

Степан Бастанжиев

Магнит успеха

Степан Бастанжиев

Магнит успеха

«Издательские решения»

Бастанжиев С.

Магнит успеха / С. Бастанжиев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-930374-5

Книга посвящена простым и эффективным приемам по управлению карьерой, успехом, деньгами. Приведены практические примеры, указаны пошаговые инструкции. Следуя им, вы в кратчайшие сроки решите все ваши существующие проблемы.

ISBN 978-5-44-930374-5

© Бастанжиев С.
© Издательские решения

Содержание

Магнит удачи	6
Пролог	7
Секрет успехов и неудач	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Магнит успеха

Степан Бастанжиев

© Степан Бастанжиев, 2018

ISBN 978-5-4493-0374-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Магнит удачи

Эта книга написана для людей, которые всю жизнь пытались понять, что стоит за везением и невезением, удачей и неудачей, взлетом карьеры и падением на самый низ жизни. Людей, которых всю жизнь поражало, как одним удается купаться во всех благах жизни, а другим достаются одни проблемы. Причем счастливики зачастую не блещут ни умом, ни способностями, а вот неудачники, как правило, интеллектуально развитые, а зачастую даже одаренные люди.

Эта книга для всех нас. В ней вы узнаете все механизмы, которые движут удачей, научитесь обращать работу этих механизмов в самое выгодное для вас направление, и, спору, вы не раз прервете чтение со словами «как же мне это раньше не приходило в голову!». На самом деле все просто. Секрет успеха прост и открыт. Просто он как оружие убийства в детективе – лежит на самом видном месте, на которое никто никогда не обращает внимания.

Пролог

Во все времена люди замечали, что обучение чему-либо проходит крайне неэффективно, если человек не погружен в процесс полностью. И более того, в этот процесс он должен быть погружен с самого рождения, а желательно еще до своего рождения. Именно тогда происходит максимальное восприятие обучения.

Помимо длительности обучения обязательным фактором было окружение – юные спартанцы находились в военных школах постоянно, а не прогуливались утром-вечером домой с ночевкой. И ученики религиозных школ находились непрерывно среди коллектива. И также элита проводила все время только среди своих. И конечно во все времена, всевозможные общества пристально следили за тем, чтобы всякие изгои жили только в окружение таких же изгоев. Отсюда происходят шокирующие традиции индусов, когда на низшие касты высшим запрещалось даже смотреть, чтобы ничем себя с ними не связывать. Отсюда и восточные традиции передвигаться среди толпы в плотно закрытых носилках, чтобы никого не видеть и тебя никто не мог видеть.

Почему такая жесткая разграниченность? Ну что такого, что юный спартанец ходил бы домой спать, это сделало бы его более худшим воином? Или брахман смотрел бы, как неприкасаемые чистят его выгребную яму, от этого он стал бы менее религиозным? Нет, мы понимаем, что дело не в этом. Так, а в чем же?

Дело в том, что древние уже тогда понимали, что обучение – это лишь малая часть. Только нахождение подобного среди подобных делает его таким же, как остальные. Стоит отпустить – и он уже не воин и не брахман. Он тот, среди кого будет находиться. Пойдет к рабам – и будет рабом. Пусть не полностью, спартанца в нем останется больше. Но даже нехватка этой малой части помешает в бою.

Пойдет к неприкасаемым – и станет немного одним из них, а значит уже не сможет быть полностью брахманом перед своими богами.

Древние уже тогда понимали, что человек не хороший и не плохой. Он, по сути, магнит, только особый магнит, который впитывает, что угодно. Везение, невезение, умения, знания, таланты... неважно. В какую среду его поместишь, тем и наполнишь.

Так мы раскрыли основное направление нашей книги и переходим к 1 главе.

Секрет успехов и неудач

Мы уже говорили, что сам по себе обычный человек мало что из себя представляет. Главная движущая сила – это окружение. Магнитное поле своего рода, которое оно генерирует. Это поле может разогнать человека как поезд, может еле-еле толкать его вперед, а может прочно держать на месте. Но законы физики никто не отменял и поэтому человек может спокойно перемещаться между этими генерируемыми полями и выбирать тот вариант, который ему нравится. Проблема только в одном.

Люди в принципе не знают, что такие поля существуют.

На самом деле, эта истина лежит на поверхности, проста и очевидна. Вспомним всех великих людей, которые чего-либо добились. Вся их карьера начиналась со смены обстановки. Ломоносов ушел из своего села Холмогоры, Наполеон уехал с Корсики, Сталин бежал с родного села и примкнул к революционерам, Ленин уехал в Швейцарию, Хемингуэй ушел из дома и стал журналистом. Все они интуитивно чувствовали, что надо что-то изменить и это не внутри них. Это снаружи. И они пошли самым быстрым и правильным путем. Они уехали и нашли то поле, которое привело их к успеху.

Но вспомним и тех, кто стал великим, не меняя обстановку. Билл Гейтс. Ему не надо было менять обстановку, с ним и так рядом были его успешные родители. Именно они генерировали поле, которое толкало его вперед. То же самое с Моцартом. Отец его сам был музыкантом и с самых ранних лет жестко контролировал нахождение Моцарта в музыкальной среде. Вплоть до того, что запирали его в подвале, чтобы никуда не сбегал. В итоге имеем одного из величайших гениев. Стал бы он таким же в коллективе хлебопеков?

Рокфеллеры. Из поколения в поколение в этой семье живут талантливые финансисты. Им не надо никуда уезжать, чтобы быть Рокфеллерами. Наоборот, уехав – они перестанут ими быть.

Уинстон Черчилль. Потомок герцогов, сын лорда, мать – дочь американского миллионера. Учился в Королевском военном училище, самом престижном учебном заведении Англии. Как вы думаете, в таком мощнейшем силовом поле успеха мог вырасти неудачник?

Начинаем формировать законы действия поля, генерируемого коллективом.

– **Чем выше концентрация силового поля в одном коллективе, тем больше воздействие этого поля на отдельно взятого человека.**

С детства мы сталкиваемся с пословицами, которые прямо говорят о том же, о чем и я.

- С кем поведешься, от того и наберешься.
- Скажи мне кто твой друг, и я скажу кто ты.
- Короля играет свита... и так далее.

Это все кажется очевидным, но почему, вместо того, чтобы попытаться подробнее разобраться с этим, многие оперируют терминами энергетика, атмосфера и прочими... И никто никогда не пытался вывести законы этой энергетике и атмосферы. Ну разве не странно?

На самом деле, не странно. Потому что тот, кто понял принцип работы этой системы, хотя бы интуитивно, никогда не станет об этом распространяться. Конкуренты никому не нужны.

К сожалению, генерируемое поле коллектива приводит не только к положительному эффекту, но и к отрицательному. Это заметно в крупных компаниях, особенно при построении карьеры.

Сотрудник годами может сидеть в одном коллективе и никогда и никуда не расти. Даже если хочет. Коллектив генерирует поле стабильного сосуществования в нем, и все его карьер-

ные подвиги слетают к чертям. То кандидатуру не согласуют, то кандидат со стороны более успешный, то в работе разлад и повышение отложилось... Человек психует, уверяет себя, что у него «черная полоса». Зачастую начинает пить или ходить к шарлатанам.

Но заметьте, если все-таки внешние обстоятельства переломят ситуацию и его назначат – ну допустим, больше просто некого, то, как все меняется в один миг! Он переходит из коллектива рядовых сотрудников в коллектив руководителей, людей нацеленных на карьерный рост. Генерируемое таким коллективом поле успеха просто бешеное и он, как самый пустой в этом плане (остальные-то уже насыщены полем давно) начинает активно его поглощать. У него все меняется в жизни. Работа горит в руках, все получается, все планы выполняются. Карьера идет в гору... Силовое поле успеха его подхватило, и он несется вперед, как скоростной болид.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.