

Алексей Крол

Теория каст и ролей

«...Существует только один истинный закон – тот, который помогает стать свободным, – сказал Джонатан. – Другого нет».

Ричард Бах, «Чайка по имени Джонатан Ливингстон».

«...я вижу существенное различие между теми, кто не нуждается в знании, и теми, кто из всех сил стремится к познанию, ибо первые живут беззаботно и бездумно. Их равнодушие к самим себе, к собственной личности, её целостности возмущает меня, изумляет и пугает: я считаю это чудовищным. И говорю это не из набожного рвения к духовному совершенству. Напротив, считаю, что это чувство должно быть присуще каждому человеку в его собственных интересах».

Блез Паскаль.

Для кого эта книга?

Итак, вы стоите на переднем крае духовного поиска и развития. Ваша основная потребность – рост и самореализация. Ну, конечно, вы истинный драйвер человечества. Вы – те 3 процента общества, кто толкает жизнь вперед, кто не в состоянии довольствоваться тёплым хлебом и баландой. Но... Вместе с тем...

В ваши 30, 35 или даже 45 лет – вы добились не так уж много. Подчас в вас поселился цинично недоверчивый взгляд на жизнь. Уже почти потеряли надежду на сверх рост. То небольшое, чего вы достигли – внешнее, но внутренне ощущаете некий тупик: всё не то. Не видите глобальных перспектив. Понимаете: жизнь подчас не то, к чему стремится душа. Чувствуете, что не можете вырваться из ограничений, попали в замкнутый круг. Ощущаете свой потенциал, но не знаете, как его реализовать, или видите, что этот потенциал никому не нужен.

Вы чувствуете себя одиноко и не понимаете: как жить в этом мире, который кажется вам чужим. Вам трудно вписаться в корпоративные и общественные стандарты.

С удивлением осознаёте, что люди с **ПОВЫШЕННЫМ** потенциалом менее успешны, чем **СЕРЕДНЯЧКИ**.

Если вы признаете, что когда говорят «горе от ума», «не от мира сего» – это про **ВАС** – значит, я обратился по верному адресу, и у меня для вас есть две новости – хорошая и плохая.

Плохая в том, что вы просто попали на чужую планету с враждебными аборигенами и правилами жизни. Вы этого не знали, поэтому не понимаете, что делать и как себя вести. Неудивительно, ваши ошибки и падения в каком-то смысле закономерны, ведь у вас нет инструкции по жизнедеятельности в низших мирах.

Хорошая новость в том, что вы не первый оказались в этой тюрьме народов (или школе для двоечников).

Для кого эта книга?	2
Оглавление	3
Учимся на провалах	6
С чего всё началось?	9
Проблема зомбирования и понимания мира, в котором мы живём	11
Проблема недружественного окружения и конфликта интересов	14
Проблема целеполагания	14
Игровая метафора	17
Ценности нашего мира. На что похож наш мир?	23
Касты – уровни иерархической пирамиды Земли	27
Мета смысл – движение к высшим кастам	30
Ключевые отличия каст – природа доходов	34
Стратегии низших и средних каст	36
Стратегии высших каст	36
Немного о смысле жизни	38
Промежуточные выводы	49
Внутренние и внешние факторы стратегий развития	54
Человек. Роли	58
Высшие роли:	64
Средние роли (продолжение):	65
Низшие роли (продолжение):	66
Система ценности ролей	68
Система ценности ролей (продолжение 1)	69
Система ценности ролей (продолжение 2)	70
Система ценности ролей (продолжение 3)	71
Матрица каст и ролей	80
Судьба. Смысл жизни	85
Ключевые положения и выводы:	99
Жизненные траектории	103
Успешный бизнесмен	105
Активный предприниматель	109
Успешный творец	112
Талантливый неудачник	116
Жалкий трудяга	120
Идеальная судьба Олигарха, Бизнесмена	123
Идеальная судьба креативного профессионала	124

Ключевые положения и выводы:	129
Приложения	136
Сильные и слабые стороны, угрозы и возможности разных каст	137
Властители, лорды	137
Жрецы	138
Силовики	139

Учимся на провалах

В мире, который

- стал невероятно сложным,
- в котором ушли упрощённые смыслы жизни,
- в котором общество становится всё более сегрегированным,
- в котором проблем только прибавляется,
- в котором знания устаревают быстрее, чем мы их получаем,
- в котором из хаоса информации необходимо вычленить нужную только тебе,
- в котором нет рядом никого, кто мог бы подсказать Путь?
- в котором усиливаются вопросы: куда идти, где моё место, чего я хочу, чего стоит хотеть, как жить, где жить, что потреблять? В чём **ВООБЩЕ** смысл жизни?

Миллиарды людей задают себе главный вопрос: что делать? Все эти старые философские дилеммы порождают новые смыслы и цели: как добиться общественного положения, достигнуть благосостояния, самореализоваться, удачно устроиться на работу, найти друзей, стать успешным, прожить жизнь в гармонии?

Сложно выбрать дорогу, когда маниакально подозреваешь, что любые рекомендации и стимулы преследуют только одну цель – что-то **ПРОДАТЬ**: товар, идею, образ мысли, место пребывания, досуг, **СЕБЯ**. Утрата доверия к наставникам, в бескорыстность побуждений – одно из заболеваний времени.

Если зайти на сайт Amazon.com, то более половины всех бестселлеров – книги по продуктивности, самопомощи, мотивации, личностному росту и успешности. Это говорит о том, что во все времена был и остаётся спрос на жизненную мудрость. Людей интересовали способы достижения счастья, успешности, в каких бы понятиях это ни выражалось. История постижения жизненного успеха столь же стара, как и история человечества.

По существу, большинство философских наблюдений и осмыслений связаны именно с попытками понять такие аспекты жизни, как гармония, успех, положение в обществе, власть, финансовое благополучие, репутация.

Во все времена были различные наставления, которые более или менее удовлетворяли спрос, однако структура социальной пирамиды не сильно изменилась за прошедшее время, и спрос на жизненную мудрость по-прежнему высок.

Проблема понимания нашего мира и способов достижения успешности в нём по сей день не теряет актуальности. И это несмотря на то, что продукты в этой индустрии исчисляются десятками тысяч наименований: книги, видео, семинары, лекции, компьютерные программы и различные приложения к гаджетам.

Однако совершенствование мира создаёт не только новые возможности, но и новые препятствия для развития личности, такие как:

- усложнение общества,
- уменьшение доступа к важнейшим жизненным знаниям,
- увеличение правил и регламентов,
- сокращение ниш для реализации свободной инициативы не только в бизнесе, но также в науке и искусстве,
- социальные барьеры и различные виды сегрегации.

С изменением мира меняются методики и правила жизненной мудрости. Что-то в них остаётся постоянным, что-то учитывает современные трансформации.

Создание жизненных практик и стратегий – неотъемлемая часть мирового инновационного процесса. Фундаментальное изучение искусства жизненной мудрости так же важно и требует столько же, если не больше, времени, сколько и изучение профессиональных дисциплин.

Проблема современной индустрии методов успешности, продуктивности, мотивации и самопомощи – *в невысокой реальной эффективности* распространённых рыночных методик, с одной стороны, а с другой стороны – **в высокой мифологизации индустрии**. Нас кормят самыми разными мифами, которые почти не имеют отношения к реальности, а тем более – к эффективности, но подчас они звучат логично и убедительно, они хорошо продаются.

Подавляющее количество существующих методов мало учитывают важнейшие реалии жизни, и подчас значительно эффективнее приносят прибыль своим создателям, чем результат своим последователям.

99 процентов современных методологических разработок недалеко ушли от своих корневых первоисточников, созданных более ста лет назад. К тому же количество патентованных методик возросло настолько, что становится крайне трудно найти что-то более реально **работающее**, чем просто **раскрученное**.

Тяжело доверять методологии, когда большинство личных рекомендаций заменено маркетинговыми коммуникациями.

Для преодоления этих и иных проблем была разработана данная методология. Её цель – давать конкретный результат, а не иллюзию результата.

С чего всё началось?

В конце 90х в силу разных обстоятельств я впервые серьёзно задумался о своей карьере и о социальном устройстве мира (в контексте своей карьеры). Сделать это меня вынудили вполне прагматические обстоятельства. В течение жизни я запустил более 30 различных проектов в медиа, IT, финансах, логистике, консалтинге, технологии и науке. Были успехи и неудачи, я набивал шишки и получал огромный опыт.

Но именно тогда, в 1999 году, наступил момент, когда я – основатель и генеральный директор успешной компании – впервые осознал тупик развития. Я достиг всего, о чём мечталось, у меня работало более тысячи человек, но я не видел перспектив. Я искренне считал, что их нет. Много позже я понял, что ограничения были исключительно в моём сознании, и все самые волнующие перспективы и самые непреодолимые барьеры лежат только внутри нас.

Но в то время я видел препятствия исключительно вне себя. Именно тогда я впервые задумался о собственной судьбе и начал более осознанный поиск. Мои размышления носили всё более фундаментальный и серьёзный характер. Причина этого на тот момент была банальна: мне никак не удавалось закрепить свои успехи. Я пришёл к выводу, что, несмотря на значительные запасы теоретических и прикладных знаний, несмотря на владение множеством навыков и умений, я так и не освоил науку успешности. Я легко и не один раз достигал вершин, но не мог закрепиться там. Я легко зарабатывал значительные деньги, а потом также легко расставался с ними.

В результате я начал исследовать этот вопрос как учёный, кем я всегда и являлся по своему образованию и сути. Меня изначально готовили именно для этой роли, поэтому я занялся тем, что мне удавалось лучше всего и приносило удовольствие. В те годы у меня не было цели написать книгу или выступать с семинарами, я хотел разобраться и что-то поменять в своей судьбе.

В результате сформулирована концепция, которая является моей личной методологией. Сейчас моё основное занятие – претворение на практике моих инсайтов. Эту концепцию я назвал «Теория каст и ролей», и она служила единственной цели – дать практические приёмы для тотального изменения собственной жизни.

На момент создания у этого подхода был только один потребитель – я. Однако постепенно, из общений с друзьями и знакомыми, я стал замечать, что многие из них, по существу, сталкивались с аналогичными проблемами. Исподволь я стал опробовать эту методику на товарищах. Не как коммерческий продукт. Мне просто было интересно.

Это происходило естественно, так как все мы любим говорить о жизни, а начиная с определённого возраста в разговорах присутствуют не только грёзы о будущем, но и размышления об ошибках прошлого. Более широкое обсуждение стало давать результат – я получал обратную связь, а значит – возможность проверять идеи на практике.

Однако самое главное в том, что я сам использовал данный подход, и это стало приносить результат **немедленно**. В первую очередь, в понимании – куда, а главное – почему нужно двигаться.

В настоящий момент развитие этой концепции дошло до того этапа, что я готов предложить её широкой публике, так как вижу, что проблемы и препятствия, с которыми пришлось столкнуться мне, также не дают реализоваться другим людям. Моей целью было и есть – создание и продвижение практической **методики, дающей результат**, поскольку ни одна из существующих не смогла мне дать желаемого.

Впрочем, сейчас я понимаю, что причины неэффективности традиционных методов также, в значительной степени, лежали во мне. Это самое полезное знание, так как я распознаю это заблуждение у других, как человек, страдающий какой-либо болезнью, легко узнает в толпе таких же горемык. Я был бы рад воспользоваться существующими эффективными методами, но я не нашёл в них достаточно полного качества, несмотря на то, что существующая индустрия успешности и личностного развития стоит десятки миллиардов долларов. Исключение составляет менторинг и коучинг, но о них мы поговорим позже.

Стандартные существующие методы достижения успешности не блещут разнообразием в своём содержании. Они включают несколько типовых элементов:

- описание плана достижения цели,
- описание типичных препятствий и проблем,
- описание типичных методов преодоления препятствий и проблем.

Все методики опираются на один лозунг: поставьте себе цель в жизни и достигайте её. Либо подразумевается, что жизненная цель у вас уже имеется.

Затем стандартные методики утверждают, что всё в ваших руках, всё зависит от вас, включайте свою мотивацию, визуализируйте будущее, и полный вперед. При этом вам остаётся только приобрести 7 привычек, сделать 5 шагов, выучить 30 уроков, освоить 13 методов, а также, по случаю, купить энное количество книжек, фильмов, посетить кучу семинаров, и счастье постучится в ваш дом.

И, в целом, это действительно работает, потому что большинство подобных методов создаются добросовестными и талантливыми людьми, которые очень глубоко погружаются в науку мудрости.

Однако конверсия успеха в индустрии развития личности значительно *меньше*, чем *спрос* на успешность. Именно это обстоятельство служит поводом для критики и сомнения, привносит налёт недобросовестности на всю индустрию. Согласно данным, приведённым в разных источниках, не более 10–12 процентов всех потребителей методов личностного роста реально добиваются кардинальных изменений в своей жизни, а по заявлениям самих мотивационных гуру, эта цифра составляет не более одного процента.

Для такого положения вещей, как минимум, есть **три причины**, которые не афишируются в индустрии развития личности:

- проблема зомбирования и понимания мира, в котором мы живём;
- недружественное окружение и конфликт интересов;
- проблема целеполагания.

Проблема зомбирования и понимания мира, в котором мы живём

Подавляющее большинство людей на этой планете не только не имеют правильных целей, но толком и не знают, чего они хотят, не представляют окружающего мира и законов, которые в нём действуют, не имеют навыков построения целей и планов, да и вообще обладают весьма узким кругозором. Индустрия успешности предлагает обширные методы целеполагания, поиска своего призвания, определения предназначения.

При этом в большинстве случаев эти методы фокусируются на самом человеке, уделяя мало внимания внешнему миру. Это не случайно, потому что когда вектор изменений направлен на самих себя, это называется трансформацией и это традиционная вотчина

психотерапии, индустрии личностного роста. А когда вектор изменений направлен на общество – это становится политикой и общественной деятельностью, что всегда подразумевает поиск виноватых, конфликт – социальный, политический, религиозный. Здесь проходит фундаментальный водораздел.

Разница между политической борьбой и личностным развитием – в определении источника проблем. Политическая борьба ищет их **вне** человеческой личности, а психотерапия и методы личностного развития, как преемники религии, – **внутри** человеческой личности. Истина, как обычно, где-то посередине.

Проблема в том, что когда человек реально страдает от обстоятельств, загнан и унижен, живёт в тоталитарной системе с жёстко предписанной моделью поведения, очень трудно убедить его в том, что именно он (и его невежество) являются **главной** причиной всех бед. В тоталитарном мире людям **легко продавать идею о том, что во всём виновато правительство и враги.**

С другой стороны, когда человек живёт в демократическом постмодернистском обществе, скрупулёзно обеспечивающем все мыслимые права всех немыслимых меньшинств, его также крайне сложно убедить, что главной причиной всех бед являются незаметные и оттого более тоталитарные правила и обстоятельства **внешнего** мира. В **условно** свободном мире **легко продавать идею о том, что во всех проблемах виноват сам человек** и его комплексы, а политические активисты часто воспринимаются как маргиналы, раскачивающие лодку.

Когда люди живут в тоталитарном обществе, то существует удобное оправдание, запрещающее им развиваться. Но когда люди получают свободу, принято считать, что ничто более не сдерживает их развития, однако духовная и социальная деградация не уменьшаются.

Я согласен с утверждением, что каждый строит свою вселенную сам и живёт в том мире, который сам и порождает. *Это правильный тезис, он заставляет действовать.*

Однако стоит учесть, что кроме нас в этом мире живут **другие** существа, которые также строят **свою** вселенную. Более того, множество аспектов этого мира **уже построено кем-то раньше нас.** И «те, кто раньше нас», создавая этот мир и его правила, не думали о нас. Ведь в то время у них **уже** были дети, друзья, знакомые, наконец, страна, их мир.

Возможно, это НЕ правильный тезис, но он заставляет действовать ПРАВИЛЬНО. Правильно – значит учитывать не только собственные желания, но также ПРАВИЛА и желания тех, кто пришёл сюда раньше нас.

Если вас смущает такая концепция, сравните популярный семинар по психотерапии и подготовку разведчиков для выполнения нелегальной миссии во враждебном окружении. Разведчикам не объясняют, что всё внутри них. Их ориентируют относительно конкретных ситуаций и действий вероятного противника, а соответственно, учат действовать не иначе как в ТАКИХ обстоятельствах. Именно поэтому деятельность спецагентов приносит результат: она прагматична и сфокусирована.

Важно осознавать, что судьба человека действительно зависит от него самого, но только когда у него есть **свобода выбора**.

А чтобы иметь свободу выбора, надо хотя бы иметь свободные чувства и мысли.

Даже рабы в рабовладельческом обществе были в состоянии менять свои судьбы и судьбы мира. Но когда человек превратился в **зомби**, он оказался не в состоянии управлять своими эмоциями, потому что они принадлежат рекламе... Он не способен управлять своими мыслями, потому что они управляются средствами массовой информации и поп-культурой. И было бы неверно считать, что в **таком** состоянии человек несёт ответственность за свой выбор, да и вообще способен его сделать.

Такое состояние называется искусственным *невежеством*.

Невежество выражается в том, что подавляющее большинство людей на этой планете не знают, какие вообще бывают цели и смыслы в жизни, не способны отличить собственную цель, призвание от различных псевдополезных желаний, навязанных агрессивным окружающим маркетингом.

Если у человека нет целей и даже понимания, что и где в мире может быть, – все остальные разговоры не имеют смысла. Как говорила гусеница из психоделической книги Льюиса Кэрролла «Алиса в Стране чудес»: «Если ты не знаешь куда идти, не все ли равно, по какой дороге идти?» Я добавлю к этому: не все ли равно – идти или стоять?

Наши смыслы ограничены нашим собственным узким опытом, а также опытом знакомых и родителей – людей, принадлежащих к тому же кругу. Их жизненный опыт не намного более, если не менее широк, чем ваш. В большинстве случаев это относится и к на-

шим родителям. Вы можете ПЫТАТЬСЯ опираться на книги, но, увы, те книги, которые вы читаете, фильмы, которые вы смотрите, не дают вам решительно ничего.

Относитесь к этому с юмором, ибо вам предстоит узнать значительно более горькую правду, но лучше горькая правда, чем сладкое неведение (*прямо «Матрица» какая-то, ей Богу!*).

В результате, вы не можете сформулировать правильно курс вашей жизни потому, что у вас нет **её карты**. А то, чем вы пользуетесь, – это не карта, а либо рекламные проспекты, либо продукты, цель которых – отнюдь не ваше продвижение, а перекачивание денег из ваших кошельков.

Получается замкнутый круг: вы не можете реализовать себя потому, что не двигаетесь целенаправленно, потому, что не можете сформулировать корректные цели, потому, что не знаете реального мира и жизни.

Проблема недружественного окружения и конфликта интересов

Индустрия личностного роста настаивает на том, что причины всех зол лежат только в вашей лени, неуверенности в себе и прочих внутренних проблемах. Ключевое утверждение, что всё зависит от вас. Я не говорю, что ваша лень, неуверенность, невежество, страсти не являются коварными врагами, стоящими между вами и успешностью. Это действительно серьёзные препятствия, и мы поговорим о них далее.

Однако не всё зависит от вас. «Кое-что» зависит от правил и законов окружающего мира и людей, в нём проживающих. Поэтому недостаточно только менять себя. Столь же важно умение использовать законы и понимание устройства окружающего мира. Хотя бы для того, чтобы вами перестали управлять ради целей, которые имеют отдалённое отношение к вашей жизни.

Проблема целеполагания

Даже если вам сообщили набор магических правил, как завести друзей и влиять на людей, передали сотни тайных методик личностной трансформации, но при этом забыли сказать, что, вообще-то говоря, для освоения всего этого нужно много свободного времени и лет эдак несколько. Но это ещё не всё.

Представьте, что корабль движется в открытом море. Чтобы приплыть в порт назначения, он измеряет своё положение относительно внешних ориентиров и скорость движения. Это даёт возможность вычислять пройденный путь и своё истинное местоположение. А зачем ему это надо? Ответ очевиден! Если вы знаете своё реальное местоположение и сравниваете его с проложенным курсом, то вы сразу видите отклонение, следовательно, можете корректировать курс. Таким образом, способность измерять своё движение позволяет корректировать курс, скорость и иные параметры, что, в свою очередь, и обеспечивает прибытие в порт к назначенному сроку.

Что произойдёт, если лишить корабль средств измерения и навигации? Очень скоро ветры, течения и штормы собьют его с курса. Он начнёт кружить, пока его ресурсы не истощатся, а команда не погибнет ужасной смертью.

Люди не умеют формулировать цели в измеряемом формате, а следовательно, не имеют возможности измерять своё движение. Люди не имеют внешнего или хотя бы более объективного способа оценивать направление и скорость своего движения.

Они подобны кораблю, капитан которого, в принципе, хочет приплыть в порт, но не имеет способов прокладывать и корректировать свой курс.

Если кто-то из вас читал книги по успешности, эффективности, тайм-менеджменту, то замечал, что в них отводится огромное внимание различным способам достижения целей, самомотивации, самоорганизации, но, как правило, отсутствует внятный подход к самому фундаментальному вопросу: определению смысла жизни, формированию корректных и осмысленных целей.

Самый простой, но самый важный вопрос: вы, дорогие мои, хотите освоить семь привычек высокоэффективных людей, а ради чего их применять вы понимаете?

Большинство целей бессмысленны, так как люди сначала пытаются придумать их, при этом забывая, что в основе любых целей должно лежать осознание смысла, вектора происходящего. Часто цели являются промежуточными, насаждаемыми и слабо связанными с судьбой реального человека.

Ваше движение должно быть осмысленным самым глубоким образом, и это важнейший принцип, который я здесь утверждаю. Это означает, что сначала вам предстоит найти смысл жизни, а лишь затем вы сможете ставить правильные, внутренне сбалансированные цели.

Таким образом, нам предстоит капитально разобраться с вашим смыслом жизни, и, уверяю вас, после прочтения книги и определённого умственного и духовного напряжения, ваш уникальный смысл жизни будет ясен для вас, как горизонт осенью. Это важно хотя бы потому, что после этого откровения вас очень трудно будет надуть.

Невозможно обмануть человека, который знает, чего хочет, осознаёт свои смыслы. Однако даже его можно выбить из осознанного состояния, напугав или совратив.

Игровая метафора

Смысл жизни – простая штука, вытекающая из вашей системы ценностей, поэтому мы уделим этому внимание. Система ценностей тоже не из воздуха берётся, а опирается на то, что называется картиной мира, то есть мы подошли к самому базису – картине мира, или его карте – пониманию того, каков этот мир, что им движет, какие действуют правила, откуда и как они возникают.

Обычно большинство методик не рискует касаться этой темы, разве что легко намекая на «немного» религиозный оттенок, кратко употребляя термин «Бог». Это же очень рискованно – в нашем рациональном мире говорить о каких-то метафизических вещах. Тем более о каком-то божественном контексте.

Но мы поговорим и об этом. Иначе просто будет нельзя, ибо невозможно обсуждать картину мира, не говоря при этом о Боге или иной метафизической метафоре того, что мы не в состоянии контролировать и познавать.

Надеюсь, все согласны с тем, что, несмотря на тотальное распространение компьютеров, бизнес-процессов и логистики, в нашем мире есть ещё масса зазоров, которые, на первый взгляд, выглядят маленькими островками неизвестного. Но при ближайшем рассмотрении разверзаются в пропасть, имя которой Бесконечность, ибо знание – конечно, а невежество – Бесконечно.

Для лучшего восприятия нашего путешествия я предлагаю вам простую метафору. Иносказательно она описывает ситуацию, в которую мы все попали. Когда вы освоите понятия и терминологию метафоры не понадобятся.

Представьте, что вы играете в компьютерную игру – квест, RPG и аркада в одном флаконе. В ней множество уровней, на каждом из которых своя миссия, ловушки, задачки, навыки, артефакты и т. п. И проходя игру, вы учитесь, постигая её внутренние закономерности, оттачивая навыки, играя разные роли. В конечном итоге, цель игры – прохождение текущего уровня и выход на новый. Там часть ваших навыков остаётся, но всё равно, в новых обстоятельствах вы – новичок, поэтому старые навыки не годятся для нового уровня, требуется что-то совершенно иное.

Некоторые люди тратят массу времени, чтобы решить эти ребусы, но есть иная стратегия, когда вы обращаетесь к Интернету, берете решения и пароли, и тогда ваш проход упрощается.

Однако как бы вы ни играли – вы понимаете общую целостность мира игры со всеми его правилами и уровнями. И из своей игры выносите один универсальный урок: чем быстрее вы поймёте суть игрового мира, его правила и закономерности, тем успешнее и быстрее вы достигнете высшего уровня.

В реальности действует тот же принцип, и все игровые миры, по своей сути, повторяют наш мир, за исключением важнейших сакральных вещей. И найти решения и пути в реальном мире – очень непростая вещь. Некоторые люди положили на это жизнь. И свернули на этом шею.

Поэтому сначала придётся получить представления о социальном устройстве мира, выучить модель и хорошо её понять, так как на её основе будет сформирован следующий шаг. Модель вводит определённые термины и понятия, свой язык, и вам будет необходимо освоить эти понятия, чтобы мы говорили на одном языке и понимали друг друга.

Представьте, что перед вами наш мир и его карта.

Только не в географическом, а в социальном смысле. Это несложная картинка: по одной оси мы откладываем финансовое положение, а по другой – социальный (общественный) статус. Успешность и счастье не ограничиваются этими параметрами, но они самые простые и понятные, поэтому для упрощения рассматриваю их. Естественно, никого не надо убеждать, что финансовое благополучие и общественное положение взаимосвязаны. Допустим, сейчас вы в точке, где финансовое и общественное положение незначительны. Если вы нацелены на их увеличение, то вы должны переместиться в точку вправо и вверх по нашей условной «карте».

Туда ведут несколько дорог, и до определённого этапа вы будете идти по одной траектории, но потом они разделятся. Каждый путь имеет свои плюсы и минусы, все могут привести куда надо, но ни одного лёгкого пути нет.

Везде есть свои препятствия, и надо иметь различные навыки и инструменты, чтобы их преодолевать. Причём соответствующий набор должен быть готов к тому моменту, когда идущий вступит на опасные участки. Если идущий не будет готов, обстоятельства мо-

гут вернуть его на несколько этапов назад. И тогда будет потеряно ВРЕМЯ, а может прозойти ещё и что-то похуже.

Поэтому нужно идти, и параллельно **приобретать** нужные качества и **освобождаться** от ненужного груза.

Именно так: одновременно **приобретать и освобождаться!**

В процессе движения будут встречаться различные ловушки, тупики, и нужно уметь их распознать и обходить.

Также на Пути вам встретятся различные существа, которые могут быть дружелюбны или недружелюбны, но все они будут иметь **свои интересы**.

Ваша задача – правильно с ними взаимодействовать, чтобы они не мешали, а помогали вам. С кем-то вы можете заключать временные союзы. Но на определённых этапах необходимо будет расставаться с ними, потому что туда, куда вы хотите – возможно попасть только в одиночку.

По дороге вы будете проходить через различные страны, в каждой свои законы и обычаи, изучать которые желательно заранее. Вам не миновать этих стран. При этом все они стоят на разных высотах на одной горе. Поэтому чтобы попасть в более высокую страну, вам придётся пройти из конца в конец более низкую, а потом взбираться по круче.

Для этого вы должны уметь экономить силы и иметь терпение.

Фактически весь путь состоит из постоянных тренировок, обучения и применения полученных знаний на практике.

Также важная задача – освободить сознание от мифов и ложных стереотипов, которые в нас аккуратно и методично внедряли все годы, пока мы живём на этой планете.

Эти мифы состоят в том, что ваше представление о мире, его путях и вашем месте в нём крайне ограничено. По существу, вас накормили сказочкой, что вы маленький человечек, который ничего особенно не может, а чтобы быть счастливым, надо смирить свои желания и слушаться тех, кто старше или главнее.

Является ли это правдой? Конечно, да!

Является ли это **последней** правдой? Конечно, нет.

При такой стратегии вы действительно будете получать свою скудную пайку и жить в смрадном болоте. Пока веришь в этот бред, не можешь иметь правильных желаний и совершать правильные усилия.

Поэтому первое, что необходимо понять: мир не таков, как его описывают в общественном сознании. Ваше место является вашим не потому, что такая ваша судьба, а потому, что кое-кому выгодно, чтобы вы были послушным идиотом и оставались в этом болоте. Ведь надо же кому-то работать!

Второе, что надо понять: вы не обязаны жить в этом хлеву, вы сами можете выбрать свою судьбу и мир, где вы ощущаете себя хозяином, а не рабом.

Этот тезис неявно апеллирует к метафизической картине мира, которая на нашей планете имеет два противоборствующих взгляда. Один традиционный, согласно которому человек рождается в мир с предопределённой судьбой и ничего изменить не может, а всем управляют метафизические силы за пределами понимания человека.

И второй взгляд, утверждающий, что человек – истинный хозяин своей судьбы, мир тотально рационален и ничего, кроме законов природы и социального развития общества, нет.

Старая традиция объявляет научный прагматичный взгляд гордыней, а научная парадигма считает религиозные доктрины наследием примитивных верований, и обе парадигмы уличают противника в невежестве. Наука и прагматика более играют на поле **настоящего**, апеллируя к амбициям самореализации и положению в обществе. А религия в большей степени обращается к загробной жизни, страху смерти. В реальности же есть масса суеверных атеистов и очень прагматичных глубоко верующих. Все эти тексты имеют два уровня толкования – прямой и метафорический.

Но в любом случае, чтобы начать движение по карте вашей жизни, мы должны выбрать правильное направление и задать основные цели. Постепенно мы разработаем план движения от цели к цели, так чтобы глобально вы двигались в нужную сторону.

Представители традиционных и множества не традиционных концепций отвергают планирование, обосновывая это тем, что масса планов всё равно НЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ. Мой опыт говорит, что почти в 99 процентов случаев **причины** провалов планов – самые ба-

нальные и кроются в человеческом несовершенстве, а не в метафизике. Бритвы Оккама ещё никто не отменял.

Есть ещё один простой тезис. Да, действительно, планирование не всегда бывает реалистичным и правильным. Да, действительно, иногда бывает полезно отдалиться от обстоятельствам. И это НЕ МЕШАЕТ достигать таких НАДплановых целей, как самосовершенствование, повышение духовного, нравственного уровня, бескорыстное служение какой-либо высокой цели. И наоборот, наличие качественного планирования и контроля не вступает в противоречие с самыми духовными целями.

Когда мы поставим цели и поймём, что они реалистичны, то, используя метафорическую карту мира, мы проложим по ней Путь.

Некоторые думают, что Путь – это просто промежуточные точки и мероприятия, но в действительности это не так.

Путь – это препятствия, которые отделяют нас от цели.

Поэтому понимая, что нам мешает, мы определим, что нам нужно, чтобы двигаться по Пути и успешно преодолевать препятствия.

Только в этом случае мы поймём, что необходимо освоить и изучить, как подготовить себя к тем ловушкам и тупикам, препонам и недоброжелателям, которые встретятся на Пути.

Также мы научимся говорить на разных языках и вести себя в соответствии с различными обычаями, так как, идя своей дорогой, нужно постоянно привлекать друзей и находить компромиссы с врагами.

Проходит Путь тот, кто вступает в диалог, а не в бой.

И прежде, чем вы встанете на Путь, мы будем тренироваться, но когда вы начнёте движение, вы тоже будете учиться. Потому что к тому моменту, когда вы подойдёте к Первым Вратам, вы должны быть уже совсем иными, готовыми, чтобы путешествовать в реальном мире.

Нужно запастись терпением, но нет иных дорог из этого унылого и жестокого мира.

Нужно понять, что вы не тот бедный, убогий очкарик, которым, возможно, привыкли себя считать. Вы – настоящий воин света и сын (или дочь) могущественного народа, волею судеб оказавшийся в этом хлеву и потерявший память. Образ настоящей родины стёр-

ся из сознания, а на его месте возник уродливый лик того, что мы, подчас, видим вокруг и считаем единственным из миров.

К счастью, ситуация не БЕЗЫСХОДНА, и возможность вернуться в свой мир или построить собственный заложена от рождения.

Этого не смогли стереть ни тёмные владыки этого мира, ни злая пропаганда.

Вам знакомо это чувство – оно называется ТВОРЧЕСТВО? Если вы способны творить что-то самое простое, значит, вы способны сотворить свой мир и свою судьбу. Давайте создавать миры и менять судьбу вместе.

Ценности нашего мира. На что похож наш мир?

Мир напоминает огромную **пирамиду**, где один уровень стоит на другом.

Основная проблема в нашем мире – ограниченный доступ к различным ресурсам и, в первую очередь, самым главным из них – времени и человеческой жизни.

Всё выстраивается относительно некой глобальной кормушки, за которую постоянно происходит явная или невидимая борьба. Большинство смыслов обитателей нашего мира сводится к получению качественной позиции возле кормушки, где тепло, светло и ... безопасно.

Сложно, а точнее, почти невозможно, переместиться на высшие уровни пирамиды, минуя какой-либо промежуточный... Дорога пролегает по слоям мира, каждый из которых подобен стране, населенной специфическими жителями и имеющей свои законы.

Доминирующая система ценностей планеты Земля выглядит следующим образом.

1. Самое ценное – это природные ресурсы и земля.
2. Самые ценные ресурсы – не возобновляемые или безвозвратно утраченные.
На ранних стадиях – это подземные ископаемые, на поздних – места для благоприятного проживания, чистый воздух, вода и пища.
3. Правит тот, кто имеет монопольное право на ресурсы, а также силу для защиты или приумножения этого права.
4. Человек – возобновляемый ресурс, поэтому жизнь человеческая не имеет никакой цены. За нефть убивают миллионы людей, но никто ради человека не перестал потреблять нефть.
5. Человек в массе своей – это приспособление для переноски небольших тяжестей в труднодоступные места, уничтожения ценностей, а также для добычи и создания новых ценностей. В редких случаях человек – приспособление для решения проблем и создания идей.
6. Поэтому человеку надо ограничивать доступ к ресурсам и платить самую малость, чтобы он мог переносить тяжести, созидать, разрушать, решать проблемы и генерировать идеи для тех, кто владеет ресурсами.

7. Человеку, который не владеет ресурсами, не принадлежит ничего, даже мысли в его голове. Он УЖЕ должен – самым фактом своего рождения, ибо потребляет, а значит, зависит от имеющих ресурсы.
8. Битва за ресурсы регламентируется специальными правилами. Именно поэтому частная собственность объявлена священной, а посягательство на чужую собственность – одним из тяжчайших преступлений.
9. Для того, кто получил большой контроль над собственностью и ресурсами, важно иметь правила и силы для защиты, поэтому создаются правовые системы, армии и т.п.
10. Все происходящие изменения направлены на защиту собственности.

Религиям также приходится придумывать различные толкования, чтобы последователи «случайно» не начали думать и делать больше, чем им позволено. Важнейший постулат – служение Богу, и если следовать догматам буквально, то любая другая деятельность должна прекратиться, а это деструктивно.

Деятельность объявляется важной, но её место – только после Бога (и его представителей). А раз так, то нужно находить компромиссы и способы обходить противоречия, возникающие между религиозными догматами и необходимостью развиваться и зарабатывать деньги. Иначе будет плохо для бизнеса, а стало быть, плохо для всех.

Поэтому создаются дополнительные правила, которые позволяют то, что непозволительно, но с посвящением Богу или иными обременениями. По сути, индульгенции, могилы жертвователей, храмы в честь дарителей – это часть глобальной сделки между служителями любого культа, которую они заключили с властью, объявившей этот культ легитимным. Наличие этой сделки часто служит препятствием для многих людей в вере. Но для меня сейчас очевидно, что это проблема внутренней зависти и осуждения. Если человек бескорыстен, то его мало волнуют иные дела. Прав Апостол Павел: «...полюби и делай что хочешь...». И любовь к людям идёт прежде любви к Богу, ибо Богу не нужна наша любовь к нему. Ему нужны наша нравственность и наша любовь к другим людям.

Ибо если я отец, то для меня – горе, когда мои дети любят меня, но друг друга ненавидят. И тогда их любовь мне не в радость, потому что они причиняют себе страдания. Но

если чада любят себя, то для меня это благо, ибо пекусь об их счастье, а не об отношении к себе. И если плохо им, то себя забываю, а если им хорошо, то и подавно не помню.

Это и есть правда нашей цивилизации, и все её циклы и форма развития предопределены этими принципами. Поэтому несложно спрогнозировать различные сценарии её развития. Эти принципы, по сути, являются проявлениями деградации.

Однако на Земле действуют два встречных процесса: деградация и совершенствование. Кроме негативной системы правил, есть ещё и позитивная. В противном случае люди не были бы склонны к сотрудничеству, основанному не только на выгоде, но и на стремлении к добру. Это важно, что в реальности есть две социально принятые системы ценности: альтруистическая и прагматическая. И между ними происходит вся жизнь людей, ибо «Не хлебом единым жив человек!!!». Это фундаментально, так как дружба – конфликт всегда есть. Богу – богово, Кесарю – кесарево.

Пока человек воспринимает себя как слабое существо, единственная сила которого – в объединении, постулаты будут неизменны. Большие ресурсы – это **просто** объединения людей, и когда то, что их объединяет, исчезает, эти громадные ресурсы также исчезают.

Однако вернёмся к нашей метафоре ценностей мира. На каждом этаже социальной пирамиды находятся люди. Они отличаются только одним признаком – отношением к **праву на собственность или ресурсы**, а также к людям. Те, кто находятся внизу пирамиды, не имеют реальных прав, поэтому они должны постоянно работать на тех, кто стоит на более высоких иерархических ступенях и обладает ими. Как гласит древняя римская поговорка: **«Для своих – всё, а для врагов – закон».**

Смыслом и целью для человека является лишь **перемещение** от более низких уровней наверх. Не ради жажды власти и амбиций, это мотивационные химеры.

Всё проще. Только на высших уровнях человек обретёт достаточно свободы, чтобы реализовать свои не то что самые амбициозные, а просто элементарные планы. Чем выше уровень, тем больше власти и силы для управления **своей судьбой**, тем большими ресурсами он может управлять!

Иногда люди задают вопрос: что, если мне не нужно власти? Хороший вопрос. Большинство людей не понимают, что такое истинная власть. Они думают, что это – управление судьбами миллионов. Но это заблуждение.

Истинная власть – это возможность управлять хотя бы только одной судьбой – своей.

Пока вы не стали хозяином своей судьбы, вы будете жить в мире, построенном по чужим правилам, а потому уже находитесь под чьей-то властью.

Вы будете служить чужим целям. Даже ваши желания – не ваши, а в подавляющем большинстве случаев навязаны хитрой пропагандой, маркетингом, традициями и ложными предубеждениями. Возможно, вы этого не знаете, но общество интенсивно внушает вам, какие желания хороши, а какие нет. Поэтому только для того, чтобы осознанно чего-то желать, надо быть уверенным, что у вас нет больше лапши на ушах.

Касты – уровни иерархической пирамиды Земли

В моей теории каст и ролей уровни называются кастами. Это слово почти не имеет никакого отношения к древним индийским кастам, исключая, разве что, некоторые ассоциации и атрибуты. Я распределил названия этих каст–уровней от самой высшей к самой низшей следующим образом.

Высшие касты, высший класс		
1	Властители, лорды (Правители)	Владеют всеми ресурсами мира через возможность устанавливать и обеспечивать правила этого мира. Решают кадровые вопросы.
2	Жрецы	Обосновывают легитимность властителей. Владеют тем, что им разрешили Властители.
3	Силовики	Обеспечивают силовую опору власти против внешних и внутренних угроз. Владеют тем, что им разрешили Властители.
4	Олигархи и магнаты	Владеют и управляют крупными деньгами и крупным бизнесом мира. Владеют тем, что им разрешили Властители.
5	Бизнесмены	Владеют и управляют средним бизнесом, обеспечивают занятость и пропитание населения. Владеют тем, что им разрешили Властители и высшие касты.
6	Топ-менеджеры	Управляют крупными предприятиями от имени их владельцев и Властителей. Владеют тем, что им разрешили Властители и высшие касты.
7	Рантье	Владеют и управляют собственностью, которая приносит им доход. Владеют тем, что им разрешили Властители и высшие касты.
Средние касты, средний класс		
8	Предприниматели и Свободные агенты	Владеют и управляют малым бизнесом, обеспечивают занятость и пропитание населения, создают ценность. Владеют тем, что им разрешили Властители и высшие касты.
9	Профессионалы	Обеспечивают профессиональное решение тысяч прикладных задач в различных областях, создают ценность. Финансово независимы. Владеют тем, что им разрешили Властители и высшие касты.

Рабские касты, низший класс		
10	Чиновники	Управляют подразделениями или предприятиями от имени их Высших управленцев. Составляют кадровый резерв. Ничем не владеют.
11	Жандармы	Обеспечивают поддержание статуса-кво и устрашение. Ничем не владеют. Антиподы рабов. Не работают, не создают ценности.
12	Рабы	Обеспечивают профессиональное решение и исполнение тысяч задач в различных областях, работают, создают ценность. Финансово зависимы. Ничем не владеют. Антиподы Жандармов.
13	Иждивенцы	Ничего не делают, получают пенсию или поддержку от государства, создают электорат, сидят на шее у кормильцев, не создают ценность. Ничем не владеют.
14	Неприкасаемые	Побираются, не создают ценность. Ничем не владеют.
15	Преступники	Отбирают или воруют ценности у всех остальных, не создают ценность. Ничем не владеют.

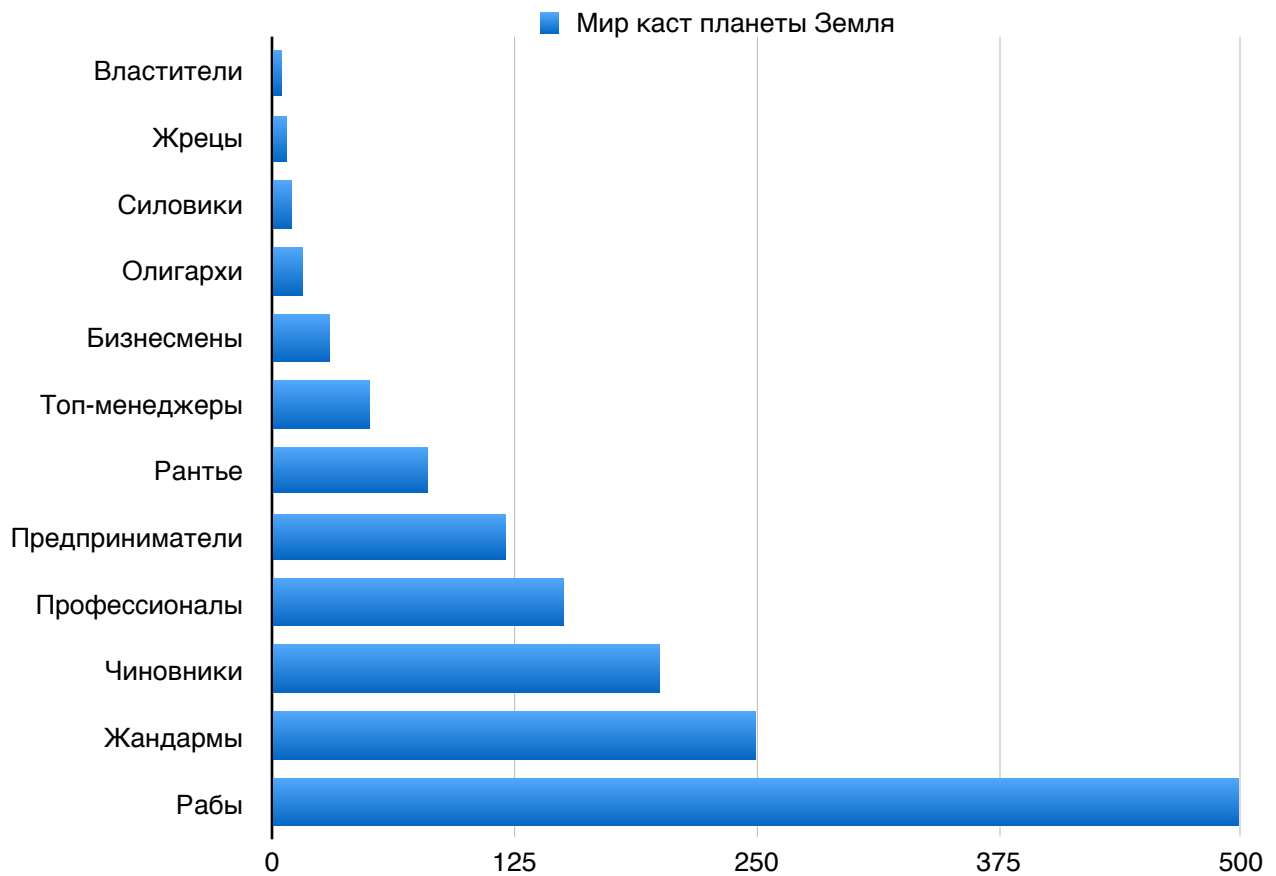
Каждая каста подобна стране. И как каждая уважающая себя и свой суверенитет страна, имеет границы, также и касты имеют **межкастовые барьеры**.

У каждой касты своя доля, свой удел, свои понятия. Свои слабые и сильные стороны, принимая которые, приходится расплачиваться за слабости. У каждой касты свои угрозы и возможности. Каждая каста живёт по своим неписанным понятиям.

Эта картинка описывает систему, построенную только на ценности денег и власти. К счастью, не «хлебом единым жив человек», и есть масса людей, которые имеют не только и не столько материальные ценности, но и духовные, в первую очередь – готовность к служению, бескорыстной помощи, познанию и самосовершенствованию. О системах ценностей мы будем подробно говорить ниже. Однако необходимо учитывать тот факт, что в людях не присутствуют только материальные или только духовные ориентиры. Они соседствуют, ибо духовные ориентиры дают высокий смысл жизни, а материальные – понимание реалий нашего мира. Чрезмерное склонение только к духовным или только к материальным системам ценностей накладывает ограничения и задаёт соответствующий жизненный путь, примеры которых мы также рассмотрим ниже. Тем не менее, мой главный тезис в том, что любая социальная организация возникает только тогда, когда у её основания есть люди, которые склонны к управлению и организации людей. Причём часто отцы-основатели стремятся далеко не только к деньгам. Ими, возможно, движет некая миссия, желание принести пользу, и именно это становится основой успеха. Однако когда корпорации воз-

растают, то места основателей занимают наёмные менеджеры, системы ценностей которых далеко не всегда сбалансированы между духовным и материальным.

Мир каст планеты Земля



Значения размера каст условны и их соотношение разное в разном обществе и странах.

Мета смысл – движение к высшим кастам

Принадлежность человека к касте однозначно определяет его социальный статус и финансовое положение в обществе.

Поэтому первый важный вывод: если для вас понятие успешности и ваших целей связано с достижением определённого социально-профессионального и финансового статуса, то это означает, что вы неизбежно окажетесь в соответствующей касте.

Определённая каста даёт определённые возможности, что неразрывно связано с физическими и творческими аспектами вашей жизни. Это не говорит о том, что деньги – главное, но многие цели достигаются легче при наличии более высокого социального и финансового положения.

Классическая ошибка, впрочем, состоит в том, чтобы стремиться к какому-либо положению. Стремление к статусу и деньгам **НЕ ДАЁТ** ни того, ни другого.

Каста – это СЛЕДСТВИЕ вашего Пути, а не цель.

Введение метафоры теории каст и разделение общества на касты по признаку отношения к собственности, личным свободам и иным атрибутам сразу даёт несколько **КРАЙНЕ** важных выводов и соображений.

- Любому человеку принадлежит к какой-то касте и подвержен всем её ограничениям, минусам, плюсам и возможностям. Вы не можете сделать больше, чем позволено в вашей касте. Это не определяется правилами касты – их не существует. Просто **«понятия» касты определяют уровень ваших возможностей**. Вы не можете сделать больше, чем позволяет ваш уровень возможностей. Хотите делать больше – приобретайте новые возможности.
- Каждая каста определяется, прежде всего, объёмом возможностей. И чем выше уровень, тем выше уровень возможностей, хотя выше и их цена.
- Каждая каста определяет уровень вашей личной свободы в принятии решений, оценок.
- Каждая каста задаёт свой уровень финансового обеспечения, стабильности, рисков.

Таким образом, данная метафора даёт возможность по-иному осмыслить ваши финансовые, социальные и профессиональные желания.

Когда большинство людей слышат вопрос: чего бы они хотели достичь в жизни или чего бы хотели получить от неё, они затрудняются сразу на него ответить.

Однако если сузить вопрос понятиями материального обеспечения: в каком доме жить, на какой машине ездить, как питаться, как проводить свой досуг, как и с кем общаться, сколько друзей иметь, какое общественное положение занимать, где жить, какую иметь возможность путешествовать, во что одеваться, какой уровень социального обеспечения предоставить родителям, какое иметь образование или уровень медицинского обеспечения для себя и детей, то каждый человек сможет ответить на этот вопрос более или менее точно и определённо.

Ответы людей определяют их уровень финансовых и социальных притязаний, потребностей и возможностей, которые являются лишь **следствием** соответствующего финансового и общественного положения.

Как только вы, хотя бы примерно, отвечаете на перечисленные выше вопросы, то получаете возможность достаточно точно прикинуть уровень **предполагаемого** финансового состояния и **текущего** дохода, который должен обеспечить соответствующий уровень потребления. Это иной подход к целеполаганию.

На данном этапе вам нужно понять, что весь объём потребительских благ, который вы хотите иметь, есть лишь **следствие** соответствующего финансового и общественного положения.

Речь не идёт о том, что иметь соответствующий уровень потребления плохо или хорошо, духовно или не духовно, достойно или недостойно. Такие определения вообще не имеют к этому отношения.

Ваш уровень финансового положения и общественного статуса – это уровень вашего качества жизни: ваших возможностей заниматься любимым делом, проводить время с близкими и друзьями, иметь любимый вид досуга, бывать в интересных местах, испытывать удовлетворение от достойного обеспечения родителей, быть здоровым и выглядеть так, как вы хотите.

По сути, это одна из версий определения счастья для человека эпохи потребления. В ней отсутствуют аспекты, связанные с духовным развитием, служением, помощью близ-

ким. Это самое понятное определение счастья, которое мотивирует большинство людей и формирует доступную систему ценностей.

Суть данного понятия в том, что, в конечном итоге, положение и деньги нужны, чтобы ПОТРЕБЛЯТЬ. В этом и кроются различия систем ценностей: примитивные направлены только на себя и личное потребление, более продвинутые включают уже своих близких, ещё более продвинутые включают своих друзей и т.д.

В результате на другом конце диапазона находятся люди, которые не имеют практически никаких личных потребностей, и все их устремления направлены на других людей. Примитивная и духовная системы ценностей зеркальны относительно окружающих людей и мира.

Это комплекс, который позволяет испытывать чувство удовлетворения, стабильности, счастья, творческого подъёма, не омрачённого различными бытовыми и финансовыми проблемами.

Однако главные отличия различных каст не столько в финансовом уровне, сколько в уровне возможностей для самореализации и претворения в жизнь самых амбициозных планов.

Эти возможности зависят не только от ресурсов, которыми вы располагаете, но и от ограничений, которые существуют в каждой касте. Когда вы находитесь в низшей касте, это означает, что вы живёте не в очень хорошем месте, в тесной квартире с минимальным количеством удобств, часто съёмной. У вас низкокачественная дешёвая пища. У вас мало времени и постоянный стресс на работе. Это повышает вероятность заболеваний, а возможности медицинского обслуживания при этом минимальные. Получается замкнутый круг. Наличие ограничений и отсутствие возможностей провоцируют нарастание проблем со здоровьем, которые вы также не в состоянии адекватно решить. И, наоборот, в высших кастах вы в состоянии достигать любых целей и решать практически любые проблемы.

Данная схема позволяет связать качество жизни с примерным уровнем доходов каждой касты. Вы можете выписать все ваши потребности касательно жилья, здоровья, перемещений, досуга и т.п., а потом оценить это в форме капитальных и текущих затрат. И тут же получите некую сумму, согласно которой вы поймёте, в какой касте вы должны находиться, чтобы достигнуть приемлемого для вас качества жизни.

Затем сравните необходимый доход с текущим, и для вас сразу станет очевидна разница.

Вывод прост: если вы никогда не сможете перебраться в нужную касту, вы никогда не сможете достигнуть требуемого уровня возможностей. НИКОГДА. А также определённого уровня потребления.

Может показаться, что уровень потребления – это самоцель. Естественно, нет. Уровень потребления, соответствующий вашим доходам, лишь отражает уровень качества жизни и определённых возможностей. Если для человека ценно и значимо как-то улучшать мир, то у него должны быть возможности для этого. Уровень потребления входит в это как составляющая. Было бы неверно считать, что фокус – только на потребление. Речь идёт о балансе духовного и материального. При этом важно учитывать, что граница баланса у каждого человека индивидуальна. Я часто проходил такие состояния и общался с людьми, которые презирали всё материальное вообще. Однако развитие их жизни показывало, что презрение к потреблению было либо частью этапа, либо неспособностью найти баланс.

В результате вместо списка неструктурированных потребительских желаний вы можете поставить в качестве цели необходимую касту. Это упрощённый подход, однако он показывает главное: если вы хотите власти над своей судьбой, нормального качества жизни, творческой самореализации, то вы должны, **как минимум, выбраться из рабских каст, в которых пребывает большинство людей.**

И вот у нас появилась первая очень приблизительная цель – попасть в необходимую касту (можно находить любые аналоги). Кому-то может показаться, что в этом тезисе нет никакого смысла. Что здесь нового? Конечно, лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Ясно, что лучше иметь финансовую независимость, чем зависимость. Всё это правда, но наполовину. Приведённые высказывания – это лишь лозунги, в то время как определения каст позволяют вскрыть ключевые отличия, основания, **ПОЧЕМУ** именно уровень возможности высших каст больше, чем низших.

Касты позволяют нам перейти к практическим шагам.

Ключевые отличия каст – природа доходов

Из метафоры каст следует, что среди них есть три ключевые группы: высшая, средняя и низшая. Они отличаются не только по уровню дохода, но и по природе этих самых доходов.

Представители низших каст продают своё время и способность решать профессиональные задачи.

Их главное отличие – они работают на РАБОТОДАТЕЛЯ. Они получают зарплату, которую определяет работодатель, иными словами, они находятся на рынке покупателя. Работодатель покупает (нанимает) работника и платит ему не больше средней ставки по рынку. Этой зарплатой хватает ровно для того, чтобы обеспечить себе качество жизни рабской касты. Рабы зависимы от наличия работы и постоянного денежного потока. Если входящий денежный поток прекращается, то высока вероятность, что их положение значительно ухудшится. Рабы имеют незначительный доход, поэтому им трудно формировать резервы, а значит, быть независимыми.

Представители средних, профессиональных каст продают не только время и способность решать профессиональные задачи, но и свою репутацию. Репутация создаёт дополнительную добавленную стоимость, которая позволяет брать существенную надбавку к цене работы. К тому же, профессионалы работают на рынке продавца и имеют возможность выбирать: покупателя, проект и работодателя. Повышенный доход позволяет улучшать качество жизни, привлекать помощников и накапливать финансовые резервы. Таким образом, уровень независимости представителей средних каст существенно выше.

Тем не менее, деятельность представителей средних каст имеет один важный недостаток: доход зависит от ежедневной работы. Если представитель средних каст прекратит работать, он перестанет получать доход.

Это серьёзное ограничение. Вы не сможете зарабатывать денег больше, чем можете работать. Каким бы дорогостоящим специалистом вы ни были, в ваших сутках только 24 часа. Тем не менее, высшие представители этих каст могут получать баснословные гонорары, которые позволяют им одновременно находиться в касте Рантье.

Таким образом, мы подходим к ключевому признаку **представителей высших каст**. Они не только работают на себя, но также дают РАБОТАТЬ другим. На них работают люди и деньги. Это даёт качественный скачок возможностей.

Ваш доход не ограничен, если вы можете нанять неограниченное количество людей.

Единственное ограничение вашего дохода – это ограничение спроса на ваш продукт или услуги. Серьёзным дополнением высшей касты является наличие пассивного дохода, который сам себя капитализирует. Текущий доход настолько превышает текущие расходы, что есть возможность не только формировать резерв, но и инвестировать его с целью приумножения. При достаточном объёме денег доходы от инвестирования могут оказаться даже выше доходов от основной деятельности.

В результате представители высших каст владеют **системой** получения и воспроизводства дохода. Наличие дохода более НЕ ЗАВИСИТ от личных усилий. Представитель высшей касты может заниматься чем угодно, но он всё равно будет иметь увеличивающийся поток дохода и возможностей.

- Представители низших каст работают, но все усилия уходят только на поддержание унылого бытия. Их возможности никак не растут.
- Представители средних каст поддерживают высокий уровень жизни, но рост их возможности ограничен временем их индивидуального труда.
- Представители высших каст имеют исключительный образ жизни и неограниченные возможности для роста, причём темп роста возможностей также увеличивается.

Это важнейший тезис, который говорит: если вы хотите чего-то действительно достичь в жизни, вам необходимо дотянуться до высших каст. **Только там уровень ваших возможностей будет увеличиваться и перестанет зависеть от вашего личного времени.**

Многие люди, которые были ознакомлены с метафорой каст, впадают в иллюзию относительно того, к какой касте они принадлежат. Они смешивают профессию, должность и касту.

Вы должны совершенно чётко уметь определять, в какой касте вы находитесь. Чтобы облегчить вашу задачу, я дам простой ориентир.

Если ваш доход не более чем на 50 процентов превышает уровень ваших затрат вне зависимости от того, работаете ли вы на себя или на работодателя и вы не способны формировать резервы, то вы принадлежите к рабской касте: Чиновникам, Рабам, Жандармам. Ваши профессия, должность и образование не имеют никакого значения. Вы Раб, потому что зависимы от факторов, которые вы не можете контролировать.

Таким образом, я буду ориентироваться на допущение, что подавляющее большинство принадлежит касте рабов, хотя количественное соотношение разных каст отличается в разных государствах.

Вот появилась и начальная точка отсчета – каста Рабов. А как только появились начальная и конечная точки, то появляется вектор как стратегия роста. Причём правильных – восходящих – стратегий не так уж и много.

Стратегии низших и средних каст

1. Из Раба стать Профессионалом, затем Свободным агентом и Предпринимателем, а затем Бизнесменом.
2. Из Раба стать Чиновником, а затем Высшим управленцем.
3. Из Раба стать Агентом и Предпринимателем, а затем Бизнесменом.
4. Из Чиновника стать Агентом и Предпринимателем, а затем Бизнесменом.
5. Из Профессионала стать Чиновником, а затем Высшим управленцем.
6. Из Профессионала стать Свободным агентом и Предпринимателем, а затем Бизнесменом.
7. Из Предпринимателя стать Чиновником, а затем Высшим управленцем.

Конечная цель любых стратегий низших каст – попасть в касту Бизнесменов или Высших управленцев, а на худой конец – Рантье или Профессионалов.

Стратегии высших каст

1. Из Высшего управленца можно стать Бизнесменом.
2. Из Жандарма можно стать силовым Чиновником, а потом Силовиком.

3. Из Силовика можно стать Бизнесменом, а потом Олигархом.
4. Из Высшего управленца можно стать Силовиком.
5. Из Высшего управленца можно стать Властителем.
6. Из Олигарха и Бизнесмена можно стать Властителем.
7. Из Силовика можно стать Властителем.

Конечная цель любых стратегий высших каст – попасть в касту Магнатов или Властителей.

Таким образом, любая социальная стратегия, глобальный социальный смысл жизни на этой планете – покинуть касту Рабов.

В перспективе переместиться, как минимум, в касту Рантье, оставаясь хотя бы в касте Профессионалов и Предпринимателей.

Когда я обсуждаю этот момент, то подавляющее большинство моих слушателей, читателей и оппонентов тут же начинают возмущаться: «Это не может быть смыслом жизни!», «Мы живём, чтобы заниматься любимым делом, творчеством, самореализацией!»... Что ж, считаю своей важной задачей освободить ваше сознание от мифов и ложных стереотипов, которые в вас аккуратно и методично внедряли многие годы. Эти мифы состоят в том, что ваше представление о мире, его путях и вашем месте в нём крайне ограничено.

Во-первых, относительно ваших планов прожить интересную жизнь, освоить некое дело, совершить некий мега-проект и т.п... Забудьте про это! В большинстве случаев вы – РАБ, а раб не может строить планы. За него это делает его Хозяин.

Поэтому, чтобы начать строить планы, которые могут быть реализованы, **сначала** покиньте касту Рабов.

Во-вторых, относительно намерения многих молодых людей заниматься любимым делом. Мы подошли к самым сакральным вещам: к понятию любимого дела, смысла жизни, мотивации. Это фундаментально важные вещи, поэтому мы поговорим об этом отдельно.

Немного о смысле жизни

У нас есть чёткий вектор – стратегии. Одна из перечисленных выше – **перемещение из касты с минимальными возможностями в касту с максимальными возможностями**. Ключевое слово – возможности. Если они есть – вы что-то можете. Если их нет – вы не можете ничего, кроме как переживать о разнице между желаниями и амбициями, раздирающими вас на части.

Большинство людей в своих мечтах о будущем описывают его в двух терминах: чем бы они **хотели заниматься и что иметь**. Молодые и немолодые люди реально долго, подчас до зрелого возраста мучаются вопросами, чем заниматься, кем стать, какую профессию предпочесть, какую стезю избрать? Чтобы тепло, светло, чтобы без мух и чтобы интересно.

Когда люди стоят перед таким выбором, они исходят из придурковатых психологических тестов и собственных представлений.

Тесты якобы определяют предрасположенность людей, и на этом основании дают дурацкие рекомендации: вам, дескать, нужно становиться психологом, медиком, менеджером по рекламе, продюсером, а вот вам... да-да, вам, скромный молодой человек в очках, – инженером, учителем или архитектором. И будет вам счастье!

Собственные представления выглядят ещё более убого. Я хочу стать киноартистом, режиссёром, учёным, юристом, учителем, врачом, архитектором, космонавтом, лётчиком, подводником, дизайнером автомобилей, суперпрограммистом, крутым военным чуваком... Кстати, не многие мечтают стать скромными Председателями совета директоров, или хотя бы Председателями правления, или хотя бы членами Наблюдательного совета, не говоря уж о рядовых профессиях начальника кредитного отдела, инвестиционного банкира, трейдера на бирже, аудитора, налогового инспектора и, тем более не говоря о профессии бизнес-консультанта или директора по HR.

Впрочем, некоторые более ушлые горят желанием стать экономистом или прокурором. Однако крайне редко кто-то действительно представляет себе, в чём именно заключается его будущая сфера деятельности. Я провел собственный обзор на предмет выявления того, чем именно привлекает людей та или иная профессия, и из каких источников они черпают информацию о ней.

В данной версии я не буду приводить детальные ответы, отражу лишь суть. Подавляющее большинство привлекает не конкретная деятельность, сопутствующая профессии, **а её публичные и финансовые атрибуты успешности**. Настолько глубоко гламурно-потребительские ценности проникли в сознание масс.

Публичные профессии привлекают больше, чем все остальные, потому что на этом пути есть возможность обрести **славу**, деньги и независимость. По крайней мере, так это представляет гламурный мир.

Есть масса людей, для которых главное в их самореализации – это помощь людям. Среди них: врачи, медсёстры, учителя. Оказывать благодеяние – это их основная мотивация. Естественно, многие думают и о возможности хорошего заработка, но, по сути, эти профессии основаны на служении. И успех здесь приходит как следствие реальной помощи людям.

Наконец, есть профессии, где самое вожаделенное ожидание – творческая или социальная САМОРЕАЛИЗАЦИЯ, означающая что **вы обладаете правом и возможностью** придумать, создать некую ценность, решить некую мега-проблему. Ключевое слово – решить. Это означает, как минимум, убедить владельцев ресурсов, получить соответствующие полномочия и средства и добиться успеха, который будет выражен в славе, увеличенном денежном вознаграждении, росте вашей репутации и влияния, открытии самых блестящих перспектив.

Что такое блестящие перспективы? Это повтор предыдущего успешного цикла на новом уровне, с новыми масштабом и вызовом. Повторю для назидания. Творческая или социальная САМОРЕАЛИЗАЦИЯ означают, что **вы обладаете правом и возможностью придумать, создать некую ценность, решить некую мегапроблему**. Затем – реализовать своё видение, что означает, как минимум, убедить владельцев ресурсов предоставить вам соответствующие полномочия и средства. Затем – добиться успеха, который будет выражен в славе, увеличенном денежном вознаграждении, росте вашей репутации и влияния, открытии ещё более блестящих и масштабных перспектив. До того масштабных, что на определённом уровне вы уже сами можете обладать необходимыми ресурсами, властью и правами. Если вам это всё удалось и общество согласилось с этим – да, чуваку повезло, он

молодец, он успешный победитель, он сделал это – тогда вы **СОСТОЯЛИСЬ**, и ваши родные и близкие могут гордиться вами, а завистники и недруги – зеленеть от негодования.

Все остальные **ОЖИДАНИЯ** от других профессий люди связывают только с **ВОЗМОЖНОСТЬЮ** получить финансовое благосостояние и в идеале интересную работу.

Если вы ещё раз внимательно вчитаетесь в этот текст, то обратите внимание, что описанное мною нигде, **НИГДЕ** и **НИЧЕГО!!!!** не говорит о том, **как** вы это делали, **какой** профессией вы обладали, **какие** должности занимали.

Речь идёт **ТОЛЬКО о развитии ваших возможностей, общественного положения и финансового состояния**, иными словами, о переходе на более высокий уровень, который я обозначил термином касты. Вам это может нравиться или нет, но это **ТОЛЬКО** так. Если вы найдете в моей логике изъян – попробуйте переубедить меня. Или себя.

На этом этапе всегда находятся люди, которые не согласны. Они говорят: ничего подобного, мне нравится моя работа, я, к примеру, учитель в школе, а я системный администратор, или маркетолог, или финансовый аналитик... И мне нравится моя работа. Я чувствую, что это нужно людям...

Естественно, я всегда очень рад, когда в работе человека есть что-то, что его вдохновляет, однако я говорю **о необходимости перехода в высшие касты**, а не о недостатках вашей работы. Сама по себе работа не плоха и не хороша. Работа – инструмент, и с ней связан ряд вопросов:

1. Какое качество жизни она может обеспечить вам, вашим родителям, детям?
2. Какое качество возможностей роста может дать ваша деятельность и ваш общественно-финансовый уровень?
3. Какой уровень стабильности, защищённости и независимости вы можете получить?
4. А в долгосрочной перспективе?

Всем представителям рабских каст, чем бы они не занимались, я предлагаю спрогнозировать их жизнь на ближайшие 50 лет, учитывая инфляцию, общую нестабильность и ещё массу факторов. Не уверен, что они смогут это сделать, но за невежество и лень каждый платит сам.

В сущности, я никого не убеждаю, так как изначально уверен, что эту книгу читают те, кто себя уже убедил и ищет исключительно практических знаний, чтобы, наконец, изменить свою судьбу.

Главное, что вы себе должны уяснить, что хороша **любая профессия и деятельность, которая:**

- позволяет в **конечном** итоге достигнуть минимально необходимого качества жизни,
- обеспечивает вам устойчивое финансовое положение и творческую или социальную САМОРЕАЛИЗАЦИЮ,
- представляет вам право и возможностью придумать и создать некую ценность, решить некую мегапроблему, после чего – реализовать своё видение. Что означает, как минимум, убедить владельцев ресурсов, получить соответствующие полномочия и средства, поскольку они у вас отсутствуют, и добиться успеха, который будет выражен в славе, увеличенном денежном вознаграждении, росте вашей репутации и влияния, открытии самых блестящих перспектив,
- позволяет добиться **большого успеха**, выраженного в ещё большей славе, **большем** денежном вознаграждении, ещё **большем** росте вашей репутации и влияния, открытии ещё более блестящих и масштабных перспектив. До того масштабных, что на определённом уровне вы уже сами сможете обладать необходимыми ресурсами, властью и правами. **Да, это фрактал – кто понимает.**

Некоторые религиозные люди могут сказать, что значение имеет только то, что за гробом, и всю жизнь надо готовиться к этому. Я не спорю, никаких противоречий с этими догмами нет.

Финансовое и общественное положение, репутация – это не самоцель, а лишь эквивалент ваших возможностей и социальной свободы, в том числе и возможностей совершенствоваться самому и помогать другим людям, создавать что-то новое в этом мире или способствовать его созданию.

Кто-то мне возразит, что можно делать всё тоже самое, и не имея ничего. Я откровенно говорю, что не согласен с этой позицией. Если вы не только убогий потребитель, но и творец, то для реализации ваших творческих проектов нужны хотя бы минимальные ресурсы, и если вы ими не располагаете, то вы просто не сможете ничего осуществить. Ис-

ключение могут составлять только писатели и художники. Это особый Путь, и мы о нём поговорим. Для всех прочих, непререкаемая догма этого мира гласит: доступ к ресурсам – это доступ к возможностям. Хотите что-то сделать и изменить – получите ресурсы.

К сожалению, некоторые важнейшие метафизические опции в этом мире не работают, поэтому мы не можем прямо воспользоваться своей способностью получать результат только усилием мысли. По крайней мере, не всем это доступно.

На самом деле это – метафизическое утверждение. Реально есть две позиции: 1) чтобы что-то сделать, нужны деньги и ресурсы; 2) чтобы что-то сделать, нужна мощная общественная идея, миссия, смысл жизни, причём важно – нравственно и общественно значимый, потом нужны люди, а уж потом ресурсы, деньги и возможности подтянуться сами.

В общем, я разделяю ВТОРУЮ модель.

Значение денежной составляющей. Понимание места денег в мире

Каждая каста – это чёткий показатель вашего социального и финансового положения. Некоторые люди говорят, что счастье не в деньгах и не в социальном положении. Дескать, мы хотим заниматься совсем иными проблемами и жить, как хотим.

Если под словами «как хотим» подразумевается потребление и алкание славы, то ничего не меняется. Совсем другое дело, когда люди, не привязаны к деньгам и положению в обществе. Они просто хотят делать дело, и временное отсутствие финансов не является препятствием. **ВОТ ЭТО САМОЕ ВАЖНОЕ.** Пока человек привязан к деньгам, связям, статусу, но в реальности этого не имеет, то для его сознания это становится **НЕПРЕОДОЛИМЫМ** препятствием. Он постоянно говорит, что не может реализовать проект, потому что у него нет денег, связей и прочего. Естественно, он же к этому привязан! С его точки зрения это главное, а раз нет ресурсов, значит, двигаться нельзя. Это создаёт непреодолимый блок в сознании. Но если человек привязан только к тому, чтобы реализовывать свою миссию, то для него деньги и связи – это просто ресурсы, которых предостаточно, и они не **ЭКСКЛЮЗИВНЫ**. **Их очень много. Поэтому не нужно искать деньги, нужно ИСКАТЬ ЛЮДЕЙ!**

К тому же, каждый стиль жизни (в том числе и стиль «деньги не главное!») имеет определённые затраты, и эти деньги нужно где-то брать. Это никак не связано с тем, что вам дорого, просто реальность этого мира такова, что ваше пребывание в нём, а также любое движение стоит денег. И если вы игнорируете этот факт, то ведёте себя, мягко говоря, неразумно.

Можно пойти по пути сокращения потребностей. Само по себе разумное потребление – это понятно и оправдано. Но часто за этой декларацией стоят совсем иные мотивы. Ведь если вы обладаете собственностью, деньгами, состоянием, то это не ограничивает и не усложняет вашу жизнь.

Пороком является нищета, а не богатство!

Проблемы возникают не у богатых людей, а у тех, у кого сложности с системой ценностей или смыслом жизни.

Деньги – это лишь эквивалент возможностей, а не тормоз для духовного развития. Весь вопрос в привязанностях, в целях и смыслах.

Возможно ли, имея духовную систему ценностей, достигнуть успеха? Да, возможно, но для человека с духовной системой ценностей под словом «успех» понимается не социальный или финансовый статус, а то, насколько хорошо ему удаётся реализовать свою нравственную миссию.

Какими могут быть источники денег?

- вы можете найти клад, кошелек, или что-то бесхозное и ценное;
- вы можете воровать, грабить или добывать обманом;
- за вас может кто-то платить, вас может кто-то содержать;
- вы можете выпросить деньги;
- вы можете брать в долг;
- вы можете что-то продавать;
- вы можете владеть делом, которое вас кормит;
- вы можете отказаться от потребления и идти путем снижения потребностей.

Но все эти источники, кроме одного, имеют одни и те же недостатки:

Скрытые недостатки и ловушки	Внешние достоинства
Найти клад, кошелек, что-то бесхозное и ценное.	
Вы потеряете их, так как то, что легко достаётся, не ценится. Нахождение клада – случайный процесс, поэтому вы не можете рассчитывать и планировать. Деньги заканчиваются.	Деньги легко и без труда. Не нужно самому ничего придумывать.
Воровать, грабить или добывать деньги обманом.	
Требуется решительности, специфического криминального мастерства и даже готовности убивать. Несёт существенные риски. Если поймали, отдашь во сто крат больше. Деньги заканчиваются.	Не нужно работать «на дядю». Легко достаются. Не нужно самому ничего придумывать.

Скрытые недостатки и ловушки	Внешние достоинства
За вас может кто-то платить, вас может кто-то содержать.	
Платит только тот, кто бескорыстно любит вас, не требуя ничего взамен, как правило, родители, опекуны или супруги. Требуют послушания, лишают свободы. Деньги заканчиваются, когда человек вырастает или связь с источником денег по какой-то причине разрывается.	Не нужно работать, учиться, самому что-то придумывать. Легко достаются, достаточно быть чьим-то ребёнком, родственником, возлюбленным.
Выпросить деньги.	
Трудно выпросить. Зачастую приходится унижаться. Деньги заканчиваются. Нужно постоянно просить.	Не нужно работать, учиться. Не нужно самому ничего придумывать.
Брать в долг.	
Нужно отдавать. Надо склоняться. Деньги заканчиваются. Нужно постоянно брать в долг. Можно попасть в кабалу.	Легко достаются. Не нужно самому ничего придумывать.
Продавать.	
Надо постоянно работать. Надо либо брать, либо создавать продукт. Деньги кончаются. Надо всё время торговать. Надо угождать покупателям. Надо добывать оборотный капитал. Надо знать рынок (что продаётся). Нужно владеть искусством продаж.	Практически всегда можно иметь минимальную выручку.
Владеть делом, которое вас кормит.	
Нужно придумать дело или купить его, или вложить в него деньги. Нужно присматривать, чтобы не отняли и не воровали. Нужно найти деньги и людей. Нужно найти ресурсы. Нужно найти рынки сбыта. Нужно следить за конкурентами.	Деньги не заканчиваются, а только растут. Вы – Хозяин своей судьбы.

Главный недостаток всех вариантов, где вы не вкладываете в дело, которое приносит вам прибыль, – то, что деньги, как всё на свете, кончаются, и вам надо начинать цикл заново, включая все недостатки и риски. Но рано или поздно здоровье уходит, и у вас появится

большая проблема, если вы не скопили денег на тот период, когда не сможете больше работать, или не создали собственное дело. Исключение составляют топ-менеджеры с крупными опционами, и позже мы поговорим об этом.

Свое дело создать трудно. Это всё равно, что создать мир. Но оно того стоит. Ничто другое не сможет заменить ощущения, когда имеешь созданное своими руками и головой творение, способное кормить и защищать своего творца. Что же это может быть? Список очень небольшой.

1. Произведения искусства или науки, которые могут переиздаваться и тиражироваться, а именно: книги, музыка, фильмы изобретения, открытия, методики. Это Путь художника и ученого. Почему многие выбирают этот Путь? Творчество доставляет наслаждение, можно погружаться в его пучину, воспарять в высшие сферы... и не нужно много общаться с людьми, учиться искусству торговли и власти, бороться за активы. Достаточно создать что-то гениальное, что захватит сердца людей и что можно тиражировать и лицензировать. Такой Путь привлекает многих, так как обещает славу и деньги. Однако конкуренция очень сильна, ведь чтобы идти по этому Пути, нужно совсем немного: талант и упорство. Но недостаточно создать что-то гениальное – необходимо уметь продать это.

2. Земля и недвижимость, судно, частота вещания, права на что-либо, – всё что угодно, что принадлежит тебе и может приносить ренту. Это путь Лендлорда. Чтобы ЭТО иметь, нужно ЭТО построить, купить, получить в наследство или отнять. Очень привлекательное дело, но без денег и отваги в него не войти. Чтобы строить такое дело, нужны время и доступ к большим деньгам и связям.

3. Дело, бизнес, система людей, которые что-то производят, продают, оказывают услуги и зарабатывают прибыль, а вы, как акционер, имеете право на часть этой прибыли через владение акциями. Это Путь Бизнесмена. Многие пытаются идти этим Путем, так как, по большому счету, для него нужна только проницательность, чтобы увидеть то, что нужно людям и за что они готовы платить.

Те 5 процентов, которые принадлежат к высшим кастам, имеют своё дело, либо один из трех его видов, которые здесь перечислены, либо сразу несколько.

Поэтому если вы хотите оказаться на верхнем уровне иерархии, то ваша основная задача – В КОНЕЧНОМ итоге иметь своё дело, которое вы создадите или купите (своим

трудом или трудом тех, кого вы привлекли к этой задаче), или долю в чём-то деле (денежном потоке).

Подведем итог. Будет ли это воспроизводимое произведение искусства, что-то приносящее ренту, или бизнес, что-то производящий и продающий, не имеет значения.

Главное условие – иметь своё дело, а это означает – иметь право на долю в прибыли, иметь денежный поток, который даёт дополнительные преимущества в этом мире.

Если же вы не желаете иметь собственное дело, то рано или поздно опять окажетесь в низших кастах, даже если до этого у вас было много денег. Это касается творческих личностей, спортсменов и удачливых торговцев. Эти люди получают огромные деньги, но если у них не хватает ума купить на них долю в каком-то деле, то они обречены. Также им будет нечего передать детям, так как дело можно завещать, а личное мастерство нет, если только оно не перейдет им генетически.

Таким образом, представленная здесь стратегия, в первую очередь, предназначена тем, кто понимает и принимает постулат, что конечная цель в социально-финансовом плане – иметь своё дело или долю в нём для получения пассивного или активного дохода. Если вы реализуете эту цель, то она, в свою очередь, даст вам возможность воплотить в жизнь огромное количество ваших амбициозных планов, на которые у вас сейчас нет денег и времени.

Обратите внимание, что тезис о необходимости иметь дело или хотя бы пассивный доход актуален и для наёмных Высших управленцев, и для Силовиков. С финансовой точки зрения результатом их карьеры является опцион на долю акций в успешной компании, а также значительная пенсия от той же самой компании.

Здесь я хочу сделать замечание. Множество людей, особенно молодых, говорит: мне это не нужно, я профессионал, я и так неплохо живу. Они говорят так по молодости и не чувствуют присутствие рядом самого терпеливого противника с огромным опытом. Его имя – ВРЕМЯ.

При этом я хочу подчеркнуть: я не утверждаю, что создание собственного дела или участие в чём-то – единственная и важнейшая из существующих целей и смыслов жизни. Вы хотите миллионы вещей и у вас миллионы идей. Прекрасно, но я напоминаю, что мы живём на этой планете и обязаны нести расходы, связанные с этим. **Такова реальность**

этого мира. А если вы имеете собственное дело или даже источник дохода, который не требует вашей полной вовлеченности, то это просто означает, что вы – хозяин собственного времени, а стало быть, можете употребить его на реализацию всего чего угодно.

Если же вы не хозяин собственного времени, то вы просто раб необходимости, и даже если ваше сознание полно идей, то вы почти не имеете шансов реализовать их.

Поэтому, прежде чем вопить о своих желаниях и идеях, станьте свободным и обеспечьте себя возможностями. А тому, как это сделать, и посвящена эта книга.

Итак, мы сформулировали промежуточную цель – своё дело и в перспективе пассивный доход. Достижение этой цели переместит вас в касту с большими возможностями и позволит реализовать любые более смелые планы. Именно поэтому создание собственного дела – **промежуточная цель**.

Раз определена точка на карте, где мы должны быть, и мы знаем точку, где сейчас находимся, то мы можем выбрать:

- стратегию,
- Путь или Пути, которые приведут нас к цели,
- используемые средства,
- и понять, в конечном итоге, какие нам нужны ресурсы.

Промежуточные выводы

Подавляющее большинство людей на этой планете:

- не только не имеют правильных целей, но толком не знают, чего они хотят, не знают окружающего мира и законов, которые в нём действуют, не имеют навыков построения целей и планов, да и вообще могут похвастаться весьма узким кругозором.
- не знают, какие вообще бывают цели и смыслы в жизни, а также не способны отличить собственную цель, призвание от различных псевдополезных желаний, навязанных агрессивным окружающим маркетингом.
- не знают, что такое Человек и как он функционирует.
- тратят или собираются потратить от 15 до 20 лет на получение профессиональных навыков, но не желают посвятить и нескольких часов на освоение профессии создания собственной судьбы.
- даже приблизительно не в состоянии определить стратегию и вектор своего развития.
- путают потребительские желания и жизненные цели.
- не осознают собственной картины мира, собственных смыслов и принципов, поэтому не способны формировать обоснованных и правильных целей.

Кроме того:

- Внешние причины неудач могут зависеть от действий окружающих людей, но подлинные причины зависят всё же только от нас. Тем не менее необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы. Если мы хотим изменить свою судьбу, недостаточно менять только себя, надо пытаться также изменить мир к лучшему, потому что мы и окружающий нас мир взаимосвязаны.
- Людям необходимо понимать реальное устройство окружающего мира и его законов, а также уметь их использовать.
- Люди ориентируются на мифы, которыми кормит их общество, но не понимают, как оно устроено и функционирует.
- Не обладая знаниями об обществе, навыками продвижения в нём, пониманием важных смыслов и целей, не располагая достаточным временем, ресурсами, наставниками и помощниками, большинство людей практически не имеют шансов что-то поменять в своей жизни.

- Знание требует усилий для своего распространения, а невежество не требует ничего и заполняет мир.

Доминирующая система ценностей планеты Земля:

- Самое ценное – это природные ресурсы и земля.
- Самые ценные ресурсы – не возобновляемые или безвозвратно утраченные. На ранних стадиях – это подземные ископаемые, на поздних стадиях – места для благоприятного проживания, чистый воздух, вода и пища.
- Правит тот, кто имеет монопольное право на ресурсы, силу для защиты или приумножения этого права.
- Главная ценность в сознании людей на этой планете – в накоплении ресурсов и потреблении.
- Человек – возобновляемый ресурс, поэтому жизнь человеческая не имеет никакой цены. За нефть убивают миллионы людей, но никто ещё ради человека не перестал потреблять нефть.
- Человек в массе своей – это приспособление для переноски небольших тяжестей в труднодоступные места, для уничтожения ценностей и себе подобных, а также для добычи и создания новых ценностей.
- В редких случаях человек – приспособление для решения проблем и создания идей.
- Поэтому человеку надо ограничивать доступ к ресурсам и платить самую малость, чтобы он мог переносить тяжести, созидать, разрушать, решать проблемы и генерировать идеи для тех, кто владеет ресурсами.
- Человеку, который не владеет ресурсами, не принадлежит ничего, даже мысли в его голове. Он должен самым фактом своего рождения, ибо потребляет, а значит, зависит от имеющих ресурсы.
- Битву за ресурсы контролируют специально придуманные правила, поэтому частная собственность объявлена священной, а посягательство на чужую собственность – одно из тягчайших преступлений.

- Для того, кто получил *большой* контроль над собственностью и ресурсами, важно иметь правила и силы для защиты, поэтому создаются правовые системы, армии и т.п.
- И ничего не меняется, потому что постулаты не поменялись.
- Все изменения, которые происходят, направлены на защиту собственности.
- Мир напоминает огромную пирамиду, состоящую из нескольких уровней – каст:
- Если вы не можете сформулировать свои цели и осмыслить свои желания, то почти невозможно определить правильное направление развития.
- Если вы не знаете мир, то не понимаете, куда имеет смысл двигаться.
- Метафора каст позволяет преодолевать эти проблемы. Она даёт понятное определение, что такое жизненная стратегия, цель, куда и почему необходимо стремиться. Мы не просто формируем цели – мы сразу придаем им осмысленность и обоснованность.
- Главное отличие различных каст – в уровне возможностей для самореализации и превращения в жизнь самых амбициозных планов.
- Эти возможности зависят не только от ресурсов, которыми вы располагаете, но и от ограничений, существующих в каждой касте. Когда вы находитесь в низшей касте, это означает, что вы живёте не в очень хорошем месте, в тесной квартире с минимальным количеством удобств, часто съёмной. Наличие ограничений и отсутствие возможностей провоцирует нарастание проблем со здоровьем, которые вы также не в состоянии адекватно решить.
- И наоборот, в высших кастах вы в состоянии достигать любых целей и решать практически любые проблемы.
- Подавляющее большинство людей на этой планете принадлежит касте Рабов.
- Если вы хотите чего-то действительно достичь в жизни, вам необходимо дотянуться до высших каст, потому что только там уровень ваших возможностей будет увеличиваться и не будет зависеть от вашего личного времени.
- Глобальный **социальный** смысл жизни на этой плане – покинуть касту Рабов, а в перспективе переместиться как минимум в касту Рантье, оставаясь одновременно хотя бы в касте Профессионалов и Предпринимателей.

- Очень многих людей В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ привлекает не конкретная деятельность, сопутствующая профессии, а её публичные и финансовые атрибуты успешности, в которые верит человек.
- Творческая или социальная САМОРЕАЛИЗАЦИЯ означает, что вы обладаете правом и возможностью придумать, создать некую ценность, решить некую мегапроблему, реализовать своё видение, добиться успеха, который будет выражен в славе, увеличенном денежном вознаграждении, росте вашей репутации и влияния, открытии ещё более блестящих и масштабных перспектив.
- Хороша любая профессия и деятельность, которая позволяет в КОНЕЧНОМ итоге достигнуть минимально необходимого качества жизни, которая обеспечивает вам устойчивое финансовое положение и творческую или социальную САМОРЕАЛИЗАЦИЮ.
- Профессия не самоцель, а лишь инструмент, способ, с помощью которого вы прорываетесь в высшие касты, при этом достигая творческой, финансовой и социальной реализации.
- При выборе профессии или вида деятельности, кроме личной заинтересованности в ней, необходимо учитывать, насколько эффективно она выведет вас на верхние этажи общества.

Когда я был совсем юным, моя мама говаривала: главное, сынок, чтобы тебе было интересно заниматься твоим делом. Практика показала, чтобы добиться серьёзного результата, одного интереса недостаточно.

Тогда что же необходимо, помимо увлечённости своим делом?

Внутренние и внешние факторы стратегий развития

Мы живём в обществе людей, поэтому ключевым фактором успешности является даже не профессиональное мастерство, а наше взаимодействие друг с другом. В это трудно поверить, но это так. На самом деле, только от результатов ваших контактов с людьми зависит изменение вашего общественного, а значит, и финансового положения. Множество людей имеют сходные с вами профессиональные навыки, однако, когда вы общаетесь с теми, от кого зависит ваш рост, значение имеет впечатление, которое вы на них производите, а не ваша профессия.

Профессионалов много, но не всех выбирают. Значит, основанием для предпочтения является нечто другое, нежели профессиональные навыки. По крайней мере, не только и не в такой степени.

Развитие, подъём к высшим кастам определяются внешними и внутренними факторами.

Внутренние факторы – это подсознательные и сознательные установки, картина мира, ценности и принципы, навыки и знания; способность к самоконтролю и самодисциплине, преодолению препятствий, собственному целеполаганию. Эти факторы очень важны, так как именно они определяют Путь человека.

Не менее важны и внешние факторы. Все они направлены на охрану границ, на поддержание межкастовых барьеров. Власть имущие хотят контролировать статус-кво, поэтому они создают управляемую ситуацию. Очевидно, что развитие человека имеет вектор в направлении именно высших каст, и элиты этому вектору упорно сопротивляются.

В разных обществах внутренние и внешние факторы имеют разные вес и значение.

В консервативных архаических обществах значение внутренних факторов мало, а значение внешних правил и обстоятельств велико, поэтому разница возможностей между высшими и низшими кастами огромна. В таких обществах развитие человека перемещается в политическую плоскость, что является уделом людей выдающихся, чья харизма и лидерские качества, мужество и самоотречение сильнее установленного порядка. В таких обществах революционеры мало думают о себе, они, скорее, обеспокоены идеей об обществен-

ном благе, об изменении системы для расширения возможностей большому количеству людей. Такие люди, берущие на себя общественную миссию, проходят путем самоотречения, и им не свойственен эгоизм. С другой стороны, ими движет жажда властвовать, особенно когда они понимают, насколько легко эту власть можно получить. Поэтому в неразвитых обществах, как правило, происходят силовые захваты власти, которые впоследствии объявляются либо революцией, либо государственным переворотом, в зависимости от того, кто победил.

В демократических обществах значение внутренних факторов возрастает. Сама кастовая система остаётся, и межкастовые барьеры сохраняются, но их содержание меняется. Если человек, благодаря своим внутренним качествам, может предложить что-то обществу, то оно ему воздаёт и не чинит специальных препятствий, хотя и регламентирует его действия определёнными правилами. Продвинутые общества понимают, что человек – это всё же нечто *большее*, чем двуногая машина по переноске тяжестей в труднодоступные места. Впрочем, даже в открытых и гибких обществах происходят постоянные процессы закрытия целых ниш, когда общества становятся более зрелыми. В таких ситуациях входные барьеры возможностей резко возрастают. С другой стороны, интенсивное развитие общества постоянно порождает новые кластеры, где возможности роста высоки, а входные барьеры низки. Пример – технологии.

Однако даже внутри различных обществ есть индустрии, рынки, которые также имеют различные барьеры для развития. Сложившиеся рынки с сильными, устоявшимися игроками имеют высокие барьеры для входа. Существующие на старых рынках картельные правила делают развитие людей внутри этих рынков затруднённым. Пример – Голливуд: не важно – кто ты, важно – кто тебя знает. Новые рынки могут иметь невысокие барьеры для входа.

Таким образом, стратегия развития, роста, процветания человека и его перехода из низшей касты в высшие в различных обществах и рынках внутри обществ может сильно отличаться.

Именно поэтому многие руководства по успешности предпочитают не учитывать социальную специфику конкретного общества или рынка. В этом отношении более честной является профессиональная литература, посвящённая действиям на том или ином рын-

ке. В ней, наоборот, уделяется значительное внимание существующим барьерам, правилам, сложившемуся статусу-кво, действующему на конкретном рынке. Руководства, действующие для одного рынка или страны, мало применимы для других.

Если игнорировать внешние факторы, то остаётся создавать только беззубые философствующие руководства, которые вынуждены обходить стороной конкретику. Такие руководства смещаются более в плоскость психотерапии, обсуждают внутренние комплексы, мешающие человеку развиваться, но не рассматривают преодоление конкретных **ВНЕШНИХ** препятствий.

Опять же, стратегии сильно различаются для наёмников, профессионалов, предпринимателей, для людей, работающих в крупных корпорациях и в небольших офисах. Однако книгу по самопомощи не будут покупать, если в ней не проповедуются основной тезис о том, что всё зависит от человека.

Глобально это правильно, так как пока человек не осознал потребность в изменении своего положения, не захотел его улучшить, не поверил, что это возможно, – он остаётся рабом, быдлом и идиотом. Разговаривать имеет смысл только с проснувшимися или, по крайней мере, с теми, кто хочет проснуться и понять, в каком мире он живёт. А вот когда человек проснулся, но не знает, что делать и куда идти, тогда возникают методики, стратегии и планы, инструменты.

В моей методике я рассматриваю весь спектр стратегий, которые можно разделить на индивидуальные и социальные.

- Индивидуальные стратегии – когда человек всё делает сам.
- Социальные стратегии – когда человек понимает, что всё сам сделать не может, и ищет выход на определённые сообщества, привлекает союзников, партнёров, менторов и клиентов.
- Более высокий уровень социальной стратегии – когда человек не нашёл нужного социального сообщества и создаёт его сам.
- И, наконец, самый высший уровень – когда человек через присоединение к существующему или создание нового сообщества начинает менять внешние факторы. Это уже путь политической борьбы.

Когда ваше состояние вас не устраивает, возникает вопрос: что делать, чтобы это изменить? И когда вы понимаете, что, несмотря на ваши усилия, полянка для разрешённого развития становится всё уже, а социальные правила начинают мешать развиваться, а не помогать, **тогда вектор ваших усилий от развития личного пространства смещается в преобразование общества.** Вектор вашей стратегии смещается от Личностного роста к Политической борьбе. Или к эмиграции. Ничего нового в этом нет.

Если система правил сделана под инициативных людей, то ленивые и тупые страдают.

Если система слишком настроена на уравниловку, то возникает значительная потребность в регулирующих механизмах и процедурах, а значит – процветает чиновничество. У инициативных людей отсутствуют возможности для роста, доступные в более либеральных странах, поэтому развивается кумовство, доминируют стратегии развития в иерархиях, основанные на законах власти и двора.

И здесь мы подходим к самому интересному.

Нам уже понятно, что важно подниматься из низших каст к высшим. Теперь остаётся узнать, как это сделать, что нам помогает и что мешает.

Человек. Роли

Из предыдущей главы мы узнали, что мир представляет из себя пирамиду, где каждый уровень – каста – находится в своих отношениях с собственностью, ресурсами, имеет разные возможности для роста и управления своей судьбой. В низших кастах возможности человека минимальны, а в высших – максимальны.

И если человек хочет достигнуть реализации своего потенциала, то стратегия его роста должна двигать человека из низших каст в высшие, помогая преодолевать межкастовые барьеры, переходить на более высокий уровень финансовой и социальной независимости, новый уровень свободы, строить свою судьбу, свой мир. Также мы узнали, что на этом Пути человеку будут противостоять различные препятствия – внешние и внутренние.

Внешние препятствия – это правила, придуманные представителями высших каст для ограничения притока представителей низших каст. Они направлены на сохранение статус-кво. Чтобы преодолевать внешние препятствия, необходимо знать эти правила, но ещё важнее – уметь управлять людьми, при этом избегая попыток управления вами.

Такова суть продвижения в нашем мире, ибо наш мир – это мир людей, их взаимоотношений, взаимоотношений и правил.

Поэтому, если вы научились управлять людьми и избегать попыток управления собой, вы можете достигнуть высшего уровня мира, даже несмотря на ограничивающие правила. Ибо ЛЮДИ изменяют, отменяют и нарушают правила, которые они же и придумали.

Правила предписывают вам действовать так, чтобы тем, кто их придумал, было удобно вами управлять.

Однако если вы имеете возможность управлять теми, кто управляет правилами, то вы выше правил и выше тех, кто их придумал.

Управление – ключевой момент в искусстве создания своей судьбы.

Более того, по сути, единственное искусство, которое необходимо для достижения успеха, – **это искусство управления людьми и обстоятельствами**. Но, как гласит древняя мудрость, если хочешь научиться управлять миром, сначала научись управлять собой.

Это не сложно, если знаешь, что такое человек и как он функционирует. Однако подавляющее большинство людей на этой планете не знает этого. Незнание того, что есть

Человек, закономерностей его функционирования, по существу, являются **внутренними препятствиями, ибо внутри нас лежит ключ к изменению мира.**

Кто понял себя и постиг науку управления собой, тот может изменяться сам, управлять людьми и изменять мир вокруг.

Изменять себя правильным образом – это и есть главный и единственный способ попасть из низших каст в высшие.

Человеческое эго, наша индивидуальность целиком и полностью определяют то, как мы понимаем этот мир, как желаем, действуем. При этом наша личность воспринимает не реальный мир, а лишь его картину, которую сама себе и рисует. И никак иначе.

В свою очередь, наше восприятие мира определяет наше суждение об этом мире и в конечном итоге наше поведение. Окружающие люди могут оценивать только то, что мы делаем или говорим. Именно по словам и делам люди идентифицируют нас, отличают от других, воспринимают нашу индивидуальность, которую мы называем личностью.

Наши впечатления о мире и его интерпретация возникли не сами по себе, спонтанно, а в результате воспитания и опыта. Однако опыт вторичен, так как мы истолковываем его на основе стереотипов, которые были внедрены в нас в процессе воспитания и взросления. Ребёнок не знает понятия красоты, добра, зла, верха или низа. Родители называют ему имена, трактуют суть окружающего мира. Именно они, а потом воспитатели, товарищи и другие окружающие его люди постоянно внедряют в сознание ребёнка стереотипные оценки, утверждения, объяснения.

Впоследствии человек воспринимает мир, интерпретирует события, выносит суждения и производит действия на основе огромного количества стереотипов, которыми заполнено его сознание.

При этом значительное количество этих стереотипов и вся их конфигурация обладают важным свойством – **устойчивостью**. Это означает, что когда человек встречает повторяющуюся ситуацию, то он реагирует на неё повторяющимся образом. Его модель поведения, стереотип, определяющий восприятие данного типа ситуаций и реагирование на них, **устойчивы**.

Устойчивость стереотипов делает возможным обучать им и создавать целостную систему стереотипов, которые определяют нашу личность. Мы идентифицируем любую личность по её способности действовать в определённых ситуациях устойчивым, повторя-

ющимся и уникальным способом. Отличия легко запоминаются, особенно когда они повторяются. Именно поэтому мы легко запоминаем своих знакомых.

Для нас из этого немного упрощённого рассуждения важен Постулат №1:

Личность – это не более чем совокупность устойчивых малоосознаваемых стереотипов.

И в рамках данной книги вам придётся принять это на веру. Я предупреждал. Эта концепция имеет огромное значение, так как она позволяет выделить три ключевых момента в нашей личности:

- Стереотипную природу нашего поведения в разных ситуациях.
- Устойчивость стереотипов.
- Слабую осознаваемость стереотипов.

Именно поэтому подавляющее большинство людей практически не представляют, как и под влиянием каких факторов они действуют на самом деле. Именно поэтому им тяжелее всего изменить привычный ход своего восприятия и действия. В тоже время изменение себя – это ключевой момент. Изменение себя – это трансформация восприятия, оценок и способов действия. Всё! Больше ничего. А в соответствии с определением личности изменение себя – это сначала **осознание, а затем изменение своих ключевых стереотипов**, оценок, жизненных принципов, суждений, способов действий, а значит, всё тех же стереотипов.

Легко сказать, да трудно сделать. Потому что главные свойства стереотипов:

Свойство №1: **Стереотипы, как правило, неосознанны**. То есть в общем и целом вы не понимаете, не осознаете, не фиксируете, не задумываетесь, что судите и действуете на основе некоего стереотипа.

Свойство №2: **Стереотипы – это устойчивые структуры**. Их практически невозможно менять (если нет методики). Почему? Потому что стереотипы – это ВЫ! Менять стереотипы – это менять себя, привычные суждения и определения. Это невозможно. Вы же совершенно чётко уверены, что вы смертны, убоги и ограничены, вы не можете ходить сквозь стены, летать, изменять мир усилием мысли. Вы совершенно убеждены, что есть масса вещей, которые НЕВОЗМОЖНО сделать. Вам доподлинно известно, по каким дорогам можно ходить, а по каким нет. Вы же абсолютно уверены, что наш мир БЕЗЫСХОДЕН, что чудес НЕ БЫВАЕТ.

Вы на все сто процентов уверены, что не можете стать всем, чем вы захотите.

Ваша убеждённость в этих вещах настолько велика, что такую сильную веру вы называли знанием. Вы знаете миллионы вещей, с которыми не сталкивались лично. И даже не подозреваете о том, что, возможно, то, что вам известно, это лишь незначительный частный случай, наблюдаемый на одинокой окраинной планете нашей Галактики. Если вы думаете, что я сумасшедший, тогда я счастлив быть безумцем, поскольку на этой планете жил ещё один такой. И ему принадлежат следующие слова: «Привычка путать убеждения со знанием – эпидемическое заболевание нашего времени».

Примечательно, что автор этих слов, которые звучат столь современно, жил около тысячи лет назад. Его звали Абу Хамид аль-Газали. Он был одним из крупнейших теологов Ислама и просветлённым суфием (если для кого-то это что-то говорит).

Постулат №2, который следует из первого Постулата.

Названные ранее свойства стереотипов означают, **что у Вас нет шансов БЕЗ сторонней помощи:**

- осознать свои стереотипы (иными словами, вы не только не знаете мира, в котором живёте, но и не знаете себя),
- узнать и осознать, что есть альтернативные пути действия, а затем
- изменить себя так, чтобы новые, альтернативные, и значительно более эффективные пути действия, возобладали.

Это и означает, что вы НЕ РАСПОЛАГАЕТЕ САКРАЛЬНЫМ ЗНАНИЕМ о том, как двигаться в этом и иных мирах, и тем более не располагаете САКРАЛЬНЫМИ ЗНАНИЯМИ о том, как создавать новые миры.

Конечно, я смогу рассказать и объяснить НЕЧТО в рамках этой книги, но надо понимать, что книга, как инструмент передачи информации, имеет ограничения и не может дать больше, чем она может дать. И уж тем более она не способна заменить Школы и Наставника. Нравится вам это или нет. По крайней мере, моя цель в рамках этой книги – дать определённые знания и методологию, а что с этим делать и как двигаться дальше, решать только вам.

Теперь необходимо уяснить Постулат №3:

Ваша личность может стать тем, кого вы захотите из неё сделать. Вы можете перепрограммировать её в зависимости от ваших задач и целей.

Из Постулата №3 следует очень важный Постулат №4:

Ваша личность – это всего лишь инструмент для достижения ваших целей. Вы должны и можете настроить её так, чтобы новые свойства наилучшим образом позволяли действовать в конкретных ситуациях. Когда потребность в тех или иных свойствах уйдёт, вы можете снова перепрограммировать свою личность для достижения новых целей, желаний, обретения искомых ценностей.

Из Постулата №4 следует:

До тех пор пока вы не узнали истинную реальность, не осознали, кто вы, не восприняли новые сакральные смыслы, – вы руководствуетесь смыслами, целями и желаниями, которые также являются навязанными стереотипами и их следствиями. Вы не принадлежите себе, не живёте в реальном мире, пытаетесь достигнуть не своих целей. Это и есть фундаментальное рабство, очень хорошо показанное метафорой фильма «Матрица».

Так же, как мир людей похож на пирамиду с соответствующими уровнями – кастами, человеческая личность может пребывать в определённых устойчивых состояниях – **ролях**. Термин «роль» использован многими авторами в различных контекстах, и дабы не вносить путаницу, я дам определение, что именно подразумевается под термином «роль» в рамках «Теории каст и ролей»:

Роль – это совокупность ваших стереотипов восприятия и действия, проявляющихся в способах решения проблем и взаимоотношений с людьми. Как и стереотип, роль обладает основными свойствами: она плохо поддаётся самоосознанию и обладает сильной устойчивостью.

Наш мир – это мир людей, и ваше продвижение в нём, общественное, а в конечном итоге и финансовое положение зависят только от того, как вы умеете строить отношения с окружающими людьми. Или более точно: как вы умеете управлять людьми или избегать их управления собой. Всё сводится к простой формуле: либо вы управляете ситуацией и людьми, либо люди или ситуация управляют вами. Если вы хозяин ситуации, то можете целенаправленно двигаться, строить планы. Если вами управляют, то вы раб! **И вы трижды раб, если кто-то управляет вашими желаниями, ценностями, смыслами.**

Роль определяет только те ваши свойства (стереотипы поведения и восприятия), которые важны именно в аспекте управления вашей судьбой. Мы не говорим об известных ролях родителей и детей, мужчины и женщины. Мы говорим только о тех ролях, которые присутствуют в мире каст, в мире возвышения от низшего к высшему, в мире достижения успешности и знания. В мире, в котором вы производите какую-либо ценность и получаете вознаграждение.

Высшие роли:

Роль	Основные признаки
Лидер	<p>Обладает даром видения, может указывать направление развития, вдохновлять людей.</p> <p>Человек, который только общается.</p> <p>Он фокусирует идеи и объединяет людей вокруг какой-либо масштабной задачи.</p> <p>Управляет через развитие системы ценностей, через новые смыслы и мотивации.</p> <p>Ничего не боится.</p> <p>Находит общий язык со всеми.</p> <p>Управляет на уровне эмоций и сердца, выше управления здравым смыслом.</p> <p>Тот, кто умеет нравиться.</p>
Политик	<p>Управленец высшего уровня.</p> <p>Разбирается в отношениях людей и иерархий.</p> <p>Строит контакты и связи.</p> <p>Лоббирует, угрожает, соблазняет, добивается результата среди равных и тех, кто выше его.</p> <p>Отвечает за стратегические союзы и альянсы, за слияния и поглощения.</p> <p>Обеспечивает экспансию, выживание во вражеской среде, вербовку агентов.</p> <p>Общается с конкурентами, властью, бизнесом – со всеми, кто имеет влияние и вес.</p> <p>Тот, кто умеет нравиться.</p> <p>Управленец высшего уровня.</p> <p>Следит за поддержкой статуса-кво и обеспечением интересов хозяина.</p> <p>Ничего не создаёт.</p> <p>Умеет подбирать кадры и управлять ими.</p> <p>Охраняет, управляет рисками в более широком понимании, чем финансист.</p> <p>УПРАВЛЯЕТ людьми.</p>
Финансист	<p>Умеет управлять рисками и капитализацией.</p> <p>Настроен на увеличение стоимости при снижении рисков.</p> <p>Знает, как сохранять и приумножать ресурсы, деньги.</p> <p>Знает, как разумно рисковать.</p> <p>УПРАВЛЯЕТ людьми и влияет на них.</p> <p>Результат – повышение капитализации.</p>

Средние роли (продолжение):

Роль	Основные признаки
Предприниматель	<p>Продюсер, Управленец высшего уровня.</p> <p>Он только общается и выясняет возможности и идеи. Если находит, то связывает людей, которые предоставляют возможности, идеи, реализацию, ресурсы.</p> <p>Он же инициирует и толкает всё это.</p> <p>Продюсер созидает, но в проектном смысле.</p>
Управленец	<p>Умеет управлять другими людьми и организовывать их на выполнение любой задачи, оценивает ситуации, выслушивает мнение, получает рекомендации, организует, мотивирует, соблазняет, возвышает и наказывает, ставит задачи, контролирует исполнение.</p> <p>Принимает и распределяет ресурсы, контролирует их восполнение.</p> <p>УПРАВЛЯЕТ людьми.</p> <p>Результат – создание нового, реализация проекта, достижение целей в срок, создание системы.</p>
Торговец	<p>Умеет торговаться, купить дешево, продать дорого, совершать выгодные сделки, находить клиентов. Коммуникатор, купец: общается с людьми, добивается от них нужных условий сделки, чтобы они делали (покупали), что нужно.</p> <p>Знает, как зарабатывать деньги.</p> <p>УПРАВЛЯЕТ людьми.</p> <p>Результат – люди совершают сделку.</p>
Советник	<p>Только общается, чтобы быть в курсе и сверху; хорошо разбирается в предмете, но ничего сам не делает; наблюдает, изучает, даёт советы, обрисовывает перспективы и альтернативы, привлекает экспертов, лоббирует.</p> <p>НЕ УПРАВЛЯЕТ другими людьми, но может оказывать БОЛЬШЕЕ влияние.</p> <p>Результат – люди меняют своё видение, понимание и способ действия, отношение и оценки других людей и явлений.</p>
Преподаватель	<p>Учит других людей.</p> <p>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми, но может оказывать минимальное влияние.</p> <p>Результат – люди меняют своё видение, понимание и способ действия.</p>

Низшие роли (продолжение):

Роль	Основные признаки
Специалист	<p>Может решить любую задачу и реализовать любой проект, они могут творить и придумывать разные вещи, анализировать, сравнивать, делать выводы, давать экспертные оценки, консультировать.</p> <p>Это учёный, аналитик, бухгалтер и т.п.</p> <p>Работает головой, производит операции над нематериальными объектами, создаёт идеи, придумывает новое, решает прикладные проблемы, отвечает на вопрос «КАК», который ставят руководители. Производит инновации.</p> <p>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми.</p> <p>Результат – решение, инновация, отчёт, события и т.п.</p>
Исполнитель	<p>Работает руками, производит операции над материальными объектами: обработку, сборку, упаковку, управление машинами.</p> <p>В его задачи входят: ответы на вопросы, информирование, добыча, раскопки, отношения с животными и растениями, ручное ремесло, переноска тяжестей.</p> <p>Как правило, работает на кассе, продаёт в магазине, охраняет, осуществляет медицинское обслуживание, сервис и т.д.</p> <p>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми.</p> <p>Результат исполнения – законченное дело, труд, работа, материальный объект.</p>

Каждая из этих ролей – это набор свойств, навыков и ценностей, которые позволяют в разных стандартных ситуациях добиваться **РАЗНЫХ** результатов. Большинство людей находятся в роли Исполнителя или Специалиста, и чем значимее и выше роль, тем меньше людей пребывает в ней.

Каждая роль **НЕПОСРЕДСТВЕННО** связана со способностью строить взаимоотношения с людьми, повышать свой финансовый и социальный уровень, двигаться к высшим кастам.

Большинство людей (если только их специально не обучали) с детства готовят себя к роли Исполнителя или Специалиста. Вы учитесь в школе, колледжах, технических училищах, институтах, где преподают Преподаватели и Специалисты. Вас учат решать пробле-

мы в какой-то профессиональной области, что-то создавать, отвечать на вопрос «КАК», оперировать с материальными и абстрактными понятиями. Таким образом, вы входите в жизнь в **роли Исполнителя или Специалиста**. Каждая роль означает не только какой-то набор навыков, но и определённую систему ролевых ценностей, оценок, критериев, что такое хорошо и что такое плохо.

Система ценности высших ролей

Роль	Ценности
Лидер	<p>У настоящего Лидера нет персональной ценности. Могут быть только личностные привязанности.</p> <p>Его главная ценность – реализация идеи, работы, хозяином и проводником которой он является.</p> <p>Лидер – это свет, поэтому он ничего не боится, ни к чему не привязан. Его ценность всегда с ним – это его служение. Вместе с тем Лидер мудр в оценке и подборе людей, ибо видит глазами прозорливца и понимает, что как только любая Личность присягает на служение идее, то она очищается. Новая личность не становится лучше или хуже. Она становится членом эгрегора. Естественно, это метафора. Лидер не управляет людьми через приказы, правила, соблазны и провокации. Он открывает людям будущее, и люди устремляются туда.</p>
Политик	<p>Для политика ценность – его имидж и отношения с равными, высшими и низшими. Политик управляет только людьми, поэтому его имидж, репутация, его искусство влиять и уходить от влияния, быть и казаться, дружить и враждовать, всегда быть в курсе и при делах, – вот самое ценное для него. Проекты, которые он лоббирует, люди с которыми он взаимодействует, – всегда только средства, инструменты для удержания своего положения или возвышения. Средства не имеют значения, так как власть окупает всё. Этот человек понимает лучше всех, что цель бизнеса или корпорации (даже и государственной) – это обеспечение целей акционеров. Весь бизнес существует только потому, что он нужен акционерам. И если нужда в бизнесе отпадает, его продают или ликвидируют. Ибо всё, что не приносит доход, деньги забирает. Для чиновника высшая ценность – это отношения с акционерами, хозяевами, вышестоящими и равными. Он занимает определённое место и понимает, что это только потому, что те, кто поставили его на это место, верят, что он будет охранять их интересы наилучшим образом. Тот, кто много имеет, думает не только о дополнительных приобретениях, но и о сохранении нажитого. Поэтому он ценит тех, кто может для него сохранять его собственность. Чиновник может. Поэтому ценность чиновника – отношение к нему хозяина и стабильность ситуации. Если рост прибыли будет не такой высокий – это можно простить, но если возникают фундаментальные риски – это простить нельзя. Рост – всегда риск, не только потенциал прибыли, но и угроза потерь, поэтому за рост будут отвечать другие. Чиновник отвечает за стабильность.</p>

Система ценности средних ролей (продолжение 1)

Роль	Ценности
Финансист	Финансист ценит прибыль, рост капитализации и низкие риски. Всё остальное – от лукавого. Идеи, системы, бизнесы, команды – всё это лирика. В конечном итоге всё сводится к тому, есть ли прибыль, рост стоимости, какие риски в системе. Это очень важная роль, потому что она позволяет наращивать и накапливать результаты других ролей. Именно Финансист следит за балансом входящих и исходящих денежных потоков; отрезвляет креативность Предпринимателя, организаторский раж Управленца, безумный азарт Торговца, перфекционизм Специалиста. По существу, Финансист в какой-то степени выступает штурманом в океане финансов. Именно эта роль создаёт стоимость в финансовом виде, ибо стоимость – это давно уже не горы золота, а подготовленные и аудированные финансовые отчеты.
Предприниматель	Для Предпринимателя ценна возможность реализовать свою идею на практике. Поэтому для него важны идеи и люди, которые могут помочь ему в этом. А также деньги, поскольку его идея, как правило, всегда должна приносить прибыль, поэтому всё, что доходно, представляет интерес для Предпринимателя. Он не привязан к какой-то деятельности, как Специалист, не привязан к системе управления, как Управленец. Предприниматель ориентирован на результат, реалистичность замыслов и способности людей. Для него ценны идея, возможный результат и команда.
Управленец	Цель Управленца – достижение результата, в отличие от Преподавателя, Специалиста, Исполнителя или Торговца. Результат – это следствие организации ресурсов. Если что-то не ведёт к результату, это не имеет ценности. Для Управленца ценно организовывать, управлять, ставить задачи, контролировать и приближаться к результату. Для него важна система! Он понимает, что систему создают люди, поэтому собрать и организовать усилия людей для него ценно. Если Специалисту предложить решить абстрактную проблему, с которой он не знаком, он сразу начнет искать тех, кто в состоянии обеспечить его необходимыми ресурсами, кадровыми и любыми другими. Управленца не интересуют проблемы. Его внимание обращено только на людей, которых можно организовать и так достигнуть результата.

Роль	Ценности
Торговец	<p>Ценность Торговца – маржа по сделке. Поэтому он стремится заключить максимальное количество сделок с максимальной выгодой. У него нет привязанности к тому, что он продаёт. Знание продукта – это лишь способ убедить покупателя или продавца пойти на лучшие условия сделки.</p> <p>Продавец не концентрируется на проблемах и решениях. Его фокус – это возможность совершить сделку. Ценность Торговца – найти что-то, что хорошо продается и реализовать это. Торговцу бесполезно предлагать решить какую-то проблему, кого-то обучить, что-то сделать. Он не видит для себя ценности в этих занятиях. Они не ведут его к главной цели – получению маржи и большего объёма денег.</p>
Советник	<p>Советник ценит внимание к своей персоне сильных мира сего. Если Преподаватель часто преподаёт тем, кто младше или ниже по статусу, то Советник предпочитает советовать тем, кто значительно выше его.</p> <p>Необходимость в Советнике со стороны сильных мира сего ценна для него. Как правило, Советник умудрен опытом и понимает ценность денег, однако его статус всё же более важен. Для Советника ценно, чтобы тот, кому он даёт советы (подсоветный), осознавал его важность и относился к нему соответственно. Во главе угла – ритуальность отношений, в противном случае Советник превращается в одного из бесчисленных безликих экспертов. В этом отличие его роли от роли Преподавателя или Специалиста. Предлагать Советнику решать проблему или кого-то обучать – бесполезно, он не будет реагировать на это.</p>
Преподаватель	<p>Преподаватель любит учить, объяснять, помогать, разжёвывать. Этим сказано всё. Он получает удовлетворение не только от своей квалификации, но и от процесса передачи своего знания. Испытывать внимание со стороны студентов к своей персоне, его опыту и квалификации ценно для него.</p> <p>Отвечать на вопросы, помогать людям делиться своими знаниями – самое важное. Деньги и социальная реализация для него вторичны. Преподаватель преподаёт, потому что хочет этого. Его деятельность для него осмысленна. Если Преподавателю предложить решить проблему, с которой он не знаком, он впадет в сомнение или откажется. Если ему предложить разработать новый курс, он, возможно, согласится.</p>

Система ценности низших ролей

Роль	Ценности
Специалист	Специалисту нравится его дело, предмет. Решая профессиональные проблемы, он получает от этого творческое, профессиональное и социальное удовлетворение, а также оплату труда. Однако заниматься любимым делом для Специалиста не менее, если не более, важно, чем получать адекватную оплату. Если его не устраивают условия труда, он меняет место работы, но, как правило, не меняет свой профессиональный профиль. Специалист, прежде всего, ищет способ приложения профессиональных навыков за деньги. Профессиональная репутация в отраслевом сообществе очень ценна для него. Оценка профессионального уровня равными себе или вышестоящими также очень важны. Если Специалисту предложить решить абстрактную проблему, с которой он не знаком, он впадет в сомнение. Если проблема или задача покажется ему интересной, он предпочтет согласиться и активно вовлечётся в процесс. Но при условии, что она лежит в его профессиональной области. В противном случае, он предпочтёт отказаться. Профессия, познание профессиональных тайн – это важнейший способ самореализации Специалиста. У молодых это выражено в большей степени, у более зрелых – в меньшей. Специалист занимается своей профессиональной деятельностью, потому что ему это нравится. В этом для него смысл жизни.
Исполнитель	Для Исполнителя ценны процесс и результат своего труда. Чем выше качество, объём производимой работы, тем выше репутация в своей профессиональной среде. Уровень оплаты и поощрения, как правило, прямо зависит от качества, сроков и объёма производимой работы. Вся инициатива, направленная на увеличение показателей работы, обычно поощряется. Если Исполнителю предложить решить абстрактную проблему или выполнить работу, с которой он не знаком, он наверняка откажется. Он с удовольствием согласится на знакомую ему работу, если условия его устроят. Важнейшие принципы Исполнителя – это выполнять свою работу и получать за это оплату. Получать профессиональное поощрение не менее ценно для него, чем финансовый стимул.

Очень редко в одном человеке живёт в чистом виде какая-то одна роль. В разных обстоятельствах могут проявляться черты разных ролей. Однако всегда есть **доминирующая роль**, которая и определяет отношения с людьми.

Исходя из метафоры каст, стратегия роста – это перемещение из касты рабов, которая характеризуется тем, что вы тратите своё личное время, – к высшим кастам, где вы создаёте систему, которая приносит вам доход и не зависит от того, тратите ли вы на неё время или нет.

По существу, вам необходимо сначала увеличивать свой доход, затем становиться независимым от различных работодателей и клиентов, а затем создавать систему, где другие люди работают на вас, приумножая ваш доход, состояние и всё более освобождая вас от работы, оставляя место контролю.

Конкретная стратегия зависит от того, в какой касте вы находитесь и какие роли доминируют в вас.

Повышение уровня своей касты – это смена ролей с менее эффективных на более эффективные.

Менее эффективные роли – те, которые не имеют потенциала увеличивать доход и освобождать вас для развития.

Роль Исполнителя имеет минимальный потенциал для увеличения дохода и социального статуса, так как Исполнитель делает только ту работу, которую ему поручают. Он оперирует материальными объектами. К этой роли относятся все рабочие, пролетарии, крестьяне, сервисные работники, младший медицинский персонал и ещё сотни рабочих и сервисных специальностей. Я не буду более распространяться о том, какую социальную позицию занимают те, у кого эта роль доминирует. Я также надеюсь, что среди читателей этой книги есть минимальное количество людей, для которых данная роль доминирующая.

Давайте внесём ясность: роль – это не эквивалент вашей текущей работы или должности.

Роль – это набор ваших доминирующих стереотипов, определяющих вашу систему ценностей, приоритетов, отношений к людям и ситуациям, связанным с увеличением доходов и развитием творческого потенциала.

Если ваша доминирующая роль – Исполнитель, это означает, что для вас ценна работа, и вы имеете минимальный потенциал для роста. Вы искренне любите своё дело: работать на станке, брить людям головы, сажать цветы, строить дома, класть печи, прочищать канализацию и делать ещё миллион вещей. Если вы хотите оставаться в этой роли, то у вас нет шансов для роста, потому что ваша работа – это самое простое, что есть на этой планете, – искусство обращаться с предметами, а не с людьми. Как бы хорошо вы ни обращались с предметами, вы при этом не будете расти в своём финансовом и социальном положении. Исключение составляют ювелиры и те, кто создают уникальные вещи. **Именно поэтому роль Исполнителя недостаточна, чтобы развиваться и двигаться к высшим ка-**

стам. В аграрных, архаических и развивающихся странах подавляющее число людей относится к касте рабов и имеет доминирующую роль Исполнителя. Правда, есть Пути, которые могут преодолеть эти ограничения. О них мы поговорим позже.

В более или менее развитых индустриальных и постиндустриальных странах огромное количество людей имеют доминирующую роль **Специалиста и Преподавателя**. Это естественно: экономика требует огромного количества квалифицированных людей в области интеллектуального труда, и на профессиональные знания и навыки есть огромный спрос. Поэтому так велико количество различных преподавателей, тренеров, коучей, консультантов. Даже для самой необычной проблемы сегодня всегда можно найти необходимого специалиста! Поскольку существует огромный спрос на информацию о специалистах, явлениях, объектах, то существует также большое количество различных агентов, которые оказывают посреднические услуги при заключении сделок, поиске необходимого, налаживании и сопровождении различных правовых и иных взаимоотношений.

Бизнес Специалиста, Преподавателя, Агента – это продажа своего времени, квалификации, информации и готовых решений.

Люди с такими доминантными ролями работают в частных и государственных компаниях всех размеров. Работодатель ставит перед ними какую-либо задачу, а они её решают в рамках своих бесчисленных компетенций. Они исследуют, придумывают, ищут, создают, анализируют, вычисляют, ведут отчетность. Представители этих ролей делают миллионы интеллектуальных вещей, связанных с миллионами абстрактных категорий, но они, как правило, не делают ничего, что связано с управлением людьми. А раз так, у них также нет шансов серьёзно продвинуться к высшим кастам, потому что, напоминая, мы живём в мире людей, и ваше продвижение зависит от того, как вы общаетесь с людьми, а не от того, как вы общаетесь с материальными или абстрактными объектами.

На этой фразе мне задают несколько типовых вопросов, поэтому я заранее дам на них ответы:

Почему представители этих ролей работают только по найму? Потому что создание своего дела, бизнес-инициативы требует совершенно иных личностных качеств, которые в данной роли **отсутствуют**.

Почему те, у кого эти роли доминируют, не имеют шансов для роста? Потому что рост подразумевает повышение социального статуса или существенное увеличение до-

хода, или повышение касты – переход в касту Профессионалов, Свободных агентов или Предпринимателей. Это требует совершенно иных личностных качеств, которые в данной роли отсутствуют.

Ответ может показаться непонятным, поэтому расшифруем, что такое социальный статус. Это аналог того, что называется должностью.

Если вы устраиваетесь куда-то работать, то становитесь элементом иерархии, и ваша позиция в ней определяется двумя параметрами: должностью и отраслевой специальностью. Профессия определяет, в какой именно отрасли и какие проблемы вы обязаны решать. От должности зависит ваш статус в иерархии. Она определяет, кому вы подчиняетесь, кто подчиняется вам, а также объём ваших прав, обязанностей, полномочий и привилегий.

Чем выше статус, тем выше доход и тем более высокой касте вы принадлежите, даже если вы работаете по найму. Работая на кого-то, вы можете иметь три разных статуса, которые соответствуют трем разным кастам, вы можете:

- быть рабом, пребывая в роли Исполнителя, Специалиста, Преподавателя, Торговца;
- оказаться в касте Чиновников, пребывая в роли Управленца, Финансиста;
- находится в касте Высших управленцев или Силовиков, пребывая в роли Предпринимателя, Финансиста, Управленца, Чиновника.

Вернёмся к вопросу, почему те, у кого доминируют роли Специалиста и Преподавателя, не имеют шансов для роста? Как я уже говорил, основная ценность представителей этих ролей – заниматься своим делом, а это не позволяет увеличивать ни свой доход, ни свой социальный статус (должность). Вы спросите, как же так?

Роли Специалиста и Преподавателя не содержат важнейших качеств, которые влияют на повышение дохода или социального статуса, качеств, присущих более продвинутой по ролевой лестнице роли Торговца. Отсюда следует фундаментальный вывод, о котором мы уже говорили немного в первой главе.

Профессиональные навыки нужны, чтобы качественно решать прикладные задачи, но их НЕДОСТАТОЧНО, чтобы повышать доход или социальный статус. Причина в том, что увеличение вашего ДОХОДА или социального статуса зависит от решений другого

человека – участника сделки, вашего босса или кого-то ещё, кто влияет на эти специфические решения. И – внимание! На решение о том, платить ли вам больше денег или повышать ли ваш статус, **НЕ ВЛИЯЕТ ТО, ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ И КАКИХ ВЫ ДОСТИГАЕТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**. Естественно, подразумевается, что вы – квалифицированный специалист, который справляется с порученными ему задачами.

На то, будете ли вы больше зарабатывать и повысите ли своё положение, **ВЛИЯЕТ ТО, КАК ВЫ ОБЩАЕТЕСЬ И ВЫСТРАИВАЕТЕ ОТНОШЕНИЯ** с работодателем. Иными словами, нужный исход зависит от того, есть ли у вас хотя бы **минимальный навык управления людьми**. А именно этих навыков среди хороших Специалистов и Преподавателей не наблюдается по причине их специфической системы ценностей, основанной на верности профессии, истине и тому подобных условностях.

Специалисты не понимают этого. Любое поощрение в виде повышения дохода или статуса **есть акт оценки**. Вас оценивают. Причём вас оценивают ЛЮДИ. И люди, оценивающие вас, принимают во внимание массу факторов: не только ваши профессиональные успехи, но, прежде всего, вашу лояльность, дружелюбие, дисциплинированность, квалифицированность. Существует расхожий миф: хороший человек не профессия. Этим вам как бы хотят дать понять: не важно, какой вы человек, важно, какой вы даёте результат.

Этот миф – полуправда.

Естественно, никто не обсуждает тот случай, когда вы вообще не даёте результата. Речь идёт о тех качествах и навыках личности, по которым она получает сравнительно более ВЫСОКИЕ оценки в ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ обществе. И эти сакральные свойства связаны исключительно с тем, как вам удаётся выстроить отношения.

В реальности мощные отношения – значительно более сильный аргумент, чем профессиональная деятельность, потому что любой, с кем вы работаете, кому подчиняетесь, кем руководите, оценивает ваши человеческие качества. Вам простят некомпетентность, но не простят серьёзные нарушения в межличностных отношениях.

Если вы умнее, расторопнее, ловчее, удачливее кого-то, вам этого НЕ ПРОСТЯТ.

Если вы чего-то не знаете, не умеете, – к вам отнесутся СНИСХОДИТЕЛЬНО.

Представьте ситуацию. Вы работаете в отделе, где ещё 10 таких же специалистов, как вы. Все примерно одинаково справляются со своими обязанностями, все ровесники и

вообще по многим профессиональным признакам совпадают. Вопрос: кого из вас назначат на место уходящего на повышение руководителя отдела?

Да, вы правы. Того, кто находился с ним в лучших отношениях.

Запомните: если вы с человеком в хороших отношениях, то вам простят ошибки, но если у вас плохие отношения, то вам не помогут даже ваши очевидные достижения.

Специалист и Преподаватель, которые хорошо справляются с прикладными проблемами, часто не в состоянии наладить продуктивные отношения с руководством и коллегами, потому что их система ценностей подразумевает профессиональную конкуренцию. Часто руководитель не имеет лучшей профессиональной квалификации, у него иные задачи, что создаёт трудности для его адекватной оценки подчинённым специалистом. Рядовой специалист считает: если начальник не владеет профессиональными навыками, он хуже него. Это незримо влияет на их отношения и ставит крест на карьере подчинённого до тех пор, пока в нём доминирует роль Специалиста.

Аналогично Специалист или Преподаватель проигрывают в тех ситуациях, где надо увеличивать доход. Их ценность направлена на профессиональную деятельность. В какой-то мере любой Специалист – это параноик, а его профессиональная деятельность – навязчивая идея, без которой он не может жить. Когда заключается сделка, покупатель хочет снизить цену. Теоретически Специалист как продавец (своего времени) должен повышать цену, однако возникает риск потерять работу. И в этой ситуации Специалист часто выбирает работу за меньшие деньги, чем ничего с вероятностью получить *большие* деньги. Именно за счёт такого подхода Специалистов к данному вопросу рынок наёмного труда в большинстве отраслей – это рынок покупателей.

Чтобы иметь основание для повышения своего уровня, возможность продвинуться в более высокую касту, необходимо к своему арсеналу добавить роль Торговца, которая позволит сделать роли Специалиста и Преподавателя более сбалансированными.

Роль Торговца нацелена на заключение сделки и достижение максимально выгодных её условий. Торговец проводит через себя огромное количество человеческих и финансовых транзакций с целью получить лучшие условия для покупки и продажи. Формула успешного Торговца – покупай то, что гарантированно пользуется спросом по максимально низкой цене! Это закон, которого многие не знают. **Наживаются не на продаже, а на покупке.** Дилетанты говорят: хочешь улучшить материальное положение – продавай. Это

верно лишь отчасти. Полная формула звучит так: сначала найди то, что хорошо продаётся, а потом сумей купить это ниже рынка.

Неопытный продавец торгуется с покупателем. Опытный продавец торгуется с продавцом.

Если вы покупаете товар по рыночной отпускной цене, то потом вам придётся сильно постараться, чтобы убедить покупателя купить у вас товар хотя бы на уровне рынка. Если же вы сумели купить товар НИЖЕ рыночной цены, то вам не нужно уговаривать покупателя. Его алчность сделает это за вас, потому что вы сможете предложить ему товар НИЖЕ рынка.

Отличные Продавцы способны продавать значительно дороже рыночной цены.

Все эти принципы работают в том числе и тогда, когда товаром выступаете вы.

Многие путают роли Специалиста и Профессионала. Они говорят мне: вы причисляете меня к касте Рабов, но ведь я отличный специалист. Ответ в том, что Профессионал, в отличие от Специалиста, – это человек, который совмещает в себе роли и Специалиста, и Торговца. **Он не только владеет ремеслом и имеет профессиональную репутацию, но и умеет продать себя, и его ценность зависит не от квалификации и не от репутации, а только от его искусства продавать, от качеств его роли Торговца.**

Огромное количество людей недоумевают по этому поводу, что требует разъяснения.

Не переживайте о тех характеристиках, которые вам дают люди, знающие вас по вашему прошлому. Партнёры, с которыми вы общаетесь сейчас, интересуются БУДУЩИМ, поэтому оценивают ВЫГОДЫ, которые могут иметь от вас в БУДУЩЕМ. Следовательно, обещания БУДУЩЕГО заставляют иметь с вами дело, а негативные отзывы о ПРОШЛОМ и вытекающие из этого риски – не иметь дел. На весах, как обычно, оказываются алчность и тщеславие, с одной стороны, и жадность и страх, с другой. Чтобы игнорировать негативные советы ваших врагов о вашем ПРОШЛОМ, помогите партнёрам сделать соответствующий выбор. Для этого заставьте их сознание ОПРАВДЫВАТЬ вас. Напирайте на алчность и жадность, и они сделают это за вас. Переводите их из плоскости разума в плоскость эмоций. Пусть их алчность возьмёт верх над осторожностью и заставит их разум расправиться с доводами, которые приводят ваши противники. Дайте партнёрам время, чтобы их алчность созрела и окрепла. Следите, чтобы она полностью заполнила их, и тогда

они сами придут к вам. Вы же не спешите, а немного сдерживайте их, чтобы напряжение не ослабевало, а горело ровно. Разбейте Путь до цели на этапы и реализуйте их постепенно, преподнося каждый как очередной успех и ПРИБЛИЖЕНИЕ к цели. Это будет мотивировать их и не даст перегореть их АЛЧНОСТИ. Поэтому всегда разбивайте большую цель на этапы. И люди будут охотно платить за эти этапы, так как это даст им иллюзию контроля, успеха и минимизации рисков.

В юности человек не слишком образован, не обладает опытом, навыками, пониманием мира. Поэтому ему доступен только физический труд и, стало быть, он принадлежит к касте Рабов. Но если он начинает учиться, то постепенно переходит в Специалисты. Это даёт ему иной кругозор. Он начинает видеть новые уровни бытия, осознавать цели и задачи, уже может целенаправленно совершенствовать себя, чтобы возвышаться.

Поэтому он растёт профессионально, а это лучше всего делать, обучая других, а потом учиться продавать, в том числе и себя. Так он перемещается через роли Специалиста, Преподавателя (авторитет) к роли Торговца.

Эта роль ключевая, так как здесь расположена ролевая развилка. Человек может пойти по пути профессионального развития и выйти на свободный рынок. Именно здесь он получает возможность перейти в касту Профессионалов или Свободных агентов. Но ему не хватает знаний, чтобы начать строить состояние. Он продаёт, зарабатывает и тратит. Он не умеет накапливать и строить. Поэтому в более высокую касту Бизнесменов он может попасть, только получив новые знания и навыки, обретя роли Предпринимателя, Управленца и Финансиста. Тогда он может перейти в касту Бизнесменов, если сумеет построить общественное и финансовое состояние.

На этой фазе Бизнесмен–Менеджер достигает пределов органического роста, и далее развитие бизнеса идёт финансово-инвестиционным путем. Создав финансово-отраслевую империю, став одновременно Высшим управленцем и оставаясь Бизнесменом, человек понимает, что он связан с властью и обществом, поэтому он начинает прокладывать путь в политику. Через восприятие роли Политика Бизнесмен может переместиться в касту Олигархов, так как высшие преференции в бизнесе можно получить только через отношения с властью и обществом. Это не следствие специфических отношений бизнеса и власти в России. Просто масштаб бизнеса начинает влиять на всё общество в целом.

Матрица каст и ролей

Теперь, когда у нас есть метафора каст и метафора ролей, мы можем сложить их вместе и получить матрицу каст и ролей, где по вертикали у нас расположены касты, а по горизонтали – роли. Эта матрица может служить нам картой, на которой мы продемонстрируем все возможные стратегии успешности этого мира. Иными словами, покажем и обоснуем, что и зачем нужно делать, как и к каким результатам это приводит, какие есть препятствия на пути.

		Роли										
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>	
1	Властители											
2	Олигархи											13
3	Бизнесмены									11	12	
4	Жрецы											
5	Силовики											
6	Топ-менеджеры											
7	Рантье								9	10		
8	Предприниматели							7	8			
9	Профессионалы		3			4	5	6				
10	Чиновники											
11	Жандармы											
12	Рабы	1	2									
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер	
		Роли										

Далеко не все роли существуют в разных кастах. Очевидно, что в низших кастах есть только те роли, которые имеют минимальный потенциал роста, а в высших – роли,

имеющие высокий потенциал не только роста, но и защиты. К примеру, среди представителей касты Рабов нет ролей Советника, Предпринимателя, Финансиста, Чиновника, Политика и Лидера. Аналогично нет этих ролей в касте Жандармов, Чиновников и Профессионалов. В низших кастах могут быть только роли Исполнителя, Специалиста, Преподавателя, Торговца, Управленца. Также в кастах Профессионала и Предпринимателя могут быть все эти роли. В высших Кастах, соответственно, могут пребывать люди, которые носят в себе высшие роли. Наличие у вас соответствующей роли является пропуском в высшие касты, а также гарантией того, что вы там закрепитесь.

Человек воспринимает мир и действует через призму своей доминирующей фундаментальной роли. Это означает, что он видит, отзывается, проявляет инициативу, генерирует идеи также через призму своей доминирующей фундаментальной роли.

Например, Специалист мыслит категориями решения проблем, творческими категориями, у него могут постоянно возникать идеи, связанные с решением тех или иных задач. Он сфокусирован на методиках, технологиях, которые помогают ему достигать профессиональных целей. И этот процесс происходит в его сознании постоянно и неосознанно.

Как только вы изменяете свою роль, вы начинаете видеть и действовать по-новому.

Трансформация доминирующей роли **сразу** меняет вашу жизнь. А для этого надо сначала определить, какая роль доминирует, а потом начать её менять, что тяжело, так как роль устойчива. Поэтому это можно сделать только по **специальной методике разрушения личности**. Её смысл в том, что создаются типовые ситуации, в которых предлагается принять спонтанное решение. Потом объясняется, каким было бы правильное решение для целевой роли и соответствующей касты. По существу, метафора такова: чтобы попасть в нужную ситуацию, необходимо сначала поменять роль и навыки, а лишь потом вы начнёте делать другой выбор на подсознательном уровне и перестанете тратить время на то, что не ведёт вас туда, куда надо.

Психологи утверждают, что решение проблемы начинается с её осознания и принятия её существования. Это правда, но этого недостаточно. 99 процентов людей на этой планете осознают, что лучше быть богатым и здоровым, чем бедным и больным. Вы все знаете это. Вы понимаете, что занимаетесь не тем, чем хотите, а тем, чем вынуждены. Вы осознаете необходимость изменений и начинаете над этим работать: посещать семинары, читать соответствующую литературу, узнавать про все эти методики, – но они не работают.

Фундаментально ничего не меняется.

Ничего не работает, потому что ваше видение, поведение, выбор ситуаций и предпочтений, свободного времени, людей, книг, досуга всё равно определены вашей доминирующей ролью. По существу, вы подсознательно хотите того, чего хочет ваша доминирующая роль. Просто вас так воспитали люди и жизнь. Вам заложили такие ценности и научили получать от этого удовольствие. Когда вы начинаете менять свои ценности, жизнь начинает меняться. Но роль – это одна из фундаментальных частей личности, а не нечто внешнее. Это вы в определённых ситуациях, потому что для вас характерно воспринимать мир именно так и действовать именно таким образом, и вы реально не замечаете этого, потому что привыкли не обращать внимания на свою личность. И если вы даже уверились, что вам надо измениться, подсознательно вы препятствуете этому, потому что меняться – это создавать новую личность, уничтожая старую, то есть убивая и разрушая самого себя. А это больно.

Увы, истинное обучение – это разрушение старой личности и воссоздание новой.

И это то, что очень, очень сложно сделать без посторонней помощи. Я, впрочем, не говорю, что посторонняя помощь должна обязательно исходить от другого человека. Просто, чтобы изменения были эффективными, мало заставить себя совершать какие-то поступки, – надо отслеживать и анализировать свои трансформации. А оценивать себя самому – самое тяжелое и неблагодарное занятие. И здесь нам на помощь приходит метафора каст. Наши наблюдения себя и своих изменений могут быть субъективны, поверхностны, тенденциозны, обманчивы. Но если наша личность меняется, то изменяется её восприятие, а самое главное – её взаимодействие с внешним миром, что немедленно даёт результат. Этот результат – изменение в финансовом и общественном положении. Оно следствие ваших действий. Но этот результат – вне вас, поэтому по нему вы можете оценивать, насколько действительно вы изменились. А по стабильности результатов сможете понять, насколько ваши трансформации стали устойчивыми и как изменилась ваша доминирующая личность.

Большинство пугается необходимости трансформации своей личности. Они так боятся потерять себя, забывая, что не только теряют, но и приобретают нового себя. Помните: ваши старые роли убоги и хаотичны. Вам предстоит построить новую гармоничную личность, более продуктивную в своих желаниях, целях и навыках. Фундаментальные ду-

ховные ценности не утрачиваются, а заменяются или дополняются новыми. Вы становитесь совершеннее. Сбалансированный подход важен, чтобы не только повышать свой финансовый и духовный уровень, но также оставаться человеком.

Главный вывод Теории каст и ролей: **чтобы выстроить правильную стратегию и достигнуть важнейших социальных, финансовых, личных целей, необходимо целенаправленно менять свои роли, так как каждая роль не только помогает достигать чего-то, но и мешает на этом Пути.**

Есть распространённый миф, что на земле есть множество Путей. Это иллюзия. Множество Путей есть только у того, кто является хозяином своей судьбы. Но у того, кто не принадлежит себе, есть только один Путь – путь раба.

Тем не менее, у человека есть возможность приблизиться к границе касты Рабов, чтобы совершить прыжок, преодолеть межкастовый барьер и оказаться в более высоких кастах, которые дают **б**ольшие возможности.

Поскольку у этого подвига есть несколько стратегий, мы рассмотрим их все самым внимательным образом, так как каждая из них может быть близка различным людям.

Стратегия имеет два воплощения: внешнее (в реальности, это Ваша повседневная жизнь) и внутреннее (представляющее собой развитие, трансформацию тех ролей, в которых вы сейчас находитесь, или тех, в которых вам надо находиться).

Самое важное – это внутренняя часть стратегии, так как она направлена на вашу личностную трансформацию.

Пока вы не измените себя, своё восприятие, ролевые установки, вы не сможете видеть мир по-иному, осознавать новые возможности, а следовательно, не будете вести себя по-новому: так, как ранее вам было недоступно.

И наоборот, как только ваши роли начнут меняться, вы начнёте видеть и притягивать иные ситуации и новые возможности, которые существовали и ранее, но были вам недоступны, ибо ваш взор был закрыт. А как только он открывается, вы можете не только видеть новые перспективы, но и действовать в них по-иному, с другим результатом, который ранее был для вас закрыт. Принцип изнутри – наружу: измени себя, и изменятся мир и судьба.

Судьба. Смысл жизни

Я предполагаю, что многие читают этот текст с недоумением. То, что здесь написано, никак не отвечает их представлением о таких понятиях, как судьба, смысл жизни, свобода выбора. Они наивно думают, что «нам открыта дорога на много, на много лет...». Я не буду спорить с этим утверждением, потому что оно, как любой эмоциональный поэтический лозунг, также близко к истине, как и далеко.

Кратко можно сказать так: наша жизнь в значительной степени есть то, чего мы хотим. Естественно, на неё влияют наследственность и среда, из которой мы вышли. Это некая внешняя данность, назовем её условно карма.

Остановлюсь на этом подробнее.

Мы рождаемся:

- с определённым комплексом качеств. Они к нам приходят, в первую очередь, с наследственностью, которая определяет наши способности, физиологию, даёт общий вектор.
- в конкретной семье, и на первом этапе именно семья даёт нам то или иное воспитание, систему ценностей, жизненные ориентиры, финансовое положение.
- в некоем городе, стране, которые дают нам общую ментальность.

То есть это то, что я метафорически называю КАРМОЙ. Потому что всё это пришло к нам из прошлого и влияет на нашу жизнь.

Но кроме этого мы существа со свободной волей, а это означает, что мы можем не просто чего-то желать, а способны ставить цели, стремиться к тому, что диктуют наши предпочтения и ценности. Но и это ещё не всё. Мы можем ДОСТИГАТЬ ЦЕЛИ, совершая определённые усилия. И в процессе этого мы вдруг выясняем, что, оказывается, наши наследственность, воспитание, окружение чего-то нам не додали. У нас не хватает ресурсов, знаний, навыков, личностных качеств. Либо, наоборот, они надавали нам каких-то заморочек, которые нам мешают. Это могут быть: комплексы, суеверия, предубеждения, отсутствие воли, лень, фатализм и т.д. Если мы их в себе ощущаем, то начинаем целенаправленно искоренять это и трансформироваться.

Мы приобретаем новые знания и важные навыки. Наши знания – это то, что даёт нам широту картинки, а наши навыки – это то, что позволяет что-либо совершать. Для этого мы развиваем необходимые черты характера. Либо осознанно избавляемся от тех, которые нам мешают. То есть мы можем целенаправленно изменять свою личность. Более того, мы можем переосмыслить нашу систему ценностей, наши цели, смыслы, амбиции. На самом деле, нет никакого ограничения в той планке, которую мы можем себе поставить.

И в результате получается, что на весах балансируют эта самая карма (то, что нам досталось в наследство) и наша воля. В истории множество примеров, доказывающих, что когда у человека могучая воля, то ВОЛЯ ВСЕГДА СИЛЬНЕЕ КАРМЫ. Всегда. Даже если возникают какие-то препятствия, непредвиденные обстоятельства, то человек, имеющий волю, может их победить. Это как гири, которые мы можем облегчать тренировками и потом вообще их не чувствовать, становясь настолько сильными.

Возникает вопрос: откуда берётся воля? Ведь большинство людей слабовольны. Как возникает фокусировка на цель?

Воля возникает тогда, когда есть смысл жизни. А смысл жизни вы обретаете, когда есть какое-то осознанное стремление, чёткое направление, когда понимаешь, ради чего требуется терпеть, преодолевать трудности, менять себя. Поэтому я противопоставляю КАРМУ (совокупность прошлого) и ВОЛЮ (устремленность в будущее).

Итак, наша судьба формируется под воздействием: КАРМЫ, ВОЛИ и ЖЕЛАНИЙ.

Тогда, что такое ВОЛЯ?

ВОЛЯ – это внутренняя сила, позволяющая нам преодолевать препятствия и упорно двигаться в направлении обретения желаемого. Она либо есть, либо её нет. Либо развивается и тренируется, как любая сила, либо деградирует.

С ЖЕЛАНИЕМ сложнее. По сути, именно ЖЕЛАНИЕ задаёт направление приложения нашей внутренней силы – воли. Если ваше желание поверхностное и мелкое, то, даже имея сильную волю и обретя искомое, вы получите нечто мелкое. Если же у вас неудачная карма и мало силы воли, но достойное желание, то вы можете сначала развить волю, а потом преодолеть все препятствия. От масштаба и глубины вашего желания, вашей интенции, в конце концов, и зависит станция конечного назначения. Карма и иные

внешние факторы – это лишь препятствия, и если у вас есть способ их преодоления и терпение, то вы с этим справитесь.

Однако если вы не в состоянии сформулировать правильное направление, расстояние, глубину – всё бесполезно. Желание, мотивация, смысл жизни – это внутреннее топливо, которое задаёт вектор вашего развития и даёт энергию для проявления воли и терпения.

Многие люди боятся желать чего-то глобального, так как не знают, откуда взять силы и ресурсы. Не нужно бояться. Поскольку силы и ресурсы всегда появляются, когда возникают сильное желание и мощная мотивация. Но никогда наоборот.

Ваши сила, связи, деньги, иные возможности – это на самом деле просто активы, которые без вашей воли являются пассивами. Всё это инертно без человека, без его желания, интенции. Человек заставляет мир трансформироваться, а без его сознательной воли с миром ничего не происходит – он просто дичает и зарастает. У растений, минералов, стихий нет свободной воли. Они не реализуют своих смыслов. Они просто произрастают, эволюционируют, борются с неблагоприятными условиями или врагами. И только человек может иметь осознанное желание: когда его жизнь происходит не ради некой абстрактной борьбы за существование, а ради достижения великой цели.

Люди сталкиваются с несколькими проблемами, связанными с желаниями и смыслом жизни. Эти проблемы проистекают оттого, что люди не знают:

- чего они хотят;
- чего можно хотеть;
- что имеет для них смысл.

Поскольку тема смысла жизни слишком драматизируется, то большинство людей вместо того, чтобы поразмыслить над этим вопросом, складывают руки. Они опираются не на свой разум, а на миф, говорящий нам, что смысл жизни – это нечто сакральное. В старых книжках написано: если ты знаешь, чего хочешь, значит, ты знаешь себя. Звучит убедительно, но это тоже миф.

Предлагаю разобраться с понятием «смысл жизни», чтобы вы смогли обрести его и никогда не терять. Это важно.

Ведь если у вас нет цели, смысла, то вы никуда не двигаетесь, и вас будет носить течение жизни. Ещё неизвестно куда занесёт. Поэтому если есть выбор: дрейфовать по воле ветра или двигаться туда, куда представляется вам разумным, то, с моей точки зрения, лучше быть хозяином своей судьбы.

Я задавал огромному количеству людей вопрос: в чём смысл жизни? Люди задумывались, чего-то там мычали. И я не получал ответа.

Тогда я говорил: «Ладно, не напрягайтесь – скажите просто, чего вы хотите?»

На этот вопрос отвечали легче, но абсолютно не структурировано. Тем не менее все ответы можно свести к нескольким обобщенным категориям ЖЕЛАНИЙ:

- обладать какими-то вещами, объектами, собственностью;
- с кем-то жить: с близкими, друзьями;
- чтобы у родителей и детей, близких всё было хорошо;
- заниматься какой-то деятельностью, которая приносит творческое или общественное удовлетворение, признание;
- иметь деньги и состояние;
- иметь общественный статус, признание, славу;
- жить в определённом месте или, наоборот, иметь свободу передвижения;
- изучить что-то;
- создать произведение искусства или какую-то инновацию;
- осчастливить кого-то (разные масштабы);
- стабильности, но чтобы было весело и интересно.

В общем, ничего нового. Значительно проще людям отвечать на вопрос: чего они НЕ ХОТЯТ, а именно:

- нищеты;
- болезней для себя и близких;
- ограничений свободы и чтобы кто-то капал на мозги или вмешивался в их дела;

- заниматься рутинной бессмысленной работой, которая не приносит удовлетворения;
- жить в людных местах с плохой экологией;
- войны и всяких катаклизмов.

Анализ этих ответов много говорит о ценностях людей.

В буквальном смысле ценности — это то, что хорошо бы иметь.

Это могут быть ОПРЕДЕЛЁННЫЕ:

- стиль жизни и времяпрепровождение;
- место для жизни, дом;
- круг общения и окружения;
- собственность;
- репутация и добропорядочные отношения между людьми;
- самооценка и самовосприятие;
- здоровье и возможность совершать различные поступки, опять же направленные на приобретение того же списка ценностей.

По аналогии с этим есть список антиценностей, то есть того, чего ЖЕЛАТЕЛЬНО ИЗБЕГАТЬ:

- болезней;
- бедности и убытков;
- вражды и осуждения людей;
- различных проблем;
- ограничения свободы.

Если все необходимые ценности есть, а антиценностей удалось избежать, тогда человек ощущает гармонию.

Кроме ценностей — того, что мы хотим иметь в процессе своей жизни, есть ещё ПРИНЦИПЫ. Это разумные ограничения в способах добывания необходимых ценностей, чтобы в процессе их обретения мы не принесли вред себе или окружающим. Принципы определяют то, что для нас экологично, а что нет. Любые нарушения внутреннего баланса

и игнорирование принципов ведут к отрицательным последствиям в долгосрочной перспективе, а значит, к вероятности утраты некоторых существенных ценностей. Если вы приобрели собственность через воровство или грабёж, есть вероятность, что у вас эту собственность отнимут, а также лишат свободы.

Для некоторых, и их большинство, является ценным то, что они не доставляют окружающим их людям проблем. Просто многие из нас так воспитаны: не делай другим того, чего не желаешь себе. Это нравственное ограничение, которое запрещает использовать те или иные кажущиеся эффективными методы, так как предполагается, что они наносят вред другим людям.

Человек, имеющий нравственные ограничения, скорее, смирится с невозможностью обретения ценностей, чем с вероятностью возникновения проблем для других людей по его вине. Отрицательные переживания от чувства вины сильнее негативных эмоций от ощущения бедности и убогости. Таким образом, перед человеком постоянно стоит выбор: от каких из переживаний он быстрее захочет отказаться. Если страх утраты личных ценностей выше – человек преступает соответствующие нравственные ограничения, а если сильнее угроза потери репутации и чувства вины, – не преступает.

Наличие нравственных и моральных ограничений – фундаментально. Мы сознательно на них идём, чтобы в долгосрочной перспективе обрести больше гармонии. Некоторые нарушают эти барьеры и стяжают ценности различными агрессивными способами, но с течением времени, как правило, каются. Приобретение счастья за счёт других постепенно приводит к тому, что человека начинают окружать *специфические* люди, что создаёт ему же проблемы.

Таким образом, обозначенные принципы дают шанс достигать целей, желаний и смыслов более сбалансированным способом. К тому же не испытывать мук совести и связанных с этим сомнений. Это важно, так как согласно теории Маслоу, когда человек удовлетворил свои низшие потребности, его желания смещаются в область удовлетворения высших потребностей, связанных с социальной реализацией и признанием нашего авторитета другими людьми.

Ваши результаты будут признаны, если они не обернулись для людей бедами и потерями. В противном случае вас будут презирать и ненавидеть, может возникнуть вероятность бунтов и любого не конструктивного поведения. А это уже риск потери того самого благополучия, ради которого человек был согласен притеснять людей и терпеть их ненависть. Вопрос не в том, что некая вселенская справедливость восторжествует. Всё прагматичнее: просто у кого-то рано или поздно лопнет терпение.

Все эти нехитрые рассуждения позволяют сделать вывод:

- если человек обрёл свои ценности,
- избежал антиценностей,
- сделал это, не преступая своих нравственных принципов,
- испытывает чувство внутренней гармонии, —

это означает, что он УСПЕШЕН.

Стало быть, стремясь к обретению ценностей, он проявил настойчивость и терпение, не чувствуя при этом мук совести и не опасаясь мести обиженных.

Среди прочего человек обрёл:

- стиль жизни и времяпрепровождения;
- желаемое место жизни (дом или дома, такие, как он хотел), прочую недвижимость;
- круг общения — окружение людей, с которыми ему приятно и хочется общаться и иметь дела;
- собственность разного рода, включая бесчисленный возможный список вещей;
- репутацию,
- позитивное отношение окружающих людей, включая благодарность и любовь родителей и детей;
- достойную самооценку и самовосприятие;
- а также сохранил здоровье и возможность совершать различные поступки, направленные, опять же, на приобретение и расширение того же списка ценностей.

Обратите внимание: я нигде не говорил о том, чем именно человек должен заниматься.

Я говорил только о результатах, которые человек воспринимает в ощущениях.

УСПЕШНОСТЬ – это определённая самооценка, удовлетворённость своей жизнью и достижениями.

Именно поэтому ощущение успешности не связано с объёмом приобретаемых ценностей. Это уже зависит от конкретного человека. Кто-то считает себя успешным, живя на зарплату в небольшой квартире, а кто-то считает себя неудачником, имея значительное состояние. Когда бедняк, у которого в кармане 1000 рублей, теряет 900 – это тяжело для него, он вздыхает, но продолжает жить дальше. Когда банкир, который стоит 100 млн долларов, теряет 90 млн долларов, то для него это катастрофа, и он кончает жизнь самоубийством.

Именно поэтому успешность связана с неким минимальным уровнем материальных благ, который обеспечивает комфортное качество жизни и возможность самореализации. Но всё, что сверх этого, – уже страсть, которая пожирает человека. Впрочем, если эта страсть приводит к тому, что человек:

- обрёл искомое,
- избежал антиценностей,
- сделал это, не преступая своих нравственных принципов,
- испытывает чувство внутренней гармонии, –

это означает, что человек **УСПЕШЕН**, а страсть была только мощным мотиватором, заставляющим его двигаться, когда другие отступали.

Люди делают состояния не потому, что им мало денег, а потому, что они ощутили вкус в управлении собственной судьбой, в создании собственного мира.

Представьте себе, что вам предлагают заниматься работой, которая не по душе, не сулит серьёзных карьерных изменений, признания и приносит мизерные деньги? Или, наоборот – вам предложили интересную работу с хорошим доходом и возможностью дальнейшего развития.

Ваш выбор очевиден. Вы воспринимаете первую работу как бесперспективную, а вторую как нечто, имеющее для вас смысл.

Смысл жизни – это не идея, а ощущение, эмоция, результат оценки ваших перспектив, связанных с каким-то делом. Если какая-то деятельность приводит вас к обретению ваших ценностей – она имеет смысл. Если какая-то деятельность НЕ приводит вас к обретению ваших ценностей – она НЕ имеет смысла.

«Покажите мне это дело!» – воскликнете вы. Ответ – любое занятие! Вы не можете знать заранее и точно, приведёт ли вас какая-то работа к обретению ценностей или не приведёт. Таким образом, вам представляется имеющей смысл та деятельность, в которую вы ВЕРИТЕ, что она принесёт нужный вам результат. Ключевое слово здесь – ВЕРА.

Значит, смысл жизни – это также вера в то, что ваши деятельность, способ жизни и сама жизнь как цепь поступков приведут вас к обретению ваших ценностей с соблюдением ваших жизненных принципов.

Пока вы верите, ощущаете, что жизнь осмысленна, – вы продолжаете двигаться намеченным Путём к намеченным целям.

Как только вера исчезает, уходит и мотивация, и движение прекращается. На основе этого тезиса можно дать ответ на мучающий вас вопрос: ЛЮБАЯ деятельность способна привести вас к успеху, если вы в это верите. Значит ли это, что веры достаточно? Ответ – нет! Веры – недостаточно, необходимы ещё ЗНАНИЯ и НАВЫКИ. Но без веры знания и навыки пусты, в то время как вера в конечном итоге обеспечит вас всем необходимым.

Как-то раз я столкнулся с необходимостью построить систему продаж в одной компании. Я собрал будущих продавцов и сказал: «Каждый из вас должен принести в компанию не менее десяти миллионов рублей в месяц». Они смотрели на меня, и их глаза переполнялись ужасом. Эти люди никогда не зарабатывали больше тысячи долларов, а им предложили собрать такую сумму! Это не укладывалось в их головах. Тогда я объяснил им, что средняя поставка, которую они должны продать, составляет около 2 млн рублей, значит, им необходимо найти около 10 клиентов. Кто-то закажет на 3 млн, кто-то на 1 млн, но, в среднем, они выполнят план. Далее я пояснил, что, по статистике, на пять перегово-

ров одни заканчивается успешно, значит, их задача – выйти на переговоры с 50 клиентами в месяц. При 24 рабочих днях сотрудникам нужно проводить порядка двух переговоров в день, что не так много.

Чтобы им назначили встречу, они должны совершить холодный звонок, то есть позвонить потенциальному клиенту, с которым ранее не контактировали, и убедить его принять их. Обычно надо совершить в среднем 10 холодных звонков, чтобы договориться об одной встрече. Это, впрочем, зависит от качества предложения и квалификации телефонного оператора. Некоторым удается убедить 15 из 20 клиентов. Чтобы добиться 50 встреч, необходимо совершить до 500 звонков в месяц. Или 40 звонков в день.

Квалифицированный оператор тратит на результативный звонок от 3 до 5 минут, а на отрицательный звонок уходит не более 30 секунд. Значит, при наличии базы данных телефонных номеров и специального оборудования опытный оператор может совершить от 20 до 35 звонков в час, и около 20 из них могут быть результативными.

Таким образом, оператор способен обзвонить необходимое количество клиентов в течение 3-4 часов с учётом того, что кого-то из клиентов нет на месте, или телефон занят. В результате один оператор может за смену отработать количество звонков для трёх торговых представителей и выдать им точные контакты, даты и места встреч. В конечном итоге менеджерам по продажам нужно просто вовремя приехать, выложить свой набор документов, и грамотно провести презентацию.

По статистике, обучаемый продавец за один месяц повышает качество своей презентации в несколько раз.

В результате моей лекции у всех агентов появилась мотивация и осознание в глазах. Они поняли, что:

- пресловутые 10 млн плана – это вполне реальная цифра, и уразумели, КАК она возникает без всякой мистики;
- от них не требуется неясных трудовых подвигов;
- в день им придется съездить в два, максимум, в три места и провести презентацию;

- произнести знакомый им текст, показать знакомые им картинки, ответить на заранее известные им вопросы.

Они поняли, что 10 млн – это результат, который автоматически возникает, если их навык торгового представителя достаточно высок.

Они осознали, что данная работа может привести их к необходимому результату (а их оплата складывалась из комиссионных от проданной продукции), и что их деятельность реалистична. В итоге их работа стала для них **ОСМЫСЛЕННА**, потому, что они **ПОВЕРИЛИ** в возможность результата.

Источником их веры было полное понимание всех шагов процесса и их реальных **ЦЕЛЕЙ**, а именно:

- освоить искусство презентации,
- провести 50 встреч и оттачивать навыки торгового агента.

Они увидели **ЦЕЛЬ**, причём ежедневную и понятную, они осознали, как каждодневное выполнение своей задачи, фокусировка на ключевом навыке позволяют выстроить последовательность, **Путь**, который почти гарантированно приводит к результату.

Наконец, они увидели критерий, по которому стали оценивать свою трансформацию – конверсию успеха – процент успешных презентаций, которые заканчивались подписанием контракта. Их работа превратилась для них в спорт, соревнование, в процессе которого они видели не только финансовый результат, но и рост своего профессионального мастерства.

Этот пример говорит о важности понимания целей и о способе разбивания огромной проблемы на множество мелких фрагментов.

Когда перед вами масштабная задача, то, как правило, она состоит из значительного числа подзадач, 80 процентов которых рутинны и банальны, и лишь 20 процентов представляют проблему.

Затем эти 20 процентов трудных задач вы разбиваете на ещё более мелкие подзадачи и получаете тот же результат по правилу Парето: 20 процентов трудных и 80 процентов

понятных задач. Таким образом, вы дробите ваши цели на промежуточные, сводя глобальную задачу к множеству более мелких, понятных задач, большинство из которых можно реализовать последовательно.

С помощью этого способа вы можете отделить цели от способов их достижения, понять, каких ресурсов вам не достаёт и осознать промежуточные подцели. Вы выстраиваете цепочку из каждодневных, незначительных и понятных усилий, и из них постепенно формируется общая последовательность к долгосрочным целям, определяется Путь.

По существу, ваши ценности, принципы задают вашу доминирующую роль. Ваши желания подсознательно опираются на ценностные установки вашей роли. Именно здесь начинаются противоречия, которые приводят к фатальным результатам.

С одной стороны, люди видят свои желания в материальном виде и в нужной среде обитания. Это то, что они хотят иметь.

С другой стороны, как правило, Специалисты хотят заниматься какой-то деятельностью, которая доставляет ещё и удовольствие.

В этом есть противоречие, так как желаемая деятельность, подчас, не приносит и десятой доли необходимых доходов.

Так возникает разрыв между достижением финансовых благ и получением удовлетворения от любимого дела.

Быть просто Специалистом или Торговцем недостаточно, поскольку ваша деятельность может не принести ожидаемого дохода. Здесь есть риск повторить судьбу «Жалкого трудяги» или «Талантливого неудачника». Пока человек молод, он об этом не задумывается, прозрение приходит годам к 35-ти.

Такая ситуация называется ИСКАЖЕННЫМ СМЫСЛОМ ЖИЗНИ.

Субъективно для вас смысл жизни заключается в том, чтобы заниматься определённым любимым делом, но объективно следование этому смыслу жизни не приведёт вас к результатам.

Когда человек игнорирует время и те изменения в жизни, которые происходят с его течением, когда он только сосредоточен на своих краткосрочных желаниях, – это инфантилизм и следствие зомбирования потребительской системой общества.

Ко мне приходят люди и говорят: «Что мне делать, я хочу быть успешным, иметь средства, возможности, заниматься любимым делом, но у меня не получается».

Естественно, так как многие сконцентрированы лишь на том, ЧТО они хотят делать. А им необходимо расширить свой фокус ещё и на то, что действительно ДАЁТ РЕЗУЛЬТАТ.

Бесполезно говорить такому человеку: «То, что ты делаешь – это ерунда, ты просто даром тратишь время». Человек не слышит, поскольку слова разрушают его желания, его самость.

Однако когда предлагаешь ему сформулировать свои желания в терминах достижения определённых материальных и нематериальных благ, человек соглашается, что в действительности хочет именно этого и начинает осознать, что профессия – лишь инструмент.

И тем более, когда рисуешь ему картину судьбы «Талантливого неудачника» или «Жалкого трудяги», человек сразу отвращается от такой судьбы.

Вопрос стоит так: вы выберете лишь интересующее вас занятие или добавите к этому развитие и определённые ролевые навыки? Обратите внимание, что я не призываю вас прекратить заниматься любимым делом, а предлагаю проанализировать, как эта деятельность и существующая роль могут привести вас в более вышестоящую касту?

Мир каст не желает учитывать, что вам нравится или не нравится. Это ваше личное дело. Чтобы продвинуться в мире каст, надо находить баланс между тем, что доставляет удовлетворение и тем, что может принести результат. Давайте проведём эксперимент.

Я не знаю вас – тех, кто читает эту книгу, однако предполагаю, что вы относитесь к той категории, которую я описал в Предисловии. Вы умны, креативны, талантливы, амбициозны и хотите активного развития и изменения вашего статуса. И, скорее всего, вы любите свою работу или вам, по крайней мере, нравится заниматься чем-то конкретным. Или очень хотелось бы! Вы тот, кто не нуждается в объяснениях, что ему нужно, а что нет. Вы для себя уже решили, что вам необходимо. Итак, какую условную судьбу вы бы предпочли?

Например, вы молодой архитектор, или дизайнер, или бизнес-консультант, или трейдер, или специалист по рекламе и PR, или программист, или стилист, или маркетолог (перечень возможных профессий можно продолжать еще очень долго). Упорно работали, участвовали во всех конкурсах, получали призы. Устроились работать в известную компанию, продвинулись за счёт таланта и умения выстраивать отношения. Вас сделали партнёром, а потом вы создали собственную компанию под своим брендом. Набрали молодых амбициозных людей, выиграли несколько престижных тендеров, обросли клиентами, постепенно расширили линейку своих продуктов или услуг, стали культовым персонажем. Вы успешны, состоятельны. Вы реализовались в своём ремесле. Пишите книги, проводите семинары.

Или вы всё тот же талантливый молодой специалист любой профессии. Упорно работали, участвовали во всех конкурсах, получали призы. Устроились работать в известную фирму, работали ночами, на износ, но повышения не получали. Вам постоянно скидывали неблагоприятные и невыгодные ситуации. Вашего товарища сделали партнёром, а потом он создал собственную компанию под своим брендом. Вы продолжали работать, но безденежье и отсутствие перспектив вас сломили.

Я уверен, что вы предпочтёте варианты с успешным развитием событий. Дело не том, хотите ли вы именно такой судьбы или нет, а в том, что вы всегда будете думать о результатах.

Обратите внимание на два обстоятельства: в первом случае все эти люди имеют разные профессии в различных отраслях, но они приходят к единому успеху. Во втором случае они заняты в тех же областях, но успеха не достигают.

Привязанность к профессии обусловлена верой в то, что именно профессия может дать результат. В действительности вы можете достигнуть успеха в любой отрасли, если имеете чёткую цель, осознанное понимание того, к чему вы хотите прийти, и соответствующие ролевые качества.

Ключевые положения и выводы:

- Силы и ресурсы всегда появляются, когда возникают сильное желание и мощная мотивация. Но никогда наоборот.
- Если у вас нет цели, то вы никуда не двигаетесь, и вас будет носить течение жизни. И ещё неизвестно, куда вынесет. Поэтому если есть выбор: бесцельно дрейфовать или двигаться в конкретном, разумном направлении, то лучше быть хозяином своей судьбы.
- Жизненные ценности – это желание обрести те или иные блага: дом, статус, финансовое положение, уважение, приятное окружение, любовь, высокую самооценку и т.д.
- Список антиценностей или того, чего желательно избегать, включает: болезни и проблемы; бедность и убытки; вражду и осуждение людей; ограничение свободы.
- Жизненная гармония – это чувство, возникающее вследствие определённого баланса обладания ценностями.
- Успешность – это позитивная самооценка, удовлетворение своей жизнью и достижениями.
- Если какая-то деятельность приводит вас к обретению ваших ценностей – она имеет смысл.
- Если какая-то деятельность не приводит вас к обретению ваших ценностей – она не имеет смысла.
- Смысл жизни – это вера в то, что ваши деятельность и способ жизни приведут вас к обретению ценностей.
- Мир каст не учитывает ваши предпочтения. Это ваше личное дело. Чтобы продвигаться в мире каст, надо находить баланс между тем, что нравится и тем, что может принести результат.

Вопрос: «Нравится ли вам ваша профессия?», – равнозначен вопросу: «Нравится ли вам испытывать определённый опыт?»

Ответ: «ДА», – пока деятельность доставляет удовлетворение, есть новизна, созидание и возможность видеть плоды и развиваться.

Ответ «НЕТ», – если нет развития, и профессия не приносит плодов.

Человек теряет много времени, пока говорит себе: «Я, наконец, нашёл дело, которое мне нравится, которое меня удовлетворяет и создаёт гармонию». Потом приходит разочарование и депрессия, если профессия не приносит результата. После перенесённой фрустрации человек находит новое дело, новую профессию, и снова убеждён: «Я нашёл себя». Такой цикл может повторяться бесконечно. Только значительно позже мы понимаем, что, выбирая дело, подсознательно мы ориентируемся на результат. Одного ощущения, что занимаешься любимым делом, недостаточно.

Ключевой вопрос не в том, чем конкретно вы занимаетесь, а в том, какие ролевые качества ведут к цели. Примеры выше показывают, что любая деятельность может служить стартом как для победы, так и для поражения. Дело совсем не в профессии. Чем выше по ступенькам каст вы поднимаетесь, тем меньше зависите от своего дела, и тем больше – от определённых человеческих качеств, присущих соответствующим ролям.

Это важный тезис, так как он заставляет задаваться вопросом: чему нужно учиться, чтобы двигаться вперед? И Теория каст и ролей даёт чёткий ответ. Она не называет профессии, но называет личностные свойства, которые необходимо приобрести для движения.

Есть лишь два типа судеб: успешные и неуспешные. Каждая из них проводит человека через определённые касты и требует ролевых трансформаций. Чтобы судьба была успешной необходимо:

- пройти через определённые роли, по определённому Пути;
- поставить цели, отражающие ваши ценности и жизненные принципы;
- иметь волю, чтобы преодолевать препятствия;
- удерживать мотивацию, которая придаёт силу вашей воле, ощущение осмысленности вашей жизни и того, что вы делаете для достижения своих целей;
- обрести смысл жизни, который появляется, когда вы верите, что ваши усилия приведут к желаемому результату.

Таким образом, мы пришли к понятию базовой технологии успеха, к тому из чего складывается успешная судьба:

- правильная (успешная) траектория на карте каст и ролей;

- наличие промежуточной цели, связанной не с ответом на вопрос: что делать, а с приобретением навыков и качеств соответствующей роли;
- прояснение ценностей, жизненных принципов и желаний;
- обретение смысла жизни – веры в правильность и результативность усилий;
- внешняя помощь в виде менторинга для более чёткого осознания ценностей, планирования и ведения по жизни.

У каждой роли – свои проблемы, у каждой касты – свои законы. Таким образом, мы фокусируемся на анализе невидимых препятствий, чтобы люди могли примерить это к себе и понять, в каком направлении им двигаться. Я опираюсь на тезис, что развитие всегда зиждется на отношениях людей, поэтому тупик в судьбе неразрывно связан с какими-то внутренними качествами человека, которые либо создают препятствие, либо не дают увидеть пути обхода и решения проблемы.

Поэтому мы анализируем основные ситуации тупиков, циклов, в которые попадают люди. Затем мы даём интерпретацию причин с точки зрения Теории каст и ролей. Однако людям не важно знать причины, им важно получить новое видение, преодолеть ментальный тупик и обрести Путь.

Здесь мы видим развитие понятия РОЛИ до понятия ПУТИ! Мы переходим от роли к Пути, а совокупность Путьей – и есть Судьба. Таким образом, правильно было бы ВЫБИРАТЬ не РОЛЬ, не ДОЛЖНОСТЬ, а ПУТЬ, ПУТЕШЕСТВИЕ, ПРОЦЕСС смены ролей, опытов...

Более всего мотивирует надежда и вера в то, что:

- роли будут меняться в соответствии с фазами творения;
- результат возможен;
- результат будет успешен, востребован и оценён людьми.

Мы приходим к более фундаментальному процессу сотворения собственного нового Я через сотворение своей судьбы, через сотворение тех видов деятельности, проблем и задач, которые человек должен решать.

Человек творит во внешнем и внутреннем мире одновременно. Он приходит в этот мир одной личностью, а покидает его другой. Через сотворение СЕБЯ ВНУТРИ он начинает что-то делать, создавать, достигать результатов ВОВНЕ и таким образом также меняет себя.

Внешняя жизнь – это реальный полигон и строительная площадка, на которой на внешнем уровне создаётся нечто НОВОЕ, а на внутреннем – возрождается и воссоздаётся НОВЫЙ ЧЕЛОВЕК.

И нет способа расти ВНУТРИ без попытки что-либо создавать ВОВНЕ.
--

Импульс рождается внутри в виде мысли и слова, затем переходит во внешний мир в виде действия и возвращается внутрь, когда сталкивается с препятствием. И вот тогда внутри возникает правильная воля, которая снова извергается наружу, чтобы менять мир, невзирая на препятствия. Такое проявление воли меняет нашу Личность.

Проявление воли трансформирует всё внутри и вовне, в действиях, а не в словах, меняет человека.

Если вы только размышляете, то уходите вглубь ума, а это пропасть, и при этом вы ничего не меняете. Поэтому то, чего вы достигаете внутри, должно выйти наружу в виде действия, направленного на достижение РЕЗУЛЬТАТА.

Если вы осознаёте это, то для вас не имеет значения, чем заниматься, что созидать, ибо вы понимаете, что любое действие в попытке достигнуть результата – это лишь инструмент, с помощью которого вы освобождаете свой Дух. Не более, чем инструмент, как и вся эта реальность. Это просто ШКОЛА для детей Бога.

И если вы не научитесь создавать себя, действуя в мире с придуманными законами, то как вы сможете создавать целые миры и иных существ, создавать правила и законы для них?

Жизненные траектории

Понимание метафоры каст и ролей станет яснее, когда мы смоделируем несколько типичных судеб – жизненных траекторий:

- Успешного человека средних или даже посредственных способностей, который поднялся до высшего уровня – Олигарха, Высшего Управленца или даже Властителя. Назовём его **Успешный бизнесмен**.
- Более или менее успешного человека средних лет, средних способностей, трудолюбивого, который стал предпринимателем средней руки, организовав небольшой бизнес. Назовём его **Активный предприниматель**.
- Талантливого успешного человека, который сумел реализовать свои творческие амбиции и достиг высшей касты – Бизнесмена, оставаясь при этом творческим человеком. Назовём его **Успешный творец**.
- Талантливого неудачника, который пробовал много видов деятельности, везде достигал успеха, но не мог закрепить результата, и в конце концов смирился с судьбой. Назовём его **Талантливый неудачник**.
- Обычного человека, который усердно и более или менее успешно трудился всю жизнь, но не достиг высших каст и на пенсии оказался на мели. Назовем его **Жалкий трудяга**.

Всего получилось пять архетипов¹. Перед началом моделирования мы рассмотрим их начальные стартовые условия:

¹ Их значительно больше.

Судьба	Стартовые условия
<u>Успешный бизнесмен</u>	Детство прошло в небольшом городе. Небогатая семья, родители всё время работали, постоянная нужда. В городе только крупные предприятия и государственные учреждения. Вокруг грязь, хамство и пьянство. Окончил школу, 8 классов. Отучился в ПТУ, отслужил в армии. Ещё в школе начал приторговывать, чтобы обеспечивать себя. На помощь родителей никогда не рассчитывал. Прагматичен, нахален, умён. Не сильно образован, скорее, хулиган. В юности был членом банды, но уголовная карьера не привлекала. Обращал внимание на богатых людей и всегда задумывался: откуда у них деньги? Основные интересы сосредоточены на деньгах.
<u>Активный предприниматель</u>	Детство прошло в военном городке. Отец военный. Вся жизнь – по гарнизонам. Окончил школу, 10 классов. Поступил в военное училище. Провалил экзамен. Отслужил в армии.
<u>Успешный творец</u>	Родился и вырос в столице в семье известного музыканта. Всё детство провел в достатке, занимаясь своим хобби. Решил стать режиссёром. При содействии отца поступил в творческий вуз.
<u>Талантливый неудачник</u>	Родился в семье интеллигентов – отраслевого учёного и преподавателя. Детство прошло легко, талантлив, умён. Всё осваивал быстро и без труда. Занимался разными видами творчества. Родители говорили: «Главное, чтобы было интересно работать». Никогда не задумывался о куске хлеба. Поступил в технический вуз на специальность, которая казалась ему интересной.
<u>Жалкий трудяга</u>	Родился в столице в семье учителя и врача. Семья жила небогато, но дружно. Главная ценность – труд и трудовая честь. Успехами особо не баловал, но вытягивал на упорстве, без фантазии. После школы пошёл в колледж с техническим уклоном.

Представление судьбы на матрице Каст и Ролей

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи										13
3	Бизнесмены									11	12
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье								9	10	
8	Предприниматели							7	8		
9	Профессионалы		3			4	5	6			
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы	1	2								
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

Номера с 1 по 13 показывают судьбу, жизненный путь от Роли к Роли, от Касты к Касты. Здесь показан пример **успешной судьбы**.

Темные ячейки с номерами - это ключевые точки жизни. В каждой точке человек имеет соответствующую Роль.

Красные ячейки показывают ключевые Роли, в которых происходит переход в более высокую Касту.

Успешный бизнесмен

Судьба Успешного бизнесмена складывалась так. Поступил в институт, но знания не сильно привлекали его. Он списывал у товарищей и не считал это зазорным. Зато деловая хватка проявилась сразу: сначала был командиром студенческого отряда, затем сбил шарангу и начал подрабатывать стройкой. Появились деньги и завязались знакомства с людьми, у которых были деньги. Напросился в помощники к одному ушлому цеховику. Тот шил шубы и сбывал их. Юноша помогал развозить товар по точкам, одновременно не бросая строительный приработок.

Через некоторое время появился заказ поработать на серьёзном объекте. На стройке не хватало материалов – наш герой сумел достать их по выгодной цене и продал на стройку. Продавать отказалось выгоднее, чем работать бригадиром на стройке. Шубная школа помогла.

Постепенно создал свою строительную компанию, боролся за мелкие подряды. Общался со строителями и архитекторами. Потом понял, что строить своё выгоднее, чем работать на кого-то. Вскоре нашёл девелопера, у которого была земля, но не было своей строительной компании и достаточно денег. Предложил партнерство: он строит дешевле, но девелопер отдаёт ему часть квартирами. Тому было выгодно. Когда проект уже завершали, наш герой уже продал все свои квартиры, а девелопер не смог продать и половины. Успешный бизнесмен предложил продать квартиры девелопера с хорошей комиссией. Последний согласился, так как ему были нужны деньги для приобретения следующего участка земли. Постепенно партнерство пришло к тому, что девелопер искал землю и проект, а наш герой строил и продавал. Возникли отношения с финансистами, понял как привлекать деньги.

Через незначительное время люди научили: чтобы получать землю, надо иметь связи с властью, идеи и деньги. Имя у героя уже было, деньги он привлекать умел, идеи давали работающие на него люди. Он скоро оброс нужными связями. Партнёр уже был не нужен. Когда Бизнесмен осознал, что ключевой момент – это земля и деньги, то купил небольшой банк. Теперь он не только покупал землю, придумывал и возводил объекты, но также обеспечивал финансированием себя и другие строительные компании.

Постепенно в его руках была сосредоточена вся цепочка: от идеи до реализации, включая покупку земли, объектов, финансирование строительства и т.д. В течение 15 лет с момента первого опыта стройотряда Бизнесмен смог построить успешную группу компаний, куда входила девелоперская компания, строительный комплекс, поставщики различных материалов, специализированное кадровое агентство, сетевое риелторское агентство, инвестиционный и универсальный банки. Его группа компаний имела капитализацию более 5 млрд долларов и динамично развивалась. Он стал Председателем совета директоров и, по существу, монопольным владельцем.

Ничего особенно оригинального в этой истории успеха нет. Мы переложим её на язык Теории каст и ролей. Когда он поступил учиться, то сразу оказался в касте Рабов, а не в касте Иждивенцев, которыми являются большинство студентов. Для него было неприемлемо просить деньги у родителей, тем более, у него был опыт торговли. Роль Торговца была сформирована **изначально**, она в нём была доминирующей. Ему было всё равно, чем заниматься, главное, чтобы дело приносило результат – доход. Это дало ему возможность непредвзято смотреть на мир и находить любую возможность для заработка.

Опыт военной службы дал духовную закалку и навыки управления людьми. Когда он работал командиром строительного отряда, у него сформировались ролевые черты Управленца. **Он уже тогда понимал, что, организовав людей, можно достигнуть значительно большего результата, чем в одиночку.**

Доминирование ролей Торговца и Управленца, постоянный поиск способов получения дохода сформировали черты Предпринимателя. Когда три роли – Торговца, Управленца и Предпринимателя – окончательно зафиксировались в его личности, то первая подвернувшаяся возможность тут же дала решение – организовать строительную бригаду. Общение с продавцом шуб укрепило навыки Торговца. В результате, когда возник дефицит материалов, то наш герой тут же предложил организовать поставки необходимых материалов.

Посмотрите, как выглядит судьба нашего героя на карте каст и ролей:

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи									8	
3	Бизнесмены								6	7	
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье										
8	Предприниматели							4	5		
9	Профессионалы										
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы					1	2	3			
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

С юности Успешный Бизнесмен умел торговать и был сориентирован на деньги, однако его возвышение стало возможным тогда, когда он дополнил свою роль Торговца ролями Управленца (работая в строительном отряде и на стройке) и Предпринимателя (общаясь с торговцем шубами). Ему практически не была присуща роль Специалиста, поэтому он **не обременял себя привязанностью к какому-то делу**. Как только ключевые роли Торговца, Предпринимателя и Управленца активировались, он сделал скачок: создал свою строительную фирму, проявил инициативу.

Очень важно, что в нём уживались именно три эти роли, так как зачастую люди обладают предпринимательской жилкой, но, не имея внутри своего сознания роли Торговца или Управленца, не могут создать жизнеспособный бизнес. Об этом мы поговорим позже.

Однако только когда он воспринял роль Финансиста, он смог совершить качественный прорыв – от зарабатывания денег до создания капитализации компании. Наконец, обретение роли Политика позволило ему сделать ещё **большой** скачок. Каждый шаг предвращается приобретением качеств соответствующей роли. Потому что когда человек трансформировал себя, он начинает видеть новые возможности и новые Пути действия.

Путь **Успешного бизнесмена** можно записать :
(1-12T)>(2-12M)>(3-12E)>(4-8E)>(5-8F)>(6-3F)>(7-3P)>(8-2P), где первая цифра внутри скобки – это номер этапа в жизни, цифра после тире – номер касты, символ – это обозначение роли.

Активный предприниматель

Активного предпринимателя мало привлекали науки. Он отслужил в армии, что дало ремесло, связанное с автомобилями. Когда он вернулся на гражданку, знакомые предложили ему пригонять автомобили на продажу, так как он был хорошим водителем и парнем не робкого десятка. Он занимался этим бизнесом успешно и ни одного дня не работал на работодателя.

Он стал прагматичен, не боялся никакого труда, знал всё, связанное с автомобилями. Когда покупал машины на перепродажу, то приобретал и наиболее дефицитные запчасти. После реализации автомобилей продавал излишки запчастей в знакомые сервисы. Через некоторое время ему заказали пригнать грузовик, и он решил не гонять его в холостую – закупил запчасти и дефицитные вещи. Так Предприниматель начал бизнес, связанный с продажей запчастей.

Сначала он предлагал запчасти автосервисам, но впоследствии открыл пару точек на оптовых рынках. Смещение фокуса было удачным, так как конкуренция в перегоне иномарок была высокой, в то время как бизнес продажи запчастей и авторемонта приносил неплохую прибыль и был более спокойным. По существу, Активный предприниматель руководил небольшой сетью по продаже запасных частей и автосервисом.

Бизнес приносил ему деньги, которые позволили купить хорошие машины и приобрести несколько квартир. Но работа занимала очень много времени, так как много ключевых задач Активный предприниматель предпочитал выполнять сам, не доверяя их помощникам. С точки зрения Теории каст и ролей, мы имеем типичного Специалиста с предпринимательской жилкой, что автоматически помещает его в касту Профессионалов. Он ни на кого не работал, эксплуатировал своё ремесло. Необходимость не только перегонять, но также приобретать и сбывать машины, развила в нём роль Торговца, что, в свою очередь, позволило переключиться на торговый бизнес, так как он понял, что там он сможет больше зарабатывать.

Его роль Управленца была слабой. Она позволила ему организовать дополнительный бизнес, однако Специалист пересиливал Управленца и ему **трудно делегировать серьёзную ответственность**. В результате он был вынужден много времени тратить на второстепенные операции, которые считал ключевыми. Недостаток времени и вовлечённость

в мелочи не позволили ему смотреть по сторонам, оценивать новые угрозы и перспективы. Созданный бизнес кормил его, но имел низкий потенциал роста, так как всё внимание Активного предпринимателя было направлено в большей степени на управление, чем на развитие бизнеса.

В итоге, текучка заедает. К тому же Активный предприниматель окружён Специалистами и рабочими, большинство из которых ниже его по уровню. Таким образом, Активному предпринимателю не приходится рассчитывать на инновационные идеи от своих подчинённых. Он мыслит тактически, но стратегии ему не хватает. Посмотрите, как выглядит судьба нашего героя на карте каст и ролей: Таблица 2: Судьба Активного Предпринимателя

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи										
3	Бизнесмены										
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье	8						5			
8	Предприниматели						6	4			
9	Профессионалы										
10	Чиновники						7				
11	Жандармы										
12	Рабы	1					2	3			
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

Обратите внимание, что от роли Исполнителя Активный предприниматель сразу перешёл к роли Торговца, а через некоторое время к роли Предпринимателя. Это дало ему возможность построить небольшой бизнес. Однако отсутствие кругозора и навыков Специалиста, а также понимание сути управления в роли Управленца не позволяют ему расти дальше. Постепенно конкуренция крупных компаний заставила его свернуть своё дело, и он пошёл работать по найму в компанию, которая торговала запчастями и владела автосервисом. Когда подошёл возраст, он переехал в деревню, где жил на пенсию, огородом, а также оказывал мелкие услуги соседям, а основной доход был от квартир, которые он сдавал.

Путь Активного предпринимателя можно записать так : (1-12W)>(2-12T)>(3-12E)>(4-8E)>(5-8M-7E)>(6-10M)>(7-7W), где первая цифра внутри скобки – это номер жизненного этапа, цифра после тире – номер касты, символ – обозначение роли.

Успешный творец

Успешный творец поступил в творческий вуз и стал режиссёром. По началу было сложно пробиться, но он был верен своей профессии, брался за любое дело и начал снимать коммерческую рекламу, одновременно писал сценарии. Постепенно он достиг значительного авторитета: стал снимать не только рекламные ролики, но также музыкальные клипы и корпоративные фильмы. Впрочем, его всегда тянуло в большое кино, поэтому он стал фокусироваться исключительно на дорогих работах, отклоняя все остальные. Он был талантлив, упорен и настроен всегда конструктивно. Постепенно он оброс постоянными клиентами, которым нравились его работы и ответственность. С течением времени спрос на него возрастал, поэтому он стал повышать гонорары, чтобы отсекал малоинтересные заказы.

У него было много знакомых продюсеров, и кто-то из них предложил создать кинокомпанию под именем режиссёра. Он согласился при условии, что будет заниматься творчеством и минимально организацией процесса. Кроме того, он поставил условие, что его доля будет максимальной, так как он понимал, что клиенты хотят работать именно с ним. С этого момента все заказы заключались от имени его кинокомпании, где он выступал главным творцом и акционером. Постепенно заказов стало больше, поэтому он стал перепоручать их часть молодым режиссёрам, которым доверял. Съёмки большого количества музыкальных клипов обеспечили ему связи среди звёзд и спонсоров. Он стал членом гламурной тусовки, хотя не тратил на это много времени.

Когда ему предложили поставить художественный фильм – он с удовольствием согласился, так как сценарий был ему интересен. Во время съёмочного процесса финансирование было приостановлено, и он был вынужден обратиться к одному из своих многочисленных друзей. Ему не отказали, но стали задавать вопросы о бизнесе кинопроизводства. Деловая сторона была знакома ему в общих чертах, но необходимость отвечать на вопросы заставила вникнуть глубже. Разобравшись, он понял, что с финансовой точки зрения всегда более выгодно быть продюсером.

С этого момента он занялся продюсированием, используя свои связи для финансирования своих кинопроектов, а также проектов, права на которые он приобрел. Поскольку объём работ стал значительно больше, он вынужден был взять на работу профессиональ-

ных людей – финансистов, юристов. Это были дорогие люди, но они того стоили. Финансист доказал, что при таком объёме производства невыгодно заказывать услуги сторонних производственных компаний, намного рентабельней создать собственную производственную базу. Деньги нашли легко – у тех же знакомых олигархов, которые попросили за это незначительную долю. Теперь кинокомпания могла не только делать своё кино, но и оказывать услуги сторонним продюсерам.

Узким звеном оказались студийные площади, и наш герой начал подыскивать их в аренду, когда знакомый бизнесмен предложил ему купить площади в кредит. Сумма кредита оказалась сопоставима с арендными платежами, и он согласился на предложение, а через несколько лет стоимость объекта выросла в несколько раз, и он сумел сначала рефинансировать объект, а потом полностью расплатиться с кредитом, выгодно продав неликвидные площади.

Его студия работала бесперебойно, производя художественное кино, сериалы, коммерческие фильмы. Один знакомый дистрибьютор предложил объединить их компании, создав вертикально интегрированный холдинг. Наш герой согласился при условии, что ему будет принадлежать мажоритарный пакет, обосновав это тем, что стоимость его активов значительно превышает стоимость компании дистрибьютора. Также он договорился, что если он будет привлекать деньги для реализации масштабных проектов, то будет пользоваться преференциями.

Капитализация объединенной компании увеличилась, её заметили на рынке. Она по-прежнему эффективно работала, а Успешный творец продолжал снимать эксклюзивные фильмы, управляя развитием через квалифицированных и лояльных менеджеров.

После закупки нескольких провальных фильмов, компания понесла убытки, и Творец расстался со своим партнёром. Через некоторое время он встретился с руководителем одного из крупных дистрибьюторов и обсудил возможность слияния с разделением ответственности на следующих условиях: Творец занимается производством и продюсированием, а его партнёр – прокатом.

Для расширения производственной базы они создали проект киногорода с современной киностудией, кинопарком и комплексом жилой и коммерческой недвижимости. Выгодная конъюнктура цен на недвижимость, имя и хорошие связи позволили привлечь необходимых инвесторов. После пяти лет строительства и запуска объекта капитализация объ-

единённого медиабизнеса составила более 10 млрд долларов. Творец продолжал изредка снимать кино, продюсировал интересные и перспективные проекты и владел долей в огромном развлекательном медиахолдинге.

Посмотрите, как выглядит судьба» Успешного творца на карте каст и ролей. Освоение профессии режиссёра позволило Успешному творцу развить сразу две роли – Специалиста и Управленца. Такова специфика профессии режиссёра. Работа в рекламном бизнесе и на профессиональном рынке выработала навык продавать себя и приобрести качества Торговца, что, в свою очередь, позволило быстро выйти из касты Рабов в Профессионалы.

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи										
3	Бизнесмены									8	
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье										
8	Предприниматели							5	6	7	
9	Профессионалы					3		4			
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы		1			2	1				
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

Общение с продюсерами и понимание производственного процесса, связи с бизнесменами создали основу для формирования роли Предпринимателя. Режиссёр стал продюсером.

Будучи в роли Предпринимателя (продюсера), он начал интенсивно контактировать с бизнесменами и финансистами, так как любой бизнесмен обладает ролью Финансиста. Это дало базу для развития бизнеса и расширения круга знакомств со знаковыми людьми, в том числе и с политиками. Такое общение позволило сформировать роль Политика, что дало основу для ещё большего роста через успешные переговоры.

Путь Успешного творца можно записать так :
(1-12Т-12М)>(2-12Т)>(3-9Т)>(4-9Е)>(5-8Е)>(6-8F)>(7-8Р)>(8-3Р), где первая цифра внутри скобки – это номер этапа в жизни, цифра после тире – номер касты, символ – обозначение роли.

Талантливый неудачник

Талантливый неудачник – мой любимый персонаж в силу своей распространённости. Ощущение такое, что все люди с интеллектуальными способностями выше среднего попадают под эту категорию. Причём ещё с давних времен подмечено: «горе – от ума!». По существу, эта книга написана в первую очередь именно для них.

Поступив в вуз, будущий Талантливый неудачник учился легко. Всё давалось без труда – поражал своих товарищей скоростью и оригинальностью мышления. Всегда был креативен, неординарен. Подавал большие надежды, его уговаривали остаться и заняться научной деятельностью. Однако наука не приносила столь ощутимого дохода, к тому же надо было долго идти к своей цели, преодолевать трудности.

Отдельная проблема была с наставниками: было крайне сложно их обрести, так как наш герой был очень, очень умен. Любой совет претил ему, поскольку он знал лучше, что делать. Проблем не было – везде были возможности, идеи переполняли его.

Товарищ – мелкий коммерсант – рассказал ему о сложностях своего небольшого бизнеса, но для Талантливого неудачника не было проблем. Он предложил другу новую схему, которую они вместе и реализовали. Науку пришлось оставить, новое дело сулило барыш. Но через некоторое время накопились проблемы, которые сопровождают любой торговый бизнес. Стало неинтересно, опять потянуло в науку.

Возобновил занятия, получил грант, денег не хватало. Друзья пригласили в компанию заниматься PR. Общаясь с коммерсантами, подсказал им решение проблемы. Они предложили ему создать бизнес – согласился и в течение короткого времени успешно развил дело до серьёзного уровня. Тянул на себе всё. Однако когда возникли большие проблемы, то наш герой перегорел от напряжения, интерес к теме остыл, опять потянуло в творчество.

Создал креативный бизнес на заработанные средства. Но тяга к исследованиям и новым темам была сильнее понимания, что надо зарабатывать деньги. Средства снова закончились, а бизнес был преобразован в подразделение холдинга, с которым наш герой познакомился по случаю и на руководство которого произвел впечатление своими пламенными речами.

Хозяин холдинга поверил, дал полномочия и ресурсы, однако за тестовое время денег заработано не было, скорее, много потрачено, к тому же начали нарастать конфликты с хозяином и его окружением. В результате конфликта наш герой ушёл и за копейки продал свою долю.

Снова начал с нуля, решил пойти работать по найму. Быстро нашёл хорошую должность благодаря своим способностям, познакомился с акционером и через некоторое время стал первым лицом. Ситуация повторилась, но в большем масштабе. Все проблемы стянул на себя, не смог разобраться с коллективом. Компания была ликвидирована, и Талантливый неудачник покинул фирму, но долго без работы не сидел.

Был приглашён партнёрами бывшего акционера, но не смог долго с ними протянуть, так как был очень умным, склонным к конфликтам и объяснениям своей правоты. Через некоторое время ему предложили занять пост руководителя крупного медиахолдинга, но, придя туда, не сумел выстроить отношения со свитой, непрестанно спорил с хозяином, в результате чего расстался.

Познакомился с интересным парнем на дайвинге, пообщались. Парень обозначил тему, а наш инноватор предложил её неординарное развитие. Стали вырисовываться впечатляющие перспективы, однако новый товарищ трагически погиб, а остальные партнёры предпочли не связываться – больно умный и ушлый.

Ушёл в консалтинг, но напрягала необходимость ритуалов. Никто не оценивал его ума. Он слишком быстро всё постигал, слишком стремительно исчерпывал смысл, и оставалась лишь пустая скука. Деньги зарабатывались и тратились. Как лист скользил он по жизни, и никто не знал, где он приземлится.

В конце концов он устал от поисков и устроился на работу – менеджером в компанию. Он работал там до пенсии, а когда вышел на заслуженный отдых, то начал преподавать и сдавал одну комнату в квартире, чтобы было на что жить. Посмотрите как выглядит судьба Талантливого неудачника на карте каст и ролей:

Таблица 4: Судьба Талантливого неудачника

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи										
3	Бизнесмены										
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье										
8	Предприниматели							4	5	→	6
9	Профессионалы										
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы		1	2			→	9	3, 8	←	7
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

Талант приучил нашего героя всё получать без труда, а необходимость работать и концентрироваться навевала скуку. Он рано стал отличным Специалистом и Преподавателем. Деньги и слава никогда не были среди его ценностей. Он зарабатывал по необходимости. У него не сформировались роли Торговца и Управленца, но возникли довольно доминантные роли Предпринимателя и Финансиста, так как наш герой был умным человеком.

Ему никогда не были присущи роли Чиновника и Политика, хотя была явно выражена роль Лидера. В результате он быстро вышел из касты Рабов и застрял в касте Предпринимателей, где не был способен создать крупное дело. Роль Специалиста не позволяла быть слишком прагматичным для жизнеспособного дела, а отсутствие роли Управленца не давало навыка управлять людьми, так как его внутренний Специалист всё время соревновался и учил других вместо того, чтобы их использовать.

Его Лидер вызывал позитивные реакции, но он не мог монетизировать свою харизму из-за отсутствия ролей Торговца и Управленца. Как только деньги кончались, он рисковал скатиться в касту Рабов. В зависимости от обстоятельств ему приходилось возвращаться из роли Предпринимателя к Специалисту и Преподавателю, так как другие роли не могут создавать полноценную инициативу.

Его роль Финансиста была практически не востребована, так как у него не было капитала, который бы он мог увеличивать, а для его роли Лидера не было аудитории.

Путь Талантливый неудачник можно записать : (1-12S)>(2-12Th)>(3-12E)>(4-8E)>(5-8F)>(6-8L)>(7-12L)>(8-12E), где первая цифра внутри скобки – это номер жизненного этапа, цифра после тире – номер касты, символ – обозначение роли.

Жалкий трудяга

Жалкий трудяга был хорошим парнем. Исполнительным, преданным и недалеким. Он охотно исполнял поручения, ладил с начальством, но был лишён каких-либо амбиций и носил в себе только одну роль – Специалиста. Он работал в одной организации практически всю жизнь. Не заработал ни на квартиру, ни на машину. Отдыхать ездил в деревню. Сумел внушить детям любовь к труду, и они окончили государственные вузы, но жили с ним до его смерти. Он заболел не в старом, хотя и почтенном, возрасте. Соответствующего лечения получить не смог – так как не было денег, и он скончался. Дети погоревали немало, но внутренне были рады, так как освободилась жилплощадь.

Роли											
	Касты	W	S	Th	A	T	M	E	F	P	L
1	Властители										
2	Олигархи										
3	Бизнесмены										
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье										
8	Предприниматели										
9	Профессионалы										
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы		1,3				2				
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
Роли											

Судьба Жалкого трудяги на карте каст и ролей. Всю жизнь Трудяга был Специалистом.

Неплохим. Однажды его назначили управлять людьми, потому что он был самым старшим и опытным, но он завалил всё дело, поскольку не понимал сущность управления и всё время переделывал за подчинённых их работу. Его понизили в специалисты, и так он ушёл на пенсию.

Путь **Жалкого трудяги** можно записать так: **(1-12M)>(2-12S)>(3-13W)**, где первая цифра внутри скобки – это номер жизненного этапа, цифра после тире – номер касты, символ – обозначение роли.

Обратите внимание, что судьба в нашей терминологии – это лишь траектория в матрице каст и ролей, и анализ этих сравнительных траекторий-судеб позволяет выявить определённые закономерности:

- Далеко не все роли обладают одинаковым потенциалом для роста. Есть роли, стимулирующие развитие, а также достижение тех или иных целей, а есть роли, которые практически не влияют на рост, более того, мешают при определённых условиях.
- Есть роли, способствующие закреплению в высших кастах, а есть роли, которые в силу своих качеств повышают риск вылететь из высшей касты.
- Стратегия роста **не связана** с вашей профессией. Она связана со способностями видеть бизнес-возможности, привлекать партнёров, организовывать и направлять бизнес.
- Для роста существует оптимальный промежуток времени, когда ролевые потенциалы максимальны. В молодости ещё нет качеств, присущих ролям, необходимым для дальнейшего продвижения, а в более зрелом возрасте инициатива угасает, Предпринимательская роль становится пассивной. Не теряйте времени.
- Ключевыми ролями, которые обеспечивают повышение касты является три-в-одном: сочетание **ролей Торговца, Управленца и Предпринимателя**. Наличия этих ролей достаточно, чтобы реализовать с нуля практически любой проект и достигнуть высокого финансового статуса, хотя и более низкого, чем статус Бизнесмена. По этому Пути идут сотни тысяч людей, не обременённых образованием или привязанностью к какому-то виду деятельности. Для них главное – стабильный источник дохода.
- Ролями с наименьшим потенциалом для роста являются роли Специалиста, Преподавателя и Исполнителя.

- Чтобы развить свой бизнес в крупный, необходимо взрастить в себе роли Финансиста, Политика и Лидера.
- Можно сделать из человека Финансиста и Чиновника, но очень трудно сделать Политика и почти невозможно Лидера.

Показательны судьбы Активного предпринимателя и Талантливого неудачника. В этих судьбах герои достигали более высоких каст, но не удерживались там, потому что им не доставало обладания тех ролевых качеств, которые бы обеспечивали стратегические навыки. А также им мешали роли, привязывающие к устаревшей системе ценностей, а значит, препятствующие движению вперёд.

Подобный анализ демонстрирует вариации успешных судеб, которые трактуются не в термине «ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ», а в термине «В КАКИХ РОЛЯХ НАДО НАХОДИТЬСЯ». Это фундаментальное отличие, так как подавляющее большинство задаёт себе неверные вопросы, а потому получает неверные ответы, которые ведут в никуда.

Самые распространённые вопросы звучат так:

- Что мне делать?
- Куда податься?
- Каким делом заняться?
- Какую тему начать разрабатывать?

На эти вопросы нет ответа, потому что, не зная мира, конкретной ситуации, невозможно дать корректный ответ. Однако люди тратят время на его поиски.

Правильные вопросы звучат так.

Каким мне быть, какими навыками и свойствами обладать, чтобы:

- увидеть новую возможность, тему, инновацию;
- найти людей, которые видят такие возможности и могут об этом рассказать;
- привлечь людей, которые разделят со мной новые возможности;
- привлечь партнёров, которые снабдят меня ресурсами;
- организовать людей или найти того, кто сможет это сделать?

Люди, которые ищут дело, просят рыбу, а тот, кто находится в поиске внутренней трансформации – ищет сети. Концепция каст и ролей даёт сети. Она отвечает на вопрос: как надо меняться, трансформироваться, какими качествами обладать, чтобы быть готовым к развитию!!!

Обратите внимание, что я ни разу не говорил о каких-то конкретных профессиях, но говорю о фундаментальных ролях, развитие которых позволяет НАЧАТЬ ВИДЕТЬ ИНАЧАЕ, а потом ДЕЙСТВОВАТЬ ИНАЧЕ. По существу, правильная судьба подразумевает целенаправленную смену неэффективных ролей на эффективные. На карте каст и ролей показано несколько типичных успешных судеб.

Идеальная судьба Олигарха, Бизнесмена

Будущий Олигарх начинал Исполнителем, получил образование, поработал Специалистом, чтобы разбираться в вопросе, но начал карьеру Торговца, чтобы добиться максимального результата. По достижении определённых успехов перешёл в Управленцы, чтобы постигнуть суть управления и организации. Начал развивать инициативу и освоил роль Предпринимателя: увидел тему, привлёк партнёров и начал своё дело. Концентрировался на доходах, прибыли и управлении. Все прикладные вопросы поручал Специалистам.

С ростом бизнеса стал больше внимания уделять общению, стратегии, привлечению лучших Управленцев и Специалистов. Постиг роль Финансиста, сосредоточился на поиске нужного круга стратегических партнёров. Нашёл несколько интересных активов и купил их на заёмные средства. Начал активно постигать роли Чиновника и Политика, чтобы оказаться в нужном кругу. Нужный круг – это доступ к кадрам, более масштабным ресурсам, новым горизонтам. Расширял свой бизнес, покупая всё, что дёшево и имеет потенциал роста. Начал отделать мух от котлет. Профильные бизнесы укреплял, непрофильные продавал.

Всё больше фокус смещался от операционного бизнеса в область поиска и приобретения активов с хорошим потенциалом роста. Большие преференции требуют лучших отношений с властью. Пошёл в политику и общественные организации, наладил нужные связи, получил доступ к государственным проектам. Врождённый талант предпринимателя позволил ему видеть возможности, а также привлекать людей, которые видят перспективы и хотят реализоваться. Всё больше и больше проявлял роль Лидера. К нему начали тянуться те, кто видел в нём возможности для себя.

Он объединял инноваторов и инвесторов, создавая крупные социальные бизнес-платформы. Властители начали с ним советоваться, Силовики заигрывать, а конкуренты уважать. Наш герой конструктивен и позитивен. С ним все хотят иметь дело, и он постоянно в поиске мегапроектов.

Роли											
	Касты	<u>W</u>	<u>S</u>	<u>Th</u>	<u>A</u>	<u>T</u>	<u>M</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>P</u>	<u>L</u>
1	Властители										
2	Олигархи										11
3	Бизнесмены								8	9	10
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье										
8	Предприниматели							6	7		
9	Профессионалы										
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы	1	2			3	4	5			
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

Идеальная судьба креативного профессионала

Многие люди, особенно молодые, смотрят на эту «идеальную судьбу» и говорят: «Фу, какая гадость, я не хочу так. Я хочу быть звездой эстрады, заниматься творчеством, стать телеведущим, заниматься наукой, быть архитектором, художником, дизайнером, автотонщиком, мегаспортсменом. И далее идёт перечень ещё десятка гламурных профессий.

Роли											
	Касты	W	S	Th	A	T	M	E	F	P	L
1	Властители										
2	Олигархи										
3	Бизнесмены								10		
4	Жрецы										
5	Силовики										
6	Топ-менеджеры										
7	Рантье								9		
8	Предприниматели							7	8		
9	Профессионалы					4	5	6			
10	Чиновники										
11	Жандармы										
12	Рабы	1	2			3					
		Исполнитель	Специалист	Преподаватель	Советник	Продавец	Управленец	Продюсер	Финансист	Политик	Лидер
		Роли									

В общих чертах я напомним, что подавляющее большинство В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ привлекает не конкретная деятельность, сопутствующая профессии, а её публичные и финансовые атрибуты успешности, в которые верит человек.

Если же вы способны идти по Пути творческой или социальной САМОРЕАЛИЗАЦИИ, то, значит, у вас есть право и возможность генерировать идеи, создавать ценности, решать мегапроблемы. Реализовывая при этом своё видение, вы добьётесь успеха, который будет выражен во всё той же славе, увеличении денежного вознаграждения, росте вашей репутации и влияния, открытии ещё более блестящих и масштабных перспектив.

Однако я прекрасно понимаю, что юные идиоты не верят этому, поэтому покажем «идеальную судьбу» творческого человека креативных свободных профессий. Наш герой освоил творческую профессию, к примеру, певца, стал хорошим Специалистом, затем нашёл спонсора или продюсера, реализовав свой потенциал в роли Продавца. Вышел в касту Профессионалов, наращивал мастерство и имидж, наработывал связи. Постепенно отказался от услуг продюсера, развив роль Предпринимателя, сам нанял всю обслуживающую бригаду и Исполнительного продюсера. Постепенно стал продюсировать молодых исполнителей, вкладывать в них деньги, присваивая права на создаваемые ими произведения, которые выпускал под своим лейблом.

Выйдя на достаточный уровень, стал вкладывать средства в досуговые и торговодосуговые центры, приобретать компании, работающие на рынке развлечений, построил дистрибьюторскую компанию. Начав раскручивать детей состоятельных детей, получил доступ к серьёзным финансам, начал скупать эффективные компании, связанные с миром развлечений, – дизайнерские бутики, розничные сети, алкогольные бренды. Параллельно создал студию замкнутого цикла, где предоставлял полный спектр услуг: от производства песен и клипов до организации гастрольной логистики. Организовал сеть ресторанов, продюсировал несколько шоу. В результате создал многоотраслевой вертикально интегрированный холдинг, работающий на рынке развлечений и смежных сегментов. Начал строить гостиницы и тематические парки, привлекая знакомых звёзд для рекламы. Начал продюсировать кино- и телепроекты, купил пакет акций развлекательной телесети и нескольких печатных и интернет-изданий.

Я могу нарисовать ещё много успешных и неуспешных судеб, но все они будут обладать определёнными закономерностями.

Профессиональное начало нужно только для того, чтобы затем освоить роль Торговца, Управленца и Предпринимателя. Роль Торговца немедленно может перенести вас в касту Профессионалов; роль Управленца даст возможность осознать, что команда всегда

принесёт вам больше, чем вы заработаете в одиночку; а роль Предпринимателя инициирует создание нового бизнеса и использование бизнес-возможностей.

Роль Продюсера является рубежной

Если человек не имеет соответствующих ролевых свойств, то, являясь даже хорошим Торговцем и Управленцем, он будет оставаться внутри компании. Это не плохо – это Путь Высшего Управленца, который возможен и ничуть не хуже, чем любой другой Путь, если вы готовы пройти через роль Финансиста и Чиновника.

Однако сама по себе роль Предпринимателя заставляет выбирать своё дело, но не гарантирует успеха без навыков Торговца и Управленца. Как я уже говорил, только три этих роли могут привести к успеху.

Означает ли это, что если вы творческий человек, то должны забросить своё дело и становиться Торговцем и Управленцем? Нет, есть обходной путь, связанный с наймом необходимых людей, однако привлечение помощников автоматически означает, что вы должны иметь хотя бы минимальные навыки Торговца и Управленца, а в перспективе – и Финансиста.

Вы можете отказаться от этого, полностью полагаясь на наёмных сотрудников, но тогда вы подвергнете своё дело определённому риску. Психология людей такова, что они нуждаются в контроле для того, чтобы правильно относиться к своим обязанностям и не воровать.

Также важно усвоить, что каким бы вы не были успешным представителем богемы и как бы много денег не зарабатывали, – вы должны обладать ролью Финансиста, чтобы сохранять и приумножать ваши доходы в тот период, когда вы по каким-то причинам не сможете работать.

Роли Торговца, Управленца, Предпринимателя помогают расти, а роль Финансиста позволяет не выпасть из высших каст и сохранить достигнутый уровень.

Каким бы ремеслом вы не занимались, если всё время будете в роли Специалиста и не будете прилагать усилий по развитию ролей Торговца, Предпринимателя и Управленца, то ваша судьба никогда не будет успешной.

Многие представители творческих профессий спрашивают: как можно прожить и достигнуть успеха, сосредотачиваясь только на своей профессии?

Ответ – никак. Вы не творите сами для себя. Если вы хотите обрести успех и доход через творчество – хотите ли вы этого или нет – вам придётся научиться продавать его плоды. По крайней мере, один раз, чтобы все увидели вашу гениальность, агенты ринулись к вам и предложили свои услуги, как это было с Джоан Роулинг. Она отнесла первый роман о Гарри Поттере в более чем 100 издательств, прежде чем какое-то небольшое издательство купило права за 5000 фунтов, а остальное – история.

Поэтому вы можете писать картины, книги, музыку или создавать иные произведения творческого и авторского права. Но это не принесёт никакого результата, если вы не сможете продать своё творение или не найдете кого-то, кто захочет это сделать за вас. Однако и в этом случае вам предстоит убедить этого человека потратить на вас время. Правда, само произведение часто говорит само за себя, именно поэтому столь многие устремляются в эту индустрию. Но и конкуренция здесь столь высока: не более двух процентов писателей живут за счёт того, что пишут книги, а в Голливуде ставится не более 2500 картин в год, хотя создаётся более 130 тысяч сценариев.

Вам не нравится такая статистика? У вас есть иной выбор: самому издавать книгу, организовывать выставку, продюсировать музыкальное произведение, фильм или постановку. Вы будете полностью контролировать ситуацию – добро пожаловать в мир Торговцев, Предпринимателей и Управленцев.

Вам не нравится состояние, когда вы не в состоянии контролировать свою судьбу? Добро пожаловать в общество тех, кто учится создавать свою судьбу, свои миры. А Теория каст и ролей – лишь один из инструментов, чтобы пробудить вас и предложить взять на себя ответственность за свою жизнь.

Вы, наверное, устали от моего сложного изложения и пытаетесь понять: что же в конечном итоге я вам хочу сказать?

Согласно распространённому мифу, на земле есть множество Путей. Это иллюзия: множество Путей есть только у того, кто является Хозяином своей судьбы, но у того, кто не принадлежит себе – только один Путь – Путь раба.

Это означает, что если вы внимательно всмотритесь в судьбы на матрице каст и ролей, то поймёте, что **внешне** люди проживают миллиарды различных судеб, но если подойти к сути этих судеб с точки зрения каст и ролей, то **НЕТ МИЛЛИАРДОВ СУДЕБ**.

Есть успешные и неуспешные судьбы. Ничего более нет.

Успешная судьба складывается из правильной последовательности ролей Специалиста, Торговца, Управленца, Предпринимателя, Финансиста и Политика.

Неуспешная судьба означает, что вам присущи только одна или несколько ролей: Специалиста, или Специалиста и Торговца, или Торговца и Предпринимателя. Любая НЕПОЛНАЯ КОМБИНАЦИЯ фундаментальных ролей означает неуспешную судьбу, даже если вы гений или очень умный человек.

И всё потому, что из всех фундаментальных ролей только одна направлена на отношения с предметом и понятиями, а остальные направлены на отношения с людьми.

Теперь самое время поговорить о том, что такое успешность, смысл жизни, чтобы мои рассуждения не были голословными.

Ключевые положения и выводы:

- Мы желаем и действуем так, как воспринимаем мир, и никак иначе.
- Личность – это не более, чем совокупность устойчивых, малоосознаваемых стереотипов.
- Стереотипы, как правило, не осознаваемы, то есть вы в общем и целом не понимаете, не осознаете, не фиксируете, не рефлекслируете, что судите и действуете на основе некоего стереотипа.
- Стереотипы – это устойчивые структуры.
- Вы совершенно уверены, что не можете стать всем, кем захотите.
- «Привычка путать убеждения со знанием – эпидемическое заболевание нашего времени».
- Ваша личность может быть тем, что вы захотите из неё сделать. Вы можете перепрограммировать её в зависимости от ваших задач и целей.
- Ваша личность – это всего лишь инструмент для достижения ваших целей. Вы можете и должны настроить её так, чтобы её новые свойства наилучшим образом позволяли действовать в конкретных ситуациях.

- Когда потребность в этих свойствах ушла, вы можете снова перепрограммировать свою личность для достижения ваших целей, желаний, обретения искомым ценностей.
- До тех пор, пока вы не узнали истинную реальность, пока не осознали – кто вы, не восприняли новые сакральные смыслы, – вы руководитесь смыслами, целями и желаниями, которые также являются навязанными стереотипами и их следствием. Вы не принадлежите себе, не живёте в реальном мире, пытаетесь достигнуть не своих целей. Это и есть фундаментальное рабство.
- Роль – это совокупность ваших стереотипов восприятия и действия, проявляющихся в способах решения проблем и взаимоотношениях с людьми. И, как стереотип, роль обладает основными свойствами: она плохо поддаётся самоосознанию своим носителем и имеет сильную устойчивость.
- Наш мир – это мир людей, и ваше продвижение в нём, ваше общественное, а в конечном итоге и финансовое положение зависят только от того, как вы умеете строить отношения с окружающими людьми. Или более точно: как вы умеете управлять людьми или избегать их управления. В мире есть следующие фундаментальные роли:

Роль	Основные признаки
Лидер	Обладает даром видения, может указывать направление развития, вдохновлять людей. Человек, который только общается. Он фокусирует идеи и объединяет людей вокруг какой-либо масштабной задачи. Управляет через развитие системы ценностей, через новые смыслы и мотивации. Ничего не боится. Находит общий язык со всеми. Управляет на уровне эмоций и сердца, выше управления здравым смыслом.
Политик	Управленец высшего уровня. Разбирается в отношениях людей и иерархий. Строит контакты и связи. Лоббирует, угрожает, соблазняет, добивается результата среди равных и тех, кто выше его. Отвечает за стратегические союзы и альянсы, за слияния и поглощения. Обеспечивает экспансию, выживание во вражеской среде, вербовку агентов. Общается с конкурентами, властью, бизнесом – со всеми, кто имеет влияние и вес.
Чиновник	Управленец высшего уровня. Следит за поддержкой статуса-кво и обеспечением интересов хозяина. Ничего не создаёт. Умеет подбирать кадры и управлять ими. Охраняет, управляет рисками в более широком понимании, чем финансист. <u>УПРАВЛЯЕТ людьми.</u>
Финансист	Умеет управлять рисками и капитализацией. Он настроен на увеличение стоимости при снижении рисков. Знает, как сохранять и приумножать ресурсы, деньги. Знает, как разумно рисковать. <u>УПРАВЛЯЕТ людьми и влияет на них. Результат – повышение капитализации.</u>
Предприниматель	Продюсер, Управленец высшего уровня. Он только общается и выясняет возможности и идеи. Если находит, то объединяет людей, которые предоставляют возможности, идеи, реализацию, ресурсы. Он же инициирует и толкает всё это. Продюсер созидает, но в проектном смысле.
Управленец	Умеет управлять другими людьми и организовывать их на выполнение любой задачи, оценивает ситуации, выслушивает мнения, получает рекомендации, организует, мотивирует, соблазняет, возвышает и наказывает, ставит задачи, контролирует исполнение. Принимает и распределяет ресурсы, контролирует их восполнение. <u>УПРАВЛЯЕТ людьми. Результат – создание нового, реализация проектов, достижение целей в срок, создание системы.</u>
Торговец	Умеет торговаться, купить дёшево, продать дорого, совершить выгодную сделку, найти клиента. Коммуникатор, купец: общается с людьми, добивается нужных условий сделки, чтобы люди делали (покупали), что нужно. Знает, как зарабатывать деньги. <u>УПРАВЛЯЕТ людьми. Результат – люди совершают сделку.</u>

Роль	Основные признаки
Торговец	Умеет торговаться, купить дёшево, продать дорого, совершить выгодную сделку, найти клиента. Коммуникатор, купец: общается с людьми, добивается нужных условий сделки, чтобы люди делали (покупали), что нужно. Знает, как зарабатывать деньги. <u>УПРАВЛЯЕТ людьми. Результат – люди совершают сделку.</u>
Советник	Только общается, чтобы быть в курсе и сверху, хорошо разбирается в предмете, но ничего сам не делает. Наблюдает, изучает, даёт советы, обрисовывает перспективы и альтернативы, привлекает экспертов, лоббирует. <u>НЕ УПРАВЛЯЕТ другими людьми, но может оказывать БОЛЬШЕЕ влияние. Результат – люди меняют своё видение, понимание и способ действия, отношение и оценки других людей и явлений.</u>
Преподаватель	Учит других людей. <u>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми, но может оказывать минимальное влияние. Результат – люди меняют своё видение, понимание и способ действия.</u>
Специалист	Может решить любую задачу и реализовать любой проект, творить и придумывать разные вещи, анализировать, сравнивать, делать выводы, давать экспертные оценки, консультировать. Это учёный, аналитик, бухгалтер и т.п. – работает головой, производит операции над нематериальными объектами, создаёт идеи, придумывает новое, решает прикладные проблемы, отвечает на вопрос «КАК», который ставят руководители. Производит инновации. <u>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми. Результат – решение, инновация, отчёт, события и т.п.</u>
Исполнитель	Работает руками, производит операции над материальными объектами; переноску тяжестей; обработку, сборку, упаковку; управление машинами; продаёт в магазине, отвечает на вопросы, информирует, осуществляет добычу, раскопки, медобслуживание, сервис; работает с животными и растениями, владеет ручным ремеслом, охраняет и т.д. <u>НЕ УПРАВЛЯЕТ людьми. Результат исполнения – произведённое дело, труд, работа, материальный объект.</u>

Каждая из ролей – это набор свойств, навыков и ценностей, которые позволяют в разных стандартных ситуациях добиваться РАЗНЫХ результатов. Большинство людей находятся в роли Исполнителя или Специалиста, и чем выше роль, тем меньше людей пребывают в этих ролях.

Менее эффективные роли – те, которые не имеют потенциала увеличивать ваш доход и освобождать для наращивания развития.

На решение о том, платить ли вам больше денег или повышать ли ваш статус, **НЕ ВЛИЯЕТ, ЧЕМ ВЫ ЗАНИМАЕТЕСЬ И КАКИХ ВЫ ДОСТИГАЕТЕ ПРОФЕССИ-**

ОНАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ. Естественно, подразумевается, что вы квалифицированный специалист, который справляется с порученными ему задачами.

На решение о повышении вашего заработка и статуса **ВЛИЯЕТ ТО, КАК ВЫ ОБЩАЕТЕСЬ И ВЫСТРАИВАЕТЕ ОТНОШЕНИЯ** с теми, от кого зависит принятие подобных решений. Иными словами, на нужное решение влияет то, есть ли у вас хотя бы **минимальный навык управления людьми**.

Человек воспринимает мир и действует через призму своей доминирующей фундаментальной роли. Это означает, что он видит, отзывается, проявляет инициативу, генерирует идеи также через призму своей доминирующей фундаментальной роли.

Истинное обучение – это разрушение старой личности и воссоздание новой.

Пока вы не измените себя, своё восприятие, свои ролевые установки, вы не сможете видеть мир по-другому, и вам не откроются новые возможности, соответственно, вы не сможете вести себя иначе: так, как ранее вам было недоступно.

И наоборот: как только ваши **роли** начнут меняться, вы начнете притягивать иные ситуации и новые возможности, которые были и ранее, но были не доступны вам, поскольку ваш взор был закрыт. А как только он открывается, то вы можете не только видеть новые ситуации, но и действовать в них иначе, с другим результатом, которого не могли бы достигнуть ранее.

Измени себя, и изменятся мир и судьба.

Далеко не все **роли** обладают одинаковым потенциалом для роста. Есть **роли**, стимулирующие развитие и достижение, а есть **роли**, которые практически не влияют на рост, но, более того, при определённых условиях мешают.

Некоторые роли способствуют закреплению в высших кастах, а другие, в силу своих качеств, повышают риск слететь вниз.

Стратегия роста не связана с вашей профессией. Она базируется на способностях распознавать бизнес-возможности, привлекать партнёров, организовывать и направлять своё дело.

Для роста есть оптимальный промежуток времени, когда ролевые потенциалы максимальны. Раньше определённого возраста ещё нет необходимых ролевых качеств, а позже инициатива уже угасает, Предпринимательская роль становится пассивной.

Ключевыми ролями, обеспечивающими повышение касты, является три-в-одном: Торговец–Управленец– Предприниматель. Наличие этих ролей достаточно, чтобы реализовать с нуля практически любой проект и достичь высокого финансового статуса, хотя и более низкого, чем статус Бизнесмена. По этому Пути идут сотни тысяч людей, не обременённых образованием или привязанностью к какому-то виду деятельности. Для них главное – стабильный источник дохода.

Роли с наименьшим потенциалом для роста – это Специалист, Преподаватель и Исполнитель.

Для создания достаточно крупного бизнеса нужно освоить роли Финансиста, Политика и Лидера.

Вы можете достигнуть ролей Финансиста и Чиновника, но гораздо сложнее стать Политиком и почти невозможно Лидером.

Анализ, приведенный в этой книге, показывает варианты успешных судеб. И ваша успешность зависит не от профессии, а от выбранной роли, вернее, правильного сочетания ролей. Это фундаментальное отличие. Вы можете всю жизнь задаваться вопросом: «В каких ролях надо находиться?», не уточняя: «Что надо делать?». Или: чем надо заниматься, а не какими им быть. А ведь задавая себе неверные вопросы, вы получаете неверные ответы, а это тупиковый путь.

Их в **ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ** привлекает не сама деятельность, сопутствующая их профессии, а её публичные и финансовые атрибуты успешности, в которые они верят.

Идя по Пути творческой или социальной **САМОРЕАЛИЗАЦИИ** вы можете создавать ценности, реализовывать масштабные идеи, добиваясь при этом успеха, роста финансового и общественного статуса. И, наверняка, для вас это будет только началом дальнейшего восхождения. Приобретение профессии должно стать стартом для освоения в перспективе ролей Торговца, Управленца и Предпринимателя. Роль Торговца немедленно может перенести вас в касту Профессионалов. Став Управленцем, вы поймёте, что команда всегда принесёт вам больше, чем вы заработаете в одиночку. А с приобретением роли Предпринимателя перед вами откроются возможности по созданию нового бизнеса и более эффективному раскрытию вашего бизнес-потенциала.

Реалии жизни опровергают известный миф о существовании множества Путей. Такое право появляется только у того, кто сам является Хозяином своей судьбы. Тот, кто не принадлежит себе, выбирает единственный возможный Путь – Путь раба.

Есть успешные и неуспешные судьбы. Ничего более нет.

Москва, 2001 - 2005 год. (с) Алексей Крол 2015

Приложения

Сильные и слабые стороны, угрозы и возможности разных каст

Властители, лорды

Властители, лорды-1	
<u>Угрозы</u> Переворот с целью захвата власти. Покушение на убийство. Бунт или предательство свиты из нижестоящих каст.	<u>Слабые стороны</u> Зависимость от обслуги и от подчинённых из нижестоящих каст. Сложность в получении объективной информации. Необходимость быть всё время в напряжении. Необходимость управлять свитой и подчинёнными по принципу «разделяй и властвуй». Необходимость жить по очень жёстким понятиям своей касты. Возможность смерти за серьёзное нарушение правил. Недоверие со стороны низших каст.
<u>Возможности</u> Право устанавливать или отменять правила и права. Неограниченная власть. Отсутствие ответственности перед кем-либо, кроме себя. Обладание всем, исключая: физические (инвалидность) и ресурсные (государство без ресурсов) ограничения. Также ограничения, связанные с вероятностью социального взрыва и вреда своей собственности.	<u>Сильные стороны</u> Высшая концентрация власти, ресурсов, богатства, качества жизни для себя и своих клиентов. Максимальная собственность. Максимальный политический, силовой и финансовый рычаг. Возможность не соблюдать официальные законы. Стабильность (если нет войны или революции). Социальная защищённость.

Жрецы

Жрецы-1	
<p><u>Угрозы:</u></p> <p>Не угодить Властителю. Внутренний переворот с целью захвата власти. Покушение на убийство.</p>	<p><u>Слабые стороны:</u></p> <p>Отсутствие реального силового и значительного финансового ресурса. Ограниченность проведения специальных операций и акций. Необходимость поддержки публичного образа. Ограниченность догматикой. Необходимость поддержки лояльности Властителю. Ограниченность возможности вмешаться в дела государства. Невозможность стать официальным правителем. Чтобы попасть в касту, надо быть чьим-то родственником или с младых ногтей отказаться от себя и отдаться служению.</p>
<p><u>Возможности:</u></p> <p>Лоббирование и влияние на Властителя. Широкие посреднические возможности. Право устанавливать или отменять правила и права внутри своей касты. Неограниченная власть внутри своей касты. Отсутствие ответственности перед кем-либо, кроме себя, внутри своей касты. Возможность не соблюдать официальные законы.</p>	<p><u>Сильные стороны:</u></p> <p>Контроль над лояльными верующими.</p> <p>Возможность подтверждать или дезавуировать легитимность власти. Возможность консолидировать большие массы людей. Высшая концентрация власти, ресурсов, богатства внутри касты, качества жизни для себя и своих клиентов. Максимальная собственность внутри касты. Стабильность (если нет войны или революции). Социальная защищённость.</p>

Силовики

Силовики	
<p><u>Угрозы:</u> Не угодить Властителю. Внутренний переворот с целью захвата власти. Покушение на убийство. Военные и силовые риски.</p>	<p><u>Слабые стороны:</u> Беспрекословное подчинение Правителям. Необходимость постоянно доказывать абсолютную лояльность. Обязанность соблюдать понятия Правителей и воинов. За серьёзное нарушение правил его ожидают смерть либо падение до касты рабов. Чтобы попасть в касту, надо быть или чьим-то родственником или с младых ногтей отказаться от себя и пойти служить. Недоверие со стороны низших каст.</p>
<p><u>Возможности:</u> Стать Правителем. Лоббирование и влияние на Властителя. Широкие посреднические возможности. Право устанавливать или отменять правила и права внутри своей касты. Неограниченная власть внутри своей касты. Отсутствие ответственности перед кем-либо, кроме себя, внутри своей касты. Возможность не соблюдать официальные законы.</p>	<p><u>Сильные стороны:</u> Контроль над лояльными подчинёнными. Осуществление военных и карательных функций. Возможность отобрать власть или поддержать Властителя. Возможность объединить большие массы людей. Высшая концентрация власти, ресурсов, богатства внутри касты, качества жизни для себя и своих клиентов. Максимальная собственность внутри касты. Стабильность (если нет войны или революции). Социальная защищённость.</p>