ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ТОЛЬЯТТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»

Специальность: 100103 «Социально-культурный сервис и туризм»

## КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

По дисциплине: «Концепции современного естествознания»

На тему: «Что мешает умному человеку стать богатым?»

Работу выполнила:

студентка группы СкУз-1

Ширшова Елена Сергеевна

Работу проверил:

Бочкарев А.И.

## Ульяновск 2008 г.

## **Содержание**

Введение.................................................................. ...3

1. Выбирайтесь своей колеёй.......................................... ...4

2. Характер человека и его физиология

« Типология древних мудрецов»........................................6

3. Начальный капитал.................................................. ... 10

4. Деньги, деньги, деньги.............................................. ... 11

Заключение................................................................. .. 16

Литература.................................................................. . 17

# **Введение**

В проделанной мною работе, я хочу разобраться в поставленной задаче « Что мешает умному человеку стать богатым?», где и в чём имеются границы в подсознании человека, между его разумом, его возможностями и осуществлением этих возможностей.

Всякое изменение начинается с желания. Чтобы к чему-то стремиться, надо сначала этого захотеть. Наибольшего успеха добиваются люди, одержимые сильным желаниями, часто патологическими страстями. Что как не страсть, давало возможность великим мира сего проводить за рабочим столом по 12(14 часов, оставляя на сон лишь необходимый минимум. Однако эти люди редко бывают счастливы, да и сама по себе страсть не является гарантией успеха.

Если вы поставили перед собой задачу невыполнимую, или такую, на выполнение которой шансы не велики, то вы имеете слишком много шансов получить отрицательное подкрепление, и закрепить в своём подсознание модель поведения, направленную на неуспех. Однако слишком простая цель тоже не хороша. Её достижение не принесёт удовольствия, чувства преодоления. Так что сложность цели должна быть оптимальной. В случае же, если всё же постигла неудача, извлеките положительные уроки и из неё: проанализируйте, что было не так? Вы прилагали недостаточно усилий? Или шли неверным путём? Или поставленная задача оказалась сложнее, чем это представлялось вначале? В любом случае вы сейчас знаете больше, чем раньше.

1. **Выбирайтесь своей колеёй**

Ломка стереотипов - процесс болезненный. Тем более, когда вновь открывшийся путь связан с рисками не столько для тебя, сколько для твоих близких. Но иногда, чтобы сдвинуться с мёртвой точки, ничего другого просто не остается.

Книга Роберта Кийосаки, автора обучающих бизнесу программ, о том, что мы и наши дети должны делать, чтобы не работать всю жизнь за деньги, а заставлять работать деньги на себя.

Начинается она как история девятилетнего мальчика Роберта, у которого был очень хороший папа- учитель. Папа был очень хороший, но бедный. Он учил детей и мучился долгами. Требовал от сына прилежной учёбы, чтобы он мог поступить в колледж, а затем в институт. Ведь хорошее образование поможет получить хорошую работу. А хорошая работа сулит хорошую зарплату. Так говорил бедный папа сыну, но тот всё равно не понимал, зачем нужна масса бесполезных предметов в школе, с которыми как он успел заметить, жизненный успех вовсе не связан. И не знал, где же преподают науку, которая позволит этого успеха достичь - ведь в школе её не преподают точно.

Науку такую преподал мальчику папа его одноклассника. Этого папу Роберт стал называть «Богатым папой» и внимательно его слушал. И «Богатый папа» говорил не привычные вещи, которые совсем не совпадали с тем, чему учил бедный папа - учитель. Мальчик Роберт вырос, получил образование, и часто делая совсем не то, чего от него ждал родной папа, стал одним из самых богатых людей на Гавайях. А всё по тому, что научился не работать за деньги, а заставлять деньги работать на себя. Первая же книга о том, как он всего добился, стала бестселлером.

То, что мы пытаемся в новых условиях внушить нашим детям, оказывается, внушают родители во многих странах. Хорошая учёба в школе - это хорошее образование. А хорошее образование даст хорошую работу, которая принесёт хорошую зарплату. И тогда ты сможешь создать семью и дать хорошее образование свом детям и т.д.

Этот круг авторы «Богатого Папы, бедного Папы» называют порочным, поскольку он ни чего не даёт ни родителям, ни детям, кроме работы всю жизнь на другого без всякой надежды на обеспеченную старость. Авторы утверждают, что у каждого есть шанс выбиться за пределы этого круга, не отказываясь ни от образования, ни от любимой профессии. И очень убедительно объясняют на собственном примере, как этому можно научиться.

**2. Характер человека и его физиология**

**или «Типология древних мудрецов»**

Древние врачеватели - аюрведисты, тибетцы, среднеазиаты и даже европейцы. Все они единодушно утверждали, что физическое тело человека построено из пяти первоэлементов: эфир, воздух, огонь, вода и земля. Эти первоэлементы связывались с функциями пяти чувств человека: слуха, осязания, зрения, вкуса и обоняния, соответственно.

Древние мудрецы в объяснении феномена жизни все жизненные проявления в организме разделяли на три основополагающих жизненных принципа или ДОШИ (по терминологии аюрведистов). Элементы Эфир и Воздух, соединяясь, образуют «телесный ветер» (Дошу ВАТА), элементы Огонь и Вода образуют «желчь» (Дошу ПИТТА), Земля и Вода - «слизь» (Дошу КАПХА).

Комбинация Дош (жизненных принципов) у каждого человека своя и определяется при зачатии. В зависимости от того, какая из Дош преоб­ладает и складывается конституция человека. Согласно Аюрведе, Чжуд-ши и даже современным исследованиям, существует семь ярко выражен­ных типов людей и бесчисленное множество промежуточных. Три монодошных, три типа двудошных: Ветер - Желчь, Ветер - Слизь, Желчь - Слизь, и один тип уравновешенных - у которого все Доши равны.

## Конституция «Ветра»

Люди с сильно выраженной конституцией этого типа обычно фи­зически слабо развиты. Они имеют плоскую грудную клетку, под кожей хорошо просматриваются вены и сухожилия. Они смуглы, кожа их холодная, грубая, сухая и в трещинах.

Рост у них либо слишком низок, либо высок, телосложение тонкое, мышцы развиты слабо. Волосы редкие, ресницы тонкие, глаза бесстраст­ные.

Физиологические процессы протекают быстро. Бывают проблемы с пищеварением. Поправляются с трудом. Они обожают сладкое, кислое и соленое, любят горячие напитки и спиртное. Сон быстрый, поверхност­ный.

Им свойственны энтузиазм и живость, бдительность и беспокой­ство. Они ходят и говорят быстро, но легко устают.

Психологически они характеризуются быстрым восприятием, но плохой памятью. Так, моментально поняв что-либо, они могут вскоре за­быть это. У них небольшая сила воли со склонностью к психической не­уравновешенности, мало уверенности, терпимости и смелости.

Деньги стараются зарабатывать быстро, и также быстро их тратят. Предпочитают заниматься теми видами спорта, где требуется быстрота, чередующаяся с отдыхом.

# Конституция «Желчи»

Эти люди имеют средний рост, стройны, изящного сложения. Грудная клетка более широка, чем у личностей «Ветра». Вены и сухожилия у них менее выражены. Мышечное развитие среднее.

Цвет лица у них может быть желтоватый, красноватый, медного оттенка, а может быть и светлым. Кожа у них мягкая, теплая, приятная на ощупь. Волосы тонкие, шелковистые, рыжие или коричневые, с тенденцией к ранней седине. Глаза могут быть серые, зеленые или медно-коричневые; взгляд острый, проницательный. Ногти мягкие.

Физиологические процессы в организме протекают лучше, чем у людей конституции «Ветер». Люди с этой конституцией склонны к поглощению большого количества пищи и напитков. Пищу предпочитают сладкого, горького и вяжущего вкуса, в прохладном виде, а также охлаждающие напитки. Сон средней продолжительности и нормальный. Температура тела повышенная. Они не выносят много солнечного света, не любят жару и отлынивают от тяжелой работы.

Люди с указанной конституцией честолюбивы, интеллигентны, остроумны, склонны быть хорошими ораторами. Свою эмоциональность они проявляют бурно, особенно эмоции гнева, ненависти и злости («по повадкам похожи на тигров, обезьян и демонов» Чжуд-ши.).

Они любят демонстрировать свое материальное процветание, хотя большими ценностями не обладают. Предпочитают заниматься такими видами спорта, где проявляются индивидуальные качества личности (красота тела, волевые качества, мыслительные способности): культуризм, бокс, автогонки, теннис, фигурное катание, шахматы.

## Конституция «Слизи»

Тело у лиц этой конституции хорошо развито. Грудная клетка широкая, вены и сухожилия не видны, мускулатура хорошо развита, кости не проступают. Они, как правило, имеют склонность набирать лишний вес.

Их лица оживлены и светлы, кожа мягкая, блестящая, маслянистая (может быть холодной и бледной). Волосы густые, мягкие, темного цвета. Глаза у них голубые или коричневые, белки очень большие, белые и привлекательные.

Физиологические процессы протекают замедленно, аппетит умеренный. Они любят пищу острого, горького и вяжущего вкуса (не прочь выпить спиртное и покурить). Сон здоровый и продолжительный. Руки на ощупь прохладные и влажные. Они обладаю большой жизнеспособностью, обнаруживает хорошее самообладание. Любят процедуры, связанные с теплом: парная, массажи. Ко многим лишениям (бытовым, пищевым), тяжелой работе относятся более сдержанно, чем предыдущие типы. Они обычно здоровы, счастливы и миролюбивы.

Психологически склонны к терпимости, спокойствию, прощению и любви. Но у них имеется склонность к алчности, привязанность к собственничеству. Их понимание более замедленное, чем у предыдущих типов конституций, но зато, они запоминают это на всю жизнь.

Они умеют зарабатывать деньги и разумно их тратить. В итоге, они умудряются сколотить состояние.

Физической культурой и спортом они очень мало занимаются, предпочитая наблюдать со стороны.

### З. Начальный капитал

Открыть собственное дело - мечта многих. Какой минимальный капитал понадобится начинающей компании? Ответ на этот вопрос зависит от деятельности. Которой она будет заниматься. Есть затраты, на которые нет единых тарифов и ставок ( регистрация фирмы, аренда помещения, покупка оборудования, покупка сырья, затраты на работу персонала, организация производства или работы офиса, реклама, маркетинг), но есть средние затраты по определённым отраслям или услугам:

Строительство небольшой гостиницы высокого класса в Москве- 5 млн. долларов; в средней полосе России среднего класса - 30- 50 тысяч долларов; высокого класса - 200-300 тысяч долларов. Рентабельность малого гостиничного бизнеса колеблется в пределах 15-80%. Строительство малых гостиниц окупается заЗ-5 лет. Быстрее окупаются мини- гостиницы высокого класса (4-5 звёзд).

Перевозка грузов. Инвестиции: 80-100 тысяч долларов. Срок окупаемости: 1-2 года. Рентабельность: 5-40% при частой прибыли 7-10% годовых.

Ремонтно-строительная фирма. Порог вхождения в бизнес - от 10 тысяч; оргвопросы (регистрация, получение лицензии) - 3000 долларов; покупка профессионального инструмента - 5000 долларов;

Трамвай-кафе. Переоборудование, ремонт- 50 тысяч долларов; подведение коммуникаций-15 тысяч долларов; подготовка документов-1 тысяча. Итого: 66 тысяч долларов.

Исходя из этих данных следует, что одного ума здесь не достаточно. В наше время без начального капитала в собственном бизнесе делать нечего.

**4. Деньги, деньги, деньги...**

Как хочется помочь людям в чём-нибудь, с чем действительно бывают проблемы, что нужно всем, и на что чаще всего жалуются. А на что все жалуются в наше время? О чём наши сограждане говорят так же активно, как англичане - о погоде? Излюбленный предмет для разговора, в последние годы это, конечно, цены. Тем более что они отличаются таким же многообразием и непостоянством, как и английская погода. Попытаемся разобраться в денежных делах, трудностях семейного бюджета, возможностях заработка и экономии. Попробуем дать несколько достаточно универсальных советов, которые помогут тем, кому денежные трудности доставляют серьёзное беспокойство.

Мы действительно переживаем не простое время, и многие еле сводят концы с концами, так что постоянные жалобы на бедность можно понять. Понять, но не оправдать. К сожалению, часто идея недостатка денег захватывает человека на столько, что становиться едва не главным содержанием его жизни. Он фиксируется на ней, и она циркулирует в его сознании, не давая сосредоточиться на плодотворной деятельности. Такой человек настолько привыкает быть бедным, что даже если ему вдруг случается разбогатеть, он либо быстренько избавляется от богатства, либо (часто бывает чаще) просто продолжает считать себя бедным и жаловаться на бедность- жемчуг мелок. Но он ведь не только жалуется, но и продолжает страдать!

В какой-то степени этот феномен вызван практикой совковой жизни, когда все мы были на положении просителей и каждый имел тем больше шансов на успех, тем более несчастным, серым и убогим он выглядел. Надо ли говорить что у маски бывает свойство прирастать к лицу? Но сейчас условия принципиально изменились. Теперь в повседневной экономике человек не проситель, а продавец - своего товара, рабочей силы, способностей. А если продавец выглядит несчастным значит дела его плохи, значит товар его - дрянь! Так что фиксируясь на неудачах вы закрываете себе дорогу наверх.

Можно сказать, что привычные разговоры о непомерных ценах стали удобным развлечением. Люди проводят время, поднимают свою самооценку. Но если вы надеетесь изменить своё положение, если вы хотите посмотреть в глаза действительности, то придется признать, что это развлечение бестолковое и вредное. Если оно вам слишком дорого -продолжайте им заниматься, а если нет:

Не фиксируйтесь на своей бедности!

Уместно вспомнить известную молитву Райнгольда Нибура: «Дай мне душевный покой, чтобы принять то, что я не могу изменить, мужество - изменить то, что могу и мудрость, чтобы всегда отличать одно от другого». В этих словах блестяще выражена идея конструктивной позиции. Вы оцениваете ситуацию и призвав всю мудрость определяете что в ней зависит от вас, а что - нет. То что от вас не зависит, вы принимаете как данность, как условия игры. То, над чем можно поработать, вы делаете своей целью, и оцениваете результат своих усилий.

Вам может не нравиться расположений пятен на Луне, или тот факт, что люди смертны, то тратить силы на осуждение этих явлений по меньшей мере не разумно. Если вам не нравиться, что зимой в Москве слишком холодно, то надо либо смириться с этим фактом, либо переехать в Ялту. Если вам не нравиться политическая ситуация вокруг вас -следует либо заняться политической деятельностью, либо принять ситуацию, как данность, и действовать в её рамках.

Другими словами не представляйте себя беспомощной жертвой бедности. Вашу бедность в наибольшей степени создали вы сами, а не кто-нибудь другой, и до тех пор , пока вы будете видеть себя не тем, кто делает, а тем с кем делают, вы будете видеть себя не тем, кто делает, а тем с кем делают, вы будете продолжать воспроизводить свою бедность и страдать от этого. Поэтому:

Займите активную жизненную позицию!

Чтобы начать действовать, хорошо оцените свои ресурсы. Проведите «инвентаризацию» своих достоинств и возможностей. Это могут быть:

1. Образование, умения, навыки- языки, вождение, и т. П. Не упускайте из поля зрения то, что касается второстепенным, не бойтесь бросить специальность, которую считали основной, только потому что, в неё слишком много вложено сил. Помните, что люди поменявшие профессию в середине жизни, оказываются более устойчивыми к стрессу в пожилом возрасте. Обратите внимание на дипломы и справки, которые у вас могли накопиться за жизнь. Даже удостоверение юного киномеханика десятилетней давности говорит в вашу пользу - это признак инициативы.

2. Личностные особенности. Трудно оценить себя, но если вы знаете, что наделены обаянием, то постарайтесь и это использовать. Коммуникабельность, солидность, уверенность в себе, терпимость к другим - всё это ваш капитал, который может вам помочь. Обратите внимание на слабости. Не зря Бальзак сказал: «Признавая свою слабость, человек становиться сильнее».

3.Материальные ресурсы - квартира или комната, гараж, машина, садовый участок, телефон - все может оказаться средством производства, инструментом заработка. Мы уже говорили о собственных инструментах - будь то швейная машинка или набор гаечных ключей. Весьма ценная информация, поскольку, раз уж у вас есть, к примеру, пишущая машинка, то наверное, есть и навыки машинописи и некоторый интерес к этому делу.

4. Контакты. Последнее по порядку, но не по важности. Это один из самых ценных ресурсов. Выгодную работу почти всегда удаётся получить только по личным контактам. Общение обогащает нас информацией и может подарить неожиданные конструктивные идеи. И ведь никогда не знаешь заранее, какое из знакомств поможет в жизни. Поддерживайте старые знакомства и заводите новые.

5.Среди знакомых особо отметьте уважаемых людей, представителей солидных организаций, которые могут подтвердить ваши профессиональные качества и порядочность. Если бы вы только знали, на какие ухищрения идут оборотистые авантюристы, чтобы получить хорошие рекомендации, или хотя бы их видимость! Так, что, если за вас есть кому поручиться - это уже капитал.

Оценка своих ресурсов хороша тем, что зная их вам легче предпринять что-нибудь для их пополнения - чему - нибудь научиться, поработать над характером, навести порядок в инструментах. Так что, чтобы знать, чем вы располагаете, вступая в борьбу:

Проведите «инвентаризацию» своих достоинств, возможностей и ресурсов. Чрезмерное волнение при встрече с нанимателем может выдать вашу уязвимость. Страх перед неудачей может оказаться настолько сильным или с настолько сильным, что не позволяет даже попытаться. Чрезмерная заинтересованность в результате часто даёт обратный результат. Поэтому, в погоне за деньгами ни когда не забывайте, что счастье, всё-таки не в них. Деньги несомненно важны как средство обеспечения материальной стороны жизни, а ещё более, как подтверждение того, что ваша работа действительно нужна. Но только безумец может считать деньги самой важной вещью в жизни. К более не стоит пополнять их ряды. Как правило, к деньгам стремятся для того, чтобы компенсировать свои недостатки. Но радикальное лечение состоит в том, чтобы избавляться от недостатков, а не «золотить» их.

Духовно здоровый человек представляет собой «суверенную личность», которая остаётся одной и той же и в бархате и в лохмотьях. Он не нуждается в этой оценке. Возможно, вообще ваша проблема состоит не в недостатке финансов, а в том, что вы им придаёте чересчур большое значение. К тому же сознание того, что есть вещи несравненно более важные, поможет во-первых сохранить покой и самоуважение при неудачах( а неудачи бывают у всех), а во-вторых – не даст преступить грани, за которой начинается разрушение личности. Так, что, заботясь о заработке, тем не менее, почаще повторяйте слова одного Гриновского персонажа: «Деньгами не сделаешь даже живой блохи», то есть:

Не забывайте, что не в деньгах счастье. Если вы сделали первый шаг на пути к увеличению своих доходов, то есть решили этим заняться, значит у вас нет опыта в том, как становиться богатым. Наивно ожидать, что в новом и таком непростом деле у вас сразу всё получиться. Будьте готовы к упорному труду и многим неудачам. Изобретатель застежки молнии несомненно разбогател, но ему понадобилось десять лет на то, чтобы довести идею до промышленного конвейера.

Будьте готовы к нулевому результату своих усилий, а получив немедленный результат, не расслабляйтесь – это случай, а случай переменчив. Когда набив шишки, перебрав варианты, потратив время и силы, вы начнёте получать какой-то выход от своих затрат, вы получите главное – теперь вы знаете в каком направлении следует двигаться, а в каком – нет. Но даже найдя свою золотую жилу, продолжайте экспериментировать, ведь завтра жила может иссякнуть.

Главное, что вы приобретаете на этом пути, это не деньги, а опыт в их заработке.

**Заключение.**

Если вы не довольны своим финансовым положением, то предпримите по этому поводу что- нибудь — либо увеличьте доходы, либо сократите расходы, либо избавьтесь от недовольства

Все мы должны работать ради заработка и поддерживать быт, чтобы работать. Присмотритесь к себе: что для вас важнее? Вы работаете, чтобы потреблять или потребляете, чтобы работать? Или обе половинки этого круга для вас одинаково важны?

Недавно жительница города Мышкина нашла сумку с немыслимыми для себя деньгами - 300 тысяч евро. Она не только не воспользовалась этими средствами, но и отыскала хозяина суммы и даже отказалась от вознаграждения. Большинство людей эту женщину не поняли ...

Но вот другой пример, тоже не очень давний. Безработная из Уфы выиграла в лотерею около 30 млн. рублей. Праздник по поводу такой удачи затянулся на годы. Шутили даже, что окружение новоявленной богачки пошло на рекорд «Как пропить миллион». Кончилось дело тем, «счастливая обладательница крупнейшего выигрыша» умерла в полной нищете.

Каждый из нас способен «переварить» лишь своё, определённое количество денег. Сумма, намного превышающая эту норму, не только делает человека счастливым- она может просто раздавить его. Примеров тому в истории масса. Люди, выиграв большую сумму в лотерею, неожиданно получив наследство, сходили с ума, спускали в короткий срок все деньги на бессмысленные занятия, ссорились с близкими, не способными справиться с завистью. Вероятно, мудрая жительница города Мышкина это отлично понимала.

### Литература

1.Аграшенков А.А. «Психология на каждый день» Москва 1997г.

2.Найдыш В.М. «Концепции современного естествознания» Москва, 2005г.

3.Малахов Г.П. «Биосинтез и биоэнергетика» СПб 1995г.

4.Кунафин М.С. «Концепции современного естествознания»; Учебное пособие Издание- Уфа, 2003 г.-С.

5. Разумихина Г.Б. «Будь, пожалуйста, счастлив!» Москва 1994г. б.О.Крегер, Дж. М. Тьюсон «Типы людей» 1995г.

7..Роберт Т. Кийосаки, Шэрон Л. Лектер «Богатый Папа, Бедный папа», Минск, 2006. Издат-во «Попурри».

8.Журнал «Деловое обозрение», Ульяновск март 2007 №3. (110)

9.Журнал «Здоровье школьника», Ульяновск март 2007 №3.