

OLEG GURARI

ИГРА

"Жизнь - это игра. Вы либо Создатель Игры, Либо Игрок.. Вопрос лишь в том, какую роль Вы выбрали для себя"

2016

«Нет, вы никогда не сможете познать человека, если будете избегать людей.

Вам нужно жить бок о бок с людьми, чтобы их познать. Вы никогда не сможете познать жизнь, полностью отстранившись от неё.

Если вы будете полностью удерживать себя от участия в жизни, если ваши взгляды постоянно будут препятствовать вашему личному участию в ней, вы всегда будете рабом. Вы будете рабом чего-то. Только если вы можете жить, если вы можете быть частью жизни, если вы можете смотреть в глаза другим людям, если вы можете общаться с существами, населяющими ту планету, на которой вы в данный момент находитесь, только тогда вы сможете получить некоторое представление о существующей реальности или составить верное мнение о жизни». ЛРХ

Раздел 1. Введение.

Почему и зачем вообще написана эта книга

Когда предприниматели открывают свой бизнес, то часто они окрылены идеей помощи людям, идеей интересной работы и, конечно, хорошей прибыли. Довольно долго продолжая работать на собственных, бьющих через край эмоциях, они создают, открывают, налаживают и расширяют. И компания строится и растет благодаря внутренней силе, огню, который горит внутри одного человека.

Кажется - все хорошо... Кажется - так будет всегда... Но проходит время, компания увеличивается, появляется все больше клиентов, приходит все больше сотрудников, которые в идеале должны помогать предпринимателю воплощать все то, что задумано...

И в этот момент появляются сложности, которых никто не ждал. Так много пройдено... Но к этой проблеме предприниматель обычно не бывает готов. Это происходит потому, что задача не лежит на поверхности, она не очевидна, и, что самое страшное, ее не считают проблемой... Но именно из за нее сплошь и рядом рушатся, казалось бы успешные бизнесы.

Это проблема выгорания самого собственника компании - создателя. Сильные люди, они принимают свое состояние за какую то блажь, временную усталость, которая пройдет. Иногда обращаются к специалистам - психологам, коучам и иже с ними, но помогает это мало, временно или не помогает совсем.

Ситуация ухудшается, потому что состояние хронической усталости, ослабления интереса к бизнесу и к жизни в целом не проходит, а только усиливается. В конце концов, на бизнес не остается сил и он приходит в упадок. Самые стойкие начинают постоянно посещать психологов и коучей, на время выныривая из океана тоски. Но кардинально ситуация не меняется. На следующие сеансы они приходят такими же обессиленными и апатичными, если не больше. Но если с самого начала признать эту проблему - задачей, которую нужно просто решить, тогда все будет совершенно по-другому.

Я предприниматель с 30-летним стажем и прошел все эти стадии. Я также бросал свои компании, потому что уже не было сил. Потом начинал снова и все повторялось по кругу. В очередной раз устав бороться с ветряными

мельницами, я собрался бросить дело - бизнес, который строил несколько лет. Надоело все, надоела борьба, я был полностью обесточен.

Одним из клиентов моей компании был человек, который занимался проведением семинаров. И вместо денег он предложил семинары для моих сотрудников. Я не стал отказываться... И в приказном порядке посылал их на обучение

Однажды все оказались настолько заняты, что на семинар пришлось пойти мне. И именно тогда я вытащил свой счастливый билет. Семинар был посвящен тому, как нанять продуктивных сотрудников.

Никогда не забуду свои чувства! Лектор говорил так, будто знал мою компанию вдоль и поперек, знал все, что у меня происходит. Я сидел и слушал, открыв рот, не понимая, откуда этот человек знает о моих проблемах. Именно тогда я впервые узнал об Административной технологии управления Л. Рона Хаббарда.

На той лекции я узнал несколько инструментов, применив которые, я получил результат моментально. Я увидел, сколько денег и сил трачу впустую. Сразу после того, как семинар закончился, я уволил 30% своих сотрудников. Что меня поразило - доход в ближайший месяц вырос, расходы - уменьшились. И через некоторое время после внедрения еще нескольких инструментов я больше не помышлял о закрытии компании. Работа перешла на другой, качественно новый уровень.

И сегодня я не только руководитель компании, но также бизнес-тренер. Я делюсь своим опытом о том, как руководителю избежать выгорания, как построить такую компанию которая будет только расширяться, и как достичь своих целей легко, без надрыва. Работы нужно будет сделать немало, но эта та работа, которая даст вам силы и энергию, построить бизнес любого уровня...

Книга, которую вы держите в руках, именно о том, как достичь этого состояния. Нет, здесь не будет работы с состояниями, эзотерических практик или психологических приемов - только практические инструменты. - Инструменты руководителя, которые облегчают жизнь и работу, применяя их, вы станете свободней, начнете наконец жить, вспомните свои мечты и цели и будете достигать их легче. Мечты, которые относятся не только к бизнесу и прибыли, но и приносят радость и искрящиеся эмоции: посетить Тибет, сфотографироваться с голливудской "звездой", пообедать на Айсберге или поплавать с дельфинами. Все о чем вы мечтали когда-либо, станет более близким и возможным - ведь у вас появится Время!

Как читать эту книгу?

Начните сначала, тогда вы сможете гораздо лучше разобраться с тем, что встретите дальше, потому что все понятия в ней взаимосвязаны. В начале некоторых глав я поместил своеобразный глоссарий. Не удивляйтесь, встретив там казалось бы знакомые для себя слова. Прояснение слов это часть эффективной технологии обучения, которую разработал Л. Рон Хаббард.

Вы сами знаете, что одно и тоже слово можно понять по разному и смысл сказанного будет другим. Именно поэтому, прежде чем переходить к следующей главе убедитесь, что вы поняли и разобрали каждое слово в предыдущей. Это один из ключевых моментов любого обучения.

! Прежде чем переходить к следующей главе, убедитесь, что вы поняли каждое слово в предыдущей

Тора - древнейший иудейский закон, изначально существовал в устном виде, и только потом был записан. В одной из мудрейших книг человечества есть такая мысль, что за каждым словом (независимо от языка на котором оно произносится) в человеческом разуме существует картинка, на которой изображено либо действие, либо бездействие. Когда мы слышим или читаем слово мы четко понимаем эту картинку, - мы ее видим. И, если человек не знает слово или плохо его понимает, то вместо картинки возникает "Черный квадрат Малевича". А все что будет произнесено после него, человек понимать перестает. Последствия печальны - пропадает всякое желание учиться.

Может быть вы замечали, что чем больше изучаете теории, не подкрепленной практикой, учите наизусть какие-то лекции, тем меньше понимаете сам предмет и, как следствие, он становится для вас нелюбимым и неприятным. И наоборот, как только вы начинаете понимать предмет глубже, его изучение становится для вас более радостным. Именно для более глубокого понимания, для того, чтобы эта книга не осталась для вас очередной теорией, засоряющей вашу голову информационным шумом, я настаиваю на том, чтобы вы не оставляли без внимания ни одно непонятое вами слово.

*Алгоритм прояснения слов вы найдете в Приложении № 6 в конце книги.

Ознакомьтесь с книгой полностью, прочитайте и выполните практические упражнения, которые вы найдете в некоторых главах. И после этого начинайте внедрять уже знакомые вам инструменты в жизнь и бизнес.

Изучая постепенно инструмент за инструментом вы очень быстро убедитесь в том, насколько легче и свободней становится ваша жизнь. Уже после прочтения этой книги (с условием честного выполнения всех практик) у вас появятся новые идеи, силы и энергия жить и действовать дальше.

Я постарался привести множество примеров, для того, чтобы как можно проще объяснить те вещи, с которыми вы может быть столкнетесь впервые.

Одна из целей моей компании "OLEG GURARI CONSULTING" - помочь 10 000 предпринимателей и руководителей найти их истинную цель и дать понятные и простые инструменты для работы и жизни. И я очень рад видеть вас в их числе.

С верой в Вас и Ваш успех!

Oleg Gurari

=====

Вопрос на который нужно ответить прямо сейчас:

Зачем Вы читаете эту книгу?

Напишите здесь свой ответ:
