

Геше Майкл Роуч  
Кристи Макнелли  
Майкл Гордон

# Кармический менеджмент

---

Эффект Эха

Издательство  
«Алмаз»

Майкл Роуч  
Кристи Макнелли  
Майкл Гордон

***КАРМИЧЕСКИЙ  
МЕНЕДЖМЕНТ***

Издательство «Алмаз»  
2011

**ББК 65.230–2**

**P-79**

Печатается по изданию

Geshe Michael Roach, Lama Christie McNally, Michael Gordon.  
Karmic Management: What Goes Around Comes Around in Your  
Business and Your Life

Original English language edition 2009 © By Geshe Michael  
Roach, Lama Christie McNally and Michael Gordon

All Right reserved

Все права защищены

Роуч Майкл

**P-79** Кармический менеджмент / Пер. с англ. М. Селицки. –  
Изд-во «Алмаз», 2011. – 96 с.

ISBN 978-3-9814462-0-3

Новая книга известного бизнесмена Майкла Роуча «Кармический менеджмент» – это долгожданное продолжение мирового бестселлера «Алмазная Мудрость». «Кармический менеджмент» даёт нам совершенно новый путь решения задач и выполнения проектов. Это не то, о чём вы уже слышали раньше. Это работает, и работает всегда.

Книги Майкла Роуча переведены более чем на 20 языков. Книга рассчитана на широкий круг читателей.

**ББК 65.230–2**

Russian translation copyright:

© Издательство «Алмаз», 2011

Русское издание:

© Издательство «Алмаз»,

Германия, 2011

ISBN 978-3-9814462-0-3

## Предисловие к русскому изданию

**К**армический менеджмент — это ещё одна жемчужина среди удивительных книг Майкла Роуча. Для нас перевод и издание этой книги стало большой честью и ответственностью.

Это было сотрудничество многих людей, и сейчас у нас есть возможность их поблагодарить.

Анну Суржик за очень важные и точные поправки при редактировании текста. Алексея Нуждина за создание дизайна обложки. Лирана Каца (Израиль), Беату Людвиг (Германия) и Сильвию Энгельхардт (Германия), руководителей ассоциации Кармического менеджмента в своих странах, за передачу опыта и поддержку. Скотта Васека (США) за координацию нашей работы с институтом Даймонд Катер (Diamond Cutter Institute). Сергея и Дениса Чистяковых (Украина), учредителей торгового дома «Слобожанка», за организацию курсов по распространению Кармического менеджмента и Алмазной мудрости.

Со 2 по 7 августа этого года Майкл Роуч проведёт в Киеве две открытые лекции и семинар «Кармический менеджмент».

Регистрация на сайте [www.diamondcutter.com.ua](http://www.diamondcutter.com.ua)

E-mail: [info@verlag-almaz.de](mailto:info@verlag-almaz.de)

*Издательство «Алмаз»*



## Содержание

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Успех гарантирован .....                                    | 6  |
| Производство, университет и парикмахерская.....             | 9  |
| <b>КМ Правило №1</b>                                        |    |
| Перестаньте делать то, что не работает.....                 | 14 |
| <b>КМ Правило №2</b>                                        |    |
| Найдите причину причин.....                                 | 20 |
| <b>КМ Правило №3</b>                                        |    |
| Определите своих кармических бизнес-партнёров...            | 27 |
| <b>КМ Правило №4</b>                                        |    |
| Начните с самого себя.....                                  | 36 |
| <b>КМ Правило №5</b>                                        |    |
| Прекратите принимать решения.....                           | 53 |
| <b>КМ Правило №6</b>                                        |    |
| Загрузите ваш степлер.....                                  | 62 |
| <b>КМ Правило №7</b>                                        |    |
| Скачите на своих проблемах к новым вершинам .....           | 68 |
| <b>КМ Правило №8</b>                                        |    |
| Инвестируйте карму вновь .....                              | 79 |
| Не останавливайтесь на этом месте.                          |    |
| Двигайтесь с КМ дальше... .....                             | 89 |
| Благодарности .....                                         | 94 |
| Книги для чтения и другие дополнительные<br>источники ..... | 95 |

## УСПЕХ ГАРАНТИРОВАН

**«Кармический менеджмент»** — это долгожданное продолжение книги «Алмазная мудрость», одной из самых популярных книг о бизнесе. Она была переведена более чем на двадцать языков, и прочитана миллионами людей по всему миру. В книге «Алмазная мудрость» идёт речь об одной из наиболее успешных компаний в истории Нью-Йорка, и сейчас «Кармический менеджмент» расскажет вам, как вы сами можете прийти к успеху. Этот одновременно и древний, и актуальный подход, которому мы вас научим, уже был применён многими людьми, и о некоторых из них мы сейчас вам расскажем.

Линда Каплан Талер создала рекламную компанию с оборотом в миллиард долларов и написала книгу о ведении бизнеса «Сила хорошего», ставшую бестселлером. «Большей частью успеха своей компании я обязана тем истинам, которые почерпнула из «Алмазной мудрости». Мы с уверенностью строим наш собственный успех, когда оставляем в своём сознании ментальные отпечатки тем, что способствуем успеху других людей».

Джилл Мёрфи, медсестра на службе вооружённых сил США в Ираке. «Я искренне верю, что принципы, описанные в книге «Алмазная мудрость», и которые были применены в нашем подразделении, станут моделью для прекращения этой войны и любой другой войны в будущем. Мы увидели, что проявление уважения к другим людям удивительно снижает уровень насилия».

Уильям МакМайкл, пилот Америкэн Эрлайнс (American Airlines), говорит: «Я чувствовал себе напряженно на

своём рабочем месте в кабине пилота. Когда я прочитал и применил в жизни принципы «Алмазной мудрости», то перестал осуждать своих сотрудников. Сейчас атмосфера на моем рабочем месте стала гораздо приятнее».

Линдсей Крауз, актриса и номинантка на приз Киноакадемии. «Я купила эту книгу, зашла в кафе и прочла ее от корки до корки... Сейчас мой курс для актёров включает в себя изучение древней мудрости Востока. Я поняла, что мое участие в продвижении карьеры других актеров, способствует моей собственной карьере».

Мухаммад Салам, вице-президентом Эй-Си Холдингс Капитал, говорит: «Алмазная мудрость» помогла мне понять более точно, как щедрость по отношению к бедным, увеличивала мой собственный успех на финансовых рынках».

Рассел Саймонс, основатель движения хип-хоп, мастер философии «Алмазной мудрости». Его личное состояние насчитывает 320 миллионов долларов. «Довольно много людей стало богатыми с моей помощью. Я зарабатывал деньги, и другие зарабатывали рядом со мной. Я становился богаче, обогащая других людей».

Ева Натанья, профессиональный теолог и балерина Королевского балета Лондона. «Я очень четко помню свое первое знакомство с книгой «Алмазная мудрость». Как только я ее прочитала, я поняла, что никогда больше не буду смотреть на мир по-прежнему; что теперь я обладаю истинным пониманием того, как на самом деле устроен мир. Я переживала тяжелые для меня времена, но всегда помогала танцорам, которые нуждались в моей помощи».

Барни Джонс, работает в компании Бентли Системс и руководит проектом в области нефтяной промышленности. «Раньше случалось, что люди на работе не слушали меня и мои предложения. Книгу «Алмазная мудрость» я прочитал благодаря другу, и последовал данному там



совету, избегать пустых разговоров. Я могу сказать, что сейчас люди хорошо воспринимают то, что я хочу им сказать».

Теперь вы видите сами как «Кармический менеджмент» может оказаться вам полезным!

## ПРОИЗВОДСТВО, УНИВЕРСИТЕТ И ПАРИКМАХЕРСКАЯ

**В**аш босс собрал команду из 12 человек для работы над проектом и вас назначил руководителем.

Задача: нужно изготовить 100000 экземпляров нового изделия и продать их за полгода, начиная с сегодняшнего дня.

Или ваша жена решила полностью переделать кухню, и у вас для этого есть всего месяц.

Или вы взяли на себя обязательство похудеть к ближайшему понедельнику на 2.5 килограмма.

100000 экземпляров изделия могут быть книгами, пиццей, компьютерной программой или чем угодно другим. Не имеет значения. Главное то, что этот проект должен быть завершён к определённой дате, и вы за него отвечаете.

Давайте посмотрим правде в глаза. Наша жизнь — это длинная вереница различных проектов, и нам необходимо выполнять их правильным образом. Нам всем нужен абсолютный рецепт успеха. Сейчас мы будем говорить о финансовом успехе, но в тоже время мы хотим быть успешными ещё и в более широком смысле, что означает быть хорошим человеком, счастливым человеком, здоровым физически и умственно. И если мы будем делать вещи правильно, то одновременно мы будем помогать и себе, и другим, и всему миру.

Эта книга даёт нам совершенно новый путь решения задач и выполнения проектов. Это не то, о чём вы уже

слышали раньше. Это работает, и работает всегда. Попробуйте. Всё, что от вас требуется — это посвятить этому час вашего времени. Мы верим, что если идея правильная, то её можно объяснить буквально в нескольких словах. А дальше уже дело за вами. Мы дадим вам восемь правил *Кармического менеджмента*, чтобы вы сами смогли убедиться в их действенности, как в бизнесе, так и в других областях жизни. Каждую главу мы будем начинать отрывком из древних книг, которые являются источником для *Кармического менеджмента*. Хотя эти книги пришли из разных мест, они все оказались на Тибете и на протяжении 1000 лет создавали его бесценную культуру мудрости. Этот радикальный подход к бизнесу уже пережил проверку длиной в 1000 лет. Начнём мы с жемчужины, которая принадлежит буддийскому мудрецу, жившему в 7 веке н.э. по имени Чандра Кирти:

***Шанс на успех  
есть во всём,  
и он равен 100%***

А сейчас мы вам объясним, как эта цитата поможет вам продать 100000 пицц к назначенному сроку и занять достойное место в своей компании или в своей семье, что порою бывает даже труднее.

Мы считаем, что о достижении успеха должны писать люди, которые *уже пришли к успеху*. В книге, которая сейчас перед вами, вы найдёте реальные истории, о том, как мы сами, используя КМ, достигли поставленных целей.

## ***Реальная жизнь***

### ***Лама Кристи***

*Меня обучали восьми правилам Кармического менеджмента с самого первого дня моего пребывания в Классическом Институте Азии в Нью-Йорке. Моей мечтой было создать университет нового типа, который*

*бы ощутимо изменил наш мир. И Кармичекый менеджмент позволил это сделать. Мы начали, не имея никаких денежных средств, а сейчас университет в Даймонд Маунтэнс растёт и процветает на территории в тысячу акров. В этом замечательном кампусе, расположенном у подножья холмов южной Аризоны, учатся несколько сотен студентов со всех пяти континентов, а в дополнительных курсах участвуют тысячи слушателей со всего мира. КМ сделал мою мечту реальной в возрасте, когда большинство ещё только заканчивает образование.*

### **Михаил Гордон**

*Я нахожусь от Ламы Кристи на другом конце спектра. Я даже никогда не слышал о Кармическом менеджменте. Я хотел создать первоклассный салон красоты в Нью-Йорке. Создать с нуля, не зная там ни единого человека. В мире бизнеса это называется «невыполнимая миссия», но за последние 30 лет компания «Бамбл энд Бамбл» превратилась в одну из самых больших и успешных компаний по производству средств ухода за волосами с годовым оборотом в 50 миллионов долларов. Я вошёл в мир Кармического менеджмента через заднюю дверь. Когда я с ним познакомился, то понял, что именно это я и делал всё время, что и привело меня к успеху. Для меня КМ всегда был чем-то естественным. Я интуитивно чувствовал, как нужно правильно сделать. Сейчас я очень взволнован, что передо мной лежит эта небольшая книга, Восьми правил Кармического менеджмента, которыми можно поделиться с другими людьми, чтобы и они стали успешными.*

### **Геше Майкл**

*А я где-то посередине между Ламой Кристи и Михаилом Гордоном. Я провёл много лет в тибетском*

монастыре, и конечно, нас обучали по самым разным тибетским источникам, из которых пришёл КМ. Но никто и никогда не говорил с нами о том, как собственно эта мудрость применяется в нашей повседневной жизни на работе и дома. Мы должны были к этому прийти сами. Для меня это был путь проб и ошибок, но, в конце концов, мне стало ясно, что делать. Как один из организаторов «Андин Интернэшнл», используя КМ, я смог помочь компании пройти путь от 0 до 100 миллионов долларов оборота в год. В конце каждой главы вы увидите раздел с конкретным заданием, которое вам надо выполнить самостоятельно, чтобы КМ начал на вас работать. Мы вам скажем, **что** надо делать, чтобы быть успешными, а ваша задача отнестись к этому со всей серьёзностью.

---

### *Список «надо сделать»*

---

❑ Не стремитесь прочесть эту книгу одним махом от начала до конца. Вначале определите понятие успеха лично для себя, а затем, прежде чем вы продолжите читать дальше, выберите одну конкретную задачу или проект, на котором вы сможете проверить КМ. Если эксперимент окажется удачным, то КМ станет вашим другом навсегда. Вы сможете его использовать в любом деле, в любом проекте, крупном и мелком.

❑ Итак, мы начнём с того, что назовём «молчаливым созерцанием». Это своеобразная разминка перед настоящей медитацией, о которой мы поговорим позже. Выйдите из дома и пойдите туда, где вы можете расслабиться и побыть наедине с самим собой. Это может быть скамеечка в соседнем парке или столик в ближайшем кафе, или какое-нибудь место в вашем городе, где вы любите гулять.

❑ Возьмите с собой карманную записную книжку и ручку. Посидите спокойно в тишине, а потом спросите

себя: «Что бы я действительно хотел осуществить сейчас в своей жизни, какой проект? К какому сроку я бы хотел его завершить? Как будет выглядеть для меня успех в этом проекте?»

Всё это должно быть абсолютно ясной картинкой в вашем сознании до того, как вы приступите к изучению правил *КМ*. Мы вам расскажем, как осуществить ваши мечты так же, как мы осуществили наши, но мечтать — это ваша часть в этой работе.

## КМ ПРАВИЛО №1

### Перестаньте делать то, что не работает

*Древняя мудрость:*

**«Все неудачи от непонимания»**

*«Колесо жизни», 500 лет до н.э.*

#### Игра в удачу

**М**ы чуть не назвали эту главу «Пятьдесят тысяч лет провалов». История организованной человеческой деятельности на Земле предположительно насчитывает около пятидесяти тысяч лет. Люди издавна стремились выполнить работу сообща, например, перетаскать громадные каменные глыбы при строительстве пирамид или создать 100000 единиц программного обеспечения. Миллиарды и миллиарды проектов, больших и малых, были совершены человеческими руками. Миллиарды и миллиарды сделок были заключены по принципу: «Я дам тебе мешок зерна, если ты передвинешь для меня этот камень». И каждое действие было направлено на *достижение* чего-то, и все они завершились неудачей. Все 100 % закончились провалом. «Как же так? — спросите вы. — Пирамиды ведь до сих пор стоят, компьютерное обеспечение успешно работает!» Но присмотритесь лучше. Любой предприниматель вам скажет, что девять из десяти компаний разоряется или исчезает в течение первых трёх лет. Если высказывание из «Колеса жизни» верно, то почти все мы не понимаем, как сделать так, чтобы то, чего мы хотим, происходило. А как же быть с успехом

Гугл, или Майкрософт, или сети магазинов Волмарт? Тут начинается самое интересное. Здесь мы должны определить, что же такое «успех». Что означает «мы преуспели или добились успеха в чём-либо»? Мы бы сказали, что это когда ваша работа или проект идут именно так, как вы запланировали, *благодаря* тому, что *вы делали*.

Всё это приводит нас к игре в кости: «выпадет — не выпадет».

Мы — люди, населяющие Землю последние пятьдесят тысяч лет — довольно странный народ. За все эти долгие годы мы так до конца и не поняли, почему те или иные вещи происходят в нашей жизни. Как вы ответите на вопрос: заведётся ли сегодня ваша машина, когда вы сядете в неё, чтобы поехать на работу? Если вы честны с собой, а согласно первому правилу *КМ*, вы *должны быть честны* с самими собой, вы ответите: «Я думаю, что машина заведётся». Вы не можете ответить: «*Я знаю*, что машина заведётся», даже если машина прекрасно работала прошлым вечером, когда вы её выключили. Вы по опыту знаете, что сказать со всей уверенностью, что машина заведётся сегодня утром, вы не можете. И поэтому мы играем в кости. Вся наша жизнь — это игра в удачу. «Есть определённый процент вероятности, что сегодня утром по дороге на работу я погибну в автокатастрофе. Есть вероятность, что сегодня меня уволят с работы, если мне удастся туда попасть. Есть также определённый шанс, что неважно, какие решения я приму, часть из них просто не сработает». Вот поэтому мы и грустим последние пятьдесят тысяч лет. Успех в большом бизнесе часто определяется не тем, что события происходят так, как вы ожидаете, а скорее тем, насколько гибкими вы можете быть, насколько быстро вы можете изменить курс, когда дела идут не так, как вы их спланировали. Мудрый человек — это тот, кто знает, что ничего не происходит так, как мы ожидаем, просто потому, что это не происходит



ни у кого. Пятьдесят тысяч лет истории человечества доказывают одну вещь: мы до сих пор не знаем, как сделать так, чтобы всегда всё удавалось. Мы всё ещё не знаем, почему события происходят тем или иным образом. Если бы мы знали, то в мире не было бы провалов и неудач. Горстка счастливиц, добившихся успеха, может рассказать, как заставить вещи работать на нас, но даже *они* испытывают фортуны. Даже *они* не уверены, что их машина заведётся завтра утром, а их следующее серьёзное решение не приведёт к краху всю компанию. Удача или провал? Мы всё ещё играем в кости, надеясь на лучшее.

### ***Личная плата за игру в удачу***

Получается, что любое действие, которое мы когда-либо предпринимали, было просто игрой в удачу. «Сейчас я вижу только одно решение, у которого есть самый большой шанс дать мне именно то, что я хочу. Вместе с тем, в глубине души я чувствую, что и там есть определённый риск потерпеть неудачу». Так что же это за жизнь такая? И мы говорим не об обновлении кухни или опоздании на полчаса на работу из-за того, что не завелась машина, а об очень важных решениях, где речь идёт о жизни и смерти.

Каждый из нас платит лично за эту игру. Мы платим за неё своей удручённостью, потому что всю жизнь мы принимаем решение за решением, зная, *что мы не знаем*, что произойдёт, зная, что мы это делаем, только *надеясь*, что это сработает. А сейчас на мгновение представьте, всего на одно мгновение, что больше нет необходимости играть в удачу. Да, мы пережили трагедию, но она уже в прошлом, теперь всё в порядке. Теперь наше сознание свободно. Насколько бы уменьшилось страдание в мире, насколько бы уменьшилось время, потраченное на беспокойство о том, *получится или нет* то, что мы собираемся сделать, если бы мы просто были уверены в успехе?

Именно это обещает нам *Кармический менеджмент*.

### ***Социальная плата за игру в удачу***

Трудно быть человеком, который отчаянно сражается с жизнью, принимая решения, не будучи уверенным ни в одном из них. Трудно быть человеком, который постоянно играет с фортуной. Теперь представьте, что весь мир живёт таким образом. Шесть миллиардов человек, которые по-настоящему не уверены в том, что они делают, *пытаются друг с другом сотрудничать*. В действительности, мы сотни раз за день говорим друг другу: «Если ты сделаешь для меня это, а я знаю, что ты не очень уверен, что это получится, то я сделаю для тебя то, в чём я тоже сомневаюсь». Тем самым мы постоянно вынуждаем друг друга испытывать превратности судьбы и обвиняем друг друга во всех разочарованиях в жизни. Самое удивительное, что мы привыкли жить в этом океане неопределённости. Странная у нас жизнь. В древних тибетских книгах сказано, что существует одна причина, которая наверняка удержит человека от побега из тюрьмы. Что это за причина? Это когда человек не догадывается, что он в тюрьме. Наша личная тюрьма — это неуверенность в успехе того, что мы собираемся сделать.

Так давайте же вырвемся на свободу!

---

### ***Список «надо сделать»***

---

☐ Как и в прошлый раз, начните с молчаливого созерцания в том же самом месте, или в другом, если это придаст свежести вашим мыслям.

☐ Достаньте записную книжку и ручку. Запишите пять дел, которые вы планируете сделать на этой неделе. Рядом с каждым делом укажите, какова вероятность того, что вы сможете их осуществить успешно.

□ Например: закончить к среде написание этой главы. Вероятность успеха: 70%.

□ Поразмышляйте о том, какое напряжение вносит в вашу жизнь состояние неопределённости. А теперь исправьте вероятность успеха на 100% и почувствуйте, как изменилось ваше состояние.

## *Реальная жизнь*

### *Лама Кристи*

*Я ходила в хорошую школу при колледже в своём родном городе Лос-Анджелесе. Школа мне нравилась, я хорошо успевала как в учебе, так и в спорте. Поступление в Нью-Йоркский университет вызвало во мне восторг, и я с наслаждением погрузилась в эту жизнь. Четыре года спустя у меня в руках был диплом и впереди многообещающая карьера. Я собиралась поступить в аспирантуру, чтобы в дальнейшем получить звание профессора английской литературы. И вдруг я осознала, что всё это не работает. По идее, университет должен хорошо подготовить нас к жизни, помочь стать более успешными, более счастливыми, но я видела, что это не совсем так. Одни люди хорошо учились и преуспели в карьере. Другие хорошо учились, но их карьера не сложилась. Некоторые бросили учёбу и обрели счастье, а другие бросили учёбу и скатились под откос. Было очевидно, что само по себе образование мало что решает. И вот, на пороге аспирантуры, я принимаю пугающее решение, которому всегда буду рада. Я отправляюсь в кругосветное путешествие: Египет, Таиланд, Австралия. Я бы его назвала «Поиск лучшего пути». Моё путешествие завершилось неподалёку от Катманду, где я училась и медитировала в небольшом монастыре, расположенном в горах. Это и привело меня к КМ, что в свою очередь стало причиной успеха нашего университета.*

Суть этой истории в том, что иногда нужно просто признать, что то, что мы делаем, не работает. Даже если мы это делаем давно, даже если нам комфортно это делать, даже если все вокруг нас делают то же самое и при этом осознают, что оно не работает.

Иногда мы должны быть достаточно смелыми, чтобы прыгнуть.

## КМ ПРАВИЛО №2

### Найдите причину причин

*Древняя мудрость:*

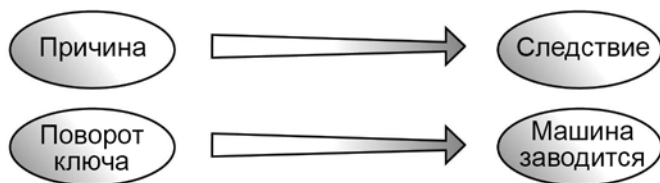
**«Одно становится причиной другого»**

*Будда, 500 лет до н. э.*

**Д**авайте ещё раз посмотрим, где мы находимся.  
Если коротко, то суть в следующем:

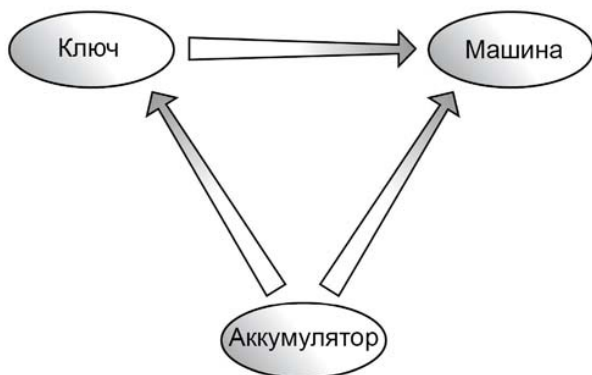
***Если то, что вы делаете,  
Иногда работает, а иногда нет,  
Значит, оно не работает.  
Перестаньте делать то,  
что не работает.***

Тогда что же мы должны делать? То же самое, что вы делали в случае с машиной, которая не завелась от поворота ключа зажигания. Вы начали искать истинную причину. Вы открыли капот и проверили, в порядке ли аккумулятор. С жизнью всё обстоит так же, как и с машиной. Будда сказал, и наука с ним согласилась: «Для того чтобы что-то произошло, этому должно предшествовать другое действие». Мы привыкли смотреть на ситуацию очень упрощённо, двумерно. Я поворачиваю ключ, и через секунду машина заводится. Или иначе:



«Я завёл машину поворотом ключа». Выглядит так, словно поворот ключа заводит машину.

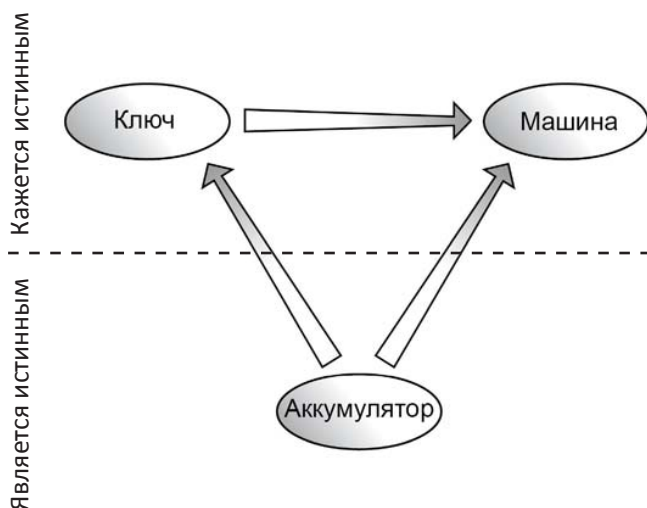
Только тогда, когда мы повернём ключ, а машина не заведётся, мы будем вынуждены пойти дальше и перейти на третий уровень измерения. Этот уровень лежит под плоскостью «ключ—машина». Истинная причина скрыта от глаз под капотом и находится в разряженном аккумуляторе.



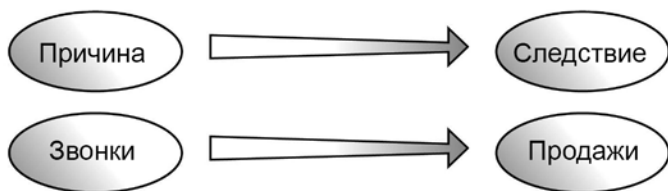
Заметьте, мы только что употребили выражение «*истинная причина*». Это то, что мы называем «*причиной причин*». Ваш ключ заведёт машину только при условии, что аккумулятор *позволит* ему это сделать.

### ***Казаться истинным — быть истинным***

Сейчас мы сделаем шаг вперёд. Очевидно, ключ не может быть истинной причиной того, что машина заведётся, но выглядит это именно так, и воспринимаем мы это именно так. *На самом деле* машину заводит аккумулятор. Мы можем разделить наш рисунок пунктирной линией на две части. Верхнюю часть мы назовём «*кажется истинным*» (выглядит, как истинная причина), а нижнюю «*является истинным*» (является истинной причиной).



Как это относится к тому, что мы всё время не уверены в успехе того, что делаем? Давайте вернёмся к 100000 единиц продукции, которые нам надо сбыть за оставшиеся пять месяцев. Пусть это будут холодильники. Вам интересно узнать, что надо сделать, чтобы их наверняка *не* продать? Ответим: застрять в двухмерном измерении. Застрять на уровне, который кажется истинным, обзванивая потенциальных клиентов. Все знают:



Порою от этого можно сойти с ума. Почему? Да потому, что иногда после звонков есть продажи, а иногда нет. Но ведь мы пообещали перестать делать вещи, которые иногда работают, а иногда нет. В этом слишком много неопределённости. Слишком много стресса. Слишком

большая вероятность неудачи. Это всё равно, что снова и снова поворачивать ключ в машине, у которой мотор не издаёт *ни звука*. Ищите истинную причину. Она должна быть в карме, поскольку что посеешь, то и пожнёшь.

### ***Как работает карма?***

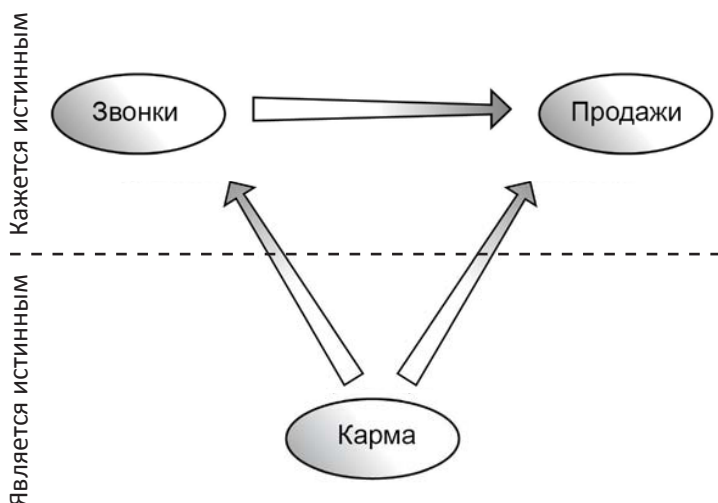
Самое время объяснить, что такое карма, пока вы не начали вспоминать все те ошибочные определения, которые вам уже приходилось слышать. Карма означает всё, что вы делаете, говорите или думаете. Или, если вам так удобнее, то можно остановиться на определении: «Всё, что я делаю».

Каждый раз, когда мы что-то делаем, говорим или думаем, это записывается в глубинах нашего сознания. Почему? Да потому, что мы там были. Это же мы что-то сказали, подумали или сделали. Наш разум, как сверхчувствительный жёсткий диск с необъятным объёмом памяти, на который записано *абсолютно всё*, что мы когда-либо сделали. Каждый раз, когда мы совершаем даже самое незначительное действие, оно остаётся в нашем сознании в виде семени. Этот микроскопический сгусток энергии постепенно растёт, набирает силу, и *однажды он прорывается из нашего подсознания* и этим определяет наше восприятие мира.

Сейчас мы уже можем нарисовать другой рисунок.

Если за телефонным звонком последовали продажи, то это не потому, что телефонный звонок был их причиной, так же, как и в случае с ключом и машиной. Если ваш ключ завёл машину, то это не значит, что она завелась только от поворота ключа. Это только *выглядит настоящим*, но не является *настоящим*. На самом деле машина завелась благодаря аккумулятору, который позволил сработать повороту ключа. Вы поняли? Каждый раз, когда за телефонным звонком следует успешная продажа, это происходит из-за кармы.





Карма стала причиной и телефонного звонка, и успешной продажи вслед за ним. Карма — это истинный уровень. Она лежит в основе всего, что нас окружает, подобно почве на нашей планете.

Она поддерживает здания и позволяет расти деревьям. Это изначальная причина, нулевой уровень.

А теперь давайте позволим карме работать на нас.

## ***Реальная жизнь***

### ***Геше Майкл***

Можно сказать, что три крупных события, которые произошли в это время в мире, повлияли на успех «Андин Даймонд Интернэшнл». Произошли большие социальные изменения, которые никто из нас не мог предсказать, и уж тем более на них повлиять... или нам в то время так казалось.

Во-первых, американские женщины в поразительных количествах начали выходить на работу. До этого большинство ювелирных украшений для женщин покупали мужчины, поскольку именно они зарабатывали

деньги. Внезапно миллионы женщин стали располагать собственным доходом, который позволял им «без долгих раздумий» купить себе небольшое бриллиантовое колечко, чтобы носить на работу, — а они-то и были нашей специализацией.

Во-вторых, Индия вдруг стала крупным центром по обработке бриллиантов. До этого почти все бриллианты обрабатывались в Нью-Йорке, Амстердаме или Тель-Авиве. Таким образом, у нашей компании появилась возможность приобретать бриллианты за меньшую стоимость и изготавливать кольца с небольшими бриллиантами с огромной экономией. В результате мы смогли поставлять на рынок изделия того же качества, но по более низкой цене.

И последнее, правительство Китая внезапно облегчило условия для иностранных инвестиций в местные компании, и мы смогли начать производить рядовые изделия в Китае и при этом сохранять наши производственные линии на Манхэттене для создания эксклюзивных украшений.

Однажды мы собрались все вместе, чтобы обсудить, почему эти три причины произошли в «правильный момент» и этим обеспечили нам успех. Кто-то из присутствующих сказал: «Вы знаете, не случайно, что именно американские женщины сделали нас успешными. Ведь «Андин» была единственной компанией в Нью-Йорке, где у женщин всегда были равные с мужчинами права на получение руководящих должностей с одинаковой зарплатой».

«А, «индийская история», — добавил кто-то другой. — Я хочу сказать, что если вы действительно верите в карму и тому подобное, то это просто что-то сверхъестественное. «Андин» всегда была единственной компанией, действительно открытой для новых иммигрантов из Индии. Первым был Кишан из Бомбея, а потом, как принято в Индии, потянулись друзья и

*родственники разной близости. Только в отделе драгоценных камней работает человек 20 индусов.*

*«С Китаем тоже, — сказал третий. — Помните наш совместный проект с компанией по трудоустройству в Чайнатаун? Тогда мы помогли только что прибывшим в Америку китайцам получить навыки ювелирного мастерства, пока они не улучшат свой английский».*

Это и были *глубинные* причины, причины причин нашего успеха. Словно гейзеры, они пробились из-под наших ног, изменяя деловой климат в мире и невероятно поднимая доходы нашей компании.

---

### *Список «надо сделать»*

---

□ Давайте опять вернёмся к молчаливому созерцанию. Вы можете обнаружить, что уже начали получать от него удовольствие. Закажите себе горячий шоколад, достаньте свою записную книжку *КМ* и положите её на стол. А сейчас просто внимательно посмотрите на белую чистую страницу.

□ Мысленно опишите три самых успешных события в вашей жизни. А теперь постарайтесь припомнить, помогли ли вы кому-то другому добиться подобного успеха, даже если ваша помощь была совсем незначительной, поскольку кармические семена, посаженные в нашем подсознании, увеличиваются в процессе созревания.

□ Может быть, к тому моменту, когда принесут ваш шоколад, вы уже найдёте причину похлопать себя по плечу. И возможно, вас посетят новые идеи об истинных причинах, которые помогут осуществить продажу 100000 единиц.

## КМ ПРАВИЛО №3

### Определите своих кармических бизнес-партнёров

*Древняя мудрость:*

***Первый закон кармы гласит:***

***«Всё, что вы хотите получить от жизни,  
сначала вы должны дать кому-нибудь другому».***

*Джей Ринпоче (1357-1419),  
учитель первого Далай-ламы*

#### ***Эффект эха***

**К**ак сделать так, чтобы карма начала на вас работать? Мы уже говорили, что карма — это любое наше действие. Это всё, что мы делаем, говорим или думаем. Сейчас мы к этому добавим небольшое уточнение: карма — это всё, что мы делаем *для кого-то другого*. За небольшим исключением, карма может быть посажена в нашем сознании только через наше действие по отношению к кому-то другому. Вот почему в древних тибетских книгах карму сравнивают с эхом. Если вы стоите на берегу океана, то вы не услышите эхо, даже если будете кричать очень долго и громко. Гораздо лучше найти пещеру с большим количеством стен, где ваш голос отразится многократно. Других людей мы можем сравнить с палочкой, которую используем, чтобы глубже посадить семена в почву нашего сознания. Без других людей мы не можем посадить семена, без семян нет успеха, и мы опять играем в кости. Мы *нуждаемся* в других людях.

## ***Закон справедливости***

Тот факт, что получить что-либо мы можем только после того, как мы это дали другим, по сути, является самой вознаграждающей частью мировоззрения *Кармического менеджмента*. В глубине души мы все жаждем, чтобы в мире была справедливость. В том, как события происходят, должна быть логика. Успех — это не просто удачное стечение обстоятельств, а жизнь — не розыгрыш лотереи. Хорошие вещи должны случаться с людьми, которые делают добро другим.

Если этот путь работает, он должен работать всегда. Не может быть так, чтобы у 58% людей успех был благодаря карме, благодаря тому, что они сделали успешными других людей, а оставшимся 42% просто повезло. Тогда бы мы опять вернулись к игре в удачу, а мы от неё уже устали.

Сейчас самое время остановиться и напомнить себе об одной вещи. Идея *Кармического менеджмента* — это не воздушный замок и не фантазия «стать хорошим для других». Это реальная, действующая, практическая бизнес-стратегия для достижения ощутимых финансовых результатов, которые всегда сопровождаются чувством удовлетворения и счастья. Вы не просто поступаете правильно и делаете добрые дела для других, а вам ещё и платят за то, что вы делаете добрые дела для других. И благодаря способу, которым КМ работает, вы всегда делаете успешными и *других* людей тоже, от этого они чувствуют себя счастливыми, что в свою очередь делает счастливыми вас и их счастливыми за вас. Все счастливы, все успешны. Ну что ж, давайте приступим.

## ***Кармические бизнес-партнёры***

Мы готовы приступить к правилу №3 и определить наших кармических бизнес-партнёров. Кармические бизнес-партнёры — это сердцевина *Кармического менеджмента*. Через этих людей к нам будет возвращаться

принцип «что посеешь, то и пожнёшь». Это те, через кого карма, как эхо, вернётся к нам. Благодаря им, мы сможем посадить в своём сознании кармические семена, которые позднее взойдут для нас возможностями, ведущими к успеху, и которые другие видеть не будут (у кого этих кармических семян нет). Со всеми вашими бизнес-партнёрами у вас есть одна задача: попытаться сделать их успешными. Помните об этом. Вам следует сосредоточить все ваши усилия, чтобы сделать их успешными. И тогда ваша собственная работа станет успешной, без волнений и беспокойств. Сделайте всех своих бизнес-партнёров успешными, и тогда 100000 единиц продукции (что это у нас было, волейбольные мячи?) продадутся за неделю с наибольшей прибылью.

Так кто же мои бизнес-партнёры? Их четыре группы, и сделать успешными надо их всех.

### 1. Коллеги

Коллеги или подчинённые — это первая группа ваших кармических бизнес-партнёров. Вы помните, что начальник выделил двенадцать человек в вашу команду для организации продажи 100000 единиц продукции. Возможно, что в прошлом вы смотрели на этих людей как на рабочий инструмент. Они были теми, кого вы нанимали или использовали для исполнения работы. В КМ ситуация должна измениться. Сейчас у вас должен быть совсем другой характер отношений с окружающими вас людьми. Вы *должны* послать кармическое эхо от себя к ним. Вы *должны* позаботиться о том, чтобы этот проект привёл их к успеху. Это единственный путь посадить кармические семена успешной продажи 100000 единиц, потому что нам нужно создать эхо.



Весь этот проект продажи 100000 единиц должен сделать каждого из двенадцати человек команды героем и звездой компании. Он должен сделать членов команды лучше, способнее и счастливее.

## 2. Клиенты

Очевидно, что цель любой работы или проекта — это поставить кому-то что-то. Этот кто-то должен быть вашим клиентом, но в некотором смысле и ваш начальник, и инвесторы компании — тоже ваши клиенты. Вы можете сказать, что это очевидно. В том, что вы должны стараться для своих клиентов, нет ничего нового.

Кто, по-вашему, будет есть 100000 пицц?

Но сейчас речь идёт о другом. Если вы хотите, чтобы *Кармический менеджмент* работал на вас, то вы должны быть буквально одержимы *идеей успеха* ваших клиентов. Когда ваш проект «100000 продаж» завершится, ваша начальница должна выглядеть почти гением в глазах её начальника, инвесторы должны получить дополнительные прибыли, а пицца при этом стать *более дешёвой* и *более полезной*. Например, с меньшим содержанием холестерина.

Сколько волн, которые к вам вернутся, вы сейчас запустили?

## 3. Поставщики

Если вы думаете, что ваш прежний взгляд на сотрудников был скверным, то сейчас посмотрите на ваше общение с поставщиками. Отношения в одну сторону: «Они должны поставлять мне высококачественную муку и томатную пасту по самым низким ценам и в точно указанные сроки. Как они это будут делать и какова их прибыль — меня не касается. На то они и поставщики». В *КМ* такая позиция должна полностью измениться. В любом деле огромный объём кармы создаётся нашим отношением к людям, которые вносят свой вклад в осуществление проекта. По сути, от этого и зависит успех или провал

нашего дела. Это может быть завод, поставляющий моторы для наших холодильников, или подрядчик, красящий кухню, или программист, который просидел всю ночь перед компьютером, чтобы написать финальный код для компьютерной программы. Вы должны заботиться о них, проявлять к ним личный интерес, беспокоиться о них и быть уверенными в том, что проект им тоже приносит успех.

«Получили ли вы достаточно прибыли, продав мне моторы?»

«Никто никогда не задавал мне такой вопрос».

«Я нашёл для вас ещё один заказ. Надо покрасить кухню моему соседу».

«Если я не буду уверен, что ты делаешь перерыв после каждых полутора часов работы на компьютере, я на следующей неделе уменьшу твою зарплату».

#### 4. Весь мир

Ваш последний бизнес-партнёр самый большой — это весь мир. Все те партнёры, о которых мы говорили прежде, находятся довольно близко от вас. И когда вы им помогаете, то это вроде помощи самому себе, поэтому и эхо будет не столь впечатляющим. Это как кричать дома, находясь в пустом платяном шкафу.

Мы должны выйти наружу из нашего маленького мира подальше от самих себя, чтобы получить сильное кармическое эхо. Чтобы добиться успеха в этом мире, нам необходимо создать успешный мир. В вашем проекте обязательно должно быть что-то ценное для мира. И не думайте, что всё это иллюзорные вещи. Будьте добры с людьми и делайте добро. Откладывайте небольшие суммы в корпоративный благотворительный фонд. Выписать за пять минут чек на тысячу долларов в общество «Юнайтед Вэй», а потом забыть об этом — такой подход никогда ни одну компанию успешной не сделал. Вам необходимо использовать все возможности, навыки, творческие способности, — как свои, так и всей команды — а



также значительную часть бюджета вашего проекта на другой проект, который находится за пределами вашего собственного. Помогите тому, кто пытается осуществить проект, подобный вашему, и нуждается в реальной помощи. В сущности это означает следующее. Если вы хотите, чтобы реконструкция вашей кухни прошла успешно, *то прежде* вы должны помочь соседу отремонтировать *его* кухню. А ещё лучше, если вы *до того* потрудитесь в организации, которая помогает переделывать кухни малоимущим семьям. Ваши 100000 купальников будут хорошо проданы, если вся ваша команда поможет другой команде разослать *их* объявления о сезонной распродаже зимних пальто. А ещё лучше, если ваша команда сможет убедить руководство произвести дополнительные 10000 единиц продукции и пожертвовать их предпринимателю из страны третьего мира, чтобы он успешно начал свой собственный бизнес.

Странно, да? Забудьте про себя, сделайте это для кого-то другого, и всё сработает. А сейчас признайтесь, разве не о таком мире вы всегда мечтали?

---

## *Реальная жизнь*

### **Майкл Гордон**

*В нашей компании «Бамбл и Бамбл» мы с самого начала заботились о наших бизнес-партнёрах. Мы делали это интуитивно. Такой образ действий казался нам правильным, и естественно, это приносило свои плоды.*

**Сотрудники.** *Недавно я был на мероприятии в Нью-Йорке. Одна женщина подошла ко мне и сказала:*

*«Добрый день, я Лори Барбария. Скорее всего, вы меня не помните. Я работала у вас в «Бамбл и Бамбл» в 1978-79 годах. Тогда я была необузданная, капризная и недисциплинированная, но вы дали мне шанс. Вы знали, что на самом деле я очень хочу работать в журнале.*

*Так вот однажды вы мне сказали: «Если ты действительно хочешь этим заниматься, тебе надо ехать в Милан или Париж», — и протянули мне деньги на билет. Вот так просто. С тех пор мне не выпала возможность встретиться с вами, поблагодарить и отдать долг, но я хочу, чтобы вы знали, что я никогда об этом не забывала. Никто из тех, на кого я работала, ко мне так не относился».*

**Клиенты.** *Наша компания росла на 25-30% в год, что было неслыханно. Кроме того, мы переехали в изумительное здание на Манхэттене в районе Митпакинг, которое впоследствии стало одним из самых трендовых центров высокой моды. Мы называли наше здание «Дом Бамбл». У меня сразу появилось чувство, что мы стали слишком высокомерными, слишком гламурными, и наши клиенты, хотя это и были роскошные салоны красоты, не получают от нас достаточно любви. И тогда мы собрали совещание и за один час составили план помощи нашим клиентам.*

*Мы решили посылать им каждый месяц вдохновляющий подарок, который бы символизировал парикмахерское искусство или любовь к нему, или что-нибудь относящееся к этому ремеслу. Нигде и ни единым словом мы не просили наших клиентов приобретать наши товары и не предлагали им особые сделки. Мы всего лишь хотели помочь им стать более успешными. Позднее эта идея переросла в создание бизнес-школы «Бамбл». Из каждого салона (а их были тысячи) мы приглашали по три человека в Нью-Йорк для участия в специальном пятидневном курсе, на котором обучали построению успешного бизнеса. Участники должны были взять неделю отпуска, чтобы весь продолжительный учебный день посвятить изучению нашего опыта, начиная от мытья волос и кончая маркетингом. Такой подход был совершенно уникален для нашей индустрии, и его кармическое эхо подбросило нас очень высоко.*

**Поставщики.** В определённый момент мы уже были готовы запустить производство своей собственной линии по уходу за волосами. Для этого мы нашли маленькую компанию на Среднем Западе, владельцами которой были два простых парня Боб и Волли. Наши отношения превратились в прекрасное сотрудничество двух фирм.

Неожиданно (эхо!) наши продажи взметнулись до небес, и в течение восьми лет мы являлись также и крупнейшим производителем в своей отрасли. Часто в таких ситуациях набравшие силу компании начинают выжимать из своих поставщиков всё, что можно: «Вам следует делиться с нами вашей прибылью», «У нас есть и другие поставщики», «Мы будем платить вам меньше, поскольку заказываем у вас очень много».

Мы же ничего подобного не сделали. Мы помнили, какую тяжёлую работу выполняли для нас Боб и Волли с самого начала, и постарались, чтобы они полностью разделили с нами внезапный финансовый успех.

**Весь мир.** Одна вещь, которую я сделал в самом начале моей карьеры, заложила одно из самых важных кармических семян моего дальнейшего многолетнего успеха. Я вырос в Англии, в семье, которая имела самое непосредственное отношение к индустрии моды. В пятнадцать лет я стал учеником в «Рене Мэйфер». Это был очень престижный салон, находящийся в фешенебельной части Лондона. Когда мне исполнился двадцать один год, я уехал в Южную Африку, чтобы там начать свой бизнес. Моей первой служащей была чёрная женщина по имени Элизабет. Она была из племени Банту. Следует напомнить, что в те времена политика апартеида — расовой дискриминации — была очень сильной. Элизабет было позволено заходить в салон только в качестве прислуги и то лишь для уборки. Однажды, наблюдая за Элизабет, я решил, что ей следует стать стилистом причёсок. В самых лучших

*салонах Лондона, где я обучался, всё начинается с правильного мытья волос, которому придаётся очень большое значение. Так вот, однажды вечером, прежде чем уйти домой, я начал обучать Элизабет мытью волос, моя ей волосы. В моём мире это было почти незаконным действием. Элизабет продолжала работать и расти вместе с компанией в течение многих лет, пока я не оставил Южную Африку, чтобы переехать в Нью-Йорк. В глубине души я чувствовал, что тот небольшой акт помощи миру заложил семена будущего успеха компании «Бамбл».*

У всех этих историй о вкладе в успех наших кармических бизнес-партнёров есть одно общее: вы просто, без всяких условий, стараетесь сделать другого человека успешным.

---

### ***Список «надо сделать»***

---

☐ Вы уже знаете, что сейчас будет. Правильно, вы снова идёте в кафе, достаёте свою карманную книжечку по КМ и на четырёх страницах сверху пишете название четырёх групп ваших кармических партнёров. Это сотрудники, клиенты, поставщики и весь мир.

☐ А сейчас мы вас попросим написать в каждой группе имя одного человека. Этот один человек вам необходим для эха. Вы должны сделать его успешным благодаря проекту, над которым вы работаете, применяя КМ.

☐ После того как вы написали имя, опишите ясно и чётко, как будет выглядеть его успех к моменту завершения проекта. Что-то не слишком грандиозное и очень конкретное.

## КМ ПРАВИЛО №4

### Начните с самого себя

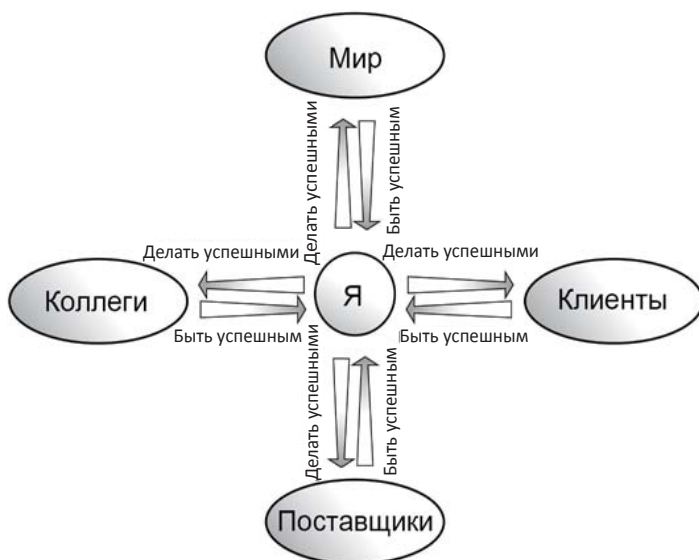
*Древняя мудрость:*

**«Граница между мной и тобой - не настоящая»**

*Мастер Шантидэва, 700 н.э.*

#### **Уютное кармическое гнездо**

**Е**сли вы поразмышляете об этом, то отношения между всеми вашими кармическими партнёрами можно довольно точно изобразить на следующем небольшом чертеже:

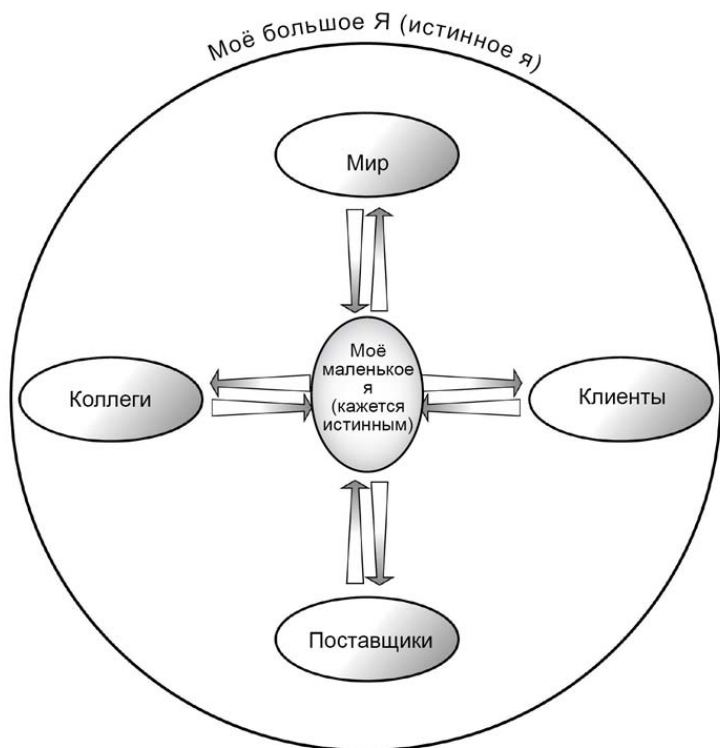


Я в центре, и четыре группы людей вокруг меня. По сути дела, для того чтобы мой проект по привлечению 100000 подписчиков на кабельное телевидение успешно осуществился, я должен *перенести фокус со своего* проекта на заботу об успехе моих кармических партнёров. Тогда мой собственный успех придёт сам собою. Как говорят крестьяне на Тибете, «кто посадит кукурузу, получит и сено». Имеется в виду, что когда вы сажаете кукурузу, то трава естественным образом вырастает между её стеблями. И этим даровым сеном ваши яки будут потом кормиться всю зиму. Также и руководитель, который управляет компанией по законам кармы, сидит в своём кармическом гнездышке и посылает успех во все четыре стороны, а потом купается в успехе, когда тот к нему возвращается.

### ***Я в центре***

Сейчас, чтобы *КМ* действительно обрёл волшебную силу, вы должны внимательно посмотреть на маленькое «я» в центре. Сразу бросается в глаза, что всё начинается с вас. Как может эхо ко мне вернуться, если я не издам ни звука? В *Кармическом менеджменте* весь успех начинается с вас. Первое действие за вами. Вы должны начать делать своих кармических партнёров успешными в одностороннем порядке. Но есть ещё один критически важный момент. Посмотрите внимательно на маленькое «я» в центре. Оно окружено линией, которая определяет мои границы. Здесь заканчиваюсь «я», и начинаетесь «вы». Грубо говоря, границы моего «я» проходят по моей коже. Я — это то, что внутри этого чехла. Всё, что снаружи — это уже что-то или кто-то другой. На самом деле, наше обычное «я» намного больше этого определения. Когда у женщины появляется ребёнок, она помещает в границы своего «я» и ребёнка тоже. Нас не слишком волнует, что поцарапали машину на стоянке перед супермаркетом — при условии, что эта машина не окажется *моей*.

Так что же определяет положение этой линии? Возможно, вы скажете, что «моё» включает в себя всё, что меня действительно касается. Если вы меня уколете, толкнёте моего ребёнка, поцарапаете мою машину, то вы причините вред моему «я». Если вы сделаете мне массаж, похвалите моего ребёнка, отремонтируете машину, то вы поможете моему «я». Сейчас вы видите, что ваши кармические партнёры являются вами. Если они терпят неудачу, то неудача ждёт и вас. Если они успешны, то будете успешными и вы. Пришло время начертить схему нового «я».



Вы обратили внимание, что мы опять добавили «казаться истинным» и «быть истинным». Раньше это выгля-

дело так, словно я существовал отдельно от моих сотрудников, клиентов, поставщиков и большого мира. Я мог не обращать внимания на их проблемы, я мог не слишком заботиться об их успехе, так как они не влияли на меня напрямую. Но сейчас мы посмотрим на это иначе. Если карма существует, если каждая вещь, которая случается со мной, — это эхо моих действий в прошлом по отношению к другим, то тогда «ты» — это «я». И пожалуйста, никаких иллюзий и абстрактно-позитивных философий! Мы говорим языком цифр, языком бизнеса.

Истинное «я» огромно. Оно включает всё вокруг вас. Начните к этому привыкать. Вам станет намного проще всей душой заботиться об успехе других, если вы уберёте барьер в вашем представлении, что они существуют отдельно от вас.

### ***Несколько слов о конкуренции***

Посмотрите ещё раз на рисунок, а именно на то место, где линией обведено слово «Мир». Эта линия — всего лишь линия, и как мы уже знаем, она может быть очень обманчивой. Для человека, который ещё не слышал о КМ, который всё ещё играет в кости, естественно воспринимать мир как нечто приходящее *извне*, а не из него.

Руководство компании принимает на работу нового способного менеджера и просит вас обучить его тому, что делаете вы. Неожиданно вы начинаете чувствовать, что ваше собственное положение оказалось под угрозой. Производители в какой-то другой стране вдруг начали выпускать те же самые микроволновые печи, что и ваша компания, только по более низкой цене. Вы стали чувствовать, что угроза нависла и над вашей работой, и над вашей компанией, и даже над вашей страной.

Вы не можете дальше находиться в состоянии заблуждения. Вы должны посмотреть на подобные ситуации в прошлом и найти истинную причину. По закону кармы всё, что происходит со мной, приходит *из меня*.



Таким образом, я могу создать всё, что я хочу, сделав это вначале для кого-то другого. Что это означает в случае конкуренции, хоть с соседним офисом, хоть с другим концом земного шара? Пришло время пристегнуть ремни безопасности. Мы приближаемся к тому, чтобы взорвать пятьдесят тысяч лет ложных представлений, которые глубоко проникли в вас.

Когда вам поручают подготовить нового молодого руководителя, то идите на это с открытым сердцем. Буквально превратите его, насколько это в ваших силах, в самую яркую звезду компании. Когда за океаном выпускается продукт, превосходящий ваш собственный, пойдите и купите его для себя лично и посоветуйте своим знакомым сделать то же самое. Пусть у рабочих из другой страны будет такой же высокий уровень жизни, как и ваш собственный.

«Почему я должен захотеть всё это сделать?» — возмутитесь вы. Да потому что вы должны это сделать. У вас нет другого выхода. Вы должны сделать других успешными, даже если они ваши конкуренты. Вы догадываетесь, что произойдёт? Карма вернётся к вам назад и *распахнёт перед вами рынок*.

Ваш молодой подопечный проявит себя настолько хорошо, что руководство компании решит сделать именно то, чего вы боялись: назначит его на ваше место. Но оно будет так впечатлено вашим поведением, что создаст новое место вице-президента, и бросит вас прямо туда.

И вдруг перед вами на вашем рабочем столе окажется огромный заказ, самый большой из всех, которые вы когда-либо делали, поскольку правительство какой-то далёкой страны решило установить по одной микроволновой печи *вашей* компании на кухне каждой железнодорожной станции. Это действительно так работает. И сейчас мы говорим об «истинном» уровне. Мы говорим о пути, который наверняка приводит к успеху. Откажитесь от противопоставления «*моё — твоё*». Откажитесь

от противопоставления «*наше — их*». Создавайте успех для всех.

И последнее. Когда вы действуете таким образом, что размываете границы и создаёте успех для всех, то вы впервые в жизни находитесь в гармонии с законами вселенной. Вы впервые в своей жизни синхронизируете себя с силой, которая создаёт всё в этом мире. И естественно, вы начинаете испытывать чувство мира и согласия.

Вы действительно думаете, что одна страна может процветать, в то время как все остальные будут страдать в нищете? Разве так должно быть?

### ***Материнская ответственность***

Взгляните ещё раз на рисунок. Есть одна последняя важная вещь, в которой вы должны хорошо разобраться.

Ваши партнёры — это вы, сейчас вы это видите. Но и *вы сами ваш партнёр*. Что это означает? Всё начинается с вас. Вы делаете первое действие, и вся машина приходит в движение. Если вы недостаточно эффективны, то все остальные страдают. *Мир заинтересован в том*, чтобы вы действовали с наивысшей продуктивностью всё время. Мы в вас *нуждаемся*.

Сейчас рисунки поворачиваются. Вы не просто работаете на самих себя. В *КМ* руководитель целый день работает в интересах каждого. Вы подобно матери четырёх сыновей, которых нужно накормить, одеть и сделать хорошими людьми. Вы всё время должны быть в самой лучшей форме, потому что есть много людей, которые на вас полагаются. Нам нужна мама, чтобы мы были здоровыми, и, что ещё более важно, чтобы у нас был *чистый разум*.

Почему? Потому, что мировоззрение *КМ* ускользает так же легко, как жирный поросёнок, обмазанный салом. В то мгновение, когда вы устали или огорчились, когда вы подхватили простуду или поссорились за завтраком с женой, вы напрочь забрасываете весь ваш *Кармический ме-*

*неджмент*. «Как я вообще мог подумать, что отдать свою должность кому-то другому — это правильно?» Короче, мы должны помочь вам сохранить физическое, умственное и эмоциональное здоровье. Вы должны быть здоровыми, иначе вы не сможете оказать сопротивление сильнейшему потоку социальных и культурных заблуждений, возраст которых пятьдесят тысяч лет, и сберечь вашего младенца — ещё совсем маленькое мировоззрение *КМ*. Ваше сознание всё время должно быть ясным, иначе при первом же срыве «игра в шансы» опять поработит вас.

А сейчас приступайте к «Программе из семи пунктов для ясного сознания».

### ***Программа из семи пунктов***

#### **1. Занимайтесь йогой**

То, что нас троих объединяет — это долгое и регулярное занятие йогой.

Йога была создана несколько тысяч лет назад, чтобы воздействовать на скрытые пути, по которым в теле текут наши мысли. Это означает, что если вы будете заниматься йогой правильно, то начнёте яснее мыслить, и вам будет легче преуспеть в *КМ*. Сегодня двадцать миллионов американцев занимаются йогой, потому что они видят, как сильно помогает им йога в их деятельности.

Самое трудное в йоге — это начальный период, дальше уже всё пойдёт гораздо легче. Есть много разных видов йоги, и к счастью, почти все они имеют подлинную основу, это позволит вам достичь того, что вы хотите. Не стесняйтесь, посетите несколько разных студий, прежде чем выберете одну из них. Найдите место, куда вам удобно добираться и стиль, который вам больше всего подходит. Вот список доступных видов йоги:

Аштанга — сила, чёткая структура, традиция (этот стиль также называется Виньяса,

Мисоре, поток Свенсона и иногда силовая йога)

Айенгар — выравнивание, техника, понимание тела

Хатха йога — мягкость, растягивание тела, хороший старт

Шивананда — традиция, духовность, йога на всю жизнь

Бикрам — нагретая комната, подлинная передача, профессионализм

Анусара-йога — работа из сердца, эффективность, внимание к деталям

Дживамукти — духовность, эффективность, вдохновение

Форрест-йога — женственность, сила, уверенность в себе

Дхарма Миттра — йога для учителей, духовность, возвышенность, глубина

Тибетская Сердечная Йога — йога кармического управления, древняя традиция, мудрость

Реабилитационная йога — йога для тех, у кого есть физические проблемы

Акро-йога — йога с партнёром, удовольствие, исцеление

Пренатальная йога — для более лёгких, здоровых и безопасных родов и послеродового периода.

## **2. Начните делать медитацию**

Мы все трое уже давно и регулярно практикуем медитацию. Можно сказать, что именно она меняет ситуацию. Вы становитесь спокойнее, думаете яснее, видите возможности и легко решаете проблемы. И хотя популярные формы йоги имеют те же самые корни, иногда довольно трудно найти действительно профессиональное обучение медитации. Вы можете научиться основам медитации, а именно дыханию и наблюдению за течением мыслей, в местной студии йоги или в центре по изучению Дхармы. Не думайте, что вместе с йогой и медитацией вы обязаны принять и какую-либо философию. Используйте

эти практики для тех целей, над которыми мы сейчас работаем. Если в дальнейшем ситуация изменится, и вы решите пойти дальше, то это будет зависеть только от вас.

Трудно судить об уровне преподавателя медитации, но можно с уверенностью сказать, что если его собственная практика работает, то он будет спокойным, доброжелательным, ясно мыслящим человеком. Так что без смущения продолжайте поиск учителя, пока не найдёте место, где вам действительно захочется серьёзно заняться медитацией, что сделает вас более способным и разумным, как в личной жизни, так и в профессиональной. И ещё мы вам рекомендуем заглянуть в программу курсов ACI и почитать материалы, описанные в последней главе этой книги.

### **3. Следуйте личным этическим нормам поведения**

То, насколько мы этичны в повседневном взаимодействии с другими людьми, создаёт одну из самых главных карм. Она определяет наш образ мышления, то есть мысли, которые мы непрерывно слушаем на протяжении всего дня в своей голове. Мы ещё раз повторим, вы совсем не обязаны следовать определённой духовной традиции, это ваше личное дело. Вместе с тем, какой бы путь вы ни выбрали, есть четыре или пять пунктов, которые должны быть частью свода правил этического поведения любого человека:

*1. Беречь жизнь. Не наносить физического вреда другому человеку или любому живому существу, а также избегать мыслей и слов, которые могут нанести вред.*

*2. Уважать имущество других. Не только не красть, но даже и не приближаться к этому. Никаких личных звонков по телефону в рабочее время, никаких подделок квитанций и укрытия от налогов.*

*3. Уважать отношения других людей. Никогда не делать ничего такого, что могло бы ухудшить отношения между супругами или партнёрами.*

*4. Быть честным. Никогда не только не обманывать, но и не оставлять намеренно у другого человека неверное впечатление о чём-либо.*

Многие духовные традиции добавляют ещё пятую составляющую — предостережение от злоупотребления алкоголем и наркотиками. Посмотрите на это как на трату времени и денег и как на полную потерю возможности иметь ясное сознание и успешную жизнь.

#### **4. Продолжайте учиться**

Изобретение книги было замечательным событием. До этого мы имели возможность слушать только мнение своих современников. В наши дни вы можете пойти на несколько часов в книжный магазин и вернуться домой с величайшими идеями за последние двадцать пять веков, а потом дома провести с ними вечер.

Неслучайно, что некоторые книги выдержали проверку временем. В них есть что-то, что поможет сделать нашу жизнь более лёгкой и успешной. А на десерт вы сможете углубиться в одновременно и новую, и древнюю мудрость, которая легла в основу *Кармического менеджмента*. Впервые в истории эта мудрость стала широкодоступна.

В конце книги мы составили для вас список, который может вам пригодиться.

Никогда не прекращайте учиться. Изучайте всё, что только можете: новую компьютерную программу, или иностранный язык, или кулинарные традиции других стран. Пока мы учимся, наш ум остаётся молодым, чистым и энергичным.

#### **5. Служите другим**

Человеческая жизнь не является по-настоящему полноценной, если мы не делаем целенаправленно хотя бы одно хорошее дело в день для другого человека.

В *КМ* вы уже узнали об этом правиле в скрытой форме. Следуйте ему. Вы обнаружите, что ничто не приносит

большого удовлетворения, чем помощь другим людям. Чем больше вы будете посвящать этому времени, тем больше его у вас будет, и тем больше вы сможете сделать. Это и есть карма.

## **6. Ешьте умело**

— О-о-о! Как это — есть умело? Сколько умения надо для того, чтобы есть?

— Много!

Те из нас, кто живут в богатых странах, с детства привыкли есть нездоровую пищу и в слишком больших количествах. Наш способ питания медленно тянет нас вниз. Он тянет вниз всю нашу цивилизацию, делая нас уставшими, а наши мысли вялыми.

Требуется много мудрости и ума, чтобы пойти против течения и начать приучать себя к правильной еде.

Что касается переедания, то тут не надо делать никаких героических усилий, просто точно соблюдать остальные пункты программы. Те же самые внутренние энергетические каналы, над которыми работает йога, отвечают и за количество пищи, которое нам хочется съесть. Если в течение нескольких недель вы будете делать самую начальную практику йоги один или два раза в неделю, то неожиданно для себя обнаружите, что вам *просто не хочется* съесть всю стопку блинчиков.

Если вы продолжите следовать «Программе из семи пунктов», вы вдруг обнаружите, что всё больше и больше тянетесь к еде, которая делает вас здоровыми, а ваши мысли ясными: свежие фрукты, овощи, продукты с высоким содержанием протеина и низким содержанием жиров и углеводов. И это вовсе не является подходом Нового Времени. Вы можете в течение нескольких лет поддерживать себя пончиками и кофе во время сверхурочной работы, но через несколько лет эта привычка повлечёт за собой тяжёлые последствия. Ваше тело станет дряблым, и от этого ваши мысли тоже станут дряблыми. И новаторская идея о том, что для собственного успеха

надо помочь успеху вашего конкурента, станет выглядеть просто глупо.

И ещё один последний пункт о еде. Возможно, что сейчас он у вас не вызовет отклика, но пообещайте себе поразмышлять на эту тему. Если вы действительно хотите иметь чистое сознание, то у вас должна быть чистая совесть. Мы это уже видели, когда говорили об этических нормах поведения. Это означает начать избегать еды, которая создаёт плохую карму. Любые продукты, в которых есть мясо, несут в себе огромные количества страдания и страха сотен тысяч беззащитных животных. И что бы мы ни говорили, они, конечно, чувствуют боль и удовольствие точно в такой же степени, как и мы. Поэтому мы балуем наших собак и ласкаем котят.

Постарайтесь постепенно отучить себя от мяса. Поговорите с вашими друзьями-вегетарианцами, как правильно возместить протеины. Мы можем сказать вам из личного опыта, что вы станете сильнее, будете иметь лучший тонус мышц, будете более уравновешенными, более точными, быстрыми и счастливыми.

## **7. Отдыхайте и расслабляйтесь**

Если еда — это умение, то отдых — это искусство. Лишь немногие из нас знают, как правильно отдыхать. Но если вы собираетесь стать хорошим *КМ*-руководителем, то вам нужен весь ваш ум, да ещё и хорошо отдохнувший ум.

Спите столько, сколько нужно лично вам. Мы все разные. Поскольку большинству из нас надо вставать на работу в определённое время, то это предполагает, что и ложиться спать надо вовремя. Это значит, что мы должны разумно планировать своё время с момента подъёма, чтобы не выбиваться из распорядка. Хороший способ выиграть время, чтобы вовремя лечь спать — это провести небольшую компанию по упрощению вашей жизни. Начните с того, на что уходит больше всего времени: сидение у телевизора или перед интернетом за необязательной



перепиской. Газеты и журналы тоже нарушители распорядка. Так уж ли вам важно, что сегодня ел президент на завтрак, и что ваш дядя думает о детях вашего двоюродного брата? Вся эта информация, все эти раздражители перегружают ваш ум и затрудняют расслабление и сон. Если у вас вечером выдалось несколько свободных минут, то не занимайтесь поиском в интернете, а погуляйте на улице, посмотрите на деревья, понаблюдайте за звёздами.

А потом, пока вы в этом настроении, медленно пройдите по дому и выбросите все вещи, которыми вы ни разу не пользовались в течение последних шести месяцев. Все они занимают место в нашем сознании, загромождают его и не дают ему расслабиться.

Проверьте, можете ли вы просто посидеть спокойно в течение десяти минут наедине с самим собой, думая лишь о хорошем, что есть в вашей жизни и во всём мире. Учитесь расслабляться. Позвольте себе отдыхать. Нам всем нужно, чтобы вы были отдохнувшим, а ваш ум ясным.

## ***Реальная жизнь***

### ***Лама Кристи***

*Очень, очень много людей внесло свой вклад в успех нашего Даймонд Маунтэнс Университета, но я горжусь, что являюсь одной из тех, кто твёрдо верил и следовал Политике Дополуденного Часа, краеугольного камня нашего успеха.*

*Нет ни одной лекции или другого учебного занятия, которое было бы разрешено в ДМУ до часу дня. Студентов и преподавателей поощряют посвятить утренние часы личному развитию по программе «Семь пунктов КМ», которая описана здесь.*

*После подъёма наши студенты выпивают чашку травяного чая и начинают день с медитации. Она мо-*

*жет длиться 15 минут, а может и больше часа, всё зависит от опыта студента в этой практике.*

*Большинство студентов знает много разных видов медитации, и это помогает сохранить чувство новизны и интереса. Они могут медитировать над решением проблем, например, почему кто-то из друзей огорчён из-за него на этой неделе. Или делать медитацию на восемь основных препятствий, которые возникают во время медитации, чтобы их лучше понять. Или медитировать на точку тишины в сердце.*

*После медитации студенты начинают делать йогу. Мы обнаружили, что гораздо легче делать йогу вместе с партнёрами или друзьями. Когда один ленится, то второй может его уговорить. Занятия в группе тоже могут доставить много удовольствия. Студенты ДМУ всегда имеют возможность делать вместе с другими утреннюю медитацию и йогу. Мы не настаиваем, чтобы студенты делали какой-то определённый вид йоги. Все люди разные, поэтому и существует так много видов йоги, чтобы каждый мог выбрать то, что лучше работает лично для него.*

*Мы также не настаиваем на определённой продолжительности занятия йогой, каждый это решает для себя сам. Но на чём мы настаиваем, это на том, чтобы практика медитации и йоги была регулярной. Лучше каждый день заниматься по пятнадцать-тридцать минут, чем делать резкое усилие, за которым следует три дня бездействия. После йоги (и йогу, и медитацию лучше делать на пустой желудок) наступает время первой за день трапезы. Опять же, мы не оговариваем никакой специальной диеты, так как у всех организм разный.*

*Но есть вещи, от которых почти все чувствуют себя великолепно. Одна из них — это свежевыжатый апельсиновый сок. Купите себе небольшую электрическую соковыжималку и возьмите себе за правило каж-*

*дое утро выжимать сок из четырёх апельсинов. Через неделю вы увидите, что жизнь, которая исходит из свежих фруктов, имеет вкус шоколада, и она наполнит вас энергией, которой не было у вас с детства. Постепенно начните отучать себя от кофе, а потом и от чая, содержащего кофеин. Начните заменять жирное коровье молоко чистым протеином миндального молока, которое в дальнейшем вы тоже будете пить свежеприготовленным. На миндальном молоке можно варить вкусные каши, но всегда проверяйте этикетки упаковок с крупами и не берите те, что содержат слишком много сахара. После еды начинается учебный день. Мы вам советуем придерживаться древнего Тибетского подхода. Это означает: никаких компьютеров в это время дня, поскольку вы стремитесь сохранить молчание и спокойствие ваших мыслей на протяжении всего утра.*

*Тибетский подход — это достать книгу, которую вы изучаете, и посмотреть на страницу с перечнем глав в течение нескольких минут, скажем, на названия первых пяти глав, а затем закрыть глаза и проверить, можете ли вы мысленно повторить название этих глав.*

*Через неделю или около того вы сможете их с лёгкостью проговорить. Это означает, что вы уже автоматически можете охватить структуру всей книги.*

*Эта структура находится в вашей голове, и вы можете её воспроизвести в любое время и в любом месте. Вы можете думать о ней по дороге на работу или на обед, или где-нибудь в приёмной. А теперь сделайте следующий шаг. Откройте и почитайте книгу на том месте, которое для вас сейчас самое правильное, а в конце поразмышляйте, как эта часть укладывается в общую картину и как это применимо к вашей жизни сегодня.*

*После учёбы студенты могут посвятить несколько часов проектам, в которых они в данный момент участвуют. Это может быть преподавание или другие виды помощи. Почти все студенты ДМУ участвуют в таких проектах, и это всегда на добровольных началах. Им даже не приходится платить за обучение в ДМУ.*

Вы должны захотеть стать успешным, никто другой это сделать за вас не может.

Если вы не студент, то вам, по-видимому, придётся к часу дня уже хорошенько поработать, но вы поняли основную идею: вы должны приспособить «Семь пунктов» к вашему собственному расписанию. Мне важно, чтобы вы взяли отсюда, что иметь чистое сознание — *это прекрасно*. «Политика дополуденного часа» действительно работает. Наши студенты и преподаватели здоровые, гармоничные люди с ясным умом. Когда они собираются в послеобеденные часы вместе в аудитории, то вы можете видеть их возбуждение и явное удовольствие от обучения со скоростью сто миль в час. Как-то я летел вместе с несколькими студентами в самолёте и видел, как стюардесса остановилась рядом с ними и сказала: «От вас исходит свечение. Как это вам удаётся?» И такие ситуации происходят снова и снова. Одно только это наполняет учителя гордостью.

Сейчас мы приближаемся к последнему пункту. Вы — наша мама. Мы рассчитываем, что вы будете сильной и здоровой, потому что вы создаёте наш успех. Кроме того, мамы делают кое-что ещё, даже если они ничего особенного не делают: они являются примером для других.

Люди смотрят друг на друга всё время, весь день напролёт. Если вы начнёте светиться и действовать, как суперзвезда на вашей работе, потому что ваше сознание чистое, то люди это заметят. Они попытаются разгадать, что именно вы делаете, и начнут делать то же самое. Успеха станет больше у всех.

---

## *Список «надо сделать»*

---

Кстати, мы тут кое о чём подумали. Мы хотим, чтобы наша новая книга была успешной. Мы хотим, чтобы все программы *КМ* были успешными. Это значит, что мы должны вас подтолкнуть к личной практике «Семи пунктов». Это значит, что сейчас мы изменим ваш список «надо сделать» и добавим в него два пункта.

□ Найдите в интернете три студии йоги недалеко от вас. В ближайшую неделю посетите занятие по крайней мере в одной из них, а в последующие две недели и две другие тоже, пока не найдёте место и учителя, которые вам понравятся. После этого вы начнёте заниматься там йогой один раз в неделю.

В воскресенье вечером в большинстве студий проходят встречи, и это очень подходящее время, чтобы провести его в приятной компании таких же, как вы, работающих всю неделю. Мы помним наше первое занятие йогой. Мы были самыми негибкими людьми в классе и сразу после урока побежали обедать и набили животы блинчиками. Потом мы ещё два дня ходили, как утки, так как болело везде, но мы гордились собой и никогда не оглядывались назад. Сейчас вы в самом начале, но этот период закончится, и через несколько месяцев на вас уже будут смотреть новички.

□ Найдите кого-то, кто научит вас основам медитации. Спрашивайте тех, кто занимается вместе с вами йогой. Продолжайте это делать, пока не найдёте действительно подходящего вам учителя, а когда это произойдёт, то начните медитировать по 10 минут в день (это легче делать в одно и то же время и в одном и том же месте).

Следуйте этому. Жизнь коротка. *КМ* — это ваш большой шанс стать успешными. Сделайте это для нас.

## КМ ПРАВИЛО №5

### Прекратите принимать решения

*Древняя мудрость:*

**«Не то, но и не это»**

*мудрец Нагарджуна, 200 лет н.э.*

#### ***Решения влекут за собой новые решения***

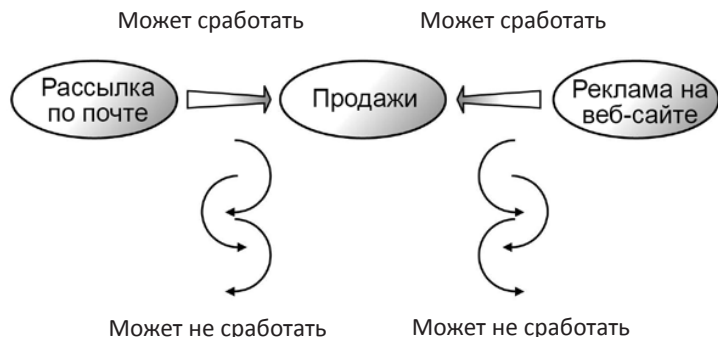
**Т**еперь, когда ваш ум стал ясным, и ваше желание сделать других людей успешными окрепло, самое время поговорить о технической стороне этого вопроса. Это означает, что вы должны прекратить принимать решения.

Необходимость принятия решений возникает из-за неуверенности в ваших шансах. Вы привыкли принимать решения, так как всё это время вы играли в кости. К примеру, сегодня вам предстоит принять одно важное решение, иначе 100000 подарочных коробок шоколадных конфет не будут распроданы за оставшиеся четыре месяца.

Решение надо принять следующее: либо, как и раньше, разложить листочки по почтовым ящикам, либо попробовать рекламу через интернет (понятно, что ваш прижимистый босс выделил деньги, которых хватит только на один из вариантов).

Давайте проиллюстрируем возможные ситуации, как мы уже это делали неоднократно, что, безусловно, облегчит вам принятие решения.

Вот, пожалуйста, посмотрите. Решение должно быть принято только потому, что нет определённости в том, какой именно путь сработает.

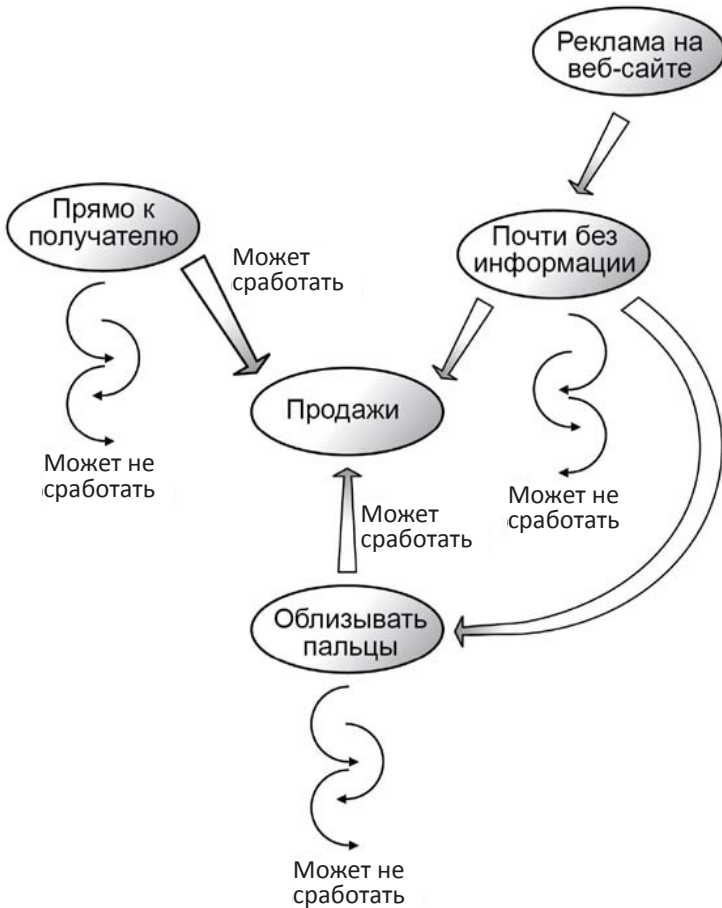


Если вы задумаетесь, что значит иметь благосклонность руководства и самому быть руководителем, то увидите, что это означает иметь мужество (или безрассудство) сидеть в маленьком кресле босса и указывать всему коллективу, в каком направлении двигаться. А как быть тому, кто честен и в этот момент должен признать, что неизвестно, сработает ли хоть одна из наших попыток?

Но и это ещё не всё. Проблема в том, что принятие решений порождает необходимость в ещё большем принятии решений, так как неопределённость порождает ещё большую неопределённость и усиливает стресс у бедного маленького руководителя проекта, то есть у нас с вами. И в тот момент, когда вы, наконец, мужественно решаетесь дать рекламу в интернете, кто-то из вашей группы вдруг предлагает до предела её уменьшить: «Вы знаете, нечто подобное делает «Эппл»! Ни единой строчки объяснений, только картинка с подарочной коробкой конфет. И даже нет названия компании, и ни одного слова о том, как их купить. А потом страница будет завалена вопросами: «Где можно купить эти шоколадные конфеты?» После этого другой член команды, устремив глаза вверх, произнесёт: «Предлагаю вариант: коробка в форме сердца, под ней большая цифра 800, а рядом человек, облизывающий пальцы. Все знают, выигрышная формула «для вас навечно» работает всегда». С этого момента ваша жизнь выглядит как рисунок на стр. 55.

### ***За и против***

В дополнение к этому запутанному рисунку мы должны приложить ещё список «За и против», поскольку каждый раз, когда мы принимаем важное решение, оно влечет за собой длинный перечень всех «за» и «против». В случае минималистской рекламы в интернете короткая версия этого списка будет выглядеть, как таблица на странице 56.





### Минималистская реклама на веб-сайте

| «ЗА»                                                       | «ПРОТИВ»                                                                                  |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Охватывает большее количество людей за ту же самую цену | 1. Быстрая сменяемость; реклама не задержится на неделю на кухонном столе                 |
| 2. Создание такой рекламы стоит дешевле                    | 2. Может не попасть к старшему поколению покупателей, которые не часто заходят в интернет |
| 3. Легко вносить изменения, в зависимости от результатов   | 3. Слишком мало места, чтобы выделиться среди конкурентов                                 |

Проблема в том, что этот список «за» и «против» медленно порождает в вашей голове другой список, в котором «за» тянут за собой новые «против». На самом деле в глубине души мы знаем, что даже «за» не дают нам уверенности. Любое «за» может с лёгкостью превратиться в «против». Поэтому нам заранее надо продумать запасные варианты.

### Минималистская реклама на веб-сайте

| «ЗА»                                                       | Возможные негативные последствия                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                          | 2                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1. Охватывает большое количество людей за ту же самую цену | 1. Если большое количество людей увидит повсюду в интернете маленькую рекламу, то это может лишить наш шоколад его эксклюзивности                                                                                                          |
| 2. Создание такой рекламы стоит дешевле                    | 2. Электронная реклама стоит дешевле рекламы на бумаге, но на самом деле хорошие веб-дизайнеры очень быстро становятся дорогими. Кроме того, вам часто преграждают путь встречные рекламные кампании, и вы ничего с этим сделать не можете |

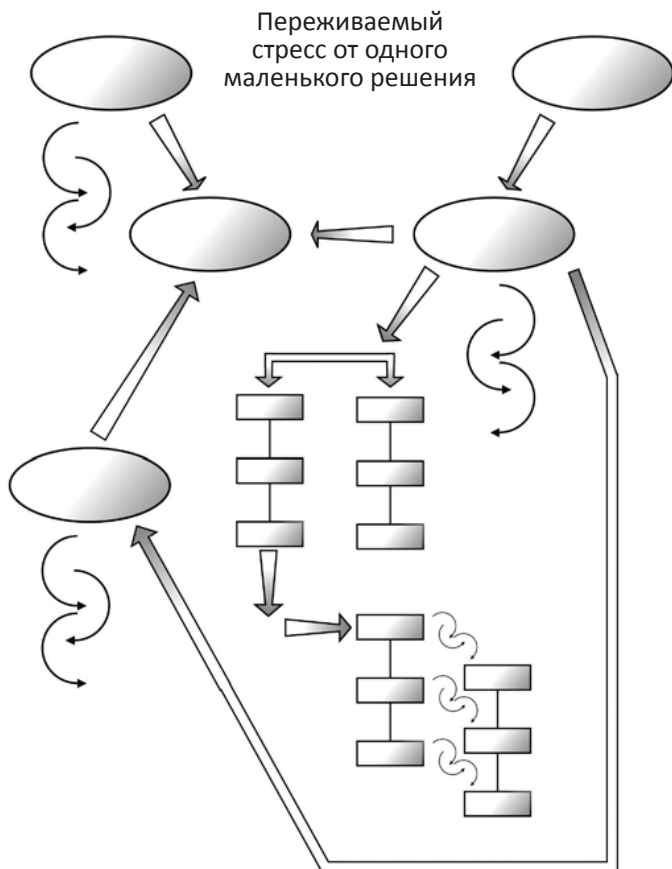
| 1                                                       | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Легко вносить изменения в зависимости от результатов | 3. Ну конечно! Как вы можете в действительности замерить успех рекламы в интернете? Все знают, что посещаемый сайт становится ещё более посещаемым от случайного попадания на него блуждающих гостей, ищущих развлечений шоколадного цвета. К тому же вы помните, что веб-дизайнер на прошлой неделе был уволен. Или вы сейчас возьмёте его назад в качестве консультанта за двойную плату, только чтобы он замени одно объявление? |

Вы знаете, этот новый список совсем не шутка. Если вы уже являетесь руководителем, то такая ситуация случается с вами каждый раз, когда вы составляете перечень всех «за» и «против». Посмотрите на странице 58, как выглядит состояние вашего ума всего из-за одного маленького решения (мы вас пожалели и не стали включать весь текст).

Теперь помножьте это на сотни больших и малых решений, которые вам предстоит принять за время руководства вашей проектной командой, ответственной за реализацию 100000 единиц продукции.

Вы хотите знать, почему даже руководители среднего звена в больших корпорациях получают очень большие зарплаты?

Да потому, что постоянно жить в такой умственной неопределённости — это настоящее мучение, на которое за меньшие деньги никто не согласится. И вы знаете, что это действительно так.



## ***Реальная жизнь***

### ***Геши Майкл***

Наша компания росла так быстро (удваивалась в размере и в объёме продаж каждый год на протяжении долгого времени), что рабочее пространство ценилось очень высоко. Мы арендовали всё большие и большие площади, пока не сделали решительный шаг и не купили девятиэтажное здание со сногшибательным видом на Гудзон.

*Проблема была только в том, что нужно было сделать довольно много для вице-президента, чтобы получить кабинет с окном. В тот момент Джон Экспозито меня опередил, и я каждый раз с завистью проходил мимо его кабинета. Для меня это было не только собственным лучом солнца, но и собственным офисом, где можно закрыть дверь и почувствовать уединённость. В подтверждение моих мыслей Wall Street Journal всегда подсовывали под его дверь, и делал это каждое утро начальник почтовой службы сам лично.*

*Однажды утром я спускаюсь в холл, наклоняюсь, беру газету и несу её в свой кабинетик. Кладу ноги на стол, откидываюсь назад и начинаю читать, словно мне так и положено делать. Но тут происходит нечто странное. На первой полосе напечатана статья о банкире из Wall Street, который рискнул, не имея на то разрешения, всеми фондами компании и проиграл. Он неудачно пытался сбежать в Гонконг, и на главной странице помещена его огромная фотография, где он в наручниках спускается по трапу самолёта. Тут же находилось большое количество комментариев уважаемых аналитиков о том, как глупо было делать такой рискованный шаг.*

*Пока всё в порядке.*

*Но на второй странице была длинная статья о Джорже Соросе, который сделал ещё более рискованный шаг с деньгами его клиентов, играя на Британских валютных рынках.*

*Он получил прибыль в миллиард долларов всего за один день, что является своеобразным рекордом. И те же самые почтенные аналитики восхваляют его безрассудную решимость. Дальше, во второй части газеты, начинаются настоящие финансовые новости. Не просто мнения отдельных людей, а статистические данные о различных компаниях. Такое впечатление, что IBM вот-вот разорится и будет вынуждена продать*

весь свой бизнес персональных компьютеров какой-то китайской фирме. Аналитики во весь голос кричат, призывая их перестать быть такими консервативными: «Сделайте уже что-нибудь!»

А ещё через несколько страниц длинная статья, восхваляющая компьютерную компанию Hewlett-Packard за их испытанный консервативный подход к продукции и к бизнесу, который по-прежнему позволяет ей оставаться лидером по прибылям.

В этот момент, именно в этот самый момент, мне вдруг стало абсолютно ясно, что не имеет особого значения, принимаем ли мы рискованные решения или остаёмся консерваторами. Вообще не имеет значения, какое решение мы принимаем: любое решение может сработать, а может и не сработать.

Именно поэтому в *Wall Street Journal* так много страниц, чтобы весь мир знал, насколько это верно. Но такое впечатление, что никто этого не замечает. Аналитики продолжают дебатировать «за» и «против». И все их «за» и «против» звучат очень разумно и убедительно, но, в конце концов, оказываются одним и тем же. Каждый раз, когда вы принимаете решение, вы не знаете, к чему оно приведёт.

Это просто ошеломляет. Вдруг я почувствовал, что не хочу больше читать *Wall Street Journal*. Я вернулся обратно в холл и аккуратно просунул газету под дверь кабинета Джона. Я слышал, как внутри два человека горячо обсуждали, следует ли рискнуть, открыв новую линию, или сохранить ту, что уже есть.

---

### ***Список «надо сделать»***

---

Вы добавляете в ваш список три новых пункта.

☐ На этот раз вместо молчаливого созерцания вы сделаете кое-что другое. Оглянитесь назад и убедитесь, что всё, что было запланировано в списке из пяти пунктов, вы выполнили за прошедшую неделю. Рядом с каж-

дым из этих пунктов должна быть указана вероятность успеха. Теперь рядом напишите возможные «за» и «против». Скажем, три «за» и три «против». После этого напишите, как «за» могут обернуться негативной стороной. Поразмышляйте над этим минут пять и постарайтесь почувствовать наилучший путь.

□ Мы хотим изменить ваше питание. Есть действительно очень простой путь, который ничего не имеет общего с ограничениями и отказами. Вы уже носите повсюду с собой вашу карманную записную книжечку *КМ*. Теперь каждый раз, когда вы съедаете что-нибудь, вы в неё записываете всё, что содержало излишнее количество сахара, жира, или какого-нибудь стимулятора (кофеина или никотина). Только это. Мы просто наблюдаем, ничего не изменяя. Постепенно вы обнаружите, что наблюдение становится изменением. Попробуйте. Это работает.

□ Выделите несколько минут во время вашего молчаливого созерцания, чтобы записать ваши личные этические нормы поведения. Это сделает вас более хорошим человеком. Всего пять пунктов. Один раз в день перед сном посмотрите в вашу записную книжечку и подумайте, в каком из пяти пунктов вы были успешными. Запишите это одним предложением, что-нибудь вроде: «Я собирался позвонить по личному делу утром во время работы, но подумал и сделал это во время моего обеденного перерыва». Это создаёт успех, который вернётся к вам, как эхо, включая успех в продаже тех самых 100000 единиц продукции.

## КМ ПРАВИЛО №6

### Загрузите ваш степлер

*Древняя мудрость*

**Четвёртый закон кармы говорит:  
«Никакое наше действие  
не пропадает бесследно»**

*Джей Ринпоче (1357-1419),  
учитель первого Далай-ламы*

### *Реальная жизнь*

---

**И**нтервьюер: «Каждый из вас троих очень успешный человек. Я хотел бы вас спросить о самом удачном шаге, который вы сделали за время вашей карьеры и рассказать, почему вы его сделали?»

Лама Кристи: «Я не думала об этом, а просто чувствовала, что это правильно».

Майкл Гордон: «У меня это было интуицией, за которой я следовал».

Геши Майкл: «А я просто считал, что именно так это должно быть».

### **Поговорим об инстинкте**

Мы знаем, что вы сейчас скажете: «Легко вам троим говорить, чтобы я перестал принимать решения. Да, я и сам бы этого хотел, поскольку это, на самом деле, угнетает. Но какая альтернатива? И что я скажу моему боссу? «Знаешь, я решил прекратить принимать решения»?».

Успокойтесь. Это совсем не то, о чём мы говорим. Само собой, вы пойдёте сегодня утром на работу, где будете принимать немало разных решений самым лучшим образом, каким только можете. И в то же самое время вы постепенно перестанете их принимать. Как это будет работать?

Поговорите с кем-нибудь, кто действительно успешен в том, что он делает. Это может быть бизнесмен, или музыкант, или мама. Спросите их, *почему* они всегда совершают правильное действие в правильное время. В ответ вы услышите: «По правде говоря, я даже не знаю. Это словно инстинкт».

Мы все в той или иной степени обладаем инстинктом. Когда вы сегодня сели, чтобы вновь почитать эту книгу, вы не думали про себя: «Как часто я должен дышать, пока я здесь сижу?». Вы не беспокоитесь о том, как часто вы должны дышать, поскольку это происходит независимо, автоматически. Это ваш инстинкт.

Только представьте, какое это было бы напряжение, если бы вы весь день ходили, делали бы то, что делаете, и при этом всё время думали: «Дышать мне *сейчас* или не дышать, и как глубоко?» Абсолютно верно. Такие размышления минута за минутой приведут в полный беспорядок ваш разум и займут слишком много места в вашем сознании, которое бы пригодилось для других многочисленных жизненных задач. *Хорошо*, что дыхание расположилось в инстинктивной части наших мозгов. Пусть оно там и остаётся. Складывается впечатление, что задняя часть моего мозга решает, как часто мне дышать, не вовлекая меня в это.

Теперь вопрос в том, можем ли мы делать то же самое со всеми или с большинством решений, которые мы принимаем, например, по поводу продаж 100000 велосипедов. Есть ли способ вытолкнуть это из той части мозга, которая принимает решения, и переместить в интуитивную часть? *Как* это происходит у гениальных бизнесменов и



людей искусства, что они просто каждый раз *чувствуют*, что лучше всего сделать, чтобы попасть в точку? Это то, что мы собираемся показать вам сейчас.

### ***Всё о степлерах***

Вы видите, что в *Кармическом менеджменте* каждый раз, когда вы оказываетесь на перепутье, и вам нужно принять решение хоть о вашем проекте, хоть о вашей жизни, *вы уже проиграли, даже если принятое решение сработает*. Если вы уже живёте согласно *Кармическому менеджменту*, то события будут складываться правильно, даже без принятия решения.

Но как я узнаю, что я правильно осуществляю свой КМ?

А это уже относится к «степлерам».

Возьмите ваш степлер со стола, встаньте, подойдите к столу другого человека и спросите его, заряжен ли ваш степлер. Он посмотрит на вас странным взглядом, затем вложит в степлер лист бумаги и нажмёт. Если бумага будет пробита, то он скажет: «На мой взгляд, он работает нормально» и покачает головой, пока вы будете возвращаться к своему столу.

Мораль здесь в том, что степлер работает, если он заряжен, и не работает, если он пуст. Когда он вам срочно понадобится, то вы не будете бегать по офису, сравнивая степлеры на столах ваших коллег. Вы не будете стоять с красным степлером в одной руке и зелёным в другой, пытаясь принять *решение*, какой из них будет работать.

Потому что *цвет* степлера никакого значения не имеет. Поэтому нет смысла и необходимости стоять здесь и пытаться решить, какого цвета степлер лучше использовать. Вам нужен тот, который *заряжен*. Именно он и будет работать.

И если вы знаете, что оба степлера наполнены, то *вы знаете*, что оба будут работать. С этой позиции вы можете действовать, *повинуясь первому инстинкту*, и ис-

пользовать любой из двух степлеров, *поскольку он будет работать в любом случае.*

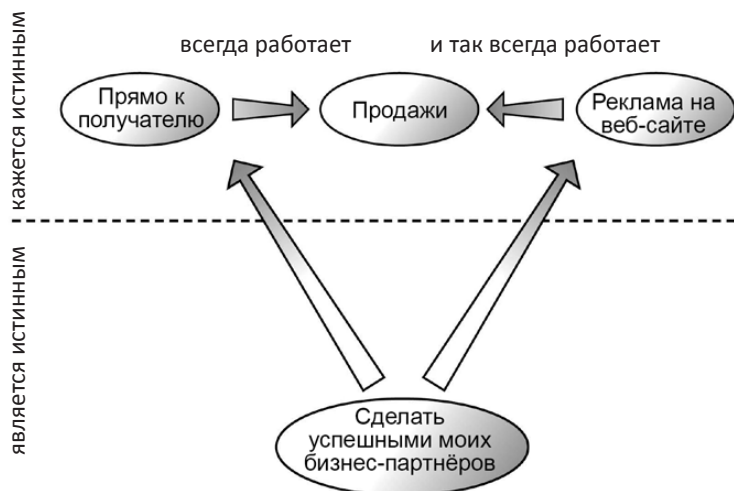
Теперь давайте вернёмся назад и пересмотрим решение о выборе пути, которым вы собираетесь рекламировать 100000 коробок шоколада. Если действие, которое вы выбрали, является *«заряженным»*, то сработают и открытки, разложенные по почтовым ящикам, и реклама в интернете. Вы можете выбрать любое, в зависимости от того, что нашепчет вам ваш инстинкт. Если это действие *«не заряжено»*, то оно провалится в *любом* из двух вариантов (помните уроки из *Wall Street Journal*?).

Вы можете *прекратить* принимать решения, потому что это никогда не помогает. И вы можете *начать* «заряжать» ваши действия, поскольку это *всегда* помогает. В кармическом управлении миром никакое действие никогда не пропадает. Каждый ваш шаг, *без сомнения*, будет приводить вас по законам кармы к соответствующему результату. Что мы сеем в мире, то и пожинаем. Есть очень лёгкий способ увидеть прямо сейчас, как мы себя будем чувствовать. Вернитесь назад и посмотрите на ту сумбурную диаграмму со множеством стрелочек. Затем закройте книгу и представьте себе тёплый жёлтый шар. Это и есть разница в уровне стресса между принятием решений и «загрузкой» действия, которое наверняка будет работать.

### ***Как «заряжать» действие***

Замечательно! Так как же я «заряжаю» свои действия? Вспоминайте, мы это уже проходили. Автомобиль заводит аккумулятор, не ключ. Любое действие, которое сделает ваших кармических партнёров успешными, без сомнения, создаст успех и вам. И не важно, что вы решите или что вы сделаете. Это будет просто... инстинктом: «Как-то я это *знал*».

И сейчас мы нарисуем внизу прекрасный, ясный, счастливый путь вашей карьеры:



Вы видите, что мы опять сделали разделение «является истинным» и «кажется истинным». Когда босс ворвётся в ваш кабинет, чтобы поздравить вас с продажей 100000 коробок шоколадных конфет всего за три месяца, вы знаете, что он вас первым делом спросит: «Как вы догадались, что интернет может так сработать?».

В ответ вы выдержите многозначительную паузу, а потом скажете: «Было просто верное чувство» и подмигнёте себе самому. Вы же знаете, почему было это верное чувство? Потому что вы заботились о своих партнёрах по бизнесу.

---

### ***Список «надо сделать»***

---

Вернёмся к самой важной части вашего списка «*надо сделать*», к самому важному из «Семи правил», к самой сердцевине *Кармического менеджмента*: к вашим кармическим бизнес-партнёрам. Если вы откроете вашу записную книжку по *КМ*, то найдёте там описание, как будет выглядеть, когда один человек в каждой из четырёх групп ваших кармических партнёров станет успешным. А теперь пора перейти к делу и «загрузить» ваш проект.

□ Каждый день до начала работы запишите одно конкретное действие, которое вы планируете сделать, чтобы привести к успеху, каждого из этих четверых. Это не должно быть чем-то грандиозным. Даже и не надо, чтобы это было грандиозным. Просто честно сделайте одну небольшую вещь, которая сегодня станет вкладом в их успех.

Мы не собираемся давить на вас этим пунктом, решающим для вас является загрузка вашего «степлера». Если вы действительно хотите быть успешными, то начните прямо сейчас и превратите это в привычку, которой вы будете следовать до конца своей жизни. Как далеко вы пойдёте, зависит только от вас. Это всё, что вам нужно делать.

## КМ ПРАВИЛО №7

### Скачите на своих проблемах к новым вершинам

*Древняя мудрость:*

***«Твои проблемы — это твой путь»***

*Геше Потова, тибетский  
мастер, 1027-1105 гг. н.э.*

#### ***Самолёты на взлётной полосе***

Один замечательный тибетский Лама по имени Кэн Ринпоче говорил: «Проблемы — это хорошо, они позволяют тебе узнать, где действительно находятся твои проблемы». И это приводит нас к самолётам на взлётной полосе.

Почти каждому бизнесмену приходится летать по делам своего бизнеса. И мы проводим много времени, наблюдая из иллюминатора и гадая, действительно ли наш самолёт взлетит третьим, как объявил пилот, или полёт задержится.

Всё дело в том, что карма работает в точности, как самолёты. Ещё до того, как мы познакомились с *КМ*, мы уже вложили немало сил в игнорирование наших коллег по работе, наших поставщиков, клиентов, да и всего мира. Порою, мы их не просто игнорировали, а ещё и «поколачивали». И все эти кармические семена сейчас находятся в нашем сознании: ни хорошее, ни плохое — ничто не пропадает.

Эти семена были посажены раньше и, естественно, как самолёты под номером один и два, *они* должны взлететь первыми. Что-то должно произойти и задержать нашу продажу 100000 досок для сёрфинга.

И не только это. Никто не совершенен. Первый проект, который вы будете вести по восьми правилам *КМ*, будет напоминать ваше первое сочинение в начальной школе. Возможно, вы помните, что кенгуру Бонзо, в конце концов, выигрывает большой забег. Между двумя действиями, направленными на успех ваших кармических партнёров, вы сделаете ещё три, которые этому успеху будут препятствовать, просто так, по старой привычке. И это нормально. Одно позитивное действие — это уже на 100% больше, чем то, что вы делали в прошлом. Этого уже достаточно, чтобы создать больше успеха, чем было у вас раньше. Но другие, негативные семена, могут взойти в самый неподходящий момент и создать нам проблемы, подобные Дмитрию.

### ***Почему есть успешные «плохие» люди***

Сделаем небольшое отступление. В какой-то момент, может быть, даже сейчас, вы спросите: «Почему некоторые люди, которые совершенно очевидно не пытаются сделать успешными ни своих коллег, ни клиентов, ни поставщиков, ни мир, выглядят весьма успешными?». А ещё вы наверняка зададите и этот вопрос: «Почему некоторые люди, которые *стремятся* сделать других успешными, сами такими не выглядят?». Тут вам придётся запомнить три вещи о карме, чтобы понять, что происходит с этими людьми:

1. *Ничего «очевидного» нет.* Истинная суть кармы, истинная кармическая сила скрыта от глаз, она находится глубоко в мыслях, которые человек испытывает в этот момент в своём сердце. Есть много руководителей, которые кажутся «однозначно» неприятными,

*но которые в глубине души стремятся к успеху и компании, и каждого, кто в ней работает. Именно поэтому они такие требовательные и строгие.*

*И есть огромное количество руководителей, которые милы со всеми, но не потому, что они действительно всем сердцем стремятся каждого привести к успеху, а потому, что хотят прожить день без лишних беспокойств. Первая группа менеджеров будет преуспевать в своих проектах, а другая — терпеть неудачи. Мораль этой истории в том, что сердце человека — это очень глубокое место, а судить другого — весьма ненадёжное занятие.*

*2. Как мы уже сказали, мы не знаем, сколько других самолётов (сколько других кармических семян) уже выстроились в линию в подсознании человека и готовы к взлёту. Без сомнения, в этой очереди есть хорошие семена, которые мы когда-то посадили, но как близко они находятся, мы не знаем.*

*3. Вы должны знать второй закон кармы: «Карма всегда растёт». Скажем, очень может быть, что жадный человек несколько месяцев назад каким-то неизвестным нам образом проявил невероятную щедрость. Если говорить в терминах кармы, то нет никакой проблемы, что это единственное маленькое зёрнышко вдруг взойдёт и сделает проект успешным. Посмотрите сами, дуб вырастает из крошечного жёлудя. С ментальными семенами происходит то же самое.*

*Короче говоря, космическая справедливость в ходе вещей на самом деле существует, и каждый получает по заслугам. Реальность делает просто акробатические номера, чтобы каждый получил именно то, что ему причитается и именно тогда, когда ему это причитается. Всё это связано в понятии «пустоты», о котором в этой книге мы речь вести не будем. Это удивительная тема, поверьте. А сейчас мы вернёмся к Дмитрию.*

## ***Бесполезное увольнение Дмитрия***

Как вы помните (хотя возможно, что вы никогда раньше не слышали этого имени), Дмитрий был тем участником вашего проекта, который сказал, что предложение Ольги сделать мини-рекламу, на которое откликнулся ваш недавно обретённый инстинкт, работать никогда не будет. А затем, возможно, даже не отдавая себе в этом отчёта, Дмитрий сделал всё, чтобы доказать, что эта реклама точно работать *не будет*.

Он стал едва-едва шевелиться в распространении мини-рекламы, а его протест поставил под угрозу дух командного сотрудничества, в который вы так много вложили.

Короче, Дмитрий — это ваша первая большая проблема.

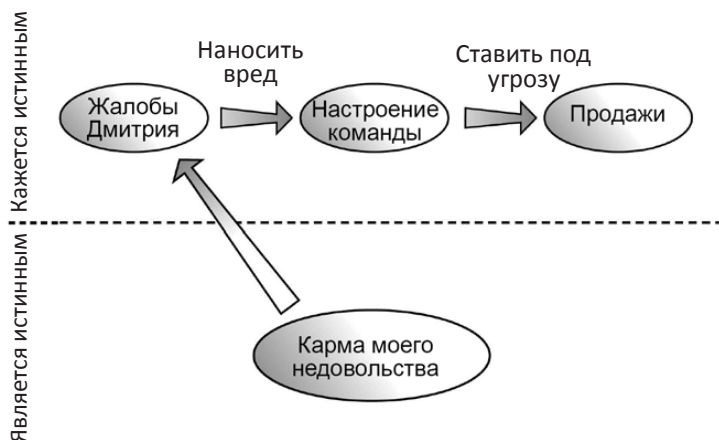


Сейчас вам надо будет понять ещё одну вещь. Это самое главное, что вы должны знать для решения рабочих проблем путём *КМ*, то есть правильным путём.

Рисунок вверху выглядит как простая ситуация причинно-следственных связей, и совершенно очевидно, что нужно сделать, чтобы её исправить.

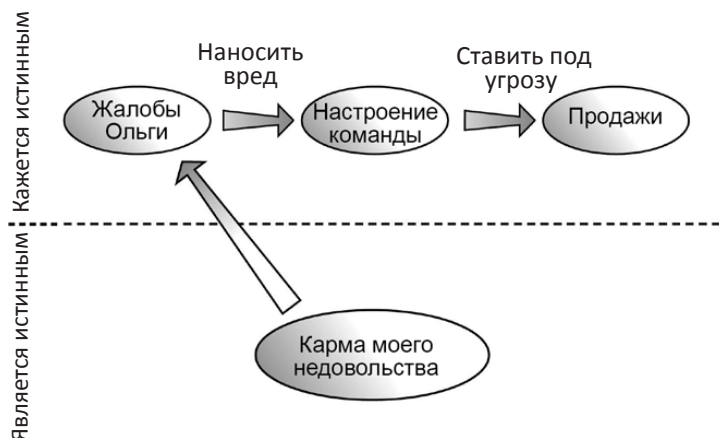
Нужно уволить Дмитрия. Протеста больше нет, дух команды восстановлен, продажам ничто не угрожает. Проблема в том, что это работает только на «кажущемся истинным» уровне. Вы всегда с подозрением относились к таким ситуациям, потому что увольнение людей часто возвращалось бумерангом и только понижало уровень гармонии в коллективе. Вот вам объяснение, почему это происходит:





Всё та же старая история. Недовольство Дмитрия не пришло из ничего, оно имеет свою кармическую причину. Это мои прошлые претензии к начальнице, которая поручила мне продать 100000 коробок скрепок всего за два месяца, что было совершенно немыслимо. Почему же она не дала мне группу помощников для этого проекта?

Хорошо, идём дальше и увольняем Дмитрия. Но если вы не очистите карму, которая привела в вашу реальность Дмитрия, то ваша ситуация будет выглядеть точно так же, как две недели назад:



Вы угадали. Оказалось, что Ольга была в восторге от Дмитрия, даже когда он выступал против её предложения поставить рекламу-малютку. А теперь Ольга вдруг стала жаловаться на недостаточную свободу слова в проектной команде. Ольга также не появилась из ничего. Когда вы были ребёнком, не проводили ли вы всю субботу, пропалявая сорняки на грядках тёти Марины? И не пришлось ли вам делать это снова через две недели из-за того, что вы не выдёргивали корни? Сорняки опять поднялись, хотя выглядели они чуть-чуть иначе, чем в прошлый раз.

Так что же делать? Ответ очевиден. Избавиться от кармы, и тогда она не взойдёт опять через Ольгу и даже Дмитрия. И вам не понадобится его увольнять, так как он вдруг превратится в весёлого заводилу всей команды, потому что *вы* использовали перекрывающий кран для кармы жалоб и претензий.

### ***Кармический перекрывающий кран***

Сейчас мы подробнее объясним, что такое кармический перекрывающий кран. Если вы установите его правильно, то даже ваш первый пробный проект будет невероятно успешным. Если вы этого не сделаете, то у вас будут проблемы, поскольку они обязаны быть.

Мы уже говорили, что наши даже самые маленькие мысли и действия могут созреть в нашем подсознании, а через некоторое время всходить, только уже многократно увеличенные. Это означает, что у каждого из нас есть карман, полный неизвестных кармических семян. Эти семена могут взойти в любой момент и создать в нашей проектной команде 12 недовольных Дмитриев.

Вы хорошо помните то, что сделали, сказали или даже подумали неделю назад? А несколько месяцев или несколько лет назад? Мы на самом деле не можем предсказать, что у нас взойдёт, до того момента, пока оно не покажется. Как только недовольный Дмитрий появился в

нашей команде, на самом-самом раннем этапе проблемы, мы должны срочно что-то сделать.

Потому что сейчас вы знаете, что скрытые негативные семена начали всходить, и если вы их не остановите, то они разрушат весь ваш проект.

Как остановить семя? Где повернуть кран? Давайте вернёмся немного назад. Когда мы начали говорить об определении наших кармических бизнес-партнёров, то речь шла о самом первом законе кармы: «То, что вы хотите получить от жизни, вначале вы должны дать кому-то другому». Этот закон подразумевает, что кармическое действие и его последствия будут иметь всегда одно и то же содержание. Если вы делаете что-то *хорошее* для другого человека, то вернуться к вам это может только *хорошим*, и аналогично с плохим.

Эта часть первого закона кармы имеет важное практическое применение. Мы смотрим на возникшую проблему и определяем, какое наше действие могло её создать, даже если мы не помним какого-либо конкретного действия. В случае с Дмитрием это подразумевает, что в прошлом я своими собственными недовольствами и жалобами мешал работе кого-то другого. Первый наш шаг — это просто определить, каким видом наших действий в прошлом мы посадили эти семена. А затем, используя перекрывающий кран для этой кармы, мы с благодарностью возвращаем Дмитрия на корабль, и даже уже не помышляем о его увольнении. Это именно то, что нужно сделать. Закрывать кармический кран — это *быть в высшей степени внимательными, чтобы сейчас больше не делать ничего подобного*. Изменить само семя мы уже не можем, слишком поздно. Когда дуб вырос, то никакая сила не вернёт его опять в жёлудь и не заставит жёлудь исчезнуть. Слишком поздно останавливать вчерашнее сопротивление Дмитрия и ту часть наших семян, которая его создала.

## Ваши проблемы — ваши друзья

Соппротивление имело определённую цель — оно *позволило мне узнать*, «где была моя проблема». Если вы поразмышляете, то увидите, что сейчас, когда вы уже знаете, как планировать ваш успех через ваших кармических партнёров, то единственное, что может помешать успеху вашего проекта — это проблемы.

Придёт ли ваш проект к успеху или к провалу, зависит только от одной вещи: насколько быстро вы сможете определить вашу проблему и «выключить» её. Так что *радуйтесь* своим проблемам, *фокусируйтесь* на них, *принимайте их* в свои объятия. Не отворачивайтесь от них и не избегайте их. Они ваши друзья, они поднимут вас к новым вершинам.

Итак, вы определили причину вашей проблемы, должно быть, вы сами в прошлом проявляли недовольство. Если с этого момента вы перестанете жаловаться, если вы *внимательнейшим образом* будете следить за тем, чтобы ни одного слова жалобы не сорвалось с ваших губ, то вы тем самым создадите силу резонанса. Вы *перестаёте жаловаться* потому, что вы хотите прекратить *недовольство Дмитрия*. Это выглядит как избирательная чёрная дыра. Чем больше усилий вы вложите в то, чтобы не жаловаться (и особенно на жалобы Дмитрия), тем больше и могущественнее станет эта чёрная дыра. Эта дыра входит «в резонанс» со всеми вашими давнишними недовольствами, которые сидят в вашем подсознании. Затем она притягивает эти старые семена, втягивает их в себя и уничтожает. Таким образом, *КМ* не только позволяет вам создать успешное будущее, но также даёт вам возможность увидеть сердцевину любой жизненной или рабочей проблемы и ликвидировать её. И вашей жизни больше не будет «дмитриев». Только запомните одну очень-очень важную вещь. Вы не должны разговаривать с *Дмитрием* о его недовольствах. Это из старой игры в кости: разговор с ним может сработать, а может

и ухудшить ситуацию. Как уже было сказано: *начните с самого себя.*

### ***Осторожно: естественная реакция!***

Это подводит нас к заключительному пункту. За пятьдесят тысяч лет игры в удачу мы выработали в себе определённый вид «естественной» реакции на проблему. В нашем случае естественной реакцией на недовольного члена команды будет наше недовольство по его поводу. В конце концов, мы вернёмся к древнему животному инстинкту, который использует насилие для остановки насилия.

Сейчас, когда вы уже знакомы с КМ, вы сами видите, насколько ошибочна такая реакция. *Самый надёжный способ заставить Дмитрия продолжить жаловаться и тем самым завалить весь проект — это начать засевать новые семена недовольства, самому жаловаться на Дмитрия.* Это то, что называется «кармический бумеранг». Из-за него-то и происходят все беспорядки в мире. Ты сейчас наносишь вред моему проекту, потому что в прошлом я наносил вред проекту кого-то другого. И что сейчас, я должен *причинять вред тебе*, за то, что ты вредишь мне?

Ну, в самом деле! Мы это делаем уже пятьдесят тысяч лет!

### ***Реальная жизнь***

---

#### ***Майкл Гордон***

*Проблемы действительно поднимают вас к новым вершинам. Но увидеть это в тот момент, когда они происходят, конечно, не очень легко. И тут нам помогает ясное сознание, к которому мы приходим благодаря медитации, йоге и чистоте нашей жизни.*

*Это случилось в ночь на пятницу в 1995 году. Я уже был дома за городом, когда раздался истерический звонок менеджера, закрывающего здание на Манхэттене.*

*Он сказал, что начался пожар. Я про себя подумал, что, наверное, кто-то бросил окурок в корзину с мусором, и нужно просто немного налить в неё воды. Тем не менее, я быстро сел в машину и поехал.*

*Когда я приехал на место, то мне пришлось выскочить из машины и буквально протискиваться сквозь двенадцать пожарных машин. Мне сказали, что всё здание, каждый этаж охвачен изнутри огнём.*

*Тогда я подумал, что всё будет хорошо, нам просто нужно будет всё отмыть, и мы сможем вернуться к работе. Но начальник пожарной службы сказал мне, что только на восстановление повреждений в конструкции понадобится от шести до девяти месяцев. И тогда инстинкт взял надо мной верх. Я стал просчитывать в голове, что произойдёт с нашим штатом, в котором более ста человек. Сто человек внезапно останутся без работы, сто семей — без дохода.*

*Я взял с собой менеджера по операциям и ответственного за финансы, и мы отправились в ближайшую гостиницу, где сняли номер и всю ночь провели, работая над планом помощи этим людям.*

*В понедельник в восемь часов утра мы все трое стояли рядом со сгоревшим зданием, перехватывая ошеломлённых сотрудников, идущих на работу. Прямо там, на тротуаре, мы устроили общее собрание всей компании. Ответственный за операции, Конни, уже разбил сотрудников на три группы и снял три разных помещения неподалёку одно от другого, чтобы начать работу буквально в тот же день. Ни один человек не был уволен. И через неделю мы уже вернулись к нашим обычным поставкам, обслуживая более трёхсот пятидесяти клиентов.*

*Вы понимаете, это было эхо, новое эхо, которое мы послали. Мы использовали пожар, как возможность напомнить самим себе, что мы должны посылать. Мы проявили заботу о наших сотрудниках и о наших клиентах.*

*И в ответ поставщики и весь мир помогли нам. Так, телефонная компания обнаружила проблему в наших телефонах и сама, даже без нашей просьбы, переадресовала звонки. Сейчас в нашем распоряжении было целое пустое здание, в котором мы могли создать именно то, о чём мечтали. Результаты превзошли все наши ожидания. Когда мы вновь открыли двери девять месяцев спустя, то толпа нас буквально заполонила.*

---

### ***Список «надо сделать»***

---

Вы знаете, что сейчас произойдёт. У вас уже есть конкретный и скромный план, как сделать людей вокруг вас счастливыми. Отправляйтесь в ваше укромное место для молчаливого созерцания, достаньте вашу карманную книжечку КМ и запишите там три наиболее актуальные или острые проблемы, которые могут помешать вашей команде продать 100000 рулонов туалетной бумаги.

А дальше уже всё просто. Вы следуете четвёртому и последнему закону кармы, который говорит:

***«Если с вами происходит что-то, что вы не любите.***

***Перестаньте это делать другим».***

*Джей Ринпоче (1357-1419 гг.),  
учитель первого Далай-ламы*

Вы уже знаете. Что-то вроде трёх шагов прекращения жалоб или любой другой проблемы.

## КМ ПРАВИЛО №8

### Инвестируйте карму вновь

*Древняя мудрость:*  
**«Использованная карма умирает»**

*Мастер Васубанду,  
Индия, 350 н.э.*

**П**роjekt закончен, вы его сделали. Грузовик компании FedEx только что увёз 100000-ую пиццу в боулинг на востоке Невады. Ваша начальница стоит рядом с вами на погрузочной платформе, поворачивается к вам и вручает внушительный премиальный чек. Всё завершено на три недели раньше срока, даже не смотря на проблемы с Дмитрием. Проект завершён, так же, как завершится и наша жизнь. Но КМ имеет ответ и на это.

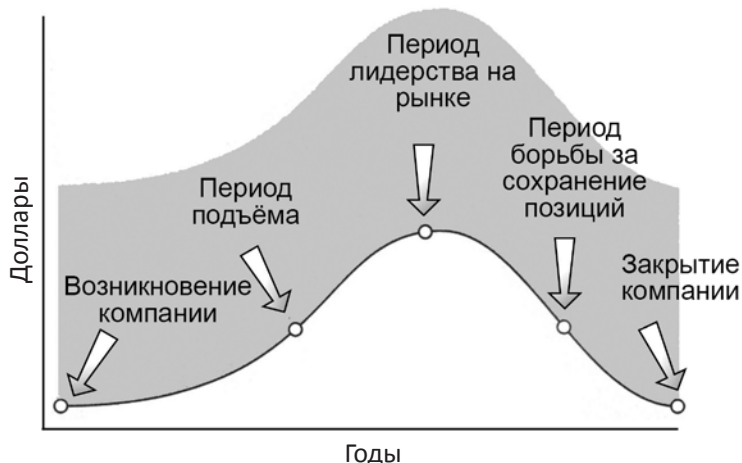
За 50000 лет дурных привычек мы привыкли жить с тем, что всё заканчивается, так же как мы привыкли жить в непредсказуемости провалов.

Всё должно закончиться, просто старайся сделать самое лучшее, что ты можешь, а это, как правило, подразумевает стараться не думать об этом слишком много. И не думать даже о том, что и успешные проекты тоже заканчиваются. И не думать о том, как ты потратишь чек на приобретение новых вещей, которые, в конце концов, тоже будут утрачены.

Вовсе необязательно это должно быть так. Давайте посмотрим на типичный цикл жизни компании, а затем, когда вы с этим разберётесь, то сможете применить это в вашей собственной работе или жизни. На диаграмме вы



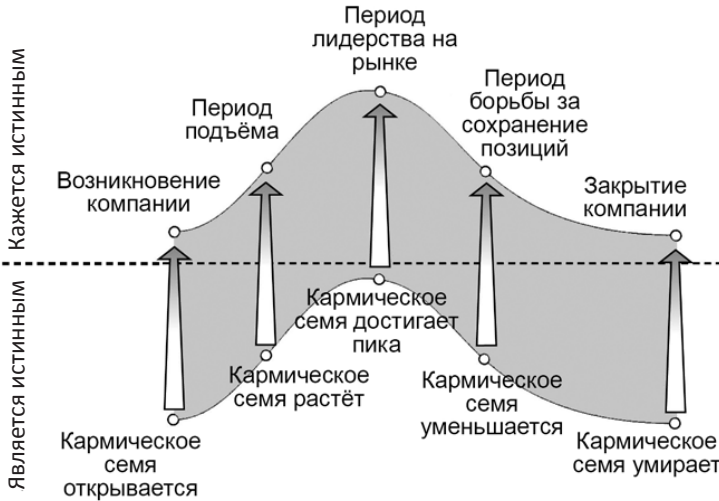
видите, что происходит с каждой успешной компанией за время её существования (стр. 80).



Но где та сила, которая приводит волну в движение? Сейчас вы уже знаете ответ. Карма находится под волной, так же как и море, которое она пересекает, поддерживая каждое мгновение существования компании. Таким образом, волна жизни компании не двигается слева направо, как это кажется. Это только выглядит, как настоящий уровень. И если мы останемся на этом уровне, на уровне иллюзий, то тогда мы умираем. Но это не должно с нами происходить, потому, что сейчас мы уже знаем об уровне, который лежит под видимым. В реальности всё движется снизу вверх (стр. 81).

Как мы должны использовать эту информацию, чтобы преодолеть (кажущийся) неизбежным факт обязательно-го конца?

Мы сейчас осознаём, что моя компания и мои проекты, и моя карьера, и моя жизнь—всё идёт на убыль, потому что кармические семена, которые их поддерживают, убывают. Но только осознание этого не слишком нам помогает.



Вы можете быть уверены в том, что семена идут на убыль каждый час работы и каждый час нашей жизни по очень простой причине: они создают результаты. Если вы сейчас держите плод в своей руке, то это только потому, что семя, которое создало этот плод, использовало само себя и исчезло.

### ***Отложить в сторону часть семян***

Это идея о том, как вновь посадить карму и сохранить нашу жизнь. В давние времена, когда все зерновые культуры засевались вручную, у крестьян было одно железное правило, которое никогда не нарушилась, не зависимо, насколько плохо шли дела, и насколько голодала семья. Правило это говорило о том, что 10% от прошлого урожая вы должны были сохранить до нового засева. Никто не был настолько глупым, чтобы съесть семена будущего года.

Мы должны поступать подобным образом. Окей, большой проект завершён, пиццы проданы, чек с бонусом в ваших руках. То, что вам предстоит сделать сейчас

- это самая важная вещь. Прямо сейчас вы откладываете 10% от вашего урожая и инвестируете их в следующий проект.

И вы совершенно точно знаете, куда вы должны посадить эти семена: в ваших бизнес-партнёров. Вы берёте ваш чек, обналичиваете его и ведёте всю вашу команду с супругами в отличный французский ресторан.

Такая форма празднования, такая форма благодарности, является абсолютно неотъемлемой в Кармическом Менеджменте. Поскольку тем самым мы чувствуем саму суть КМ, которая и заставляет его работать: «Ты сделал меня успешным, потому что позволил мне сделать успешным тебя, и сейчас мы (на самом деле, большой я) оба, благодаря этому, успешны». Карма празднования этого вида успеха сама по себе самая сильная карма. Так празднуйте!

В то время как вы все вместе празднуете, начальница сидит дома и читает ваши рекомендательные письма на всех участников команды, где вы выделяете те сильные стороны, которые каждый из них продемонстрировал, и которые могут быть использованы в будущих проектах компании, естественно с повышением зарплаты.

Вы даже указали ей двух или трёх сотрудников с лидерскими задатками, из которых можно вырастить смену на вашу должность менеджера по проектам. Только не паникуйте, вы же знаете, что замена вас на старой позиции превратится в ваше повышение-это и есть КМ!

И, конечно же, только что поставщик помидоров и его жена получили по почте красивую, дорогую настольную книгу, которую вы купили для них на бонусные деньги. Книга проиллюстрирована обворожительными фотографиями органических цукини и зелёной фасоли, а внутрь вложено письмо с обязательствами от компании купить у них помидоры для дополнительной тысячи пицц. Это как раз те самые пиццы, что ваши руководители согласились сделать, а потом пожертвовать миру через столовую для

бездомных, которая находится в двух кварталах от вашего офиса.

А один покупатель из 100000 покупателей найдёт в коробке (если не сожжет в печи) небольшую записочку с благодарностью за его поддержку компании и с приложенным купоном на недельный отдых для двоих на Мексиканском побережье в местечке Пуэрто Валларта.

### ***Кармическая обратная связь***

Давайте посмотрим, что произойдёт с удручающим графиком умирания, если примите идею постоянного реинвестирования успеха в ваше окружение.

Вы видите, что происходит. Это уже другой график, кроме хорошего начального периода:



Вы берёте значительную порцию семян от доходов вашего первого успеха в работе и распределяете их среди ваших кармических бизнес-партнёров с целью выразить им с радостью вашу благодарность. И хотя кармиче-

ские семена, которые создали первый успех, закончили своё существование (они израсходовали себя на создание успеха), они обновились и даже стали сильнее, чем раньше с прибытием новых семян от празднования успеха. И это постоянно восходящий цикл, идею которого вы можете использовать в любой области вашей жизни: в работе, в здоровье, в отношениях и в жизни вообще.

## ***Реальная жизнь***

### ***Лама Кристи***

Университет Даймонд Маутэнс вырос на многочисленных проектах, над которыми мы работали. Примером тому может быть наша инициатива, обучить тибетских беженцев работе на компьютере и оплата их работы за перенос на компьютер важных древних тибетских книг, чтобы они стали частью нашего мира.

Когда мы начинали наш проект по созданию Университета, то рассчитывали на помощь богатых и дающих людей, разделяющих наш путь. Но тут произошёл обвал фондовой биржи, и богатые люди перестали инвестировать свой капитал в акции. И тут мы неожиданно обнаружили, что остались с невыплаченной ссудой в миллион долларов и без какой-либо помощи на горизонте.

Доктор Дэвид Стампф, один из членов совета университета (тогда ещё Университета в Аризоне), выступил с идеей, которая называлась «Доллар в день». Наши богатые спонсоры отказались продолжать делать пожертвования в наш университет, но среди наших последователей были ещё сотни простых людей, которым действительно было очень важно видеть наш университет существующим. И мы разослали письмо с просьбой сделать пожертвования университету всего один доллар в день, чтобы мы могли выплатить ссуду. Всего через несколько месяцев мы уже смогли, хоть и с трудом, гасить ежемесячную выплату. Этот первый успех мы посадили тем действием, что освободили на-

*ших студентов от оплаты за учёбу. Ни для одного студента обучение не является платным, хотя программа была серьёзной и никто никаких поблажек не получал.*

*Однако для Сюзи Стампф, тоже члена совета и лучшей половины Дэвида Стампфа, этого было недостаточно. В один прекрасный день все члены совета получили от Сюзан странный мейл, в котором она писала, что если мы преподаём принципы Кармического Менеджмента, то мы сами должны самым решительным и неукоснительным образом следовать этому пути.*

*Сузан предложила найти группу людей, которые бы были готовы взять ссуду под меньшие проценты, чем банковские, но под большие, чем от их собственных инвестиций. Вариант, в котором все выигрывали, и с которым мы все сразу согласились. То, что нас смущало - это путь, который Сузан предложила для поиска таких людей.*

*Она не предлагала их найти, она предлагала их создать. Нам следовало взять значительную часть от тех денег, которые мы получали каждый месяц от программы «Доллар в день» и пожертвовать их другой группе, которая осуществляет подобный проект, где-то ещё в мире.*

*Немедленно возникли две проблемы. Первая, Сузан подчеркнула, что эта группа должна быть нашим конкурентом среди тех, кто ищет спонсоров для некоммерческих программ, а найти их становилось всё тяжелее и тяжелее. Вторая проблема была в том, что используя на эту цель значительную часть денег от поступлений, мы рисковали нашими ежемесячными выплатами и тем самым могли вообще потерять те самые владения, которые мы так стремились приобрести.*

*И хотя предложение не было совсем уж естественным для большинства из нас, мы довольно быстро поняли, что нам Сузан предлагает. Было ли у нас достаточно отваги, было ли у нас достаточно ума, чтобы уви-*

*деть, что единственный путь собрать средства - это помочь другим в сборе средств? Совет принял эту идею единогласно.*

*В течение ближайших месяцев мы дали деньги нескольким образовательным центрам в Нью-Орлеане на восстановление зданий, повреждённых во время наводнения. Два центра для ретритов в Калифорнии неожиданно получили денежную поддержку, и летний лагерь для молодёжи, который боролся за выживание в одной из стран третьего мира, тоже получил неожиданное письмо. Остальные деньги пошли на помощь, пострадавшим во время цунами. После этого мы стали ждать, надо признать, что с некоторой тревогой.*

*Неожиданно появились два человека, один из Европы, а другой из Нью-Йорка, с которыми мы никогда раньше и знакомы не были, и взяли на себя весь наш кредит.*

*Так сработал КМ, но деятельность нашего совета на этом не остановилась. Мы продолжали посылать каждый месяц чеки. И вдруг кто-то анонимно приобрёл территорию в 100 акров, прилегающую к университету, и подарил её нам даже без того, что мы его об этом просили. Бизнесмен, с которым мы никогда не разговаривали, оставил в нашем портфеле записку, обнаруженную нами лишь спустя несколько недель, с предложением полностью оплатить установку системы водоснабжения (уже успешно завершённую) для 50 студенческих домиков. Бизнесмен, с которым мы никогда не разговаривали, оставил в нашем портфеле записку, обнаруженную нами лишь спустя несколько недель, с предложением полностью оплатить установку системы водоснабжения (уже успешно завершённую) для 50 студенческих домиков.*

*Деньги на строительство трёх из этих домиков были неожиданно предложены ещё одним бизнесменом, а анонимный иностранный спонсор предложил нам построить студенческий центр деньги для постройки, где бы студенты ДМУ смогли до поздней ночи работать над*

*домашними заданиями и контрольными. Это здание сейчас находится на стадии архитектурной разработки.*

*Ещё много-много вещей подобных этим продолжают происходить, в то время как совет университета продолжает реинвестировать деньги. И мы не видим никакой причины, чтобы удивительный успех закончился.*

---

### ***Список «надо сделать»***

---

Окей, мы уже почти закончили с задачами семи принципов. Мы хотим сделать ещё один шаг вперёд и убедиться, что ваше сознание достаточно ясное, чтобы понять логику, которая стоит за безумной новой идеей отказа от фокуса на своём собственном успехе, чтобы прийти к успеху.

Мы хотим обеспечить вам достаточно отдыха и спокойствия. И выглядеть, это будет как с правильным питанием. Никаких лекций о том, что надо во время ложиться спать, никаких указаний сделать прогулку, даже если каждый телефон в офисе будет не умолкать от звонка клиента, которому действительно надо что-то срочное. Потому что вы знаете, чем, в конце концов, заканчиваются такие указания. Вы только будете внимательно следить за тем, что происходит. И эта внимательность приведёт к изменениям. Тот факт, что вы будете соблюдать другие пункты программы, будет вам помогать. Часть вашего сознания, которую вы уже очистили йогой и медитацией, облегчит следующую часть.

Стресс-невозможность расслабиться тогда, когда следует расслабиться — очень странная вещь. Адреналин подпрыгивает во время лихорадочного проекта, и наше тело попадает в зависимость от такого уровня адреналина. Если вы не можете к нему прийти, то начинаете искать другие пути возбуждения, даже не осознавая, что происходит. И тогда некоторая часть вашего мозга начинает вас обманывать и говорить, что вы должны прочесть ещё 10 писем из электронной почты, поскольку если вы



не заняты, то это означает ваш провал. Таким образом, вы должны убедить себя, что быть всё более и более занятым - это не одно и то же, что быть всё более и более успешным. Если вы научитесь быть занятыми, сохраняя ясность сознания, когда это действительно требуется, и не быть занятыми, открыв себя мечтам и творчеству, когда требуется именно это, то тогда вы действительно придёте к верному успеху КМ.

Мы вас не обучаем игре «Давайте отдыхать и расслабляться». Это придёт само. Мы действительно сможем хорошо спать по ночам и утром вставать отдохнувшими, если мы сможем значительно уменьшить нашу зависимость от внешних стимуляторов в течение дня. То, что вам надо сделать сейчас, это просто отмечать, что происходит.

Каждый день в своей карманной КМ книжечке коротко записывайте ответ на один из трёх вопросов:

☐ Сколько времени я сегодня провёл перед компьютером? (нам нужно точное, а не приблизительное количество часов и минут)

☐ Сколько новостей я сегодня читал, смотрел или слушал (по телевизору, радио, в газетах, журналах, интернете). И опять, нас интересует точное количество минут.

☐ Сколько времени я разговаривал сегодня по телефону, и какой процент от этого был действительно необходим?

Повторим, полчаса перед сном – это самое подходящее время, чтобы окинуть взглядом нашу жизнь. Вы должны вкладывать себя в это, если вы действительно хотите иметь прекрасно функционирующее, ясное и чистое сознание. Посмотрите насколько подскочит ваш успех в КМ, когда вы начнёте хорошо спать, поскольку начали регулировать количество стимуляторов вашего сознания в течение дня. И тогда вы сможете выбросить все ваши сновторные, которые и так не давали вам никакой бодрости.

## **Не останавливайтесь на этом месте. Двигайтесь с КМ дальше...**

**И**так, мы вас поздравляем. Час (или сколько это было) подошёл к концу. Все восемь правил Кармического менеджмента улеглись у вас в голове. И вы уже готовы всех нас перенести на новый этап эволюции, начать следующие 50000 лет с правой ноги. Вы уже достаточно знаете о том, как приходить к 100% успеху во всех ваших проектах и задачах.

Кармический менеджмент можно сравнить с новым мобильным телефоном. Вы наверняка освоили, как позвонить с него вашим друзьям и возможно даже, как внести номера телефонов в память, чтобы при необходимости их оттуда быстро извлечь. Но вы знаете, что ваш телефон делает ещё около пятнадцати других операций, которые в определённый момент могут быть очень полезными. Вопрос в том, будет ли у вас достаточно упорства, чтобы выучить эти дополнительные функции, или вы ограничитесь просто звонками.

С КМ дело обстоит похожим образом. Мы вам очень советуем не останавливаться в развитии ваших умений, а использовать все возможные пути, чтобы их совершенствовать самым быстрым образом. И сейчас мы вам предложим несколько возможностей, чтобы превратить вас в настоящего эксперта по Кармическому менеджменту, поскольку это сделает вас всё более и более успешным. Вот, восемь разных вариантов, которые вы можете использовать в дальнейшем.

1. Достаньте экземпляр книги, с которой всё начинается - книги «Алмазная мудрость» (Будда о стратегиях управления вашим бизнесом и вашей жизнью). Прочтите её и начните применять. Новый перевод «Алмазной мудрости» на русский язык вы можете приобрести в книж-

ных магазинах. Особое расширенное издание было выпущено в честь десятилетнего юбилея выхода этой книги в свет.

В этом издании есть специальная глава, в которой мы поместили истории успеха людей, применявших Алмазную мудрость для достижения определённых целей, как в своей работе, так и в личной жизни. Эти достижения исчисляются миллиардами долларов и происходят по всему миру с людьми из самых разных слоёв общества, начиная от простых банковских служащих и кончая железнодорожными магнатами. Мы проанализировали каждый отдельный случай успеха, чтобы увидеть, как именно принципы Кармического менеджмента помогли в его осуществлении. Таким образом, вы поймёте, как приложить эти истории к вашей собственной жизни.

2. Следите за появлением новых книг в серии «Кармический менеджмент». Планируется издание ещё трёх коротких и полезных книг, которые расскажут о том, как применить КМ для достижения трёх целей:

- создание компании или осуществление большого проекта;
- успешное управление компанией в период расцвета;
- трансформировать путь вашей компании и вашу собственную жизнь в непрерывную возрастающую спираль с постоянно увеличивающимся вкладом в мир.

3. Участвуйте в группах обсуждения Алмазной мудрости. Как только появилась книга «Алмазная мудрость», её начали применять по всему миру. От Гонконга до Бруклина повсюду возникли небольшие учебные группы. Люди, которые не остались равнодушными к пути гарантированного успеха, хотели встречаться и общаться с другими людьми, которые чувствуют то же самое.

Мы создали веб-сайт, где вы сможете познакомиться с теми, кто живёт недалеко от вас. Это могут быть совместные обеды или другие формы обмена опытом в продвижении по пути КМ. В действительности, это может

Не останавливайтесь на этом месте. Двигайтесь с КМ дальше...

быть как угодно на ваше усмотрение. И это всегда волнующие встречи.

А может быть, вам больше подойдёт участвовать в группах обсуждения КМ через веб-сайт. Вот адрес: [diamondcuttergroups.org](http://diamondcuttergroups.org).

4. Чтобы получить консультацию по вопросам вашего бизнеса или других личных проектов на русском языке, свяжитесь с центром «Алмаз». Для этого вам надо послать мейл по адресу: [info@verlag-almaz.de](mailto:info@verlag-almaz.de).

Здесь вы также сможете получить информацию о курсах Кармического менеджмента и Алмазной мудрости на русском языке и о семинарах Майкла Роуча. У нас есть подготовленные специалисты по кармическому консультированию, которые могут провести курс в вашей компании или личный кармический коучинг ведущим менеджерам для прояснения правильных для компании кармических шагов.

По этому адресу вы можете приобрести книги и получить консультацию по КМ:

***Тренинговая компания «ДА»***

*Киев, ул. Андри Барбюса, 37/1 оф. 8*

*+38 044 578 22 68*

*[www.datraining.com.ua](http://www.datraining.com.ua)*

5. Посетите вводные лекции по КМ. Открытые вводные лекции проводятся по всему миру, на них вы сможете прикоснуться к правилам Кармического менеджмента и зарядиться вдохновением, что возможно только при личном контакте с людьми, которые этим путём успешно идут этим путём. На нашем сайте вы найдёте информацию о проведении таких лекций в вашей стране.

6. Примите участие в двухдневных семинарах, которые проводятся по всему миру. Обычно такие семинары проходят в конце недели после открытых лекций. Здесь у вас будет возможность задать нашим консультантам конкретные вопросы на тему вашего бизнеса или других

проектов. Участие в семинарах имеет большую силу, чем помощь on-line.

7. Возьмите полный тренинговый курс КМ. После того, как вы использовали КМ для осуществления небольших проектов, самое время пройти тренинг в полном объёме, что поможет вам подняться на следующий уровень. КМ предлагает 12 уровней, которые посвящены разным аспектам карьеры и бизнеса. Если вы сделаете один, то потом вы продолжите до конца.

Такие курсы проходят в больших городах два раза в неделю в течение месяца. В конце курса вы получаете сертификат об его окончании. Его можно провести и для сотрудников одной компании. Для этого вы должны с нами связаться. В этом случае форма проведения может быть различной: и в рабочие часы, и в конце недели в гостинице за городом.

Кроме того, этот курс может быть организован и в других местах. Например, мы его неоднократно проводили в тюрьмах. Всё что требуется - это с нами связаться.

8. Становитесь преподавателем КМ. Если у вас есть дети, то вы, конечно, знаете, как лучше всего освоить все возможности нового мобильного телефона. Ваша дочка спрашивает вас, не можете ли вы ей объяснить функции нового телефона, который вы ей подарили. И вы ей отвечаете: «Конечно, дорогая. Завтра вечером у меня есть для этого время ». После этого вы всю ночь читаете от корки до корки инструкцию.

С Кармическим менеджментом происходит в точности то же самое. По-настоящему осознать тот факт, что «вы» это «я», можно только начавши это объяснять кому-то ещё. Нет ничего более вдохновляющего, чем обучать других, как приходить к успеху и видеть их результаты своими глазами.

Прекрасно это сделать со своим другом и коллегой за чашкой кофе (или какао, или даже травяного чая) в соседнем кафе. Большинство историй успеха, которые

Не останавливайтесь на этом месте. Двигайтесь с КМ дальше...

вы найдёте в последнем издании «Алмазной мудрости» произошли именно таким образом. Мы действительно очень хотим, чтобы вы стали успешными. Именно поэтому мы делимся с вами этим секретом: самый быстрый способ преуспеть, это поделиться этими знаниями с кем-то ещё.

Если у вас возникнет желание, то вы сами сможете стать сертифицированным консультантом по КМ. Для этого вы должны пройти все 12 уровней и в конце сдать экзамен. После этого вы сможете преподавать все виды курсов как преподаватель ассоциации Кармического менеджмента.

Здесь вы можете получить подробную информацию обо всех этих курсах:

[info@karmicmanagement.org](mailto:info@karmicmanagement.org);

[www.karmicmanagement.org](http://www.karmicmanagement.org);

[www.diamondcutterinstitute.com](http://www.diamondcutterinstitute.com);

[www.diamondcuttergroups.com](http://www.diamondcuttergroups.com);

[info@verlag-almaz.de](mailto:info@verlag-almaz.de) (на русском языке);

[www.diamondcutter.com.ua](http://www.diamondcutter.com.ua) (на русском языке).

---

### *Список «надо сделать»*

---

Вы думаете, мы не заметили, что вы не закончили последний из семи пунктов? Вы ещё должны для нас кое-что выучить. И сделаете вы это древним тибетским способом. В течение следующей недели вы выучите наизусть восемь правил Кармического менеджмента. Благодаря этому они правильно улягутся в вашей голове, и вы всегда в нужный момент сможете их с лёгкостью оттуда извлечь и применить. Нет более эффективного пути.

Вы также продолжите открывать книгу раз в день в течение следующих четырёх недель и читать наугад одну страницу. Это сделает для вас восемь правил более действенными и живыми.

Удачи вам. Вы на пороге великих 50000 лет. Вот увидите.

## Благодарности

**М**ы рады воспользоваться этой возможностью и поблагодарить наших друзей, чьими усилиями стал возможен выпуск этой книги. Прежде всего, нашего издателя из Doubleday, Трейса Мерфи. Он был тем, кто поверил в нас, издавая нашу первую книгу по бизнесу «Алмазную мудрость», которую сегодня используют миллионы людей по всему миру. Выход в свет следующей книги, которую вы сейчас держите в руках, так же во многом обязан его поддержке. Джон Шир взял нас под свою добрую и терпеливую опеку при заключении контрактов. Хезер Гордон тщательно редактировала книгу «Кармический менеджмент», а Кэтрин Трэшер второе дополненное издание «Алмазной мудрости». Ребекка Винакур и Грант Бёрнс показали свой высочайший профессионализм в окончательной корректуре книги, а Роб Руйсингер в её графическом оформлении. Лилас Мари Хатала подготовила книгу к печати, Стив Хиет помог в оформлении обложки, а Робин Сэдмен сделал фотографии. Мухамад Салам и Роб Ху немало потрудились над разработкой курсов on-line и в видеозаписи, в то время, как Хуанг Джин из компании радиотрансляции Witway Cultural была неизменным источником вдохновения и поддержки в распространении этих и других наших книг на Дальнем Востоке.

## **Книги для чтения и другие дополнительные источники:**

### **Книги для вашей карьеры:**

The Diamond Cutter: The Buddha on Managing Your Business and your Life  
by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Doubleday, updated and revised edition, 2009)

### **Книги для вашей медитации:**

The Tibetan Book of Meditation, by Lama Christie McNally (Doubleday, 2009)

The Garden, a Parable, by Geshe Michael Roach (Doubleday, 2000)

The 18 free online courses of Asian Classics Institute; Course 3, Applied Meditation,

Is especially helpful for meditation, as are the various meditation modules:

World-view.org

### **Книги для вашей йоги:**

How Yoga Works, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Diamond Cutter Press, 2004)

The Tibetan Book of Yoga, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Random House, 2003)

The Essential Yoga Sutra, by Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Doubleday, 2005)



Научно-публицистическое издание

**Майкл Роуч  
Кристи Макнелли  
Майкл Гордон**

# **КАРМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

Перевод Марины Селицки  
Редактор Анна Суржик  
Дизайн обложки Алекса Нуждина

Подписано к печати 16.06.2011. Формат 84x108/32.  
Гарнитура Calibri. Бумага газетно-офсетная.  
Книга напечатана на бумаге из вторсырья.  
Усл. печ. л. 5,04. Уч.-изд. л. 9,07.  
Тираж 1500 экз. Заказ № 224.

**Издательство «Алмаз», Германия**  
info@verlag-almaz.de

Напечатано в издательстве ЧП «Медоборы-2006»  
32343, Хмельницкая обл., Каменец-Подольский р-н,  
с. Должок, пер. Радянский, ба. Тел./факс: (03849) 2-20-79.  
(свидетельство ДК №3025 от 09.11.2007 г.)