

Сумароков, Максим Геннадьевич.

С89

Продавец перемен / Максим Сумароков. — Москва : Издательство «Э», 2016. — 288 с.

Эта книга — роман и тренинг под одной обложкой. Джеймс Сайзерленд — живая легенда, гуру позитивной психологии. Человек большой души и открытого сердца. Сильные мира сего стоят в очереди к нему на аудиенцию. Каким-то непостижимым образом Джеймс располагает и притягивает к себе — не зря о нем ходят легенды. Говорят, он никогда ничего не делает специально, но после встречи с ним жизнь людей кардинально меняется в лучшую сторону.

Так случилось с героями этой книги — молодыми людьми Максим и Лиз. Перемены ждут и читателей — Джеймс Сайзерленд вдохновит вас на то, чтобы по-новому взглянуть на свою жизнь и изменить ее к лучшему.

УДК 821.161.1-31

ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-699-88957-0

© Сумароков М., текст, 2016

© Лукьяненко Геннадий, иллюстрации, 2016

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2016

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Сумароков Максим Геннадьевич

ПРОДАВЕЦ ПЕРЕМЕН

Ответственный редактор Л. Ошеверова

Художественный редактор П. Петров

В коллаже на обложке использованы фотографии:

Polina Katritch, EpicStockMedia, karamysh, ostill / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Э»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86.

Өндіруші: «Э» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел. 8 (495) 411-68-86.

Тауар белгісі: «Э»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының

өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-89/90/91/92, факс: 8 (727) 251-58-12 вн. 107.

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты Өндіруші «Э»

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Э»

Өндірген мемлекет: Ресей

Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 22.04.2016. Формат 80х108¹/₃₂.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,4.

Тираж экз. Заказ



ISBN 978-5-699-88957-0



9 785699 889570 >



В электронном виде книгу издательства вы можете купить на www.litres.ru

ЛитРес:
Будем вместе до книги



*Натали, Валерии и Максиму-мл. —
моим любимым, близким и родным.*

*С нежностью, любовью в сердце
и благодарностью, что вы есть у меня!*

Ваш Я

СОДЕРЖАНИЕ

Цена желания	7
Словарь	12
Встреча	15
История первая	32
Интервью	46
Парадигма. Контекст. Картина мира	56
Урок коучинга	68
Теория мышления	80
Маркетинг навсегда	94
История вторая	110
Путь к успеху	120
История третья	146
Пожелания	155
Тренинг перемен	164
Другая сторона	198
Осознанность	227
Эпилог	266

ЦЕНА ЖЕЛАНИЯ

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 слишком 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 счастливых 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 твое желание не исполняется — оно еще не оплачено».



Играვენ перемен

*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 контекст

сты, 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.