

Сергей Попов

---

**Русский  
путь  
в сетевом  
маркетинге**



Сергей Попов

**Русский путь  
в сетевом маркетинге**

«Издательские решения»

**Попов С.**

Русский путь в сетевом маркетинге / С. Попов —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-856949-4

В своей работе С. Н. Попов, создавший магию притяжения денег, опять удивляет своих поклонников необычными методами работы в сетевом маркетинге, ориентированными исключительно на отечественный рынок. Несмотря на парадоксальность некоторых приемов, примеры, приведенные автором из опыта сетевиков, использующих эти приемы, показывают, что его методика безотказно работает на благо тех, кто решил попробовать свои силы в сфере MLM. Книга предназначена для широкого круга читателей.

ISBN 978-5-44-856949-4

© Попов С.  
© Издательские решения

## Содержание

ОТ АВТОРА	6
Зачем нужна еще одна книга о сетевом маркетинге	6
Часть 1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ	9
Глава 1. Как полюбить сетевой бизнес	9
Глава 2. Ответ: зачем тебе деньги?	16
Глава 3. Развитие агрессивного эгоизма	21
Глава 4. Ваша боль – это ваши деньги	26
Глава 5. Как поступать с долгами	30
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Русский путь в сетевом маркетинге

**Сергей Попов**

*Фотография на обложке* Сергей Николаевич Попов

© Сергей Попов, 2017

ISBN 978-5-4485-6949-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ОТ АВТОРА

### Зачем нужна еще одна книга о сетевом маркетинге

О сетевом маркетинге сегодня написано много книг. В этих книгах даны подробные описания преимуществ деятельности сетевого человека перед другими видами бизнеса, приведены рекомендации, как рекрутировать новых членов и как переживать отказы, как преодолевать трудности, связанные с уходом лидеров в другую сеть вместе со своей структурой и т. д. Психология поведения сетевого человека в процессе его производственной деятельности разработана подробно уже потому, что она должна быть легко дублируема едва ли не любым человеком, случайно попавшим в маркетинговую сеть. Ведь расширение сети строится на вовлечении в бизнес людей самых разных возрастов, разных уровней образования, разных способностей. Поэтому психологические навыки сетевого человека унифицируются, чтобы стать одинаково действенными для любой категории граждан. Казалось, западные психологи сделали все, чтобы человек, пришедший в сетевой бизнес, достиг успеха. Оказалось, не все.

В процессе многочисленных консультаций, которые мне приходилось проводить с сетевиками, я обращал внимание на повторяющиеся рассказы

своих клиентов. К примеру, «... я и моя подруга дали рекламные объявления одного и того же содержания, в одну и ту же газету, более того, объявления поместили на одной и той же странице. Оба они хорошо видны читателю, но результат рекламной кампании у меня и подруги оказался диаметрально противоположным: ее просто осаждают желающие использовать и распространять предлагаемый продукт, а мне не было ни одного звонка. Почему?»

Другой пример. «Ко мне и к моему коллеге, сетевому человеку, после проведенной рекламной кампании обратились десятки человек, выразивших желание прийти на презентацию, однако к моему коллеге действительно пришли все, кто обратился, да еще и в сопровождении своих родственников и друзей, а ко мне после шквала звонков вообще никто не пришел. В чем дело? Мы совершили одни и те же действия, а результат оказался разным».

Для того чтобы ответить на этот вопрос, приходится, как правило, встречаться с сетевиками и подробно с ними беседовать. И уже в результате беседы выясняется, что, несмотря на одни и те же производимые действия, на одни и те же произносимые слова, несмотря на одни и те же цели, тот сетевик, к которому пришла удача, что-то делал не так, как тот, кто потерпел фиаско. Причем под понятием «что-то» подразумевается не физический поступок, а поступок мысленный. Но именно его не совершил тот сетевик, который потерпел фиаско.

*Цель мысленных поступков, сопровождающих физические действия, которые составляют смысл коммерческой деятельности, называется магией притяжения денег.*

Сегодня магия покрыта вуалью таинственности, а сам маг рисуется нам или человеком не от мира сего, обладающим какими-то сверх возможностями, доступными далеко не каждому, или удачливым шарлатаном, хорошо зарабатывающим на доверии граждан, неизменно жаждущих чуда. Но и то, и другое представление о маге и магических возможностях – это издержки урбанизации. Для наших предков, не успевших в полной мере вкушать плодов научно-технического прогресса, обращение к магии было таким же повседневным явлением, как для нас, детей XX века, пользование электричеством или Интернетом.

В те давние времена, когда человек не был защищен от превратностей судьбы, он мог рассчитывать лишь на самого себя и порой не столько на свою физическую силу, сколько на скрытые возможности своего организма – интуицию, а главное – на умение так организо-

вать собственную мысль и собственные чувства, чтобы отвести от себя, казалось бы, неминуемую беду или неотвратимо заставить сбыться то, что жаждет душа.

Приемы, позволяющие управлять процессами окружающего мира исключительно посредством манипуляций с психической энергией, были тайным знанием. Эти знания передавались, как правило, в рамках семьи от старшего поколения младшему и назывались *домашней церковью*. Сегодня эти знания сохранились в сельской местности, часть из них собрана и систематизирована учены-

ми, занимающимися культурно-исторической психологией и фольклором.

С точки зрения специалистов из области культурно-исторической психологии слово *магия* берет начало от слова *могу*. «Могёшь – значит маг» – приводит точку зрения ковровских стариков Алексей Андреев в своей книге «Магия и культура в науке управления». Вот и получается, что тот сетевик, который осознанно или нет использует в своей практике магию, и впрямь «могёт» зарабатывать деньги, а тот, кто ее не использует, – нет. Хотя оба человека в одинаковой мере совершают те поступки, которые им рекомендуют основатели сетевого бизнеса.

Я прочитал много книг, посвященных как работе в сетевом маркетинге, так и в бизнесе вообще, написанных европейскими и американскими авторами, – книг, ставших бестселлерами на рынке психологической литературы. Но ни в одной из них я не встретил даже намека на берущие начало от бытовой магии приемы, которые позволяли бы неотвратимо приближать желаемый исход дела, то есть приток денег в свой кошелек. Западные психологи призывают людей проделывать фантастическое количество работы, чтобы достичь вышеописанного результата, в то время как этот же результат может быть легко достигнут, если сетевик параллельно с физическими действиями будет всего лишь организовывать свою мысль и свои эмоции так, как это рекомендует делать русская домашняя церковь.

У читателей, наверное, возникает вопрос: почему рекомендации титулованных западных специалистов не содержат в себе советов из кладезя народ-

ной мудрости? Ответ дать легко. Для этого достаточно вспомнить костры инквизиции, полыхавшие в Средние века по всей Западной Европе и унесшие жизни тех, кого обвиняли в колдовских способностях. Именно эти способности, именно знания о них и составляли *домашнюю церковь немцев, французов, испанцев, англичан* и других народов, населяющих сегодня западную часть Европейского континента, народов, которые затем заложили основу цивилизации Нового Света. Поэтому *ответ на вопрос: почему европейские и американские специалисты не используют в своих рекомендациях приемы бытовой магии, прост – этого пласта знаний просто нет в культуре стран Запада*.

Истории было угодно распорядиться так, что эти знания сохранились на территории трех современных славянских государств: России, Украины и Белоруссии. Часть этих знаний собрана и систематизирована специалистами по культурологии, что-то апробировано мной на практике в условиях современного российского бизнеса. По результатам этой апробации написана книга «Думай и богатей по-русски» (М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002). На индивидуальных консультациях я рекомендовал приемы русской домашней церкви предпринимателям Турции, Германии, Саудовской Аравии, Израиля. Результаты приводили иноплеменников в восторг. И без того удачливые бизнесмены, пройдя, по их выражению, «русскую школу», становились людьми, абсолютно уверенными в себе и своем бизнесе, а главное – для достижения результата они тратили теперь куда меньше сил, нервов и времени. Тогда я почувствовал, как не хватает этих исконных знаний всем моим соотечественникам, кто занимается предпринимательской деятельностью.

Сегодня в России одним из самых массовых видов предпринимательской деятельности является сетевой маркетинг. Поэтому настало время применить большую часть приемов, изъятых из кладовых мудрости наших предков, именно в этом виде бизнеса. Применить для

того, чтобы дать людям возможность еще быстрее и еще проще достигать тех целей, ради которых они связали свою жизнь с бизнесом.

Вот для чего, по моему мнению, нужна еще одна книга о сетевом марк

# Часть 1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

## Глава 1. Как полюбить сетевой бизнес

Любой человек, по той или иной причине ставший сетевиком, конечно же, в первую очередь узнает, что сетевой маркетинг сегодня представляет людям самые большие возможности для осуществления своей мечты. Это и высокие заработки, которых можно достичь уже через несколько месяцев работы, и возможность распоряжаться временем по своему усмотрению.

Бесспорно, кого-то сетевой маркетинг соблазнил своими перспективами, но кого-то жизнь просто втолкнула в этот вид бизнеса. Что греха таить, многие из нынешних сетевиков предпочли бы сидеть на работе от звонка до звонка, получать гарантированную заработную плату. Пусть небольшую, но лишь бы ее хватало на жизнь. Но обстоятельства складываются так, что кому-то отказано в таком теплом месте, а кому-то за сидение от звонка до звонка предложена такая заработная плата, что остается умереть с голода да и только. И тогда эти люди делают попытку проявить себя в многоуровневом маркетинге, то есть начинают работать в сетевом бизнесе.

И вот первые шаги в сетевом бизнесе: звонки родственникам и знакомым, спонсирование их товаром и разъяснения его преимуществ, уговоры стать дистрибьютором, то есть начать новую жизнь. Скептические улыбки, выслушивание отказов. И наконец, первые продажи товара, рекрутирование первых деловых партнеров. Главное, на что обращает внимание начинающий сетевик, так это на то, что его заработки в сети явно не соответствуют тем физическим и психическим затратам, которые он предпринял. «Да, если бы я так вкалывал у себя на фабрике или в научно-исследовательском институте, – думает он, – я бы давно имел в десять раз больше денег. А тут пришлось чуть ли не месяц крутиться как белка в колесе, чтобы продать, например, единственную зубную щетку, цена которой полдоллара».

Наш начинающий сетевик, конечно, осведомлен, что проданная им зубная щетка, возможно, послужит поводом для подписания договора с новым членом сети, из которого впоследствии можно будет сформировать лидера, затем создать даунлинию и жить на доходы, которые обеспечат тебе люди, вошедшие в нее и т. д. Но вся эта заманчивая перспектива так далека и так призрачна, а усталость и неудовлетворенность результатом своего труда в настоящий момент буквально пронизывает организм, что попросту нет стимула повторять весь производственный процесс вновь и вновь. Появляется подозрение, что тебя обманули, то есть завлекли в сеть лишь для того, чтобы, посулив золотые горы, использовать твой человеческий потенциал для продвижения производимого за рубежом товара на российский рынок. И тогда появляется острое желание не оказаться лохом, а значит, навсегда уйти из сетевого маркетинга самому и на протяжении всей жизни «открывать глаза» знакомым и незнакомым людям на этот вид коммерческой деятельности, объясняя, что это обман да и только.

**ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ СЕТЕВОЙ БИЗНЕС НА САМОМ ДЕЛЕ: И ВПРЯМЬ ОБМАН, ЦЕЛЬ КОТОРОГО ПРОДВИГАТЬ НА РЫНОК ТОВАР ПОСРЕДСТВОМ АДСКОГО ТРУДА ЛЮДЕЙ, КОТОРЫМ В СИЛУ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕКУДА БОЛЬШЕ ПОДАТЬСЯ, ИЛИ ЧТО-ТО ДРУГОЕ?**

*Каждый из нас еще со школьной скамьи знает закон физики: для того чтобы сдвинуть с места предмет, требуется куда больше сил, нежели для того, чтобы в дальнейшем заставить этот предмет скользить по поверхности. Этот закон действует и в сетевом*

*маркетинге: чтобы начать зарабатывать большие деньги, нужно на первых порах поработать с полной отдачей сил, причем, возможно, за очень скромное вознаграждение.*

«НО ОТКУДА ВЗЯТЬ ЭТИ СИЛЫ?» – спросит меня человек предпенсионного возраста, уволенный со своего предприятия по сокращению штатов, или мать-одиночка с двумя детьми на руках, оказавшаяся волею судеб в сетевом маркетинге, и на этот вопрос надо будет дать ответ, иначе эти люди будут навсегда потеряны для сетевого маркетинга. И впрямь психоэнергетический потенциал новобранцев чаще всего оказывается очень низким. Люди, ранее работавшие на госпредприятии или «под хозяином», просто не способны работать с той самоотдачей, которую требует сетевой маркетинг на начальной стадии. Психика бывших наемных рабочих не готова принимать в награду за свой титанический труд веру в грядущее процветание, а не звонкую монету, которую они гарантированно получали 5-го и 20-го числа каждого месяца.

Как помочь такому человеку? Западные психологи рекомендуют укреплять в нем веру. Но, с моей точки зрения, проще помочь обрести энергию, которой этот человек не обладал ранее. Тогда начинающий сетевик будет щедрее себя расходовать и меньше оглядываться на то, не слишком ли он перетрутился за те деньги, которые в настоящий момент ему причитаются.

**ВОПРОС О НАЛИЧИИ ИЛИ ОТСУТСТВИИ ЭНЕРГИИ – ЭТО ГЛАВНЫЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ ФОРМУЛЫ УСПЕХА В ЛЮБОМ ВИДЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.** Поэтому, чтобы удовлетворить любопытство читателей – откуда именно можно черпать дополнительные силы, придется, образно говоря, «танцевать от печки», то есть обратиться к картине построения мира в том виде, в каком она виделась нашим пращурам еще в дохристианские времена.

У наших предков существовало поверье, что у каждого человека есть своя Звезда. С этой Звезды его душа приходит на Землю, и на эту Звезду она возвращается, выполнив свое земное предназначение. Звезда – это не обязательно небесная твердь, это просто некий особый мир. Этот мир имеет интересы на Земле (возможно, еще где-то), и эти интересы он стремится отстаивать. Именно с этой целью человеческая душа посылается со Звезды на Землю с конкретной программой поступков. Эта программа называлась у древних славян Долей. Если человек совершит весь перечень предначертанных ему поступков, не берясь судить о том, добрые они или злые, – хорошо. Если часть поступков осталась несвершенной – плохо, потому что их должны будут вместо него совершить его потомки, что усложнит их жизнь. Итак, читатель уже догадался: чтобы человеку снискать поддержку своей Звезды, надо в земных деяниях соответствовать тому пути, который ему предначертан.

Для этого необходимо понять, что же такое Доля. Пожив как следует на Земле, человек твердо убеждается в том, что далеко не все находится во власти его «могу». В последнее верят только самонадеянные люди. 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 – Доля. (Сегодня в этом смысле чаще употребляется слово Судьба.) В такой науке, как физика, совокупно с понятием «сила» существует понятие «энергия». Что обращает на себя внимание во взаимодействии человека со своей Долей – резкий прилив сил, испытываемый в тот момент, когда человек только собирается сделать шаг в предначертанном свыше направлении. В этот момент человек забывает про усталость, недомогание, отсутствие сна.

Откуда же берутся эти силы? Из какого источника вдруг течет в организм избыточная энергия? Ведь в этот момент не принимается допинг, да и не употребляется пища. Ответ напрашивается сам собой.

Мысли человека всегда тесно связаны с его чувствами. А чувства – это всегда нейровибрации. Вибрации образуют волны. Волны, уходя в пространство, сталкиваются с волнами такой же частоты, какие излучает организм в момент принятия судьбоносного решения. Как известно из курса физики, если две волны одинаковой частоты сталкиваются в пространстве, возникает явление волнового резонанса. Оно сопровождается огромным выбросом энергии. В результате именно этого явления человек ощущает колоссальный прилив сил в тот момент, когда только собирался сделать шаг в направлении, которое ему предназначено его Звездой. Да, это волновой резонанс. Других незримых источников энергии, реагирующих на движение психики человека, в природе нет.

Из этого утверждения вытекает следующее: где-то в пространстве в виде электромагнитных колебаний записана жизнь каждого из нас. Эта электромагнитная запись и есть Доля. А попадание в прокрустово ложе предначертанных нам событий наделяет нас избыточной энергией в колоссальных масштабах.

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 лет пятьдесят. Высокого роста, сухощавая, женщина отнюдь не выглядела изможденной. Напротив, весь ее организм излучал такую энергию, такую мощь, какую редко встретишь даже у молодого человека.

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 удивляюсь: то из Англии надо новую породу собак достать, то из Португалии – хлопот много, а силы откуда-то берутся!

Я объяснил посетительнице, что с того момента, когда она начала работать кинологом, ее жизнь на земле стала соответствовать замыслам ее Звезды. Теперь ее каждодневные мысли и устремления попадают в резонанс с предначертанной ей Долей. Эффект резонанса дает так много энергии, что пища – основной источник сил – оказывается почти не нужна. Древние считали, что жить в соответствии со своей Долей – это сохранить в себе силу и бодрость до самой смерти, а затем органично перейти в другой мир.

Добрая половина людей, которым на индивидуальной консультации я говорил о необходимости взаимодействовать со своей Долей, просили меня:

«Сергей Николаевич, укажите, каково для меня предначертание Звезды – от рождения и до смертного часа – и я буду следовать ему, не отступая ни на шаг, наполненный неземной энергией». Я отказывался это сделать. Дело в том, что прочесть одним разом замысел Звезды на всю свою жизнь – от рождения и до смерти – нельзя, это можно сделать только на отдельные короткие отрезки времени. Причем это лучше всего делать самостоятельно. И вот каким образом.

Для прочтения пути, предначертанного вам свыше, за основу надо принять следующее: день – модель человеческой жизни. Утро – юность, полдень – зрелость, вечер – старость, ночь – смерть, а затем следующая инкарнация, то есть новый день – это новая жизнь. На протяжении этой мини-жизни длиной в день самостоятельно разгадать замысел Звезды довольно просто. С этой целью, проснувшись, надо задать себе один-единственный вопрос: какие мысли, шаги или поступки доставят мне удовольствие в течение предстоящего дня (то есть вызовут приток энергии)? Интуиция незамедлительно подскажет ответ. Этот ответ может быть любым – от стремления просветить человечество до желания съесть мороженое строго определенного сорта. Предупреждаю: ответ может привести вас в замешательство. Например, вам надо сегодня ехать и рекрутировать в сеть своего родственника, а удовольствие вам доставляет мысль совершить вояж по магазинам модной одежды. Не отказывайтесь от вояжа! Наоборот, постарайтесь совместить окрыляющее вас желание с тем поступком, который вы обязаны совершить. Может, вам удастся посетить магазин до деловой встречи? Может, после нее? А может, вам назначить эту деловую встречу прямо в доме модной одежды? Одним словом, ни в коем случае не отказывайтесь от окрылившего вас желания. В течение дня необходимо, по мере возможности, следовать за ним. Мысли и поступки, направленные на его реализацию, неизменно будут наполнять вас силой, как попутный ветер наполняет паруса фрегата. Тому, кто работает в сетевом бизнесе, этим приемом пользоваться легко – ведь он сам хозяин своему времени и своим поступкам. Используя переполнившую вас энергию Звезды, вы легко решите свои производственные проблемы: реализацию товара и рекрутирование новых членов сети.

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 с целью преуспеть в дне грядущем пытается воскресить в памяти те мысленные ориентиры, которые в предшествующий день сулили ему удовольствия, а значит, наполняли организм энергией, и с удивлением обнаруживает, что 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 утром, а затем неуклонно стремиться их обрести в течение своей новой минижизни длиной в день.

Итак, подведем итог. Согласно опыту наших предков, *главным и необходимым условием повышения энергетического потенциала является попадание человека в контекст замысла его звезды. Иными словами, сетевик, проснувшись, должен в первую очередь попасть в резонанс с Долей, предначертанной вам на этот конкретный день.*

Станислава по жизни всегда вел отец. Отец же в свою очередь последние восемь лет проработал в сетевом маркетинге, распространяя пищевые добавки. Эта работа настолько увлекала его, что другого вида деятельности для своего сына он не видел. Для приличия дал пареньку возможность поработать год-другой где попало, а затем, когда стало ясно, что больших успехов Станислав там не достигнет, приказным порядком определил сына в маркетинговую сеть. Ослушаться родителя Станислав не мог, потому что аргумент у последнего был солидный – кулак. А силы отец был и впрямь недюжинной. Мне паренек жаловался на то, что, оказавшись дилером сети, он вдруг почувствовал полный упадок сил. В свои 23 года он, проснувшись утром, чувствовал, что просто не может встать с постели, а не то что обзванивать по списку десятки человек и встречаться с кем-либо для продажи товара. «Я лежу на спине, смотрю в потолок и не нахожу в себе сил встать, – рассказывал юноша. – Так продолжается до тех пор, пока не войдет отец и не сбросит меня с кровати или же даст оплеуху. Но конфликтовать с отцом – вещь неприятная, к тому же опасная. Поэтому я стал искать способ, как самостоятельно находить в себе силы для жизни и для работы в сетевом маркетинге. И случайно натолкнулся на такую закономерность. Если, проснувшись, я нарисую у себя в голове какую-то приятную перспективу грядущего дня: поездку за город, покупку

кроссовок или просмотр нового видеофильма, то тогда я наполняюсь силами и самостоятельно вскакиваю с постели до прихода в комнату отца. Более того, в такие дни мне кажется, что работа в сети не так уж и неприятна, я даже получаю от нее удовольствие. А когда случаются заработки, я вообще ощущаю себя на седьмом небе от счастья, потому что мне кажется, что в этот день я и не делал-то особенно ничего (то есть не перетрудился), а, тем не менее, деньги нашли меня.

Итак, как же полюбить сетевой бизнес?

Наши предки считали, что человек любит свою работу лишь тогда, когда получает за нее адекватное вознаграждение. Таким образом, симпатия или антипатия человека к какому-либо виду деятельности определяется тем, насколько произведенные им затраты в его представлении адекватны полученному результату. Если человек заработал требуемые деньги и при этом не устал, да еще и ощущает избыток сил, он такую работу любит. Если степень усталости человека во имя необходимых ему для жизни денег больше, чем он рассчитывал, труженик чувствует, что его обманули. И тогда он не любит свое дело. И старается уйти из него. Мы уже говорили, что для того, чтобы стартовать в сетевом бизнесе, сил расходуется неадекватно больше, чем результаты, полученные от труда. *Значит, для того чтобы полюбить свое дело, требуется повысить порог усталости. Это можно достичь только увеличением собственного энергетического потенциала.*

Для тех, кто связал свою жизнь с работой в маркетинговой сети, я предлагаю следующее упражнение.

Поставьте будильник на 15 минут раньше обычного. Первое, что вы должны сделать после пробуждения – это *усилием воли отогнать те мысли, которые связаны с вашими обязанностями*. Иначе эти мысли, скорее всего, приведут вас в состояние депрессии, и у вас возникнет полное нежелание вообще что-либо делать в этот день. Отгоните их от себя и немедленно *задайте вопрос, что именно в течение сегодняшнего дня доставило бы вам удовольствие*. И ждите ответа. Что бы вам ни пришло в голову, – будь то желание подписать в маркетинговую сеть всех жителей вашего микрорайона или мелочное желание найти у уличных продавцов пирожков, начиненный капустой, и съесть его, – *немедленно предайтесь сладостным мыслям, как достичь заветную цель, причем обязательно в течение грядущего дня*. Когда план достижения цели готов, и вы получили удовольствие от его мысленного осуществления, вставайте с постели и принимайтесь за те коммерческие дела, которые должны быть осуществлены вами на протяжении дня. При этом всегда старайтесь улучшить возможность для реализации тех сладостных планов, которые вы построили еще лежа в постели, и если вам удастся их достичь, то достигайте их, если нет – то само движение к этой цели будет вселять в вас колоссальное количество энергии и позволит чувствовать себя не рабом обстоятельств, а дерзким бунтарем, осмелившимся жить в свое удовольствие вопреки требованиям повседневной жизни.

Проснувшись на следующее утро и отгнав от себя мысли о долге, ни в коем случае не надо пытаться вспомнить, какие именно цели и удовольствия генерировали в вас приток энергии в предыдущий день, ибо вчерашним целям, увы, не суждено будет окрылять вас сегодня. Новый день – это все равно, что новая жизнь.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОДОБНОЙ РАБОТЫ МЫСЛИ ЧЕЛОВЕК РЕЗКО ПОДНИМАЕТ СВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЗА СЧЕТ ПОПАДАНИЯ СВОЕЙ МЫСЛИ В РЕЗОНАНС С ПРЕДНАЧЕРТАННОЙ ЕМУ ДОЛЕЙ.**

Инга попала в маркетинговую сеть в результате сокращения штатов в научно-исследовательском институте, где работала после окончания вуза. В женщину основательно засело понимание, что деньги ей платят за то, что в девять часов утра она уже сидит на рабочем месте, что ответит на 2—3 письма до наступления обеденного перерыва, что не задержится на обеде дольше положенного, напишет рекомендации какому-нибудь предприятию, как ему

улучшить работу, которые, конечно же, никто не будет читать, а не то что следовать им, а главное, вовремя пересечет проходную, то есть не раньше, чем завершится восьмичасовой рабочий день. Именно за эту деятельность, сопровождаемую постоянными чаепитиями, болтовней с подругами в курительной комнате, 5-го и 20-го числа каждого месяца на протяжении 15 лет Инга получала деньги, которых ей хватало на жизнь.

Нельзя сказать, что она не уставала на работе. Но та усталость, которая свалилась на женщину после первого месяца работы в маркетинговой сети не шла ни в какое сравнение! Еще бы, ведь теперь ей приходилось с утра до вечера объяснять своим подругам и родственникам преимущества тех косметических препаратов, которые она распространяла, объяснять, как прекрасен бизнес, в который она ушла, и завлекать в него недоверчиво слушающих ее людей. Рабочий день теперь не ограничивался восемью часами, отдых в выходные и праздники – за собственный счет. Сумма, которую удалось заработать Инге за первый месяц адских трудов, равнялась той, которая необходима для одного похода в продуктовый магазин. Последнее обстоятельство буквально подкосило волю женщины. Она обратилась ко мне с просьбой ответить на вопрос: правильный ли путь в бизнесе она выбрала?

Скажу честно: далеко не все люди созданы для того, чтобы работать в сетевом маркетинге. Есть такие, которым это категорически противопоказано. Но Ингу к категории последних отнести было никак нельзя. И тем не менее посетительница то и дело повторяла: «Я никак не могу заставить себя встать с постели, кому-то звонить, куда-то идти, кого-то уговаривать. А главное, у меня нет материального стимула. Если бы я с такой же интенсивностью работала в своем институте, давно была бы его директором, а то и министром своей отрасли, ездила бы на персональной машине, имела бы государственную дачу, квартиру, моя реальная зарплата (не по ведомости) позволяла бы мне жить на Канарских островах. Но то, что я получила в сети за свой адский труд, заставило меня разрыдаться. И не говорите мне о том, что через год такого труда я буду иметь зарплату в несколько тысяч долларов. У меня уже сегодня нет сил ничего делать».

«Диагноз вы себе поставили абсолютно правильно, – прервал я монолог посетительницы, – отсутствие сил. Но это вещь поправимая. Перестаньте думать о том, что вы должны кому-то звонить, куда-то идти, кого-то уговаривать. Спросите себя, что в течение сегодняшнего дня сможет доставить мне удовольствие. А дальше стремитесь этого удовольствия достичь. Когда вы были работником бюджетной сферы, вы не могли позволить себе такой роскоши, а работа в сети – пожалуйста! Это движение к удовольствию даст вам недостающие силы. А вместе с ними к вам придет удача, высокие заработки, а главное, радость от того, что вы можете распоряжаться жизнью по своему и только своему усмотрению – редкая возможность для большинства людей и абсолютная реальность для того, кто работает в сетевом маркетинге». Дальше я пересказал Инге всю вышеизложенную методику.

Мы встретились через полгода. Передо мной сидела цветущая холеная женщина с неизменной улыбкой на лице. «У меня такое ощущение, что мне семнадцать лет! – щебетала она. – Это началось с того, как по вашему наущению я стала жить для собственного удовольствия. Просыпаясь утром, я больше не воскрешаю в памяти, кому сегодня должна предложить свой товар, кого убедить подписать контракт и т. д. У меня не возникает страха получить отказ, который, безусловно, обидит меня. Напротив, я просыпаюсь с мыслью, что новый день создан для того, чтобы сулить мне новые радости, и я мысленно выбираю, какой из них я должна отдать предпочтение. Теперь когда я выберу „радость дня“, у меня появляется столько силы, что ее буквально некуда девать. Бывало, обзвоню в течение дня намеченный список, встречу с кем требуется и чувствую, что еще не израсходовала себя и давай звонить незапланированным людям, встречаться с ними, объяснять, уговаривать. И я не угомонюсь до тех пор, пока не избавлюсь от переполняющей меня энергии. Естественно, зара-

ботки мои стали такими, что дай Бог каждому, и нового дня жду как манны небесной, потому что в нем меня ожидают новые удовольствия, а значит, новые силы и новые деньги!»

## Глава 2. Ответь: зачем тебе деньги?

Чтобы притянуть к себе деньги в результате проделанных трудов, необходима энергия. Откуда ее взять, мы разобрались в предыдущей главе. Но наличие энергии – это хотя и необходимое, но, увы, недостаточное условие. Человек, занятый в сетевом бизнесе, напоминает насос: насос забирает, например, воду из одной емкости для того, чтобы перекачать ее в другую емкость; сетевик, в свою очередь, взамен предлагаемых им товаров получает с покупателя или от деятельности дистрибьютора деньги, а эти деньги он передает другому бизнесмену, но уже за его услуги или товары, например, держателю бутика за джинсы или директору строительной фирмы за квартиру и т. д. Чем острее желание сетевику приобрести чьи-либо товары или воспользоваться предлагаемыми кем-либо услугами, тем более рьяно он будет стремиться изъять деньги у окружающих его людей, то есть более интенсивно будет предлагать уже свой товар, тем больше сил он положит на то, чтобы заставить эффективно работать своих подопечных. Но если желания человека минимальны, то и количество осуществляемых им продаж будет невысоким, работа с сетью неэффективной.

В старину на Руси говаривали: «Тяжелая кольчуга плеч не гнет, гнет рабское рубище».

«Рабское рубище» сегодня – это отсутствие желаний материального характера. Человек не хочет иметь хороший дом, престижный автомобиль (и не один), не хочет дорого и модно одеваться, не хочет отдыхать с размахом и т. д. Причину отсутствия желаний можно найти в воспитании, которое многие из россиян получили в эпоху социализма, когда стремление иметь машину, дачу, приличную обстановку в доме, регулярно отдыхать, хотя бы в санатории, относилось к категории мещанской роскоши и повсеместно подвергалось осуждению.

Алина Борисовна пришла в маркетинговую сеть после увольнения из частной фирмы – не приглянулась директору и осталась без работы. В сети у женщины тоже не ладилось. «Нет у меня какого-то душевного подъема, нет куража, необходимого для этой деятельности», – жаловалась мне она. «А ради чего вы работаете?» – поинтересовался я. «Мне все-таки надо что-то есть, во что-то одеваться, чем-то платить за квартиру», – словно оправдывалась женщина. «Нет, такими мелкими целями вы себя не вдохновите на активную работу в сети. Это выживание, а не жизнь, – констатировал я. – А нет ли у вас амбициозных желаний? Например, не хотите ли вы кардинально изменить свои жилищные условия или хотя бы гардероб?» (Алина Борисовна была одета в ветровку, которую в 1985 году бесплатно выдавали тем, кто обслуживал Московский фестиваль молодежи и студентов.) «Нет, – отвечала женщина. – В семье и в школе меня учили, что счастье не в вещах. Мне говорили, что богатыми бывают только воры и другие нечестные люди». «А вы сегодня и впрямь думаете, что это так?» – спросил я. «Нет, не думаю, – ответила женщина, – у меня есть много знакомых, которые честным трудом заработали себе и квартиры, и дорогой гардероб. Но когда я говорю себе: надо стать богатой, у меня тут же звучит в голове приговор моего учителя: Аля, ты – человек честный, а потому роскошь тебе ни к чему, а перед глазами встает старшая пионервожатая, которая одобрительно кивает головой. У меня тут же опускаются руки, и я ничего не могу с собой поделать, чтобы заставить себя работать ради каких-то благ. Моя цель просто выжить». «Это рабская цель» – грустно констатировал я. «Понимаю, – согласилась женщина. – Но не могу оторваться от тех, кто меня воспитал. Что я только ни делала!» И тогда я вспомнил практику, которая, правда, принадлежит не славянам, а тем народам, которые бок о бок живут с нами и используют шаманизм.

Вы мысленно представляете себе поверхность Земли. В этой поверхности как бы существует отверстие. Данное отверстие ведет к центру Земли. В центре Земли, как утверждают шаманы, находится тотемное болото. Тотемное болото – это такое специфическое образова-

ние, где идут процессы превращения зла в добро, горя – в радость, негативных энергетик – в позитивные, отставания – в прогресс. Большинство существ, переполненных негативными эмоциями или стремлениями, тормозящими развитие человечества, изначально боятся очутиться в тотемном болоте, но единожды попав туда, испытывают неопишное блаженство и с того момента стремятся найти повод оказаться там вновь и вновь. Над болотом стоит туман, клубы которого достигают даже отверстия в поверхности Земли. У отверстия существует увесистая крышка. В начале психологического упражнения она открыта.

Вы мысленно заманиваете человека, затормозившего своими наставлениями ваше развитие, к вышеописанной дыре в поверхности Земли, а затем сталкиваете его вглубь. Вовсе не обязательно, что он тут же упадет в тотемное болото. Он может уцепиться за края отверстия, может повиснуть на выступе, может вообще вдруг проявить способность летать как птица, одним словом, он будет стремиться не оказаться в тотемном болоте, а вырваться обратно на поверхность Земли, потому что все, что переполнено злом или тормозит прогресс, боится оказаться там. Но мы уже знаем, что этот страх напрасен. Поэтому вы мысленно успеете закрыть выход на эту поверхность крышкой. Невзирая на мольбы, крики, стоны надо удерживать крышку до того момента, пока ваш «воспитатель» не обессилеет и не сорвется вниз. Когда вы почувствуете, что он упал в темное болото, то неожиданно ощутите, что время как бы повернулось вспять: словно не было тех слов или поступков со стороны этого человека, которые оставили глубокий след в вашей душе, резко затормозив ваше развитие, загнав в угол ваши желания и ваши таланты. Мысленно продержите душу «воспитателя» в тотемном болоте 10—15 минут, после чего можете выпустить ее наружу. С этого момента вы не будете ощущать психологической зависимости ни от заложенной в вас кем-то программы, ни от самого человека, внушившего вам эти мысли. При очной встрече с таким человеком обратите внимание на его почтительное отношение к вам и вашим новым взглядам.

Алина Борисовна прибегла к вышеописанной практике, и через месяц я ее просто не узнал. Нет, за этот короткий срок она не стала миллионершей, она не купила квартиру, даже не приделась как следует, но она стала другой изнутри: ее глаза сияли желанием. Женщина хотела получать радости от жизни: вкусно есть, красиво одеваться, с удовольствием отдыхать, нравиться мужчинам и так далее. Она уже не выживала, как раньше, а жила. А главное, она была готова тратить на эти соблазны свои деньги, те, которые ей предстояло заработать. А много зарабатывает тот, кто собирает много тратить. И у моей пациентки дела пошли.

На заре Октября Владимир Ленин призывал тот народ, который не погиб в гражданскую войну и не был изгнан за пределы России, к строжайшей экономии. Вслед за ним к экономии призывали и все другие лидеры социалистического государства. Уже после десяти лет воцарения капитализма в России я вдруг услышал «народную мудрость»: сэкономить – значит заработать. Это неверно. Для любого человека, занимающегося сетевым бизнесом или любым другим, существует один закон: *много зарабатывает тот, кто собирает много тратить.*

Существует другая скрытая причина нежелания пользоваться предложениями окружающего тебя современного мира. О ней отдельный рассказ.

Так, Анастасия Петровна жаловалась мне на то, что ей никак не удастся заработать хоть каких-нибудь денег в маркетинговой сети. Женщина была двадцати четырех лет от роду, сероглазая, представительница знака Овна. Занималась она распространением «Гербалайфа». Именно здесь проявлялись все качества, заложенные в нее природой: высокая работоспособность, авантюризм, напористость. Но вот сколько бы Анастасия Петровна ни посвящала времени делу, материальных благ заработать она не могла. Я заинтересовался, на что именно хотела бы потратить заработанные деньги эта женщина. Низкий уровень ее

желаний поверг меня в отчаяние. Анастасия рассказала, что у нее есть несколько требований к жизни. Во-первых, она хотела бы заработать на комнату в коммуналке, так как живет с родителями. Заработать в ближайшие десять лет.

«А почему хотя бы не однокомнатную квартиру? И за год-полтора», – мысленно отметил я. Затем Настя рассказала, что обычно отдыхает с друзьями-туристами в палатках на берегу какого-нибудь озера или реки. «Грязь, комары, приготовление пищи на костре, мытье посуды в холодной воде, тяжелые рюкзаки, – жаловалась женщина, – поэтому когда наступает лето, я обычно стремлюсь заработать на путевку в какой-нибудь дешевенький пансионат где-нибудь подальше от Москвы, чтобы было подешевле».

«А почему не на курорты Турции или Испании?» – опять же отмечаю для себя я. Что касается гардероба, то моя собеседница также просила в своих мечтах едва ли не китайские шмотки вместо стильных французских или английских вещей. И меня это тоже насторожило – почему?

На все вопросы, заинтересовавшие меня, я попросил ответить саму женщину. Но она в ответ лишь пожала плечами и сказала, что сколько себя помнит всегда стремилась довольствоваться малым. «Это в вас заложено воспитанием?» – спросил я. «Да, нет, – ответила женщина. – Я выросла в обеспеченной семье». Я взглянул на ее пальцы. Средний палец правой руки был довольно сильно искривлен в первой фаланге.

– Откуда у вас эта деформация?

– Наверное, оттого что много пишу, – ответила Настя.

– Не думаю. Многие люди пишут куда больше вас, а этот палец у них идеально прямой, я думаю, что у вас искривление позвоночника – сколиоз.

– Правильно. А как вы догадались?

О существовании зависимости между деформацией пальцев рук и сколиозом мне рассказал известный московский костоправ Виталий Гитт.

Кости пальцев рук отражают общее состояние всей костной системы человека, – говорил он. – Если хоть один из пальцев не идеально прямой, значит, и в костной системе есть отклонения». Виталий Гитт объяснил мне также, почему у людей с деформированными пальцами рук заметно снижен комплекс требований к жизни.

Дело в том, что искривление позвоночника влечет за собой смещение бедренных и тазовых костей. Это чревато тем, что либо защемляются нервные окончания, либо один из внутренних органов, то есть печень, почка и т. д. начинают испытывать нежелательное воздействие со стороны костной системы. В результате этого либо в нервных окончаниях, либо во внутренних органах возникает боль. Острая боль обычно сигнализирует мозгу: в организме неполадки, надо принимать меры. Но если процесс защемления развивается медленно, как в случае со сколиозом, то мозг привыкает к болевым сигналам, считая их чем-то постоянным, нормальным и не пропускает в сознание. Это не значит, что болевые сигналы отсутствуют. Они просто оказываются за порогом восприятия. Но тем не менее боль то есть! И организм с этой болью борется, расходуя часть своих сил. Воскресите в памяти ситуацию, когда у вас болит, например, зуб, а вам необходимо выбрать обои для ремонта своей квартиры. Вы что, станете выбирать самые лучшие, самые дорогие? Нет. Вы согласитесь взять едва ли не первые, которые вам предложат в магазине. Почему? Да потому, что сейчас у вас просто нет сил искать то, что вам действительно по вкусу. Ведь часть ваших сил отвлечена на борьбу с болью. У человека, страдающего сколиозом, происходит абсолютно то же самое, только боль он не чувствует, и тем не менее она отвлекает на себя часть его жизненных сил. Поэтому требования к жизни у такого человека сильно занижены. А значит, минимальны и его заработки.

Я пересказал все эти соображения Анастасии Петровне, посоветовав ей немедленно пройти курс лечения у костоправа. Через месяц я встретил женщину вновь. Она сияла. «Зна-

ете, Сергей Николаевич, теперь я хочу от жизни все по максимуму: квартиру, машину, дачу, отдых на Канарах, плащ от Кардена и несколько этого не стесняюсь. Но самое главное, теперь я буквально зубами вырываю из клиентов их деньги, а раньше я стеснялась на эти деньги претендовать».

Существует целая категория людей, у которых могут быть занижены требования к жизни вследствие ухудшения осанки – это кормящие матери. Ведь многие представительницы прекрасной половины человечества вынуждены заниматься сетевым бизнесом именно в результате появления ребенка. Нерадивость мужа или отсутствие такового заставляет вчерашнюю кормящую мать сегодня стать сетевиком. Но такие женщины часто забывают, что в период беременности из-за гормональной перестройки организма у них уменьшилось содержание кальция в костях, хрящи стали мягче, из-за чего увеличилась вероятность нарушения осанки. К тому же могло произойти смещение 3-го и 4-го позвонков. Не следует забывать, что младенец проводил на руках у матери много времени, и именно тогда, когда позвоночник женщины был наименее устойчив. Все это могло привести к деформации костной системы женщины. Поэтому, если кто-либо из прекрасных дам решил прийти в сетевой маркетинг сразу после того, как произвел на свет ребенка, необходимо обязательно выяснить, не деформировался ли позвоночник во время вынашивания плода в период кормления. Если такие отклонения есть, следует немедленно пройти лечебный курс и лишь затем делать шаг в этот бизнес.

Именно такой случай имел место с Тамарой. Молодая женщина, выйдя замуж, быстро убедилась в том, что супруг собирается жить не иначе как за ее счет. Работать он не хотел, ссылаясь на то, что «мучительно ищет свое место в жизни», зато очень охотно пользовался теми деньгами, которые приносила в дом его молодая жена. Тамара разошлась с мужем, но в тот момент у нее уже был годовалый ребенок. Оставшись с малышом на руках, она не могла полноценно работать по своей прямой специальности – бухгалтер и была вынуждена искать другой вид деятельности. Так она попала в маркетинговую сеть, продвигавшую на рынок пищевые добавки. Но некогда активная и предприимчивая женщина после года, который она посвятила выхаживанию ребенка, вдруг обнаружила, что напрочь потеряла свои деловые качества. Ее заработки в сети практически отсутствовали. Она обратилась за помощью ко мне. Когда я спросил ее, на какие удовольствия жизни она хотела бы потратить заработанные в перспективе деньги, то услышал в ответ рассуждение о греховности земных благ и земных удовольствий. Когда я поинтересовался, откуда у молодой женщины такие взгляды, то узнал, что она последние полгода увлекается духовными практиками. Затем я услышал от Тамары, каким великим грехом является деятельность сетевиков: «Сами попав в яму, они стараются увлечь за собой как можно больше людей, для того чтобы не чувствовать себя простофилями», – говорила женщина.

После такой исповеди я был удивлен, что Тамара вообще что-то зарабатывает в сети, и тем не менее посоветовал ей обратиться к костоправу, предполагая, что в период вынашивания и выкармливания ребенка у женщины развился сколиоз, и именно он является причиной снижения энергетического потенциала женщины, что повлекло за собой снижение ее заработков. С Тамарой мы договорились встретиться вновь после того, как она пройдет полный курс лечения у костоправа. И вот этот день наступил.

«Как дела?» – спросил я заметно повеселевшую женщину. «После курса лечения у меня возникла потребность в новом занятии, – ответила Тамара, – я теперь по вечерам бегаю в спортзале». «Зачем?» – удивленно спросил я. «После избавления от сколиоза во мне вдруг пробудилось столько энергии, что она не дает мне уснуть, вот я и бегаю по спортзалу, чтобы избавиться от нее, иначе ночью не сплю», – последовал ответ. Услышав это, я думал, что рухну со стула. Человек мучительно искал, где взять жизненную энергию, а когда обрел ее, то не нашел ничего лучше, как избавляться от нее бегом перед сном! Когда я при-

шел в себя, то спросил Тамару, почему она не использует открывшуюся в ней энергию для того, чтобы повысить свои заработки в сетевом маркетинге? Ведь именно за такой помощью она ко мне изначально обращалась. Женщина ответила, что, видимо, вся причина в мыслях: ведь именно там укоренилось то мировоззрение, которое сформировали духовные практики – не искать смысла в земных удовольствиях, отдавать нажитое тем, кто нуждается в нем больше тебя. А с такими представлениями трудно зарабатывать деньги, особенно сетевому.

И вот тут я вспомнил крылатую фразу костоправа Виталия Гитта: *«Голова – это всего лишь не в меру разросшийся шейный позвонок»*.

*Действительно, в жизни человека все решает энергетика. Нет у человека силы, и его разум тут же найдет ему подходящую идеологию – подскажет, как жить, чтобы выжить: подставлять обидчику правую щеку, возлюбить своего врага, не терзать себя из-за отсутствия мирских благ и т. д. Но стоит организму человека откуда-то зачерпнуть энергию, как его разум немедленно направит эту энергию в созидательное русло, а для этого в первую очередь поменяет характер взглядов на жизнь, на себя, на окружающих людей. Человек будет стремиться подобрать себе такую философию, которая позволяла бы ему наказывать своих врагов, пользоваться земными благами, быть проворнее окружающих, когда дело касается денежной прибыли и т. д.*

Поэтому когда мы находим для себя подходящую систему взглядов – это вовсе не плод духовных исканий, проделанных нашим разумом, это мировоззрение, которое соответствует нынешнему энергетическому состоянию нашего организма. Измени это состояние в худшую или в лучшую сторону – и вслед за ним в ту или иную сторону изменится мировоззрение. Надо только дать себе правильное задание.

Все это я рассказал Тамаре и посоветовал ей подобрать такую систему взаимоотношений с окружающим миром, где она могла бы использовать открывшуюся в ней энергию на то, чтобы повысить свои заработки от работы в маркетинговой сети. Вместо того, чтобы бессмысленно сбрасывать эту энергию, бегая по вечерам в спортзале.

Через месяц женщина оповестила меня, что больше не посещает перед сном спортзал, а организует одна за одной презентации своего товара, ведет обучающие семинары в нескольких городах Подмосковья. «Я в конце дня просто с ног валюсь и засыпаю как убитая, – рассказывала Тамара. – Мне ведь много надо себе купить, во многих местах побывать, а для этого надо много зарабатывать самой и заставлять эффективно работать своих деловых партнеров первой линии. Вот и верчусь как заведенная. Правда, сколько себя помню, я всегда такой была. Одно не пойму, с чего вдруг полгода назад бессребренницей стала?» «Из-за возникшего сколиоза, – ответил я. – Но сейчас, слава Богу, уже все позади!»

### Глава 3. Развитие агрессивного эгоизма

Так уж нас воспитали наши родители, старшие товарищи и прочие авторитетные люди, что *заработанные деньги мы должны израсходовать в первую очередь на нужды родных и близких нам людей*. Это утверждение возможно и правильно, но лишь тогда, когда есть что расходовать. А вот когда имеет место хроническое отсутствие денег, тогда Я РЕКОМЕНДУЮ ЗАБЫТЬ О СУЩЕСТВОВАНИИ НА СВЕТЕ КАКИХ БЫ ТО НИ БЫЛО ЛЮДЕЙ, КРОМЕ, КОНЕЧНО ЖЕ, САМОГО СЕБЯ.

Но этот шаг легче описать на бумаге, чем осуществить на практике. Ведь мы привыкли жить для людей. Но с чего-то все-таки надо начинать перестройку. А с чего? Ну конечно же, с медитации. Ведь что значит перестроиться? Это привыкнуть жить по-новому. Как выработать привычку? Многократным повторением поступков, ранее неизвестных. Правда, реальная жизнь не всегда позволяет нам сегодня поступать иначе, нежели мы поступали вчера. А вот в своей иллюзорной жизни – медитации – мы можем поступать как угодно. И таким образом привыкнуть вести себя по-новому. Ида Васильевна работала в маркетинговой сети в фирме, занимающейся долгосрочным страхованием населения. Да вот только заработки Иды Васильевны были минимальными. У меня она просила совета, как ей зарабатывать больше денег. У Иды Васильевны был долг – несколько тысяч долларов; был ребенок – озорной десятилетний мальчик, которого женщина воспитывала самостоятельно, без отца. Была мать – инвалид I группы, которая тоже находилась на ее содержании. Я, конечно же, посоветовал женщине по утрам гнать от себя мысли о долге перед другими людьми и думать исключительно о собственных нуждах и собственных удовольствиях. Через неделю Ида Васильевна предстала передо мной вновь и сказала, что у нее ничего не получается. «Я просто не могу заставить себя думать о собственных нуждах и удовольствиях, когда знаю, что обязана отдать долг своим друзьям, которые некогда поделились со мной последними деньгами, что обязана откуда угодно достать сыну новый велосипед, чтобы он не чувствовал себя ущербным оттого, что живет без отца, что существует необходимость регулярно покупать лекарства матери, которые сегодня недешевы. Я пытаюсь отключиться от мыслей о долге, но все вышеперечисленные люди словно преследуют меня в моем сознании», – растерянно призналась женщина.

Тогда я предложил ей следующую медитацию.

Вечером, перед сном вы ложитесь на спину и непродолжительное время лежите без движения. Когда ваше тело успокоится, мысли улягутся, эмоции затихнут, представьте себе, что вы умерли.

Те, кто побывал в состоянии клинической смерти, рассказывают, что в этот момент человек начинает видеть свое тело как бы с высоты сначала полуметра, затем метра, затем с высоты потолка того помещения, где он находится.

Вот и я вам советую мысленно отделить свою душу от тела и созерцать последнее внутренним взором примерно с высоты потолка собственной спальни. Не надо бояться, что этот психологический акт впоследствии как-то негативно повлияет на вашу жизнь.

Все тем же мысленным взором вы подводите к своему бездыханному телу одного за другим людей, которым вы что-то должны в этой жизни. Вот подошли к вашему телу друзья, у которых вы заняли их последние деньги. Они, конечно же, верили, что вы с ними расплатитесь. Верили до того момента, пока не увидели перед собой ваше неподвижное тело. Увы, они осознали, что теперь их деньгам уже не суждено вернуться назад. В первое мгновение им жаль вас, жаль собственные деньги, на которые они, конечно же, рассчитывали что-то себе приобрести. Но уже в следующее мгновение ваши друзья будут думать, увы,

не о вас, а о том, как им жить, зная, что ваших денег теперь не поступит. И поверьте, они очень скоро сообразят, откуда им взять эти деньги, уверен они добудут их.

Да, как это ни грустно, но случись с вами что-нибудь трагическое, жизнь окружающих вас людей лишь на мгновение замрет, а затем покатится дальше уже без вас и будет, может быть, даже счастливей, чем когда вы были рядом. Вот и ваш десятилетний сын, которого вы решили растить сама, осознав, что вас уже нет, станет принимать подарки (и первым долгом, конечно, новый велосипед) от своего отца и его родни, от которых вы так хотели его оградить. И что греха таить, он будет радоваться этим подаркам не меньше, чем если бы их преподнесли ему вы. И он тоже будет жить дальше без вас.

Ваша мать, осознав, что с вашим уходом ей больше нельзя рассчитывать на помощь родственников, вступит во взаимоотношения с государством, завещав ему по смерти свою квартиру, взамен получит пожизненный уход, включая и дорогостоящие медикаменты. И она тоже будет жить без вас дальше.

Итак, в результате этой медитации вы привыкнете к мысли, что, когда ваша душа покинет тело, все, без исключения, люди найдут способы жить без вас и жить счастливо. Осознав это, вы перестанете служить им, вы перестанете отдавать им все, забывая себя! Тогда и только тогда вы выдвините на передний план те удовольствия, те радости, которые можете испытать, пока живете на Земле! А эти радости, кроме вас самой, вам никто не доставит. Работайте для себя и ваши заработки возрастут.

Ида Васильевна внимательно выслушала мою рекомендацию и ушла. Позвонила она через месяц. «Все в порядке, – сказала она. – После того как я несколько раз перед сном отделила свою душу от тела и мысленно понаблюдала за своими друзьями и родственниками, то почувствовала, что слишком много пекусь о них и забываю о себе. А кто в этой жизни позаботится обо мне, подумала я и честно себе ответила – никто. Только я сама. Работать для себя стала азартнее, заработки мои повысились. Я обеспечила всеми необходимыми медикаментами мать, купила сыну обещанный велосипед, стала отдавать долги. Ну и, конечно же, сделала себе кучу подарков. Но самое главное: во мне пробудилось удовольствие жить!»

**ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО СЕТЕВИКА – ЗАБОТИТЬСЯ ПРЕЖДЕ ВСЕГО О СЕБЕ, ТОГДА ТЫ СДЕЛАЕШЬ СЧАСТЛИВЫМИ И ОБЕСПЕЧЕННЫМИ И СЕБЯ, И СВОИХ БЛИЗКИХ!**

Но какие именно собственные интересы следует стремиться удовлетворить сетевнику прежде всего? Купить отдельное жилье? Удовлетворять свои гастрономические запросы? Организовать продуктивный отдых? Нет. **ПЕРВЫЕ ЗАРАБОТАННЫЕ ДЕНЬГИ ИЗРАСХОДУЙТЕ НА ТО, ЧТОБЫ ПРИВЕСТИ В ПОРЯДОК СОБСТВЕННЫЕ ЗУБЫ.**

Если человеку снится, что во сне он теряет зуб, то, согласно толкователю снов американцу Густавусу Миллеру, этот сон означает, что его ждут печальные известия. Однако я могу смело сказать, когда подобный сон снится человеку, тщетно стремящемуся заработать деньги, то он является подсказкой, указывающей на причину, почему отчаянные попытки разбогатеть не приносят желаемого результата. Для человека, ставшего на путь бизнеса, потеря зуба во сне означает, что он не обладает достаточной цепкостью, не способен, образно говоря, вырвать зубами из клиента те деньги, которые ему необходимы для реализации своих желаний. У него не хватает на это внутренней силы, нет уверенности в том, что он имеет на это право.

Дело в том, что многие посещающие нас сновидения являются продуктом генной памяти человека. В стародавние времена потеря зубов свидетельствовала о наступлении возраста, когда следовало уходить из активной социальной жизни. Так, на Руси в глубокой древности человека, начавшего терять зубы, вводили в глухой лес и там оставляли на съедение диким зверям (в Японии с этой же целью стариков уносили высоко в горы).

И в то же время крепкие зубы в том количестве, каким наделила человека природа, гарантировали ему удачную охоту, а значит, решение как собственных проблем, так и проблем своей семьи (мясо – пища, шкуры – одежда и т. д.).

Но охота подразумевает не только убийство зверя, но еще и умение отстоять завоеванную добычу – сделать так, чтобы она не досталась другому охотнику, а стала твоей собственностью. Таким образом, наличие у каждого из нас полного ряда зубов вселяет ощущение дерзости, уверенности в своей победе – качеств, необходимых для человека, ступившего на путь сетевого бизнеса.

Наблюдая в процессе своей работы за людьми, я обратил внимание на то, что *человек, утративший несколько зубов (и не восстановивший их посредством протезирования), имеет более слабую коммерческую хватку по сравнению со своим ровесником, обладающим всеми зубами (собственными или искусственными). Он как бы неосознанно уступает другим людям право владеть деньгами и распоряжаться ими.* **ОДНАКО СТОИТ ВОССТАНОВИТЬ УТРАЧЕННЫЕ ЗУБЫ, КАК ВОЗВРАЩАЕТСЯ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ЖЕЛАНИЕ АКТИВНО ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ.**

Гиви по переселении в Москву из Грузии пришел работать в маркетинговую сеть, распространявшую косметику. Он пожаловался мне на низкие заработки, а затем рассказал о себе такую историю.

«У нас на Кавказе принято жалеть женщин и покровительствовать им. Особенно тем, кто старше тебя. Потребители распространяемой мною косметики преимущественно женщины. Многие из них не имеют мужей, не имеют постоянной работы и от этого кажутся мне особенно беззащитными. Предлагаемая мною косметика относится к категории дорогостоящих. По поведению своих клиенток я чувствую, что у них есть требуемая сумма денег, но мне, честное слово, стыдно у них эти деньги забрать. Я знаю, что если клиентка купит что-то из моего товара, то останется на многие месяцы без сытной пищи, обновок и т. д. И мне попросту жалко ее. Я, конечно, рассказываю ей о достоинствах своей продукции, а сама думаю: лишь бы она ее не купила. Не хочу брать греха на душу. И товар у меня, как правило, и впрямь не покупают. «Почему я такой жалостливый, Сергей Николаевич? – интересовался Гиви. – Неужели дело только в моем воспитании?» «Не только в нем, – ответил я, внимательно рассмотрев рот клиента во время его монолога. Зубов в этом рту было мало-мало. О чем я и сообщил неудачливому сетевнику с Кавказа, добавив, что рекомендую ему в первую очередь заняться протезированием. «Но зубопротезирование сегодня – дорогая вещь, – возразил Гиви. – Мои домочадцы меня не поймут, если я потрачу деньги не на детей, жену, родителей, а на собственные зубы». «Сейчас вы все равно почти ничего не зарабатываете, так как не обладаете коммерческой хваткой, – парировал я. – А вставив зубы, станете приносить в дом деньги и не малые. Так что сегодня можно израсходовать деньги на поход к дантисту во имя того, чтобы обеспечить завтрашний день для себя и своих близких».

Гиви объявился через несколько месяцев, ослепив меня голливудской улыбкой. К тому же он был стильно одет и излучал благополучие и уверенность в своем завтрашнем дне. «Никогда не думал, что такая мелочь, как зуб, может так сильно влиять на состояние психики человека, – начал он разговор. – У нас, у кавказцев, есть хорошая черта – взаимопомощь. После визита к вам я рассказал своим друзьям, в чем кроется причина моих неудач в сетевом маркетинге. „Давай проверим!“ – сказали друзья и дали мне займы столько денег, сколько было необходимо, чтобы восстановить потерянные зубы. Я вставил зубы и вдруг почувствовал, что во мне исчезла пресловутая жалость. Теперь я каждой покупательнице твердо говорю: „Тебе просто жить нельзя без моей косметики!“ И большинство из них после моих уговоров достает свои последние деньги и расплачивается за кремы, лосьоны, помаду. Мне больше не жалко, что они после этой покупки вкусно не покушают или не купят обно-

вок. И женщины потом еще долго благодарят меня за то, что я открыл им тропу в новую жизнь – буквально заставил их быть ухоженными и красивыми».

У кавказца, обладающего поддержкой земляков, проблема отсутствия денег на зубопротезирование быстро нашла свое разрешение. Хуже обстоят дела у выходцев из средней полосы России, жителей Севера или сибиряков. В этом я убедился, объясняя своим клиентам связь отсутствия во рту зубов с пустотой в кошельке. Когда человеку, вынужденному прийти в сетевой маркетинг из-за того, что на предприятии перестали платить зарплату, не имеющему ни оборотного капитала, ни обеспеченных друзей, влезшему в долги, ты говоришь о необходимости в первую очередь извлекать средства (и порой немалые!) для восстановления во рту недостающих зубов, то, мягко говоря, сталкиваешься с непониманием. И тем не менее если человек поверит мне и воплотит в жизнь рекомендацию полностью восстановить недостающие зубы, то улучшение его взаимоотношений с миром ДЕНЕГ произойдет незамедлительно, так как к нему вернется вера в себя и ощущение здорового эгоизма.

Но все описанное мною выше – не единственное позитивное влияние зубов на психику человека и последующие за ним изменение в его жизни. Приводимый далее случай имел место уже со мной.

Однажды мне удалили зуб мудрости в районной поликлинике. Сначала эту операцию доверили практиканту. Но он лишь расколол зуб на несколько частей и не извлек их. Тогда за дело взялась врач. Она извлекла части расколотого зуба, используя при этом бормашину (высверливала корни). Когда я уже поднялся из зубоврачебного кресла, врач посоветовала мне на всякий случай сделать рентген нижней челюсти, объяснив это тем, что в процессе удаления зуба она сломала бор и не может найти обломок. «Вдруг он у вас остался где-нибудь в кости», – предположила она. Я пошел в рентгеновский кабинет, и сделанный там снимок отчетливо показал наличие в челюстной кости сломанного бора. С этим снимком я вернулся ко врачу, будучи уверенным, что застрявший бор мне немедленно удалят. Не тут-то было! Врач посмотрела сначала на снимок, затем на часы и радостно сказала, что ее смена закончилась, а поскольку была пятница, то назначила удаление бора аж на понедельник. Но к понедельнику место, где когда-то был зуб, а теперь покоился бор, полностью зажило. Я представлял, сколько неудобств доставит мне повторное хирургическое вмешательство, и опасался, что этот дантист при новой встрече может оставить в моей челюсти предмет посущественнее бора, и поэтому советовался с кем ни попадя, как мне в этой ситуации поступить. Мои метания привлекли к себе интерес старого умудренного жизнью еврея, работавшего со мной на одном предприятии. Он взял меня под руку, отвел в сторону и тихо сказал: «Сережа, вам с этим бором чертовски повезло! Не вздумайте его удалять. Во-первых, бор не причинит вам никакого вреда, поскольку сделан из нержавеющей стали. А во-вторых, постоянно находясь во рту, этот обломок будет питать ваш мозг ионами железа. Это очень полезно для умственной деятельности! Пройдет совсем немного времени, и вы начнете ощущать такие перемены в своей жизни, о которых не могли и мечтать. Люди платят очень большие деньги, чтобы регулярно питать свой мозг ионами железа. Вам же эта подпитка досталась совсем бесплатно. Повторю: вам повезло».

Я решил довериться мнению этого выдавшего виды человека и не стал извлекать обломок бора из своей челюсти. Тем более что обломок засел где-то глубоко в кости и абсолютно никак себя не проявлял. Уточню: не проявлял на физическом уровне, а на интеллектуальном все произошло именно так, как было предсказано. Очень скоро я стал ощущать особую ясность сознания и непреодолимое желание мозга долго и продуктивно работать. Я перестал довольствоваться теми подачками, которые бросало мне государство в виде зарплаты на государственном предприятии. Я стал охотно, а главное, безошибочно находить дополнительные статьи дохода. Например, улетаю в командировку в какую-нибудь отдаленную точку страны брал с собой фотоаппарат и делал фоторепортаж, сопровождаемый текстом,

а затем продавал его в туристические журналы. Гонорар за один такой репортаж втрое превышал мой месячный оклад. Журналы в свою очередь охотно пользовались моими услугами, поскольку не тратили деньги на командировки своих сотрудников. Я же летал в любую точку страны бесплатно, так как работал в Аэрофлоте. В газете «Московский комсомолец» я печатался в рубрике «Москвичи далеко от Москвы». Как встречу москвича где-нибудь, например, на Сахалине, так немедленно напишу о нем статью, а это опять деньги. Издал Горбачев антиалкогольный указ, изъял из продуктовых магазинов спиртное, я немедленно смекнул, как заработать деньги на этой ситуации. Составил, а затем отпечатал фотографическим способом карту винных магазинов Москвы и предложил ее продавцам печатной продукции, работающим на московских вокзалах. Затем открыл собственное малое предприятие и стал издавать свои книги, проводить консультации и т. д. Сейчас уже широко известно, что представитель каждого знака Зодиака имеет «свой» металл. Этот металл, находясь в близком контакте с телом человека, осуществляет тонизирующее воздействие. Зубопротезирование позволяет этот контакт человека и его металла сделать наиболее продуктивным, правда, если специально подбирать сплавы индивидуально под каждого, кто садится в кресло дантиста. Эту уникальную пока практику сегодня осуществляет Вадим Газаев. Он же рекомендует наиболее подходящее время для протезирования, дабы последний не только долго носился, но и оказывал позитивное действие на своего обладателя. Так что инициирование коммерческих способностей через наведение порядка в полости рта, это сегодня абсолютно реально. Отнестись к тому, что происходит у вас во рту, нужно со всей серьезностью и для того, чтобы максимально активизировать свою деятельность в сетевом бизнесе. И здесь лучше не жалеть ни времени, ни денег.

## Глава 4. Ваша боль – это ваши деньги

Не новость, что мы идем зарабатывать деньги (будь это маркетинговая сеть или любая другая деятельность) для того, чтобы помимо пропитания, организации собственного отдыха или внесения платы за учебу своих детей еще и приобрести вещи в дом. Например, купить новый телевизор, стиральную машину, мебель в комнаты или на кухню. Иногда мы удивляемся тому, как легко пришли к нам необходимые заработки (например, на новый телевизор). Иногда ломаем голову над тем, почему никак не можем заработать средств, например, на то, чтобы обновить столовый гарнитур. О секретах притяжения денег, необходимых для покупки тех или иных вещей и пойдет рассказ в этой главе.

*Важнейший процесс, идущий в нашем мире, который оказывает существенное влияние на приток или отток денег – это акт смерти, то есть момент потери каждым из нас близкого человека – расставание с ним навсегда.* Сколько страданий испытываем мы в этот момент, как долго не можем примириться с постигшей нас утратой.

Но всякий, кто ступил на тропу коммерческой деятельности, должен знать закон: **ГДЕ СТРАДАНИЕ, ТАМ И ДЕНЬГИ.**

Именно по этой причине, **ЕСЛИ ЧЕЛОВЕКУ УДАЕТСЯ В СВОИХ МЫСЛЯХ СОПРИКОСНУТЬСЯ С АКТОМ СМЕРТИ, ОН АВТОМАТИЧЕСКИ ВСТУПАЕТ В РЕЗОНАНС С РИТМОМ ДЕНЕГ ИЛИ, КАК СЧИТАЛИ ДРЕВНИЕ, С РИТМОМ ПЛОДОРОДИЯ. А ЭТО ВЫЗЫВАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ ЧЕЛОВЕКА.**

Древние люди обратили внимание на вышеописанное явление. Недаром практически у всех народов существовали обряды публичных жертвоприношений. Особенно обильными были жертвоприношения накануне сева и созревания урожая, накануне военных походов, сулящих завоевания, трофеи и прочие приобретения. На глазах у собравшихся закалывалось животное (иногда приносились человеческие жертвы, иногда жертвовали продукты, зерно, их, например, высыпали в реку, в море и так далее), а многочисленные созерцатели эмоционально переживали случившуюся на их глазах гибель, испытывали ощущение страдания от утраты приносимого в жертву соплеменника или же от потери жертвенного животного, или зерна, которые теперь нельзя было употребить в пищу. *Таким образом, созерцатели жертвоприношения вступали в резонанс с ритмом плодородия.*

Поэтому чем щедрее было жертвоприношение и чем больше людей при этом присутствовало, тем вернее грядущему предприятию сопутствовала удача: урожай был обильный, военный поход победоносный, трофеи богаче, присоединение владений обширнее.

Для нашего современника, конечно, дикость регулярно созерцать чью-то смерть или уничтожать продукты питания, но в то же время для свободного предпринимателя или для тех, кто добывает средства, работая в маркетинговой сети, не использовать вышеописанный способ подключения к стихии плодородия в высшей степени расточительно. Поэтому сейчас пойдет разговор о том, как эмоционально включиться в тот же психоэнергетический процесс, который протекал в организмах наших пращуров во время обряда жертвоприношения, но только не выходя за рамки современной цивилизации.

Каждый из нас обращал внимание на то, что отнести на свалку холодильник, который отслужил тебе верой и правдой 20 лет, или продать на запчасти автомашину, с которой тебя связывают и годы, и воспоминания, – все равно, что похоронить близкого человека или животное, долгое время жившее у тебя в доме и ставшее тебе больше, чем другом. Эти вещи мы наделяем качествами живого человека или *сущностью*. Сущностное мышление особенно было характерно для наших предков: лес, река, пруд имели своих одушевленных владельцев – соответственно лешего, русалку, водяного и т. д., с которыми надо было вступать в контакт, переступив границу их владений. Постепенно сущностью предки

наделили и многие другие предметы, которые видели вокруг себя. Поэтому многие из нас и сегодня подспудно стараются избегать столь неприятных переживаний и, по возможности, стремятся не расставаться со старыми вещами, то есть тем самым отдалять час их смерти. Поэтому старыми вещами заполняют антресоли, их отвозят на дачу и т. д. Но не научившись расставаться со старыми вещами, мы тем самым лишаем себя возможности притягивать к себе деньги через обряд жертвоприношения, то есть взаимодействовать со стихией плодородия во имя материальных поступлений в наш бюджет. Ведь в процессе освобождения дома от отслуживших свой век вещей мы эмоционально переживаем их смерть, а значит, подключаемся к одному из жизнеобеспечивающих процессов – процессу приумножения материальных благ.

*Проделайте эксперимент: расстаньтесь с дорогой вашему сердцу, но, увы, уже ненужной вещью, и вы обратите внимание на то, как к вам вскоре откуда-то придут деньги на новую вещь, выполняющую ту же функцию, что и выброшенная.*

Мне приходит на память такой пример. Роза Юрьевна была адвокатом и одновременно подрабатывала в маркетинговой сети, распространяя пищевые добавки. Старательная, многоопытная, она тем не менее не могла похвастаться большими заработками ни на юридическом поприще, ни на поприще сетевого маркетинга. Что касается адвокатской деятельности, то клиентов у Розы Юрьевны было немного, да и те, что были, то и дело совершали опрометчивые поступки, которые сводили на нет уже почти выигранные в суде дела, и Роза Юрьевна, проиграв процесс, оставалась без гонорара. В сетевом маркетинге после того, как женщина осуществляла спонсирование клиента, то есть знакомила его с предлагаемым товаром, она получала много восторженных откликов и клятвенных обещаний немедленно приобрести пищевые добавки на большую сумму денег. А затем клиент исчезал, так и не совершив ни одной покупки. «Все время не хватает какой-то одной последней капли, – жаловалась мне женщина. – Кажется, вот-вот должны прийти деньги. Но нет. Срываются в последний момент».

Разговор происходил на даче у Розы Юрьевны. Дача находилась в ближайшем Подмоскowie. Из-за листвы сплошь и рядом выглядывали фешенебельные постройки, соседствовавшие с домом Розы Юрьевны. Дом моей клиентки, конечно же, разительно отличался от них. Но наружный облик здания не производил такого гнетущего впечатления, как та обстановка, которая была внутри. Мало того, что здесь красовались старый холодильник ЗИС (завод имени Сталина), еще черно-белый телевизор, стол, шкаф, диван довоенной поры, к тому же двери встроенных шкафов и дверцы антресолей были сделаны не из современной вагонки, а из фрагментов мебели, еще, вероятно, все той же довоенной поры. Роза Юрьевна перехватила мой взгляд и пояснила: «Знаете, ничего не могу выбрасывать. Просто рука не поднимается. Ну как я выброшу, например, вот этот диванчик, когда я спала на нем еще ребенком? Как я могу выбросить этот торшер, когда под ним по вечерам читал книжки мой покойный отец? Мне эти вещи, во-первых, дороги как память, а во-вторых, случись что – война, очередная перестройка, разруха – эти вещи еще мне послужат: и черно-белый телевизор тогда буду смотреть, и холодильником ЗИС пользоваться. Так вот и живу среди вещей, которые тесно связаны с моей жизнью от самого ее начала и до сегодняшнего дня». «А ваш муж, если не секрет, как относится к старым вещам?» – полюбопытствовал я, зная, что супруг Розы Юрьевны – преуспевающий предприниматель.

«Ой, он все любит выбрасывать! – воскликнула женщина. – Даже рубашка или туфли чуть из моды выйдут, он их сразу на помойку, и на эту дачу, где мы с вами сидим, его не затащишь». «Вот по этой причине деньги к вашему мужу идут легко, а от вас в последний момент уплывают», – подвел я итог и рассказал женщине о механизме притяжения денег через обряд жертвоприношения, тот самый, о котором только что поведал читателю.

Не знаю, или я был убедительным рассказчиком, или повлиял пример мужа, но только Роза Юрьевна резко изменила стиль жизни. «Прежде чем заработать деньги, например, на новый видеомэгафон, я возьму и выброшу старый, – впоследствии рассказывала мне женщина. – Не отдам кому-либо из друзей, как принято говорить „в хорошие руки“, а просто отнесу на помойку и оставлю. Иду назад домой, а на глазах – слезы. Но затем поживу без „видика“ неделю-другую, и точно знаю: деньги на новый придут, причем именно на такую модель, какую я хочу. Если нет возможности жить без выброшенного предмета, например, раковины или ванны, я лезу в семейную заначку, беру необходимые деньги, совершаю покупку, а старый предмет немедленно выдворяю на помойку. И в ближайшее время эта сумма ко мне обязательно приходит, когда через адвокатскую деятельность, когда через маркетинговую сеть. Повторяю, порой от жалости к вещи я пускаю слезу, как по живому человеку, но тем не менее настойчиво продолжаю расставаться с бытовыми предметами, отслужившими свой срок».

*К сожалению, в нашем обществе и по сей день бытует мнение: для человека, ставшего на путь предпринимательской деятельности, надо сначала обрести покой в душе, а уж потом деньги найдут тебя. Это утверждение – ложь!*

Давайте трезво взглянем на вещи: ДЕНЬГИ К НАМ ПРИХОДЯТ В РЕЗУЛЬТАТЕ НАШЕЙ ДУШЕВНОЙ НЕУСПОКОЕННОСТИ, ТО ЕСТЬ БОЛИ. НАМ БОЛЬНО ОТ ТОГО, ЧТО У НАС НЕТ ДЕНЕГ, НАПРИМЕР, НА СЫТНЫЙ ОБЕД, НАМОДНУЮ ОДЕЖДУ, НА ПРЕСТИЖНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ИЛИ КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ. ЭТА БОЛЬ НЕ ДАЕТ НАМ СПОКОЙНО ЖИТЬ, И МЫ ЗНАЕМ, ЧТО БОЛЬ ОТСТУПИТ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА МЫ ВСЕ-ТАКИ РАЗДОБУДЕМ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ. НАШ ОРГАНИЗМ, СТРЕМЯСЬ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДУШЕВНОЙ БОЛИ, НАХОДИТ РЕШЕНИЕ НАШИХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.

А те люди, у которых на душе, по народному выражению: «Тишь да гладь, да Божья благодать», как приходят на свет в квартиру с черно-белым родительским телевизором, так и уходят с этого света с ним же. Всю свою жизнь, порой достаточно длинную, они так и не способны что-либо приобрести, потому что гасят в себе боль, находя причину смириться с отсутствием у них чего-либо. Оглянитесь на своих знакомых: среди них вы наверняка найдете таких, как описанные мною люди, благообразные, нетребовательные к жизни. Так вот, если вы собрались работать в маркетинговой сети, и работать с прибылью, то старайтесь никогда и ни в чем не быть похожими на них!

*Помните: ДУШЕВНОЕ ТЕРЗАНИЕ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ЖИЗНЕННЫХ БЛАГ – ЭТО ВАШИ ДЕНЬГИ, ТЕ САМЫЕ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ВАМ ВСЕ ЭТИ БЛАГА ВПОСЛЕДСТВИИ ДОСТАВЯТ. А НЕТ ТЕРЗАНИЙ – НЕ БУДЕТ И ДЕНЕГ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НЕ БУДЕТ И БЛАГ.*

Петр развелся с женой и как истинный джентльмен, оставил ей все, а сам переехал жить в комнату в коммуналке, оставшуюся ему от бабушки. Комната была практически пустая: ни стульев, ни стола, ни кровати, ни тем более телевизора. Петр ужинал на полу, на полу и спал, постелив матрац. О расставании с женой не жалел, возвращаться к ней не собирался, поэтому решил обустроить новую жизнь. Но для обустройства нужны деньги. Петр слышал от друзей, что сегодня деньги дает работа в маркетинговой сети. Так он пришел в сетевой бизнес.

Одновременно с этим событием Петр познакомился с батюшкой – настоятелем храма, на который выходили окна его комнаты. Батюшка был лишь немного постарше Петра, и они общались друг с другом скорее как ровесники, нежели как прихожанин с духовным отцом. И от этого между ними было больше искренности и доверия. Петр во время их встреч рассказывал святому отцу, какую душевную боль он испытывает оттого, что не может пригласить к себе в дом друзей из-за отсутствия элементарной обстановки. Батюшка, в свою оче-

редь, напутствовал Петра словами, что, дескать, главное для человека – это жизнь его души, а последней, как известно, не нужны ни стол, ни стулья, ни даже постель, и советовал не терзаться из-за отсутствия житейских благ, а заботиться о том, чтобы мир и гармония царили в душе. От напутствий святого отца на душе у Петра становилось легко и ясно. Легко было еще и оттого, что речи батюшки как нельзя лучше ложились на финансовое положение молодого человека. А положение было ужасающее: у Петра порой неделями не было денег даже на еду. Он отдал знакомым любимого кота, потому что был не в силах прокормить даже его и не мог смотреть, как мучается и болеет от постоянного голода его четвероногий пушистый друг. Сетевой маркетинг давал Петру редкие заработки – товар у Петра практически не покупали, а уж тем более никто не подписывался к нему в сеть. Правда, все эти обстоятельства не очень-то расстраивали Петра, потому что в душе у него царили мир и гармония.

Но вдруг произошло непредвиденное. Петр встретил девушку, и молодое сердце яростно застучало в его груди. Но в какой ад погрузилась душа Петра! Какими терзаниями она наполнилась. Он хотел отвести героиню своих грез в ресторан и не мог. Он хотел сходить с ней на дискотеку и опять не мог – все по той же причине отсутствия денег. Он просто сходил с ума, часами стоя, как часовой, у входа в зал, где плясала молодежь, а среди нее и его возлюбленная (ведь девушек на такие мероприятия пускают бесплатно). Он не мог (не имел права) подойти к избраннице, когда после дискотеки ее провожал домой кто-то другой. Он не мог пригласить ее даже к себе домой – ему было стыдно за нищенскую обстановку в своей комнате. Одним словом, душевному равновесию Петра пришел конец. Увещевания святого отца больше не имели над ним силы. Петр не мог, а главное, не хотел жить в нищете. Он хотел дарить своей возлюбленной дорогие цветы, покупать красивые вещи, баловать поездками в ресторан или за границу. И что самое интересное, как только он нарушал гармонию в своей душе и давал волю сладким мечтам, вместе с которыми приходила и нечеловеческая боль от осознания их невыполнимости, деньги вдруг начинали сами находить Петра.

Накануне дня рождения избранницы, когда Петр мучался оттого, что не может подарить ей ни духов, ни цветов, у него вдруг стали раскупать продукцию, и он достойно поздравил даму своего сердца. Когда его возлюбленная вдруг изъявила желание провести с ним отпуск на море и Петр впал в отчаяние оттого, что негде взять денег на поездку, у него вдруг сама собой стала создаваться и работать сеть, принесся нужный доход. Были и другие мелкие совпадения. Петр почувствовал, что **СУЩЕСТВУЕТ ЖЕСТКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ ЕГО СТРАДАНИЕМ ОТ ОТСУТСТВИЯ ДЕНЕГ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЧТЫ И ДАЛЬНЕЙШИМ ПОСТУПЛЕНИЕМ ТРЕБУЕМОЙ СУММЫ В ЕГО КОШЕЛЕК**. За разъяснением этого природного феномена он обратился ко мне. Я лишь утвердил молодого человека в том, что замеченная им закономерность имеет место, и посоветовал пользоваться этим явлением природы себе во благо. Петр стал стремиться осуществлять каждое свое желание и никогда не заглушать в себе душевной боли, возникшей оттого, что в настоящий момент осуществление этой мечты кажется невозможным. Дела в сетевом бизнесе сразу сдвинулись с места. Он женился на своей избраннице, перебрался из комнаты в коммуналке в отдельную квартиру, сейчас обеспечивает уход и воспитание появившегося в семье ребенка. Когда мы виделись с Петром в последний раз, он вдруг вспомнил строку из Лермонтова: «А он, мятежный, просит бури». «Странно, – пожал плечами Петр, – ведь с малолетства знал эту строку, а только сейчас понял, какой в ней заключен смысл».

## Глава 5. Как поступать с долгами

*Сколько бы ни было продуктивно страдание человека, ставшего на путь коммерческой деятельности, существует ситуация, в которой рекомендуется его, всячески избегать. ЭТА СИТУАЦИЯ СВЯЗАНА С ВОЗВРАТОМ ДОЛГОВ, КОТОРЫЕ БЫЛИ СДЕЛАНЫ, например, для того, чтобы начать собственное дело.*

Общеизвестно, что для получения возможности работать в маркетинговой сети порой необходимо внести некую сумму денег (часто немалую!). Те люди, которые решили посвятить себя этому бизнесу, не всегда имеют собственные оборотные средства, поэтому они вынуждены прибегнуть к тому, чтобы взять требуемую сумму в долг. Деньги занимают, как правило, у знакомых, которые немного лучше преуспели в бизнесе, продали что-нибудь из недвижимости или просто трудились на государственной службе и не пускались в коммерческие авантюры. Иными словами, те, кто берут деньги в займы, полностью отдадут себе отчет в том, что заняли у людей последнее (или почти последнее) и, начав работать в сети, они стремятся первым делом вернуть эти деньги своему кредитору.

Честное слово, господа сетевики, лучше бы у них никогда не было желания это сделать! Потому что **СТРЕМЛЕНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ВЕРНУТЬ ЗАНЯТЫЕ СРЕДСТВА ПРИВОДИТ К ТОМУ, ЧТО ЧЕЛОВЕК ВООБЩЕ НЕ СПОСОБЕН ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЕГ НИ НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГОВ, НИ НА ХЛЕБ НАСУЩНЫЙ**. А теперь о том, почему так происходит.

Причина, почему деньги упорно не идут в руки тем, кто стремится их затем отдать постороннему человеку (своему кредитору), следующая. *Деньги, как мы уже говорили, охотно идут в руки агрессивным эгоистам – людям, стремящимся потратить их исключительно на собственные прихоти*. А **ПРИ СТРЕМЛЕНИИ ВЕРНУТЬ ЗАРАБОТАННОЕ КРЕДИТОРУ ЭТО ПРАВИЛО ГРУБО НАРУШАЕТСЯ**.

Виктория Николаевна худо-бедно зарабатывала себе на жизнь, торгуя газетами по электричкам, и всегда отмечала, что торговля у нее шла удачней, чем у остальных распространителей печатной продукции. То попадетсЯ покупатель, про которого в газете статья напечатана, и он сразу покупает экземпляров пятьдесят для себя и своих знакомых, то на кого-то неожиданно свалится ремонт, а ни бумаги, ни газет дома нет – вот и вынужден он покупать свежую прессу, причем покупает именно у Виктории Николаевны. Вот она и подумала: если я такая удачливая, то почему бы мне не заняться делом более прибыльным? А каким? Куда могут беспрепятственно взять женщину в солидном возрасте без образования, без длинных красивых ног, да еще почти десять лет занимавшуюся неквалифицированным трудом? Только в маркетинговую сеть. Но для вступления в сеть нужна определенная сумма в долларах. Этой суммы, конечно, у Виктории Николаевны не было, но она, не задумываясь, взяла деньги в долг у ближайшей подруги, которая, в свою очередь, несколько лет копила их, чтобы подарить сыну на двадцатилетие недорогую машину. Виктория Николаевна пообещала вернуть деньги через месяц (как раз к юбилейной дате), да еще с неплохим процентом. Она искренне верила в свою удачливость и не сомневалась в том, что рассчитается с кредитором даже раньше положенного срока. Велико же было ее удивление, когда в течение месяца она не смогла заработать ни гроша. Она не смогла заработать денег ни в маркетинговой сети, ни, что самое удивительное, торгуя газетами. Люди просто перестали их у нее покупать. Не смогла Виктория Николаевна ничего заработать и в течение последующих шести месяцев. Деньги, что называется, старательно обходили ее.

«Куда испарилась моя удачливость?» – терзала меня вопросом женщина, когда мы встретились.

Я объяснил горе-предпринимательнице, что она нарушила главную заповедь коммерсанта: забыла о том, что ДЕНЬГИ ОХОТНЕЕ ВСЕГО ПРИТЯГИВАЮТСЯ К ЧЕЛОВЕКУ ТОГДА, КОГДА ПОСЛЕДНИЙ СТРЕМИТСЯ ИХ ПОТРАТИТЬ ТОЛЬКО НА СОБСТВЕННЫЕ ЭГОИСТИЧЕСКИЕ НУЖДЫ.

В итоге я посоветовал Виктории Николаевне *подойти к проблеме погашения собственного долга по так называемому ОСТАТОЧНОМУ ПРИНЦИПУ*. Суть его сводилась к следующему.

Предпринимательница должна была составить список собственных приобретений, которые она намеревалась сделать в том случае, если заработает солидную сумму денег в маркетинговой сети, и после этого, руководствуясь собственной алчностью, приступить к бизнесу. Когда в результате коммерческой деятельности деньги окажутся в ее кармане, предпринимательница должна спросить себя: КАКУЮ ЧАСТЬ ВЫРУЧЕННОЙ СУММЫ КОМФОРТНЕЕ ПОТРАТИТЬ НА ДОСТИЖЕНИЕ СВОИХ СУГУБО ЭГОИСТИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ (ПРИОБРЕТЕНИЕ ВЕЩЕЙ, ОРГАНИЗАЦИЮ ОТДЫХА И Т. Д.), А КАКУЮ ВЕРНУТЬ СВОЕМУ КРЕДИТОРУ. ЕСЛИ ЗАХОЧЕТСЯ НЕМЕДЛЕННО РАСПЛАТИТЬСЯ С ДОЛГАМИ, ТО ИМЕННО ТАК И СЛЕДУЕТ ПОСТУПИТЬ. ЕСЛИ ЗАХОЧЕТСЯ ДОЛГОВ НЕ ОТДАВАТЬ ВОВСЕ, НАДО ОПЯТЬ ДОВЕРИТЬСЯ ВНУТРЕННЕМУ ГОЛОСУ И ОТЛОЖИТЬ РАСЧЕТ С КРЕДИТОРОМ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕГ.

Но обычно происходит так: приобретя большую часть необходимых для себя вещей, должник раз за разом возвращает непотраченный остаток заработанных средств своему кредитору до полного погашения долга. *Поэтому вышеописанный способ возврата долгов и называется «остаточным».*

Я заверил Викторину Николаевну, что если она подойдет к проблеме возврата долга по остаточному принципу, ей удастся быстро вернуть деньги. Но если она будет работать для того, чтобы в первую очередь расплатиться с кредитором, она скорее всего никогда не сможет этого сделать.

Моя посетительница великолепно усвоила урок. Она стала работать для того, чтобы в первую очередь приобрести себе зимнее пальто, мебель в квартиру и сделать ремонт ванной. Ей удалось осуществить все намеченные планы и только одновременно с этим отдать долг.

В моей практике был и такой случай. На прием пришел господин, рассказавший следующее. Он дал займы мужу своей сестры шесть тысяч долларов, которых тому не хватало для постройки загородного дома. Дом родственник построил, но денег не вернул. Более того, должник за два года четыре раза сменил автомобиль, каждый раз приобретая модель все дороже и дороже, шесть раз съездил с семьей на море в Турцию, Египет, Кипр, приобрел еще один участок земли. Когда же кредитор обращался к нему с вопросом: «Когда ты мне вернешь деньги?», должник отвечал: «А как я тебе их верну? Ты видишь, какая у меня бурная жизнь!»

Кредитор недоумевал: «Вот вы пишете в своих книгах, Сергей Николаевич, что у человека, взявшего деньги займы, бизнес не задается. А у моего должника все происходит наоборот. Почему?»

«Так происходит потому, – объяснил я, – что этот человек не собирается возвращать вам деньги». Читатель должен сделать вывод. *Долги, конечно, возвращать надо, но нельзя ставить возврат долгов первостепенной целью своей коммерческой деятельности. В этом случае материальная отдача от ваших усилий может быть равна нулю. Работать надо ради собственных эгоистических запросов. В первую очередь надо удовлетворять именно эти запросы, и лишь оставшиеся после их удовлетворения деньги возвращать кредитору. Тогда вы и впрямь с ним расплатитесь.*

## **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.