



Как многие помнят, я недавно презентовал эксперимент: пригласил участвовать желающих в социальном курсе ведической астрологии на условиях благотворительного взноса по своему усмотрению и возможности. Сейчас могу сказать: эксперимент удался. На сегодня записалось 18 человек из разных стран (Украина, Голландия, Латвия, Россия, Казахстан, Узбекистан).

Но мой пост не об этом, хотя, конечно сам факт набора в такие короткие сроки примечателен и приятен)))

Хочу сказать о важнейшем качестве успешного человека – открытости и уверенности в себе.

Многие из тех, кто записался на курс, не имеют возможности платить рыночную цену. Но они предлагали партнерство или просто объясняли ситуацию достойно. И, естественно, все получили позитивный ответ от меня.

Они не просили, а именно предлагали партнерство. Это очень важное качество – видеть в себе потенциал для партнерства, оценивать себя не со стороны финансового эквивалента, а как личность.

Нам всегда есть что предложить друг другу.

Время, участие, внимание, эмоцию... Да мало ли что! И эти активы всегда не менее ценны, чем деньги в наличии. Часто – гораздо более ценны!

Есть очень важное правило успешных людей: никогда никого не проси! Посмотри, что может быть важно для того, к кому ты хочешь обратиться. Посмотри на свои возможности (как я уже сказал, это компетенции, информация, связи, эмоция, что угодно). Предложи свой актив как альтернативу деньгам.

Конечно, может быть, что ваша компетенция и не нужна будет прямо сейчас тому, к кому вы обращаетесь за получением какой-либо возможности. Но сам подход – это подход с достоинством и с позиции самоуважения и уважения потенциального партнера.

Такой подход всегда будет воспринят как сигнал человека, с которым нужно иметь дело!

Я не говорю, что во всех случаях просьба неправомерна. Между близкими людьми, партнерами де-факто – это нормально. Есть действительно ситуации, когда просьба, единственное, что может быть...

Но беда, что очень многие принимают позу просящего милостыни, “давя на слезу” как естественную для себя позицию. Это – поза бедности и, что еще хуже, гордыни в нищете!

Мне недавно написала одна девушка, что я должен сделать ей бесплатно консультацию, поскольку я, видите ли, ДОЛЖЕН заниматься благотворительностью....

Я ответил ей, что постоянно занимаюсь благотворительностью. Но ей отказал, поскольку сам тон и подход показал, что такому человеку, требующему к себе милостыню, никакая консультация не поможет...

Бедность – не состояние нашего кошелька, а состояние нашей души!

И состояние богатства начинается с уважения к себе, знания себя как суммы возможностей для других. И предложения этих возможностей тем, кто для тебя важен, в формате партнерства.

Мы начали жить в “плоском” цивилизационном пространстве. В нем мы все природные партнеры. Чтобы реализовать свой проект, задачу, не нужны деньги. Нужны смелость духа, уважение своим внутренним активам и уважение к тем, чьи активы нужны вам для решения конкретной задачи. Первый шаг уважительного отношения – внимание к держателю нужного ресурса, ресурсный маркетинг, желание дать...

А что дать вы всегда в себе найдете. Потому что самое ценное – это то, что мы имеем внутри нас, предложенное другим.