половики с собачьими блохами, но моральное отупение делает их говорящими животными, как

Т О Л К

бы цинично это ни звучало. Поэтому-то на ступени №1 и написано: “Нет желаний”.

ПСИХОЛОГИЯ ЛЬГОТНИКА, или КТО ТАКИЕ ЛЮДИ “40:40:40”

Хорошо это или плохо: искать тёпленькое местечко? Нет, казалось бы, ничего предосудительного в том, что наёмного работника интересует комфорт в работе и социальная защищённость, прежде всего. Посмотрим на это пристальнее.

Есть такие соискатели, которые в первые же пять минут беседы с работодателем спрашивают, что входит в соцпакет, каков гарантированный размер оклада, предусмотрены ли квартальные премии, привозят ли горячий обед в офис, есть ли медицинская страховка, предоставляется ли ежегодно путёвка в пансионат и всё в таком роде. Люди с подобным креном в сторону льгот и гарантий обычно не интересуются ни целями и задачами фирмы, ни возможностью обучения, а детальный список указаний и обязанностей им интересен намного больше, чем возможность самостоятельно принимать решения.

Люди с психологией льготника – это те, про которых в современной бизнес-литературе говорят, что они работают по 40 часов в неделю в течение 40 лет за пенсию в 40 долларов. Это люди “40:40:40”. Таких людей работодателю проще всего “купить”: почаше премия, небольшой, но гарантированный оклад, никаких рисков, связанных с процентами от прибыли, штамп в трудовой книжке, оплата проезда до работы, и он – твой. *Льготника не столько интересуют деньги (хотя и они, конечно же), сколько отсутствие переживаний по поводу рисков.* Именно отсутствие переживаний: “Вдруг мне на проезд не хватит?.. А здесь предоставят проездной билет. А что, если я заболел? А здесь мне оплатят лечение... А что, если я проголодаюсь? А здесь есть столовая...”. Комфорт им важнее достижений.

Эти люди никогда, я подчёркиваю, ни-ко-гда не разбогатеют, потому что синица с гарантией в руке – это дохлая синица. Люди с психологией льготника не готовы работать за процент от прибыли. Их не мотивирует возможность неограниченного заработка, но гораздо интереснее высидеть свои часы и получить обещанный мизер. И поскольку они ничего больше этого мизера не видели, то их финансовая самооценка низка; так что если предложить низкую зарплату за полную занятость, то найдётся немало желающих и даже образуется конкуренция.