

## Тезисы «Заметки на манжетах» 2010

### 1. Мы - центр Новых Знаний (Юр лицо НП ВСЗ)

НП «Центр инфраструктурного развития индустрии здоровья и эстетических услуг «Велнес Северо-Запад» (НП «Центр «Велнес Северо-Запад» »)

... даем продукты, которые помогают им [нашим клиентам] выживать в велнес-индустрии

### 2. Мы ведем исследовательскую и просветительскую работу - сами по себе.

... отсюда наши темы исследований и тематика наших встреч (как одновременно инструмента саморекламы и исследований).

... тема исследований - это то актуальное, что мы выявили в процессе наших исследований. На сегодня в нашем портфолио имеется три основные темы, которые на наш взгляд являются актуальными направлениями развития велнес-индустрии в Питере и на СЗападе:

- «Городское СПА»
- «Северное СПА»
- «Советское СПА»

... тема исследований всегда имеет выход:

- Книга (у нас есть план издания книг)
- Серия семинаров
- Конференция

... наши встречи – это круглые столы, семинары, обсуждения и все остальное с целью нашей саморекламы. Одновременно, это и инструмент исследований.

### 3. Мы принимаем спонсорскую помощь от людей (тысяч по пятьдесят и больше) на наше собственное развитие исследований и издание книг.

... Спонсорская помощь принимается на наш р/сч.

... Спонсорам мы открываем доступ к продуктам наших исследований (см. тж. выходы тем исследований)

### 4. Спонсорам мы открываем доступ на наши мероприятия бесплатно, в т.ч. на Даун-семинары.

### 5. Для жен и дочерей спонсоров мы делаем семинары по Вэлнес - тоже бесплатно, под большой конфиденциальностью.

6. Для НЕ спонсоров мы делаем только СТУДЕНЧЕСКИЕ семинары (кто бы ни был организатором) дешево - это наш социальный подвиг.

### 7. Мы ведем Проектную деятельность с целью процветания Мира и отдельных людей за счет средств (инвестиций) этих отдельных людей.

... примером Проекта служит наше взаимодействие с \_\_\_\_\_. Мы вкладываем наше время и IQ, \_\_\_\_\_ издает и делится опытом.

... конкретные находки по темам наших исследований (бизнес-идеи, бизнес-контакты, ) должны быть (стать) нашими общими Проектами.

... чтобы Проект был запущен и принес нам деньги, мы ищем средства (инвестиции) отдельных людей. Чаще всего на организуемых нами встречах.

**8. Проекты конкретны, имеют Цель, коммерческую суть, стоимость, прибыль. Их много. Но старт проектов дается только после накопления на лицевом счету проекта требуемой суммы.**

... актуальным является издание брошюры с описанием нашей деятельности и нашим видением велнес-индустрии и ее роли в будущем бизнеса (здесь пафосные слова хорошо пойдут) ... к этой брошюре надо прикладывать перечень из 2-3 проектов и проект договора на долевое участие в проекте

... Например, Проект «СПБКРИК-ГУАП» имеет целью «мягкий захват лидерства на поляне красоты и части оздоровительных услуг Питера». Для достижения указанной цели нами решаются следующие основные задачи:

- реклама наших обучающих программ в СПб и ряде крупных городов.
- сложение легенды о себе, чтобы нас рекламировали наши слушатели
- формирование пула лояльных нам представителей велнес-индустрии
- «снятие» их профессионального опыта с участников семинаров.
- закрепление нашего приоритета по обучению руководящего и административного персонала велнес-индустрии в высшей школе.

вспомогательные задачи «нашего корпоративного роста»:

- мы учимся использовать чужие ресурсы для достижения наших целей;
- отработка нашего ролевого взаимодействия в условиях различного взаимодействия с партнером (-ами) различных типов поведения: первичный контакт, установление личных отношений, деловых отношений (дележ вкладов и дивидендов), «настройка» персонала на наши цели.

9. Требуемая сумма проекта накапливается не на нашем счете, а "виртуально" в виде документальных обязательств УЧАСТНИКОВ-ИНВЕСТОРОВ и переводится в денежные платежи после его старта под нашим управлением. Т.е. Мы УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ.

Таким образом, привлечение людей, идей и денег происходит путем взаимной генерации под полным нашим присмотром.

Дополнительные пункты от 10.10.2010 г.

#### **10. Временные правила работы**

1. Уважаемый А.А. осуществляет увязку тактических продуктов со стратегическим видением. Уважаемый А.В. осуществляет директивное руководство операционной деятельностью в стилистике по отношению к уважаемому А.А. «семинары ... [названия семинаров]... на них мы должны отрекламировать ... [четкая конкретизация того, что мы должны отрекламировать на проводимых семинарах и какую смету мы должны донести до участников]». При этом есть пожелание не «грузить» уважаемого А.А. всякими таблицами (т.к. при виде таблицы у него наступает ступор деятельности).

2. Е.А. ... без ее мнения не обсуждаем ....

3. Надо уходить от споров по акцентам – они занимают много времени и отнимают силы

4. Мы должны выработать совместный словарь, чтобы не спорить по пустякам и под терминами понимать одно и то же. В случае обнаружения подобного неконструктива – добавлять новый термин и давать ему приемлемое для всех определение (*синоним А.А.* человеческое понимание)

### 11. Кого, что раздражает (аккуратное использование)

А.А. – педантичность в привязке к планам => готов работать спонтанно, быстро реагируя на обстоятельства. Ехидно смотрит на детерминанту и на распланированную перспективу  
А.В. – сочиняемые по ходу цифры, которые собеседник не может обосновать с документами в своих руках. То же и про полет фантазии в сильном отрыве (у Е.А.).

Вышеприведенное видение:

05.10.2010 г. - Первоначально написано Андреем Бойцовым

10.10.2010 г. – Доработано Александром Яковлевым совместно с Андреем Бойцовым

**Индустрия красоты и здоровья** - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей конкретного человека, находящихся на стыке его культурных, эстетических, социальных и психологических представлений о возможностях разумного использования потенциала своего тела для повышения качества и продолжительности жизни.

Красота и здоровье во все времена были желанной целью, не оставляющей людей равнодушными, но современная идеология красоты и здоровья, как и бизнес в этой сфере – новое для человечества явление. Это новый социальный институт, имеющий большой идеологический потенциал, способный активно влиять на всю систему нашей жизни и отношений, изменять наши привычки и убеждения, перестраивать и формировать систему ценностей новых поколений.

#### **Основные виды деятельности в индустрии красоты и здоровья:**

**Сектор B2B** («business-to-business» - бизнес для бизнеса): разработка и производство косметических и фармацевтических средств, специализированного оборудования; разработка технологий оказания профессиональных услуг; обучение оказанию профессиональных услуг; реклама, маркетинг и дистрибуция косметических и фармацевтических средств, специализированного оборудования и продуктов питания.

**Сектор B2C** («business-to-consumer» - бизнес для потребителей): эстетические (имиджевые) услуги (парикмахерские услуги, педикюр, маникюр и т.д.); косметологические услуги (уход за кожей тела и лица, депиляция и т.д.); банные услуги; досугово-оздоровительные услуги (фитнес, йога, танцы; бассейны, аквапарки и т.д.); услуги эстетической медицины (пластическая хирургия, инъекционные методики, массажи, аппаратные методы и т.д.); санаторно-курортный отдых; розничная торговля косметическими и фармацевтическими средствами, специализированными товарами и продуктами питания.

#### **Обсуждение и комментарии**

Е.А.:

Думаю, что пункты 4,5 и 8 у нас ещё недостаточно проработаны)))

Смотрите, что я нашла в интернете...

В большей или меньшей степени секты характеризуются следующими признаками:

1.Религиозная реклама (маркетинг) . Секты всегда заняты, как на базаре навязыванием своего товара, то есть распространением своего учения и вербовкой новых членов особыми средствами. Сектантская пропаганда обращена не к уму или сердцу человека, не к высшим его побуждениям, но к страстям, к подсознанию. Религиозный маркетинг - это буквально навязывание своего вероучения в формах, исключающих рациональное осмысление. Сюда относятся все виды рекламы в средствах массовой информации, уличная реклама, почтовая реклама. Это и назойливые приглашения посетить собрания или семинары с неопределенными названиями ("изучение Библии" - секта Муна,

игеовисты; "изучение английского языка" - мормоны; "собрание всех, кто обеспокоен судьбой России" - рериховское движение, секта "Святая Русь"; "фестивали и семинары по вопросам семейной жизни" - секта Муна, "психологическая дрессировка (тренинг), разрешение проблем общения" - секта сайентологии; "воспитание детей, благотворительные концерты" - секта "Семья"; "семинары по вопросам педагогики и медицины" - секты Акбашева). Это и частая маскировка под Православие с использованием православных символов псевдохристианскими течениями, рериховским движением (например, "Духовный центр им. Сергия Радонежского") и экстрасенсами, адептами движения New Age.

### Надо проводить семинары на общие темы с изотерикой

2. Агрессивный прозелитизм и психологическое давление . Религиозная реклама (маркетинг) - следствие сектантской установки на постоянную вербовку новых сторонников (адептов). Новичок всегда окружается особым вниманием, его сознание должно быть активно перестроено. У мунитов это называется "бомбардировка любовью": у вербуемого создается ощущение, что именно его ждали в секте, каждое его замечание с восторгом оценивается как весьма остроумное и глубокое, его не отпускают ни на минуту, чтобы не оставить его наедине с его мыслями и переживаниями (эта методика называется "сэндвич" - два сектанта должны буквально зажать как в тисках человека и не отпускать даже когда он отправляется в туалет). В секту легко попасть, но трудно выйти из нее, так как, во-первых, всегда находят компрометирующий человека материал, собираемый при поступлении в секту на особых процедурах "исповеди" или анкетирования. Во-вторых, вступивший в секту должен совершить поступок, ставящий его вне традиционных общественных и нравственных связей: отречься от родителей, от веры своих отцов, признать, порой письменно, всю свою предшествующую жизнь ошибкой. В-третьих, желающий покинуть секту подвергается давлению и преследованию бывших своих "собратьев," угрозам и шантажу.

Вводим практику изучения духовных (научных, административных) изысканий спонсоров – присовокупляем их экзистенциальный опыт к пакет материалов «Когнитивной модели СЗ»(далее «КМ СЗ») в виде выдержек из кандидатских диссертаций, статей, докладов на наших семинаров. Делаем это публично и выдаем сертификат об их вкладе!

3. Двойное учение . Вербовщики не сообщают тем, кого завлекают в секту, всей правды об истории секты, ее основателе и ее подлинном вероучении потому, что в сектах имеется двойное учение - одно для рекламы своей секты, для придания ей "человеческого лица", а другое - для внутреннего пользования . Действительно, кто бы захотел посещать "семинары по Библии" у мунитов, если бы сразу был уведомлен, что основатель этой секты - оккультист, многоженец и хулиган, провозгласивший Спасителя неудачником, а самого себя - "христом," то есть с точки зрения христианства - антихрист? Кто бы пошел в гости к рерихавцам в "Духовный центр им. Сергия Радонежского," если бы знал, что здесь не веруют ни в Воскресение Христово, ни вообще в Бога, а, вслед за основателями, восхваляют сатану и практикуют идолослужение? Религиозные учения, навязываемые сегодня российским гражданам, в конечном счете, направлены на разрушение традиционной российской культуры, а потому всегда маскируются под общепризнанные ценности.

«Перекрашиваем» изотерику под современный маркетинг и «очищаем знания» от идеологии. На гора выдаем цитаты из «КМ СЗ». На закрытых семинарах даем изотерику «а ля рюс».

4. Иерархия . Чтобы узнать скрываемое учение, человек должен быть посвящен на определенную ступень иерархии в секте. Организация секты строго иерархична. Чтобы получить какой-либо результат, например, оправдать заплаченные деньги или просто проявленный интерес и потраченное время, необходим переход на следующую ступень. Например, в секте Муна существует "лестница" из многих семинаров - вводный, однодневный, двухдневный, трехдневный, семидневный, двадцати однодневный, а также сложная система членства и участия в деятельности секты. В секте сайентологии Рона Хаббарда, человек оплатив и пройдя начальный курс, узнает в самом конце, что самое главное и интересное будет раскрываться лишь на следующем курсе, за который плата отдельная и т.д. То же характерно для секты последователей "живой этики": ступенчатое посвящение в тайны "учения" по мере более активного участия в деятельности секты. Иерархическое устройство позволяет держать под строгим контролем и направлять действия членов секты на всех ее ступенях и не допускать критического отношения ни к учению секты, ни к ее лидерам.

**«Спонсорский пакет» должен включать в себя предложения по участию в проектах. Публичное описание проектов «расплывчато» но по стандарту, а для спонсоров – «раскрытие деталей» в зависимости от их участия. (В договоре на участие в проекте – пункт о штрафе за разглашение именно «деталей»)**

5. Непогрешимость секты и ее основателя . Учение секты всегда претендует на то, что это высшая истина, причем истина "более свежая," чем истины всех прочих, особенно же - традиционных религий. Эти "истины" получают сверхъестественным путем, через "откровения," видения, контакты с духами (например, Мун общался с духом, который назвался "Христом" и дал указание создать секту). Разумеется, все существовавшее в истории человечества до такого "счастливого озарения," объявляется ошибкой и недоразумением (в секте того же Муна сектанты должны держаться мнения о том, что их родина - именно Корея, которую осчастливил своим рождением "преподобный" Мун; для "свидетелей Иеговы" любовь к Отечеству абсурдна, и солдаты, погибшие за Родину - безумцы; рерихианцы верят, что весь мир, и Россия в частности, пребывали во тьме суеверий до того, как появилась возможность читать сочиненную Рерихами "агни-йогу.") Основатели сект - люди, которых последователи наделяют божественными качествами, многие прямо провозглашают себя "христами": Мун, С. Тороп ("Виссарион"), М. Цвигун ("Мария Дэви"), Т.Ф. Акбашев (считает "исусом" не только себя, но и своих учеников), Секо Асахара, и множество других. Не иначе как "матерью мира" именуют Елену Рерих адепты рериховского движения. Общение, непосредственное или "духовное," мысленное, с лидерами-основателями должно доставлять невероятное счастье сектантам, их распоряжения должны выполняться с энтузиазмом. По мысленному приказу от фотографии Шри Матаджи (секта "сахаджа-йога") молодая женщина садистски убила свою полутроугодовалую дочь.

**«КМ СЗ» держится на исследованиях. Наши исследования – основа инструментов управления! Следовательно, закладываем участие в исследованиях спонсоров в спонсорский пакет. Даем семинары-самопрезентации по «КМ СЗ»**

6. Программирование сознания . Членами сект становятся прежде всего люди с неустойчивой психикой, не имеющие ясных нравственных критериев (мерила), духовных и культурных знаний. Такие люди, ищущие, но не нашедшие твердых оснований в духовной жизни, как правило, легко внушаемы, то есть готовы отказаться от своей свободы и принять установки своих учителей. При этом человек получает иллюзорный смысл жизни, но мышление его может строиться лишь по примитивным схемам. В результате человек оказывается в полной зависимости от сектантского учения, участия в

собраниях, указаний учителей и лидеров секты. Специалисты сравнивают сектантскую зависимость с наркотической.

**Везде несем флаг новой парадигмы мышления и включаем в спонсорский пакет тренинги «личностного роста» по матрице – «Как видеть насквозь мир отношений».**

7. Духовный элитизм (избранничество). Членам секты внушается мысль о том, что они - единственно спасенные люди, что все окружающие - люди "второго сорта," обреченные на погибель потому, что не разделяют учения секты. Без этого качества секта существовать не может, ведь иначе трудно объяснить себе и окружающим, почему члену секты необходимо отделиться в образе жизни от всех традиционных ценностей, почему он обязан постоянно рекламировать учение секты, почему членов секты не принимают в обществе. В сектах оккультного направления делается упор на "самосовершенствование," то есть развитие в человеке пара-нормальных способностей, отличающих членов секты от обычных людей.

**Даем в книгах идею «выживания» как критерий успеха и формируем тезисы к «кодексу элиты будущего»**

8. Контроль жизнедеятельности . Конечная цель сектантской организации - контроль над многими, а в идеале - над всеми сферами жизни человека. Для достижения этой цели вступивших в секты вырывают из привычной жизни, лишают знакомого круга общения. Во многих сектах используются особые поселения сектантов в домах или квартирах, переоборудованных под "ашрамы" или "монастыри," часто перенаселенные. Адепты имеют интенсивный распорядок дня, ограничиваются во сне и пище, ведут напряженную деятельность, не оставляющую возможности критически осмыслить сектантское вероучение и личности лидеров. В некоторых движениях для достижения контроля над адептами прибегают к помощи психотропных средств и гипноза. В конечном счете сектанты приносят в жертву секте свое время, здоровье, имущество (квартиры чаще всего или продаются, или отдаются для устройства офисов секты или "ашрамов"), а иногда и свою жизнь. Секты редко довольствуются своим влиянием только на адептов, но обычно стремятся его распространить на членов их семей, близких людей, знакомых. Дети сектантов должны воспитываться в духе сектантского учения и вырастают преданными сторонниками. По мнению специалистов, именно из их числа могут быть сформированы отряды для осуществления террористических актов.

**Проводим специальные семинары для жен, любовниц и дочерей спонсоров по «велнес» и распространяем косметику «лакшери».**

9. Политические цели . Многие секты, такие как Церковь Объединения Муна, "Свидетели Иеговы," сайентология Рона Хаббарда, и другие, являются крупными промышленными и финансовыми "империями," стремящимися получить власть над всем миром. Например, "Манифест Варнашрамы," один из документов "Международного общества сознания Кришны," пишет о грядущем обществе "победившего кришнаизма" как об обществе кастовом, разделенном на сверхчеловеков - кришнаитов и рабов-шудр, которым предназначен тяжелый и беспросветный труд, а всемогущая элита будет решать, например, к какому сословию будет принадлежать новорожденный младенец. "Свидетели Иеговы" вещают о необходимости устройства "нового мирового порядка" возглавляемого "единым правительством," состоящим только из членов этой секты. Кореец Мун, основатель секты Церковь Объединения, прямо говорит о том, что его должны принять все правительства мира как своего господина."

Проводим дискуссии «он-лайн» и в книгах на тему будущей элиты будущего и парадигмы полезности на примере «велнес» - вэлнес-индустрии, велнес-образа жизни, и вэлнес-сознания. С кем-нибудь делаем совместную международную инициативу по инфраструктуре городов и регионов – выход на комитеты Закса, комитеты пр-ва и Кос...шу.

**И ещё☺**

Вопрос: Если вся Тора (каббала) говорит только о любви к ближнему, то зачем нам исправлять себя – достаточно просто хорошо относиться друг к другу, и все?

Ответ: Мы находимся на самой низкой ступени, на животном уровне – живем и умираем ("животное" – значит "живое" существо).

А наша задача – подняться до уровня человека, "подобного" Творцу. Как мне совершить этот подъем в 125 ступеней, состояний возвышения?

Для этого есть особая скрытая сила - Тора, свет. Если она воздействует на нас, то мы развиваемся и поднимаемся от животной ступени, которую воспринимаем как ненависть к другим, – до человеческой, до любви к ближнему, что равнозначно любви к Творцу.

Начальное (1-е) и конечное (125-е) состояния уже определены – ясно, кто я сейчас и кем должен стать.

Поэтому нет смысла размышлять об условиях, которые мне сейчас даны, о своей природе – это все от меня не зависит и записано в корне моей души. Мне же нужно каждое мгновение думать только об одном: как продвинуться, исправить себя.

Надо поменьше концентрироваться на самих состояниях, упрекая себя или радуясь – на это достаточно одного мгновения, и тут же устремляться вверх.

Но мы не исправляем себя в "вежливом поведении и хороших манерах" – даже на самой маленькой ступени мы исправляем себя только "на любовь". Иначе это не будет исправлением, которое называется "заповедь".

Потому сказано, что главное правило Торы и всех заповедей – это любовь. И каждое исправление любого желания – это небольшая часть достижения этой любви. Нет ничего, кроме любви и ненависти – разбитого желания ради себя или исправленного – ради отдачи.

Из урока по статье "Любовь к Творцу и творениям", 27.09.2010