

Медитация ради денег? Странная встреча

1993, май

— Я надеюсь, ты уже медитировал? — спросил он, жестом приглашая меня сесть в кресло перед своим столом. За его спиной находилась стеклянная стена, через которую открывался потрясающий вид на реку Чарльз и очертания Бостона.

Вечернее солнце отражалось от двух самых известных зданий Бостона — высотных башен Хэнкока и Пруденшиал. Этот участок реки был усеян таким количеством маленьких парусников, что напоминал морскую стоянку. И хотя на каждой лодке был поднят белый парус, создавалось впечатление, что они стоят на месте: каждая — на своем собственном участке воды.

Садясь в теплое черное кожаное кресло, я ответил, что уже немного медитировал с помощью тех инструкций, которые дал мне Джеймс в центре медитации.

Обычно в такой ситуации мои глаза обратились бы к захватывающему виду за окном, но на этот раз они были прикованы к загадочному человеку, к которому я пришел. Он выглядел совсем не так, как я ожидал. Когда я впервые услышал имя Рамасвами, то сразу предположил, что он из Индии. Однако я увидел белокожего человека, высокого и худощавого,

с вьющимися светлыми волосами, в двубортном, явно дизайнерском костюме (который, как я позже выяснил, был итальянским).

Его внешний вид и поведение вызвали у меня некоторое недоумение. От Джеймса я знал, что он обучает медитации с 19 лет, и догадался, что сейчас ему было слегка за сорок. Я также знал, что он основал несколько компаний в IT-сфере и сделал на них миллионы долларов — это объясняло наличие у него такого роскошного офиса.

Джеймс учился у него медитации в течение нескольких лет, и когда упомянул о своем учителе Рамасвами, я сразу захотел с ним встретиться. Я желал познакомиться с любым, кто обучает медитации и знает, как сделать миллионы в мире бизнеса.

В то время мне было 23 года и я делал, как мне хотелось надеяться, стремительную карьеру в сфере высоких технологий. С 12 лет я хотел организовать компанию, создающую программное обеспечение. Мои самые ранние воспоминания о средней школе связаны с чтением книг об основателях Apple, Microsoft и Lotus Development Corporation*, компаний, которые создавались в начале 1980-х — на старте эры персональных компьютеров. Мало того что эти гиганты создали совершенно новую отрасль, — их основатели заработали миллионы долларов. Этот факт особенно зацепил меня, получившего скромное воспитание в семье среднего достатка.

Эти амбициозные замыслы заставили меня в раннем возрасте заинтересоваться компьютерами. Они же подпитывали мое желание изучать информатику в Массачусетском технологическом институте, который был колыбелью предпринимательства в области высоких технологий. Они же убедили меня бросить хорошо оплачиваемую работу в сфере компьютерного консалтинга, чтобы присоединиться к небольшому стартапу в Кембридже под

* Американская компания — разработчик программного обеспечения. В 1995 г. была поглощена компанией IBM и стала одним из ее подразделений. *Прим. ред.*

названием DiVA Corporation, где мне почти ничего не платили. Я провел в DiVA всего несколько месяцев, но эта работа неожиданно привела в движение цепь событий, которые столкнули меня с этим интересным и неординарным учителем медитации.

Рамасвами откинулся на спинку стула и закинул руки за голову, как если бы он меня оценивал. Свет из окна не позволял разглядеть его лицо.

— Я... Я думал создать компанию, — продолжил я.

Прежде чем я успел продолжить, он перебил:

— Да, да, думал. — Он начал водить перед собой указательным пальцем. — И ты так думал, потому что я тоже создавал компании, даже много компаний, и косвенно ты мой ученик, так как ты учился медитации у Джеймса, а Джеймс учился у меня... Следовательно, я могу тебе помочь и, возможно, даже дать некоторый стартовый капитал, так?

— Да, я... — начал я, но он поднял ладонь, призывая меня помолчать. Я почувствовал, что этот жест для него привычен, но он заставил меня слегка понервничать.

Он закрыл глаза и приподнял подбородок. Конечно, при этом Рамасвами не мог меня видеть. Однако он медленно повернул голову влево, а потом так же медленно вправо, будто сканировал меня.

— Что вы делаете? — спросил я, не совсем понимая, что делать мне. На этой первой встрече все пошло не так, и я стал думать, что прийти сюда было не самой лучшей идеей.

Он опять поднял левую ладонь в жесте, который нельзя было не понять: стой, ничего не говори, дай мне закончить. Через несколько мгновений улыбнулся и начал кивать, как будто ему понравилась картина, открывшаяся его мысленному взору.

Рамасвами открыл глаза, опустил ладонь, которая останавливала шквал моих вопросов, и по-детски невинно мне улыбнулся. Он напомнил мне маленького ребенка, который наконец-то получил то, что хотел, и теперь был очень собой доволен.

— Хорошо, — начал он, протягивая перед собой обе руки, как будто предлагая мне сделать следующий шаг.

— Что хорошо? — спросил я, все еще не понимая его поведения. Я мысленно начал повторять то, что собирался ему рассказать о своей бизнес-идее.

— Хм... — сказал он.

Теперь я был совершенно смущен и даже немного раздражен тем, что он не собирался мне ничего объяснять. Он все еще продолжал качать головой, на этот раз — с открытыми глазами, но его взгляд был направлен на что-то позади меня и будто расфокусирован.

— Что вы делали? — отважился я спросить, пытаюсь выиграть время перед тем, как перейти к описанию идеи моего стартапа.

— Ага, конечно. Позволь мне объяснить. — Он встал, обошел вокруг стола, присел на край и скрестил руки.

Теперь его манера общения сменилась на дружески настроенного учителя, ведущего тихую беседу у камина со своим учеником.

— Я изучал твои энергетические модели и пытался определить вероятность успеха твоего нового бизнеса, — сказал он как ни в чем не бывало.

Разговаривая, он двигал перед собой руками, как будто указывая на вещи, которые мог видеть только он. Его жесты и поведение напомнили мне Джеффа Голдблюма* в фильме «Муха».

Мгновение я колебался, пытаюсь понять суть его слов. Фразу про вероятность я понял, но термин «энергетическая модель» был мне незнаком. С каждой минутой эта встреча

* Джефффри Линн Голдблюм — американский актер. Сыграл роль главного героя-изобретателя Сета Брандла в фильме «Муха» режиссера Дэвида Кроненберга. По сюжету фильма Сет Брандл становится жертвой собственного эксперимента и превращается в гигантскую муху-мутанта.
Прим. ред.

становилась все более странной. Я посмотрел на дверь, чтобы убедиться, что у меня есть путь к отступлению.

— Разве для того, чтобы определить вероятность успеха бизнеса, венчурный инвестор не должен спрашивать о потенциальном рынке, конкуренции и моем опыте? — вежливо спросил я, пытаюсь выглядеть компетентным.

— Да, венчурные инвесторы обычно так и делают, — кивнул он и рассмеялся. — Но я нетипичный венчурный инвестор. Как много ты знаешь венчурных инвесторов, которые одновременно преподают медитацию?

Я должен был признать, что ни одного. Впрочем, я вообще не знал ни одного венчурного инвестора. Прошел всего год после окончания колледжа, и я еще не приобрел такой опыт. Мои мысли обратились к цепи событий, которые привели меня в его офис.

Осенью 1992 года, вскоре после окончания колледжа, я работал в европейской консалтинговой компании, когда неожиданно решил, что настало время присоединиться к небольшому стартапу, чтобы подготовиться к созданию собственного бизнеса по разработке программного обеспечения. Я вернулся в Бостон, чтобы работать в DiVA, компании — разработчике мультимедийного программного обеспечения, которая отделилась от MIT Media Lab*. Спустя несколько недель я заметил на соседней двери вывеску «Бостонское общество медитации» и объявление о бесплатных занятиях.

В первый раз я не обратил на него внимания. Однажды около семи вечера, когда я разговаривал с кем-то из коллег, к этой двери подошел мужчина в сером костюме, немного маловатом ему на вид. Сотрудники стартапов в сфере технологий, в частности в Кембридже, редко так одеваются — мы все были в джинсах

* MIT Media Lab — междисциплинарная научно-исследовательская лаборатория в Массачусетском технологическом институте, предназначенная для изучения и разработки проектов на стыке технологий, мультимедиа и дизайна. *Прим. ред.*

и футболках. Он представился Джеймсом из центра медитации. Я понятия не имел об этом центре, но изучал внешность Джеймса и думал, не могу ли я чему-либо у него научиться.

У него были темные волосы, ястребиный нос. Возникло ощущение, что он все время стоит на цыпочках, чуть наклонившись вперед, будто вот-вот собирается прыгнуть. Я даже посмотрел на его ноги, но на нем были не кроссовки, а черные ботинки, имевшие respectable вид.

— Довольно странный способ одеваться для медитации, — сказала Лиза, одна из моих коллег, которая, казалось, знала об этом немного больше. Я не знал о медитации почти ничего, но слушал с интересом.

— Что? — на секунду смутился он. Затем глаза его описали круг быстрее, чем его голова, которая поворачивалась в том же направлении, в то время как сам он приподнялся на носках. Завершив это странное движение, он остановился, опустился на пятки и посмотрел на нее в упор.

— А, — улыбнулся он и рассмеялся, — вы имеете в виду костюм! Нет, я, как и многие другие члены моей медитативной группы, работаю консультантом по компьютерам. Занятия по медитации мы проводим по вечерам, и я пришел сюда прямо с работы. Просто я хотел пригласить вас как-нибудь зайти на наше бесплатное занятие «Как медитировать». Мы проводим его в семь часов каждый вечер.

Затем он стал объяснять, что их медитация не похожа на обычную и что она помогает им преуспеть в карьере. Мне было трудно сконцентрироваться на его словах из-за странного выражения его лица и движений. Во время разговора Джеймс сохранял необычную позу, наклонившись вперед и поворачивая голову то вправо, то влево. Он явно был совершенно уверен в пользе медитации.

Когда он ушел, Лиза засмеялась и сказала, что странно было бы учиться медитации, которая подразумевает расслабленность и спокойствие ума, у такого нервного субъекта.

Ей показалось, что этот парень ничего в этом не понимает. «Медитация — не о том, как делать деньги, — объяснила она, — она об отказе от своего мирского имущества ради духовной жизни. И если вы действительно к этому склонны, то поднимаетесь в горы и медитируете, а не носите костюм и не хвастаетесь тем, что медитация помогает вам в карьере!»

Она явно списала его со счетов. В ее сознании зарабатывание денег и медитация не имели ничего общего. Это были две совершенно разные вещи. Однако я был тайно заинтригован идеей, что существует группа компьютерных консультантов, которые занимаются медитацией. Джеймс утверждал, что медитация может помочь моему личностному росту, уменьшить стресс и добиться успеха в карьере. Из этих трех пунктов меня зацепили два сугубо практических: снижение стресса и достижение успеха. Я захотел когда-нибудь прийти к ним на занятие, но не сказал об этом своим коллегам, поскольку они не слишком высоко оценили высказанные Джеймсом идеи.

На следующей неделе я зашел в этот офис во вторник вечером и встретил там Джеймса. Так как я был единственным учеником, зашедшим в класс тем вечером, он научил меня основной технике медитации и довольно долго расспрашивал о моем прошлом. Он сказал, что если я захочу узнать больше, то должен прийти снова на следующей неделе. Я начал медитировать в течение нескольких минут каждый день и следовал его указаниям, но не был уверен, что делаю это правильно, поэтому продолжал ходить на занятия.

Вскоре я заметил, что он постоянно упоминает своего учителя, особенно в контексте эзотерических учений. Джеймс всегда начинал со слов «Мой учитель говорит...», а затем переходил к разговору о неизвестных мне явлениях или вещах, в существовании которых я сомневался: об аурах, энергетических линиях, астральных путешествиях, прошлых

жизнях. Он часто ссылался на эти понятия, но я быстро в них запутался.

Однажды, через несколько месяцев после того, как я начал медитировать (и перешел работать из DiVA в компанию Lotus, которая в то время была одним из крупнейших разработчиков ПО в мире), я сказал ему, что мы с моим соседом по комнате думаем о создании компании по разработке программного обеспечения, и спросил, как мне может помочь в этом медитация и сможет ли она помочь вообще.

Джеймс был чрезвычайно взволнован. Он стал рассказывать мне о своем учителе, который был опытным предпринимателем в компьютерной сфере и разработал формулу пути, сочетавшего успех в карьере с духовным ростом. Наконец минут через пятнадцать он сказал, что представит меня своему учителю и тот, возможно, поможет мне создать свою компанию.

Меня не очень интересовало духовное развитие, но я решил, что если этот учитель сможет научить меня «продвинутой» технике медитации, которая поможет мне организовать свою компанию, то я примчусь к нему сломя голову! И если он был таким хорошим предпринимателем, то мог бы научить меня основам бизнеса или еще лучше — дать мне небольшой стартовый капитал на создание компании.

С этими мыслями я отправился за советом в офис Рамасвами, но, даже не успев объяснить, в чем заключается моя бизнес-идея, получил какой-то странный ответ о том, что мои «энергетические модели» повлияют на мой успех в мире бизнеса.

Эта встреча в самом начале моего путешествия в мир бизнеса дала старт другому, скрытому путешествию, которое происходило параллельно с моей предпринимательской деятельностью. Я называю его скрытым путешествием, потому что Рамасвами объяснил, что его путь был настолько же связан со «скрытыми мирами» (еще один не совсем понятный мне термин), насколько с окружающим нас реальным миром.

Его учение показало мне совершенно другую сторону медитации, человеческих отношений, карьеры, духовности и того, что за неимением лучшего слова можно назвать оккультизмом.

Это путешествие было тесно связано с непрым становлением моей первой компании, Brainstorm Technologies, которая в свое время была одним из самых быстрорастущих и известных стартапов на Восточном побережье. В то время я этого не понимал, но мой успех и неудачи в мире бизнеса были тесно переплетены с освоением ряда духовных принципов, связанных с этими скрытыми мирами.

Я начал медитировать и встал на путь личностного развития, считая, что оно ускорит мой карьерный рост. К тому времени, когда я этого достиг, я стал рассматривать карьеру как способ ускорить свой личностный рост. Я понял, что ранее представлял все задом наперед.

Но это произошло позже. А тогда я стоял в кабинете Рама-свами с видом на реку Чарльз и очертаниями Бостона и меня занимал вопрос, как и действительно ли он сможет помочь мне создать бизнес, который будет работать.

— Я действительно не знаю ни одного венчурного инвестора, который преподает медитацию, — ответил я смущенно.

Он кивнул, а затем попросил меня продолжить и рассказать о своей бизнес-идее:

— Раз ты так уверен, что мне важно узнать о твоей идее, потенциальном рынке и так далее, то я буду слушать.

Я даже не понял, что он просто шутит и на самом деле его не волнует, была ли у меня в тот момент связанная бизнес-идея или план, — он просто пытался лучше меня узнать.

В то время я работал в Lotus и был в восторге от их платформы Lotus Notes*. Я сталкивался с Notes и раньше, будучи

* Программный продукт, позволявший оптимизировать коллективную работу. Обеспечивал удаленные коммуникации (мгновенные сообщения, электронная почта) и давал возможность синхронизировать общие данные. Первая коммерческая версия Lotus Notes была выпущена в 1989 г. *Прим. ред.*

еще студентом колледжа, и думал, что однажды она могла бы дать начало интересному бизнесу. Я быстро описал ему свою идею, которая должна была создать связь между Lotus Notes и продуктами Microsoft. Я подробно объяснил, что компании тратят много денег на продукты Microsoft и Lotus, но их трудно заставить работать вместе.

— Эти компании, — закончил я, стараясь говорить деловым языком, — используют свои инвестиции неэффективно.

Он медленно кивал и молчал.

— Ну, что вы думаете об этой идее? — спросил я, считая, что сделал хороший маркетинговый ход. — Начиная со следующей недели мой деловой партнер и я планируем провести некоторые исследования рынка, — добавил я, надеясь произвести впечатление.

Он слегка потер подбородок.

— Понимаешь, то, что я думаю об этой идее, не играет такой уж важной роли... Единственное, что действительно имеет значение, — это наложение твоих энергетических моделей в данный момент на энергетические модели рынка и их синхронизация.

Это был не тот ответ, который я хотел получить.

— Смотри, люди думают, что начало бизнеса — это просто выбор деятельности и что успех или неудача бизнеса определяются особенностями рынка. Но заешь ли ты, почему большинство предприятий терпит неудачу?

Я вынужден был признать, что не знаю.

— Из-за энергетических моделей основателей, конечно! Их модели приводят их к провалу. В этой стране плохое управление является главной причиной краха бизнеса. Они недостаточно хорошо себя знают, и это заставляет их делать глупые вещи.

Он подождал, пока эта мысль до меня дойдет, а затем продолжил:

— Это так важно, что я хочу повторить: причина № 1 того, что бизнес терпит неудачу, состоит в том, что предприниматели

делают глупости. В настоящее время большинство предпринимателей неглупые люди, но они все равно делают глупости. Разве это не интересно?

— Ну, думаю, да, — ответил я.

— Почему большинство предприятий разваливается? Потому что создание бизнеса — не просто создание своего дела. Вас заставляют это делать ваши кармические и энергетические модели в скрытых мирах и ваша скрытая вера в эти миры. Вот почему я изучал твои энергетические модели: я пытался определить, сможешь ли ты добиться успеха.

Я понятия не имел, о чем он говорит, но решил предположить что «энергетические модели» были способом сказать о разных стилях управления и/или различных типах личности.

— И что вы узнали? Я добьюсь успеха? — спросил я.

— Ты уверен, что действительно хочешь знать?

— Вы хотите сказать, — ответил я, вновь обретая уверенность, — что можете предсказать будущее?

Я был ошеломлен, что он высказал такую нелепую мысль.

Внезапно Рамасвами сторбился, сморщил губы и лицо и прошелся передо мной, изображая очень старого человека с палочкой. Он махнул воображаемой палочкой в воздухе и заговорил медленно, намеренно скрипучим, голосом, который шел из глубины его горла:

— Будущее... в движении... всегда!

Затем он махнул несуществующей клюкой в мою сторону и улынулся.

— Что? — невольно переспросил я, а затем меня осенило. — Йода! — воскликнул я, узнав изображенного им персонажа из «Звездных войн».

— Да, да, — ответил он обычным голосом. — Мы не можем точно знать будущее, потому что оно постоянно в движении, но учитывая текущую ситуацию, мы можем предположить, как она примерно развернется.

Он вернулся к своему креслу и сел, а затем продолжил:

— Я узнал, что ты со своей компанией достигнешь некоторого успеха, но это займет больше времени, чем ты думаешь, и приведет на путь, по которому ты не собирался идти. — Он усмехнулся, как будто знал что-то, неизвестное мне.

Я не понял, что он имел в виду.

— Вы хотите сказать, что я закончу созданием других продуктов, не тех, которые я сейчас себе представляю?

Конечно, я думал о неизбежной эволюции концепции бизнеса. Я прочитал много книг о том, что первая идея — не обязательно та, которая приведет вас к успеху.

Неожиданно он расхохотался. Затем перестал смеяться, обхватил локоть одной руки ладонью другой и стал постукивать пальцами по подбородку.

— Такой серьезный молодой человек, — сказал он с притворной серьезностью.

Я видел, что он наслаждается своим наигранным беспокойством.

— Нет, малыш, я говорю не о том, какие продукты ты будешь производить, — это вопрос бизнеса. Я говорю о форме и структуре твоего бизнеса и твоей жизни.

Он остановился, чтобы посмотреть, понял ли я смысл. Я не понял.

— Я говорю о твоих энергетических моделях. Ты добьешься определенного успеха и даже заработаешь некоторое количество денег, но в процессе этого пути ты узнаешь очень важную вещь. Я говорю о личностных, даже духовных перипетиях. Скажи, почему люди начинают новый бизнес?

Я ответил не задумываясь:

— Чтобы заработать много денег и раньше уйти на пенсию, потому что тогда они смогут позволить себе больше не работать.

Он засмеялся.

— Ты не осознаешь простую вещь: для таких, как ты, не существует понятия «не работать». Твоя энергетическая модель не позволит тебе перестать работать! Ладно, допустим, ты назвал очевидную причину для создания компании. Но универсальный закон, повторяю: у-ни-вер-саль-ный закон гласит, что все очевидные вещи имеют скрытый подтекст. Итак, что же является скрытой причиной начать бизнес?

У меня не было ни малейшего представления, о чем он говорит, что я ему и сказал.

— Скрытая причина заключается в том, мой молодой друг, что начало бизнеса — это просто шаг по пути. И этот путь не слишком отличается от поиска духовного пути, когда человек начинает медитировать и совершает какой-либо поступок наподобие ухода в монастырь. Люди думают, что делают это из-за желания что-то получить; в их случае они хотят получить Просветление, большое «П», а в твоем случае — это Деньги, большое «Д».

Рамасвами выделил слово «деньги» голосом и улыбнулся.

Я все еще не понимал, о чем он говорит.

— Большинство людей, занятых поиском духовного пути, видят в просветлении цель, достижение которой даст им свободу. В твоем случае, — теперь он расхаживал вперед-назад мимо окна, — целью являются деньги, которые, когда ты их получишь, дадут тебе свободу.

Я начал понимать.

— Но деньги действительно дадут мне свободу, — быстро ответил я и пояснил, что без денег я не могу путешествовать, когда хочу, не могу тратить время по своему усмотрению, должен вставать утром и идти на работу.

Он хлопнул по столу руками так сильно, что я чуть не вывалился из кресла.

— Чушь, — закричал он.

Я скосил глаза на дверь, обдумывая план бегства из кабинета этого сумасшедшего, но он так же внезапно успокоился и подвел итог очень разумным, почти успокаивающим тоном.

— Подлинная причина того, что ты собираешься предпринять на этом пути, тесно связана с твоим будущим в гораздо большей степени, чем ты себе представляешь. В твоей ауре я нашел подтверждение этому. Начало бизнеса — это как часть пути, ты можешь назвать эту дорогу своей карьерой или своей жизнью. Каждый, кто на нее вступает, изучает уроки гораздо более важные, чем ответ на вопрос, сделаешь ли ты тонну денег или нет. Иногда ты не можешь контролировать размер своей прибыли — это зависит от рынка, на котором ты работаешь.

— Вы видели это в моей ауре? Как вы это сделали? — спросил я, теперь немного заинтригованный, — я недавно слышал об аурах от Джеймса, но никогда не встречал человека, который бы утверждал, что может их видеть. И никогда не слышал, чтобы их упоминали в контексте бизнеса.

— Да, в твоей ауре. Позволь мне задать еще один вопрос: чем ты любил заниматься в школе?

В школьные годы я принимал активное участие в ряде внеклассных занятий, но больше всего любил соревнования по красноречию. Мои победы в этих соревнованиях помогли мне попасть в Массачусетский технологический институт и позволили изучать информатику, которую я считал своей подлинной страстью.

— Да, да, все правильно. Если будет время, подумай о том, что твое прошлое неизбежно связано с твоим будущим — таким образом, какой ты даже не можешь представить.

Он как-то странно поворачивал голову слева направо, и я снова перестал его понимать.

— Твоя бизнес-идея. Мы поговорим о ней, когда ты будешь к этому готов, — сказал он.

— Но я готов! — убеждал я.

— У меня есть ученики по всей стране, которые ведут вводные занятия по медитации. Это не случайность, что ты встретился с Джеймсом — он будет твоим наставником, пока ты будешь осваивать основные техники. Запомни второй универсальный закон: случайностей не бывает. Ты любишь кино?

Я кивнул.

— Это единственный способ до вас добраться, люди поколения X, — выпалил он. — Вы все такие визуалы, только это может заставить ваш разум достичь определенного состояния. Я дам тебе кинозадание. То, что ты узнал Йоду в моем изображении, означает, что, как и большинство гиков, ты, скорее всего, поклонник научной фантастики и фэнтези. Я прав?

Хотя я не люблю, когда меня называют компьютерным умником, это было правдой. Я любил научную фантастику и фильмы в стиле фэнтези. Тогда я не понимал, что он раз за разом будет использовать те вещи, которые меня уже интересуют, чтобы научить своему особому пути духовного развития. Рамасвами называл его путем воина успеха.

— Твое задание — посмотреть фильм «Эккалибур»*. Ты его смотрел?

Я его не смотрел и был более чем разочарован. Я не ожидал, что Рамасвами поручит мне смотреть кино. Я пришел говорить о бизнесе, а получил лишь странные замечания об ауре и задание посмотреть старый фильм о короле Артуре. Не то чтобы я не любил средневековые приключенческие фильмы, но у меня был к нему тысяча один вопрос о бизнесе. Однако, к моему сожалению, стало ясно, что встреча закончена. Внезапно он меня отпустил.

* «Эккалибур» (англ. Excalibur) — американский кинофильм режиссера Джона Бурмена, экранизация романа Томаса Мэлори, основанного на легендах о короле Артуре и рыцарях Круглого стола. *Прим. ред.*

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛАВЫ «СТРАННАЯ ВСТРЕЧА»

**Возможно ли, чтобы успешная карьера
и духовный рост были не взаимоисключающими,
а взаимосвязанными?**

Как и у моей коллеги из этой главы, в нас всех сидит глубоко укоренившееся представление, что люди, серьезно занимающиеся духовным ростом, отказываются от мирского имущества и уходят в пустыню или в монастырь, чтобы медитировать или молиться.

В этой главе представлена новая идея: вы можете успешно заниматься мирскими делами и одновременно духовным ростом. Но на этом пути нам нужны наставники и образцы для подражания, те, кто прошел это путь до нас. Рамасвами был таким наставником для меня, поэтому я написал эту книгу для вас.

Кроме того, в этой главе есть провокационная мысль о том, что при изучении духовных практик, таких как медитация, йога, боевые искусства или даже молитвы, совершенно нормально задаваться вопросом: «А что я от этого получу?» Вполне естественно начинать духовную практику, предполагая, что она может вам в чем-то помочь, если эта причина прочно удерживает вас на духовном пути.

Если вы движетесь в верном направлении, сам процесс вас изменит. Что нам нужно, так это проникнуть в скрытые миры, а если вы вошли туда хотя бы один раз, то уже не сможете остановить изменения и станете совершенно другим человеком.

**Начало бизнеса — это путь, а не пункт назначения.
Так же, как и медитация**

Многие из нас думают, что предприниматели открывают бизнес из желания стать богатыми, заработать достаточно

денег, чтобы свободно делать все, что хочется. На самом деле лишь немногие предприниматели становятся богатыми. Но сам по себе путь стартапа всегда вознаграждается: он полон уроков о нас самих.

Некоторые считают медитацию способом достичь просветления или свободы от мира – свободы от того, что буддисты называют бесконечным циклом жизней и смертей. Но медитация – путь, где процесс не менее важен, чем пункт назначения. Делаете ли вы все правильно или ошибаетесь – вы получаете уроки о себе самих.

**Все, что для нас является очевидным и видимым,
имеет скрытую сторону**

Все мистические и религиозные традиции мира говорят нам: то, что мы видим вокруг, – не все, что «здесь есть». Согласно восточной традиции, прежде чем стать физической реальностью, вещи и явления проходят через причинную и астральную сферы. Согласно некоторым поверьям американских индейцев всё, что будет затем происходить в реальном, материальном мире, сначала происходит в мире снов. Шаманы путешествуют в эти иные миры, которые они называют необычной реальностью. Медитация – практический способ очистить наш разум, открыть его для восприятия происходящего в иных, обычно скрытых мирах.

**Успех нашей карьеры так же тесно связан
с нашими энергетическими моделями,
как и с внешними факторами**

В этой главе также вводится понятие энергетической модели. Если нас окружают скрытые миры, то наша энергетическая

модель определяет наши характер и личность в этих мирах — сумму всех наших надежд, страхов, переживаний, склонностей и даже нашу судьбу в этой жизни. Точнее, наша энергетическая модель влияет на принимаемые нами решения в профессиональной и личной сферах жизни и проявляет себя в окружающем нас мире как внешняя модель успеха, неудачи и повторений, являющихся следствиями наших решений.

Об этом и предупреждал меня Рамасвами как будущего предпринимателя: «Почему большинство предприятий терпит неудачу? Конечно, из-за энергетических моделей их основателей! Они не знают себя достаточно хорошо, и это заставляет их делать глупости. Тебя заставляют делать глупости твои кармические и энергетические модели в скрытом мире и скрытые представления об этом мире. Вот почему я изучал твои энергетические модели».

**Поскольку наши модели влияют на будущее,
будущее всегда находится в движении!**

Наша энергетическая модель подразумевает не столько судьбу или свободную волю, сколько то, как мы взаимодействуем с окружающим миром и как этот мир влияет на нас. Известное высказывание Йоды о том, что будущее всегда находится в движении, может показаться очевидным, однако оно содержит глубокий смысл. Оно означает, что наши действия, то, как мы думаем и взаимодействуем с другими людьми, постоянно меняют наше будущее. Хотя на это влияют наши энергетические модели, мы можем их изменить и, следовательно, изменить будущее!