
Мозговой Центр

КАК СОЗДАТЬ СВОЙ МОЗГОВОЙ ЦЕНТР

Один из наиболее сильных инструментов, наиболее часто используемый успешными людьми – от самых богатых промышленников мира начала XX века до современных звезд бизнеса, – это создание собственных Мозговых Центров.

Впервые это определение использовал Наполеон Хилл в своей знаменитой книге «Думай и богатей». И именно о таком Центре чаще всего говорят миллионеры, когда их просят назвать один самый важный фактор, который помог им достичь богатства.

У Эндрю Карнеги был свой Мозговой Центр. И у Генри Форда. Более того, в Центр Генри Форда входили такие светила науки, как Томас Эдисон, Гарви Файерстоун и другие, проводившие регулярные собрания в своих зимних имениях в Корал Гейблс (Флорида).

Они знали то, что впоследствии стало доступно миллионам других людей: Мозговой Центр может направить специальную энергию на Вашу проблему – в форме знаний, ресурсов, а также духовной энергии.

В то время как Вам придется много работать для достижения большого успеха, Мозговой Центр сможет сфокусировать духовные силы и поддержать Вас на Вашем пути. Именно этот духовный аспект описывал Наполеон Хилл. Он утверждал, что если мы живем в унисон с Великим Умом или Коллективным Разумом, то есть с Богом, с энергией Вселенной, то нам открывается доступ к намного большему количеству позитивной энергии, которую мы можем направить на достижение успеха.

Для христиан «сила» Мозгового Центра, которая сконцентрирована в группе, – это сам Иисус, как описано в этом отрывке из Евангелия от Матфея:

«Ибо, где двое или трое собраны во имя Мое, там Я посреди них».

Для всех остальных Вселенская энергия может представляться в виде паутины из кабеля, соединяющего электрические машинки с источником энергии. Представьте себя такой машинкой... У Вас тоже есть этот кабель, через который Вы получаете энергию, чтобы двигаться дальше.

То есть «Мозговой Центр» – это и та энергия, которую мы получаем от Бога, и та, которую мы получаем друг от друга. Вместе мы можем больше, чем каждый из нас по отдельности.

КАК СОБРАТЬ ЛЮДЕЙ В СВОЙ МОЗГОВОЙ ЦЕНТР

Выберите тех людей, которые уже достигли того, чего Вы бы хотели достичь, или хотя бы тех, кто находится на ступеньку выше Вас. Если вы хотите стать миллионером, вам мало чем помогут люди, которые зарабатывают, например, всего 60 000 в год.

Конечно же, начинать общаться с миллионерами может быть страшно. Услышав такие рекомендации, большинство людей ответят: «Что же заставит таких людей быть в моем Мозговом Центре, если я зарабатываю только 60 000 в год?»

Вы хотите получить ответ? Есть один способ собрать такую группу – обеспечить место проведения встреч. Вы можете не быть Мухаммедом Али, но можете стать Доном Кингом, его промоутером, организовывая, поддерживая и проводя дискуссии для других людей.

В действительности многие люди, обладающие высоким статусом, захотят участвовать только потому, что у них появится шанс поиграть в игру, которую они сами могут никогда и не организовать. Их может заинтересовать встреча с другими людьми, которых Вы пригласите.

Когда Джек Кэнфилд произносил приветственную речь и проводил семинар на Международной конференции психологов, он попросил каждого участника составить список людей, которых они хотели бы видеть в своем Мозговом Центре. Один из участников – нью-йоркский психолог с небольшой частной

практикой – захотел видеть у себя знаменитого психолога из большой клиники, известного радиоведущего и многих других, кто наверняка отверг бы его предложение.

Джек Кэнфилд порекомендовал ему тогда: «Составь список из 5 человек, которых ты больше всего хочешь видеть в своей группе. Потом составь резервный список. Если кто-то из кандидатов ответит отказом, обращай к следующему по списку». Он также попросил участников семинара связаться с ним через две недели и рассказать о своих результатах. Через 14 дней тот психолог ответил: «Они согласились. Все без исключения. Сказали, что это чудесная идея».

На самом деле большинство людей не входят в такие группы, в Мозговые Центры. Если Вы сможете создать группу, которая их заинтересует, они способны открыть перед вами дверь в новый захватывающий мир.

Вы можете «не достать» до Теда Тернера или Билла Гейтса, но самый крупный торговец недвижимостью в вашем городе – это реальность. Вы можете привлечь крупного бизнесмена. Вы можете привлечь издателя местной газеты.

Вы не будете уверены, пока не начнете спрашивать. Начните с первой позиции Вашего списка и продвигайтесь вниз. Вполне вероятно, Вам достанется корреспондент вместо издателя, но кто знает, может быть, именно этот человек окажется очень полезным для Вас в будущем.

Если Ваши цели сконцентрированы вокруг конкретной сферы – нового бизнеса или инвестирования денег, Вы захотите, чтобы Ваш Мозговой Центр знал все о предпринимательстве и инвестициях. Вы всегда можете инициировать как собрания группы с общей тематикой встреч, так и собрания группы, участники которой – профессионалы в нужной вам области.

НОВЫЕ МЫСЛИ, НОВЫЕ ЛЮДИ, НОВЫЕ РЕСУРСЫ

Конечно же, идеальный Мозговой Центр должен объединять людей из разных сфер деятельности – людей, которые находятся «выше» Вас и могут ввести Вас в тот круг общения, к которому Вы не имеете доступа.

Хотя польза от встреч с людьми из других сфер деятельности и не является очевидной, мы часто «зацикливаемся» на нашей собственной сфере и делаем все точно так же, как и все вокруг. Но если собрать людей разных профессий, из разных областей деятельности, Вы можете получить весьма разнообразные взгляды на одну и ту же проблему.

Генри Форд был экспертом по конвейерной сборке, Томас Эдисон – изобретателем, Гарви Файерстоун – гением корпоративного менеджмента. Эта группа выдающихся умов объединила разные таланты, помогала всесторонне изучать проблему, и не важно, касалась она сферы юридической, экономической или психологической. Каждый из них имел свои взгляды и разный жизненный опыт, но все они извлекали из этого общения пользу.

СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ ДОЛЖНО БЫТЬ В ИДЕАЛЬНОМ МОЗГОВОМ ЦЕНТРЕ?

Идеальная группа может состоять из 5-6 человек. Если их намного меньше, группа теряет динамику. Если группа больше, работать становится неудобно – встречи занимают много времени, некоторые вопросы остаются без рассмотрения, общение сводится к минимуму.

ПРОВЕДЕНИЕ ВСТРЕЧИ МОЗГОВОГО ЦЕНТРА

В идеале, такие встречи должны проходить каждую неделю или через неделю, в течение часа и при участии всех членов группы. Встречи можно проводить и по телефону. Но каждая встреча должна отвечать описанному ниже проверенному формату, который обеспечивает участие всех членов группы и удовлетворение их потребностей.

Один из членов группы должен следить за временем. Это может быть один и тот же человек, или каждый из членов группы по очереди. Этот человек следит за тем, чтобы каждый этап встречи занимал отведенное ему время и чтобы все члены группы следовали заранее утвержденному графику.

Мы рекомендуем, чтобы на первых нескольких встречах каждый из участников группы в течение целого часа рассказывал о своей ситуации и потребностях, а все остальные в это время должны обдумать, как ему

помочь. Во время последующих встреч каждому участнику предоставляется немного времени, чтобы посвятить собравшихся в произошедшие с ним изменения и попросить их прокомментировать это.

Можете использовать такой план:

ШАГ 1. ПОПРОСИТЕ ВЫСШИЕ СИЛЫ НАСТАВЛЯТЬ ВАС

В идеале, каждая встреча группы должна начинаться с просьбы наполнить себя и свое окружение позитивной энергией. Участники Мозгового Центра могут меняться от встречи к встрече по очереди.

Независимо от религиозных взглядов, они должны попросить Вселенскую энергию помогать им.

Примером такой просьбы может быть следующее:

«Мы просим Высшую Силу окружить и наполнить нас светом, открыть наши сердца своим наставлениям».

ШАГ 2. ПОДЕЛИТЕСЬ ХОРОШИМИ НОВОСТЯМИ

Хороший способ установить связь с группой и поддержать уважение и заинтересованность на должном уровне – это поделиться историями успеха с момента прошлой встречи. Даже очень маленький успех одного члена группы заставляет других думать: «Это работает. Я должен и дальше принимать в этом участие!»

ШАГ 3. ДОГОВОРИТЕСЬ О ВРЕМЕНИ

Обычно для одного человека во время встречи достаточно 10 минут, но нужно учесть (и договориться с другими участниками), что особо сложные случаи требуют больше времени на рассмотрение. На этом этапе участники встречи должны предупредить, сколько дополнительно времени им понадобится. Может случиться так, что дополнительное время понадобится многим. Тогда те, у кого нет важной информации, могут отказаться от своего времени. Наблюдающий за временем должен решить, кому и как долго можно говорить. Во время процесса обсуждения будут часто звучать такие комментарии:

«Мой ассистент и секретарь недавно уволились, я хочу, чтобы вы помогли мне справиться с этой проблемой»;

«На этой неделе умерла моя мама, и мне нужна ваша помощь»;

«Я хочу зачитать вам деловое предложение, которое я написал, и узнать ваше мнение о нем»;

«Мне нужно найти издательство в Китае, а я не знаю даже с чего начать».

Итак, члены группы договариваются о временных рамках. Как только обсуждение закончено и все согласны с графиком работы, группа начинает работать всерьез. Один человек следит за временем и планом встречи.

Будьте внимательны: если за временем и очередностью рассмотрения проблем следить невнимательно, некоторые члены группы останутся без внимания, что может заставить их покинуть группу. Некоторые люди привыкли доминировать в разговоре, они могут попытаться превратить свой ответ в длинную тираду, используя при этом чужое время.

Каждый заслуживает получить одинаковый отрезок времени и одинаковую порцию внимания. За этим нужно внимательно следить.

ШАГ 4. ЧЛЕНЫ ГРУППЫ ПО ОЧЕРЕДИ ВЫСКАЗЫВАЮТСЯ, ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ В ЭТО ВРЕМЯ СЛУШАЮТ И ОБДУМЫВАЮТ РЕШЕНИЯ

Какой дискуссии можно ожидать во время встречи Мозгового Центра? Мне нужны контакты. Мне нужны рекомендации. Я полностью запутался в этом новом аспекте моего бизнеса. Мне нужен эксперт, который поможет мне развить эту идею. Мне срочно нужно собрать \$10 000.

По окончании времени, предоставленного на пояснение, обсуждение и мозговой шторм, тот, кто следит за временем, говорит: «Закончили!» Очередь высказаться переходит к другому члену группы.

Можно обсуждать как профессиональную, так и личную стороны жизни – это не имеет значения. Пока каждый в группе ощущает свою ценность, целостность группы будет нерушима. Пока Вы по достоинству оцениваете других, все будут хотеть встретиться с Вами снова и снова.

Вы заметите, что у жизни группы есть свои фазы. Вначале обсуждаются, в основном, вопросы профессионального характера, но знакомясь ближе, люди становятся более открытыми и начинают оговаривать личные проблемы, например: «Мой сын – наркоман», «У нас с женой сейчас сложный период». Вы и другие члены группы можете использовать Ваши встречи на свое усмотрение.

ШАГ 5. ДАЙТЕ ОБЕЩАНИЕ

Как только члены группы закончили рассказывать, обсуждать и проводить мозговой шторм, каждый из них должен дать обещание сделать что-то до следующей встречи. Как правило, не будь человек членом группы, он бы не стал давать себе и другим такие обещания.

Обещание должно требовать усилий от того, кто будет его выполнять.

Это обещание может быть результатом услышанного на встрече: «Хорошо, я сделаю три телефонных звонка, чтобы нанять нового продавца», или «Я позвоню на телевизионный канал и предложу им встречу».

Такое обещание позволяет почувствовать, что каждый член группы Мозгового Центра постоянно развивается, а в этом и заключается смысл ее существования.

ШАГ 6. НЕ ЗАБУДЬТЕ ПОБЛАГОДАРИТЬ В КОНЦЕ

Собрание может закончиться групповой благодарственной молитвой или каждый по очереди может сказать, что он ценит в другом участнике встречи.

ШАГ 7. ВЕДИТЕ ЛИЧНУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Когда группа соберется через неделю, каждый член группы должен рассказать о своем продвижении к цели и какую пользу он извлек из прошлой встречи. Все сделали то, что обещали? Они добились своей цели?

Настоящая ценность группы Мозгового Центра – возможность проверить, выполняете ли Вы данные обещания. Некоторые люди работают продуктивнее, когда у них есть четкие сроки. На самом деле, если Вы знаете, что через неделю Вас спросят о выполнении данного сегодня обещания, Вы сделаете все, чтобы успеть к сроку. Это путь к тому, чтобы сделать намного больше, чем то, на что вы можете рассчитывать.