

Максим Сумароков

Продавец перемен. История № 1



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 821.161.1
ББК 84(2)6
С89

Сумароков М.

Продавец перемен. История № 1 / Сумароков М.; худ.
Лукьяненко Г. Г., Браило Е. С. — Москва: ЛитРес: Самиздат,
2021. — 181 с.

ISBN 978-5-532-96253-8

Эта книга - роман и тренинг под одной обложкой. Джеймс Сайзерленд - живая легенда, гуру позитивной психологии. Человек большой души и открытого сердца. Сильные и успешные люди мира стоят в очереди к нему на персональную встречу. Джеймс сразу располагает и притягивает к себе - не зря о нем ходят легенды. Говорят, он никогда ничего не делает специально, но после встречи с ним жизнь многих людей кардинально меняется в лучшую сторону. Так случилось с героями этой книги - молодыми журналистами Максом и Лиз. Перемены ждут и читателей - Джеймс Сайзерленд вдохновит вас на то, чтобы по-новому взглянуть на свою жизнь и изменить ее к лучшему.

ISBN 978-5-532-96253-8

© Сумароков М., текст, 2016
© Omiko Trading LTD., оформление, 2021

Содержание

Цена желания	4
Словарь	8
Встреча	10
История первая	24
История вторая	74
История третья	97

Цена желания

Натали, Валерии и Максиму-мл. — моим любимым,
близким и родным.
С нежностью, любовью в сердце и благодарностью,
что вы есть у меня!

Ваш Я

На задворках Вселенной находился один магазинчик. Вывески на нем давно уже не было — ее когда-то унесло ураганом, а новую хозяин не стал прибавать, потому что каждый местный житель и так знал, что магазин продает желания.

Ассортимент магазина был огромен. Здесь можно было купить практически все: огромные яхты, квартиры, замужество, пост вице-президента корпорации, деньги, детей, любимую работу, красивую фигуру, победу в конкурсе, большие автомобили, власть, успех и многое-многое другое. Не продавались только жизнь и смерть — этим занимался головной офис, который находился в другой галактике.

Каждый пришедший в магазин (а были и такие желающие, которые ни разу не зашли туда, а остались сидеть дома и просто желать) в первую очередь узнавал цену своего желания.

Цены были разные. Например, любимая работа стоила готовности самостоятельно планировать и структурировать свою жизнь, веры в собственные силы, отказа от стабильности и предсказуемости и разрешения себе работать там, где нравится, а не там, где надо.

Власть стоила чуть больше: надо было отказаться от некоторых убеждений, находить всему рациональное объяснение, уметь отказывать другим, знать себе цену (и она должна быть достаточно высокой), часто говорить «я» и высказывать собственное мнение, несмотря на одобрение или неодобрение окружающих.

Некоторые цены казались странными — замужество можно было получить практически даром, а вот счастливая жизнь стоила дорого:

персональная ответственность за собственное счастье, умение получать удовольствие от жизни, знание своих желаний, уклонение от соответствия окружающим, умение ценить то, что есть, согласие быть счастливым, осознание собственной ценности и значимости, отказ от преимуществ «жертвы», риск потерять часть друзей и знакомых.



Не каждый пришедший в магазин был сразу готов купить желание. Некоторые, увидев цену, разворачивались и уходили. Другие долго стояли в задумчивости, пересчитывая наличность и размышляя, где бы достать еще средств. Кто-то начинал жаловаться на слиш-

ком высокую стоимость, просил скидку или интересовался распродажей.

А были и такие, которые доставали все свои сбережения и получали заветное желание, завернутое в красивую шуршащую бумагу. На счастливичков завистливо смотрели другие покупатели и уверяли друг друга, что хозяин магазина знаком с ними и желание досталось им просто так, без всякого труда.

Хозяину магазина часто предлагали снизить цены, чтобы увеличить количество покупателей. Но он всегда отказывался, так как тогда пострадало бы качество желаний.

Когда у хозяина спрашивали, не боится ли он разориться, он качал головой и отвечал, что во все времена будут находиться смельчаки, готовые рисковать и менять свою жизнь, отказываться от привычного и предсказуемого быта, способные поверить в себя, имеющие силы и средства, чтобы оплатить исполнение своих желаний.

А на двери магазина уже добрую сотню лет висело объявление: «Если твоё желание не исполняется — оно ещё не оплачено».

Лишь крепкая сцепка в бушующем море
Дает основание выиграть в споре
С бескрайней вселенной и трудной судьбой.
И помни, что мудрость и сила с тобой!
Мы много теряли и много нашли.
В историю жизни отчасти вошли.
Осталось немного, и мы долетим
И вместе на троне с тобой воцарим!
Вселенная, карма, природа иль Бог
Услышат наш внятный и трепетный слог.
Сейчас же, любимая, крепче держись.
И ты на меня целиком положишься!
Смотри, впереди виден свет маяка,
А значит, на суше все ждут моряка.
Осталось немного, осталось чуть-чуть.
И будет удачей отмечен наш Путь!

Словарь

Парадигма мышления — это система взглядов и представлений, в рамках которых мы воспринимаем окружающий мир и предсказываем его будущее. Однако мир постоянно меняется, и правила, которые хорошо работали в прошлом, могут стать тормозом для развития.

Контекст — среда, в которой существует объект, система отсчета. Это набор условий, характеризующих ситуацию. Любое событие, происходящее в жизни субъекта, интерпретируется исходя из контекста ситуации, отраженной в памяти субъекта. Выбор контекста — это сложное искусство.

Картина мира — это набор контекстов, которыми оперирует человек. Если же новая информация постоянно разрушает достоверность всех ранее выбранных контекстов — это значит, что мастерство человека все еще невелико. И что контексты, которые он выбирал ранее, были неадекватны внешнему миру, то есть неправильны. Для гармоничного развития ему следует сменить контекст.

Стиль мышления — типичная для данного человека система интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, которую он преимущественно использует в процессах мыслительной деятельности. Эта система складывается в детстве и обусловлена как индивидуальными особенностями человека, так и его социальным и профессиональным опытом. Стиль мышления отражается в постановке задач (глубине, широте), способах их решения и воздействует на поведение человека в повседневности. Стиль мышления не может быть хорошим или плохим. Он может оказаться неудачным для данной конкретной ситуации. Различают синтетический, аналитический, идеалистический, прагматический и реалистический стили мышления.

Видение — это способность многомерно воспринимать окружающее с разных точек зрения. Видение включает в себя две важные составляющие: ключевую идеологию и воображаемое будущее. Ключевая идеология состоит из ключевых ценностей и ключевого

назначения (миссии). Воображаемое будущее обязательно включает в себя цели, содержащие вызов для человека, и четкое описание результатов достижения этих целей.

Кризис личности — это совокупность факторов, как внутренних — психологических, так и внешних — социальных, которые способствуют выработке у человека новых форм поведения, новых типов реагирования, новых стилей мышления.

Мотивация — побуждение к действию. Это динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость. Это способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Внутренняя гармония — состояние сознания, воспринимающее все окружающее и происходящее вокруг без личностных оценок. Внутренняя гармония — это постоянное пребывание в состоянии миролюбия, излучения жизненной энергии, чистоты, здоровья и положительных эмоций. Это любовь, направленная на творчество и созидание чего-то нового и целостного.

Успех — достижение поставленных целей в задуманном деле, положительный результат чего-либо, общественное признание чего-либо или кого-либо.

Встреча

— Слушай, никогда не думал, что на эту встречу отправят меня.

— Почему? — спросила девушка, повернув голову от иллюминатора.

— Ну, — замялся молодой человек, — если честно, в редакции я не самый лучший журналист, да и все самое хорошее всегда достается Оливеру. Он просто надоел своей наглостью вперемешку с надменностью. Этот парень везде и всегда, его даже много, на мой взгляд. Однако шеф его любит.

— Макс, ты не прав, — посмотрев в глаза молодому человеку, ответила девушка, — кроме тебя, никто не может писать глубокие, емкие и одновременно легкие статьи. Ты умеешь задавать важные и правильные вопросы, а Оливер — это «попса для гламура». Я больше чем уверена, что старик выставил бы его за порог, как только он открыл бы рот. Ведь все наслышаны о том, что Джеймс не любит журналистов. Да и методы у него, мягко говоря, спорные.

— Ну, может быть. Действительно, очень много отзывов о старике и его философии, о его принципах общения и, как ни странно, очень мало интервью с ним. Я даже не знаю, как в наш век информации ему удалось стать гуру, почитаемым во всем мире. Он легенда, и меня немного потряхивает от волнения, Лиз.

— Слушай, все будет хорошо, — девушка снова подбодрила Макса, — ты будешь беседовать, задавать вопросы, а я — фотографировать. Я буду рядом и поддержу тебя своим присутствием.

И ее милое, усыпанное веснушками личико засветилось в улыбке, а белые зубки сверкали улыбкой, оттеняемые копной рыжих волос.

«Господи, как я ее люблю, — подумал Макс. — Нет, даже больше, чем люблю, я горю ею, вдыхаю ее, живу ею». Но вслух ничего не произнес. Он был не очень решительным джентльменом. Да, они работают вместе уже полтора года. Лиз — первоклассный фотограф, Макс — журналист в отделе позитивной психологии, но он так и не предложил ей встречаться, хотя при каждой возможности оказывал девушке знаки внимания.