

Ты хочешь знать, Где обитель покоя?
Она внутри Твоей свободной от
ожидания Жизни.



Шри Чинмой

В этот раз я расскажу вам одну старую историю.

Много тысяч лет назад на Востоке существовало поверье, что каждый человек на земле - бог. Но люди стали злоупотреблять своим могуществом и Верховный Бог решил, что заберет у людей божественную силу, тогда возник вопрос, куда спрятать божественный дух— источник талантов, мощи и славы.

Один из помощников Верховного Бога предложил: может вырыть в земле глубокую яму и спрятать божественный дух?» «Нет, - ответил Верховный Бог, - однажды кто-то станет рыть так глубоко, что найдет его».

Тогда заговорил еще один помощник. «У меня есть идея, - сказал он. - А что, если поместить источник человеческой силы на самой вершине высочайшей горы?» И снова Верховный Бог не согласился: «Нет, кто-то может покорить эту вершину и найдет его».

Наконец в разговор вступил третий помощник: «Может спрячем божественный дух на дне самого глубокого океана?» Верховный Бог ответил: «Нет, кто-то сможет добраться до этого места и обнаружит его там»

Затем он замолчал, размышляя. Через некоторое время он заговорил: «Я нашел выход! Я помещу этот источник необычайного могущества, величия и славы внутрь сердца каждого человека на земле, ведь люди никогда не догадаются искать его там».

В сердце каждого из нас содержится больше мудрости и талантов, чем можно себе представить. Величайшая мудрость – просто жить. Просто дышать, просто наслаждаться каждым мгновением. И как в сутках бархатная темнота ночи сменяет солнечный свет, так каждый из нас переживает темноту, но она всегда уходит, и всегда возвращается свет. Фактически, в те моменты, когда проблемы кажутся особенно сложными и запутанными, именно тогда ближе всего их разрешение. А когда испытываешь самую сильную боль, величайший покой уже идет ей на смену.

Николь.

Как мы обещали бурное начало этого года – так мы и сделали. Открыли новый сайт. Это уникальнейший проект, который по нашим оценкам опережает все существующие проекты в данной тематике на несколько лет.

Этот источник информации сейчас постоянно дополняется новыми уникальными материалами как со стороны клуба, так и со стороны наших выпускников. Посещаемость достигает нескольких сотен человек в день. Думаю, что вам будет интересно зайти на сайт, который станет своеобразным путеводителем в различных сферах и направлениях вашей жизни, начиная от здоровья и заканчивая бизнесом и даже путешествиями.

Мы с радостью примем от вас предложения, идеи, которые Вы хотели бы увидеть или воплотить на нашем сайте.

Новый проект позволяет сохранить связь с теми людьми, с которыми Вы занимались на курсе, а так же проконсультироваться у ваших любимых преподавателей, обратиться к ним с просьбами, вопросами.

Каждый день на сайте появляется новая информация, освящаются все события, связанные с клубом, даты приезда преподавателей, а так же выкладываются материалы этой газеты.

Интернет не имеет границ, поэтому, в какой точке земного шара вы бы сейчас не находились: на отдыхе, на работе, в командировке, вы всегда сможете оставаться среди своих друзей.

Те, кто занимаются по системе Норбекова, знают для чего проснувшись каждое утро - мы улыбаемся, говорим себе комплименты в зеркало и совершаем другие казалось бы маленькие, но очень приятные поступки. Это важно для того, чтобы на заряде позитива начать новый день. Точно так же можно начинать новое утро с нашего сайта. Там Вы узнаете что-то новое, полезное, что-то вызовет улыбку, что-то даст повод задуматься. Благодаря нашему сайту каждое Ваше утро будет светлым, искренним, легким, радостным и позитивным.

Генеральный директор “Норбеков Клуб”
Гольденберг Александр Викторович

Изменяющиеся условия бизнес-среды сегодня не позволяют нам использовать одну, универсальную для обоих полов и всех размеров, структуру.

Мы должны быть способны перегруппировать наши ключевые ресурсы, превращая фирму в спортплощадку для командных игр.

Чтобы добиться успеха, нам нужна корпоративная культура, которая бы объединяла различные виды изысканий, как индивидуальных, так и коллективных.

Одна из принципиальных проблем связана с тем фактом, что люди привыкнут не иметь одной постоянной работы. В фанки-фирме у сотрудников есть много работ. Сегодня женщина, сидящая с вами в одной комнате, – ваш шеф, завтра – вы ее. Наши карьеры начинают напоминать жизнь актеров. Утром вы играете Макбета, а вечером – Терминатора. Естественно, это создает огромные проблемы для тех, кто предпочитает листочек бумаги, на котором написано «Должностная инструкция». Новая реальность рождает у этих людей кошмары, сопоставимые по размаху с ужасами Ингмара Бергмана. Одна из ключевых задач менеджеров – помочь сотрудникам расслабиться и обрести уверенность в данной ситуации.

В долгосрочной перспективе основной задачей компании будет не предоставлять людям работу, как это было раньше, а организовывать их. Определенно существует огромная разница между работодателем и организатором. Организатор предлагает не работу, а возможности, пространство для творчества. Он может взять идею, определить, какие требуются для ее осуществления ресурсы, а затем привлечь эти ресурсы. Организатор, у которого есть вдохновение, в один день может мобилизовать армии «интеллектуальных наемников» для решения какой-нибудь специфической задачи.

Звезды притягивают звезд, к неудачникам тянутся только неудачники. Все мы – игроки в глобальной игре привлекательности.

Вдохновение лидера должно расп-



ространяться по всей цепочке, на всю семью компаний, а это под силу только самым лучшим из руководителей. Более того, каждую минуту и секунду, каждый Божий день индивидуумы и фирмы имеют множество альтернативных возможностей. С людьми надо обращаться, как со знаменитостями. Они теперь, как звезды Голливуда или звезды спорта, требовательные примадонны. Попробуйте рассердить их. Потеряете одного, и уйдут все. Звезды притягивают звезд, к неудачникам тянутся только неудачники.

Люди решают все. Помните, что даже такой человек как Джек Уэлш, GE, персонально встречается со всеми кандидатами на работу по 500 ведущим позициям в компании и признается, что вся его работа – это просто «подбор правильных людей». Билл Гейтс тоже посвящает много времени поиску и привлечению талантливых людей в свою компанию. В этом нет ничего нового, лучшие лидеры тратили много времени на подбор и найм персонала многие десятилетия и даже столетия назад. Король Артур делал это. Козимо Медичи Старший делал это. Дюк Эллингтон делал это. Рональд Рейган делал это.

Истинные лидеры – это не те, кто занимает высокие посты или имеет власть, а те, кто владеет сердцами и умами людей.

Неся бремя общения с людьми, лидеры становятся похожи на профессионалов в вопросах связей с общественностью. Их работа – иметь представление о проблемах на общем уровне, но при этом быть абсолютно корректными относительно деталей. Это неразрешимый парадокс, но его необходимо каким-то образом разрешить.

Лидеры должны быть способны сформулировать краткий основополагающий принцип деятельности компании. У Disney кредо: «делать людей счастливыми», у Motorola: «беспроводность». 3M концентрируется на «решении неразрешенных задач», AT&T говорит о IM&M: «движение информации и управление информацией». Эти лозунги дос-

КУРСЫ НОРБЕКОВА НАЧИНАЮТСЯ В КАМЕНСК-УРАЛЬСКОМ!



12 февраля в г. Каменск-Уральский пройдет Творческий вечер с учениками Норбекова, а сразу же после Первого Оздоровительного Курса.

В этом городе 10 лет назад проводил занятия Мирзакарим Норбеков. Позже приезжали его ученики. Многие и сейчас помнят эти курсы, занимаются самостоятельно.

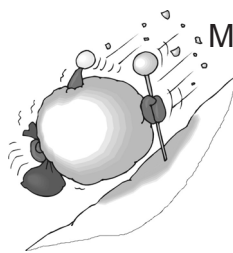
С момента предыдущего курса прошло уже больше пяти лет. И вот снова в Каменске-Уральском начинаются курсы по системе Норбекова. Мы нашли большой, красивый зал. Когда-то именно здесь проходили занятия. Удивительно, но даже спустя столько лет горожане помнят, насколько эффективна эта система, какую пользу здоровью она приносит. Мы сами не ожидали, как много будет желающих прийти на курс.

Мы очень благодарны тем людям, которые нас встретили в городе. Скорее всего это отношение – не наша заслуга, ведь мы здесь совсем недавно, видимо это тот теплый след, такой неожиданный и очень приятный подарок, который нам оставили предыдущие организаторы. Внимание, чашка кофе, ласковая, очень душевная улыбка и готовность сделать все по максимуму, чтобы занятия состоялись – так здесь нас встретили. Это словно благодатная почва, которая несколько лет отдыхала и теперь вновь готова выращивать плодоносящие деревья.

А за неделю до курса, 6 февраля, суббота, в 12 часов дня в СКЦ в зале библиотеки пройдет чаепитие – встреча выпускников.


Это бесплатное мероприятие, на него ждут всех, кто хочет пообщаться, обменяться новостями, узнать, как дела у тех, с кем вместе занимались. Идею этой встречи предложили сами выпускники.

ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ: КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ



Мудрой бывает только позиция, а поза должна быть удобной.

Вы уже слышали, что курить вредно? Вы представляете, что делает капля никотина с лошадью, догадываетесь, что она способна сотворить с хомячком и помните картинки печени из школьного учебника биологии? Тем не менее, вам нравится: курить, переедать, ковырять кожу, брюзжать, болеть, **н**ить, пить и т. п. – **н**ужное подчеркнуть.

 **Вредные привычки** – распространённые действия, которые люди повторяют вновь и вновь, несмотря на то, что они не полезны или вредны. Вредные привычки могут иметь в себе элементы невроза.

Привычка – это характерная форма поведения человека, которая в определённых условиях приобретает характер потребности. Если привычка оказывает негативное воздействие на организм человека, на его здоровье, разрушает его жизнь – это вредная привычка.

Многие вредные привычки имеют характер зависимости, то есть человек знает о вреде привычки, но не может от неё избавиться из-за того, что она приносит кратковременное удовольствие или облегчение. Но существуют вредные привычки, вызванные иными причинами, например, привычка не выполнять обещанное вызвана неумением отказываться в невыполнимой просьбе; привычка опаздывать – от отсутствием некоторых полезных привычек. Некоторые вредные привычки сохраняются, потому что человек не подозревает о своей привычке либо не считает её вредной (во всяком случае, для себя).

Википедия (свободная энциклопедия)

Если перечисленное Вам надоело и Вы готовы безболезненно расстаться с тем, что называют вредной привычкой, это можно сделать так:

СЕРГЕЙ ЧЕРМЯНИН, преподаватель Института Самовосстановления Человека (г. Москва):

таточно просты, чтобы их могли запомнить и усвоить все сотрудники, они также ясно дают понять, чего компания не должна делать. Попробуйте показаться на заводе Motorola с куском провода и увидите, что случится. Можете вы сказать то же самое о кредо вашей организации?

Фанки-лидеры используют и рассказывают анекдоты.

Они говорят то, что они хотят сказать, с помощью историй из повседневной жизни.

В АВВ есть анекдот с бородой о двоих людях с противоположными точками зрения, которые просят Перси Барневика разрешить их спор. Барневик говорит, что он будет рад помочь, но сделает это только однажды. Если они еще раз придут к нему с какой-либо проблемой, они будут уволены. Мораль проста и понятна – это твоя обязанность решать свои проблемы. История быстро стала частью фольклора АВВ.

В IKEA основатель компании Ингвар Кампрад тоже распространяет анекдоты. Например, многие знают историю о том, что Кампрад любит ездить в аэропорт и из аэропорта на автобусе, чтобы сэкономить. Это простая история, ее легко рассказать с помощью одного-единственного предложения, но ее суть и мораль могут иметь сильное влияние. Вот вам богатый человек, он не отрывается от реальности, его заботит экономия, он такой же, как мы. Разъезды Кампрада на автобусе – это метафора ценностей, на которых строится IKEA.

Используя анекдоты как один из методов руководства компанией, лидер должен иметь в виду, однако, что он становится заложником организации. Управление с помощью циркуляров позволяет менеджерам использовать набор различных, приспособленных к людям разного уровня, стандартов. Высшему руководству разрешается путешествовать бизнес-классом, но все остальные должны экономить на скрепках. Когда же мы пытаемся рассказать о наших принципах с помощью историй или анекдотов, мы должны понимать, что наше собственное поведение не должно противоречить тому, что мы говорим.

Кампрад в такси? Невероятно. Он уже не может заказывать шампанское и икру и останавливаться в отеле Peninsula в Гонконге или в George V в Париже. Он обречен останавливаться в дешевых отелях и ездить на автобусах. Шампанское можно пить только при задернутых шторах, но в прозрачном обществе все шторы сделаны из полиэтилена.

Мораль проста: разведите костер, соберите народ и начните вещать. Ведите нас туда, где мы найдем покой и радость.

Иновация требует экспериментов. Эксперименты рискованны. У вас может получиться, а может и не получиться.

Поэтому среда, где поощряются инновации, должна быть исключительно терпима к ошибкам. И руководители инновационных организаций тоже должны быть терпимы к ошибкам. В некотором смысле ошибка лежит в основе рыночной экономики.


При экспериментировании мы должны прощать, но никогда не забывать то, чему эти ошибки нас научили. Согласно Дипаку Сети из AT&T, организации будущего будут требовать ошибок и просчетов. Мы должны ошибаться чаще, чтобы учиться быстрее добиваться успеха.



«Ошибки – это просто часть культуры инновации. Примите это, и вы станете сильнее», – советует Альберт Ю, старший вице-президент Intel. В Силиконовой Долине ошибка – это не пятно на вашей карьере, это знак отличия.

Вот пример: он связан с приобретением GE компании Kidder Peabody. Была потеряна куча баксов, и провал этой сделки остается одной из немногих серьезных неудач в карьере теперешнего главы GE Джека Уэлша. В 1986 г. GE купила 80% акций компании за \$600 млн. Крушение этой компании стоило GE \$1,2 млрд.

«Я отмечаю неудачи, давая награды людям, которые их потерпели, потому что они попробовали сделать что-то новое», – говорит Уэлш. «Продолжайте пробовать. Я


 От любой привычки можно избавиться одним простым способом. Например – курение. Вот берете сигарету и каждый раз, прежде чем закурить, задаете себе вопрос и вдумчиво, осознанно на него отвечаете: Зачем я это делаю?

Ответили?

Теперь можно курить.

И так каждый раз. Двадцать сигарет в день – значит двадцать раз задаете вопрос и отвечаете. Постепенно из многих причин: успокоиться, отвлечься, сделать паузу, убить время и т.п. вырисовывается самое важное. И основа этой привычки постепенно разрушается. После чего привычка проходит сама собой.

Ошо предлагает похожую технику. Это медитация на привычку. Осознание каждого действия, глубокого погружения в него.

 Ко мне пришел один человек. Он страдал оттого, что постоянно курил в течение тридцати лет; он был болен, и врачи сказали: “Вы никогда не выздоровеете, если не бросите курить”.

Но он был хроническим курильщиком и не мог себе помочь. Он пытался - не то, чтобы он не пытался - он очень старался и очень от этого страдал - но лишь день или два, а потом снова, снова возникало столь большое влечение, которое его просто сметало. Он вновь подпадал под действие привычек. Из-за этого курения он утратил все самоуважение: он знал, что он не смог бы сделать и малой вещи: он не смог бы бросить курение. Он потерял в своих глазах всю свой ценность, он думал о себе, как о самом малоценном человеке в мире. Он себя не уважал.

Он пришел ко мне. Он сказал: “Что мне делать? Как мне бросить курить?”

Я сказал: “Никто не может бросить курить. Вы должны понять. Курение теперь уже не является вопросом вашего решения. Оно вошло в мир ваших привычек, оно укоренилось. Тридцать лет - большой срок. Оно пустило в вашем теле корни, в вашей химии; оно распространилось повсюду. Теперь это уже не вопрос, решаемый вашей головой, ваша голова ничего не может поде-

лать. Голова импотентна, она может что-то начать, но не сможет это с легкостью закончить.

Раз вы начали и раз у ж вы так долго практиковались, вы великий йог - тридцать лет практиковать курение! Оно стало автоматическим, вы должны его деавтоматизировать.

Он сказал: “Что вы понимаете под “деавтоматизацией”? И вот в чем вся медитация - в деавтоматизации. Я сказал: “Делайте одно: забудьте обросании курить. В этом нет нужды. В течение тридцати лет вы жили и курили; конечно, это было нездорово, но вы к этому привыкли.

И какая разница в том, что вы умрете на несколько часов раньше, чем вы бы умерли, если бы не курили? Чем вы здесь занимаетесь? Что вы сделали? Так в чем же дело - умрете вы в понедельник, во вторник или в воскресенье, в этом или том году - какая разница?” Он сказал: “Да, это правда, никакой разницы”.

Тогда я сказал: “Забудьте об этом: мы этого вообще не будем прекращать. Наоборот, мы будем это понимать. Так что в следующий раз вы сделаете это медитацией”. Он сказал: “Медитацию из курения?” Я сказал: “Да. Если люди Дзен могут сделать медитацию из чаепития, и сделали это церемонией, почему бы и нет?” “Курение может быть прекрасным как медитация”.

Он выглядел растерявшимся. Он сказал: “О чем вы говорите?” Он ожил! “Медитация? Скажите ж мне - я сгораю от нетерпения!” Я дал ему медитацию. Я сказал: “Сделайте одно. Когда вы достаете пачку сигарет из кармана, делайте это медленно. Наслаждайтесь этим, безо всякой спешки. Будьте сознательны, бдительны и доставайте ее медленно, с полным осознанием.

Потом достаньте из пачки сигарету - с полным осознанием, медленно - без прошлой спешки без прошлой бессознательности и механичности.

Потом постучите сигаретой по пачке - но очень бдительно. Слушайте звук, совсем, как люди Дзен, когда начинает

преподаю краткий курс в Кротонвилле (собственный центр переподготовки кадров GE) всего шесть часов, четыре-шесть часов о вопросах лидерства. И я всегда говорю, что если председатель компании может купить Kidder Peabody и провалиться с ней, то вы можете делать все что угодно.

История с Kidder Peabody 19 раз была на первой полосе The Wall Street Journal. И если председатель способен совершить такое и уцелеть, то вы должны быть способны на нестандартные ходы везде, где это только возможно. Вам все равно уже не догнать меня по масштабу катастрофы».

Уэлш утверждает, что ему удалось создать в компании такую культуру управления, при которой неудачи воспринимаются как нечто положительное. «Наказание за ошибки приведет к тому, что никто не будет пробовать», – настаивает Уэлш. Его установка – брать на себя риск и учиться на ошибках.

Подобным образом другой руководитель крупной американской корпорации вручал награды высшему руководству за «Лучшие неудачи» на годовом форуме руководителей компании. Челюсть отвисает от одной только мысли об этом. В первую очередь, это отражает огромный сдвиг в корпоративном сознании и культуре, ведь всего год назад все крупные неудачи, особенно получившие отражение в прессе, старательно бы скрывались или замалчивались, и уж никак не награждались бы.

Учиться на собственных ошибках лучше, чем на своих успехах – это давно признанный факт. «Большую часть своих знаний я почерпнул не из книг, а из собственного горького опыта. Я учился на маленьких катастрофах», – признается Чарльз Хэнди. И он не одинок. Большинство из нас набираются знаний, следуя по такому опасному и непростому пути. Если бы в мире были призы за «лучшую неудачу», то любому из нас было бы что представить на конкурс.

Неудачи случаются. Доверяйте людям, и неудачи будут более продуктивными.

Рабочее место должно превратиться в справочную станцию для наших моз

гов, а не в скоростную магистраль, остановка на которой запрещена.

Чтобы привлечь и удержать лучших мужчин и женщин, надо обращаться с ними как с индивидуумами. Со всеми в компании надо общаться, оценивать их работу, вознаграждать, мотивировать и так далее по-разному, с каждым индивидуально.

В компании, которая признана самой привлекательной в США, с точки зрения работы в ней, сотрудникам предлагаются такие услуги как массаж в течение рабочего дня, химчистка, персональная уборщица. Мы все – неповторимые создания. Форма одежды в Sun Microsystems – Ты должен быть одет.

Мотивация все больше базируется на человеческих ценностях, а не на деньгах. Многие организации склонны думать, что их сотрудников заставляют работать только экономические соображения. Вы никогда не добьетесь максимальной самоотдачи от ваших сотрудников, если вы будете обращаться с их знаниями и опытом потребительски», – говорит гуру в вопросах стратегии Гари Хамел. Вместо того чтобы получать детализированные должностные инструкции, сотрудники сами должны давать менеджерам инструкции по поводу правильных способов их (сотрудников) мотивирования.

Многие сначала стремятся к самореализации, а затем – ко всему остальному. Они готовы голодать несколько недель, чтобы скопить на какую-нибудь картину, горный велосипед BMW (а такие есть, и вы можете догадаться, что стоят они не мало), новую пару Air-Jordans от Nike или поездку в Гималаи. Каждый мечтает об уникальности.

Не важно, что вы делаете, чтобы добиться успеха, вам надо быть уникальным, по крайней мере, на какой-то момент.

Нам всем надо стремиться к созданию монополии. В то же время надо быть открытыми с самими собой относительно того, кто мы есть и что мы есть. Ничто другое не поможет. В абсолютно прозрачном обществе мы больше не можем притворяться на ра-

петь самовар и кипеть вода для чая... и ощущайте аромат.

Потом понюхайте сигарету и ощутите красоту запаха..." Он сказал: "О чем вы говорите? Красоту?" - "Да. О прекрасен. Табак так же божественен, как любое другое. Вдыхайте его, это аромат Бога".

Он посмотрел на меня с удивлением. Он сказал: "Что Вы шутите?" - "Нет, я не шучу". Даже когда я шучу, не шучу, я очень серьезен. "Потом вы положите ее в рот с полным осознанием, зажгите ее с полным осознание!"

Наслаждайтесь каждым действием, каждым малым действием и разделяйте это на столько маленьких действий, на сколько возможно, чтобы вы могли стать все более и более сознающим.

Потом сделайте первую затяжку. Бог в форме дыма. Индуисты говорят: "Аннам Брахмо" - "Пища - это Бог". Почему бы и не курить? Все есть Бог.

Глубоко заполните легкие - это пранаяма. Я даю вам Новую Йогу для нового века! Потом выпустите дым, расслабьтесь, следующая затяжка - и делайте все очень медленно. Если вы сможете делать это, вы будете удивлены; вскоре вы увидите всю глупость этого. Не из-за того, что другие сказали, что это глупо, не потому, что другие сказали, что это плохо. Вы это увидите. И это видение не будет всего лишь интеллектуальным. Оно будет исходить от всей вашей сущности, оно будет видением вашей тотальности.

И тогда, однажды, если это отбрасывается, - это отбрасывается, если продолжается - то продолжается. Вам не нужно об этом беспокоиться".

Через три месяца он пришел и сказал: "Но это отброшено". "Теперь, - сказал я, - попробуйте с другими вещами".

Вот в чем секрет: деавтоматизироваться. Гуляйте, гуляйте медленно, внимательно.

Смотрите, смотрите внимательно - и вы увидите деревья - более зеленые, чем они были когда бы то ни было, а розы - более розовые, чем были когда-либо. Слушайте!

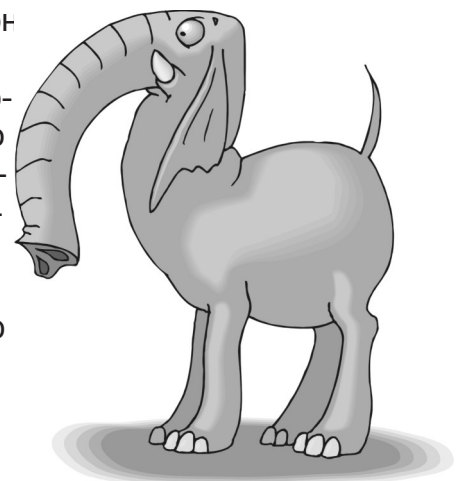
Кто-то говорит, сплетничает - слушайте, слушайте внимательно. Когда говорите вы - говорите внимательно. Пусть вся ваша пробудившаяся активность деавтоматизируется.

Просто обычный чай - наслаждайтесь им!

Живите от мгновения к мгновению. В течение трех недель попытайтесь все, что вы делаете, делать настолько Тотально, насколько возможно; любите это и наслаждайтесь этим. Возможно, это покажется глупым. Если вы пьете чай, глупо наслаждаться им слишком сильно - это дашь обычный чай. Но и обычный чай может стать необычайно прекрасным - огромный опыт, если вы сможете насладиться им. Наслаждайтесь чаем с глубоким почтением. Сделайте это церемонией: готовить чай, слушать, как закипает вода в чайнике, потом наливать чай... ощущать его аромат, пробовать его и чувствовать себя счастливым. Мертвые не могут пить чай, лишь живые. В это мгновение вы живы! В это мгновение вы пьете чай, почувствуйте благодарность! И не думайте о будущем; следующее мгновение позаботится о себе. Не думайте о завтра; три недели живите в моменте.

Люди Дзен обозначают медитацию словом ву-ши. Это означает ничего особенного, ничего сверх. Это и есть медитация - погруженность в каждое мгновение.

Вредные привычки часто возникают и закрепляются при сниженном фоне настроения, при склонности к депрессии, и поэтому все, что вызывает хорошее настроение, способствует и устранению вредных привычек.



боте или выдавать себя за кого-то другого. Исторически те, кто были не похожи на других, страдали. Теперь отклонение от нормы – это рецепт выживания.

Есть два пути. Первый – это гиперспециализация, как у Реда Адэра, который путешествует по всему миру, чтобы тушить пожары на нефтяных скважинах. Вы можете стать экспертом по особому виду экземы, тесту, спорту, музыкальному инструменту или еще чему-нибудь. Фокус, фокус, фокус, а затем становитесь глобальными.

Второй – вы добиваетесь успеха пухек дефисирования, написания через дефис, то есть комбинирования противоположностей. Настройщики-технологи, визуальщики-эргономисты, психо-лингвисты и компьютерщики-экологи уже ходят по земле.

Посмотрите на финскую скрипачку Линду Лампениус, также известную под именем Линда Брава. В мире переизбыток прекрасных скрипачей. Открытие границ Восточной Европы наводнило рынок скрипачами. Линда могла бы быть всего лишь «одной из». Но случилось ей быть высокой блондинкой. Она выступает в сексуально облегающей одежде, работала в сериале «Спасатели Малибу» и появлялась на обложке журнала Playboy. Многие могут спросить, что общего у сериала «Спасатели Малибу» и журнала Playboy с игрой на скрипке. Ничего. И в этом вся суть. Линда добилась успеха, потому что ей удалось создать новый рецепт, смешать несмешиваемое, получить нечто, чего не существовало до ее появления на сцене. У Линды монополия. Она создала собственную индустрию. Линда Брава уникальна. В какой-то момент она стала таковой.

Все мы теперь лидеры. Может, не все из нас будут руководить АВВ, IBM или чем-то подобным, но все мы все равно лидеры. Мы вынуждены быть ими. Мы должны управлять нашей собственной жизнью. Лидерство – это больше не что-то, чем вы занимаетесь от случая к случаю, это то, чем вы занимаетесь каждый день, весь день. Все, что бы вы ни делали – это лидерство в какой-то степени, поскольку вы пытаетесь заставить людей поверить в то, что вы делаете. И вы постоянно

стараетесь понять, кто же вы на самом деле.

Настоящие лидеры не практикуют лидерство, они живут лидерством. Они то, что они делают.

Вспомните Диснея и Форда: один стремился сделать людей счастливыми, другой пытался демократизировать автомобиль. Для них деньги стали просто следствием достижения другой, более важной цели. Или, как очень красиво выразился знаменитый австрийский психиатр Виктор Франкль: «Нельзя стремиться к собственному успеху или счастью, они могут являться только следствием. Неожиданным побочным эффектом самоотверженного стремления к цели, которая несоизмеримо больше, чем сам человек».

Создание временных монополий это как раз то, за что менеджерам и платят.

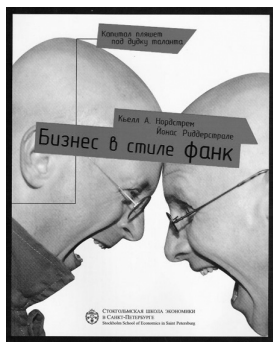
Есть большая цель или ее нет, но любой бизнес должен быть прибыльным. И в рыночной экономике существует только один способ заработать деньги. Это объясняет тот факт, почему все менеджеры во всем мире, невзирая на их возраст, пол, национальность, образование, сладострастно мечтают об одном и том же. Каждую ночь во всем мире все менеджеры видят во сне только одно – Священный Грааль бизнеса – временную монополию. Об этом же мечтают музыканты, художники, доктора, юристы и так далее. Это универсальный и самый сладкий сон.

Создание временных монополий – это как раз то, за что менеджерам и платят, и часто платят очень много. Только тогда, когда у нас монополия, мы можем устанавливать цены, которые обеспечивают нам сверхприбыль. Это может быть географическая монополия или монополия товара/услуги.

Власть проявляется – как и всегда в том, чтобы снабжать людей мечтами.

Послушайте Кена Альвареса, главу отдела кадров Sun Microsystems. Он говорит, что цель – «держат людей настолько занятыми увлекательной работой каждый Божий день, чтобы они даже не слышали звонков «охотников за головами». Мы все знаем, что счастливые люди лучше работают, но сколько компаний включили такие слова как веселье и счастье в свои «девизы» и ру-

КАК ВЫЖИТЬ В ПРЕКРАСНОМ НОВОМ МИРЕ: БИЗНЕС В СТИЛЕ ФАНК




Умение организовать работу - это искусство достижения выдающихся результатов с помощью обычных сотрудников.

Кьелл Нордстрем и Йонас Риддерстрале «Бизнес в стиле фанк»: едва появившись, эта книга стала такой же культовой среди молодых бизнесменов, какими сорок лет назад были Beatles для молодых меломанов. Она была переведена на 25 языков и никого не оставила равнодушным.

Кьелл Нордстрем и Йонас Риддерстрале писали свой бестселлер во время бума «новой экономики», когда казалось, что традиционные компании скоро канут в Лету и мир станет совсем иным. Перемены оказались не столь стремительны, но, возможно, именно это делает «Бизнес в стиле фанк» актуальным сегодня. Эта книга не столько манифест свершившейся революции, сколько учебник по адаптации к реальности.

Авторы – профессора Стокгольмской школы экономики – типичные западные интеллектуалы, выполняющие главную миссию интеллектуалов испокон веков: они пытаются понять и объяснить окружающий мир, чтобы научить других выживать в нем и преуспевать. И хотя профессора выглядят не вполне академично со своими бритыми затылками и жаргонными словечками, их академическая закваска в тексте чувствуется.

Авторы нашли собственную терминологию, емкую и незанудную, которая доступна и понятна не только университетским снобам, но и жителям этого самого информационного общества.

 **Что же такое фанк?** На молодежном сленге английское *funcky* – это клёво, стрёмно. Словом *funk* называют одно из направлений афроамериканской музыки с ее смесью радости и грусти. *Funky* – что-то вроде «стрёмного кайфа», а *funky business* – это

чертовски интересно, клёво, но вместе с тем и довольно стрёмно. Это бизнес на грани нервного истощения: Еще чуть-чуть, и будет срыв.

Как описывают авторы общество, в котором живут: «Это ужасно. Это здорово. Это пугает. Это веселит. Это подавляет. Это странно».

Основным отличием нынешнего времени от всех предыдущих эпох является власть знания, информации и интеллекта. Сегодня информация – это деньги. Конкуренция все больше и больше происходит на основе компетенции, интеллекта, а не мускульной силы. Природные ресурсы, рабочая сила и капитал теряют свою значимость. Приблизительно 70% стоимости нового автомобиля приходится на его нематериальную, интеллектуальную часть. Если сосчитать всех ученых, когда-либо живших на планете, обнаружится, что 90% из них – наши современники.

Стремительный рост Всемирной паутины делает доступным все, для всех, везде и всегда. Если в 1950-х годах у компании была хорошая идея, у конкурентов уходило довольно много времени, чтобы просто о ней узнать. Сегодня ни у кого не может быть монополии на знание. Информация распространяется мгновенно.

Все современные компании конкурируют на основе знаний, но знания недолговечны. К ним нужно относиться, как к молоку, на них нужно ставить дату выпуска. Если вы их вовремя не используете, они скиснут и станут бесполезными. Необходимо постоянное совершенствование как революционного, так и эволюционного характера.

Или, как сказал глава Northern Telecom Давид Вайс, “ в будущем будет два вида компаний - быстрые и мертвые”.

Об информационном обществе и диктатуре потребителя написаны горы книг. Другие горы написаны о том, как достичь успеха в бизнесе. Главное достоинство бестселлера Нордстрема и Риддерстрале в том, что они смогли связать одно с другим и нарисовать модель компании, которая будет успешной сегодня и тем более завтра.

Что же это за компания?

ководящие принципы? Помните, что лучший показатель успехов компании – это количество взрывов смеха на каждого сотрудника за один день.

Будущее принадлежит тем, кто выбивается за всякие рамки, тем, кто рискует, пренебрегает нормами и устанавливает новые правила. Будущее принадлежит тем, кто использует любую возможность, чтобы самому создавать это будущее.



Чтобы добиться успеха, нам надо быть способными удивлять людей. Нам надо привлекать их и создавать привязанности. Внимание – это все. Концентрируясь на традиционных аспектах бизнеса, мы рискуем потерять свой бизнес. И поверьте нам, потерять бизнес куда страшнее, чем стать малоэффективным. Единственное, что сделать труднее, чем научиться снимать последнее табу с эмоциональности и воображения, – это научиться выживать, не делая этого. Итак, люди и организации всего мира, выходите! Иначе вас вынесут».

АЛЕКСАНДР ВЛАСОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ИЗДАТЕЛЬСКОЙ КОМПАНИИ «ГРОТЕК»:

– За последние пять лет книга «Бизнес в стиле фанк» стала для меня одной из немногих новинок деловой литературы, которые вызвали ощущение шока и перерождения. Мы долго и бурно обсуждали ее на совете директоров. Книга изменила наш образ мышления, из нее мы почерпнули огромное количество идей для развития своего бизнеса. И начали применять идеи на практике. Трансформировали структуру компании: она стала менее жесткой. Больше стали ориентироваться на движения и изменения внешней среды, в том числе клиентов и конкурентов. Внедрили нестандартную структуру управления.

Наш самый значимый на сегодня проект – Национальная отраслевая премия по безопасности «ЗУБР» («За Укрепление Безопасности России») – строится полностью в соответствии с «Бизнесом в стиле фанк». Это система типа «спагетти»,

в которой все переплетено и взаимосвязано. Сотрудники компании и внешние партнеры вместе выдвигают инициативы, реализуют их, оценивают результаты. Каждый действует в интересах своей организации и в своих профессиональных интересах, а все вместе работают на интересы отрасли.

Алексей Герин, генеральный директор агентства переводов «Транс-Линк»:

По содержанию книга похожа скорее на психологический тренинг, нежели на учебник. Предлагаемые авторами способы ведения бизнеса не всегда применимы в российских условиях, особенно в отдаленных регионах. Наиболее актуальны их идеи для Москвы и других крупных городов.

Если подытожить, в решении тактических задач «Бизнес в стиле фанк» не поможет. Зато книга очень полезна для стратегического планирования.



Основное средство производства – это скромное серое вещество весом приблизительно 1,3 кг. Это человеческий мозг.

«Человеческий мозг организован по голографическому принципу – каждая часть повторяет целое. Лабораторные исследования показали, что, если удалить девять десятых головного мозга человека, он все равно будет продолжать работать. А попробуйте-ка проделать тоже самое с вашим автомобилем или видеомagneтофоном!

Мозг признан удивительным, непостижимым механизмом. Но остается простой вопрос: кто же им владеет? Ни акционеры, ни кредиторы, ни какие-либо другие организации не могут владеть человеческим мозгом. Джордж Сорос может дестабилизировать государственную валюту или рынок ценных бумаг целой страны, но у него нет контроля над вашим мозгом. Правительство может направить на вас летящую на полной скорости пропагандистскую машину, но ваша голова останется при вас. Ваш мозг, хорошо это или плохо, принадлежит только вам.

Настала эпоха, в которой все решают талант и время. Деньги делаются на продаже таланта и времени, на эксплуатации таланта и времени, на организации таланта и времени, на упаковке таланта и времени.

Наиважнейший для производства ресурс расхаживает в ботинках и ежедневно покидает рабочее место ровно в 5 часов.

В результате лидерство и умение руководить людьми становятся ключом к конкурентному преимуществу. Это то, что выделит вас из массы.

То, как вы привлекаете, удерживаете и мотивируете ваших сотрудников, важнее технологий.

То, как вы строите отношения с вашими поставщиками и покупателями, тоже важнее ваших технологий.

То, как вы управляете вашей компанией, и то, как направляете действия людей, являясь их лидером, – определяет ваше отличие. Это обеспечивает вашу уникальность. В то же время, как только управле-

ние и лидерство достигают стадии зрелости, будучи основой конкурентного преимущества, их природа меняется.

Новые роли неизбежно требуют новых знаний. 30 лет назад мы овладевали одним навыком в год. Сегодня каждый день приносит нам как минимум один новый навык. Завтра это будет происходить каждый час. Такой навык как, к примеру, установление и поддержание связей – в 1960 г. среднему менеджеру надо было запомнить в среднем около 25 имен сослуживцев в течение всей его карьеры, сегодня приходится запоминать 25 новых имен каждый месяц. Завтра – каждую неделю (причем половина этих имен будет на иностранных языках).

Мы все потенциально свободны, чтобы знать, передвигаться, создавать и быть тем, кем мы хотим.

Нет должностных инструкций, но есть больше власти. Теперь нам принадлежит основное богатство общества – наш собственный мозг. И власть приравнивается к свободе. Мы все потенциально свободны, чтобы знать, передвигаться, создавать и быть тем, кем мы хотим. Мы можем выбирать. Мы можем быть разборчивы. Это наше право.

Но свобода – это не то, что просто вручают. Свободу завоевывают. И сегодня власть – это контроль над самым ценным из всех природных ресурсов: над человеческим разумом. «Если нет своей цели в жизни, то приходится работать на того, у кого она есть», сказал Роберт Энтони

Чем мы неповторимее, тем лучше. По мере использования вы развиваете свои знания, а не амортизируете их подобно материальным ресурсам, более того, знания мобильны, вы можете легко унести их с собой, покидая офис. Итак, если вы действительно стремитесь к хорошей жизни или просто хотите подзаработать, путь к успеху очевиден: вступайте па него и идите. Вся власть в ваших руках, вы можете делать с ней все, что угодно.

В обществе, которое работает в режиме реального времени, способность работать на опережение исключительно важна. Не удивительно, что Гордон Форвард, глава Chararral Steel, пришел к выводу, что «стоять

СОЗНАНИЕ + ПОДСОЗНАНИЕ = КОЛЛАЖ МОЕЙ СЧАСТЛИВОЙ ЖИЗНИ

(программируем себя на то, что хотим)

Хэнриксон: Думаешь, ты клоун?

Дин: Думаю, я чудо.

(Сверхъестественное)

Давайте помечтаем. Не просто так – с выгодой.

У одних мечты реализуются, а у других – нет. Сознательное желание может быть созвучным мощным подсознательным установкам, а может им противоречить. Отследить эти процессы в себе можно лишь по фактическому результату: хочу быть богатым, но денег нет, значит, на самом деле есть стремление жить в нищете. Ну, например, потому что с детства убеждение, что не могу, не справлюсь и все богатые – сволочи. Или хочу замуж, но не за кого – значит, на самом деле стремлюсь к одиночеству. Или хочу жить радостно, но чувствую себя несчастным. Есть мощное стремление к страданию, жертвенности, самоуничтожению.

Чтобы отследить неосознанные установки до того, как они окончательно испортят жизнь, есть много путей. Помогает интуиция, осознанное отношение к себе, чуткость к окружающим, анализ причин всего происходящего, навык брать на себя ответственность за все, что происходит внутри себя, вокруг и даже далеко. Ведь каждая наша мысль, каждый поступок формируют окружающее нас пространство, где мы сами и люди рядом – счастливы или нет.

Одна из техник, которая в мягкой форме позволяет отследить тенденции и наметить корректировки – техника коллажа. Ее используют в различных психологических направлениях: онтопсихологии и экспрессивной психотерапии, арт-терапии, гештальте, психотерапии.

Материалы: подготовьте, пожалуйста, ножницы, клей, карандаш, ластик, лист ватмана формата А3 или А2, стопку разнотематических (!) журналов с картинками – минимум 15 – 20 штук: гламур, бизнес, секс, интерьер, путешествия, кулинария, дети и т.п.

Процесс: выберете удобное место и время, чтобы Вас никто не потревожил как минимум в течение часа. Расположитесь максимально удобно.

Представьте себя таким, как если бы все, что в Вас заложено – реализовалось. Если бы Вы сейчас стали такими, как задумал Вас Бог.

Осознайте разницу – чего больше всего не хватало в Вашем обычном состоянии, по сравнению с теперешним? Сформулируйте тему коллажа.

Это может быть какое-то желание, мечта, которая почему-то не реализуется, тяжелое, гнетущее состояние. Это могут быть 2 разных коллажа: я уродливый и я красивый, я больной и я здоровый. Это могут быть отношения с кем-то, работа, карьера, бизнес. Это может быть любая тема, которая сейчас очень волнует вас. Сформулируйте её.

Минут 40, дольше не стоит, листайте журналы. Просто смотрите картинки, помня о своей теме. Вырывайте любые картинки, которые чем-то зацепили. Не имеет значения – хорошие или плохие ассоциации, даже если не понимаете, почему именно сейчас эта картинка показалась важной, созвучной, вызвала эмоциональную реакцию, слезы или улыбку. Можно вырезать какие-то слова, например, фрагменты заголовков. Откладывайте все в сторону.

Затем – пауза.

На следующий день или через несколько часов возьмите ножницы, клей и выбранные картинки. Разложите их на ватмане так, как захочется. Они могут наезжать одна на другую, быть вверх ногами – как угодно. Где-то Вас привлечет цвет, где-то эмоциональное состояние, где-то напоминание о пережитом. Не важно почему, просто берите то, что хотите, в любом порядке. Внимательно посмотрите и внесите последние изменения, если они будут. Приклейте картинки.

А вот о том, как его анализировать – поговорим в следующем номере. Чтобы не создавать возможности подогнать реальные результаты под желаемые.

Кстати, технику коллажа можно использовать в общении с детьми, им это будет особенно интересно. А родителям – полезно.

смирно – все равно, что упасть замертво». Если у нас есть четкое понимание, что составляет нашу компетентность, надо действовать со скоростью света.

- **Boeing: в течение двух лет смог сократить время постройки 747 и 767 моделей наполовину, до 8 месяцев.**

- **Microsoft: Windows '95 были запущены по всему миру за один день.**

- **McDonalds: эта сеть каждый день открывает три новые точки, и так во всем мире каждую неделю, каждый месяц, круглый год.**

Действительность такова, что мы используем и получаем удовольствие от использования именно тех продуктов, которые мы отказались бы приобрести на раннем этапе их продвижения на рынок.

Факс? Я спешу, поэтому лучше воспользуюсь телефоном или просто брошу письмо в ящик..

Видеомагнитофон? Если это не по телевизору, то я захочу посмотреть это «вживую», а если это кино, то я предпочту это в кинотеатре.

CNN? Еще больше новостей и все на английском? Нет, спасибо. Тем не менее, все мы знаем, что происходит потом.

Мы не можем ожидать, что потребитель сразу представит невозможное. Это наша задача: ответственность за инновационность всегда лежит на производителе. У нас должно быть чутье, способности и воображение, чтобы творить чудеса. Все это означает риск – глобальный риск и, в конце концов, индивидуальный риск.

Посетители художественных галерей не просили Пикассо изобретать кубизм.

Фанатики джаза не предлагали Майлзу Дэвису записываться с хип-хопперами.

Любители кино не советовали Ларсу фон Триеру снимать «Рассекая волны».

И это, черт подери, не потребители придумали CDNow или Amazon.com.

Если вы хотите сделать что-то действительно интересное и революционное, научитесь не обращать внимания на ваших клиентов. Большинство клиентов не больше, чем зеркальце заднего вида. Они консервативны

и скучны, не имеют воображения, и сами не знают, чего хотят.

Если у ваших клиентов новых идей больше, чем у вас самих, или наймите их, или ищите другую работу.

Оптимальный размер компании – это тема непрекращающегося спора. Глава Virgin Ричард Брэнсон утверждает, что 50-60 сотрудников достаточно. «Если компания становится слишком большой, разбейте ее на части. Как только возникает ситуация, когда люди в одном здании перестают узнавать друг друга в лицо, пропадает личностный фактор, и это – тот самый момент, когда пора разбивать компанию», – говорит Брэнсон. Билл Гейтс утверждает, что 200 – это максимум. Натан Мих-пуорлд, директор отдела разработок Microsoft, говорит, что достаточно и восьми. Хотя цифры разнятся, никто, по крайней мере, не утверждает, что оптимальное число – это 215 000 работников, как в АВВ.

Конечно, упоминать АВВ несправедливо. Как и GE, эта компания сделала все возможное, чтобы выглядеть маленькой фирмой. Это было достигнуто созданием внутри организации нескольких уровней. Первый – это динамичные рабочие группы от 2 до 5 человек. Несколько таких групп, от 2 до 10, объединяются в динамичную бизнес-единицу. Сколько таких единиц может иметь компания, не теряя в динамичности? АВВ утверждает, что у нее до 5000 таких центров прибыли, и каждый состоит в среднем из 45 сотрудников. И все же, даже Джек Уэлш признает, что GE – все-таки слон, хотя и самый проворный из всех на танцплощадке.



Фанки-фирма – недолговременная компания. Под этим мы подразумеваем, что большинство работ выполняется в группах и на основе проектов. Большинство из нас знает, что команды – это то, что Эд Лолер из Unversity of Southern California назвал Ferrari организационного дизайна. Хотя они прекрасно выполняют свои функции, за ними необходим

тщательный уход и они исключительно дороги в использовании.

Далеко не обо всем дети могут внятно рассказать. И не всегда хотят. Робость и неуверенность, страхи и трудности в общении, эмоциональные и поведенческие проблемы часто возникают вследствие завышенных требований и ожиданий со стороны взрослых. Требования эти детьми заглатываются, независимо от того в форме сладкой конфетки или горькой пилюли они предлагаются. И превращается ребенок в носителя сценариев, которые в определенный момент так затрудняют его существование, что он начинает создавать проблемы окружающим. Это заставляет взрослых обратиться к психологу. Техника коллажа позволяет выйти на причины ситуации, раскрыть чуждый сценарий, осознать его природу и освободиться от него как от чего-то чужеродного, навязанного. Почувствовать и принять свою потребность.

Для того, чтобы создать доверительные, безоценочные отношения - предложите ребенку поиграть в коллаж. Благодаря опосредованности работы, это позволяет в безопасной форме обнаружить подсознательные программы, перевести их в осознаваемые формы, и эмоционально отреагировать. А так как сценарии могут сопровождать человека любого возраста и положения, то и техника эта применима ко всем возрастам.

Еще один вариант коллажа - сюжетный. Он собирается вокруг случайно выбранной картинки с дальнейшим придумыванием сюжета. Вариант этот может быть использован при работе с группой, а так же в работе с замкнутыми, неконтактными детьми.

В качестве фона можно взять цветную бумагу, газеты, обои, ткань и т.д. Коллаж собирается из вырезанных картинок и любого подсобного материала, имеющегося в наличии (камушки, ракушки, ткань, пуговицы, и т.п.). Далее следует придумывание названия и представление коллажа (о чем он, из скольких частей состоит, что за части, как относятся друг к другу, каковы их потребности ...).

Важно выделить наиболее дискомфортное (тревожное, страшное) место и самое комфортное (ресурсное) место. Рассказать о своих чувствах. Предложить полярными частями повзаимодействовать друг с другом. Обсудить переживания, поделиться мнениями.

«Лорэн попросила Артура представить, что он выиграл приз - каждое утро банк дает ему кредит в 86 400 \$. Но, есть правила.

Первое - все, не истраченное за день, вечером исчезнет, и смухлевать нельзя - скажем, перевести деньги на другой счёт, можно только их истратить, но утром, банк открывает тебе новый счёт - 86 400 \$ на текущий день.

Второе правило: банк имеет право прервать игру без предупреждения. Сообщить, что всё кончено, счёт закрыт.

- Что бы ты сделал?

- Потратил бы все на свое удовольствие и на то, чтобы купить кучу подарков любимым. Использовал бы каждый цент, чтобы принести счастье в свою жизнь и жизнь окружающих, «даже тех, кого я не знаю, т.к. не уверен, что смог бы тратить 86 400 \$ в день; но к чему ты клонишь?».

Она ответила: Этот волшебный банк доступен каждому - это время! Рог изобилия, из которого постоянно текут секунды...

Каждое утро, мы получаем кредит - 86 400 секунд жизни в день, засыпая, запас исчезает, а что не было прожито - пропало. Каждое утро волшебство повторяется. Мы играем по правилам, обойти которые невозможно. Жизнь может прерваться в любую секунду. Что мы делаем с нашими 86 400 секундами? Секунда жизни поважнее доллара, правда?

После аварии Лорэн ежедневно поражалась, как мало людей осознает, насколько время исчислимо и бесценно.

- Хочешь понять, что такое год жизни, спроси студента, завалившего годовой экзамен.

- Хочешь понять, что такое месяц, спроси у матери, родившей недоношенного ребёнка и ждущей, когда его извлекут из инкубационной камеры.

- Неделя - спроси работающего на конвейере или в шахте, чтобы прокормить семью.

- День - спроси влюблённых, ждущих встречи.

- Час - спроси страдающего клаустрофобией, который застрял в лифте.

- Секунда - посмотри на выражение лица того, кто в тысячную долю мига избежал смерти, или у спортсмена, выигравшего серебряную медаль на Олимпийских играх а не золотую, ради которой тренировался всю жизнь».

Марк Леви, Между небом и землей.

Нашим маленьким Созидайкам, мы предлагаем раскрасить картинку! :)

