

СЕРГЕЙ ПОПОВ

Думай и богатеи по-русски — 1

ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА



Сергей Попов

**Думай и богатей по-русски
– 1. Психология бизнеса**

«Издательские решения»

Попов С. Н.

Думай и богатей по-русски – 1. Психология бизнеса /
С. Н. Попов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-834931-7

Книга Сергея Попова обобщает большой практический опыт автора, который, пользуясь разработанной им методикой, предотвратил банкротство некоторых предприятий, обеспечил им стабильный доход и успешное развитие. Автор, как и знаменитый Наполеон Хилл, обучает успеху и процветанию, но приемы, раскрываемые им в книге, ориентированы на наш российский менталитет, нашу действительность и непредсказуемую судьбу отечественного рынка.

ISBN 978-5-44-834931-7

© Попов С. Н.
© Издательские решения

Содержание

Часть I	6
Глава 1. Ожидаемое удовольствие	9
Глава 2. Что притягивает деньги	13
Глава 3. Почему нельзя делить шкуру неубитого медведя?	19
Глава 4. Как отвести беду	23
Глава 5. Как делать деньги в молодости	26
Глава 6. Секрет успеха в зрелые годы	31
Глава 7. Искусство благотворительности	36
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Думай и богатей по-русски – 1

Психология бизнеса

Сергей Николаевич Попов

© Сергей Николаевич Попов, 2016

ISBN 978-5-4483-4931-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Часть I

Гарантированный достаток

Однажды в одном частном московском университете мне предложили прочитать лекцию на тему «Мы и мир над нами». Читать предстояло двум группам: 18-летним студентам и 50-летним руководителям предприятий. Руководители обучались на курсах повышения квалификации в этом же университете. Первых слушателей я не боялся, полагая, что молодежи наверняка придется по душе мои полумистические сюжеты и искренне сомневался в том, смогу ли я быть интересен взрослым. В действительности все произошло наоборот: молодым, а потому самонадеянным людям мои лекции оказались абсолютно не интересны – они верили в собственные силы, верили в свое «могу». Однако выдавшие виды директора слушали, затаив дыхание, и старались законспектировать каждое слово.

Позже, анализируя эту ситуацию, я подумал, что только поживший на земле человек начинает понимать, что далеко не все находится во власти его «могу». В последнее верит только самонадеянная молодежь. С годами человек констатирует: существуют такие двери, в которые ты не войдешь, сколько ни старайся, но существуют и другие, которые откроются лишь перед тобой и захлопнутся перед остальными. Словом, есть некая ощутимая в повседневной жизни сила, которая управляет нашими возможностями. Имя этой силы – СУДЬБА.

В те дни, когда только начиналось повальное увлечение бизнесом, я работал в системе Гражданской авиации, проектируя топливное оборудование. Заработать лишнюю копейку на собственном предприятии было невозможно. Ветераны Аэрофлота, опухшие от не прекращавшегося на работе чаепития, бесцеремонно прибирали себе все премии и надбавки. В те дни Горбачев, засучив рукава, боролся с пьянством, а миллионы проезжавших через Москву людей металась по городу в надежде купить спиртное, дабы «вспрыснуть» свое пребывание в столице. Чтобы получить хоть какой-то дополнительный заработок к тому нищенскому окладу, который в те годы получал научный сотрудник, я обзвонил все продовольственные магазины Москвы и выяснил, где продают спиртное. Затем составил карту-путеводитель «Винные магазины Москвы». Отпечатав фотоспособом первые сто экземпляров, предложил их торговцам, работавшим на вокзалах и в поездах. Карта стала очень популярна. Я получил заказ на большую партию. И вдруг без всякой на то причины на меня напало полное нежелание печатать эти фотографии. Одна мысль о предстоящей работе повергала меня в уныние, отнимала силы. Я был готов делать все что угодно только не выполнять заказ для вокзальных торговцев. В таком состоянии я и улетел в командировку в Красноярск. Кстати, мог и не лететь, но что-то словно вы толкнуло меня в эту поездку.

Целью командировки была проверка готовности аэропорта Красноярска к весенне-летней навигации. По причине все того же антиалкогольного указа проверяющий в те годы первым делом направлялся к емкостям со спецжидкостями. Многие спецжидкости содержат этиловый спирт, а поскольку рабочие авиапредприятия отнюдь не брезговали этим напитком, на емкостях пломбы часто оказывались сорванными. Проверяющий заносил в акт это единственное замечание, которое свидетельствовало о том, что он действительно появлялся в аэропорту с проверкой, а затем благополучно отправлялся домой. Я намеревался поступить точно так же. Поэтому, сойдя с трапа самолета, я направился к резервуарам со спецжидкостями, но мне почему-то вдруг безумно захотелось повернуть совсем в другую сторону – к группе людей, стоявших на самолетной стоянке. Словно крылья выросли у меня за спиной. На душе стало легко, празднично, и я не дошел, а буквально долетел до них. Рабочие у топливозаправщика что-то бурно обсуждали. Я подошел, представился... и – каково было мое удивление – услышал то, что решило мои материальные проблемы на несколько лет

вперед. Одним словом, какая-то неведомая сила заставила меня оказаться в нужное время в нужном месте.

Дело в том, что рабочие обсуждали трагедию, произошедшую на одном из топливных складов. Каждую весну грунт под резервуаром оттаивает, и многотонная емкость с жидкостью хоть немного, но наклоняется. Когда количество топлива в ней замеряют метрштоком (алюминиевый шест с нанесенными на него делениями), то считается, что емкость стоит строго вертикально. По этой причине расчетное количество жидкости никогда не совпадает с реальным. В ходе весенней проверки начальник одного склада был поставлен перед фактом значительной недостачи. Начальник склада не стал дожидаться суда и покончил жизнь самоубийством. Когда же количество топлива на складе проверили другим, более точным и трудоемким методом, оказалось, что недостачи не было. «Вот где деньги лежат! озарило меня. – Надо создать методику и прибор, позволяющие быстро и точно измерять количество топлива в наклоненном резервуаре». А такими были практически все резервуары на территории бывшего СССР! Вот это бизнес! Что в сравнении с ним торговля картами-путеводителями по винным магазинам столицы!

Кстати, возвратившись в Москву, я узнал: за время моего отсутствия в антиалкогольной политике произошло послабление. Теперь спиртное в столице продавалось чуть ли не в каждом магазине. И отпечатай я свою карту, она никогда не нашла бы сбыта!

Методика расчета топлива в наклоненных резервуарах оказалась очень простой. Я собрал команду. Мы купили программируемый микрокалькулятор. Память его была небольшой, но до статочной для того, чтобы вложить программу учета топлива в наклоненных резервуарах.

Калькулятор мы приобретали за 118 рублей, а с вложенной в него программой продавали за 980, получая чистую прибыль 830%. О таких прибылях не мечтали даже западные бизнесмены. Меня на них просто вывела СУДЬБА.

Итак, на этом примере из собственной практики я попытался понять, что же такое СУДЬБА? Каким образом мы попадаем в прокрустово ложе предначертанных нам событий?

ПЕРВОЕ, ЧТО ОБРАЩАЕТ НА СЕБЯ ВНИМАНИЕ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С СУДЬБОЙ, – ЭТО РЕЗКИЙ ПРИЛИВ СИЛ, ИСПЫТЫВАЕМЫЙ ЧЕЛОВЕКОМ В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА ОН ТОЛЬКО СОБИРАЕТСЯ СДЕЛАТЬ ШАГ В НАПРАВЛЕНИИ, КОТОРОЕ ВПОСЛЕДСТВИИ И ПРИВЕДЕТ ЕГО В НУЖНОЕ МЕСТО В НУЖНОЕ ВРЕМЯ

Так было и с фактом моего отлета в Красноярск (у меня появились силы от одной только мысли прокатиться туда за государственный счет), и на летном поле аэропорта – словно крылья выросли за спиной, когда я решил подойти к рабочим. Откуда же взялись эти силы? Из какого источника вдруг потекла в мой организм избыточная энергия? Ведь я в этот момент не принимал допинг, даже не ел сытной пищи. Ответ напрашивается сам собой.

Мысли человека всегда тесно связаны с его чувствами. А чувства – это всегда вибрации. Вибрации образуют волны. Видимо, волны, уходя в пространство, в отдельных случаях сталкиваются с волнами такой же частоты, какие излучает мой организм. Из курса физики известно: если две волны одной частоты сталкиваются в пространстве, возникает явление волнового резонанса, сопровождаемое огромным выбросом энергии. Уж не благодаря ли этому явлению я ощутил колоссальный прилив сил именно в тот момент, когда только собирался сделать шаг в направлении, которое впоследствии, как известно, и решило вопрос моего материального благополучия? Да, это волновой резонанс. Других незримых источников энергии, реагирующих на движение психики человека, в природе нет. Но из этого утверждения вытекает следующее: где-то в пространстве в виде электромагнитных колебаний записана моя жизнь. Вернее, это не реальная жизнь, которой я живу на земле, а как бы планы на мою жизнь тех, кто вселил мою конкретную душу в мое тело. Я могу угадать их

замысел (как это произошло с отлетом в Красноярск и с организацией бизнеса, построенного на учете топлива), могу обойти его стороной (если бы я продолжал пытаться разбогатеть, торгуя картами винных магазинов Москвы). Но только в первом случае выигрыш оказался значительно больше.

Видимо, ЭЛЕКТРОМАГНИТНАЯ ЗАПИСЬ ТОГО, КАКОЙ ХОТЯТ ВИДЕТЬ ЖИЗНЬ КАЖДОГО ИЗ НАС ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТОНКОГО ВЕРХНЕГО МИРА, И ЕСТЬ СУДЬБА

Да, чем мы моложе, чем больше у нас сил, тем мы увереннее в том, что вправе выбирать, куда и как идти. Именно в молодости мы чувствуем себя независимыми от предначертанного нам пути. Но с годами, когда физические силы постепенно покидают нас, мы чувствуем, что есть другая сила, дарующая нам процветание и не оставляющая нас до последних дней. Мы попадаем в поле действия этой силы тогда, когда нам удастся разгадать замысел Верхнего мира на нашу земную жизнь, т. е. прочесть свою СУДЬБУ.

В связи с этим в моей памяти воскресает такой пример. Однажды ко мне за консультацией обратилась женщина. На первый взгляд, ее вопрос показался мне очень странным.

Сергей Николаевич, почему я ничего не ем?

А вы плохо себя чувствуете, у вас нет аппетита?

Нет, что вы. Чувствую я себя хорошо, как никогда! А вот есть и впрямь почему-то не хочется. Только чай пью, и то чаще всего без сахара.

Может, у вас нет физической нагрузки?

Наоборот. Целый день ношусь как сумасшедшая.

Я внимательно разглядывал свою гостью. На вид ей было лет пятьдесят. Высокого роста, сухощавая, женщина отнюдь не выглядела изможденной. Напротив, весь ее организм излучал такую энергию, такую мощь, какую редко встретишь даже у молодежи. Мне захотелось узнать, почему она отказывается от пищи. Я стал задавать вопросы:

А давно вы перестали нуждаться в еде?

Да приблизительно год назад.

И что этому предшествовало?

Я перестала сидеть дома со своими внуками и устроилась работать кинологом.

Вам нравится работа?

– Очень. Это была мечта всей моей жизни – выводить новые породы собак. Долго не получалось посвятить себя профессии – вышла замуж, сначала детей воспитывала, затем внуков. А потом решила: все, хватит. Надо когда-то пожить и для собственного удовольствия. И устроилась в соответствующую лабораторию. Теперь сама на себя удивляюсь: то из Англии надо новую породу собак достать, то из Португалии. Откуда силы берутся?

Я разгадал ее тайну и я объяснил посетительнице, что с того момента, когда она начала работать кинологом, ее жизнь на земле стала соответствовать замыслам Высшего мира. Теперь ее каждодневные мысли и устремления попадают в резонанс с предначертанной ей СУДЬБОЙ. Эффект резонанса дает энергию для того, чтобы жить и работать. Дает так много энергии, что пища – основной источник сил – оказывается не всегда нужна.

Глава 1. Ожидаемое удовольствие

Добрая половина людей, которым на индивидуальной консультации я говорил о необходимости взаимодействия со своей судьбой, просили меня: «Сергей Николаевич, голубчик, укажите, каково для меня предназначение небес – от рождения и до смертного часа, а я буду следовать ему, не отступая ни на шаг». Я отказывался это сделать. Другие посетители пытались самостоятельно постичь замысел Верхнего мира на предмет своей земной жизни. И чем основательнее были их попытки, тем скорее они приводили либо к нервному истощению, либо к психическим травмам. Дело в том, что прочесть одним разом замысел Верхнего мира на всю свою жизнь – от рождения и до смерти нельзя, это можно сделать только на отдельные, короткие отрезки времени.

Для прочтения предназначенного вам пути, следует принять за основу следующее: **ДЕНЬ – МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ.**

Утро – юность, полдень зрелость, вечер – старость, ночь – смерть, а затем реинкарнация, то есть новый день – это новая жизнь. А вот на протяжении этой дискретной жизни длиной в день разгадать планы на вашу персону Верхнего мира довольно просто. С этой целью, восстав ото сна, надо задать себе один-единственный вопрос: **КАКИЕ МЫСЛИ, ШАГИ ИЛИ ПОСТУПКИ ДОСТАВЯТ МНЕ УДОВОЛЬСТВИЕ В ТЕЧЕНИЕ ПРЕДСТОЯЩЕГО ДНЯ** (т. е. вызовут приток энергии)? Интуиция незамедлительно подскажет ответ. Он может быть любой – от стремления просветить человечество до желания съесть мороженое строго определенного сорта. В течение дня стараться следовать за возникшим желанием. Мысли и поступки, направленные на его реализацию, неизменно будут наполнять вас силой, как попутный ветер наполняет паруса фрегата. Используя эту силу, вы не только достигаете заветной цели (или приближаетесь к ней), но и легко решаете те каждодневные бытовые проблемы, которые, не являясь судьбоносным предназначением, необходимы для физической жизни вашего тела.

Но вот день закончился, вы отошли ко сну, а за сном последовало пробуждение. Помня, как вдохновенно, а главное, плодотворно прошел предыдущий день, какой-нибудь наивный человек, желая преуспеть в дне грядущем, пытается воскресить в памяти те мысленные ориентиры, которые накануне сулили ему удовольствия, а значит наполняли организм энергией, и с удивлением обнаруживает, что сегодня прилива энергии нет. Увы, вчерашние цели ни за что не вдохновят вас сегодня.

**ДЛЯ НОВОГО ДНЯ ИСТОЧНИКОМ СИЛ СТАНУТ
ТОЛЬКО НОВЫЕ УДОВОЛЬСТВИЯ.**

Их надо почувствовать в своей душе в самом начале дня, а затем неуклонно стремиться их обрести в течение своей новой мини-жизни. Другое дело, что отнюдь не каждый день наполнен для нас принципиально новыми радостями. Через какое-то время – на пятый, десятый или любой другой день – удовольствия, вызывавшие у нас прилив сил, начнут повторяться.

Вот эти **ПЕРИОДИЧЕСКИ ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ЦЕЛИ, СТРЕМИТЬСЯ К КОТОРЫМ ДЛЯ ВАС – РАДОСТЬ, И ЕСТЬ ВЕХИ ОБОЗНАЧАЮЩИЕ СТОЛБОВУЮ ДОРОГУ ВАШЕЙ СУДЬБЫ И ВЫЗЫВАЮЩИЕ У ВАС ЧУВСТВО ВДОХНОВЕНИЯ.**

Не так давно ко мне на консультацию пришел профессиональный вымогатель. Нет, не уголовник. С некоторых пор вымогательство нормально уживается с законом. Незадолго до выборов в Государственную Думу моего пациента, человека средних лет, активисты небольшого общественного движения пригласили на временную работу выпрашивать деньги у банков и компаний на поддержку своих кандидатов. Определенный процент

от полученной суммы агитатор мог положить в свой карман. Попрошайничество шло из рук вон плохо. Посетитель спрашивал: «Может, не судьба мне заниматься этой деятельностью?» Я не сразу ответил, а попросил собеседника подробно рассказать мне, что и как он делал.

– Прежде чем пойти по организациям, я взял устав пригласившего меня на работу движения и изучил его цели и задачи. Они показались мне верными. Движение считало необходимым укрепить единое государство, создать сильную централизованную власть, покончить с преступностью. В первый день я ощутил прилив сил и сам процесс агитации доставил мне огромное удовольствие. Первая встреча с представителем мира бизнеса закончилась успехом. Некий банк перечислил на избирательную кампанию движения приличную сумму, а я авансом получил обещанный процент. На следующий день я решил посетить другой банк, однако душевного подъема при этом не испытал: ноги словно не хотели нести меня туда. Я, конечно же, пересилил себя и пошел. Меня ждала неудача. Короче, мой первый успех оказался, увы, и последним. Я уже обошел добрых три десятка организаций, встречался с директорами, повторил слово в слово все то, что говорил в первом банке, но не получил ни копейки. Можно ли что-то сделать, чтобы банкиры вновь стали открывать свои кошельки, или мне не судьба преуспеть на этом поприще?

– Чтобы вы могли ответить на свой вопрос, вам надо внимательно присмотреться к миру своих удовольствий ответил я. – Впредь не заставляйте себя делать что-то насильно, делайте лишь то, что вам нравится и внимательно следите за тем, доставит ли вам когда-либо мысль вновь заняться агитацией удовольствие. Если да, то в этот же день пройдитесь по тем же фирмам и банкам, где вам отказали, и вновь изложите программу движения. Но изложите ее не так, как вы однажды это успешно сделали, а в любой другой форме, хотя бы шиворот-навыворот. Лишь бы ваши слова доставили удовольствие именно вам».

Как шиворот-навыворот? – возмутился посетитель. – Ведь я искренне верю в то, что говорю.

Именно поэтому вам больше никто не дает ни копейки.

Посетитель позвонил мне через неделю. В его голосе звучал восторг и удивление:

Сергей Николаевич! Объясните, что происходит? Я разбогател. А теперь по порядку: я хожу по банкам лишь тогда, когда мне вздумается, и несу банкирам такую околесицу, что самому смешно. Например, «каждый гражданин России один день в своей жизни должен быть президентом, и тогда президентом станут все по очереди, и это есть высшая ступень демократии, и мы учредим эту форму правления, когда придем к власти» или «получив парламентское большинство, мы создадим закон, по которому в случае развода государство будет платить алименты и матери и отцу ребенка одновременно». В каждый из дней, когда я соберусь агитировать, я выдумываю все новую и новую глупость. Хохоча от собственной выдумки, я, окрыленный, несусь в какой-нибудь банк, что бы там эту глупость повторить, но теперь уже серьезным людям. И (что за чудо!) деньги нам перечисляет едва ли не каждый банк, в котором я появляюсь. Неужели банкиры такие идиоты?

Конечно, нет.

Тогда что же заставляет их выкладывать деньги?

Ну, уж не тот бред, который вы несете. Вы общаетесь с заведомо умными людьми, и каждый из них понимает: какие бы идеи вы ни ставили во главу угла, жертвовать деньги на ваше карликовое движение – это все равно что сжечь их в камине. Однако деньги они дают. Значит делают это по какой-то другой причине.

Вот именно, но по какой?

Банкиры хоть и умные, но всего лишь люди, причем люди, работающие с колоссальной нагрузкой, а значит остро чувствующие дефицит собственной энергии. И вдруг вместо обычных посетителей вампиров с обычными «помогите, поддержите, оплатите», после которых ничего, кроме усталости, банкир не чувствует, являетесь вы. И не важно, что вы говорите,

важно другое – из вас брызжет космическая энергия. Ведь если агитация доставляет вам удовольствие, значит это занятие и является вашей СУДЬБОЙ. Вы уйдете, а собеседник после встречи с вами сможет работать несколько дней с удвоенной силой. Если он профессионал, то за счет вдохновения втрое больше заработает, чем вам пожертвовал, простой расчет. Он – дальновидный человек и хочет, что бы вы пришли к нему вновь. Но если он не даст ни копейки, то рискует лишиться этой возможности. Вот почему банкиры и переводят деньги на счет вашего движения.

Впоследствии на экране телевизора я часто видел своего посетителя. Он далеко пошел. Ничего не поделаешь СУДЬБА.

Конечно, далеко не каждый человек, угадавший столбовую дорожку своей судьбы, сделал это при помощи совета профессионала. Многие предприниматели сами открыли и освоили изложенный мной метод. Чаще всего поводом служил какой-либо критический момент их жизни. Словом «не было бы счастья, да несчастье помогло».

Вот еще одна иллюстрация к сказанному.

Мне потребовалось на даче заварить водопроводные трубы. Сегодня найти в Москве сварщика не составляет труда. Я пошел в гараж, рассчитывая на машине объехать несколько строек, чтобы подыскать бригаду. По гаражу слонялся человек, чье лицо показалось мне знакомым. (Он и впрямь был членом нашего гаражного кооператива.) Увидев меня, человек направился навстречу. «Заварить ничего не надо?» – полюбопытствовал он. От неожиданности я оторопел. «Нет, я не шабашник-одиночка, – представился сварщик, – я руководитель малого строительного предприятия. Могу показать документы». По дороге мы разговорились, я заметил попутчику, что в нашей встрече было что-то мистическое. «А у меня всегда так», – ответил он и рассказал свою историю.

«По образованию я врач, – начал Михаил Герасимович (так звали попутчика), – сварочный аппарат взял в руки в силу обстоятельств. Нашел плотника, каменщика и создал строительную фирму. Оказалось, что строителей в Москве переизбыток. Сколько я ни вкладывал денег в рекламу – дело неумолимо шло к банкротству.

Будучи на краю гибели, я старался сохранить последнее – присутствие духа, чтобы встретить свою гибель достойно. В тот день мне предстояло закрыть счет в банке, так как платить за банковские услуги было нечем. В банке, как известно, работают одни женщины, и некоторые из них мне нравились. Поэтому я решил явиться на процедуру закрытия счетов веселым и жизнерадостным. Поскольку заказов не было, вставать рано было незачем, а идти работать было некуда, я и решил идти туда и делать то, что, как мне показалось, улучшит мое настроение, чтобы с поднятой головой прийти в банк для последней процедуры. Я не спеша встал с постели, перебирая мысленно все возможные и невозможные варианты дня, пока один из вариантов не заставил меня подскочить и направиться его осуществлять. Дело было весной. Мне почему-то захотелось посмотреть ледоход на Москва-реке. Подходя к набережной, я увидел, что чугунные заграждения набережной сильно искорежены, а рядом стоят двое людей и разводят руками. «Что случилось?» поинтересовался я. «Да вот, вчера сюда самосвал въехал. Видишь, как заграждения разворотил. Через пару дней мэр собрался проводить здесь мероприятия, а чугун-то так быстро не заварить». – «Можно заварить, возрази я, – всего лишь электрод специальный нужен. У нас на предприятии есть». – «Неужели? – воскликнули собеседники, оказавшиеся работниками префектуры. Да вас нам сам Бог послал!» – «А вас – мне», – подумал я.

Через полчаса договор был подписан, через три дня деньги поступили на банковский счет моей строительной фирмы. Таким образом мне удалось избежать закрытия предприятия. Я подумал: «Это не случайное событие. Что-то в этом есть!» – и стал наблюдать за собой. И вот к какому выводу я пришел: стоит только попытаться поднять себе настроение при помощи какого-нибудь конкретного шага, как в силу Его Величества Случая все складыва-

ется так, что я непременно нахожу заказ для своей фирмы. Захочется мне, например, с утра кваску холодного попить, иду к ларьку и вижу, что у него накануне крыша провалилась. Значит для строительной фирмы появилась работа. Или вдруг захотелось дочку непременно в английскую спецшколу устроить пошел на «разведку», а директор школы оказался моим другом детства. Конечно же, в здании школы работа для меня нашлась. Так и сегодня: захотел узнать, подвели ли наконец электричество к моему гаражу, а в результате столкнулся с заказчиком, то есть с вами», подвел итог Михаил Герасимович.

А теперь самое время сказать несколько слов о «новых русских». Не имея специальных экономических знаний, эти люди в поисках денег были вынуждены обращаться к собственному чутью. А оно подсказывало: следуй туда, куда тебя «несет свободная стихия». Они следовали своим душевным порывам и оказывались у цели вопреки экономическим законам и скрупулезным расчетам. Есть еще одно обстоятельство, которое заставляло этих людей следовать иным законам. Вспомним, что еще совсем недавно в нашей стране коммерция именовалась не иначе как спекуляция и преследовалась по закону. Следовательно, значительная часть тех первых коммерсантов, получила небольшой, но все-таки срок и вплотную соприкоснулась с культурой уголовного мира. Эта культура и преподнесла урок, смысл которого сводится к следующему:

УСПЕХ ДЕЛА РЕШАЕТ НЕ СТОЛЬКО РАСЧЕТ ИЛИ ТЕХНИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ, СКОЛЬКО ТО ОСОБОЕ СОСТОЯНИЕ ПСИХИКИ, ПО КОТОРОМУ МОЖНО БЕЗОШИБОЧНО СУДИТЬ О НЕИЗБЕЖНОСТИ УСПЕХА ПРЕДСТОЯЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ ИЛИ, НАОБОРОТ, О ЕГО НЕУСПЕХЕ.

Один предприниматель по имени Виталий, отсидевший при коммунистическом режиме два года за занятие коммерческой деятельностью, так рассказывал мне об уроках, полученных в зоне.

«Как ведет себя фортовый вор, прежде чем пойти на дело? Да, он тщательно изучает местность, повадки своих жертв, выстраивает схему преступления. Но не это главное. Главное – он пытается погрузиться в то особое состояние непрерывной удачи, когда чувствуешь, что пройдеши над пропастью и не сорвешься. Прежде чем «пойти на дело» вор, например, играет в карты. Полчаса, час, полтора – до тех пор, пока ему «не пойдет масть», то есть нужные карты не станут идти в руки. Тогда он встает и «идет на дело». Фортовый вор тем и отличается от прочих воров, что безошибочно угадывает тот момент, когда судьба поворачивается к нему лицом.

Я запомнил эту уловку завсегдааев зоны, и когда коммерцию официально разрешили, то базировал свой бизнес не столько на расчете, не столько на надежности партнеров, сколько на чувстве ожидания того специфического состояния души, когда чувствуешь, что по чьей то воле сверху козырные карты из колоды сами идут в твои, и только твои руки. В этот момент ты просто не можешь проиграть».

Конечно, не только уголовный, но и любой другой мир, где степень защищенности людей сведена к минимуму, учит их обращаться к силам, поступающим к ним из невидимого мира, более того, позволяет нащупать механизм, дающий возможность успешно с этими силами взаимодействовать.

А механизм этот выглядит так:

**СТРЕМЛЕНИЕ ДОСТАВИТЬ СЕБЕ УДОВОЛЬСТВИЕ
ВСЕГДА ОБЕСПЕЧИТ ВАС КУСКОМ ХЛЕБА.**

Глава 2. Что притягивает деньги

Однако большую часть читателей, выбравших эту книгу из сотен других, стоявших на прилавке, интересует не то, как обеспечить себя лишь хлебом насущным, а как стать богатым и всесильным или, по крайней мере, гарантированно вызывать на себя приток денег именно в те моменты, когда они требуются.

ОДИН ИЗ НАДЕЖНЫХ СПОСОБОВ РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ СОСТОИТ В ИСКУССТВЕ УВЯЗАТЬ ПЕРИОДИЧЕСКИ ВОЗНИКАЮЩЕЕ В ВАШЕЙ ДУШЕ ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ С ВОЗМОЖНЫМ РЕШЕНИЕМ ПРОБЛЕМЫ ПРОДЛЕНИЯ РОДА, А ТОЧНЕЕ ГОВОРЯ, С ЛЮБОВЬЮ В ЕЕ ФИЗИЧЕСКОМ ПРОЯВЛЕНИИ

Объясню сказанное на примере. Однажды ко мне на консультацию пришел юноша лет 25, весьма симпатичный и очень неглупый, коммунист по убеждению. Свою приверженность коммунистическим идеалам он объяснял так:

У меня не складываются отношения с деньгами. Их мир чужд мне. Я не могу, как мои сверстники, думать о деньгах, о деньгах, о деньгах. Где их взять, куда вложить и т. д.

А о чем вы можете думать? Вернее, какие мысли доставляют вам удовольствие?

Мысли народовольческого характера, – ответил юноша, – я обожаю мечтать, как взорву какой-нибудь банк, как расстреляю зажавшегося банкира, как умело спрячусь от преследователей, как собью с толку милицию. Я разработал портативное оружие, которое при желании элементарно превращается в зонтик, шариковую ручку и т. д., создал систему конспирации для многочисленного подполья. Когда я предаюсь этим мечтам, меня охватывает такой душевный подъем, что чувствую: политическая, точнее, террористическая деятельность – это мое предназначение.

А как у вас обстоят дела с материальной стороной жизни?

«Не жнем, не сеем, а сыты», – процитировал юный коммунист Иисуса Христа.

Ну, если сыты, значит, вышеописанная деятельность и впрямь ваша судьба, – подвел я итог.

Однако в душе у меня появился чисто спортивный интерес – сделать из юного коммуниста удачливого предпринимателя, поэтому я и спросил его:

Валентин, а как у вас обстоят дела на любовном фронте?

Никак, ответил молодой человек, вроде я не урод, а ничего не складывается.

А дама сердца есть?

Есть. Но наш роман носит чисто платонический характер. Она живет с родителями, я – тоже. Встречаться негде. Снять комнату для свиданий средств нет...

Вот! – перебил я юношу. – Именно на этом мы и построим ваши устойчивые взаимоотношения с миром Денег. Но сначала ответьте мне на такой вопрос: хотелось бы вам обладать телом той, к которой пока вы устремляетесь лишь в мыслях?

О, конечно! – глаза собеседника загорелись. – У нее прекрасный бюст, где-то, наверное, третий номер, полные бедра, но при этом осиная талия. Когда она надевает темные колготки...

Далее последовали откровения, из которых мне стало ясно, что с основным инстинктом у сторонника коммунистической идеологии все в порядке. И тогда я посоветовал ему следующее: заставить свою мысль ежедневно работать над тем, как, используя революционно-террористическую деятельность, получить возможность снимать квартиру для свиданий с героиней его грез.

А вдруг я ничего не придумаю? – смутился Валентин.

От вас этого и не требуется. Вы должны лишь регулярно размышлять на эту тему, а далее мироздание само пойдет навстречу. Оно подкинет такой вариант, который превратит

ваши мечты о терроризме в деньги, но только если последние будут потрачены на создание условий для физического обладания той, о которой вы грезите.

Развязка этой истории оказалась такова. Валентин две недели мечтал о том, как посредством террористических акций снять квартиру. Вдруг ему позвонил приятель – из тех, кто, напротив, постоянно думает, откуда взять деньги и куда выгоднее их вложить. Во время разговора приятель заметил, что сейчас очень хорошо раскупаются книги-самоучители, причем абсолютно на любую тему: как дом построить или как дом взорвать. «А может, – сообразил Валентин, – я напишу для тебя книгу „Азбука бунтаря“? Туда вошли бы рекомендации по изготовлению взрывчатых веществ в домашних условиях и еще много интересного, например: как уйти от преследования милиции или как создать конспиративную сеть». «Да такой книге цены не будет! услышал он на другом конце провода. – Наш народ всегда бунтует, всегда с чем-то не согласен». Юный коммунист перенес на бумагу все, что когда то вынашивал в мечтах. Получив неплохой гонорар, он снял на эти деньги однокомнатную квартиру, в стенах которой перенес свои вожеления о даме сердца из разряда мечты в разряд реальности. Автор «Азбуки бунтаря» не был ни химиком, ни инженером. Созданные по его советам взрывные устройства, слава Богу, никому не могли причинить вреда. А вот издатель оказался прав: наш народ читать подобные книжки ой как любит! Книга имела успех.

Поймите меня правильно, дорогие читатели, я не изобретаю каких-то новых способов преумножить благосостояние, я только как бы подсматриваю за тем, как создан мир, в котором мы с вами живем, и пытаюсь его понять. И мне стало очевидно следующее:

МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА ИДУТ НАМ НАВСТРЕЧУ ЧАЩЕ ВСЕГО ТОГДА, КОГДА МЫ, ИСПОЛЬЗУЯ ИХ, ПЫТАЕМСЯ ОСУЩЕСТВИТЬ НАШИ ЛЮБОВНЫЕ ГРЕЗЫ ПРИЧЕМ В ИХ ФИЗИЧЕСКОМ ПРОЯВЛЕНИИ. ТО ЕСТЬ УВЕЛИЧИТЬ ЧИСЛЕННОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПОПУЛЯЦИИ.

И это логично. Ведь ребенка, который может быть зачат в процессе осуществления этих грез, надо впоследствии прокормить. Поэтому невидимые механизмы приходят в действие в тот момент, когда мы только начинаем грезить о процессе, который, возможно, приведет к появлению нового члена нашей популяции. Эти механизмы обеспечивают нам возможность, случись что, прокормить будущее чадо. Ну а если зачатие не произойдет, то деньги, ниспосланные нам свыше, можно потратить по своему усмотрению.

Думаете, я первый обратил на это внимание? Еще в дохристианской Руси существовали так называемые Ярилины дни (первый за неделю до праздника Ивана Купалы, второй – через неделю после него). В эти дни девушки и женщины «невестились», то есть вступали в интимную связь с мужчинами непосредственно на своей меже, дабы на ней лучше рос хлеб, который станет пищей для всех обитателей дома – как уже существующих, так и тех, кто может появиться на свет в результате соития на меже.

Однако невидимые механизмы заботятся не только о том, как прокормить ваше возможное потомство, но и о том, как надежно защитить его от невзгод и опасностей. Испокон веков та кой защитой служил дом.

ПОЭТОМУ ЕСЛИ ВАШЕ ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ СВЯЗАНО С ПРИОБРЕТЕНИЕМ НЕДВИЖИМОСТИ, ТО ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО СЛУЧАЙ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОМОЖЕТ ВАМ ОСУЩЕСТВИТЬ ВАШУ МЕЧТУ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФИНАНСОВ.

В начале 90-х годов ко мне на прием пришла женщина из подмосковного города Истра. Она нуждалась в деньгах. Задав ей тестирующий вопрос об удовольствиях, о которых она мечтает, я услышал в ответ: «Больше всего меня вдохновляют мечты о том, какие носки, варежки, свитера я смогла бы связать из шерсти моей шотландской овчарки». Я подумал, что разбогатеть на продаже подобных изделий – вещь наивная. С личной жизнью у посетительницы все было в порядке (она была замужем), поэтому я поинтересовался ее жилищными условиями. Оказалось, что у Елены (так звали гостью) проблемы с жильем. Она жила

в маленькой двухкомнатной квартирке, принадлежащей родителям мужа. Теснота провоцировала ссоры.

Я посоветовал Лене попытаться мысленно связать мечты о прядении из шерсти домашних животных с решением своей жилищной проблемы. А далее, как ни странно, сам стал участником этой истории. Спустя все те же 10—15 дней после встречи с женщиной меня вдруг осенило: «А почему бы мне, под крылом руководимого мной малого предприятия, не открыть курсы прядения из шерсти домашних животных? Дело было в самый разгар экономического кризиса 1992-го: на прилавках ни еды, ни одежды, а миллионы еще вчера благополучных людей мучительно искали способы прокормиться и приодеться. Но собаки то в доме были у многих. Оставалось лишь научить людей, как превращать шерсть животного в свитер или варежки.

Я позвонил Лене и изложил свой план. «Сергей Николаевич, вы как с неба упали! – воскликнула она. Я ничего не могла придумать». А дальше удача во всем сопутствовала Лене. Случайно женщина познакомилась с редактором газеты, который начал бесплатно печатать статьи о наших курсах, на которых учат выживать в трудное время, используя лишь собственного четвероногого любимца, веретено и спицы. Людей откликнулось видимо-невидимо. Когда Лена наконец купила себе квартиру, поток желающих посещать наши курсы резко схлынул.

Подтверждением тому, что именно мечты о недвижимости притягивают деньги, является изменение ландшафтов вокруг любого города, где процветает бизнес. Читатели наверняка обращали внимание на появившиеся в пригородах тысячи коттеджей – индивидуальных домов. Именно мечты о своем жилище помогли людям, только ступившим на путь предпринимательства, притянуть к себе деньги, и немалые.

Конечно, не только физическая любовь и стремление обрести недвижимость притягивают к себе капиталы. Это могут быть и другие, самые разнообразные мечты или планы. Но их все объединяет одно:

ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УВЯЗАНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С НАСЛАЖДЕНИЕМ ИЛИ КОМФОРТОМ ТЕЛА.

На память приходит случай, служащий иллюстрацией самой распространенной ошибки наших интеллигентных сограждан, решивших делать деньги. Лариса, иногда посещавшая мои бизнес-курсы, обратила внимание на то, что чаще всего ей доставляют удовольствие мечты о круизе вокруг Европы на быстроходном лайнере. «Я работаю только ради такого круиза, однако никаких сдвигов в бизнесе у меня не наблюдается», – пожаловалась женщина. «Расскажите мне подробно о ваших мечтах, – попросил я, – от чего конкретно вы собираетесь получать удовольствие в поездке?» – «От созерцания новых городов, музеев. Ведь я многого не видела, многого не знаю», – последовал ответ. «Увы, ожидаемые вами удовольствия, связаны с жизнью вашей души, а не с жизнью вашего тела. А деньги могут быть притянуты только последним. Так создан мир. Если хотите добиться успехов в своем бизнесе, мечтайте о том, какой в морском круизе вас ждет любовный роман. Или о том, как морской воздух, южное солнце, комфортные шезлонги доставят другие радости вашей плоти». Лариса позвонила через несколько месяцев. Ее бизнес начал приносить устойчивые доходы, а заветная путевка лежала у нее в кармане.

Вывод из моего рассказа таков.

НИКТО НЕ ЗАПРЕЩАЕТ НАМ ДОСТАВЛЯТЬ УДОВОЛЬСТВИЯ СВОЕЙ ДУШЕ, НО ПРИТЯНУТЬ НА ЭТИ УСЛАДЫ ДЕНЬГИ, УВЫ, НЕЛЬЗЯ.

Очень часто причиной обращения к коммерческой деятельности является беспокойство отнюдь не о собственном благополучии. Напротив, русский человек готов отказать себе во многом, лишь бы сохранить возможность по вечерам читать любимые книги или беседо-

вать с друзьями. Другое дело, если у него есть дети, жена, престарелые родители. Именно этих дорогих сердцу людей необходимо должным образом обеспечивать. Зарплаты работника бюджетной сферы на всю семью заведомо не хватит. Возникает необходимость заниматься предпринимательской деятельностью. Как складываются взаимоотношения с деньгами у этой категории людей. Вот письмо:

«Сколько себя помню, мечтал быть физиком. Да, видимо, и Бог дал мне талант в этой области. Поэтому после окончания школы я, уроженец небольшого города Опочки Псковской области, без труда поступил в Московский физико-технический институт. Не только поступил, но и был лучшим студентом факультета. Вернее нас было двое корифеев: я и мой друг Кирилл (о нем рассказ позже).

Учился я с удовольствием, а затем работал по выбранной специальности с еще большим наслаждением. И судьба шла мне навстречу. Несмотря на то, что в аспирантуру я сразу не попал, спустя полгода после окончания вуза одна встреча в электричке решила мою дальнейшую судьбу. Попутчик, оказавшийся другом заведующего кафедрой, на которой я мечтал продолжить свое образование, сказал, что набирает аспирантов точно по такой же специальности, но только в своем НИИ. Он буквально силком перетащил меня к себе. Диссертацию я написал легко. Защитился. Поэтому материальных трудностей не испытывал. Но вдруг на нас свалилась перестройка. К тому моменту я был женат и у меня родился ребенок. Наверное, потому, что я сам рос без отца, чувство ответственности перед моим сынишкой у меня было развито слишком сильно. Жизнь поставила передо мной вопрос: остаться на любимой работе и приносить домой крохи или пожертвовать собой ради благополучия дорогих мне людей. Я, не колеблясь, выбрал второе. Я очень хотел, чтобы у моего сынишки было все то, чего я был лишен в детстве: красивая одежда, футбольные мячи, детская железная дорога, ежегодный отдых на море.

В институте считали, что у меня светлая голова, но, наверное, я один знал, что и руки у меня неплохие. Ведь я вырос в глухой провинции, где все для себя каждый делал сам. Поэтому я занялся ремонтом квартир. Заказчики хвалили мою работу, но мне самому она удовольствия не доставляла. Да, деньги домой я приносил, и неплохие, но если честно, то в глубине души мечтал лишь об одном: чтобы на президентских выборах победил Зюганов, тогда, как мне казалось, фундаментальную науку вновь начнут финансировать, и я наконец вновь смогу кормить свою семью, занимаясь любимым делом, а не малярно-штукатурными работами. Но Зюганов выборы проиграл. К тому времени мои заработки стали резко падать, потому что бригады строителей с Украины и Кавказа сбили цены на рынке строительных услуг. Чтобы держаться на плаву, я стал работать дни и ночи буквально за гроши. И тем не менее заработки мои стали настолько редкими, что сейчас моя семья снова оказался на грани выживания. В итоге ни дорогих игрушек, ни отдыха на море я для своего сына так и не заработал. Почему так произошло? Я беседовал со священником в православной церкви. Он сказал, что останься я заниматься любимым делом, т. е. физикой, я пошел бы на поводу у гордыни. А это грех. Отказавшись от греха, я совершил благое дело. А этот шаг поощряется свыше.

Но вот мой друг по институту, Кирилл, о котором я уже писал, благого дела не совершал. Он оказался в таком же положении, что и я. На момент краха отечественной науки у него тоже была семья и ребенок. Но Кирилл, в отличие от меня, посадил свой дом на хлеб и на воду, но «бабки» ни на стройку, ни куда бы то ни было заколачивать не пошел, а продолжал работать физиком-теоретиком: проводил исследования, публиковал статьи. Как до перестройки, так и после нее он с упоением занимался любимым делом. И несмотря на то, что он «греховно потакал своей гордыне», Судьба почему то повернулась к нему лицом. Спустя некоторое время его стали приглашать для разовых работ в Норвегию. Эти заработки давали Кириллу возможность не только прокормить семью, но и одеть-обуть

ее. Дальше приглашений стало больше. Сейчас мой друг не вылезает из-за кордона. Нет, он не сказочно богат, но все необходимое у него есть: машина, дача, полноценный отдых летом. Мне почему-то кажется, что богатство к нему обязательно придет. А вот ко мне, пожалуй, нет.

Я часто думаю, почему так получилось?

С уважением, Иван».

На страницах этой книги мы не станем полемизировать с идеологией православия по вопросам греха гордыни и благодати самопожертвования. Будем лишь говорить о том, что очевидно. А очевидно следующее:

ДЕНЬГИ НЕВОЗМОЖНО ПРИТЯНУТЬ. ДАБЫ ДОСТАВИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ДРУГИМ ЛЮДЯМ, ПУСТЬ ДАЖЕ САМЫМ ДОРОГИМ ДЛЯ ТЕБЯ ДЕНЬГИ МОЖНО ПРИТЯНУТЬ ЛИШЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ДОСТАВИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ СЕБЕ.

Я понимаю, что, заявляя подобное, вхожу в конфликт с читателями. Ведь этика нашего общества построена на тезисе «Люби ближнего твоего, как самого себя». Да, нас, россиян, медом не корми, дай лишь всей душой любить кого-либо, а главное, пожертвовать собой ради этой любви.

Самопожертвование для нас высшая заслуга. Мы гордимся им, как ничем другим. Но, господа, напоминаю, что данная книга посвящена вскрытию невидимых рычагов, позволяющих обеспечивать наше существование на земле материально. Эти рычаги следует исследовать максимально объективно – вне контекста наших стереотипов мышления и моральных оценок. Иначе это уже будут не объективные законы бытия, как закон всемирного тяготения или сохранения энергии. Это будут старые сказки, приятные на слух, но абсолютно бесполезные с точки зрения практического применения. Должен предупредить читателя, что впереди его ждет немало горьких мгновений, ибо законы, по которым делаются деньги, порой заставляют на корню пересмотреть те духовные ценности, который мы приняли от отцов и которые собирались передать детям. Что поделаешь! Ведь на российской земле еще никогда не было полноценного капитализма.

Глубокую психологическую драму, связанную с культивированием любви к себе (собственного эгоизма) ради обретения удачи в бизнесе, переживают не только славяне. Куда более драматично этот процесс проходит у некоторых кавказских народов.

Однажды ко мне на прием пришла красавица Гаянэ. Пришла потому, что ее, с двумя малютками на руках бросил муж. Будучи уроженкой Армении, Гаянэ покинула Ереван, когда в городе не оказалось работы для мужа. На первое время в Калуге их приютил старший брат Гаянэ. И тут начались раздоры между мужем женщины и ее братом. Брату все время казалось, что его сестру и племянниц содержат не на должном уровне. У Салика, мужа Гаянэ, дела в бизнесе (торговле) и впрямь шли из рук вон плохо: то попадались нечестные партнеры, то обворовывали собственные сторожа. Однажды брат Гаянэ сказал Салику, чтобы тот убирался из его дома, дескать, его сестре не нужен муж-неудачник. Салик ушел. Оказалось, что брат собирался лишь повоспитывать родственника, а затем вернуть его назад. Не тут-то было.

За те две недели, которые мужчина находился вне дома, без груза ответственности за семью, его дела вдруг резко пошли в гору. И тогда он объявил жене: «Ты приносишь мне несчастье. Когда тебя нет рядом, удача поворачивается ко мне лицом. Я к тебе больше не вернусь». Гаянэ спрашивала меня: «Неужели это правда? Неужели я – причина неудач мужа?»

В бытность моей работы в Аэрофлоте я, посещая Ереван, часто гостил в гостеприимных армянских семьях и всегда отмечал ту колоссальную зависимость, в которой находился армянский мужчина от своей семьи и от родни по линии жены. Армянский мужчина обязан создать для своей жены и детей тот уровень обеспеченности, о котором грезил его тесть

и теща, выдавая дочь замуж. В психологии армянина практически не оставалось места для эгоизма. Поэтому армяне, оказавшиеся в условиях капитализма, притом на территории России, часто в предпринимательской деятельности терпят фиаско. Ведь у их конкурентов, русских мужчин, такой зависимости от семьи нет, больше поле для эгоизма, а значит лучше притягиваются деньги.

Объяснив все это красавице Гаянэ, я посоветовал ради сохранения семьи порвать со своим братом, тем самым освободив мужа от тяжелейшей психологической зависимости. Ведь как только эгоизм Салика проявит себя в полной мере, у него тут же появятся деньги. (Что, собственно, и произошло с его уходом из дома.) А куда нести деньги после того, как удовлетворишь первые эгоистические желания? Ну, конечно же, красавице-жене и обожаемому дочерям. Гаянэ была женщина не только красивая, но еще и рассудительная. Она порвала с братом, не требовала ничего от мужа сама и не позволяла этого своей родне. Салик быстро пошел в гору. Купив на первые «лишние» деньги сначала джип «Чероки» себе и проиграв такие же «лишние» деньги в казино, впоследствии он купил хорошую квартиру для своей семьи и прочно обосновался в Калуге.

Поэтому, дорогие читатели, запомните:

**ТОЛЬКО ЭГОИСТИЧЕСКИЕ ЖЕЛАНИЯ ТАК ПОВОРАЧИВАЮТ СОБЫТИЯ
ВОКРУГ, ЧТО ВПОСЛЕДСТВИИ ЗАСТАВЛЯЮТ ДЕНЬГИ ТЕЧЬ В ВАШ КАРМАН.**

Глава 3. Почему нельзя делить шкуру неубитого медведя?

Однажды ко мне обратилась Жанна, студентка сценарного отделения института кинематографии:

«Сергей Николаевич, Я уже была у вас на приеме. Вы сказали, что для достижения финансового успеха необходимо следовать за тем, что в перспективе может доставить тебе удовольствие и мысленно связать это удовольствие с наслаждением, которое в результате должно испытать твоё тело. Я вняла вашему совету, и дела у меня пошли в гору. События разворачивались так.

В нашем институте преподаватели обычно заставляют студентов младших курсов делать лишь небольшие зарисовки. Я же, мысленно спросив себя, что доставит мне наибольшее удовольствие, как будто услышала ответ написать сценарий полнометражного исторического фильма о Евпатии Коловрате, защитнике Рязани от татар. Я сама выросла в Рязани, и эти предания близки мне с детства. Я писала сценарий, получая несказанное наслаждение. И о чудо! Сценарий не только не вызвал раздражения преподавателей, а, напротив, был выдвинут на конкурс и, более того, получил премию.

Я понимала, что в сегодняшней финансовой ситуации, когда искусство находится на голодном пайке, не может быть речи о том, чтобы по сценарию студентки был поставлен фильм. Под него никогда не выделяют денег. Поэтому, выслушав все комплименты, я преспокойно отправилась в круиз по Волге в качестве массовика-затейника. Были летние каникулы. Мне хотелось и отдохнуть и подработать одновременно. Хочу добавить, что в то время я переживала личную драму.

Я рассталась с близким мне мужчиной, актером одного из московских театров. И я решила попробовать предлагаемый вами метод в полном объеме. Загорая в шезлонге на борту теплохода, я предавалась мечтам: «Ах, если б у меня вдруг появились деньги, ну, например, от проката та фильма, снятого по моему сценарию, я вложила бы их в постановку спектакля, в котором главную роль играл бы, конечно, мой бывший любовник. А за это... Ох! За это я попросила, нет, потребовала бы, чтобы он снова сжимал меня в объятиях, ублажал мою плоть так, как он один во всем мире умел это делать». В таких грезях проходили целые дни. Вдруг в середине круиза два бизнесмена, плывших на этом же теплоходе, совершенно случайно услышав про мой премированный сценарий, загорелись идеей немедленно финансировать съемку фильма.

Признаюсь, я была поражена тем, как ваш метод, Сергей Николаевич, во второй раз дал такой сногшибательный результат. Я засуетилась, почувствовав, что шанс упустить нельзя. Сошла с теплохода и самолетом вылетела в Москву, чтобы к моменту возвращения из круиза моих спонсоров пригласить режиссера, оператора, представить смету расходов. Я успела сделать не только все перечисленное, но и развести с режиссером на бумаге мизансцены, набросать с художником декорации. А еще я похвасталась своему бывшему любовнику, что скоро куплю его с потрохами. Мечта, о том как я вскоре буду работать на съемочной площадке доставляла мне несказанное наслаждение! Не меньшее наслаждение доставляла мне мысль, как я снова окажусь в объятиях горячо любимого мужчины. Я грезилась и тем и другим все свободное время. Но почему то произошел облом. Возвратившись из круиза, спонсоры не дали ни копейки. Нет, они не «кинули» меня. Они оказались неплатежеспособными в силу случайного стечения обстоятельств: у одного арестовали счет, другого срочно заставили оплатить аренду помещения, электроэнергию и еще начислили огромный штраф. И хотя он уже оформил мне «платежку», других свободных денег, кроме обещанных мне, у него не было, и он расплатился ими. Я вдруг отчетливо почувствовала,

что что-то сверху препятствует созданию моего фильма. Причем интуиция подсказывает мне, в чем-то виновата я сама. Объясните, в чем именно».

«Интуиция вас не обманула, Жанна, ответил я молодому сценаристу, – действительно, вы совершили роковую ошибку. Давайте проанализируем ваши поступки.

Если, мечтая об удовольствиях, вы устремились к написанию сценария о Евпатии Коловрате, значит, в возрасте 23 лет Судьбой вам было предназначено снять полнометражный фильм. Начав писать сценарий полнометражного фильма, вы и впрямь попали в резонанс с судьбой. В результате сценарий был принят и даже премирован. Затем вы мысленно связали возможные съемки фильма с мечтами об уладах вашего тела. Этот ход повернул стихию денег к вам лицом. Как следствие, случайные люди стали тянуться к вам и предлагать деньги для съемок фильма. Обратите внимание на то, что до этого момента вы все делали абсолютно правильно и лишь потом совершили ошибку. Ничто не помешало бы бизнесменам дать вам деньги, если бы вы, Жанна, с момента, когда вам предложили материальную помощь, до момента, когда могли получить ее, немедленно перестали бы мечтать и о предстоящей работе, и о предстоящих любовных уладах. Вам следовало, наоборот, убеждать себя в том, что ни съемок фильма, ни возврата любимого мужчины не будет, убеждать до тех пор, пока на ваш счет не поступит заветная сумма денег. И уж искать режиссера, актеров, строить декорации, мизансцены, а тем более бравировать своей возможной победой перед бывшим любовником нельзя было ни в коем случае. Проигнорировав все эти запреты, вы, образно говоря, сглазили собственное коммерческое мероприятие. – «Как сглазила?» – изумилась Жанна. – «А вот как. Мечты о любви и желанном деле способны притянуть источник денег. Но когда источник уже обозначил себя, эти же мечты способны погубить все предприятие. Объясню почему.

Когда бизнесмены пообещали вам деньги, вы, мечтая снять фильм и вернуть покинувшего вас мужчину, излучали в пространство ту же самую биоволну, какую излучает человек, когда данные события и впрямь имеют место в его жизни. Мир над нами улавливает эти излучения, расшифровывает их и делает вывод: если именно эти излучения исходят от вас, значит и фильм снимается, и любовник на месте. Тогда зачем направлять вам деньги на эти же цели? Вот Высший мир и тормозит их поступление».

«Но ведь в действительности все не так! – воскликнула сценаристка. – Фильм не снимается, любовника нет. Куда же смотрит Око Господне?!»

«Око Господне вымысел чистой воды, – ответил я девушке. – Верхний мир делает выводы о состоянии наших дел только на основании тех волн, которые излучает наше тело».

Поэтому запомните правило:

ЕСЛИ ВАШЕ ЗАВЕТНОЕ «ХОЧУ» УЖЕ НАЧАЛО ОБРЕТАТЬ МАТЕРИАЛЬНУЮ ОБОЛОЧКУ НУЖНО НЕМЕДЛЕННО ОСТАВИТЬ ВСЕ МЫСЛИ О ТОМ, ЧТО ВАША МЕЧТА МОЖЕТ БЫТЬ ВОПЛОЩЕНА В ЖИЗНЬ. НАПРОТИВ, СТАРАЙТЕСЬ ЕЖЕДНЕВНО УБЕЖДАТЬ СЕБЯ, ЧТО ВЫБРАННАЯ ЦЕЛЬ НИКОГДА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВАМИ ДОСТИГНУТА ИМЕННО ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ.

Поступайте так до тех пор, пока в силу Его Величества Случая не получите заветную сумму. Не зря на Руси говорят: нельзя делить шкуру неубитого медведя.

Что касается вашего случая, то, приняв предложение бизнесменов относительно грядущих событий, вы, Жанна, должны были активнее отдыхать, забыть о возможной работе, кокетничать со всеми, дабы прогнать надежду на возвращение того, о ком вы грезите. И поступать так следовало до тех пор, пока вы не получили заветной суммы. И лишь тогда начать работу над фильмом и строить планы на предмет возвращения любовника».

С проявлением этой закономерности каждый из читателей сталкивался, сдавая, например, школьные или институтские экзамены. Вспомните: только вас посетит уверенность, что сдадите данный предмет не иначе как на «отлично», только прокрутите в своем воображении радужные картины того, как вас будут поздравлять родители и однокашники, как триумфально вы пройдете по коридорам родного учебного заведения, держа в руках зачетку с заветным «отл.», как обязательно в силу неумолимого случая вам попадет билет с одним-единственным вопросом, ответ на который вы не знаете.

И в результате вместо «отл.» получаешь «уд.», а то и «неуд.». Воспоминания об экзаменах воскресили в моей памяти случай из студенческой юности. В институте у меня был ДРУГ, уроженец Таджикистана по имени Махмуд. Выходец из бедной многодетной семьи, юноша не получал помощи от родителей. Поэтому от того, будет у Махмуда стипендия или нет, зависело очень много. Надо сказать, что голова у парня была светлая и что отсутствием честолюбия он не страдал. Но вот что касается везения... Короче, ситуация со сдачей экзаменов всегда складывалась одинаково. Махмуд боялся получить в сессию хотя бы одну тройку (из-за этого лишали стипендии) и поэтому готовился так серьезно, что сдавал их на «отлично»... Все, кроме последнего. Накануне последнего экзамена перед Махмудом маячила возможность не только получить повышенную стипендию, но и стать Ленинским стипендиатом, что гарантировало ему безбедную жизнь на полгода.

Тогда Махмуд начинал активно фантазировать. Он бегал по общежитию и рассказывал, какие подарки, приобретенные на повышенную стипендию, он повезет своим многочисленным сестренкам и братишкам, какие – отцу с матерью, какие джинсы купит себе. Мечтал, в каком ресторане будет отмечать успешно сданную сессию, кого пригласит разделить с ним торжество, какие закажет напитки, что потребует на горячее и так далее. Заканчивалось это обычно всегда одним. На последнем экзамене Махмуду доставался билет с такими вопросами, ответить на которые мог разве что Сам Господь Бог. И юношу «выносили» с экзамена.

Экзамен он потом, конечно, пересдавал, но о стипендии уже не могло быть и речи. Так продолжалось два года. «В чем дело?» – удивлялся Махмуд. Я напомнил ему, что нельзя делить шкуру неубитого медведя. И вот на третьем году обучения Махмуд начал бояться последнего экзамена, убеждая себя, что обязательно его провалит. А в результате сдавал его на «отлично», как и все предыдущие.

В завершение этой главы я хочу подытожить сказанное – представить вниманию читателей такой пример психо-коммерческой деятельности, на котором они наглядно увидели бы, как именно следует притягивать к себе необходимые денежные средства. Поскольку я не могу в полной мере поручиться за каждое движение души тех людей, которые, пользуясь моей методикой, достигали успеха, то приведу пример из собственной коммерческой практики.

В тот момент, когда распался Советский Союз, пришел конец и моему бизнесу, построенному, как помнит читатель, на учете топлива. Завод, производивший программируемые калькуляторы – основу продаваемых мной приборов, теперь оказался в другом государстве – Украине. Поставки своей продукции в Россию он прекратил. Надо было срочно искать другой способ зарабатывать деньги. Тогда я решил издать первую собственную книгу и самому продать тираж. Чтобы получить с этой операции ощутимую прибыль, следовало отпечатать книгу тиражом 100 тысяч экземпляров. Какие-то деньги я наскреб сам, но большую часть пришлось взять взаймы. Хочу заметить, что никакого опыта по реализации книжной продукции на тот момент я не имел, связей в книготорговых организациях тоже, а условия выданного мне кредита были довольно жесткие. Большинство книготорговых фирм брали товар не за деньги, а на реализацию, то есть расплачивались с поставщиком лишь по факту продажи обычно через 2—3 месяца. Я подсчитал: чтобы большинство вырученных средств не пошло на погашение процентов от кредита, необходимо было четверть тиража (25 тысяч

экземпляров) по его получении из типографии немедленно отдать «в деньги». Ну кто возьмет у меня на таких условиях этот товар, притом в требуемом количестве? – Никто. Тогда я начал колдовать. Я знал, что нужно медитировать либо на улады тела, либо на приобретение недвижимости. Но семейная проблема и проблема жилья были у меня в ту пору решены. Тогда я спросил себя: «Что я хочу для себя в плане удовольствий?» И почувствовал ответ: «Путешествий». Я недоумевал. Работая в Аэрофлоте, я и так порядком устал от странствий. И вдруг до меня дошло, каких именно путешествий мне хочется – с проживанием в шикарных отелях (а не в гостиницах Аэрофлота), с полным комплексом отдыха: сауной, массажем и т. д., с обедами в ресторанах, а не в служебных столовых и прочими атрибутами «шикарной» жизни. Я так размечтался о том, каким наслаждениям будет предаваться в этой поездке мое тело, что едва не забыл о своем новом бизнесе. Из состояния многодневных грез меня вывел телефонный звонок. Звонили из Норильска. Оказалось, что кто-то из местных предпринимателей, будучи в Москве, приобрел отпечатанную мною книжку, в которой я предусмотрительно указал телефон для оптовых покупателей. И теперь норильчане хотели купить у меня часть тиража, и не сколько-нибудь, а именно 25 тысяч! Расплатившись сразу. Покупатели предупредили, что это их предварительное предложение, необходимо еще просчитать, во что обойдется транспортировка книг из Москвы за Полярный круг, и если операция окажется выгодной, то их представитель, прилетев в Москву, сразу оповестит меня об этом.

Поначалу я очень обрадовался. Навел справки о тарифах на перевозки и пришел в отчаяние. Книга, попади она в Норильск (естественно, самолетом), оказалась бы просто золотой и, конечно же, не нашла бы своего покупателя. Я понимал, что имею дело с расчетливыми предпринимателями и что они не пойдут на столь безумный шаг. Поэтому я стал убеждать себя, что ни в какое шикарное путешествие в этот раз я не поеду, а проведу лето на даче. Неожиданно представитель норильчан объявился в Москве. Более того, он захотел немедленно встретиться, предупредив, что я должен быть с товаром. Я загрузил грузовик и отправился на встречу. Там я отдал товар и получил за него наличные деньги. Лето я провел, как и планировал изначально, в комфортном путешествии!

Честно говоря, я решил, что недооценил норильчан. Возможно, у них существовала скрытая возможность льготного провоза грузов. Зачем им брать книги себе в убыток? Однако через два года эта история имела продолжение. По телефону, указанному в книге для оптовых покупателей, вновь позвонил норильский гость: «Сергей, помоги ради Бога хоть как-то продать твои книги. Два года лежат здесь, в Москве, на складе. В Норильск вести оказалось дорого. И что нас заставило тогда их купить, сами не поймем. Просто деньги свободные были». К тому времени я уже хорошо знал книготорговую сеть, сумел быстро реализовать товар с выгодой для норильчан и с повторной для себя.

Глава 4. Как отвести беду

Ко мне на прием пришла жена одного коммерсанта, по национальности осетина. Ее интересовал вопрос: когда убьют ее мужа? Дело в том, что в результате коммерческой деятельности мужчина оказался должен двести тысяч долларов. Отдать эту сумму он, естественно, не мог. Людей его круга, чей долг был в десять раз меньше вышеупомянутого, наемные киллеры уже давно убрали. Готов был к этому и горе-коммерсант.

Подготовка приговоренного к аутодафе была на редкость тщательной – подробнейшим образом он описал жене, как его хоронить: во что одеть, кого позвать на поминки, что подавать на стол, сколько раз менять приборы, какие произносить поминальные речи. Момент перехода в мир иной также был многократно проигран коммерсантом и мысленно и на словах. «Вот они позвонили в дверь, – инструктировал он жену, – ты спрашиваешь, кто там?» Мужской голос интересуется: «Расул дома?» Ты в ответ: «А вы кто?» Голос за дверью: «Я привез ему посылку от родных из Нальчика». Ты открываешь. Двое мужчин тебя отталкивают – они ищут меня. Третий запирает тебя в ванную. Два глухих хлопка и еще один, контрольный выстрел за левое ухо. Все кончено. Они уходят, а тебя не трогают. Не выходи. Не смотри. Сразу звони в морг. Переночуешь у подруги. Меня увидишь только в гробу. Рубашка белая. Итальянский костюм. Галстук в полосочку».

«К мужу часто приходят крепкие парни, – продолжала рассказ посетительница, – достают пистолеты и спрашивают, собирается ли он отдавать деньги. Муж отвечает: „Нет“. Почему-то они не стреляют в него, а пригрозив в очередной раз, уходят. Так продолжается два года. Это мука какая-то. Скажите, пожалуйста, Сергей Николаевич, убьют мужа моего когда-нибудь или нет? Если не убьют – успокоюсь и буду жить, как жила, а если убьют, другого мужа надо сейчас искать. Я сама себя обеспечивать не привыкла».

Я ответил: «Вашего мужа не убьют. Он столько раз мысленно пережил собственную смерть, что, поверьте, там, наверху, его давно похоронили. А дважды, как известно, быть убитым нельзя».

Итак, мы видим:

ДЕЛЯ ШКУРУ НЕУБИТОГО МЕДВЕДЯ, МОЖНО НЕ ТОЛЬКО НАКЛИКАТЬ БЕДУ, НО И ОТВЕСТИ ЕЕ, ЕСЛИ ПОСЛЕДНЯЯ УЖЕ ПОСТУЧАЛАСЬ В ДВЕРЬ.

Правда, герой моего рассказа сделал это абсолютно случайно. Но можно и вполне осознанно, целенаправленно влиять на события, отводя от себя самые неблагоприятные.

ДЛЯ ЭТОГО НАДО ВСЕГО ЛИШЬ ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПУГАЮЩИХ ВАС СОБЫТИЙ, А ТАКЖЕ ЭМОЦИИ, КОТОРЫЕ ОНИ БУДУТ ВЫЗЫВАТЬ, И В ДУШЕ ПРИМИРИТЬСЯ С ТЕМ НОВЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ВЕЩЕЙ, КОТОРОЕ БУДЕТ ИМЕТЬ МЕСТО, СЛУЧИТЬСЯ ЭТА БЕДА НА САМОМ ДЕЛЕ. А ЕСЛИ ПОЛЮБИТЕ ТОТ ИСХОД, КОТОРОГО БОИТЕСЬ, ОКАЖИТЕСЬ ПОБЕДИТЕЛЕМ.

Однажды ко мне на консультацию пришел директор небольшой фирмы, занимающейся разливом газированной воды. Звали его Николай. Николая привела грозящая ему беда. Механизированная линия по разливу газированной воды бездействовала три недели, следовательно, не приносила доходов. В ближайшие дни Николая ждало следующее: во-первых, пожарная инспекция, которая, как известно, просто так не уходит, если ей не позолотят ручку; во-вторых, рэкетеры, взявшие цех «под свою крышу»; в-третьих, префектура, где необходимо было перезаключить договор аренды на землю; в-четвертых, день рождения налогового инспектора, которого необходимо было поздравить. Денег же в кассе предприятия практически не было. «Это катастрофа!» – хватался за голову Николай. «Не паникуйте, –

успокаивал его я, – давайте попробуем отвести беду. Во-первых, давайте представим, что будет, не позолоти вы ручку пожарным».

– Как что?! – усмехнулся директор. – Констатируют, что цех не соответствует нормам противопожарной безопасности: мало дверей, узкие проходы. Да придумают все, что хотите и запретят производство.

Придя домой, в деталях представьте себе эту ситуацию и, во-первых, в душе смиритесь с ней, а во-вторых, представьте, как вам будет хорошо, когда не надо будет ходить на работу, – посоветовал я. – А теперь расскажите, что будет, если вы вовремя не заплатите тем, кто, так сказать, «взял вас под свою крышу».

У рэкетиров разговор один: кулаком – в лицо, ломом – по таре, по механизмам.

И это переживите, красочно нарисовав в своем сознании картину визита рэкетиров, – повторил я совет, – что дальше?

Дальше – перезаключение договора-аренды в префектуре, – напомнил Николай, – там взвинтят цену за квадратный метр площади так, что производство воды станет убыточным. Но если дашь кому надо в конверте, то условие аренды оставят прежним. Но в том-то и беда, что класть в конверт нечего.

А коли так, то представьте себе, как вы после посещения префектуры закрываете свое предприятие, как ищите другую работу, как даже находите ее, причем новая работа окажется обязательно лучше прежней.

Что касается дня рождения налогового инспектора, – продолжил разговор директор, – вложил в букет цветов конвертик с баксами – до следующего его дня рождения спишь спокойно. А не поздравил «по всем правилам», откопает грех трехлетней давности и так штрафанет, что тебе ясно станет, кто здесь хозяин.

Ситуацию с днем рождения также проиграйте в самых страшных для себя тонах. И ничего не бойтесь, – подбодрил я на прощанье своего посетителя.

В следующий раз Николай пришел через месяц с букетом цветов. «Тьфу! Тьфу! Тьфу! Пронесло, – заявил он с порога, – я сделал все, как вы сказали: красочно пережил все детали грозивших мне катастроф. А дальше происходило следующее. Вместо матерого пожилого пожарного приехал молодой, видно только после училища. Он и денег-то потребовать не умеет, не то что запретить работу предприятия. Какие-то замечания, заикаясь, стал перечислять, а я ему один стакан коньяка налил, другой, затем велел своему шоферу доставить «тело» домой. Этим и отделался. С рэкетирами еще интересней получилось. Приехали «шестерки». Сами ничего не решают. Говорю, нет денег и требую «пахана». Приехал «пахан». Объясняю, если сейчас твоя братва мне механизм раздолбит, то деньги тебе получать будет не с чего, причем никогда. Я-то источник дохода себе найду, а вот ты вряд ли, поскольку ни пахать ни сеять не умеешь. Подумай, что выгодней: счета со мной свести или отсрочить плату «за крышу». «Пахан» подумал и перенес срок платежа аж на полгода. С префектурой получилось еще смешнее. Я хотя мысленно и рисовал картины своего разорения и поиска работы, но, честно говоря, кое-что в конверте наскреб. Вручаю, как полагается. А он от моих денег шархается. Оказывается, у них кого-то прямо передо мной поймали на взятке. А обжегшись на молоке, как известно, на воду дуют. Так что договор с префектурой перезаключил на тех же условиях. Ни гроша за аренду не взяли сверх прежнего. А с налоговым инспектором вообще анекдот. Прихожу с поздравлениями, а на дверях бумажка – «Отсутствует по болезни». Девчонки-секретарши хихикают: «Это птичья болезнь. «Перепил» называется». Почему-то инспектор так стал выпивать, даже не дождавшись своего дня рождения, что на него уже приказ заготовлен «Уволен за пьянство». Так что все четыре беды я от себя отвел.

Итак, дорогие читатели, подведем итог всему вышеизложенному:

В ВАШЕЙ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ УЖЕ НИКОГДА НЕ ПРОИЗОЙДЕТ СОБЫТИЕ, КОТОРОЕ ВЫ ЯРКО ПЕРЕЖИЛИ В СВОЕМ СОЗНАНИИ.

Пользуйтесь этим механизмом, но только себе во благо, а не во вред.

Глава 5. Как делать деньги в молодости

Деньги притягивают не только плотская любовь, желание обладать недвижимостью и удовольствия, доставляемые телу. Существует еще один верный способ, подсмотренный мной у Природы. Смысл его таков:

НА КАЖДОМ ВОЗРАСТНОМ ЭТАПЕ СУЩЕСТВУЕТ КОНКРЕТНАЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА, СЛЕДУЯ КОТОРОЙ ТЫ ПРОЦВЕТАЕШЬ МАТЕРИАЛЬНО.

На возрастном рубеже между 18 и 33 годами эта установка выглядит так: **СТРЕМИТЬСЯ БЫТЬ КАК ВСЕ.** Для большинства людей в этом нет ничего сложного. Они всегда как все – и в молодости, и в старости. Но существуют те, кто упорно не хочет быть **КАК ВСЕ** и от этого страдают материально.

Ко мне на прием пришла девушка по имени Лена с весьма традиционной просьбой – помочь ей выбрать из двух претендентов на свою руку кого-то одного. «Я привела обоих молодых людей с собой. Можете на каждого посмотреть, с каждым побеседовать». – «Сначала хочу побеседовать с вами, Лена, – ответил я, – скажите, что вам самой не позволяет сделать окончательный выбор?» – «Понимаете, – пустилась в повествование девушка, – первый претендент, по имени Слава, хороший парень, умный, с ним интересно поговорить, но меня беспокоит материальная сторона нашей будущей совместной жизни. Парню 25 лет, а он все еще ищет себя. Не умеет, а главное, не хочет деньги зарабатывать. У него на уме все какая-то самореализация. Вот Андрей, второй претендент на мою руку, – другое дело. Ничем не гнушается, и деньги текут к нему рекой. Да вот, поговорите с ним сами».

Вошел Андрей, розовощекий, жизнерадостный. Лена оставила нас вдвоем. «Я, Сергей Николаевич, никакой работы не боюсь, никакого дела не гнушаюсь – и деньги, как ни странно, сами меня находят. Как уж это происходит, не знаю. Вот вам пример. Я в охране работаю: сутки – дежурство, трое – дома. Сижу с друзьями, пью пиво после смены. Мы все так время проводим. Вдруг подходит незнакомый мужик: „Подколымить кто хочет?“ Не задумываясь говорю: „Я“. Что-то отвез, разгрузил. А на обратном пути у нанимателя вдруг машина сломалась. „Не посмотришь“ – говорит. „Почему же „нет“, посмотрю“. Отремонтировал ему агрегат – опять деньги. Он счастлив. И вдруг его осеняет: „Слушай, а подружку мою машину водить не научишь? А то права у нее есть, а с какой стороны к машине подходить, не знает“. – „Поучу – гони плату за сеанс“. – „Плачу. Но едем прямо сейчас“. Пока учил водить его девушку, разговорились с ней. – „Помоги, говорит, продать видеоаппаратуру. Моя цена маленькая (подруга ее со склада приносит). Все остальное – твое“. Я по дороге домой аппаратуру и продал. Опять заработок. Домой зашел, думаю: „Ну, наконец, отдохну“, так нет – тут же звонок. „Андрей, надо немедленно разобраться с одним другом. Хватай газовый пистолет и поехали“. Ну не откажешь приятелю. „Гони баксы, – говорю, – разберусь“. И поверите, так деньги капают сами собой едва ли не каждый день». – «А на что деньги тратите?» – «На что? На что? Да вот, машины каждые полгода меняю. По ресторанам хожу. Живу, словом, как все».

«Ну, вот видите, какой герой», – сказала Лена, когда Андрей вышел. «Но ведь вам-то нравится Слава...» – перебил я. «Да, – удивилась девушка, – а откуда вы знаете?» – «Если бы Андрей, обеспеченный парень, да еще был бы близок вашему сердцу, вы давно вышли бы за него замуж». – «Логично. А что же тогда делать?» – «Попробую научить зарабатывать деньги вашего Вячеслава».

Вячеслав переступает порог кабинета, и я сразу начинаю. «По образованию вы инженер, – это мне Лена сказала. Она же мне сказала, что в глубине души вы ощущаете себя избранником судьбы. Поэтому и не хотите тратить свою драгоценную жизнь на зарабаты-

вание „презренного металла“. Именно по этой причине она не хочет стать вашей женой. Откройте мне, Вячеслав: в чем вы видите свое особое предназначение?»

Я хочу быть писателем.

О чем вы хотите писать?

О преступности и наркомании. О безнравственности.

Постойте. А в чем же неповторимость вашей жизни? Откройте любую газету, и вы увидите, что любой журналист сегодня пишет именно о том, что вы только что перечислили.

Я открываю первую попавшуюся газету, где едва ли не каждая статья сводится или к отсутствию нравственности или к констатации засилья преступности и наркомании. Статьи в газете как умные, так и бездарные. Я протягиваю газету юноше.

Вячеслав ошарашен:

Да нет. Я, конечно, по-своему раскрыл бы эти темы, что позволило бы иначе посмотреть на мир. Мне всегда казалось, что у меня есть свой собственный взгляд на вещи.

Если вас не затруднит, продемонстрируйте ваш подход сначала мне, а уж потом остальному человечеству.

Ну, например... – посетитель начинает что-то говорить, но я перебиваю его:

Простите, похожее я читал у Экзюпери.

Ну хорошо, тогда...

Вскоре я перебиваю вновь:

Извините, но что-то подобное высказывал Солженицын.

Вячеслав замолкает.

Итак, ничего своего, – подвожу я итог.

Юноша чуть не плачет:

Я не могу все словами объяснить. Но чувствую, что не могу быть как все. Я чувствую, что создан для чего-то большего. Но для чего, я и впрямь пока не могу отчетливо понять.

Вы удивительно правильно выразились, Слава, «не могу понять отчетливо». Дело в том, что жизнь устроена так, что если человек предчувствует собственную миссию, то между 22 и 33 годами он всего лишь собирает информацию, накопленную до него предшествующими поколениями. Читает книги, а главное, с головой погружается в окружающую его жизнь. Чем тщательнее он собирает информацию, тем выше его шансы в дальнейшем обрести свой собственный путь. Но до 33 лет ступить на свой путь, обрести собственный, «ценный для людей» взгляд на вещи чаще всего нельзя. Потому не пытайтесь. Не тратьте попусту драгоценное время. Из людей, которые мнили себя в вашем возрасте чем-то особенным, впоследствии ничего серьезного не получалось.

Но когда и откуда появляется этот индивидуальный путь, этот собственный взгляд на жизнь? – перебил меня Слава.

На вопрос «когда?», я отвечаю: после 33 лет. На вопрос «откуда?», отвечаю: именно из обыкновенной жизни «как все» на отрезке 22—33 года.

Ведь если бы в 22—33 года Джек Лондон, как все в Америке, не стремился разбогатеть любым способом, он бы не стал лучшим американским писателем. Если бы в том же возрасте Достоевский не стремился бороться с самодержавием, как большинство в России, он не попал бы на каторгу и впоследствии не стал бы величайшим гуманистом. Если бы молодой Лев Толстой не воевал, как многие под стенами Севастополя, то зрелый Толстой не смог бы написать «Войну и мир». Для людей, обремененных предчувствием собственной миссии, заурядность желаний до 33 лет – залог гениальности после вышеуказанной даты.

А как же с деньгами? – вновь перебивает меня Вячеслав, – ведь из-за моей бедности Лена не выходит за меня замуж. А я, как все в этом возрасте, хочу жениться.

К ответу на этот вопрос я вас и подвожу. Чтобы иметь деньги, надо внимательно приглядеться к тому, под какой способ существования Природа щедро дает их на том или ином

возрастном этапе. На отрезке между 18 и 33 годами она дает деньги тем, кто стремится жить, КАК ВСЕ. Словом, гуляйте, веселитесь, влюбляйтесь, будьте, как ваш соперник за сердце Лены, грузчиком, торгашом, рэкетиром, и Природа сама позаботится о вашем кошельке. А главное то, что именно в этой заурядной жизни вы и найдете материал для своих будущих неповторимых книг.

Неужели все так просто? – усмехнулся на прощание мой собеседник. – Все гениальное – просто. А Природа, без сомнения, – гениальный механизм.

Лена, приводившая ко мне Вячеслава и Андрея, объявилась вновь через пару лет. «Уж не знаю, о чем вы говорили с моим мужем, со Славой то есть, – уточнила она, – но только с деньгами у него больше проблем нет. Правда – другая беда: женщинами очень интересуется. Друзей соответствующих завел, в разные истории из-за баб попадал. Я спрашиваю, зачем ты шляешься, если у тебя дом, жена?» Он отвечает: «Шляюсь потому, что так делают все в моем возрасте».

Эта вторая встреча с Леной произошла шесть лет назад. Вячеславу тогда было 27 лет. А недавно на страницах бульварных газет замелькали статьи «Гуляющий муж: наказание или благо?», «Надо ли знакомить жену с любовницей?», «Сколько стоит любовь в России?» и т. д. Автором полемических статей был муж моей посетительницы. Вскоре у него вышла книга, посвященная бульварным похождениям современников. Незаметно для себя Слава стал не только обеспеченным молодым человеком, но и самобытным, а главное, читаемым автором.

ИТАК, НА ВОЗРАСТНОМ ОТРЕЗКЕ МЕЖДУ 18 И 33 ГОДАМИ ДЕНЬГИ ИДУТ НАВСТРЕЧУ ТОМУ, КТО СТРЕМИТСЯ ПОТАКАТЬ СВОИМ САМЫМ ЗАУРЯДНЫМ ЖЕЛАНИЯМ, ТЕМ, КОТОРЫЕ ПРИСУЩИ БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ, ЖИВУЩИХ С НИМ РЯДОМ.

Приведу еще один пример, иллюстрирующий то, как незаурядный человек в годы молодости в одночасье решил материальные проблемы, потакая своим самым что ни на есть заурядным жизненным требованиям.

Журналиста, как известно, «ноги кормят». А один мой знакомый репортер, впоследствии ставший очень известным, эту самую кормилицу-ногу сломал. Ни в одной из редакций он в штате не состоял, жил только на гонорары. С потерей ноги-кормилицы для него не существовало угрозы голодной смерти – заначка была. Но вот беда: накануне травмы предложили журналисту джинсы – настоящие, модные, фирменные. Большая редкость в конце 80-х годов. И цена подходящая – 100 рублей. Но где их взять журналисту, если в его портфеле лежал один-единственный сюжет, причем преурацкого содержания.

Сюжет был следующий. Забежавший из леса в город молодой лось почему-то пристроился в конец длиннющей очереди за водкой. И все. Повторяю, дело было в конце 80-х годов. За публикацию такой заметки в те времена платили, дай Бог, если 3 рубля. За проблемную статью на ту же тему платили больше – 20 рублей. Журналист подсчитал: пять проблемных статей – и джинсы мои. Но как выжать пять статей из истории несчастного лося? Можно было отказаться от покупки джинсов. Но уж очень хотелось молодому человеку щеголять по столичным редакциям в обновке.

И тогда что-то стало подсказывать журналисту: «Пойди методом исключения. Сначала посмотри на это событие со своей точки зрения». Олег (так звали журналиста) по убеждениям был демократ. Поэтому первая написанная им проблемная статья о лосе перекликалась с открытостью границ, отсутствием взаимного страха леса и города, России и Европы, а заканчивалась призывом ко всеобщему демократическому братству на Земле. По собственным словам автора, слезы умиления катились из его глаз, когда он отстукивал на машинке

слова о всеобщем братстве лосей и алкоголиков. Олег отправил статью в демократическое издание. Она была встречена с восторгом и немедленно опубликована. Вторую подобную статью писать было уже нельзя. А гонорара за первую на джинсы не достаточно.

Что-то внутри опять подсказало Олегу: «Заставь себя посмотреть на проблему с диаметрально противоположной точки зрения, то есть с точки зрения коммунистов – сторонников централизованной власти и закрытых границ». Волевым усилием он сделал и это. По его же собственным словам, вдохновение вдруг нахлынуло на него с удвоенной силой. «Я негодовал, я возмущенно стучал единственной ногой, когда печатал слова: «Где в это время была милиция?», «Почему не огородили лес колючей проволокой и не пропустили ток?», «Люди и звери не должны жить вместе!» Я требовал от правительства денег на содержание милиции, армии, на военно-промышленный комплекс, чтобы защититься от лосей, которые посягнули на нашу водку, на наших доморощенных алкоголиков. Статью Олег направил в прокоммунистическое издание, подписав ее псевдонимом. Статья была немедленно опубликована. Но на демократах и коммунистах удалось заработать всего 40 рублей, значит, нужны были и другие взгляды на визит лося в магазин, чтобы перед Олегом открылись двери других изданий.

«И тогда меня что-то озарило, я вдруг вспомнил, – говорил Олег, – про третью силу: национал-патриотов, которые в ту пору не разделяли ни демократических, ни коммунистических идей. И еще неожиданно вспомнил, что лося на Руси называли «слона сохатая». Отсюда я уже сделал смелое предположение, что славяне пришли из Индии и что, увидев в лесу лося, ассоциировали его не иначе как со слоном, но украшенным рогами. Я вдохновенно парил над пишущей машинкой, выстукивая слова о том, что именно мы, русские, – представители древнейшей арийской расы, а вовсе не немцы или англичане. Именно мы принесли миру цивилизацию и культуру. И поэтому уже завтра мы укажем тому же миру путь, который отличен и от тоталитаризма, и от буржуазной демократии. Но что это будет за путь, мы сохраним втайне до часа икс.

А потом на меня вдруг снизошло какое-то умиротворение, я подумал: а что это я все о политике да о политике? И так же вдохновенно написал статью о том, что, пока мы тут спорим о политике, лоси остались в лесу без корма. Они потянулись в город, где им грозит неминуемая гибель, потому что их копыта не могут долго бегать по асфальту, а печень не может перерабатывать алкоголь! В последний, пятый раз на меня просто напал азарт, и я решил ради интереса вообще обойтись без слова «политика» и написал сказку для детей. Один лосенок не слушал маму поэтому заблудился и попал в город, где злые дяденьки-алкаши задумали научить его пить водку и пиво, чтобы потом ему можно было вешать на рога пустую посуду и сдавать в магазин. Но дядя-журналист спас лосенка от происков алкашей, правда, алкаши сломали ему при этом ногу. Дядя-журналист лежит дома, а мама лосенка принесла ему из леса грибов и ягод.

До этого случая я был высокоидейным человеком, и поэтому свои идеи воплощал, полагаясь лишь на себя, без посторонней помощи. Но тут я впервые почувствовал, что какая-то потусторонняя сила всю способствует тому, чтобы воплотилась моя самая что ни на есть «безыдейная» мечта – купить себе модную красивую вещь, а точнее, джинсы. 100 рублей на лосе я заработал и джинсы купил», – закончил свои воспоминания Олег.

От себя добавлю, что такая мечта, как у Олега, в конце 80-х была у всех.

И еще один штрих к нарисованной здесь картине.

СЕРДЦЕ ЧЕЛОВЕКА, ЗАНИМАЮЩЕГОСЯ БИЗНЕСОМ НА ОТРЕЗКЕ 18—33 ГОДА, ДОЛЖНО БЫТЬ ПРЕИСПОЛНЕНО ЛЮБВИ – К МИРУ, В КОТОРОМ ОН ЖИВЕТ, К ЛЮДЯМ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ РЯДОМ.

Розе было 26 лет, она работала в дистрибьюторской фирме, занимавшейся продажей медикаментов. Девушке, выросшей без отца, во что бы то ни стало надо было самой зарабатывать себе на пропитание, модную одежду, отдых в компании друзей и подруг. Словом, нужно было быть, как все. Однако деньги упорно не шли ей навстречу. И тому, с точки зрения Розы, было много причин. Во-первых, сослуживица, работавшая с ней в одной комнате. Она (старая дева) могла без всякой причины накричать на Розу, унижить ее, словом, испортить девушке настроение в самом начале рабочего дня. А с плохим настроением нельзя работать с клиентами, трудно предлагать им товар, да так, чтобы они и не хотели, а приобрели его. Тут улыбка нужна во всю щеку, искорки в глазах! Вот Роза и недотягивала план продаж медикаментов до нормы. «Я уж думаю: покалечить мне эту мымру что ли? Чтобы она на работу не могла ходить, чтобы настроение мне не портило, – жаловалась мне девушка, – а от мыслей типа „покалечить мымру“ вообще сатанеешь, потом тебе и не до клиентов вовсе».

Вторая причина, мешавшая делать деньги, – чувство собственного достоинства Розы. «Ну прихожу я в аптеку, предлагаю товар, – рассказывала Роза, – а мне с порога заявляют: „Да надоели вы нам! Сегодня уже пятеро таких, как вы, приходили“. Так неужели я после такого хамства еще разговаривать буду?! Я им нагрублю в ответ, разворачиваюсь и ухожу. А после такого диалога в эту аптеку уже больше не придешь и товар не предложишь. Круг клиентов сужается», – жаловалась девушка. И третью причину своих неудач она объясняла так: «Мои начальники – недалёковидные люди. Финансовую политику фирмы они строят неправильно. Я, конечно, не скрываю своего критического отношения и за это они меня не любят». Одним словом, руководство фирмы пока на словах предложило Розе поискать другое место работы. Она спрашивала меня, что делать?

«Пока не поздно, постарайтесь полюбить тех, с кем вы работаете», – посоветовал я. «А как это сделать?» – заинтересовалась девушка. «Ответ на этот вопрос дан еще много веков назад в учении Иисуса Христа, – ответил я Розе, – возьмите Евангелие, внимательно прочтите его и старайтесь поступать в соответствии с изложенными там заповедями». Вскоре Роза вновь появилась у меня. «Сергей Николаевич, произошло какое-то чудо: меня не уволили, как обещали, а наоборот, дали оклад аж в тысячу баксов!» – радостно щебетала она. «А что вы для этого сделали?» – поинтересовался я в свою очередь. «Я прочла Евангелие и пересмотрела свое отношение к людям, – ответила она. – Я заставила себя полюбить свою сослуживицу – старую деву. Прежде, чем она успеет мне с утра гадость сказать, я сделаю ей комплимент, как хорошо она выглядит или какая у нее симпатичная кофточка. После этих слов я для нее лучшая подруга на весь день. Настроение у меня теперь не испорчено, а следовательно, объем продаж увеличивается. Правда, объем продаж вырос и по другой причине.

Я решила больше не отвечать клиенту грубостью на грубость. Нагрубят мне в аптеке, а я лишь улыбнусь в ответ. Хвалю их ассортимент или оформление витрин и не спешу уходить. Глядишь, их уже и совесть мучает за то, что так со мной обошлись. Вину заглаживать хотят, а потому спрашивают: «Девушка, скажите, на какую сумму сделать у вас покупку?» Я им и отвечаю, на какую. Особенно не стесняюсь. А что касается отношений с начальством, так это вообще анекдот. Вызывает меня как-то шеф и спрашивает: «Какие у тебя, Роза, предложения по работе фирмы, какие замечания?» А я вспомнила, что написано в Евангелии: «Не судите, да не судимы будете» и говорю: «Замечаний нет. Вы – начальник, вам лучше знать, как фирмой управлять. Я – рядовой работник и должна лишь выполнять ваши распоряжения, а не обсуждать их». – «Комфортный ты человек, – заявляет шеф, – если бы все у меня были такие, как ты!».

Итак, НА ЖИЗНЕННОМ ОТРЕЗКЕ ОТ 18 ДО 33 ЛЕТ ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ ПРИХОДИТ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ЖИВЕТ ПО ЗАКОНАМ ХРИСТИАНСТВА.

Глава 6. Секрет успеха в зрелые годы

Меня всегда занимал вопрос: что проповедовал бы Иисус Христос, не будь он распят в возрасте 33 лет? Дело в том, что если внимательно изучить те заповеди, которые завещал нам Сын Человеческий, то несложно убедиться, что следовать им – значит добиваться успеха лишь до 33-летнего возраста, никак не дольше! Да, действительно, такие психологические установки, как «Любите врагов ваших, благословляйте проклинающих вас», «Но кто ударит тебя в правую щеку твою, обрати к нему и другую», «Не судите, да не судимы будете» и другие, обеспечивают человеку идеальную форму общения с окружающими между 22 и 33 годами. Действительно, чем меньше у тебя «острых углов» в этом возрасте, тем с большим количеством людей ты беспрепятственно соприкасаешься, тем лучше усвоишь опыт предшествующих поколений. Следовательно, успешнее выполнишь свою возрастную миссию.

Но в возрасте 33 лет ты несешь в себе уже не возрастную, а высшую миссию. Может, не такую глобальную, как у Иисуса Христа, но тем не менее ты почувствовал, что именно твоя жизнь на Земле неразрывно связана с общим развитием МИРА, ты понял, как она реализуется, знаешь, что ты должен делать и какой оставить после себя след. Ты начинаешь воплощать свою миссию, пользуясь по привычке теми же установками – «возлюби врагов», «подставь левую», «не суди», и с удивлением замечаешь, что когда ты захотел предложить людям что-то свое, тот мир, который недавно обласкивал тебя, когда ты был как все, теперь не благодарит тебя за щедрость, а, напротив, старательно втоптывает тебя в грязь. Ты кричишь: «Люди, раскройте вежды! Я несу вам благо! Правда, оно ново и непривычно, но посмотрите, сколько оно таит пользы». Но люди не хотят внимать. Твой крик – глас вопиющего в пустыне. Тебя оставляет энтузиазм, тебя оставляют силы. Ты понимаешь, что если ты будешь нести свою миссию, опираясь на заповеди Христа, то в скором времени тебя ждет его участь. Но ты благороден и тоже готов умереть за свою идею. Останавливает одно «но»: вместе с тобой умрет и идея. У Иисуса на момент распятия были достойные ученики. У тебя таких учеников нет, а момент распятия близок. «Тогда, может, и Бог с ней, с миссией? – думаешь ты. – Пусть моя идея останется невоплощенной. Значит глупое человечество недостойно того блага, которое я хочу ему преподнести. А я, освободившись от бремени, буду жить и радоваться». Но именно тут твой собственный Суд и подскажет тебе, что пренебрежение личной миссией и есть самый Великий Вселенский Грех. Жизнь с невыполненным предначертанием не имеет смысла, не имеет красок, не имеет радости.

На какую же идейную базу опереться, чтобы иметь силы не только выжить, не только воплотить в жизнь свою идею, но и быть способным в борьбе за эту идею противопоставить себя всему миру? Ответ на этот вопрос следующий: **РАЗРЕШИТЬ СЕБЕ ПРЕБЫВАТЬ В СОСТОЯНИИ ЗЛА.**

Ты удивлен таким ответом, читатель? Еще бы! Ведь столько лет ты старательно вымывал из своей души крупинки зла. Ты знал: чем меньше их в тебе останется, тем благосклоннее будет к тебе мать-Природа, тем чаще удача будет поворачиваться к тебе лицом. Ты знал это не только из книг, но главное – из собственного опыта. И вдруг...

Давайте постараемся ответить на вопрос: почему на рубеже именно 33 лет надо так кардинально изменить свое отношение к злу? Для этого надо взглянуть правде в глаза и признать, что:

ЗЛО И ДОБРО «СУТЬ ЕДИНЫ», ПОТОМУ ЧТО ЭТИ ДВА ПОНЯТИЯ ОТРАЖАЮТ ВСЕГО ЛИШЬ СТЕПЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ ЭНЕРГИИ НАШЕГО ОРГАНИЗМА.

Когда мы собрали волю в кулак, когда мы готовы во что бы то ни стало преодолеть стоящую перед нами преграду, когда мы готовы положить все свои силы на алтарь победы, мы предельно концентрируем всю энергию своего организма и говорим в таком случае, что мы были злы. И помним, что когда мы были злы, то не замечали вокруг себя ни горестей, ни радостей человеческих, а видели перед собой единственно свою цель.

Но вот отпала необходимость штурмовать преграды, мы огляделись вокруг, увидели окружающий нас мир и немедленно наполнились его горестями и радостями. В этом случае мы говорим, что подобрели душой. На самом же деле мы всего лишь изменили степень мобилизации своей внутренней энергии. В случае, когда наша энергия не мобилизована, а взгляд не направлен на цель, мы более чем свободно адаптируемся под окружающую нас жизнь, беспрепятственно пропускаем в себя информацию извне, легко отдаем свою, если таковая кому-то потребовалась. Именно такое состояние как нельзя лучше способствует усвоению опыта предшествующих поколений, т. е. выполнению задачи, стоящей перед человеком на возрастном отрезке до 33 лет. Поэтому человек, душа которого пребывает в состоянии добра, материально поощряется свыше именно на этом отрезке жизни.

Однако на рубеже 33 лет задача жизни человека меняется. Личность должна выполнить собственную миссию. Меняется задача – меняется и степень мобилизации энергии. Теперь эта энергия должна быть мобилизована настолько, насколько это требуется для выполнения личной миссии. Как известно, воплощать всегда труднее, чем познавать. Процесс воплощения, во-первых, требует предельной концентрации энергии организма; во-вторых, конкретизирует цель, а значит, сужает способность общения человека с окружающим миром. Налицо состояние зла. Но, увы, именно это состояние способствует решению задачи, стоящей перед человеком на рубеже от 33 до 46 лет, – дает право на жизнь своей собственной идее. Поэтому к «злomu в работе» человеку идут навстречу деньги.

ПРИРОДА ВСЕГДА ПОМОГАЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ ТОМУ, КТО ИДЕТ ПО ЖИЗНИ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ЗАМЫСЛОВ.

Помните, в предыдущей главе я рассказывал про 29-летнюю девушку по имени Роза, которая обрела материальные блага благодаря христианскому мировоззрению. Спустя несколько лет эта история имела продолжение. Эпизоды этой новой повести повторяли прежнюю, но только с точностью до наоборот.

Так вот, уже в третий раз на прием ко мне пришла Роза. Она выглядела безумно расстроенной.

«Сергей Николаевич, не могу понять, что происходит. За предыдущий год я потеряла все, что заработала за четыре: квартиру в Москве, дачу в Сочи, яхту, машину. Я потеряла фармацевтический цех, два магазина. Живу на деньги мужа, который был музыкантом, а теперь вынужден ремонтировать автомашины, ежедневно выслушиваю упреки от свекрови, которую еще недавно на свои деньги лечила в Соединенных Штатах. Вообще-то я человек смелый, решительный, азартный. Правда, путь бизнесмена я начала поздно, в 29 лет, после того, как встретила с вами. Помните, как тогда оклад в тысячу долларов был для меня выше предела всех мечтаний. Было и еще одно обстоятельство, которое способствовало моему финансовому процветанию.

Встретила мужчину – молодого, красивого, талантливого и абсолютно не приспособленного к жизни – и почему-то захотела сделать его счастливым. Вот тут-то и началось. Я молилась на своего мужа, мечтая дать ему то, что мечтаешь дать любимому человеку – уютный дом, красивый отдых. Я стала истинной христианкой, как вы меня учили, – несла в сердце любовь и добро не только по отношению к дорогому мне человеку, но и ко всем людям. Видимо благодаря моей любви у меня открылась интуиция, которой не было прежде. Именно интуиция помогла мне все заработать. Она не подводила меня

никогда. Я безошибочно угадывала, на какие лекарства будет спрос сегодня, а на какие – через неделю. Чувствовала заранее, какую максимальную цену оптовик сможет и заохот за них заплатить, знала, в какой день и час надо сбросить остаток товара по любой предлагаемой цене. Я выделилась в дочернюю фирму от уже существовавшего предприятия и не только открыла свои магазины, но даже наладила собственное небольшое производство простейших медикаментов. У нас с Глебом (имя моего избранника) было все – и в материальном плане, и в плане чувств. Я верила, что, приняв христианство, обрела ключ, открывающий мне все двери в этой жизни. Но вот год назад я захотела большего, чем просто доходный бизнес, я стала чувствовать, что мне нельзя больше тратить деньги на роскошь и сиюминутные удовольствия, пришла пора сделать что-то главное в своей жизни, создать поколение новых, более действенных лекарств – универсальных и безопасных. Из опыта работы я знала, каким требованиям они должны соответствовать. Глеб разделял со мной мои устремления. Я радовалась, что вдруг ощутила истинный смысл своей жизни на Земле. С утроенными силами я взялась за дело, втайне предвидя, как счастливо будет все человечество, когда задуманный мной план воплотится. Я создала научно-исследовательский центр, куда привлекла биологов и фармацевтов. Еще больше денег стала жертвовать на храмы, давать различным общественным организациям, дабы не только в душе, но и на деле любить ближних своих, как саму себя.

И тут я в ужасе обнаружила, что удача от меня отвернулась. Мой бывший шеф натравил на меня налоговую полицию и у меня отобрали лицензию на изготовление лекарств. Мои оптовые покупатели почему-то распустили слух, что я со дня на день начну травить больных отечественным клопомором. Я утратила рынки сбыта и т. д. А что же моя интуиция? Моя хваленая интуиция подсказывала мне такие шаги, которые неминуемо приводили к краху. Какое-то время я продолжала ей верить, пока не потеряла все.

Что только я не делала для исправления ситуации! Ничего не получалось. У меня создалось ощущение, что раньше я держалась рукой за какую-то силу и она безошибочно вела меня по миру бизнеса. В один прекрасный день эта сила исчезла навсегда. А я никак не могу ухватиться за новую. Что делать?»

Это произошло, когда вам исполнилось 33 года?

Да.

Мой вам совет, Роза, перестаньте пребывать в состоянии добра.

И дальше я пересказал молодой предпринимательнице все то, что уже изложил читателям.

Сегодня Роза постепенно выходит из кризиса. Мобилизовав все силы и средства, она по крупицам собирает то дело, которому нельзя дать умереть, потому что оно – смысл ее жизни. Она безжалостна и к себе, и к нерадивым работникам своей фирмы, и к конкурентам.

С точки зрения эзотерических учений, апелляция к состоянию зла в эмоциональном спектре чувств человека и победы, связанные с этой апелляцией, объясняются следующим образом. Отсутствие «собственной идеи», «собственного пути», возрастная задача усвоения опыта предков на отрезке жизни 18—33 подразумевают наличие у человека аморфного астрального тела. Такое тело, не имея жесткой фиксированной формы, легко вступает во взаимодействие с другими астральными телами, сложившимся к этому моменту, не грозя последним изменениями и разрушениями. «Собственный путь» подразумевает формирование в астральном поле человека уже жестокого астрального тела, требующего фиксированного пространства для своего местонахождения, а значит неизбежно сужающего жизненное пространство других, уже имеющих в астрале тел. Более того, это астральное тело расширяется, пытаясь занять то пространство, которое соответствует масштабу личной миссии человека.

Поэтому-то неосознанно люди всегда воспринимают «в штыхы» все новое, даже если это новое заведомо несет им благо. Ведь успех, например, «вашей личной миссии», то есть расширение вашего астрального «я», неизбежно ведет к сужению, а то и к ликвидации других астральных тел. «А la guerre comme a la guerre!» (На войне как на войне (фр.)) – восклицаем мы, когда видим, как молодой тигр изгоняет старого с уже обжитой территории. «А la guerre comme a la guerre!» – восклицаем мы, когда смотрим по телевизору, как бойцы молодого движения «Талибан» берут штурмом Кабул. Нас не удивляет, что в обоих случаях молодой порослью движет отнюдь не доброе чувство, мы понимаем, что она просто отстаивает свое право быть. Мне кажется, что сегодня уровень духовного развития россиян подошел к той отметке, когда следует прекратить противопоставлять состояние зла состоянию добра, как испокон веков противопоставляют свет тьме. Ведь применительно к человеческой жизни в нашем случае и «свет» и «тьма» в равной мере являются надежным инструментом для человека, служащим его главной цели – прожить свою жизнь так, как она задумана Свыше, воплотить на Земле те идеи, которым тебе, и лишь тебе предначертано дать жизнь.

ПЛАНЫ ВЫСШЕГО МИРА НЕ ОБСУЖДАЮТСЯ – ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ВЫПОЛНЕНЫ ТЕМ АРСЕНАЛОМ СРЕДСТВ, КОТОРЫЙ ЭТОТ МИР САМ ПРЕДОСТАВИЛ ВТВОЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ.

Ко мне из Геленджика приехала Наташа, умная, деловая женщина. Ей 37 лет. Она – кризис-менеджер. Способности у Наташи грандиозные, она и впрямь почувствовала «свою игру».

«Однако вот уже четыре года за какое бы дело я ни бралась, – жалуется предпринимательница, – получается результат обратный желаемому. Например, я начинаю дело, выгодное для себя и для местной администрации. Поднимаю обанкротившийся завод. Только-только деньги пошли, как сразу «наезжают» все – и налоговая, и представители власти, и свои собственные сотрудники. Свои просят: помоги, мне квартиру надо купить, машину и так далее. Чужие – кто просто говорит: поделись, а то хуже будет, или, ничего не объясняя, требуют: деньги есть? Дай! Нам надо. Я привыкла всегда со всеми поддерживать хорошие отношения. Думаю: если сейчас кому помогу, то и мне, случись что, помогут. Чиновник, милиционер, рэкетир – они ведь тоже люди, им тоже свои семьи кормить надо. Это я такая способная уродилась, что предприятие поднять могу, а их Бог обделил. «Ладно, – думаю про себя, – кто много тратит, должен много и зарабатывать». И каждому помогу. Одно время я и сама неплохо жила, надо сказать. Очень многое мне удавалось. Но вот только последние четыре года удача покинула меня.

Прямо рок какой-то преследует, ей Богу! Помогла встать на ноги одной частной фирме, рассчитывая на участие в ее прибыли, а фирма, встав на ноги, тут же исключила меня из числа пайщиков. Другому предприятию под свою ответственность выбила в банке льготный кредит. Так директор, вместо того чтобы вместе со мной предприятие поднимать, скрылся с этим деньгами. Теперь банк с меня деньги требует. И вот так за что ни возьмусь – везде фиаско».

«А вы попробуйте предельно сконцентрироваться на своей цели и, пока не достигнете желанного результата, не отдавайте из заработанного никому и ничего, советую я. – Всю энергию, без остатка, кладите на алтарь победы – и свою, и чужую. И ни поблажек, ни пощады тому, кто встанет у вас на пути. Это возрастная специфика вести бизнес. Учитывайте ее, и увидите, как удача немедленно повернется к вам лицом».

Снова Наташа приехала ко мне через год.

«Сергей Николаевич, вы оказались правы, – начала она с порога, – в этот год я такое выдывала! Хотите, расскажу!»

Во-первых, ввела драконовскую дисциплину для своих работников. Ни премий, ни кредитов, пока дело окончательно не сделано. Опоздал – уволен, пришел пьяный – уволен. Это со своими. С чужими еще хлеще. Пришел пожарный инспектор – денег просить. Это, говорит, у тебя не так, и то не так. А я завела его в подвал и как бы случайно дверь захлопнула, а сама снаружи осталась. «Ой, – говорю, – извините ради Бога! Сейчас пойду ключи от подвала искать». Трое суток искала. А в подвале сырость, крысы, света нет. Когда нашла ключи, спрашиваю: «Так какие у меня нарушения с точки зрения пожарной безопасности? А то я за это время забыла». – «Никаких, – говорит, – нарушений нет. Ни сейчас, ни в ближайшее время не предвидится». От санэпидемстанции вымогатель приехал, так я с ним ту же штуку проделала. «Нет у меня к тебе претензий, Наталья, – сказал он, когда из подвала вышел, – ни сейчас, ни в обозримом будущем». Кредитную политику просто драконовскую вела: просрочили платеж по кредиту на день, приезжают дюжие парни и в щепки разносят все. Так со мной вся область загодя рассчитывалась. Словом, никому и ни в чем поблажек не давала.

Но самое интересное другое: не то, что поправила свои дела, но то, что фортуна как-то уж нарочито повернулась ко мне лицом. Мне ведь и «уголовку» могли пришить за мои проделки, а происходило все наоборот. Как-то вызывает меня к себе высокий начальник и говорит: «Правильно поступаешь, Наталья. А то совсем подчиненные распоясались. Один с сошкой, семеро – с ложкой. Дискредитируют власть». Чудеса! На меня спрос пошел как на кризис-менеджера. Только в одном месте предприятие из финансовой ямы вытащу, меня тут же в другую фирму требуют. Не раньше не позже – день в день. А в свое время, бывало, месяцами работу ждала, да еще и сама искала.

Я уже в Геленджике давно не живу. Малы для меня масштабы этого города. Так что спасибо вам, Сергей Николаевич, за подсказку.

Только вот, одно меня беспокоит. Я — человек не то чтобы верующий, но христианских заповедей придерживаюсь. А тут, понимаете, какое дело: когда я работаю так, как вы меня научили, мне кажется, что намерения мои не совсем благие. Это не грех?».

– Думаю, что нет. Ведь у того же Иисуса Христа сказано: «Благими намерениями выстлана дорога в ад».

Значит, дорога в рай, наоборот, выстлана намерениями не благого содержания.

Глава 7. Искусство благотворительности

Однажды я получил такое письмо:

«Сергей Николаевич! Один раз присутствовал на Вашем выступлении. Вы говорили о том, как преуспеть в бизнесе на отрезке жизни между 33 и 46 годами. Тогда под воздействием Ваших слов мне показалось, что я понял причину своих неудач. Мне было 34 года, а я все еще жертвовал своими интересами ради интересов других людей. Иными словами, руководствовался идеями добра, надеясь на какую-то высшую справедливость. Выслушав Вас, я стал злым в работе, жестоким к себе и безжалостным к конкурентам. Со мной сразу стали считаться в мире бизнеса. Дела у меня сдвинулись с мертвой точки. Более того, я процветал!.. Но меня хватило всего на полгода такой жизни. Сейчас я в буквальном смысле слова не таскаю ноги. Локомотив бизнеса пошел под откос. Я в себе разочарован. Неужели во мне так мало сил?»

Никита, г. Тверь».

Я ответил автору письма следующим посланием:

«Дорогой Никита, не волнуйся. Сил в тебе предостаточно. А вот смекалки явно не хватает. Ты должен был сообразить (если почему-то не расслышал на лекции), что, поддерживая себя в агрессивном состоянии, т. е. когда концентрация внутренних сил предельно повышена, человек расходует свой энергетический потенциал куда более интенсивно, нежели пребывая в состоянии «непротивления», «смирения» и «всепрощения». Поэтому быть злым в работе 24 часа в сутки – это все равно, что эти же 24 часа не ходить, сидеть и лежать, а бежать со спринтерской скоростью. Никакой организм долго не выдержит.

Но, повторяю, ты обязан был сообразить, что интенсивно расходуемую энергию надо столь же интенсивно восполнять. Поэтому еще раз объясняю тебе, как это делать. НАША ЭНЕРГИЯ БЫСТРО ВОСПОЛНЯЕТСЯ, КОГДА МЫ ЛЮБИМ САМИ, НО ОСОБЕННО ТОГДА, КОГДА НАС ЛЮБЯТ ДРУГИЕ.

Мне повезло: судьба свела меня с несколькими старообрядцами, которые еще юношами работали на мануфактурах, принадлежавших их единоверцам. По воспоминаниям моих собеседников, процесс производства был организован с драконовской жестокостью: штрафы, увольнения и т. д. Но стоило хозяину и рабочему выйти за ворота мануфактуры, как их отношения резко менялись. Рабочий мог свободно обратиться к хозяину за помощью. Хозяин становился для него словно отец родной.

Например, прежде чем жениться, рабочий приводил свою невесту к работодателю. Тот лично выяснял у нее нужды будущей семьи. На свадьбе хозяин, во-первых, сам поздравлял молодых, а во-вторых, дарил им... дом и корову! Естественно, что рабочие на старообрядческих мануфактурах, несмотря на жесткую дисциплину, обожали своих хозяев, надеялись на них, зачастую не мыслили своей жизни без их покровительства. Поэтому после октябрьского переворота нередко бывали случаи, когда рабочие-старообрядцы вставали на защиту своих прежних хозяев от большевиков. Что приводило последних в изумление.

Почему я завел разговор именно о старообрядцах? Да потому, что в конце XIX – начале XX века именно в руках старообрядцев находилось более 70% промышленного капитала России. А значит, опыт их предпринимательской деятельности заслуживает осмысления.

Итак, Никита, напоминаю: наиболее интенсивно мы восстанавливаем свой энергетический потенциал, израсходованный вследствие коммерческой деятельности, именно в тот момент, когда вызываем на себя любовь других людей. Потому что ЛЮБОВЬ – ЭТО ПРОЦЕСС ПЕРЕДАЧИ ЭНЕРГИИ ЛЮБЯЩИМ ЧЕЛОВЕКОМ ТОМУ, КТО ВОЗБУДИЛ В НЕМ ЭТО ЧУВСТВО. В связи с этим обрати внимание, на что конкретно жертвовали деньги

Солдатенков, Морозов и другие крупнейшие предприниматели того времени. Преимущественно на больницы и на приюты для нищих. Жертвовали так, чтобы больной или обездоленный знал, кому он обязан своим выздоровлением или условиями жизни и любил этого человека. Так, известная Боткинская больница в Москве была построена на средства купца Солдатенкова; лучшую детскую больницу и по сей день называют «морозовской». Список можно продолжить.

К слову, особо выдающиеся капиталисты-старообрядцы заставляли любить себя и куда более оригинальными способами. Например, Рябушинский и Щукин приобретали полотна французских импрессионистов, произведения которых на их «просвещенной» родине в то время считали «мазней». Картины покупали по высоким ценам, давая возможность талантливейшим живописцам жить и работать. За эту поддержку меценатов благодарили не только сами художники, но и вся просвещенная Европа. Однако еще раньше Рябушинского и Щукина аналогичный способ обновления энергетики через любовь художников и почитателей искусства утвердил Павел Третьяков. Правда, он подпитывал свой организм любовью соотечественников. Менее же просвещенные купцы по всей России чаще всего оплачивали за свой счет театральные постановки и поддерживали актеров материально. Любовь этих людей помогала купцам делать деньги. Поэтому Никита, внимательно следи за тем, чтобы тебя любили окружающие. И тогда твои силы никогда не иссякнут. Желаю успехов».

Я запечатал письмо и подумал: «Однако сегодня все складывается совсем иначе, чем в XIX веке. Стоит предприимчивому человеку начать зарабатывать, как со всех сторон к нему тянутся сотни рук: поделись, пожертвуй, благодетельствуй. Но если пожертвовал, не афишируй своего поступка – неприлично! И под этим натиском человек делится, жертвует и благодетельствует кому ни попадя, оставаясь безвестным. Он наивно оправдывает свои шаги тем, что если сегодня отдал неимущим много, то еще больше заработает завтра. Увы, это не соответствует действительности.

Напротив меня сидит Ольга Викентьевна, 48-летняя предпринимательница из Томска. Некогда удачливая бизнесменка, сделавшая свой капитал на поставке полипропилена в страны СНГ, сейчас пребывала в депрессии. Дела не клеились. Контракты срывались один за другим. Одно время я много занимался экстрасенсорикой и первым делом мои руки начинают изучать биополе посетителя. Поле серебряного крестика сибирячки слабое, как у тяжелобольной. От него в разные стороны протянуто множество нитей, по которым из тела женщины истекает некогда переполнявшая ее энергия.

Вы, наверное, очень добрый человек, Ольга Викентьевна? – делаю предположение я.

Да, стараюсь помочь всем, кто просит.

А кто-то после вашей помощи вам сказал «спасибо»?

Нет, никто.

А зачем тогда помогали?

Чтобы совесть была чиста.

Совесть, Ольга Викентьевна, вещь хорошая, но только деньги, увы, делает не совесть, а регулярно воспроизводимая энергия вашего организма. Если вы стали предпринимателем, то в первую очередь надо быть реалистом. Чтобы делать деньги, надо быть предельно сконцентрированным, жестким, а порой и жестоким. Для этого надо иметь очень сильное биополе. Ваше же биополе ослаблено десятками благотворительных акций, которые, во-первых, растранижили ваш капитал, не дав пустить его в оборот. А во-вторых, ваши деньги попали в руки таких людей, которые не умеют и не хотят отплатить вам любовью за вашу благотворительность. А значит, ваши добрые дела отнюдь не способствуют восстановлению вашего энергетического потенциала.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.