

Думай и богатей по-русски



Попов С.Н.

Попов С. Н.

П57 Думай и богатей по русски/С. Н. Попов — М. «Издательство ФАИР», 2012.

ISBN 978-5-8183-1341-2

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.

Для широкого круга читателей.

УДК 316.6 ББК 88.52

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление.....	1
-----------------	---

Часть I

ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОСТАТОК

Глава 1. СУДЬБА.....	5
Глава 2. ОЖИДАЕМОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ.....	9
Глава 3. ЧТО ПРИТЯГИВАЕТ ДЕНЬГИ.....	15
Глава 4. ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ ДЕЛИТЬ ШКУРУ НЕУБИТОГО МЕДВЕДЯ.....	23
Глава 5. КАК ОТВЕСТИ БЕДУ.....	29
Глава 6. КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ В МОЛОДОСТИ.....	32
Глава 7. СЕКРЕТ УСПЕХА В ЗРЕЛЫЕ ГОДЫ.....	39
Глава 8. ИСКУССТВО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ.....	46
Глава 9. ЖИВОТВОРНАЯ СТРАСТЬ.....	52
Глава 10. ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ.....	58
Глава 11. НЕПРОТИВЛЕНЦЫ И ЛЮБИМЧИКИ.....	64
Глава 12. ЛЮБОВЬ, ПРИНОСЯЩАЯ ДЕНЬГИ.....	68
Глава 13. ФОРМИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВА.....	78
Глава 14. ЛИЧНЫЙ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОД.....	84
Глава 15. ВЫСШАЯ МАГИЯ.....	93
Глава 16. ОСАНКА И БОГАТСТВО.....	98
Глава 17. MANAGER-СИНДРОМ.....	102

Часть II

НЕЙРОМЕХАНИКА

Глава 1. ВЫБОР СВОЕГО ДЕЛА.....	108
Глава 2. КАК УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ?.....	111
Глава 3. БИРЖЕВАЯ ИГРА.....	114
Глава 4. УЛИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ.....	117
Глава 5. ЭГРЕГОР УСПЕХА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С НИМ.....	119
Глава 6. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ.....	124
Глава 7. КОГДА НЕ НУЖЕН ЧАСТНЫЙ ДЕТЕКТИВ.....	127
Глава 8. КОГДА ОТКАЗЫВАЕТ ПАМЯТЬ.....	130
Глава 9. КАК ПОДБИРАТЬ ПРОДАВЦОВ?.....	134
Глава 10. СЧАСТЛИВЫЕ МЕСТА.....	141
Глава 11. ТОРГОВЛЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.....	147
Глава 12. ПОЛОСА НЕВЕЗЕНИЯ.....	150
Глава 13. ЧУЖЕРОДНАЯ СУЩНОСТЬ.....	153
Глава 14. КАК НАДО ПИТЬ... ЧТОБЫ ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАТЬ?..	157
Глава 15. ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ.....	162
Глава 16. НЕГАТИВНАЯ РОДОВАЯ КАРМА.....	168
Глава 17. НАРАБОТАННАЯ КАРМА.....	174
Глава 18. ПОМОЩЬ ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ.....	177
Глава 19. ТАЛИСМАНЫ И АМУЛЕТЫ.....	181
Глава 20. БОЛЬШИЕ СНЫ.....	186
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	195

Вступление

Едва ли не в один день указом сверху Россия вступила на путь капитализма. Миллионы ее граждан сегодня вынуждены спешно делать то, что вчера считали зазорным, — деньги. Ни знаний, ни культуры для создания и приумножения собственного богатства у россиян не было. А значит, по словам вождя мирового пролетариата, им вновь предстояло «учиться, учиться и учиться!»

Первыми нашими наставниками стали, конечно же, расторопные американцы. Книжки Н. Хилла и Д. Карнеги смотрели на россиян с каждого книжного лотка. Люди читали про то, как, начав свой бизнес с пятью центами в кармане, их какой-нибудь заокеанский собрат за год с небольшим наживал целое состояние, охали, ахали, завидовали, но подражать не спешили.

«Почему? недоумевали политологи прозападного типа. — Людям дана экономическая свобода, подробно расписан механизм, как пользоваться этой свободой себе во благо, а наши соотечественники, вместо того чтобы немедленно броситься обогащаться, по-прежнему мучительно ищут ответов на любимые вопросы: "Что делать?" и "Кто виноват?"».

Тогда же, в начале 90-х, известный драматург Виктор Розов рассказывал в одной телепередаче, как во время посещения Соединенных Штатов ему предложили встретиться с воротилами американского бизнеса, а он отказался наотрез: «О чем я буду говорить с ними? Это ограниченные, скучные люди! Режиссер, писатель, путешественник — вот это человек!»

Эта фраза нашего драматурга и есть ответ на вопрос политологов. Не только предприниматель, но и западный человек как таковой, несмотря на свою аккуратность и подтянутость, кажется россиянам как бы недоделанным, будто это не человек в полном смысле этого слова, а какая-то малая его часть.

Но почему? Ответ появляется, когда открываешь книгу хотя бы Наполеона Хилла «Думай и богатей» учебник жизни европейцев и американцев. На первых страницах читаешь следующее: «Прежде чем решить стать богатым, ты должен спросить себя, чем ты согласен пожертвовать на этом пути?» И у россиянина сразу пропадает желание читать эту книгу дальше. Потому что лично он ответил бы ее автору на этот вопрос так: «Ничем! Ради денег я ничем жертвовать не намерен». И в то же время спроси россиянина: «Чем ты готов пожертвовать, например, ради женщины?» И он тоже ответит: «Ничем». Спроси его: «А чем ты готов пожертвовать, например, ради своих любимых березок?» И он опять отрицательно замотает головой. Потому что для нас жизнь — это все сразу: и деньги, и женщины, и наши березки и еще многое многое другое. И ничем из этих прелестей жизни мы жертвовать не хотим. Мы хотим иметь их все и пользоваться ими по своему усмотрению.

Преуспевающий же западный бизнесмен видит только одну сторону жизни, как правило материальную, и тем не менее служит ей верой и правдой до самого гроба, словно фанатично преданная своему хозяину собака, которая не желает замечать того, что кроме хозяина существует множество не менее достойных людей. Явно недопонимая что-то в жизни, западное «существо» не впитывает в себя всех ее сладостей и ароматов. Вот мы и завидуем не их богатею, а нашему босяку, потому что он имеет неограниченную свободу выбора: хочет — деньги зарабатывает, хочет — на природу любуется. Словом, американские методы вести бизнес, увы, не легли на российский менталитет. А деньги зарабатывать соотечественникам ой как надо! Во-первых, их перестали раздавать за красивые глаза, а во-вторых, во время спланированных кризисов (черный вторник 93-го; август 98-го) кое-кто из сограждан научился отбирать у народа и последнее.

Тут и появились свои собственные проповедники. Вот они хорошо знали душу своего народа, знали, что эту душу «медом не корми», позови только очищаться и совершенствоваться. Они проповедовали (и проповедают по сей день) следующее: «Богатство — результат духовного роста». Сладкоголосые гуру безошибочно угадали, какие сказки по душе нашему человеку. А миллионы людей с радостью подхватили их тезис и стали духовно совершенствоваться в надежде впоследствии разбогатеть. Одни из них совершенствовались в соответствии с канонами православия, другие прибегали к учениям Востока, третьи становились последователями Рерихов и т. д.

Люди упорно просветляли свою душу, очищали энергетику тела, а тем не менее кошельки их становились все тоньше и тоньше. Я был свидетелем того, как малолетний сын спросил одну такую проповедницу: «Мама, какое ты имеешь право учить других, как им разбогатеть, если сама уже год не в состоянии купить мне кроссовки?» На секунду задумавшись, мама тут же забыла о вопросе ребенка, потому что ее лекций ждали ученики, такие же нищие, как она сама, но с жадностью впитывающие каждое слово о необходимости своего духовного совершенствования — верного способа когда либо прикрыть свою нагую плоть.

Почему так произошло? Да потому, что на протяжении последних столетий сначала православная церковь, а затем коммунистические агитаторы убеждали нас, что надо быть всего лишь хорошими мальчиками и девочками, дяденьками и тетеньками, и материальные блага сами найдут наш карман. В первом случае это будет милость Господня, во втором историческая неизбежность — коммунизм. Новые перепевы старой песни были и сегодня приняты на ура!

Одним словом, те, кто жаждал разбогатеть, были ослеплены доморощенными наставниками настолько, что не могли узреть очевидное: деньги в России делали люди, не имеющие ничего общего с духовным ростом или энергетическим очищением.

У удачливых соотечественников появилось даже свое название — «новые русские». Эти люди, никогда не читавшие ни Хилла, ни Карнеги, не

ждали милости от Бога и никогда не верили в коммунизм, но у них была одна отличительная черта: они были предельно свободны, т. е. не отказывали себе в удовольствиях, которые могла преподнести жизнь.

У «новых русских» были свои правила игры, которые обеспечивали им головокружительное восхождение на финансовый Олимп. Более того, темп восхождения потрясал издавших виды зарубежных предпринимателей. Но «просветленные» и «духовно развитые» соотечественники «новых русских» презирали или в лучшем случае сочиняли про них анекдоты. Никто не пытался изучать, какие конкретные шаги предпринимали эти люди, чтобы достичь финансового благополучия в рекордно короткий срок. Сами же «новые русские» и не пытались осмыслить, как именно каждый из них совершил свое головокружительное восхождение, тем более делиться секретами своего успеха. Однако общение с «новыми русскими», а также с людьми, добившимися стабильных успехов на ниве предпринимательства в современной России, наводит на мысль, что приемы, приводящие к успеху, схожи. Каждый из «счастливчиков» эти приемы открыл для себя сам, тем не менее они совпадают. Значит нащупаны общие закономерности, приводящие человека к материальному благополучию в условиях экономического хаоса.

Попыткам разгадать эти закономерности и посвящена данная книга.

Читателям мое имя известно в основном по книгам, посвященным тайнам любви. Почему от тайн любви мне захотелось перейти к тайнам бизнеса? Да потому, что ключ к успеху в обоих случаях один: количество прилагаемых сил не всегда адекватно достигаемому результату.

Человек, стремящийся, например, удачно жениться, может хоть каждый день покупать себе новые элегантные костюмы или галстуки, дневать и ночевать в обществе женщин, но не найти свою вторую половину.

Точно так же человек, стремящийся разбогатеть, может, образно говоря, рыть рогом землю, пожертвовать ради денег всем (по американскому образцу), но никогда не выбиться из бедности. Потому что в обоих случаях для успеха нужно всего лишь уметь оказаться в нужном месте в нужное время.

Иными словами, судьба должна повернуться к тебе лицом.

Часть I

ГАРАНТИРОВАННЫЙ ДОСТАТОК

Глава 1

СУДЬБА

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 долгом 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, сухоощавая, 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 2

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 предназначанного 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 «помоги, поддержи, оплати», 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 дорогу 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 не чем. 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 заваришь». — «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 складывается 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 пройдешь 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 навсегда: в 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 3

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 всеильным 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 недвижности 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 недвижность 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 беседовать 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 оказалась 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 благости 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 обожаемым 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 4

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 твое 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 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 грезх 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 грезила 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 предначертано 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 уютах 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 уютах. 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 одноклассники, как триумфально вы пройдете по коридорам родного учебного заведения, держа в руках зачетку с заветным «отл.», как обязательно в силу неумолимого случая вам попадется 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 займы.

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 размышлял 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 Норильске 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 5

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 поздравившись «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 шарается. 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 6

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 зарабатывание «презренного металла». Именно по этой причине она не хочет стать вашей женой. Откройтесь мне, Вячеслав: в чем вы видите свое особое предназначение?»

— Я хочу быть писателем.

— О чем вы хотите писать?

— О преступности и наркомании. О безнравственности.

— Пойдите. 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.

— И так, 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 отвечу: после 33 лет. На вопрос «откуда?», отвечу: 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 присмотреться 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 «Гулящий 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 всюду 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 загладить 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 7

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 исполнишь 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 предназначением 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 подобрали 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 «злому 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 захочет 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, пытаюсь занять то пространство, которое соответствует масштабу личной миссии человека.

Поэтому-то неосознанно люди всегда воспринимают «в штыки» 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. «A 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. «A 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 вытащил, 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 8

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 недостает. 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 расходующую 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, увольнение 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, внимательнее 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 неимушим 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.

— Но, Сергей Николаевич, те, которым я столько помогала не чужие люди, это мои родственники!

— Еще хуже. Часто самым страшным врагом для бизнесмена являются именно его родственники. Хорошо, если удачливый бизнесмен вырос в семье, где воспитывались душевная щедрость, внимание к чужому труду и признание чужих заслуг. Тогда забота о своей семье компенсируется бизнесмену искренней любовью тех членов семьи, которым он помогает. Любовь родни становится для него источником силы и стимулом для новой деятельности. Но чаще, к сожалению, случается наоборот: как только один представитель семьи потом и кровью займет «место под Солнцем», так со всех сторон к нему тянутся руки, требующие помощи. В ход идут традиционные фразы: «Вспомни, что я тебя молоком поил, вспомни, что я играл с тобой в одной песочнице» и т. п. Владельцы простертых рук, как правило, не могут заработать себе и на краюху хлеба. Они и не стремятся к этому. Попрошайничая, они хитроумно достигают своей цели — жить за чужой счет.

— Это про меня, Сергей Николаевич! — воскликнула бизнесменка из Томска. Я соержу отца, мать да еще семью алкоголика-брата. Я обставила им квартиры, купила машины. Но когда мы сидим за семейным столом, накрытым, кстати, тоже на мои деньги, брат с отцом восклицают: «Скорей бы вернулась Советская власть! Тогда мы, слесаря, получали бы свои триста рублей, а ты — инженер — сто двадцать».

Я посоветовал Ольге Викентьевне впредь жертвовать деньги не родственникам, а в детские дома. Дети, растущие без отца и матери, особенно отзывчивы к проявлению внимания со стороны посторонних людей. Только осуществлять пожертвования простым переводом средств на счет учреждения бессмысленно. Надо передать детям свой дар из рук в руки, чтобы каждый из них смог выразить дарящему свою благодарность, согреть его лучами своей любви.

Предпринимательница проявила себя в акте благотворительности намного искуснее. Ольга Викентьевна поехала в один из детских домов Подмосковья и лично поговорила с каждым из его обитателей, узнав заветные мечты каждого.

Женщина постаралась помочь материализовать фантазии каждого. Тому, кто мечтал о путешествиях, она подарила компас, тот, кто хотел стать спортсменом, получил из ее рук теннисную ракетку. А будущий поэт — редкую книгу. «Никогда в моей жизни я не ощущала такого потока человеческой любви, — рассказывала Ольга Викентьевна, смахивая со щеки невольной скатившуюся слезу, — я уезжала из детдома окрыленная, сильная, готовая работать для того, чтобы хотя бы один раз получить возможность посмотреть в эти огромные детские глаза, излучающие столько искренних чувств к моей скромной персоне».

После того как объектом благотворительных акций Ольги Викентьевны стали сироты из детского дома, ее бизнес встал на твердые рельсы. Предпринимательница обрела живительный источник для восстановления собственных сил.

С другим бизнесменом-благотворителем я столкнулся, когда у одной моей знакомой потерялась собака. Его метод восстановления сил в точности совпадал с тем, что я описывал на этих страницах. Собаку в таком городе, как Москва, найти очень трудно. Но можно. Правда, для этого надо лично знать сотрудников служб, которые занимаются отловом и временным содержанием бродячих животных. Это обыкновенные люди и с ними можно вступить в надежный и результативный контакт за очень небольшое вознаграждение.

Предприниматель средней руки Олег Павлович, когда к нему обращались с просьбой найти пропавшего зверя, был в состоянии оплачивать из своего кошелька связи с городскими звероловами. И пусть не каждая убежавшая собака возвращалась хозяину, но тем не менее удача сопутствовала бизнесмену довольно часто. И что знаменательно, Олег Павлович каждый раз находил время для того, чтобы лично вручить спасенного зверя его хозяевам. Последние, преисполненные благодарности,

как правило, предлагали ему деньги или подарки. Он никогда не брал. И моя знакомая предложила возместить расходы по поискам ее коккер-спаниеля. Предприниматель отказался наотрез, вручив женщине ее любимца, пожелал больше не расставаться с ним. Оставшись с благотворителем один на один, я рассказал, что пишу книгу о бизнесе. Тогда-то Олег Павлович объяснил причину своего отказа от подарков и денег: «Сумма, которую я трачу на поиск и вызволение животного, ничтожно мала. Я не обеднею. Но радость хозяина, вновь обретшего своего любимца, велика настолько, что ее флюиды заряжают меня во время передачи животного его владельцу. Более того, спустя еще несколько недель, а то и месяцев я чувствую, как ко мне по невидимым каналам поступает душевное тепло от человека, которому я однажды сделал добро. Это тепло делает меня сильным, уверенным, предприимчивым. Вручив же мне за услугу деньги или подарок, человек считает, что мы квиты, и «флюиды благодарности» от него не поступают. Подаренная мне бутылка виски или плата в сто долларов — ничто по сравнению с тем, что я могу зарабатывать, питаюсь любовью тех, кому однажды помог».

И еще раз вернемся к взаимоотношениям бизнесменов с людьми искусства. Читатель уже обратил внимание на то, что в числе благодетельствованных много чаще других упоминались служители Мельпомены. Это не случайно.

Люди искусства эмоциональны как дети. Поэтому испокон веков воротилы бизнеса старались использовать общение с поэтами, художниками, актерами в целях восстановления собственных сил. Например, Московский художественный театр и в дореволюционный период никогда не был самоокупаем, а содержался за счет пожертвований меценатов. Благодетелей всегда привлекала искренняя благодарность подвижников от искусства. Меценаты старались чаще находиться в среде актеров МХТ. Кто-то из них в свободное время работал там осветителем сцены, кто-то помогал собирать декорации, а кто-то даже выходил на подмости. И сегодня процесс восстановления сил у предпринимателей часто связан с актами благотворительности в театральной среде. В памяти всплыл такой случай.

С Гошей я познакомился, находясь в гостях у бизнесмена по имени Михаил Юрьевич. После обычного застолья хозяин объявил, что сейчас его гость из Воронежа покажет небольшой моноспектакль. Гоша читал что-то из Эдгара По, при этом меняя на своем лице маски; прокалывал ножом разноцветные шарики, обильно лил на себя что-то, имитировавшее кровь. Делалось все не столько профессионально, сколько искренне. После того, как моноспектакль закончился, я попросил Михаила Юрьевича подробнее рассказать мне о госте. Бизнесмен отвел меня в угол комнаты и заговорил шепотом:

«Представляешь, этот парень жену в Воронеже бросил и двоих детей. Приехал в Москву, чтобы стать русским Шварценеггером. Не имею права, говорит, зарывать свой талант в землю. Сейчас работает лифтером в доме, где театральные деятели живут, там и ночует в

каптерке. Рассчитывает, что кто-то из именитых жильцов его заметит и спонсирует его кинокарьеру. А то, что эти деятели сами сейчас трудно живут, ему невдомек. Я его в этом подъезде и заприметил, когда был в гостях у одного режиссера. Честно говоря, мне не его талант, а жену и детей стало жаль. Я начал им в Воронеж кое-какие деньги посылать, чтобы не умерли с голоду. Но главное, на переводах я писал, что эти суммы причитаются их мужу и отцу за работу в кино. Когда Гоша узнал, что я его семье помогаю, при этом не развенчиваю его имидж, он привязался ко мне как дитя. Тогда-то я и задумал вступить с ним в продуктивный альянс и придумал следующее. Гоша хоть и «с тараканами в голове», но чистый душой, просветленный, а главное, энергии в нем на десятерых. Поэтому, когда очень устаю, я звоню: «Гоша, приезжай. Хочется мне что-то настоящей поэзии послушать или хорошей прозы». Что он там декламирует, поэзию или прозу, мне все равно, я половины не слышу, но только он за порог — у меня словно второе дыхание открывается. Могу с такой энергией работать, будто ночь крепко спал. Вот и СЕГОДНЯ: гостей созвал, а у самого сил нет. Дай, думаю, и Гошу позову. Послушал его с полчаса и ничего — воскрес. Выйдет из Гоши Шварценеггер, не выйдет, Бог ведает... Но без меня бы он точно пропал... А может, и я без него».

Глава 9

ЖИВОТВОРНАЯ СТРАСТЬ

Уж если мы завели разговор о том, что любовь ближнего (сироты, обездоленного, больного и т. д.) служит источником сил для того, кто его облагодетельствовал, то просто нельзя умолчать о том колоссальном энергетическом потоке, источник которого — любовная страсть.

Кто в коммунистические времена работал научным сотрудником, тот хорошо знает, что такое колхоз. Любого дипломированного инженера посылали помогать сельскому хозяйству. В колхоз посылали летом. Работы бывало немного. Заработать приличные деньги на сельхозугодьях также было нельзя. В колхоз часто ездили просто отдыхать. Именно по этой причине там оказался один известный художник с киностудии «Центрнаучфильм», посланный по разнарядке спасти урожай. Там мы и подружились с ним. Надо сказать, что в те годы художники могли зарабатывать вполне приличные деньги. Так, мой новый друг получал зарплату по месту основной работы, подрабатывал на другой киностудии — «Союзмультфильм», выполнял заказы для детских иллюстрированных журналов «Мурзилка» и «Веселые картинки» и т. д.

Другое дело, что заработки такого человека упирались в его физические возможности.

Я поинтересовался у своего нового приятеля, как его хватает на столько дел и в чем секрет его неистощимости. А энергия и впрямь была у художника через край.

«Секрет прост, — ответил художник, — ты не утомим, активен до тех пор, пока тебя любят женщины. Правда, из их числа надо исключить москвичек и иностранок. Нет, я ничего не имею против представительниц этих двух категорий женщин, скорее наоборот, они стимулируют мужчину, поднимают его жизненную планку, но энергией питают не они.

Ведь я в этот колхоз, как ты думаешь, за чем приезжаю? За женской любовью, т. е. за энергией. Интересно, к кому? Да к нашей бригадирше Тоньке. Да, она — не красавица, но в этом весь и смысл. Ты понимаешь, что для нее художник с «Центрнаучфильма» — просто сказочный сон. Ведь кругом одни алкоголики! Да она на каждую нашу встречу, как на последнюю, идет. Какая страсть! Какие эмоции! Она и исцеловывает меня, потому что любит, и плачет, потому что боится, что я больше никогда не приеду. Словом — фонтан животворной страсти. Нет, я к ней тоже иду с чистым сердцем, с открытой душой. В Москву несколько раз привозил, водил в театры, на выставки. В Сочи как-то с собой брал. Она ведь никогда не видела ни моря, ни курорта. Знаешь, какое для нее было счастье! В любой костер надо поленья подбрасывать. Не то погаснет, и греться будет нигде».

После этого разговора я стал с интересом вглядываться в бригадиршу. Она и впрямь чрезмерно бурно реагировала на любые изменения во взаимоотношениях с московским художником. Стоило ему на несколько дней уехать в столицу по делам, как Тоня буквально с цепи срывалась. Она орала на подчиненных, отказывалась закрывать наряды за сделанную работу. В один из таких дней на нее написали жалобу, и она временно лишилась бригадирства, но даже не заметила этого. Зато когда художник возвращался, счастливее человека не было. Она рассказывала анекдоты, сама тут же смеялась рассказанному, закрывала наряды не глядя, а потом выплачивала деньги из своего кармана, тоже не замечая этого. Даже нас, работавших с ней рядом где-нибудь на уборке свеклы, в такие дни покидала усталость. Появлялись силы для того чтобы, выполнив норму, сходить за грибами, на речку, а то и взять еще после работы халтуру, за которую заплатят лишние три рубля.

В первые месяцы перестройки художник позвонил мне домой.

«Хочу проститься, — сказал он, — мне предложили работу в Италии. Оплата в валюте. (Тогда это было неслыханно! — С. П.) Самолет послезавтра». — «Но ведь в Италии одни иностранки, — напомнил я, — их любовь, по твоему утверждению, не дает сил». По наступившему в трубке молчанию я понял, что сказал об этом зря. Я задел за живое. «Знаешь, уж очень хочется посмотреть, какая еще существует жизнь, кроме нашей», — ответил собеседник и закончил разговор.

Через три года я встретил художника на одной из автозаправок по Волоколамскому шоссе. Именно от этого шоссе отходила дорога в колхоз, в котором работала Антонина. Художник въехал на заправку со стороны области, и по его бодрому цветущему виду я сразу понял, где он был. «Ну, как Италия?» — поинтересовался я. «Да ну ее — выругался собеседник, — с их бабами разве что заработаешь! Я ведь до отъезда куда больше имел. И сейчас уверен, что в сто раз больше иметь буду!» Мой друг в своих прогнозах не ошибся.

Однажды судьба свела меня с любопытной компанией. Преуспевающие предприниматели средних лет, отдохнув раз-другой, как и положено, в Анталии и на Канарах, затем резко изменили стиль отдыха, а главное — его географию. Теперь они паковали надувные плоты и отправлялись в Восточную Сибирь, ближе к Полярному кругу. Я долго пытался выяснить, что они там забыли. Мужчины лишь лукаво переглядывались и усмехались, уходя от ответа. Наконец они разговорились, а капитан их «флотилии» рассказал мне следующее.

«Эта история началась, когда мы были еще студентами и искали романтики на нехоженых тропах, а точнее — на таежных речках. Во время путешествия по Заполярью я отправился в местный поселок, который и поселком-то назвать трудно, в магазин за продуктами. У магазина меня остановил местный житель, чукча или эвенк, не знаю, так и не научился разбираться в этих народностях. «Музчина!

Музчина! Тебе любовь нужен?» — кричал он едва ли не на всю округу. Я удивленно спросил: «А в чем дело?» — «Как в чем дело? — кричал он. — Если нужен, пятьдесят, копеек давай». Исключительно ради интереса я протянул ему пятьдесят копеек. Он купил на них два флакона одеколона; один спрятал в карман. Ударом о выступ каменного дома отколол горлышко у другого флакона и одним глотком проглотил содержимое. «Музчина, за мной иди!» — скомандовал он. Я оказался в его жилище. Здесь же была вся его семья: жена и три дочери. «Любую бери», — указал он на женщин. «С собой?» — недоуменно спросил я. «Зачем с собой? Здесь бери», — сказал хозяин. И только тут я понял, что он имеет в виду. Ни сейчас, ни в юности я не был сексуально озабоченным человеком. Но тогда мне захотелось похвастаться перед друзьями необычным похождением, которое само свалилось на голову. Я указал на ту из обитательниц жилища, которая показалась мне помоложе и посимпатичнее. Хозяин подал знак, все вышли. Последним вышел он сам, предварительно отбив каким-то железным предметом горлышко у второго флакона с одеколоном. Конечно, на тот момент сексуальный опыт у меня был, и немалый, но таких страстей я у женщин еще не видывал!

Уже потом я узнал, что оставить потомство от европейца у местных женщин — несказанная удача. Родившийся ребенок будет здоровым и жизнестойким, а местные девушки всеми правдами и неправдами будут стремиться вступить с ним в брак. Честно признаюсь еще, долго воспоминания о той «любви» наполняли меня энергией. Я вспоминал ее бессонными ночами, готовясь к экзаменам, вспоминал, заблудившись зимой в лесу, когда двадцать километров шел без дороги до ближайшей деревни. И эти воспоминания неизменно придавали мне силы.

Вопрос о месте отдыха следующим летом был предрешен. Друзей уговаривать не пришлось. Они буквально рвались испытать то, что испытал я. Так мы и повадились отдыхать на краю света. Съездили раз-другой на зарубежные курорты. Конечно, здорово — море, развлечения. Но что-то не то — нет того заряда сил, который привозишь из сибирской поездки. Одним словом, нет страстей. Мы теперь в Сибирь ездим с подарками, с продуктами. У нас ведь по всем берегам рек дети имеются. Целый год встречи ждут. Знаете, как радуются. А уж о том, как радуются нам их матери, я и не говорю! Женам в Москве объясняем, что в Сибирь за здоровьем ездим. Они и впрямь видят, что возвращаются их мужья здоровые, жизнерадостные, готовые горы свернуть. Словом, довольны все стороны».

Итак, эпизодические любовные встречи (о супружеских отношениях разговор впереди) тогда, и только тогда оставляют после себя мощный прилив энергии, когда сопровождаются сильным эмоциональным подъемом партнера. Иногда любовь партнера возникает как бы сама собой, но в подавляющем большинстве случаев сильное чувство — результат умелого, а точнее, внимательного отношения к человеку, чьей страстной любви вы

добиваетесь. Увы, процесс «делания денег» в современной России отнимает у мужчин так много энергии, что не остается ни сил, ни времени для красивого ухаживания за женщиной. Немудрено, что именно по этой причине многие бизнесмены пользуются услугами проституток. У того, кто не привык к услугам подобного рода женщин, первое впечатление от контакта с ними таково: «Господи! И на что я потратил деньги! Липнет, суетится, старается, а после встречи не остается никакого следа. Потому что все делает без души». Вывод правильный... но только не на все сто процентов.

Профессиональные жрицы любви часто приходят ко мне на консультации. И все они, поверьте, больше всего на свете хотят одного — человеческого отношения клиента к своей персоне. Нет, это, наверное, даже слишком много. Они хотят просто намек на эти отношения. И если этот намек есть, они платят за него со всей искренностью своей души. Ведь те, кто вышел в Москве на панель, — это те же самые описанные мной выше антонины или сибирские девушки. Только судьба поставила их в такие жесткие обстоятельства, что вынудила уйти за рамки нормальной жизни, в которой существует уважение к личности, забота, внимание, душевное тепло.

Единственное, чего на самом деле хотят эти женщины, вернуться в нормальную жизнь, если уж не в действительности, то в мечтах. Подарите им хотя бы такую мечту, и вы увидите их совсем в другом свете. Поверьте, эта «изнанка» многого стоит!

Как-то ко мне на прием пришел подполковник милиции.

«Знаете, Сергей Николаевич, у меня к вам конфиденциальный разговор. Я никак не могу расстаться с одной женщиной — проституткой. А началось все так. Однажды я зашел в соседнее отделение милиции и увидел там ярко раскрашенную молодую женщину. Дежурный, кивнув в ее сторону головой, объяснил мне, кто она и где ее забрали. Я обычно не интересуюсь такого рода людьми, но какими-то чертами лица она напомнила мне старшую дочь. Я попросил начальника отделения, моего приятеля, женщину отпустить. Когда я вышел из здания, она ждала меня у входа. «Чем обязана за свободу?» — развязно спросила она, многозначительно приподняв край юбки. «Ничем», — коротко ответил я и направился домой. Я не оглядывался, а она оказывается шла за мной, потому что через несколько дней я встретил ее у своего подъезда. Она сидела на лавочке, кокетливо положив ногу на ногу. «Скажи, что я тебе тогда понравилась, да? А ты постеснялся меня кое о чем попросить?»

Работа в милиции — это постоянная работа с людьми. Со временем учишься слышать то, что остается недосказанным. Вот и тогда я почувствовал, что собеседница хочет, чтобы я ответил ей «нет». Я так и ответил. А затем пояснил: «Ты просто на дочку мою похожа». — «А какая она, твоя дочка? — последовал вопрос. — Расскажи по дороге. Я тебя провожу». О моей дочери ее интересовало все: во что она одевается, кто за

ней ухаживает, с кем она дружит и так далее. Я понимал, что эта женщина хочет хоть на полчаса прикоснуться к нормальной человеческой жизни, от которой она отрезана в силу своего занятия. И я все рассказывал и рассказывал, не упуская подробностей, а в заключение проговорился: вот, вчера дочь попросила меня подарить ей на выпускной бал духи марки «Коти». А я как заглянул в магазин, как увидел, сколько они стоят. Нет, это не по моей зарплате! На том мы и простились.

Когда вечером я выходил из служебного здания, она подошла ко мне и протянула духи. «Для меня это гроши, а ты дочке подаришь». Так начались наши встречи. Нет, в них не было ничего предвсудительного. Она расспрашивала меня о доме, о жене; иногда по-женски давала советы, если я делился с ней проблемами, возникавшими с супругой или с дочерьми. Я не избегал этих встреч, потому что ловил себя на ощущении, что после них мне становится очень хорошо. Нагрузка у меня на работе огромная, нервы никуда не годятся. Что греха таить, нередко выпивал, чтобы снять напряжение. А тут обратил внимание на то, что, поболтаешь с Беллой (так звали мою знакомую) и как будто на десять лет помолодел, а уж про водку и совсем забыл.

Как-то на Восьмое марта подарил ей цветы. Автоматически. Просто так воспитан: если встречаю в этот день знакомую женщину — обязательно дарю цветы. Я не представлял себе, что люди могут быть так счастливы, как была счастлива Белла, получив мой подарок. И тогда я не удержался и спросил ее: «А как же ты жила?» — «Как жила, — горько ответила она, — да вот так и ждала всегда, кто ко мне хоть каплю теплоты проявит. В каких только люксах с клиентами не была. Некоторые меня даже с собой брали в Америку и Испанию. Думаешь, я помню, какая обстановка в этих люксах, какая она там, эта Америка. Помню только выражение лица своего клиента, помню его интонации. Почему? Да потому, что уже не денег хочется, а пробить эту стену между мной, проституткой, и человеком, у которого дом, семья, уважение окружающих — все, как у нормальных людей. Ублажаешь его, а сама думаешь: «Ну екнет наконец у тебя сердце, ну привяжешься ты ко мне, как однажды привязался к своей супруге, позовешь ли замуж или хотя бы скажешь, что готов на мне жениться. Препятствуют обстоятельства — семья, дела. Я бы и это приняла. Вот так и ищешь этого в каждом свидании, в каждом клиенте».

Близость с Беллой началась у меня по традиционной схеме. Поссорился с женой. Хлопнул дверью. А куда идти? Пошел к Белле. Я не умею относиться к женщине потребительски. Если мне женщина не нравится, меня с ней в постель лечь не заставишь, но если нравится, я не посмотрю, проститутка она или девственница, буду стараться доставить ей удовольствия, на какие способен. Белла мне нравилась. Проведя с ней первую ночь, я понял, в какое поставил ее положение своим искренним проявлением чувств, понял, что происходит сейчас в ее душе, и произнес те слова, которые она однажды мне сама подсказала: «Я женился бы на тебе,

если бы не моя семья, мои дети, моя работа». Сказал — и сразу почувствовал, что этого ей достаточно.

А потом? А потом она спасла мне жизнь. Служба оперативника, даже с моими чинами остается опасной. Так и я, выехав на три дня в горячую точку, получил пулю в легкое. Полевой госпиталь, транспортировка в Москву — все сказалось на ходе лечения. Одним словом, я умирал. Ранение у меня не первое. Из опыта знаю: всегда чувствуешь, выкарабкаешься или нет. В этот раз я чувствовал, что не выкарабкаюсь. В госпитале дежурили то дочери, то жена. Но когда никого из них не было, приходила Белла. Она где-то раздобыла милицейский китель, чтобы ее принимали за мою сослуживицу. Так как Белла не могла проявлять по отношению ко мне особых знаков внимания, поскольку все происходило на глазах у медсестер и соседней по палате, то она приносила мне еду, приготовленную своими руками. Испеченная ею булочка или зажаренный антрекот были верхом кулинарного искусства. Я ничего не мог понять, потому что знал, что еще две недели назад она понятия не имела, с какой стороны подходить к плите, а питалась в «Макдональдсе» или в ресторанах. Ее присутствие, еда, приготовленная ее руками, что-то сломали во мне, скорее просто вселили в меня силы для борьбы с ранением. Однажды, лежа с закрытыми глазами, я слышал, как два врача говорили обо мне: «Странно, мы для подполковника катафалк готовили, а он теперь точно жить будет. Откуда силы?»

Одним словом, Сергей Николаевич, не знаю, как мне прервать отношения с этой женщиной. Ведь, с одной стороны, семья, работа, с другой — порочащая меня связь с женщиной легкого поведения».

Я не нашел, что ответить подполковнику, потому что не мог объяснить ни ему, ни себе: зачем собственными руками отрывать от себя источник животворной энергии.

Глава 10

ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ

Заранее хочу попросить прощения у читателей за то, что изложенный в этой главе материал, возможно, покоробит их душу. Да, все мы хотим видеть в людях, старше нас, мудрых покровителей, защитников, наставников, непременно заботящихся о том, чтобы молодое поколение выросло сильным и жизнеспособным. Однако я уже писал в одной из предыдущих глав: чтобы быть бизнесменом, надо в первую очередь быть реалистом.

Поэтому я считаю своим долгом указать на реальные пружины, которые способствуют продвижению в бизнесе тех, кому больше 46 лет. Это надо сделать, во-первых, для того чтобы облегчить путь к материальному процветанию людям, у которых уже нет энергии молодых, а во-вторых, чтобы юные предприниматели были осведомлены о главном оружии их старших соперников. Короче, вот такой у нас получится рассказ.

В школьные годы я увлекался фотографией. Однажды в Подмосковье я встретился с прелюбопытным священником. Увидев человека с фотоаппаратом, священник брал его под руку и говорил: «Вы не представляете, какие прекрасные кадры можно сделать с колокольни храма!» — «А как же туда попасть, святой отец?» — следовал вопрос фотолобителя. «Напилите мне дров, накопайте картошки, накосите сена, а я открою вам дверь, ведущую на колокольню», — отвечал священнослужитель. Как ни странно, фотолобителей, желавших побатрачить на святого отца, оказывалось множество. Однажды я набрался наглости и спросил: «Святой отец, а почему бы вам самому не поколоть дров, не накосить сена, не вскопать огород? Физический труд полезен в любом возрасте». Настоятель ответил: «Видишь ли, мой юный друг, раньше я и рубил и копал, а сейчас (священнику было под пятьдесят) как возьму топор, так обязательно себе по руке попаду, возьму лопату — обязательно воткну ее себе в ногу. Это знак Господен. Значит, не мое это сейчас дело».

Будучи школьником и, конечно же, атеистом, я подумал, что настоятель храма просто ловко устроился в жизни. Но позже, консультируя бизнесменов, я обратил внимание на интересную закономерность. Если после 46 лет человек взваливает на себя множество своих и чужих проблем, пытаясь решить их в одиночку, он и впрямь в худшем случае надорвется, а в лучшем — ничего не заработает. Но стоит человеку в этом возрасте постараться переложить их на кого-нибудь, как удача немедленно поворачивается к нему лицом.

Вот и еще одна иллюстрация к сказанному.

Сегодня, наверное, каждый знает о том, что в дачном поселке под Икшей стоит необычный дом, построенный из бутылок. Но мало кто

догадывается, что история постройки этого дома тоже имеет прямое отношение к нашему рассказу.

А дело было так. У отставного летчика-испытателя Алексея Ивановича Пьецуха сгорела дача. Начал он собирать деньги на постройку нового, небольшого дома. Всего себя лишал, два года в землянке жил. Ни в какую! Не идут к нему деньги, и все. И решил тогда Алексей Иванович не истощать свою плоть, а поработать головой. Подсчитал он, что на цемент и на крышу у него денег хватит, а вот на кирпичи — нет. Значит, кирпичи или другой строительный материал надо получить даром. А что в 70-е годы можно было приобрести в дачном поселке задаром? Конечно же, пустые бутылки, сообразил Алексей Иванович. Сдавать их негде. Выбрасывать жаль. Вот они в каждом доме стоят и мешают.



Взял отставной летчик тачку и отправился гулять по поселку, объясняя каждому встречному, что будет творить невидаль — из бутылок дом строить. Стеклотару отдавали охотно и конечно бесплатно. Раз прошел Алексей Иванович по поселку с тачкой, другой. А на третий раз и идти не потребовалось. Не только из поселка, а из всех окрестных деревень люди сами к нему бутылки понесли. «Алексей Иванович, возьми, пожалуйста.

Хотим, чтобы и наша бутылка в твоём расчудесном доме была! Детям и внукам будем её показывать!» Словом, столько нанесли «стеклянных кирпичей», что новый дом у летчика получился не лишь бы какой, а из двух этажей.

Объяснить этот феномен, почему зрелым людям судьба улыбается тогда, когда они стремятся «нагрузить» своими проблемами других, просто. Вот первый вариант ответа.

Преыдущие возрастные периоды (22—33; 33—46), объединяет одно: человек зарабатывает деньги не щадя сил, в первую очередь физических. К 46 годам физические силы он должен истощить почти полностью. Какие же силы тогда останутся в его кладовой? Только интеллектуальные. Поэтому наиболее эффективный результат даёт именно умственный труд. К тому же к 46 годам каждый из нас уже настолько хорошо знаком с человеческим материалом, что легко способен манипулировать окружающими людьми.

О том, как именно эта установка срабатывает, поведаёт следующий эпизод. Однажды ко мне на приём пришёл мужчина средних лет по имени Афанасий Иванович. «При коммунистах» Афанасий Иванович работал руководителем среднего звена в торговом тресте, «при демократах» стал владельцем сразу трёх магазинов и естественно, процветал. Вдруг на рубеже 46 лет фортуна отвернулась от Афанасия Ивановича: то недобросовестный поставщик попадетсЯ, то свои продавцы без зазрения совести красть начнут, то налоговый инспектор находить с ним общий язык откажется. «Все это в

один день как началось, так и не кончается уже полтора года», — жалуется посетитель. Черeda неудач довела его до предынфарктного состояния.

«Ваши несчастья, как вы сами признались, начались в 46 лет, — ответил я. — Это значит, что вы руководитель «советского» типа. Стиль руководства у вас таков: если запил снабженец, вы сами едете на базу и получаете товар, если заболел продавец, вы встаете за прилавок, если не вышел на работу грузчик, вы будете вместо него подносить товар и т. д.». — «Все абсолютно правильно, — удивленно кивает головой Афанасий Иванович, — но ведь нас так воспитывали: если в производстве образовалась дыра, руководитель должен закрыть брешь собственным телом». — «Вас учили неверно», — ответил я.

«После 46 лет человек должен заниматься исключительно интеллектуальным трудом». — «Но ведь у меня магазин, а не Академия наук!» — перебивает меня Афанасий Иванович. «Это не имеет значения, — возражаю я, — суть интеллектуального труда для вас в следующем: вместо того чтобы самому мчаться на базу, вставать за прилавок или таскать ящики, вы должны заставить работать свой мозг так, чтобы решать проблему, не выходя из кабинета.

Жизненный опыт, знание людей должны подсказать: как отозвать из отпуска второго снабженца, например, польстив его самолюбию, дескать, без него обойтись невозможно; как заставить отстоять две смены продавщицу, пообещав дать ей отпуск тогда, когда она его попросит; как заставить друзей сына перетаскать ящики в магазине за разовый заработок, который так нужен школьникам. Ведь вы в свои годы уже знаете, как умело задевать струны человеческой души. Так перебирайте эти струны, а не таскайте ящики и не стойте за прилавком — и удача незамедлительно вернется к вам.

Афанасий Иванович позвонил через полгода. «Выполняю ваше указание, — отрапортовал он, — не шевелю ни рукой ни ногой — только мозгами». — «Ну и как результат?», — поинтересовался я. «Тьфу! Тьфу! Тьфу! Чтоб не сглазить, — слышалось на другом конце провода, — и со здоровьем все обошлось. Инфаркта не случилось». — «Правильно. Ведь законы успешного взаимодействия человека с миром денег одни и те же и при коммунистах, и при демократах, а также и при тех, кто придет им на смену».

Или вот еще одна встреча, иллюстрирующая тезис о том, что после 46 лет удача улыбается тем, кто перекладывает труд и ответственность на плечи других людей. Мой собеседник — Татьяна Алексеевна, главный бухгалтер акционерного общества. Ей 53 года, страдает гипертонией, диабетом, бессонницей. Ее, первоклассного специалиста, периодически увольняют с очередного места работы. Читатель уже, наверное, догадался, что и этот руководитель, по меткому выражению моего предыдущего героя, «закрывает своим телом амбразуру». На вопрос, зачем она так поступает, Татьяна Алексеевна отвечает: «Я главный бухгалтер. Ну и как же я могу бросить на произвол судьбы своих подчиненных? Они же, как правило, совсем девочки!

Если ошибка в финансовых документах, кого прежде всего наказывают? — Бухгалтера.

Если начальство нечисто на руку, кто первым садится в тюрьму? — Бухгалтер. Так как же я могу не проверять за своими девочками каждую цифру?!» — «А за вами на заре трудовой деятельности тоже кто-то вот так же проверял финансовые документы?», — спрашиваю я. «Нет, — отвечает Татьяна Алексеевна. Мне всегда казалось, что моя первая начальница, если честно, была такая стерва, хотела меня подставить».

— Ну и как, обошлось?

— Обошлось. Правда, я быстро набрала профессиональный опыт.

— А сейчас, при вашей персональной опеке, молодежи сходят с рук ошибки и недочеты?

— Увы, нет. При каждой проверке финансовые органы какой-нибудь недочет да выявят. Не пойму: то ли молодежь сегодня не та, то ли я уже старая стала?

— Ни то и ни другое. Просто вам надо поступать с молодыми специалистами так, как ваш старший бухгалтер некогда поступал с вами. При составлении квартального отчета или годового баланса вы должны пребывать, образно говоря, на курорте или в доме отдыха. А к девочкам найти такие психологические ходы, чтобы они самостоятельно выполняли не только свою работу, но и вашу. И несли ответственность и за себя, и за вас. Словом, вам сейчас пора думать только о том, как заставить других работать вместо себя и вместо себя отвечать. И со здоровьем будет порядок, и удача будет сопутствовать вам непременно.

Татьяна Алексеевна вняла моему совету. Ей удалось не только избавиться от болезней, но и получить новую, высокооплачиваемую должность. Но надо отметить, что никто из ее девочек не «влип в историю». Пройдя «школу» Татьяны Алексеевны, они быстро набирались опыта и уходили на более высокие должности и оклады. Однако главный свой вывод Татьяна Алексеевна поведала мне шепотом: «Знаете, Сергей Николаевич, я абсолютно уверена в том, что с того дня, как я стала переключать свою работу на других, финансовых проверок руководимого мной отдела стало меньше. Такое ощущение, что кто-то свыше старается облегчить мне жизнь. Ей Богу!»

Есть еще одна причина, еще одно объяснение тому, почему после 46 лет успех в бизнесе приносит принцип «ДОСТИГАЙ ЦЕЛИ СВОЕЙ ГОЛОВОЙ И ЧУЖИМИ РУКАМИ».

Если на предыдущем этапе жизни человек осознал свою личную миссию, то после 46 лет он обязан сделать «свое личное открытие» достоянием многих. Сейчас он должен тиражировать «СВОЮ ИДЕЮ». А для процесса тиражирования, как известно, нужны многочисленные носители информации. Такими «носителями» и являются те из нас, кто не достиг 33-летнего возраста, а также те, кто по достижении такового так и не выкристаллизовал «своей идеи», поэтому стремится примкнуть к чужой.

Одним словом, ПО ДОСТИЖЕНИИ 46 ЛЕТ ВЕРХНИМ МИРОМ ПООЩРАЕТСЯ ТИРАЖИРОВАНИЕ ТОЙ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ СОВОКУПНОСТИ ВЗГЛЯДОВ, КОТОРУЮ ЧЕЛОВЕК ОБРЕЛ МЕЖДУ 33 И 46 ГОДАМИ. ВСЯКИЕ ШАГИ, ПРЕДПРИНИМАЕМЫЕ С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ, ОБЕСПЕЧИВАЮТСЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ.

Из Ростова-на-Дону ко мне приехала учительница химии. Ее звали Ада Серафимовна, ей было 50 лет. Четыре года назад с ней стало твориться что-то странное. Она стала часто падать в обмороки. Причем случалось это во время уроков на глазах у детей. Дети, как известно, — народ очень жестокий. Они стали дразнить уже немолодую учительницу, и она полностью утратила свой авторитет — не могла управлять классом. Руководство школы не только не помогло педагогу справиться с бедой, напротив, оно объявило Аду Серафимовну профессионально непригодной и предложило ей написать заявление об уходе. 50-летняя учительница боялась, что в случае увольнения не сможет найти работу и приехала посоветоваться со мной. Я задал педагогу вопрос: а не создала ли она (хотя бы пока в голове) собственную методику преподавания химии. Преподавательница ответила, что придумала определенным образом разлинованную тетрадь. Вместо того, чтобы вносить материал урок за уроком, как это делается в каждой школе, учащиеся могли бы делить информацию урока на составные части, каждую из которых заносить на строго определенные страницы, например: «Все о магнии», «Все о хлоре», «Все об окислительно-восстановительных реакциях». Используя такую тетрадь на своих уроках, Ада Серафимовна убедилась, что учащиеся усваивают материал во много раз лучше, чем при сплошном конспектировании слов учителя. «Я даже несколько раз ездила в Москву в Министерство просвещения, — рассказывала учительница, — предлагала, чтобы по всей стране преподаватели химии использовали мою тетрадь. Но чиновники к моей идее остались безучастны».

Я тут же заинтересовался поездками женщины: «А как вы чувствовали себя во время поездок, не случались ли обмороки? А главное, откуда вы брали деньги на поездки в Москву и проживание?» Ада Серафимовна ответила: «Чувствовала себя во время поездок на удивление хорошо. Ни одного обморока не было. А деньги на поездку в столицу на меня словно с неба падали. Стоит только собраться в Москву, как немедленно объявится несколько учеников, которых во что бы то ни стало надо по химии подготовить. Родители любые деньги платят. По-репетиторствую — и в Москву».

Я понимал: чтобы помочь Аде Серафимовне обеспечить себя материально с помощью Верхнего мира, надо было всего-навсего переключить мысли и чувства преподавательницы исключительно на процесс «тиражирования своей идеи». С этой целью я попытался вспомнить всех руководителей московских издательств, которым не было еще 33 лет,

собрал их телефоны и вручил учительнице, напутствовав ее следующим образом: «Ваша задача, Ада Серафимовна, — правдами и неправдами убедить этих молодых ребят в том, что издание разработанной вами тетради принесет им коммерческий успех. Помните: пока вы будете пещься о том, как сделать эту тетрадь достоянием всех изучающих в школе химию, деньги сами будут идти к вам в руки». Произошло все, как я сказал.

Один молодой предприниматель загорелся идеей разбогатеть на столь необычном издании. Правда, денег, вырученных лишь от продажи издания, ему показалось мало. Он предложил Аде Серафимовне, взамен гонорара место под рекламу на задней стороне обложки. «Предложил» так, что беззащитная учительница не могла отказаться. Но молодой стяжатель не знал, что своим предложением не обанкротит, а наоборот, озолотит учительницу. Рекламное объявление по подготовке в вузы, помещенное в ученической тетради, имело много откликов. Число учеников у Ады Серафимовны неизменно росло от каждого возобновленного тиража. А частные уроки сегодня — дело прибыльное.

Глава 11

НЕПРОТИВЛЕНЦЫ И ЛЮБИМЧИКИ

Конечно, описанный в предыдущей главе модуль поведения — достигать цели «своей головой и чужими руками» — часто вызывает яростный отпор со стороны коллег по работе. Конфронтация, как известно, создает нервное напряжение, а главное, отнимает много душевных сил. А последние у представителей старшего поколения в дефиците. Поэтому мне не раз приходилось быть свидетелем ситуаций, в которых бизнесмен, перешагнувший 46-летний рубеж и получивший от меня напутствия, как ему теперь вести бизнес, попросту не справляется с контрударом тех, чьей психикой он стремится манипулировать. А не справляется по одной простой причине — отвечает выпадом на выпад, ударом на удар.

Так, например Григорий Васильевич сделал свой капитал на том, что помогал создавать филиалы на базе одной весьма солидной фирмы, пользующейся льготным налогообложением. Для этих целей Григорий Васильевич находил молодых людей, не очень далеких, но весьма амбициозных, самолюбиво которых импонировало называться «президентом», «генеральным директором», «главным менеджером» и т. д. На деле все эти «титулованные особы» работали как негры, т. е. в лучшем случае выполняли функции курьеров, секретарей, операторов ЭВМ. Все бразды правления держал в своих руках Григорий Васильевич, именуясь всего лишь консультантом. Он забирал себе львиную долю прибыли каждого из филиалов. Конечно, те из его «президентов», «генеральных директоров», кто был поумнее, получив необходимые навыки от своего стареющего шефа, уходили в другие структуры или создавали собственные, где и преуспевали в меру своих способностей. А вот те, у кого не хватало ума и самостоятельности, так и осели в тех филиалах и со временем начали травлю своего патрона. Григорию Васильевичу говорили в лицо, что он - вор, кровопийца, паук. Ему звонили жены его «подчиненных», их дети, требовали поднять зарплату их мужьям и отцам, оскорбляли, проклинали.

Беда Григория Васильевича была в том, что каждому предъявлявшему претензии он незамедлительно стремился объяснить, что тот на данный момент способен выполнять именно ту работу, какую выполняет, и получать за нее соответственно. Это было близко к истине, но подобные контрвыпады так истощили мужчину, что он вскоре слег. Он позвонил мне и, негодуя, пытался объяснить в трубку свою позицию: «Оскорбляя меня, они сбрасывают кучу негативных эмоций. Последние вредят моему самочувствию, здоровью. Я просто обязан ответить обидчикам тем же». Я навел своего подопечного, чтобы помочь ему найти выход из создавшейся ситуации. И открыл ему один секрет, которого он не знал.

Да, направленная вместе с оскорблениями и проклятиями в твой адрес негативная энергетика и впрямь обладает способностью разрушать

энергоструктуру организма, то есть вредить здоровью, но лишь до определенного возраста. По достижении 46 лет любая энергия, адресованная твоему организму, положительная или отрицательная, в одинаковой мере служит подъему энергопотенциала адресата. Причем отрицательная энергия способствует этому процессу даже в большей степени, нежели положительная, поскольку люди, извергающие ее, образно говоря, щедрее. Каждый, вероятно, обращал внимание на особенности поведения стариков, живущих в семье. Как только в доме начинается суета: ожидается приход гостей или семья собирается в поездку, старик тут как тут. Он путается под ногами, умышленно вызывая на себя бурю негодования, и никакие уговоры пойти в свою комнату и лечь отдохнуть не заставят его удалиться. Он будет путаться под ногами до тех пор, пока не доведет семью «до белого каления», пока в конце концов на него не сорвутся и не накричат. И лишь тогда, повеселевший и помолодевший, он удалится восвояси. В результате конфликта все члены семьи окажутся уставшими — «обесточенными», а их престарелый родственник, наоборот, словно десять лет с плеч сбросит. «Именно так и вам надо вести себя с агрессивными подчиненными, — напутствовал я своего подопечного, а в заключение добавил, — вас же уложила в постель не чья-то негативная энергия, а страх того, что она вас разрушает. А главное — стремление ответить обидчику, то есть неразумное расходование собственных сил». — «А чем в результате кончится мое непотворение злу?» — любопытствовал собеседник. «Кончится это тем, — прогнозировал я, — что вы станете день ото дня набираться сил, а ваши враги спустя небольшой промежуток времени станут почитать вас едва ли не за святого, поскольку никто из них не будет способен понять истинной причины вашего «непотворения злу насилием». Желанная гармония во взаимоотношениях с сотрудниками будет достигнута к всеобщей радости».

Через несколько месяцев Григорий Васильевич заглянул ко мне. Он выглядел жизнерадостным и помолодевшим. «Знаете, Сергей Николаевич, теперь в наших филиалах царят совет да любовь. Да, первое время на меня кричали, меня оскорбляли, но я, следуя вашему совету, не принимал близко к сердцу, все сносил с философской улыбкой на лице. Затем ситуация достигла апогея — мне пропоролли ножом шины на «Мерседесе». Я ходил по филиалу, где это произошло, и лишь улыбался. Сотрудники не выдержали. Они пришли ко мне в кабинет и попросили прощения, рассказали, что вдруг поняли, как они меня любят. В подтверждение своих слов отвезли мою машину в шиномонтаж и за свой счет поставили новые покрышки. Если честно, я не очень-то могу понять, почему они вдруг так поступили, почему стали относиться ко мне с сыновней заботой!» — «Все очень просто, — ответил я, — в молодости люди стремятся любить, а не ненавидеть. Не надо мешать им».

Еще один способ эффективно восстанавливать энергию, утерянную в процессе конфронтации с возглавляемым вами коллективом, — завести любимчика. Следует выделить среди своих сотрудников одного такого, который, во-первых, не будет ни на что серьезно претендовать, а во-вторых,

будет обязан вам всем, что имеет, и, конечно же, благодарен за это. Такому человеку следует уделять много времени, несмотря на то что рядом находятся его талантливые и перспективные коллеги, потому что, общаясь именно с ним, вы будете интенсивно восполнять ту энергию, которую растратили на преодоление «сопротивления среды».

Моя мать, которая возглавляла лабораторию, будучи совсем немолодой женщиной, однажды взяла к себе на работу 19-летнюю девушку. Взяла, что называется, «с улицы». Сделать это было непросто, потому что организация, где работала моя мать, была военная и кадры подбирались особенно тщательно. Было приложено немало усилий, чтобы вакансию лаборантки заняла именно эта девушка. Лаборантка мыла химическую посуду, делала записи в журнале о проводимых сотрудниками экспериментах и вообще не собиралась связывать свою жизнь с химией. Она, как и большинство девушек в конце 70-х годов, мечтала стать актрисой. Но моя мать, день которой был расписан буквально по минутам, уделяла ей, как казалось, неоправданно много времени. Она интересовалась буквально всем: как живут ее родители, какую роль она репетирует в театральной студии, что собирается надеть на вступительный экзамен по актерскому мастерству и так далее. Более того, мать находила возможность раньше времени отпускать девушку с работы, что было непросто на режимном предприятии. Моя мать была жестким и принципиальным руководителем. Ее не могли понять, что она нашла в этой «артистке»? Я как-то и сам задал ей этот вопрос. «Знаешь, Сережа, это такая светлая девочка, ей очень мало внимания уделяли в жизни и когда ею хоть кто-то интересуется, она счастлива. А когда счастлива она, и мне хорошо. Ее на час раньше с работы отпустишь, а она с утра придет и вся светится от радости: «Ой, Елена Андреевна, что бы я без вас делала?! Опоздай я вчера на репетицию, меня бы из студии выгнали. А так хвалят». У меня после ее слов весь день на подъеме проходит. Протекционизмом это считать нельзя — ведь лаборантка ни на что в коллективе не претендует, а человеческие отношения с ней дают мне очень много», — последовал ответ.

Моя мать, безусловно, не относилась к категории бесконфликтных руководителей. Тем более что она, женщина-начальник в военном институте, всегда испытывала повышенное «сопротивление среды». Видимо, лаборантка-любимица помогала ей преодолевать это сопротивление своей душевной отзывчивостью и теплотой.

Уже позже, когда я стал заниматься психологическими консультациями, я предложил использовать тот же самый прием одному немолодому тренеру, возглавлявшему футбольный клуб второй лиги. Характер у тренера был «не подарок», и он часто конфликтовал с игроками.

На его замечания футболисты в долгу не оставались, и межличностные отношения с командой отнимали массу сил у ее руководителя. Я посоветовал тренеру завести любимчика из числа заведомо неперспективных футболистов и отдавать ему, на первый взгляд, неоправданно много времени и сил, а самому энергетически заряжаться от парня, который, наверное, уже давно махнул на себя рукой. Что тренер и

сделал. Он пригласил в команду совсем молодого игрока, которого накануне отчислили из футбольной школы за профнепригодность. Парень и впрямь с трудом попадал ногой по мячу. Поэтому то внимание, та отеческая забота, которыми окружил его тренер, вызвала у разочаровавшегося в себе футболиста мощный поток человеческих чувств. Общение с обласканным горе-футболистом резко подняло энергетику тренера, позволило ему быстро восстанавливать свои силы после рабочих стычек с теми членами команды, кто и впрямь умел играть в футбол. На поле своего любимчика он старался не выпускать или делал это за пять минут до конца игры, когда ничто уже не могло изменить ее результат. «И если этому футболисту в игре удавалось хотя бы раз ударить по мячу, неделю его глаза излучали в мой адрес столько благодарности и тепла, что я и впрямь чувствовал себя в эти дни сильнее, моложе, увереннее», — рассказывал впоследствии тренер. Случилось так, что у тренера в семье произошло несчастье: летом, купаясь в море, утонул единственный сын, в котором мужчина души не чаял. «Любимчик» немедленно оставил команду и был рядом с тренером до тех пор, пока тот не оправился после постигшего его удара. Жена тренера так и говорила: «Это Максим (имя «любимчика») его выходил. Я не могла ничего сделать. Если бы не Максим, не его признательность, не его любовь, я не представляю, что бы сейчас с моим мужем было. Он не пережил бы случившегося».

Иными словами, в любой ситуации и в любом возрасте лучше всего восстановит ваши силы любовь.

Глава 12

ЛЮБОВЬ, ПРИНОСЯЩАЯ ДЕНЬГИ

Однажды я получил письмо следующего содержания:

«В школе я мало интересовался девочками. Не знал, как подойти к ним, как заговорить. В институте ситуация не изменилась. Мальчишки-технари сбивались в стайку и обсуждали достоинства новой марки автомобиля или перспективы своей профессии. Иногда пили пиво или крепкие напитки, но и во время возлияний разговоры были примерно те же. К этой стайке технаршей примыкал и я. Этой же чисто мужской, компанией мы вошли и в бизнес, создав собственное акционерное общество закрытого типа. Дела у нас шли неплохо. Занимались всем подряд — от поставок в город сельхозпродуктов до изготовления голографических наклеек. Я не был ни мозговым центром нашего предприятия, ни балластом. Я ответственно выполнял все то, что мне поручали.

Вдруг к нам на фирму взяли секретаршу. Ничего особенного в ней не было — девушка как девушка. Но однажды я почувствовал, что нравлюсь ей. Это ощущение было для меня так ново, что я стал мечтать о том, как когда-нибудь поеду с этой девушкой вдвоем отдыхать, как сниму двухместный номер где-нибудь на Средиземноморском побережье, как стану водить ее по вечерам в небольшие, изобилующие морскими лакомствами ресторанчики, про которые я так много слышал от друзей, уже проводивших свой отпуск в Анталии или на Кипре. Этим мечтам я предавался едва ли не каждую свободную минуту. С удивлением я стал замечать, как после каждой подобной фантазии что-то большое и сильное как бы росло в моей груди. Мне уже стало казаться, что недостаточно того места, которое я занимал в своей фирме, и той зарплаты, которую я там получал. Я стал упорно думать, как изменить положение вещей, чтобы и впрямь получить возможность когда-нибудь осуществить свою мечту. С Таней (так звали секретаршу) я начал потихоньку встречаться. Я сильно комплексовал из-за того, что был недостаточно состоятелен и не мог обеспечить ей шикарный отдых хотя бы во время наших уик-эндов.

Накануне одного из таких свиданий я попадаю на новостройку, где с интересом наблюдаю за ходом отделочных работ. И вдруг почему-то у меня возникает желание поинтересоваться у начальника участка, а по какой цене они покупают обои. Узнав цену, я почему-то стал просчитывать, а нельзя ли производить обои еще дешевле, пользуясь оборудованием нашей фабрики. Полиграфическое оборудование, доложу я Вам, у нас на фирме было препоганое. Шеф спал и видел, как его сменить на что-то более соответствующее времени. Что и говорить, продукция, производимая на нашем печатном агрегате, была плохой на редкость, но зато она была сверхдешевой.

Я рассудил так: обои для новостроек — вещь формальная. Все равно новоселы их переклеивают на свой вкус, значит, они могут быть любыми по качеству. Главное, чтобы они были дешевле самых дешевых, предлагаемых обойными фабриками. Такие обои на нашем оборудовании я бы смог производить. Идеей с сослуживцами делиться не захотел, а за бесценок выкупил станок. Вывез его на дачу, установил в сарае и запустил первую партию обоев. Я использовал краску только одного цвета; обои украшал один цветочек на квадратный метр поверхности. Но и цена у моей продукции была почти даровая, даже при учете заложенной в ней прибыли. Строителям мой «шедевр» пришелся по вкусу.

А дальше все пошло как по маслу. Сейчас у меня своя фирма, солидный оборот. Ну а с Татьяной мы уже не только посетили все рестораны, но и объездили полмира. К чему я это пишу? Да к тому, что я понимаю: мой коммерческий рост — из-за Тани. Теперь кусаю локти: почему я не интересовался женщинами раньше? Кем бы я был сейчас в бизнесе, если бы не ограничивал свой круг общения мужчинами? Сколько бы денег я смог заработать, введи я в мир своих интересов женщин.

С уважением, Николай».

То, что сексуальный интерес быстро приносит деньги, читатели уже знают из этой книги. Я привел это письмо потому, что одновременно с ним получил другое совершенно противоположного толка.

«Здравствуйте, Сергей Николаевич!

Посещая Ваш семинар, запомнил Ваш совет — для повышения своих доходов стараться обрести новый сексуальный интерес. Я и обрел. Правда, хочу сказать, что к моменту обретения такового у меня уже была семья и поставленный бизнес. Но мне показалось, что доходы могли бы быть больше. Захотел совершить новый рывок. Для этого и стал осматриваться вокруг: кого из представительниц прекрасного пола выбрать, чтобы деньги, согласно открытым Вами законам природы, потекли рекой. Нашел симпатичную девушку (по зодиакальному знаку она Телец). Я слышал, что это — очень сексуальный знак. Мой бизнес — торговля товарами народного промысла. Своя мастерская, своя художественная артель: кто из ивового прута плетет, кто глиняные игрушки лепит, кто матрешки расписывает. А я для всего произведенного у нас товара нахожу рынки сбыта. Так вот, Сергей Николаевич, после того, как в моей жизни появилась любовница, мой бизнес стал тормозиться. Стоит мне о ней только подумать или помечтать, так не только новые договора заключить не могу, но и уже существующие расстраиваются. Что же это такое, Сергей Николаевич? Почему другим людям сексуальный интерес и впрямь помогает деньги делать (я это на примерах многих своих коллег вижу), мне же, наоборот, препятствует?

С уважением, Роман.

О себе дополнительно сообщаю, что я по знаку Зодиака — Близнец».

Столь разное воздействие появления сексуального интереса на ход предпринимательских дел у авторов двух писем можно объяснить следующим. Сам по себе человек несовершенен. Энергетического максимума организм достигает лишь тогда, когда рядом находится его «вторая половина». А точнее, когда он вступает с ней в активный энергообмен.

СОСТОЯНИЕ АКТИВНОГО ЭНЕРГООБМЕНА С ТЕМ, КТО ЯВЛЯЕТСЯ «ВТОРОЙ ЧАСТЬЮ ТЕБЯ», И НАЗЫВАЕТСЯ ЛЮБОВЬЮ.

Каждый знает, когда приходит любовь, все вдруг встает на свои места — уходят страхи и излишняя суета, проясняется голова. И весь организм наполняет сила и уверенность в том, что теперь все будет хорошо не только в личном плане, но и в плане материальном. Ведь невесть откуда берутся реальные возможности новых заработков и возникают реальные деньги. Я уже не говорю о душевном подъеме и желании все преодолеть в те минуты, когда ты знаешь, что рядом — плечо любимого человека. Но чтобы ответить на вопрос, кто твоя «вторая половина», как она выглядит, как ее зовут и когда она родилась, надо сначала выяснить, какими именно энергиями обмениваются мужчина и женщина во время общения.

Энергия, оказывающая основное воздействие на сексуальную совместимость пар, — это энергия звезд, под которыми человек родился. Читатель хорошо знает, что о характере этой энергии легко судить по зодиакальному знаку. Какой бы мы ни взяли зодиакальный знак, обязательно одни планеты будут находиться в экзальтации или являться управителями, а другие — в изгнании или в падении. Энергии, следовательно и черты характера, продиктованные планетой-управителем, а также экзальтированной планетой, будут превалировать в человеке, а энергий, находящихся в падении и изгнанных из знака планет, человеку будет, напротив, не доставать.

Поэтому когда мы говорим о нашей «второй половине», то в первую очередь имеем в виду человека, принадлежащего зодиакальному знаку, в котором в экзальтации находятся планеты, изгнанные в нашем собственном гороскопе. Эти счастливые пары несложно перечислить: ОВЕН — ВЕСЫ, ТЕЛЕЦ — СКОРПИОН, БЛИЗНЕЦЫ — СТРЕЛЕЦ, РАК — КОЗЕРОГ, ЛЕВ — ВОДОЛЕЙ, ДЕВА — РЫБЫ.

Эта закономерность обеспечивает идеальное перетекание космических энергий из одного человеческого организма в другой, дополняет уже имеющийся энергопотенциал человека, делает личность сильнее, завершеннее. Любовь именно к такой женщине позволила автору первого письма, Николаю, сделать колоссальный рывок в бизнесе. Николай был Овен, его избранница — Весы (эту информацию он дополнительно сообщил в письме).

Надо отметить, что не только шесть вышеупомянутых пар обречены на успех. Знаки, относящиеся к стихии ЗЕМЛИ (Телец, Дева, Козерог), превосходно дополняются знаками, которые относятся к стихии ВОДЫ (Рак, Скорпион, Рыбы). Ведь общеизвестно, что Вода животворно питает Землю; точно так же Воздух способствует поддержанию Огня. Из этого следует, что союз

ВОЗДУШНЫХ знаков (Близнецы, Весы, Водолей) с ОГНЕННЫМИ знаками (Овен, Лев, Стрелец) продуктивен. И отсюда же следует, что представителям Водных знаков никогда не надо стремиться к тесному взаимодействию с представителями Воздуха — ничего плодотворного не выйдет. Воздух и вода образуют бесплодную пену, точно так же, как Воздух и Земля образуют бесплодную пыль. Поэтому Земным и Воздушным знакам лучше не вступать в союз друг с другом. В эту ловушку и попал Роман, автор второго письма. Принадлежа к Близнецам стихии Воздуха, он вступил в отношения с Тельцом — порождением стихии Земли. Энергия звезд Тельца не способствовала притоку сил в организм Романа, а, напротив, дестабилизировала его, что отрицательно сказалось на его бизнесе.

Вот еще одно письмо:

«Дорогой Сергей Николаевич! Пишет Вам Антонина Петровна, жительница Саратова. Хочу попросить у Вас совета относительно моих «молодых». Сын, Андрюша, по знаку Зодиака Рыбы, его жена — Лев. Живут ужасно: ссоры, скандалы, то она уходит жить к своим родителям, то он — ко мне. Потом, правда, мирятся, снова любовь. Да еще какая! Но проходит время и опять ссоры. И вот так пять лет. Я им говорю: «Разойдитесь. Зачем мучить друг друга? Может, порознь каждый из вас свое счастье найдет». Они соглашаются, но жить продолжают вместе. Я знаю, что по гороскопу, Рыбы и Лев — плохая пара. Скажите мне, Сергей Николаевич, что ждет моего сына и его жену? Лично мне кажется, что Люду (невестку) только деньги моего сына в семье и держат. Он много зарабатывает. Не будь этих денег, она бы давно себе другого нашла. И я бы ее не осудила. Разве то, что у них в семье происходит, — это жизнь?»

Современная эзотерическая практика показывает, что человеку, занимающемуся бизнесом в России, плавно перетекающей энергии, какая поступает от Водного знака к Земляному и от Воздушного к Огненному, для ведения дел порой оказывается недостаточно. Для бизнесменов более эффективны такие зодиакальные сочетания, как «ПАРОВАЯ МАШИНА» или «ВЗРЫВ ПЫЛИ». Эффект «ПАРОВОЙ МАШИНЫ» и создает союз Водного и Огненного знаков, несочетаемых в классической астрологии. В случае, описанном Антониной Петровной, семью образовали ЛЕВ и РЫБЫ. В такой семье никогда не будет царить мир да любовь. Между супругами будут постоянные трения, прибегая к языку эзотериков, ВОДА будет гасить ОГОНЬ. Но с точки зрения физиков, когда вода гасит огонь, образуется пар

— генератор энергии, основа парового двигателя. В нашем случае постоянно пребывающие на грани ссоры супруги активизируют самые глубинные ресурсы своего организма; главная цель каждого — сохранить себя: огню — не погаснуть, воде — не испариться бесследно. Открытые на супружеском ложе энергетические кладовые активно используются в мире бизнеса, способствуя добыче и накоплению капитала. Сын автора письма, Андрей, по гороскопу РЫБЫ, своим феноменальным процветанием обязан именно своей жене, рожденной под огненным знаком ЛЬВА. Я ответил жительнице Саратова, что семья ее сына останется нерушимой.

Аналогичный механизм представляет и «ВЗРЫВ ПЫЛИ». Например, сходятся ОВЕН и ДЕВА. Семья заведомо неблагополучная: Земля гасит Огонь. В бытовом плане — все те же скандалы и размолвки. Но с точки зрения физики происходит следующее. Земля не всегда существует в виде грунта, иногда — в виде пыли. А пыль определенной концентрации, если к ней поднести открытое пламя, способна на взрыв (вспомните взрывы на угольных шахтах). Такой взрыв имеет колоссальную силу!

Теперь представим себе, что вы — представитель Водного или Земляного знака и занимаетесь бизнесом в России. Однажды вам надоест жить со строптивой «Огненной» женой на «вулкане» и захочется уйти в «тихую гавань», то есть жениться на идеальном «шестом» зодиакальном знаке в надежде, что теперь, когда дома мир и покой, ваши дела в бизнесе пойдут в гору. Есть опасность с удивлением обнаружить, что при строптивном супруге вы добились большего, нежели при идеальном. Одним словом — «умом Россию не понять, аршином общим не измерить...»

Второй тип энергии, которой обмениваются сексуальные партнеры, — это именно та энергия, по которой обычно судят: человек донор — или вампир. Она носит название «пассионарная энергия». Характер этой энергии зависит от цвета радужной оболочки глаз. Если глаза человека ХОЛОДНОГО ЦВЕТА: ГОЛУБОГО, СЕРОГО, СИНЕГО, — он является донором пассионарной энергии. Ему присущи следующие черты: брать инициативу в свои руки, отвечать за результаты своих начинаний, хранить верность слову, верность начатому предприятию. Главное, что человек с вышеуказанным цветом глаз всегда стремится избавиться от переполняющих его сил.

Другое дело — человек с ТЕПЛЫМ ЦВЕТОМ ГЛАЗ: КАРИМИ, ЖЕЛТЫМИ или ЧЕРНЫМИ. Ему как бы недостает собственной энергии. Поэтому он осторожен, расчетлив, капризен, непостоянен, всегда стремится больше взять себе, нежели отдать окружающим. Про таких людей говорят, что они тяготеют к вампиризму. Ничего плохого в существовании «вампира» нет в том случае, если рядом с ним находится человек с холодным цветом глаз, то есть «донор». Ведь именно в процессе общения «донор» охотно избавляется от переполняющей его энергии, а «вампир» вбирает в себя недостающую. Поэтому такие пары заведомо устойчивы, а их союз продуктивен. Напротив, менее устойчивы те пары, где партнеры имеют одинаковый цвет глаз.

Так, одна сероглазая посетительница жаловалась мне на то, что ее супруг, тоже сероглазый, да и к тому же директор солидной фирмы, просто неразлучен со своим кареглазым замом. «Он его и после работы домой ведет, и на выходные берет на дачу. Все время заботится о нем, чай подает, пылинки стряхивает. Такое ощущение, что у них двоих между собой любовь, а я — третья лишняя», — жаловалась женщина. Я объяснил ей, что у ее сероглазого супруга существует потребность сбросить энергию, неизрасходованную за день, что он и делает в часы досуга. Но, увы, эту энергию нельзя сбросить, общаясь с таким же сероглазым человеком, в данном случае с ней, законной женой. Вот кареглазый заместитель и выполняет функцию «приемника» нерастраченных сил. С точки зрения устойчивости брака моей собеседницы было бы хуже, если бы кареглазый мужчина не находился в подчинении у мужа или не проводил с ним достаточно времени. Тогда, скорее всего, его место заняла бы кареглазая женщина. Именно так и произошло с другой моей посетительницей по имени Вера.

Вера и ее муж обладали холодным цветом глаз. Муж активно занимался коммерцией. Вера не работала, была переполнена всякими планами, требующими осуществления. Поэтому, встречая мужа с работы, она не только не давала ему выговориться (т. е. сбросить неизрасходованную энергию, обрести ясность и покой), но и забрасывала его массой предложений (пыталась освободиться от накопившейся в ней самой энергии). В результате оба были недовольны друг другом: муж оказывался невнимателен к проблемам жены, а жена — к проблемам мужа. Никто никого не стремился выслушивать, то есть способствовать избавлению от не востребуемых сил.

Однажды супруг Веры по дороге домой посадил в свою машину голосовавшую на дороге женщину. Разговорились. Директор стал рассказывать о своей работе, о том, что ему удалось сегодня, что не удалось, а попутчица внимательно слушала и только качала головой. Мужчина довез ее до подъезда и еще с полчаса все продолжал говорить, они расстались. В следующий раз, когда мужчина вновь захотел выговориться, он поехал уже не домой, а по адресу, где жила незнакомка. Та как раз возвращалась с работы. Так состоялась их вторая встреча, которая, как читатель догадывается, была не последней. Вскоре муж Веры вообще переселился к ней жить.

Когда я спросил Веру, видела ли она свою соперницу, та ответила, что и впрямь однажды, любопытства ради, поехала посмотреть на женщину, с которой, по словам теперь уже бывшего мужа, «хорошо, как ни с кем». «И, конечно же, у нее оказались карие глаза», — сделал предположение я. — «Да, карие», — подтвердила мою догадку Вера. — «А что же мне теперь делать?» — спросила совета женщина. — «Искать себе другого спутника жизни, — ответил я, — но непременно с черными, карими, желтыми глазами. Именно его вы будете заряжать своей энергией, именно его вы будете

вдохновлять на подвиги, именно вам он будет обязан своим успехом и именно вас, и только вас, он будет считать своей "второй половиной"».

Те люди, у которых теплый и холодный цвета глаз смешались (серый и карий, голубой и желтый) — натуры противоречивые. Они совмещают черты как доноров, так и вампиров. Им следует подыскивать себе партнера для брака среди тех, чей цвет глаз идентичен их собственному.

Третий тип энергии, вступающий во взаимодействие во время общения мужчины и женщины, — это энергия формовых волн. О ней я расскажу особо. Каждый из нас замечал за собой, что одни черты лица или особенности фигуры случайно встреченных людей как бы притягивают — заставляют испытать восторг, приподнятость духа, другие черты лица и формы тела, наоборот, отталкивают. Почему так происходит? Все дело в том, что любая форма излучает в пространство волну, называемую «формовой». Например, фиксированными чертами человеческого лица являются нос, уши, подбородок. Они-то и излучают наиболее активный поток формовых волн. Но откуда берутся наши симпатии или антипатии, восторг или отторжение, связанные с теми или иными чертами постороннего нам человека. Ответ найти несложно, если вспомнить о существовании такого явления, как волновой резонанс.

Да, да, если, например, нос прохожего напоминает наш собственный, мы, как правило, не только не ощущаем неприязнь, но и испытываем подъем духа, потому что носы одинаковой формы излучают волны одной частоты. Одночастотные волны, встретившись в пространстве, вступают друг с другом в резонанс. Резонанс, как вы помните, — это выброс энергии. Поэтому мы испытываем приподнятость духа. Если нос собеседника резко отличен от нашего, мы, напротив, быстро устаем в его присутствии и стараемся побыстрее остаться в одиночестве, чтобы восстановить энергетический баланс своего организма. И в этом нет ничего необычного: диссонанс волн двух различных частот сопровождается энергетическим спадом. То же самое происходит с нами во время общения с человеком, чьи уши, шея, подбородок сильно отличаются от наших собственных. Поэтому, приглядевшись внимательно, вы обнаружите, что те супруги, которые живут вместе долго и счастливо, всегда чем-то похожи друг на друга, в чертах их лиц больше сходства, чем различий. Нет, они не стали похожи друг на друга в процессе общения. Они изначально выбрали себе в спутники человека, внешне похожего на себя, что обеспечило надежный союз и процветание.

Явление волнового резонанса положено и в основу выбора имени своей «второй половины». Но прежде, чем продолжить, приведу такое письмо:

«Сергей Николаевич, я — бизнесмен; выбрал себе «вторую половину» согласно тем принципам, которые Вы провозглашали на своих лекциях: знак Зодиака, цвет глаз, сходство черт лица. Ничего, не жалею. Жену свою люблю. Но только вот оказия: живем с ней не как муж и жена, а как любовники. Яркие встречи, бурные ночи, а с утра меня из дома словно что-то выталкивает. И назад в течение дня не тянет. А иногда и неделю могу

домой не приходит — не хочется. А потом увижу вдруг мою разлюбленную Елену, а она — меня, снова у нас любовь пылкая и страстная, но с утра у каждого опять своя жизнь. Почему так? Ведь живут же люди по полвека бок о бок и даже на день расставаться не хотят. А может, у нее кроме меня еще кто-то есть? Эта мысль, если честно, мешает мне делать деньги. Объясните, в чем дело?

Георгий, г. Тамбов».

А все дело в именах супругов. Имя — это набор звуков, а звук — это тоже волна, правда не формовая, а акустическая. Причем каждый звук — волна строго определенной частоты. Звуки, образующие имя человека, вместе с именем формируют и черты его характера, и привычки. Одинаковые буквы в именах супругов говорят о схожести характеров и привычек. Да и практика показывает, что супруги, имеющие в своих именах, например, одну и более совпадающих согласных, ладят друг с другом лучше, чем те, в чьих именах совпадающих согласных нет.

Поэтому наиболее гармоничные пары — это Валентин и Валентина, Александр и Александра, Валерий и Валерия, Виктор и Виктория. Супругов, имеющих в своих именах одинаковые согласные буквы, не раздражают привычки своей «второй половины»: шаркающая походка или вовремя не вымытая посуда.

Из всего вышеизложенного читатель понял, что идеального партнера, который заведомо обеспечит «повышение производительности труда» несложно просчитать. Так, одного бизнесмена из Воронежа по имени Денис окружающие уверили в том, что на нем лежит «венец безбрачия», поскольку у 26-летнего мужчины не сложились отношения с четырьмя женщинами подряд, что едва не поставило его на грань разорения. Денис потерял уйму денег на переживаниях. Дело в том, что этот не очень внешне привлекательный мужчина свою будущую жену видел в любой ласково взглянувшей на него, а вернее — на его деньги женщине. Исходя из внешности Дениса, я составил фоторобот его потенциальной невесты, а также просчитал возможные варианты ее имени (Александра, Оксана, Ксения, Светлана, Дана), определил ее зодиакальный знак — Рак. Ведь сам Денис был Козерог. Получив информацию о своей суженой, молодой мужчина стал обращать внимание только на тех, кто обладал вышеупомянутыми признаками. Как и следовало ожидать, из тысяч женщин он легко выделил для себя одну, по имени Дана. Он начал за ней ухаживать, и вскоре между молодыми людьми возникло то чувство, которое принято называть любовью. Любовь завершилась браком. Этот брак принес Денису



не только счастье, о котором втайне мечтает каждый мужчина, но и колоссальный успех в делах. Ведь благодаря создавшемуся союзу организм мужчины вышел на свой энергетический максимум. Водная стихия, к которой принадлежит зодиакальный знак Рак (гороскоп Даны), животворно питал «земляного» Козерога (гороскоп Дениса). Серые глаза женщины излучали пассионарную энергию, которая толкала бизнесмена вперед и вперед, заставляя легко подниматься даже после серьезных неудач. Схожесть черт и созвучие имен создавали душевную гармонию, обеспечивали взаимопонимание, сэкономили нервную энергию, существенно преумножая ее за счет все того же эффекта волнового резонанса.

Когда мы анализировали характеристики тех четырех женщин, с которыми у Дениса, несмотря на видимость чувства, отношения не сложились, то стало ясно, что ни одна из них «второй половиной» для бизнесмена быть не могла. Оказалось, что до 26 лет Денис был знаком не с животворящим чувством — любовью, а лишь с половым влечением, которое психоаналитик Зигмунд Фрейд называл ЛИБИДО. А любовь и либидо с энергетической точки зрения существенно различаются между собой. Любовь чаще всего приносит деньги, а либидо, наоборот, деньги от бизнесмена отводит.

Почему? Да потому, что идеальный энергообмен, который имеет место при любви, обеспечивает человеку достижение своего энергетического максимума. А чем больше в вас здоровой энергии, тем охотнее навстречу вам идут деньги. И наоборот, обилие случайных контактов, когда внешние черты партнера, а также его имя и знак Зодиака вступают в резонанс с вашей собственной энергетикой, сильно ослабляют последнюю. А деньги, повторяю, не любят слабых.

Молодые люди из категории «новых русских», прослышав про любовь, приносящую деньги, иногда поступают следующим образом.

Один мой посетитель, 32-летний Борис, по его собственным словам, вдруг почувствовал, что его отношения с женой отводят деньги (Борис был директором охранной фирмы). Он срочно захотел жениться на той, которая на новом жизненном этапе принесет ему успех. Борис заказал фоторобот «второй половины», а также попросил просчитать ее имя и зодиакальный знак. Из брачных объявлений в газете выбрал 26 синеглазых рыжеволосых девушек среднего телосложения, рожденных под знаком Водолея. (Сам Борис был Лев.) Все эти Светланы, Роксаны, Раисы, приехавшие из разных концов СНГ, в разное время жили на трех квартирах, снятых Борисом. «Жених» по вечерам водил «невест» по ресторанам, в выходные отбывал с одной из них то в подмосковный дом отдыха, то в Сочи; сразу двоих брал с собой в Испанию. А наиболее приглянувшихся — на «мафиозную разборку». «Бизнес — дело серьезное, — повторял Борис, — хочу посмотреть, кто и как будет вести себя под пулями. Струсят, предадут или, наоборот, закроют от пуль своим прекрасным телом».

Поиск «второй половины» продолжался три месяца и заметно истощил кошелек Бориса. Но он не унывал. Наконец молодой

предприниматель нашел именно то, что искал. Девушка по имени Беатриса словно сошла с заочно смоделированного портрета и обладала всеми качествами, которые так ценил Борис. Особенно хорошо она вела себя «под пулями». Она откусила нос одному из рэкетиров раньше, чем тот успел достать зажигалку, которую девушка приняла за огнестрельное оружие.

Глава 13

ФОРМИРОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВА

Законы межличностных отношений, приведенные в предыдущей главе, работают не только в случае контакта противоположных полов. Обычные людские симпатии и антипатии имеют в своей основе то же самое: удачное и неудачное сочетание звездных энергетик, подходящий цвет глаз, а также резонанс формовых и акустических волн — следствие особенностей внешности и созвучия имен. Поэтому когда предприниматель стремится стать руководителем производственного коллектива, то, создавая последний, он должен учитывать, в какой степени каждый из приглашенных им на работу может повлиять на него самого, а следовательно будет способствовать развитию его бизнеса. Своими рекомендациями, как подбирать работоспособный коллектив, я поделюсь в этой главе.

Если у вас глаза карие и вы определили себе место генерального директора в собственной фирме, рекомендую подобрать себе в заместители человека с голубыми, серыми или синими глазами. При таком раскладе пассионарных энергетик вы будете постоянно подзаряжаться от него энергией. Случись беда, вы должны будете немедленно не только передать ему все полномочия и рычаги власти, но и возложить на него всю ответственность за предпринимаемые им шаги. В условиях опасности сероглазые люди проявляют все лучшие качества своей натуры — решительность, твердость, быстроту реакции и способность принимать единственно правильные решения. Когда опасность минует, заместитель утратит интерес к руководству, оно ему в тягость. Ежедневная рутинная работа — это совсем не то, что привлекает его в жизни. Ему опять нужен подвиг. А там, где занимаются бизнесом, всегда будет место для подвига — так уж заведено в России. Так что пусть заместитель снова ждет своего часа. Он обязательно наступит.

Валерий был генеральным директором одного целительского центра в Среднем Поволжье. Обаятельный, смекалистый, с большими карими глазами, он был любимцем не только посетителей, но и местной администрации. Поэтому и дела у медицинского центра шли прекрасно. Единственное, чем был недоволен Валерий, так это заместителем Генной. «Уж как-то он все с прохладцей делает, без огонька, — жаловался генеральный, — будто ждет, что настоящая жизнь у него где-то впереди. Да и глаза у него какие-то заспанные. Может, уволить его — и с плеч долой?»

Я посоветовал повременить с увольнением Геннадия на полгода, не объясняя причин. Валерий позвонил раньше. «Ох, какой я молодец, что не выгнал своего Геночку! — захлебывался он от счастья. — Вы не представляете, какая с нами беда приключилась. Лечил одного клиента, а тот оказался душевнобольным. И я ему, видишь ли, не понравился. Он нанял

местных милиционеров, которые приехали ко мне под видом бандитов и стали требовать 25 тыс. долларов. Я растерялся. Дипломы им свои стал показывать, вырезки из газет о своем мастерстве. А они мне дали три дня на сбор денег, пригрозив убить. Я уже деньги начал по друзьям собирать, а Геночка вдруг и говорит: «Это мы еще посмотрим». Слетал в Москву, не знаю уж до какого начальства он там дошел, но только в три дня выделили нам опергруппу для задержания вымогателей. Генка сам в засаде стоял, вместе с оперативниками вязать бандюг бросился. А когда операция по задержанию окончилась, сразу как-то скис. Многое мне не нравится в его работе, но я его не уволю. Жизнь, как я убедился, полна неожиданностей, а к неожиданностям он подготовлен лучше, чем я».

В случае обратной ситуации, если у генерального директора глаза серые, вторым лицом на фирму рекомендуется брать человека с карими, черными глазами. И взвалив на него всю монотонную текущую работу, самому ждать заветного часа, когда опасность, грозящая начатому вами делу, в мановение ока превратит вас не только в героя, но и обязательно в победителя. И тогда окружающие еще раз убедятся в том, что именно вы здесь хозяин.

Что касается зодиакальных знаков первого и второго лица предприятия, то здесь лучше придерживаться следующего правила. Если генеральный директор принадлежит стихии Огня (Овен, Лев или Стрелец), то второе лицо лучше подбирать из тех, кто принадлежит Воздушной стихии (Водолей, Близнецы или Весы). Как воздух заставляет полыхать пламя, так и «второй» будет вдохновлять своей жизненной энергией и идеями «первого».

Если генеральный принадлежит Земляному или Водному знаку, то желательно, чтобы его заместителем был Огонь. Да, в этом случае отношения между первым и вторым будут неровные, но продуктивность работы первого лица будет очень высокой, если он сумеет искусно управлять Огнем в лице своего заместителя.

Один известный телевизионный режиссер и продюсер (Рак по знаку) жаловался мне на то, что в созданном им объединении не прекращались размолвки и ссоры. Мой посетитель особенно сердился на двух своих заместителей, хотел сделать их покладистее. Я поинтересовался зодиакальными знаками возмутителей спокойствия. Оказалось, что первый из них был Лев, второй — Стрелец, оба принадлежали Огненной стихии. Тогда как бы невзначай я спросил руководителя объединения, а как у него с творческими свершениями. И тот сознался, что несмотря на сложную обстановку, коллектив работает на удивление продуктивно. Я объяснил посетителю, что он, будучи Водным знаком Рака, никогда не достиг бы таких творческих успехов в созданном им объединении, если бы не его заместители — представители стихии Огня. Я посоветовал ему не принимать непростые отношения в рабочей группе близко к сердцу, объяснив, что стычки и выяснения отношений на повышенных тонах — неотъемлемая часть технологического процесса, неизменно приводящего к великолепному результату.

Читатель, метящий себя в первые лица на создаваемом им предприятии, может спросить меня: а как ему поступать с людьми, чей зодиакальный знак никак не сочетается с его собственным? Неужели увольнять? «Ни в коем случае!» — отвечу я такому читателю. Этим людям лучше всего поручить перспективные разработки или отвести функции так называемого «думающего инженера» — человека, создающего модель функционирования данного предприятия в будущем. Почему? Да потому что будучи «несочетаемыми» с вами как генеральным директором, они не могут брать на себя груз вашего мышления и признавать ваш авторитет, а значит, видят будущие коммерческие шаги незамутненным взором, которого, увы, часто лишен тот, кто ежедневно ведет корабль по пучине предпринимательской деятельности.

Один режиссер возглавил театральный коллектив, в котором стал и режиссером, и продюсером. Коллектив складывался много лет, естественно, что туда были отобраны такие люди, с которыми режиссеру, по его словам, было приятно иметь дело. Неизвестно, как в этой райской обители оказался человек, который, по словам самого хозяина, выглядел «беловой вороной». В такой оценке своего подопечного не было ничего удивительного. Патрон был по знаку зодиака Козерог, подчиненный — Близнецы. Представители этих двух знаков никогда не находят общего языка. «Ни он меня не понимает, ни я его», — жаловался мне режиссер и, конечно же, испрашивал благословения на то, чтобы указать нерадивцу на дверь. Я посоветовал повременить со столь решительным шагом и поручить этому человеку планировать деятельность коллектива на перспективу.

Ситуация вокруг театров в те времена была тяжелая. Посещаемость сценических площадок падала. Цены на билеты были настолько низкие, что доходов от спектаклей не хватало даже на оплату коммунальных услуг, не то что на зарплату артистам. Коллектив, о котором идет речь, как и многие другие, оказался под угрозой роспуска. Однако главный режиссер, некогда посетивший меня, не хотел и думать о возможном фиаско. «Меня любит публика! Меня ценит городское начальство!» — не уставал повторять он. Мэтр репетировал все новые пьесы. В перерывах между работой на сцене он обивал пороги городских начальников, просил материальной поддержки. Но денег не давали. Члены труппы после каждой неудачи повторяли: «Не может быть, чтобы такого человека, как вы, не оценили по достоинству ни театралы, ни бюрократы. Вот увидите, маэстро, все наладится». Но маэстро понимал, что ничего не налаживается. И тогда он вспомнил про «разработчика перспективных планов» и скорее от безнадежности спросил его: «Что делать?» А тот ответил: «Сдать площадку эстрадным звездам. На ваши спектакли публика не идет, а на заезжих эстрадных исполнителей выстраивается очередь. Билеты можно продавать втридорога. Значит, арендную плату назначим такую высокую, что себя прокормим и не работая. Правда, работать или нет — это ваше личное дело». Режиссер закричал, затопал ногами: «Да чтоб на моей площадке кто-то пел под фонограмму да еще аншлаги собирал. Не бывать этому!» — «Тогда не бывать и деньгам», —

ответил его собеседник. Последний аргумент подействовал, и вскоре театр перешел на новый режим работы. На его сцене то гастролировали эстрадные звезды, то давались спектакли театра.

Прошло время, публика насытилась легким эстрадным жанром, и ее вновь потянуло на серьезное искусство. Театр вновь стал самоокупаем. «Моя труппа никогда не дожила бы до сегодняшнего дня, если бы не идея сдать площадку под заезжую эстраду, — рассказывал глава коллектива, когда мы вновь с ним встретились, — лично мне и моему окружению такое решение просто не могло прийти в голову. Ведь мы все принадлежали как бы к одной стае. И впрямь нужна была "белая ворона", чтобы непредвзято увидеть перспективу».

Еще одно немаловажное лицо в штате предприятия — бухгалтер. Если бухгалтер аккуратен, ответствен, переживает за благополучие фирмы как за свое собственное, директор может жить спокойно. Увы, этим качествам нельзя научить ни в институте, ни на курсах, они передаются человеку по генетическому коду или формируются именем, данным при рождении.

Однажды ко мне обратился директор малого предприятия с жалобой на безответственность своих бухгалтеров, которых он увольнял одного за другим. Их ошибки и небрежность постоянно ставили его в неловкое положение перед фискальными органами. Когда появилась первый бухгалтер, Лев Юрьевич (так звали директора) приписывал многочисленные ошибки в отчетности молодости бухгалтера: «Девчонка, ветер в голове. О женихах небось только и думает, а не о работе». Уволив молодого бухгалтера, он взял опытного, но пожилого. Картина не изменилась. «Склероз у нее что ли?» — лишь разводил руками директор. Я посоветовал Льву Юрьевичу впредь обращать внимание не на возраст бухгалтера, а на его имя. Общеизвестно, что звуки, образующие имя человека, формируют те или иные черты его характера. Наличие в имени согласной «р» и формирует именно те качества, которые так нужны бухгалтеру, — скрупулезность, ответственность, серьезное отношение к своему делу. Лев Юрьевич вспомнил, что молодого бухгалтера звали Лялечка, а пожилого — Ольга Максимовна. Согласной «р» в наборе звуков, составляющих имена бухгалтеров, не было, а следовательно, не было и вышеперечисленных качеств. Директор решил рискнуть в третий раз и пригласил на работу бухгалтера, которую звали Тамара Аркадьевна. В имени и отчестве женщины было две буквы «р», поэтому и ответственности ей было не занимать. Обретя в штате сотрудников предприятия такого бухгалтера, директор наконец-то вздохнул спокойно. Кстати, что касается охранников фирмы и личных телохранителей, не повредило бы, если б в составе их имен также была согласная «р».

Я уже упоминал, что присутствие в коллективе человека, чей зодиакальный знак не сочетается с зодиакальным знаком руководителя предприятия, вовсе не грозит катастрофой последнему. А при умелом использовании может открывать неординарные перспективы в бизнесе.

Другое дело, если несочетаемой окажется внешность подчиненного и его начальника, допустим, если у первого нос курносый, а у второго — прямой. Это сотрудничество чаще всего заканчивается тем, что курносый предаёт своего шефа, организуя собственное дело ему наперекор. Причина вовсе не в том, что курносые люди скользки и коварны, скорее наоборот. Причина в том, что слишком уж велика разница в их мироощущении, например, с обладателями все тех же прямых носов. Вот они и хотят во что бы то ни стало дать волю собственному видению работы предприятия. А если курносый что-то захочет, он обязательно это сделает, даже если его поступок очевидно принесет ему не пользу, а вред.

И последняя необходимая составляющая трудового коллектива — секретарь. Секретарь это не только лицо фирмы, но и ее нерв. По невидимым информационным каналам секретарь знает все о состоянии своего шефа в данную минуту и принимает единственно правильное решение. Секретарь, если это женщина, должна чувствовать своего шефа как собственного мужа. Именно через секретаря ищут пути к сердцу директора фирмы его недоброжелатели. Поэтому главное качество, предъявляемое к человеку, занимающему это место, — личная преданность директору фирмы. Надо ли говорить, что с функциями секретаря лучше всех справится тот, кто является «второй половиной» директора по всем параметрам, перечисленным мной в предшествующей главе.

Об одном секретаре, взятом на работу именно по такому принципу, мне рассказывал Леонид Андреевич, директор небольшой фирмы, занимающейся пошивом спецодежды. «Люду я полюбил как дочь с первого взгляда. Да она и впрямь была чем-то на меня похожа — скулы, лоб, нос. Только глаза у нее были не мои — синие, как вода в море. У меня — светлокариые, как грецкий орех. А по Зодиаку мы и впрямь были идеальной парой — строго через шесть знаков: я — Лев, она — Водолей. Я мог на нее свою фирму оставить хоть на день, хоть на месяц. Знал, что если легкий вопрос, то сама разберется, если сложный — или меня найдет, или догадается, у кого совета спросить. Но вот какая у нас однажды произошла история. Написали на меня донос в налоговую полицию, что, дескать, укрываю доходы. Доходы я не укрывал, но, сами понимаете, в бухгалтерии у каждого хвосты имеются, особенно если не ждешь визита инспектора. А я не ждал. Более того, отдыхал в Египте, когда ко мне в офис явилось полдюжины автоматчиков, чтобы арестовать документы. Людмила сначала растерялась, а когда опомнилась, такой крик подняла, повыбивала голый рукой оконные стекла, разорвала кофточку на груди, выскочила на карниз и стала кричать, что ее насилуют вооруженные бандиты. Кто-то внизу немедленно вызвал милицию. Дом окружили, находящимся внутри предложили сдаться. Пока представители власти выясняли между собой отношения, моя секретарша незаметно выложила на наружный карниз папку с текущими финансовыми документами и отодвинула ее подальше от окна. Словом, во время обыска папку не нашли. Я вернулся из Египта через день, объяснил инспектору, что брал документы домой для работы и в результате оказался чист перед

законом. Я спросил девушку: «Люда, как ты решилась на все это? Ведь автоматчики могли избить, а то и убить тебя». Она ответила: «Леонид Андреевич, я в ту минуту о себе совсем забыла. Я думала только о вас».

Глава 14

ЛИЧНЫЙ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОД

Итак, читатель, наверное, обратил внимание на то, что для человека, занявшегося бизнесом, спутник противоположного пола, контакт с которым резко повышает уровень доходов, является производной от его собственных внешних данных, имени и зодиакального знака. Члены трудового коллектива также чаще всего бессознательно подбираются в соответствии с теми же параметрами, что и у человека, создавшего коллектив. Но внешность, знак Зодиака и имя бизнесмена являются основополагающими не только для выбора людей, которые будут находиться с ним рядом в процессе предпринимательской деятельности или в минуты интимной близости, но и для определения стиля собственного поведения этого человека в процессе создания и преумножения капитала.

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ СОБСТВЕННЫХ ВНЕШНИХ ДАННЫХ, ИМЕНИ И ЗОДИАКАЛЬНОГО ЗНАКА, ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ, НЕИЗМЕННО ПРИНОСЯЩЕГО УСПЕХ В ДЕЛАХ, НАЗЫВАЕТСЯ ЛИЧНЫМ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОДОМ.

А теперь, уважаемые читатели, подойдите к зеркалу и внимательно посмотрите на свое лицо.

Если ваши глаза теплого цвета, знайте, что вы — коренной житель Земли. Известный ученый Л. Н. Гумилев, ссылаясь на результаты археологических раскопок, утверждал, что первые люди на Земле имели именно этот цвет глаз. Сегодня предприниматели, имеющие карие глаза, завидев «куш», не должны стараться немедленно его выхватить, да еще потратив при этом множество усилий. Напротив, их следует направить так, чтобы заветный плод преподнесли в подарок. Кареглазые люди — самые смекалистые и обаятельные. Им хронически везет, когда они используют свой ум и умение нравиться. Почему? Да потому, что они потенциальные вампиры, а значит — собирают энергетические избытки от таких же людей, только с другим цветом глаз. Кареглазые — это те, ради кого остальные люди трудятся. Брать — их предназначение на Земле. Поэтому для достижения успеха людям с теплым цветом глаз надо не стесняясь брать, брать и еще раз брать. И кто-то незримый всегда будет способствовать тому, чтобы не оскудела рука дающего.

Однажды ко мне за помощью обратилась 40-летняя шатенка с карими глазами по имени Светлана Алексеевна. Женщина надрывалась на трех работах, при этом еле-еле сводила концы с концами. «Мне фатально не везет, — жаловалась она, — то директор денег наобещает, а бухгалтер не хочет платить, то кассир с зарплатой с предприятия скроется, то начинаешь в

фирме работать, а ее ликвидируют. У меня такое ощущение, что чем больше я работаю, тем больше деньги обходят меня стороной».

— Последнее наблюдение абсолютно верно, — прокомментировал я. — Человеку с вашим цветом глаз нельзя вкалывать до седьмого пота. Люди готовы вам что-то отдать (в том числе и деньги) и без вашего труда. Надо лишь изыскать предлог, почему им следует это сделать.

— А какой, Сергей Николаевич, вы посоветовали бы мне предпринять конкретный шаг?

— Знаете, Светлана Алексеевна, у меня есть один знакомый целитель, которому 70 лет. Он многого добился в знахарстве, но на рекламу своей деятельности у него просто нет сил. Да и не дают ему как-то люди деньги. Скажут «спасибо» от всего сердца, а он стесняется попросить вместо «спасибо» звенящую монету. А вот вам деньги давать будут. Поэтому советую вам стать посредником между целителем и людьми.

— Так это все равно что «Гербалайф» продавать. Надо бегать, уговаривать. У меня уже сил нет.

— Кареглазому не надо бегать за деньгами. Ему надо ждать, когда деньги сами прибегут к нему. Ждите, когда у кого-то что-то случится — не совсем приятное — и немедленно предлагайте услуги знахаря. Но предлагайте позанимательнее, чтобы привлечь внимание к возможностям именно этого человека, а не к знахарству вообще. Помните, что кареглазые — самые смекалистые люди на Земле.

Способности Светланы Алексеевны превзошли все мои ожидания. Вот примеры ее деятельности.

У одной женщины муж выпил лишнего, устроил дома дебош, закончившийся поломанными вещами и легким членовредительством. Женщина испугалась: а не будет ли рецидива? Поделилась своими опасениями с подругами. И вдруг звонок: «Здравствуйте! Меня зовут Светлана Алексеевна. Слышала о ваших неприятностях. У меня были точно такие же и даже похуже. Я от побоев пьяного мужа (Светлана Алексеевна никогда не была замужем. — С. П.) пережила и перелом позвоночника, и трепанацию черепа, и отделение сетчатки глаз: муж пил, гипноз на него не действовал, ампулы выковыривал. Не знала, что делать. И вдруг вспомнила про одного врачевателя-«деда». «Дед» посмотрел на мужа в окно, пробормотал что-то себе под нос и говорит: «Езжай домой, муж больше пить не будет». И точно, пьянство мужнино как рукой сняло. Сейчас живем как голубки — друг на друга не надышимся. Вот вам телефон «деда». Людей со стороны он лечить не берет, поэтому скажите, что вы от Светланы Алексеевны, а денежки, пожалуйста, мне».

Несут Светлане Алексеевне денежки. А она лежит себе на диване да маникюр делает. Вдруг звонок: «Знаете, моей подруге, у которой муж пил, вы посоветовали сходить к «деду». А что вы посоветуете мне? Я вчера застучала свою 12-летнюю дочь с мальчиком. Хочу поделиться с вами тревогой: не рано ли? Об учебе сейчас думать надо».

«Со мной в детстве еще не такое было, — мгновенно воодушевилась кареглазая Светлана Алексеевна, — вообще до школы дойти не могла. Только выйду из дома, так тут же меня изнасилуют. Кастет приобрела. Так пока я его в ранце среди учебников найду — уже человек 5 мной воспользуются. А после таких приключений, сами понимаете, какая учеба. Раз на второй год осталась, другой, третий. Повела меня еще мать, покойница, вот к этому самому «деду». «Вырви, — советует «дед», — волосок из-под мышки и положи в учебник по алгебре. Математик в тебя влюбится — получишь аттестат зрелости». Сделала, как «дед» велел, и не только школу с золотой медалью закончила, но еще и университет с красным дипломом (Светлану Алексеевну отчислили со 2-го курса медицинского училища — С. П.). Несите мне денежки, а телефончик «деда» я вам дам. Скажете, что от Светланы Алексеевны». — «Ой, не знаю, как и отблагодарить, — плачут на другом конце провода, — сию минуту буду с деньгами».

Сидит Светлана Алексеевна на диване, мажет кремом тело белое, ждет, когда еще кому-то понадобится отдать ей свои лишние деньги. И ждать приходится недолго. Звонок. «У меня прихворнула мать. Боюсь, как бы чем плохим не кончилось: мать — женщина в возрасте. А умные люди мне и говорят: обратись к Светлане Алексеевне. Лишь она одна и поможет советом». А с советом у сообразительной Светланы Алексеевны и впрямь «не заржавеет»: «Да я сама лежала одновременно и с раком мозга, и с белокровием. Врачи сказали, что четыре дня жить осталось. Отнесли «деду» мою фотографию. Плюнул на нее «дед», и вот уже 10 лет бегаю как новенькая».

И что бы у кого ни случилось, Светлана Алексеевна моментально найдет предлог, чтобы отправить к «деду», предварительно забрав плату. Получает Светлана Алексеевна за тут же сочиненные рассказы о своих злоключениях и о подвигах знахаря 50% от «валового дохода».

Слава Богу, старый целитель и впрямь работал на совесть, поэтому рекламаций от клиентов не поступало. Вывод:

НЕ ДЕЛАТЬ ЛИШНИХ ШАГОВ, ТЕРПЕЛИВО ЖДАТЬ, КОГДА ЗАВЕТНЫЙ ПЛОД САМ УПАДЕТ ПОД НОГИ, РАСТОРОПНОСТЬ И СМЕКАЛКА, ЧТОБЫ НЕМЕДЛЕННО ЭТОТ ПЛОД ПОДОБРАТЬ, — ВОТ ТО ПОВЕДЕНИЕ, КОТОРОЕ ПРИВЕДЕТ КАРЕГЛАЗОГО ЧЕЛОВЕКА К УСПЕХУ В БИЗНЕСЕ.

У сероглазых людей все происходит с точностью до наоборот.

Рашид Хафизович был машинистом метрополитена, поэтому рано вышел на пенсию. А оказавшись свободным, решил посвятить себя модному нынче занятию — бизнесу. Изучать труды экономистов показалось ему делом сложным и пользуясь хитростью восточного человека отыскал

кратчайшую тропу, ведущую на финансовый Олимп: он решил делать ставку на удачу, «падающую с неба», а также на покровительство сильных мира сего.

Воображение рисовало ему головокружительный успех в результате покупки акций первого попавшегося инвестиционного фонда с последующей их перепродажей в тридорога. Но для старта столь выгодного дела бывшему машинисту следовало продать единственное, что он имел ценного, — собственную квартиру и переехать жить к одинокой женщине, которую он предлагал сразу бросить, как только в руках окажутся миллионы. Квартиру Рашид Хафизович продал. На вырученные деньги скупил акции фонда с самой броской телевизионной рекламой. И конечно же, именно этот фонд лопнул первым. Рашид Хафизович хоть и потерял «квартирные» деньги, но, слава Богу, не все. И тогда он решил обратиться за помощью к сильным мира сего. И вот один такой «сильный мира», проникшись его бедой, пообещал, что поможет ему по дешевке закупить мясо в Башкирии, чтобы потом продать его в Москве с большой выгодой. Мясо Рашиду Хафизовичу закупить и впрямь помогли, а вот холодильных камер для хранения скоропортящегося продукта таких объемов у пенсионера не было. И здесь ему не мог помочь никто. Мясо протухло. Вместе с мясом канула в Лету и оставшаяся доля вырученных за квартиру денег.

И вот, еще один «сильный мира сего» обнадежил: «Все, что ни случается, — к лучшему. Большие деньги надо зарабатывать легко, не проливая пота, — советовал он, — одним словом, они должны сами к тебе приходить». Советчик порекомендовал Рашиду Хафизовичу заняться разведением собак бойцовых пород для охраны квартир предпринимателей. «Собаки сами плодятся, а ты знай только деньги стрижешь», — описывал он радужную перспективу.

И вот передо мной сидит человек без денег, без квартиры, без семьи (одинокая женщина выставила его за порог вместе с бойцовыми щенками, которых он вынужден был просто раздать, так как кормить было нечем) и умоляет указать, какие цифры ему зачеркнуть в карточке «Лотто-миллион», и подсказать, участвовать ли в лотерее «Дети Чернобыля», поскольку одному его знакомому удача пришла именно в результате случайного выигрыша.

«У этого вашего удачливого знакомого глаза, наверное, карие», — делаю предположение я. «Да», — отвечает собеседник. «Поэтому он и получил выигрыш. Это только на кареглазых богатство само падает. У вас же, Рашид Хафизович, глаза серые, а это значит, что легких денег вам не видать никогда. Вы должны будете пролить семь потов, прежде чем получите хоть какую-то материальную отдачу. Всякий сероглазый, стремящийся обрести легкие деньги, чаще всего не только не обретает их, но и теряет то, что имеет».

ОБЛАДАТЕЛЯМ ГЛАЗ ХОЛОДНОГО ЦВЕТА (СИНИЙ, ГОЛУБОЙ, СЕРЫЙ) НИКОГДА НЕ ПОВЕЗЕТ В ЛОТЕРЕЮ, НА НИХ НИКОГДА НЕ СВАЛИТСЯ СОСТОЯНИЕ ПРОСТО ТАК, «ЗА КРАСИВЫЕ ГЛАЗА». И

ЕСЛИ ОБЛАДАТЕЛИ НЕБЕСНЫХ ГЛАЗ ЗАХОТЯТ ДОСТИЧЬ ХОТЬ КАКОГО-ТО РЕЗУЛЬТАТА, ИМ ПРИДЕТСЯ ПРОЛИТЬ «СЕМЬ ПОТОВ» ТАМ, ГДЕ ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ ДОСТАТОЧНО ПРИЛОЖИТЬ ЛИШЬ НЕМНОГО УСИЛИЙ.

Почему?

Да потому, что, по выражению русского просветителя Н. Г. Чернышевского, эти люди — «соль соли земли». А откуда берется соль? Не иначе как из обильного пота. Ну а если серьезно, то все тот же Л. Н. Гумилев утверждает, что, в отличие от коренных обитателей Земли — кареглазых людей, люди с холодным цветом глаз — продукт мутации. В результате мутации появился человек с заведомым избытком энергии, которому «хлеба не надо — работу давай». Цвет глаз у него был доселе невиданный — синий, голубой или серый. Такой человек испытывал необходимость постоянно действовать, вести за собой соплеменников, отвечать за судьбу всех и каждого. Словом, со временем кареглазых энерговампиров на Земле уравнивали сероглазые энергодоноры, и в таком виде популяция выжила. Сохранилось это равновесие и до сегодняшних дней. Сохранилась и модель взаимоотношений с Верхним миром этих двух различных по цвету глаз людей.

Рашид Хафизович позвонил мне через год, поблагодарил за совет и похвастался, что на однокомнатную квартиру он уже заработал, хотя далась она ему нелегко. Сегодня машинист на пенсии стал фермером, а насколько тяжел фермерский труд, я думаю, читателю не надо рассказывать.

Интересны взаимоотношения с фортуной у людей, обладающих серо-карими глазами. В этих людях одновременно заложены две тенденции: донорства и вампиризма. Налицо двойственность энергетики, а значит — и двойственность природы. Увы, не каждый может умело воспользоваться таким подарком природы.

Однажды ко мне обратился молодой предприниматель по имени Вазис. «Сергей Николаевич, у меня проблемы с энергетикой. Я быстро устаю. У меня не хватает воли вести за собой коллектив. А ведь я — генеральный директор. Боюсь, недолго мне удастся пробыть на этом посту. Что делать?» Внимательно рассмотрев глазное яблоко юноши, я обнаружил, что в нем есть равномерные вкрапления как серого, так и карего цвета. «Первое, чего не надо делать человеку с серо-карими глазами, — это заставлять себя быть сильным тогда, когда ему этого не хочется. Быть лидером, вести за собой коллектив надо ровно до того момента, пока это занятие доставляет вам удовольствие. (В этот период проявляется пассионарная энергетика сероглазого.) Но как только перестало нравиться быть лидером, необходимо немедленно стать человеком, за которого все должны решать другие, которому другие помогут, а то и вовсе сделают за него работу, короче говоря, стать человеком, которому в конце концов просто должно повезти. Одним словом, руководитель с серо-карим цветом глаз, побыв какое-то время лидером сам, должен затем требовать

инициативы от подчиненных или вовсе ждать подарка от судьбы. И подчиненные, и судьба охотно пойдут ему навстречу. А затем, набравшись сил, он вновь станет проявлять качества сероглазого — и удача вновь повернется к нему лицом, но уже как к непререкаемому лидеру.

Вазис последовал моему совету, и дела у него резко пошли в гору. Его позиции на посту генерального директора надежно укрепились. «Удача приходит ко мне и тогда, когда я веду себя как капризная принцесса на горошине, и тогда, когда я властный, ответственный и инициативный руководитель», — с удовлетворением констатировал он.

Я не стану приводить формулу успеха для тех, у кого другие цвета глаз. Обилие таких нюансов поведения утяжелит книгу. Лучше помочь этим людям на индивидуальной консультации.

После того как мы проанализировали цвет глаз, скажем несколько слов о цвете волос. Если вы блондин — воодушевляйте, вдохновляйте, зовите за собой — люди охотно последуют за вами и свернут горы, едва вы их к этому призовете. Почему? Да потому, что светлые волосы, как известно, отражают солнечные лучи, и от вас исходит дополнительная энергия. Именно за ней будут устремляться люди. Именно в этот момент вам будет покровительствовать судьба.

А вот темные волосы световые лучи, наоборот, поглощают. Поэтому, глядя на брюнетов и шатенов, люди не наполняются энергией, а отдают свою собственную. И на подвиги их уже не тянет. Отсюда вывод. Темноволосым людям людская благодарность будет сопутствовать тогда, когда они займут выжидательную жизненную позицию. К тому же им стоит уповать на благосклонность судьбы.

Отдельно о рыжих. Притчей во языцех сегодня в России стало такое явление, как «непотопляемый Чубайс». И впрямь Анатолий Борисович — эталон рыжеволосого человека. Его можно предать, сместить со всех постов, всенародно обвинить во всех смертных грехах, а у него не случится ни инсульта, ни инфаркта.

Рыжий цвет пробуждает в людях скрытый инстинкт войны, поэтому чем больше рыжеволосый человек находится на острие конфликта, тем быстрее растет его популярность, тем больше сопутствует успех, тем скорее обойдет его стороной беда.

Перейдем к форме носа. По форме носа легко судить, какие идеалы должны быть у человека, чтобы фортуна была к нему благосклонна. Например, человек, чей нос напоминает загнутый вниз орлиный клюв. Сколько бы такой человек ни пытался служить высокому, духовному или прекрасному, фортуна всегда будет повернута к нему спиной. Но стоит ему обратить свой взгляд на еду, женщин или другие удовольствия плоти, как кто-то свыше немедленно создаст все условия для их удовлетворения. Классический пример — Лаврентий Берия.

Другой классический пример из истории — Никита Сергеевич Хрущев. Правда, у него нос был картошкой. А это значит, что его идеалы — свобода, открытость отношений, восприимчивость ко всему новому; при

этом нововведения могут быть нецелесообразны. Пока у курносого человека душа нараспашку, точно так же щедро и благосклонно судьба будет поддерживать его начинания.

Люди с прямыми носами — эстеты. Они не впадают в крайности, они ищут гармонии между потребностями тела и потребностями души, между новаторством и консерватизмом, между открытостью и замкнутостью. В любой ситуации они стремятся выглядеть достойно, а точнее говоря, красиво. И если это им удастся, Верхний мир никогда не обходит их своим покровительством. На процветании в бизнесе форма носа сказывается следующим образом.

Однажды ко мне на прием пришли три компаньона, которые создали совместную фирму, но никак не могли договориться между собой, как им использовать прибыль. У всех троих носы имели разную форму: у первого — клювообразный, у второго — курносый, у третьего — прямой. Олег (обладатель клювообразного носа) предлагал вложить средства в так называемый «комплекс сексуальной поддержки» предприятия. Иными словами, построить за городом небольшой дом отдыха с сауной и бассейном, куда на выходные выписывать обильное питье, еду и девушек, то есть поправлять здоровье. «Эта идея заставляет меня трудиться 24 часа в сутки!» — горячился Олег. Курносый Иван возражал ему: «Я не хочу работать для того, чтобы тратить весь доход на еду и продажных женщин. Я хочу на эти деньги открыть новый, невиданный доселе бизнес, например фотографировать из космоса большие города или загородные участки. Космические предприятия без денег сидят, а «новые русские» наверняка захотят похвастаться тем, как выглядит со спутника дом, где они живут в городе, место, где расположен их офис, загородная вилла. Надо стать посредниками между космическим комплексом и «новыми русскими». Прямоносый Георгий охладил их: «Мужики, не надо тратить деньги очертя голову. Что-то надо истратить на свой досуг, что-то — на новые формы бизнеса, чем-то помочь образованию или культуре, а что-то припрятать на черный день. Существуют еще и непредвиденные статьи расходов. Я люблю искусно балансировать, а не кидаться головой в омут».

«Иногда так ссоримся, — пожаловался Иван, — что друг друга поубивать готовы».

Я посоветовал трем бизнесменам поделить свое предприятие раньше, чем они «поубивают друг друга» и каждому вести свой бизнес отдельно. Потому что обладателю носа в виде орлиного клюва удача будет сопутствовать тогда, когда он вкладывает деньги в чисто плотские удовольствия; курносому фортуна улыбнется в том случае, если он будет неумоимо экспериментировать с новыми формами бизнеса; тот, у кого прямой нос добьется успехов, если будет подходить к делу осторожно и взвешенно. Так бизнесмены и сделали. Они не только не стали врагами, но каждый из них добился успехов в своей коммерческой деятельности.

Еще одной заметной деталью лица являются брови. Если брови у человека вздернуты к вискам, то успех ему принесет служение идеям,

которые можно охарактеризовать не иначе как романтические, а то и иллюзорные. Людям с прямыми бровями, напротив, стоит браться за дела земные и вполне выполнимые. Обладателям серпообразной формы надбровных дуг лучше жить в мире бизнеса по принципу «Голубка по зернышку клюет, да сыта бывает». Такую форму бровей, кстати, имеет г-н Довгань, который, как известно, понемногу занимается всем — от издательского дела до производства водки, майонеза и минеральной воды. Наоборот, завышенные требования к себе, стремление преодолевать все более высокую планку — качества, которые приводят к успеху людей, чьи брови вздернуты над переносицей и, более того, имеют тенденцию к срастанию.

Однажды ко мне обратилась жена одного предпринимателя. Ольга, так звали женщину, хотела немедленно разойтись со своим мужем, хотя дом у них был «полная чаша», а супруг искренне любил ее. «Я чувствую, что не сегодня-завтра с Михаилом (имя мужа) что-то случится, — делилась тревогой женщина, — то ему в сто тысяч долларов оборот нужен, потом в полмиллиона. А сейчас говорит: «Хочу, чтобы у меня несколько миллионов в деле вертелось». Зачем? Чего ему не хватает? Все уже, по-моему, купил, что можно было. Такое ощущение, что просто гибели своей ищет. Ведь один неправильный шаг — и потеряет все».

Я посмотрел на фотографию мужчины: брови вздернуты над переносицей и почти срослись. «Увы, ваше ощущение вас обманывает, — уверенно ответил я посетительнице, — пока человек с такой формой бровей постоянно поднимает для себя планку, он не оступится, наоборот, судьба всегда будет оберегать его от невзгод. А вот как только он начнет сам себя беречь — жди беды».

К сожалению, я оказался прав. Ольга появилась у меня через полгода и рассказала, как она, невзирая на мой совет не мешать мужу штурмовать новые рубежи, все-таки допекла своего благоверного и, угрожая разводом, убедила его «законсервироваться» на достигнутом. Беда не заставила себя долго ждать. Мужчину «подставили» на очень крупную сумму, и семья в одночасье действительно потеряла все, что имела. Произошло это по причине не безудержного риска, а, напротив, вследствие неоправданной осторожности.

Кстати, по форме шеи можно достоверно судить о том, до какой степени вам будет помогать в делах такое качество, как консерватизм. Людям, чья шея длинная и тонкая, не следует жить опытом отцов и дедов, а, напротив, надо не оглядываясь бросаться во все новое и неизведанное. Обладателям короткой и толстой шеи следует проявлять максимальную осмотрительность и стараться вести бизнес по устоявшимся, проверенным схемам. Словом, толстошеим консерватизм — в помощь, а тонкошеим — во вред.

И уж если мы затронули внешние признаки согласия или несогласия человека со своим высшим «я» (это ли не есть мудрость!), непонимание своего пути приводит к снижению энергообеспеченности организма, а

следовательно, к возникновению седины... не верите? Отыщите человека с ранней сединой. Разговоритесь с ним. И ничего, кроме расхожей банальности, вы из его уст не услышите. А побеседуйте с тем, кто, несмотря на преклонный возраст, не седеет. В нем всегда есть что-то оригинальное, неповторимое.

Итак, взглянув на человека, нетрудно определить его личный биоэнергетический код, то есть составить для него модель поведения, которая неизменно приводила бы его к успеху.

Так, московскому предпринимателю Сергею я предсказал, что успеха в бизнесе он достигнет с помощью новаторских идей (длинная тонкая шея). Причем эти идеи порой кажутся оторванными от действительности, но Сергей может добиться успеха (брови «домиком»), если свяжет их с земными практическими делами.

Однако, имея задатки новатора, Сергей никогда не должен бросаться в новый бизнес без оглядки. Ему лучше подталкивать других людей предпринимать практические шаги в интересующем его направлении и наблюдать, где они вот-вот могут «споткнуться», а затем самому шествовать за ними след в след, но уже наверняка (темные волосы).



Желаемого он добивается точным расчетом самых коротких ходов и ослепительным обаянием (глаза карие). Сергею следует серьезно интересоваться всевозможными направлениями как в коммерческой деятельности, так и в общечеловеческих аспектах жизни, словом, всегда стараться достигать гармонии души и тела (прямой нос). В 42 года у него нет седых волос. Поэтому ему и впредь надо слушать подсказку внутреннего голоса — его интуиции. Она вела его по столбовой дороге судьбы. Этому человеку всегда везло, везет и будет везти.

Глава 15

ВЫСШАЯ МАГИЯ

У одной моей знакомой были занудные и педантичные родители. Они честно выполняли свой долг перед Родиной, перед детьми, добросовестно работали и чрезвычайно экономно расходовали свои небольшие заработки. В душе их дочери выработался устойчивый протест против их образа жизни, и она стала жить ровно наоборот. Спала столько, сколько хотела, делала то, что хотела. Семей себя обременять не стала, а просто, когда ей стало скучно одной, родила себе сына от человека, который был ей приятен. Заработки у человека с таким образом жизни, как правило, случайные. Поэтому мне было ужасно интересно наблюдать, как ей удается держаться на плаву.

Женщина (ее звали Лена) была преподавателем русского языка и литературы. С такими привычками работать в школе она, конечно же, не могла и, уволившись, осталась безработной. Последнее обстоятельство ее несколько не смутило. Она захотела пышно отпраздновать свое освобождение от государственной службы и на выходное пособие организовала девичник: накрыла стол и пригласила институтских подруг. Выпили, разговорились. Кто-то из подруг предложил работу на подготовительных курсах одного из вузов. Занятия там начинались в шесть часов вечера. Мою знакомую это устраивало. И через несколько дней она уже имела твердый заработок. Однажды я зашел к Лене, на руке моей были новые электронные часы, подаренные другом на день рождения. Дело было в конце 80-х годов, тогда эти безделушки стоили очень и очень дорого. «Как мне нравятся твои часы! — воскликнула Лена, — хочу такие же». Я подумал, что подобные безделушки молодой женщине, увы, не по карману. Однако, когда пару недель спустя мы встретились вновь, у нее на руке красовались точь-в-точь такие же часы, как у меня. «Представляешь, — стала рассказывать Лена, — поехали в выходные отдохнуть на озеро Глубокое, что под Звенигородом. В озере вода прозрачная, чистая. Смотрю, на дне что-то блестит. Я нырнула и достала со дна часы, высушила, вставила батарейки, теперь часы как новые — ходят».

Подобных курьезов в жизни этой женщины было множество. Она даже привыкла к ним и относилась к подаркам судьбы как к некой обязательной закономерности. Однажды в разгар лета у Лены сломался холодильник, да так, что починке не подлежал. Летом у преподавателей заработков нет. Больших денежных сумм на черный день Лена никогда не откладывала. Жить летом без холодильника нельзя, но в то же время Лена не предпринимала ничего, чтобы найти выход из этой ситуации. Когда я зашел навестить ее, она просто ходила по комнате и повторяла: «Ну не может быть,

чтобы я осталась без холодильника». Через несколько дней я позвонил: «Как дела?» — «Все отлично! — отрапортовала она. На днях один жилец повесил на подъезде объявление: не возьмет ли кто-нибудь у него холодильник. Просто так, бесплатно. Он купил новый, а чтобы старый отвезти в «комиссионку», надо грузовик заказывать — дорого. Здоровый такой холодильник, «Минск», кажется. Жаль, что отечественный. Я, конечно, поморщилась, но взяла».

Богатой эту женщину нельзя назвать. Но достаток в ее доме присутствовал всегда.

У героини моей истории глаза были карие, нос — прямой, родилась она под знаком Девы. И чисто интуитивно вела себя в соответствии со своим биоэнергетическим кодом, то есть не стремилась особенно трудиться, а ждала, когда либо окружающие люди, либо Верхний мир принесут на блюдечке все недостающее для радости жизни (почерк кареглазого человека). Всегда уравновешенная, не падкая на плотские удовольствия и не склонная к безрассудному авантюризму (прямой нос), она подчинила свою жизнь тому, чтобы доставлять себе удовольствия преимущественно в мелочах, а затем любоваться содеянным. (Так должен вести себя тот, кто родился под знаком Девы и кто хочет преуспевать в делах.) На момент нашего знакомства с Леной ей было 34 года и ее главной жизненной целью было стать настоящим педагогом. Лена и впрямь разработала оригинальные методики, позволяющие абитуриентам быстро усваивать правила орфографии и синтаксиса и грамотно излагать свои мысли при написании сочинения. Таким образом, следуя требованиям своего биоэнергетического кода и одновременно выполняя возрастную задачу (на отрезке 33—46 лет это поиск своей собственной идеи в одной из областей человеческой жизни) эта женщина, фактически не заботясь о хлебе насущном, всегда должна была оный иметь.

К чему я это рассказываю? Хочу подвести читателя к мысли:

СЛЕДОВАТЬ В СВОЕМ ПОВСЕДНЕВНОМ ПОВЕДЕНИИ ЛИЧНОМУ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ КОДУ И ВЫПОЛНЯТЬ ЗАДАЧУ, ПРОДИКТОВАННУЮ ВОЗРАСТОМ, ЕСТЬ ЗАЛОГ МАТЕРИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ.

Однако кто-то из читателей может задать вопрос, а не является ли удача, буквально сама идущая в руки Лены или другого человека, просто случайным стечением обстоятельств. Что именно позволяет автору говорить о существовании твердой зависимости между конкретным поведением человека и благоволением к нему Высшего мира?

Я ответил бы на этот главный вопрос моих оппонентов так. Владимир Маяковский писал: «Ведь, если звезды зажигают — значит — это кому-нибудь нужно?» Иными словами, если накануне появления человека на свет создается его судьба, его доля, то в этом, безусловно, должен быть какой-то смысл. Но какой? Из предыдущих глав читатель знает, что при соответствии

поведения человека своей записи в книге судеб вследствие явления резонанса в пространство выделяется энергия. Так, может, в этой энергии все дело? Но тогда кому она нужна, эта энергия, и зачем?

Для ответа на этот вопрос обратимся к классической физике. Мир состоит из энергосистем. Качели, часы, Вселенная — их разнообразные примеры. Системы, как известно, делятся на две большие категории: равновесные и неравновесные. Равновесные системы стремятся имеющееся равновесие сохранить, а неравновесные системы, наоборот, всегда стремятся равновесие обрести. Именно с этой целью они поглощают энергию извне до тех пор, пока не обретут желанный покой. Например, приведенные в движение качели всегда стремятся остановиться и для этого поглощают энергию. В этом сходятся ученые самых различных отраслей науки. Для приведения такой системы в равновесное состояние и должен существовать механизм, выделяющий энергию, которая способствует приведению Вселенной в состояние равновесия. Процессы, стремящиеся привести систему в состояние термодинамического равновесия, на языке физиков называются «повышающими энтропию системы». Когда человек своим поведением соответствует личному биоэнергетическому коду, а также выполняет возрастную задачу, он попадает в резонанс со своей «судьбинской» записью. В результате резонанса выделяется энергия. Именно она и повышает энтропию Вселенной, то есть способствует обретению ею равновесного состояния.

Но при чем здесь богатство или, по крайней мере, устойчивое материальное благополучие? А вот при чем. Если именно человек способствует излучению во Вселенную требуемой ей энергии, то все, что ни есть разумного во Вселенной, конечно же, должно способствовать тому, чтобы человек продолжал эту энергию излучать. А значит, Верхний мир должен сделать все для того, чтобы физический организм человека, постигшего свою долю, отлично функционировал. Следовательно такой человек будет иметь все необходимое едва ли не по первому требованию.

Правда, при одном условии... если он научится спекулировать знанием собственной доли. Сейчас читателю предстоит узнать, как это делается.

Александр Евгеньевич был белокурый, синеглазый, курносый человек, рожденный под знаком Водолея, 48 лет от роду, по образованию врач. Но во-первых, врачу, как известно, противопоказан авантюризм, без которого человек, чей нос курносый, не может раскрыть себя. Во-вторых, с профессией врача не вязался зодиакальный знак мужчины: Водолею нельзя брать на себя чужие страдания и чужую боль. Словом, карьера мужчины на медицинском поприще не заладилась. В этот момент он и познакомился со мной. Я рассказал ему о биоэнергетическом коде и возрастных задачах и посоветовал самому определить место приложения сил, дабы оно соответствовало его внешности, знаку Зодиака и возрасту. Александр Евгеньевич без труда нашел такое занятие. Он открыл казино. Понимая, что синеглазому человеку ничего «с неба не падает», а достается лишь упорным

трудом, предприниматель взял на себя контроль за всей технологической цепочкой — от производства игорных столов до личного участия в игре в качестве «затравки» для посетителей. Авантюризм — главная составная игорного бизнеса. Курносый эскулап соответствовал ему как нельзя лучше. Природное безразличие Водолея к чужим страданиям, в данном случае — к крупным проигрышам других, также соответствовало его «звездному» предназначению. За свои 48 лет жизни Александр Евгеньевич сделал один важный вывод: деньги главная жизненная цель должны «упасть с неба», в данном случае прийти в результате выигрыша. И поэтому он не препятствовал судьбе одарить материально другого человека, т. е. никогда не использовал технических и других средств для уменьшения выигрышей посетителей своего казино. Довольствовался доходами, полученными от честной игры, то есть ежедневно тиражировал свою главную жизненную идею, что является возрастной задачей человека, перешагнувшего 46-летний рубеж.

Дела шли прекрасно.

Но каждый знает, что игорный бизнес — предмет повышенного внимания не только государственных налоговых служб, но и криминальных структур. И первые, и вторые хотят поживиться доходами, получаемыми казино. Аппетиты чиновников и криминальных структур не только сильно снижали уровень материального благополучия Александра Евгеньевича, но порой делали вообще бессмысленным ведение бизнеса. И тогда, накануне визита очередного мздоимца, хозяин казино стал производить следующие манипуляции. Он подсчитывал предстоящие убытки, прикидывал в уме, каких благ жизни он лишится, заплатив назначенный оброк, и мысленно заявлял Верхнему миру, что если такая утечка средств произойдет, то он больше никогда не будет заниматься той деятельностью, которая полностью соответствует его биоэнергетическому коду и возрастной задаче, а именно, откажется от содержания казино. Далее Александр Евгеньевич красочно расписывает, как он вернется в свой врачебный кабинет, как будет нехотя вести прием больных, таким образом, изо дня в день заниматься делом, которое не по душе ни ему, ни Верхнему миру. «А вот если я завтра не потеряю всего, что заработал, и смогу приобрести все то, о чем мечтал, — подводит он итог своего мысленного монолога, — то, так уж и быть, я продолжу содержать казино».

А наутро происходит следующее. Тот, кто позарился на доходы Александра Евгеньевича, или не приезжает вовсе, или довольствуется мизерной суммой, или откладывает встречу на некоторый срок, а сам на протяжении этого срока попадает в такую историю, что ему уже не до денег владельца казино. Таким образом, умение сыграть на том, что ты можешь энергетически поддержать Вселенную, а можешь и не сделать этого, позволяет диктовать Верхнему миру свои условия, связанные с конкретными земными интересами.

Андрей Миронович (25 лет) был обладателем серо-карих глаз, орлиного носа, родился под знаком Льва. Согласно биоэнергетическому

коду, ему очень подходила профессия чиновника. Ее он и выбрал. Взбалмошный, капризный (как и положено обладателю серо-карих глаз), он мог выгнать посетителя лишь из-за плохого настроения и, напротив, готов был помочь ему всем возможным, если имел на то желание. Деньги, получаемые в результате своей деятельности, он мечтал израсходовать или на женщин, или на вкусную еду. Такие мечты, как известно, — залог успеха людей с орлиным носом. Казалось бы, Андрей Миронович был личностью мелкой и достойной презрения. Но зодиакальный знак Лев, под которым родился молодой бюрократ, делал его особу в глазах посетителей настолько значимой, что последним казалось, будто ни один вопрос не может быть решен без Андрея Мироновича. Не имея высоких запросов, чиновник стремился быть как все в его возрасте: модно одеваться, отдыхать на Кипре, участвовать в кутежах с друзьями и т. д. И деньги всегда текли в его карман. А когда ему вдруг почему-то не хватало средств, он делал уже известный читателю ход — зримо представлял себе, как он из-за обиды на то, что не имеет возможности приобрести желаемое, не пойдет в свой кабинет, а станет воином-контрактником или, полярным исследователем. Там уж не до капризов — ни вкусной пищи, ни женщин.

Пригрозив таким образом Небесам, Андрей Миронович, конечно же, отправлялся на службу. Не проходило и двух-трех дней, как в его кабинет приходил проситель, который умолял чиновника решить его проблему. Естественно, не бесплатно. Сумма вознаграждения, как правило, была близка к той, в которой нуждался Андрей Миронович.

Глава 16

ОСАНКА И БОГАТСТВО

СПЕШУ ПРЕДУПРЕДИТЬ ЧИТАТЕЛЯ, ЧТО, ВСТУПАЯ В ТОРГИ С ВЫСШИМ МИРОМ, МЫ ДОЛЖНЫ, ВО-ПЕРВЫХ, НАЗНАЧАТЬ ЗА СВОЕ СЛЕДОВАНИЕ ПРЕДНАЧЕРТАНИЯМ СУДЬБЫ РАЗУМНУЮ ЦЕНУ; ВО-ВТОРЫХ, ЭТА ЦЕНА ДОЛЖНА БЫТЬ ДЛЯ НАС МАКСИМАЛЬНО ЖЕЛАЕМОЙ.

В этом, и только в этом случае сделка состоится. Однако существует большая категория людей, которая не может даже мысленно замахнуться на желаемое. Они всегда готовы довольствоваться меньшим. Всех этих людей объединяет не факт того, что они являются интеллигентами в лучшем смысле этого слова. Их объединяет другая особенность — средний или указательный палец на одной из рук искривлен в первой или во второй фаланге.

Так, слушательница моих курсов Анастасия Петровна жаловалась мне на то, что ей никак не удастся спекулировать на своем резонансе с судьбой. Женщина была двадцати четырех лет, сероглазая, курносая, по знаку Овен. Занималась она распространением «Гербалайфа». Именно здесь проявлялись все качества, заложенные в нее Природой: высокая работоспособность, авантюризм, напористость. Собственная идея вести бизнес отсутствовала. Но вот сколько бы времени ни посвящала Анастасия Петровна любимому делу, сколько бы впоследствии ни шантажировала Верхний мир угрозами прекратить свою полезную для Вселенной деятельность, солидных материальных благ выпросить она не смогла. Я заинтересовался, что именно хочет для себя эта женщина. Анастасия рассказала, что у нее есть несколько просьб. Во-первых, комната в коммуналке, так как живет она с родителями.

«А почему хотя бы не однокомнатную квартиру?» — мысленно отметил я. Затем Настя рассказала, что обычно отдыхает с друзьями-туристами в палатках на берегу какого-нибудь озера или реки. «Грязь, комары, приготовление еды, мытье посуды в холодной воде, тяжелые рюкзаки, — жаловалась женщина, — поэтому, когда наступает лето, я обычно прошу у Верхнего мира деньги на путевку в какой-нибудь дешевенький подмосковный дом отдыха».

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

На все вопросы, заинтересовавшие меня, я попросил ответить саму женщину. Она сказала, что объясняет скромность своих притязаний

следствием хорошего воспитания в интеллигентной семье. Я не поверил, что причина в этом и тут же взглянул на ее пальцы. Средний палец правой руки девушки 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 знаменитый 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, то есть занижена самооценка.

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 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. Ему сложно заниматься Высшей магией.»

Я пересказал весь этот разговор Анастасии Петровне, посоветовав ей немедленно пройти курс лечения у костоправа. Через месяц я встретил женщину вновь. Она сияла. «Знаете, Сергей Николаевич, теперь я хочу от жизни все по максимуму: квартиру, машину, дачу, отдых на Канарах, плащ

от Кардена и нисколько не стесняюсь этого. Но что самое главное, ваш метод «торговли с Верхним миром» теперь систематически стал давать результаты».

Должен отметить, что вследствие сколиоза требования к жизни чаще всего занижены у тех, кого в детстве относили (и не без основания) к категории одаренных детей. Ведь именно такие дети большую часть времени проводили за учебниками, мольбертом или компьютером, давая дополнительную нагрузку своему позвоночнику. Однажды ко мне обратились родители одного выпускника Финансовой академии, который после окончания столь солидного учебного заведения собирался работать водителем троллейбуса, поскольку считал, что кто-то должен выполнять и эту работу, довольствуясь пусть небольшим, зато стабильным заработком. «Мы ничего не имеем против рабочего класса, — убивались родители, — но зачем тогда мы столько вложили в этого ребенка, зачем заставляли его столько заниматься и в школе, и в институте? Мы видели, что он талантлив». — «Но едва ли вы видели его позвоночник, — заметил я, — нужно было бы однажды осмотреть его плечи и лопатки. Один из признаков сколиоза — асимметрия лопаток и разная высота плеч. Затем следовало бы проверить талию вашего сына. Если она смещена вправо или влево, что заметно при внешнем осмотре, то это тоже может свидетельствовать о сколиозе. Если бы вы вовремя заметили у юноши не только талант, но и любое отклонение в осанке, следовало немедленно обратиться к костоправу. Зачем человеку блестящее образование, если он всегда будет низкого мнения о себе? Зачем человеку престижная профессия, если у него при этом самые заурядные требования к жизни?»

Родители выпускника Финансовой академии подтвердили, что осанка их сына и впрямь далека от идеальной. Тогда я посоветовал отвести его к костоправу Виталию Гитту, успешно исправляющего сколиоз. Когда осанка юноши стала идеальной, он не только и думать перестал о работе в троллейбусном парке, но и стал виртуозом в профессии финансиста.

К группе риска относятся и «эталонные» красавицы — стройные и высокие. На своих бизнес-курсах мне часто приходилось встречать идеально красивых женщин, чьи требования к жизни были сильно занижены, и в результате «механизм торговли с Высшим миром» не мог принести этим женщинам материальные блага. Как правило, все эти особы имели пальцы рук, далекие от идеальных, что говорило о наличии сколиоза. То, что это заболевание встречается у многих красивых женщин, можно объяснить гормональными особенностями, обеспечивающими их быстрый рост и некую инфантильность облика, гибкость и легкость костных образований. Недаром самые красивые женщины часто бывают неудачливыми, если вступают на тропу предпринимательской деятельности. Но вовремя поправив осанку, удачу в бизнесе можно вернуть.

Третья категория людей, у которых требования к жизни вследствие ухудшения осанки могут быть занижены, — это кормящие матери. Что греха таить: многие представительницы прекрасной половины человечества

вынуждены заниматься бизнесом именно в результате появления ребенка. Нерадивость мужей или отсутствие таковых заставляют вчерашнюю кормящую мать сегодня стать предпринимателем. 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 нарушений 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 это 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 заняться предпринимательской деятельностью после того, как произвел на свет ребенка, необходимо обязательно выяснить, не деформировался ли позвоночник во время вынашивания плода и в период кормления. Если такие отклонения есть, следует немедленно пройти лечебный курс у костоправа и лишь затем постигать Высшую магию бизнеса.

Глава 17

MANAGER - СИНДРОМ

Потенциальные бизнесмены, как известно, легки на подъем. Этим людям хочется попробовать в жизни все. Это и была причина, заставившая их сегодня окунуться в мир предпринимательской деятельности. И не просто окунуться, а вынырнуть преуспевающим, обеспеченным, независимым, влиятельным. «Вот тут-то и начнется настоящая жизнь!» — говорят они. Физические и нервные перегрузки, монотонная однообразная работа, стрессы — все «прелести» жизни предпринимательской деятельности встречают они с готовностью. И успех не заставляет себя долго ждать... Но вдруг наступает апатия. Что такое? Где то, ради чего ковалась победа? Где развеселая, удалая, словом, настоящая жизнь? Вместо приподнятого настроения — депрессия, активному отдыху препятствует упадок сил, страстных ночей любви, ради которых порой и окунался в бизнес, не хочешь вовсе — отоспаться бы. Но и отоспаться не удается — бессонница. Ищешь спасения в работе, но и там его нет — не способен сосредоточиться, нет куража, нет манящей идеи.

Бизнесмен, конечно же, винит в случившемся не себя, а окружающий мир. Он меняет все: супруга, курорт, фирму, секретаршу, сотрудников. Опять уходит с головой в работу. Результат еще хуже: одышка, приступы стенокардии, расстройство периферического кровообращения, радикулитные боли. Чувствует, что вот-вот либо инфаркт случится, либо инсульт разобьет. Понимает, что бессилён самостоятельно победить свалившуюся беду. Словом, идет к врачу.

Когда медицина была бесплатной, врачи нам еще с порога заявляли: «Здоров!» или ставили диагноз — легкая форма ОРЗ — и немедленно его излечивали. Когда медицина стала платной, то любому человеку, обратившемуся к врачу, как правило, предлагают немедленно лечь на операционный стол, конечно предварительно выложив круглую сумму. В противном случае врачи гарантируют ему жизнь не более чем 2-3 дня. Бизнесмен, хотя и не имеет медицинского образования, но понимает, что на операционный стол ложиться рано. Врачу не верит, считая, что тот деньги выпрашивает. И тогда бизнесмен идет к ворожее. «Это кто-то успеху твоему позавидовал, — говорит ворожея, — и навел на тебя страшную порчу». — «Вот это больше похоже на правду», — подумает бизнесмен и доверится ворожее всей душой, а главное, кошельком. Ворожея, в свою очередь, будет снимать с бизнесмена порчу до тех пор, пока все заработанные деньги из него не вытянет. Но, увы, ни жизнерадостность, ни душевный подъем к последнему так и не вернутся.

Не верьте врачам, господа предприниматели, не верьте ворожеям, поскольку в данном случае вы имеете дело отнюдь не со смертельной болезнью и не со страшной порчей, а всего лишь с распространенным заболеванием, которое именуется «manager-синдром». А теперь несколько слов о его природе.

Еще Фридрих Энгельс сказал, что упорная однообразная работа на пределе физических сил приводит к профессиональному идиотизму. Прав в своем заключении или нет теоретик коммунизма, не могу судить. Но из врачебной практики известно точно: однообразный напряженный труд приводит к чрезмерному раздражению определенных участков нервной системы, создавая в организме подобие хронической стрессовой реакции. Последнее провоцирует утрату интереса к жизни во всех ее проявлениях и возникновение вышеперечисленных заболеваний.

Сегодня ведущим специалистом в области борьбы с таким недугом, как «manager-синдром», является известный московский рефлексотерапевт Александр Кривоногов. Поэтому именно его я и попросил рассказать читателям о том, что следует делать, если в результате активной предпринимательской деятельности вы вдруг утратили интерес к жизни и к результатам своего труда.

«Способ избавления от «manager-синдрома» прост, не требует вмешательства ни медицины, ни оккультизма, — рассказывает Александр Кривоногов, — длительные прогулки, постоянное общение с природой, часы, проведенные в кругу семьи с детьми и с любимым человеком. Разнообразие интересов и увлечений — спорт, особенно плавание, посещение массажиста, интерес к искусству, туризм. Но, увы, эти рецепты мало подходят тем, кто окунулся в мир бизнеса с головой. Зарабатывать деньги приходится постоянно. Отдохнул больше положенного на природе, побыл дольше, чем следует, в кругу семьи — и рискуешь вернуться к разоренному предприятию. Поэтому я, будучи профессиональным врачом, разработал свой, оригинальный метод лечения «manager-синдрома». Вот его основные принципы.

Все внутренние органы человека, а также центральная нервная система имеют так называемые «зоны соответствия» — небольшие участки на поверхности тела, где находятся нервные окончания. Воздействуя на эти участки различным образом, можно не только нормализовать деятельность сердца, печени, но и уравновесить процессы, идущие в центральной нервной системе. Профилактика «manager-синдрома», а также его лечение осуществляется на сеансе, продолжающемся всего 15-20 минут, что никак не сказывается на темпе предпринимательской деятельности обратившегося за помощью бизнесмена. А в результате уходит ощущение тяжести, проходят боли. Мир вокруг становится ярким, сексуальные партнеры — страстными, дети — талантливыми, сотрудники — исполнительными, секретарши — очаровательными. Предприниматель чувствует, что у него хватит сил и на работу, и на любовь, и на все радости жизни. Уверяю, что это чувство не обманет бизнесмена.

У представителей бизнес-класса, наверное, зреет вопрос: «Почему вы, врач, считаете, что именно рефлексотерапия, а не ортодоксальная медицина способна успешно лечить данное заболевание?» С удовольствием отвечу на этот вопрос.

В первую очередь, потому, что в силу специфического механизма действия иглотерапии буквально с первых сеансов удается в значительной мере ослабить отрицательные эмоции у пораженных болезнью людей. Это способствует быстрому выводу данной группы больных из стресса — остро и хронического.

Во-вторых, воздействие на активные точки позволяет уравнивать процессы возбуждения и торможения в нервной системе, что ведет к нормализации сна, снижению артериального давления, если есть тенденция к его повышению, уменьшению так называемого «стрессового аппетита».

В-третьих, устраняется или уменьшается сосудистый спазм, что улучшает периферийное кровообращение при присоединившихся нарушениях мозгового кровообращения и ишемической болезни сердца.

Я привел ряд основных механизмов рефлексотерапии. Опираясь на них, врач может в большом объеме оказать помощь предпринимателям, страдающим «manager-синдромом» вследствие физических и психических перегрузок.

В моей практике был такой случай. Муж Ольги — самобытный, талантливый художник. Зарботки его всегда нестабильны. Ольга любила мужа, поэтому решила взять на себя материальное обеспечение семьи. И так увлеклась предпринимательской деятельностью, что работала день и ночь. Она мечтала организовать мужу персональные выставки в России, представить его работы за рубежом. Однако, когда упорный труд женщины стал приносить плоды, Ольга вдруг почувствовала, что муж ее раздражает, что дети недостаточно уважительно к ней относятся, что теперь она не знает, для чего ей жить и зачем работать. Отнеся свои беды на счет черствости домочадцев, безынициативности сотрудников, женщина ушла из семьи, закрыла фирму. Она разрушила все, что создавала годами. Но новая семья и новая работа не вернули ей счастья. Она заболела. Я встретил Ольгу в больничном коридоре, выслушал ее и посоветовал всего-навсего отдохнуть. «Я не могу не работать, — ответила женщина, — работа стала для меня образом жизни». — «Тогда приходите ко мне на сеанс». — «Я очень занята». — «Сеанс будет непродолжительным». И впрямь несколько коротких встреч с Ольгой, во время которых я воздействовал на точки соответствия, полностью изменили ее взгляд на мир — ушли болезни, стрессы, бессонница, вернулась любовь к мужу-художнику, детям, вновь появился азарт в работе», — закончил свой рассказ Александр Кривоногов.

Поэтому, господа предприниматели, если вы обнаружили у себя признаки «manager-синдрома», не допускайте того, чтобы эта болезнь разрушила вашу жизнь или заставила поблекнуть ее краски.

Помните, что ЗАНЯТИЕ БИЗНЕСОМ — ЭТО НЕ МУЧИТЕЛЬНЫЙ СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ НА ЗЕМЛЕ, ЭТО, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, СТРЕМЛЕНИЕ ВКУСИТЬ ПРЕЛЕСТИ ЖИЗНИ ВО ВСЕМ ИХ РАЗНООБРАЗИИ, В ПОЛНОЙ МЕРЕ ОЩУТИТЬ РАДОСТЬ ЗЕМНОГО БЫТИЯ.

Часть II

НЕЙРОМЕХАНИКА

Скажу честно, что долгое время разработкой магии бизнеса я занимался в одиночку. Как вдруг жизнь меня столкнула с Александром Светом, занимающимся той же проблемой, что и я, и тоже в одиночку. Когда же мы поделились друг с другом своими открытиями в этой области, то были немало удивлены тем, что, независимо друг от друга, мы часто создавали абсолютно одни и те же механизмы материального обогащения людей, используя психические процессы, протекающие в организме, а также активное взаимодействие человека со своей Судьбой.

Конечно, ничего удивительного в том, что мы дублировали друг друга в своих разработках, не было. Ведь каждый из нас на самом деле не создавал в отдельности нечто новое — он просто пытался разгадать, как создан окружающий нас мир. А создан мир и для меня, и для Александра Света, и для каждого из вас, дорогие читатели, по одним и тем же законам. Поэтому в моменты озарения всем в одинаковой мере становятся доступны одни и те же механизмы.

Методики базируются на все тех же трех китах: гармонии — с собственной судьбой, со своим сексуальным партнером и с личным энергетическим кодом. Подключение психологических процессов, идущих в организме человека, а также процессов, идущих в невидимом нам Верхнем мире, к решению такой задачи, как преумножение материальных благ живущих на Земле людей, решено было назвать НЕЙРОМЕХАНИКОЙ.

Глава 1

ВЫБОР СВОЕГО ДЕЛА

К любому специалисту в области бизнеса посетители обращаются с одной и той же просьбой: «Подскажите, пожалуйста, чем я должен заниматься, чтобы мне сопутствовал успех в предпринимательской деятельности?» И я, и Александр Свет всегда отвечаем: «Ответ на этот вопрос вы знаете сами». И не лукавим. Почему? Об этом на страницах настоящей книги подробно расскажет президент Агентства по изучению и прогнозированию бизнес-проблем и ситуаций Александр Свет.

«Дело в том, что человеческий организм создан так, что он моментально дает ответ на любой поставленный жизнью вопрос. Другое дело, что этот ответ дается не в устной и, конечно же, не в письменной форме. Он приходит к нам через ИЗБИРАТЕЛЬНУЮ ПАМЯТЬ. Объясню подробно, что я подразумеваю под этим термином.

В течение дня с каждым из нас происходит масса событий, взгляд наш скользит по миллионам зрительных образов, ухо улавливает миллионы уличных звуков, и тем не менее, спроси каждого из нас, что мы запомнили в течение дня,— и в памяти всплывет всего несколько эпизодов, содержащих более чем скромное количество зримых деталей и ключевых фраз.

ИМЕННО ЭТИ ДЕТАЛИ, ВЫХВАЧЕННЫЕ НАШЕЙ ПАМЯТЬЮ ИЗ ПОТОКА ИНФОРМАЦИИ, КАК ПРАВИЛО, И СОДЕРЖАТ ОТВЕТ НА САМЫЙ ЖИВОТРЕПЕЩУЩИЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ПОСТАВЛЕН ПЕРЕД НАМИ ЖИЗНЬЮ.

Если таковым вопросом является выбор дела, которое должно обеспечить вас материально, то ваша ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ ПАМЯТЬ даст ответ и на него.

Так, однажды ко мне обратилась одна русская беженка из Республики Казахстан. Ее звали Антонина. Женщина торговала в Москве одеждой на вещевых рынках — то на одном, то на другом, то на третьем. И везде ей не везло: ее товар расходил плохо. Антонина жаловалась мне, что с детства была приучена в семье к хорошим вещам, поэтому закупать за рубежом турецкие или китайские просто не могла, а более качественные вещи не пользовались спросом у потребителей «Лужников» и «Черкизова» из-за высокой цены. Женщина хотела вообще бросить «челночный бизнес» и просила подсказать, чем ей заняться. Я постарался заставить работать ее избирательную память, поэтому спросил Антонину, что запомнилось ей — зрительно или на слух — с того самого дня, когда она решила круто изменить направление своего бизнеса. Женщина сосредоточилась, а затем,

рассмеявшись, ответила: «Вы, наверное, удивитесь, но меня почему-то более всего занимает надпись на стене дома, где я снимаю комнату. Там написано: «ЦСКА — КОНИ». У меня все время вертится в голове, а почему не коровы и не слоны?» — «А вам не кажется, Антонина, что обратить внимание в этой надписи вам следует не на слово "кони", а на "ЦСКА"».

Женщина задумалась, а потом воскликнула: «Правильно! Ведь несколько раз рекламу видела: «Новый рынок на ЦСКА — товары высокого качества». Я Москву пока плохо знаю, поэтому и откладываю туда поездку. Пойду попытаю счастья там. В последний раз. Не получится — торговлю брошу».

Антонина и по сей день торгует вещами на рынке. Этот рынок расположен в спорткомплексе ЦСКА. Торгует удачно.

А вот еще один случай из моей практики.

Один из моих клиентов, крупный бизнесмен, не знал, чем ему заниматься в перспективе, так как существовавший на то время бизнес как бы изжил себя. Почему-то он постоянно обращал внимание на то, как с ним обращаются в банке: то ему не нравилось выражение лица операционистки, то его возмущало, что наличные выдают мелкими купюрами. Однажды, споткнувшись, он едва не расшиб себе лоб о банковскую дверь. Из этих фрагментов памяти я понял, что новый бизнес моего клиента — банковское дело. Ведь избирательная память мужчины фиксировала все, что связано именно с банком, и ни с чем другим. По моему совету бизнесмен открыл свой банк. Правда, не доверяя мне до конца, он открыл и еще несколько новых дел. Но со временем оказалось, что именно банк стал приносить ему максимальный доход.

Поэтому к методу «избирательная память» следует обращаться не только в том случае, если вы хотите подыскать себе перспективное занятие, но и когда вы стремитесь расширить поле своей деятельности, однако сомневаетесь, в каком направлении это делать.

Я также рекомендую использовать этот метод и в той ситуации, когда вы и впрямь решили круто изменить существующий бизнес, например, на более доходный. Так, в моей практике был случай, когда торговец продуктами питания по имени Виталий, не имевший ни малейшего понятия об «избирательной памяти», обратил внимание на тот факт, что, когда он едет в западном направлении на своем шикарном «БМВ», его останавливает едва ли не каждый пост ГАИ, а когда он едет в направлении на север или на восток, сотрудники Госавтоинспекции его не трогают. «Это совершенно железная закономерность. Что бы это могло значить?» — поинтересовался у меня бизнесмен. Я, конечно, понимал, что, скорее всего, сотрудники ГАИ тормозили «БМВ» и в восточном, и в западном, и в северном направлениях, но память мужчины сохраняла лишь инциденты, случившиеся на дорогах, ведущих в сторону запада. Я попросил Виталия подробно рассказать о его деятельности. Он объяснил, что закупает продукты за рубежом, преимущественно в Дании и Бельгии, а потом фурами доставляет их в Москву. Хотя бизнес идет успешно, в последнее время Виталия все чаще

охватывают беспокойство, беспричинные страхи, будто что-то подсказывает, что коммерческий успех скоро закончится. «И знаете, какую странность я за собой заметил,— разоткровенничался коммерсант,— когда я еду в свой загородный дом и вижу старушек, торгующих вдоль трассы молоком, сметаной, солеными огурцами, на меня вдруг нападает приступ сентиментальности. Останавливаюсь и обязательно что-то у них покупаю, а потом с таким удовольствием ем, например, квашеную капусту. Со мной раньше такого не было. Я брезговал покупать еду с рук. Питался только из супермаркета. Что бы все это значило?» — «Я думаю, что "избирательная память" подсказывает вам будущее направление вашего бизнеса. Смысл его в следующем. Наш народ уже сыт западными продуктами, и его, естественно, потянуло к еде, к которой он привык. Поэтому перспективнее делать ставку на отечественного производителя продуктов питания. Чутье бизнесмена подсказывает вам, где именно лежат ваши будущие прибыли. Ваша память выхватывает все позитивное, что связано с отечественным товаропроизводителем, и все негативное, что связано с поставщиками из-за рубежа, то есть с направления на запад». — «Правильно! — подхватил Виталий.— Я втайне мечтаю о том, чтобы товар, созданный на отечественных предприятиях, обернуть в красивые обертки. Упаковки сделать не хуже, чем на Западе и писать на них крупно, золотом «Произведено в Вологде», «Изготовлено в Иваново», чтобы у покупателя сразу гордость возникала за своих соотечественников. Но я не придавал особого значения своим мечтам, вернее, боялся их. А теперь отчетливо понял: будут покупатели брать наш, российский товар. Назло всем этим датчанам и англичанам!»

Разговор этот состоялся в 1993 году. Тогда отечественных товаров на прилавках практически не было. Сегодня резко увеличился спрос на отечественные продукты. Моему пациенту эту тенденцию вовремя подсказала ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ ПАМЯТЬ. Именно она и обеспечила ему экономическое процветание».

Глава 2

КАК УСТРОИТЬСЯ НА РАБОТУ?

«Состояние душевной гармонии со своим высшим «я», — продолжает свой рассказ Александр Свет, — обостряет чувствительность человеческого организма настолько, что он способен ощущать тончайшие оттенки биополей, исходящие от так называемых «маргинальных групп» — общности людей строго определенной социальной принадлежности. Психика человека, которого не будоражат пустые страхи, не опьяняют бессмысленные надежды, не только беспрепятственно улавливает маргинальные биополя, но, главное, отчетливо запоминает их. Последнее обстоятельство позволяет преодолевать КРИЗИС МАРГИНАЛЬНОСТИ.

В результате перехода экономики на рельсы рыночных отношений множество социальных групп оказалось без финансовой базы. Такая участь постигла работников фундаментальной науки, отраслевых институтов, оборонного комплекса, ряда заводов. В поисках заработка люди уволились с родных предприятий, то есть порвали со своей социальной группой, а к новой группе многие из них примкнуть не смогли — не стали «челноками», владельцами коммерческих палаток, банкирами и пр. Отсутствие принадлежности к социальной группе порождает у человека внутри личностный конфликт. Еще психоаналитик Зигмунд Фрейд заметил, что в толпе (в коллективе) человек чувствует себя комфортнее, увереннее, нежели один на один со своими проблемами. Такой человек растерян, подавлен, не находит ответов на вопросы, поставленные перед ним жизнью; действия, предпринимаемые для достижения стабилизации, напротив, часто приводят к развалу. Многие некогда благополучные люди за годы «перестройки» лишились заработка, семей, квартир, стали искать забвения в пьянстве, а то и в употреблении наркотиков.

Я поставил перед собой цель — вернуть этих людей к нормальной жизни, сделать их полноправными членами хотя бы одной социальной группы. (Естественно, той, которая процветает материально.) Расскажу подробнее о том, каким образом у меня это получается.

Подключение человека к социальному кругу основано на следующем явлении. Каждый из нас неосознанно делит всех людей на две категории — «своих» и «чужих». «Свой» — не обязательно родственник или знакомый. Он может быть человеком, которого вы увидели впервые, перекинулись двумя словами и вдруг почувствовали: вас что-то роднит. Это «что-то» — идентичность конфигурации биополей. Вы готовы многое предпринять и даже многим пожертвовать, чтобы только не потерять такого человека из своего поля зрения. Потому что рядом с ним вы чувствуете себя сильнее, увереннее. Срабатывает тот эффект человеческой психики, который Зигмунд Фрейд называл «стадностью». Смысл «стадности» в том, что чем больше людей, которых вы считаете своими, окружает вас, тем комфортнее вы себя

чувствуете, тем легче принимаете решения и быстрее достигаете результата. На стремлении человека собирать вокруг себя как можно больше «своих людей» и основан мой метод, позволяющий неудачникам преодолевать кризис маргинальности. Приведу такой случай.

Однажды ко мне за помощью обратился 32-летний автослесарь. После закрытия одного из предприятий «ЛогоВАЗа» в Москве он в течение полутора лет не мог найти работу. Дело в том, что сегодня, чтобы устроиться в автосервис, надо знать такие автомобили, как «БМВ», «Вольво», «Мерседес», а также владеть одним из иностранных языков. Мой пациент, кроме «Жигулей» и «Волги», ничего не знал, а языком владел только русским. Получив от парня заказ на то, чтобы устроить его на высокооплачиваемую работу, я съездил в один из автосервисов и провел там более часа. Я запомнил ту атмосферу, тот особый дух, что исходили от этого коллектива (то есть его групповое биополе). Запомнив, я перенес это поле на электронные часы, которые велел своему пациенту всегда носить на руке. Парень зарабатывал тем, что возил по ночной Москве пассажиров. Неделю спустя после того, как он надел электронные часы, к нему в машину сел мужчина. Разговорились. Когда мужчина узнал, что Михаил (имя пациента) без работы, он взял его домашний телефон и обещал помочь. Мой пациент не придавал значения этому эпизоду. В какие только ситуации он не попадал с ночными пассажирами и каких только обещаний не выслушивал! Однако через месяц именно этот ночной пассажир не только устроил его в автофирму на предпродажную подготовку «Вольво», но и добился того, чтобы фирма за свой счет отправила вновь поступившего сотрудника на курсы изучения языка и оплатила ему стажировку в Швеции. Когда Михаил спросил своего благодетеля, почему он так для него старался, последний ответил: «Ну а как же! Я только ночью к тебе в машину сел — почувствовал: ты мне как родной, ты свой, понимаешь? А я сам всю жизнь с иномарками проработал». Аналогичным образом можно подключить любого человека или целое предприятие к коммерческой благотворительной или политической системе. Одним словом, перенося на человека маргинальное поле, его можно без труда устроить практически на любую работу, какая по душе.

Кстати, на память приходит еще и такой случай. Один молодой человек, звали его, если не ошибаюсь, Игорь, по профессии музыкант, был бас-гитаристом одного весьма популярного ансамбля комсомольско-молодежного толка. Игорь даже писал песни, задорные, зовущие служить в армию или на молодежные стройки, словом, работал на социальный заказ 80-х годов. Но с распадом СССР именно те, кто ладил с официальной пропагандой, не только стали предметом критики, но и были демонстративно изгнаны со сценических площадок теми, кто долгое время принадлежал к андеграунду, а теперь вышли на передний план.

Игорь, не пережив удара, начал пить. Жена, привыкшая к высоким заработкам мужа, недолго мирилась с его бедностью и порочным пристрастием и нашла себе другого спутника. Музыкант почувствовал себя

окончательно потерянным в новой жизни и от спиртного перешел к наркотикам. Уж не знаю, как вконец опустившийся Игорь оказался на моих курсах. Освоив нейромеханику, он не только достиг гармонии с самим собой и отточил интуицию, подаренную ему Природой, но и максимально развил эмоциональную память.

Поэтому, оказавшись на «музыкальной тусовке» самого высокого ранга, он безошибочно запомнил ее биополе. Существует техника перенесения запечатленного в памяти постороннего поля в энергоструктуру собственного организма. Этой техникой к тому дню в совершенстве владел мой подопечный, чем и не преминул воспользоваться. Однажды, возвращаясь поездом из Челябинска, куда Игорь ездил подработать в качестве строителя, в тамбуре его окликнули двое молодых мужчин: «У тебя закурить не найдется?» Мужчины показались Игорю вполне уважаемыми, а главное, от них веяло именно той атмосферой, которая так его привлекала. Сигареты у Игоря нашлись. Закурили, разговорились. Попутчики и впрямь оказались музыкантами из оркестра одной знаменитой певицы. Игорь рассказал о себе. Обменялись телефонами. Спустя неделю в квартире моего бывшего ученика раздался звонок: «У нас в ансамбле появилась вакансия. Нам рекомендовали именно вас». Звонивший назвал имена тех самых случайных попутчиков в поезде «Челябинск — Москва». Сегодня Игорь снова занимается любимым делом. Он весел, счастлив, знаменит.

Слушатели моих курсов помнят правило:

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОТПРАВЛЯТЬСЯ ИСКАТЬ РАБОТУ В ПРЕСТИЖНУЮ ФИРМУ, БАНК, САЛОН, НЕОБХОДИМО НЕ ТОЛЬКО НАДЕТЬ ЧИСТЫЙ, ТЩАТЕЛЬНО ВЫГЛАЖЕННЫЙ КОСТЮМ, КАК ЭТО ДЕЛАЮТ БОЛЬШИНСТВО СОИСКАТЕЛЕЙ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ ДОЛЖНОСТЕЙ, НО ГЛАВНОЕ — ПРЕДВАРИТЕЛЬНО НАВЕСТИ НА СЕБЯ БИОПОЛЕ ТОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, В КОТОРОЙ ХОТЕЛОСЬ БЫ РАБОТАТЬ, ДЛЯ КОТОРОЙ ХОТЕЛОСЬ БЫ СТАТЬ СВОИМ ЧЕЛОВЕКОМ.

И если сразу не удастся стать сотрудником облюбованной фирмы из-за отсутствия в ней свободных мест, то в случае появления вакансии именно такому соискателю предлагают работу в первую очередь».

Глава 3

БИРЖЕВАЯ ИГРА

«Многие думают,— продолжает Александр Свет,— чтобы уверенно играть на бирже, опираясь лишь на собственную интуицию, нужно обладать сверхспособностями. Ничего подобного. Достаточно лишь несколько раз поймать себя на том, что вы точно почувствовали последствия вашего поступка. Такой способностью обладают множество людей. Другое дело, что большинство из них не умеют заставить свой организм включать интуицию по первому требованию. Такое умение достигается специальной тренировкой. Так, несколько лет назад ко мне обратилась одна держательница большого количества акций АО «МММ». Курс акций стремительно рос, и женщина пришла проконсультироваться, не продать ли ей машину, чтобы через несколько недель приобрести две. Вместо ответа я уговорил ее поступить ко мне на курсы. И уже после первых тренинговых упражнений предложил слушательнице самостоятельно дать точный ответ на свой вопрос. С этой целью я положил перед женщиной на стол акцию «МММ» и рекламный проспект этой же фирмы и попросил подержать ладонь на высоте 1,5-2 см сначала над акцией, затем над проспектом, после чего сравнить свои впечатления. Марина, так звали мою ученицу, сказала, что ее ладонь над акцией буквально горит, а когда она держит руку над проспектом, по ней пробегает холодок, а в душе появляются страх и неуверенность. «Как вы думаете, что бы все это значило?» — спросил я женщину. «Наверное самой фирме жить недолго,— ответила она,— хотя сегодня акции МММ ценятся высоко». — «А теперь самостоятельно делайте выводы о том, как поступать», — подвел я итог первого практического занятия. В результате Марина не только не продала машину, но и немедленно сбросила все имевшиеся у нее акции «МММ» по выгодному курсу, чем спасла себя и свою семью от финансового краха».

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ БЕЗОШИБОЧНО ОПРЕДЕЛИТЬ ТЕНДЕНЦИЮ РОСТА ИЛИ СНИЖЕНИЯ КУРСА АКЦИЙ КАКОГО-ЛИБО ПРЕДПРИЯТИЯ, НАДО ПОМЕСТИТЬ ЛАДОНЬ СНАЧАЛА НАД АКЦИЕЙ ДАННОЙ ФИРМЫ, А ЗАТЕМ НАД ДОКУМЕНТАМИ, СОДЕРЖАЩИМИ АТРИБУТИКУ ТОЙ ЖЕ ФИРМЫ (ЕЕ РЕКЛАМНЫЙ ПРОСПЕКТ ИЛИ БЛАНК), И СРАВНИТЬ СВОИ ОЩУЩЕНИЯ. В ТОМ СЛУЧАЕ ЕСЛИ ПОЛЕ, ИСХОДЯЩЕЕ ОТ АКЦИИ, ТЕПЛЕЕ, НЕЖЕЛИ ПОЛЕ, ИДУЩЕЕ ОТ АТТРИБУТОВ ФИРМЫ, КУРС АКЦИЙ НЕОПРАВДАННО ВЫСОК, ЗНАЧИТ, В СКОРОМ ВРЕМЕНИ НАДО ОЖИДАТЬ ЕГО ПАДЕНИЯ. ТАКИЕ АКЦИИ ЛУЧШЕ ВОВРЕМЯ ПРОДАТЬ. ЕСЛИ ПОЛЕ НАД АКЦИЕЙ, НАОБОРОТ, ХОЛОДНЕЕ, ЧЕМ НАД АТТРИБУТАМИ, ТАКИЕ АКЦИИ СЛЕДУЕТ ПРИОБРЕТАТЬ, ПОСКОЛЬКУ ИХ ЦЕНА В ДАННЫЙ МОМЕНТ НЕОПРАВДАННО ЗАНИЖЕНА, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, В

БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ НАДО ОЖИДАТЬ ПОВЫШЕНИЯ КУРСА ЭТИХ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ЕСЛИ ПОЛЕ, ИДУЩЕЕ ОТ АКЦИИ И ОТ ЕЕ АТРИБУТОВ, ОДИНАКОВО ХОЛОДНОЕ, ТО, НЕСМОТРЯ НА НИЗКИЙ КУРС АКЦИЙ, ИХ ПОКУПАТЬ НЕ СЛЕДУЕТ, ПОСКОЛЬКУ ПОТЕНЦИАЛ САМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛ. ЕСЛИ ПОЛЕ В ОДИНАКОВОЙ МЕРЕ ГОРЯЧЕЕ КАК НАД АКЦИЕЙ, ТАК И НАД АТРИБУТАМИ, ТО, НЕСМОТРЯ НА ВЫСОКУЮ СТОИМОСТЬ АКЦИЙ, ИХ СЛЕДУЕТ ПРИОБРЕТАТЬ, ТАК КАК ПОТЕНЦИАЛ ФИРМЫ ВЫСОК И ЕЕ АКЦИИ НЕИЗБЕЖНО БУДУТ РАСТИ В ЦЕНЕ И ДАЛЬШЕ

На курсах в Агентстве по изучению и прогнозированию бизнес-проблем и ситуаций некогда обучался один безработный по имени Глеб. И не то чтобы Глеб был неспособным, поэтому ему отказывали в приеме на работу. Скорее наоборот. Глеб был человеком, чрезвычайно ценящим свой комфорт и свободу. Поэтому он связывал себя деловыми обязательствами лишь тогда, когда у него и впрямь не было ни копейки денег. Остальное время он занимался лишь тем, что доставляло ему удовольствие или вызывало живой интерес. Видимо, последнее обстоятельство стало причиной того, что он забрел к нам на курсы. Соседом Глеба на лестничной площадке был директор одной небольшой фирмы. Этот человек стремился во что бы то ни стало укрепить свое финансовое положение. Но не знал, как это сделать, поскольку руководимое им предприятие давно не приносило дохода. Однажды Глеб, зайдя к соседу на огонек, предложил ему на все оставшиеся в фирме средства скупить акции перспективных предприятий, чтобы через некоторое время продать их по более высокой цене. «Да разве угадаешь, какие акции через месяц будут расти, а какие — уже завтра упадут в цене?» — высказал опасение директор. Глеб сказал, что сможет это сделать.

Директор не поверил. Тогда Глеб предложил эксперимент. Директор на свои деньги покупает по одной акции пяти различных малоизвестных компаний, но именно тех, на которые укажет Глеб. Если в течение двух недель у четырех акций из пяти будет устойчиво прослеживаться тенденция роста, директор начинает предложенную Глебом скупку акций, но уже в более значительных масштабах. Если тенденция роста стоимости акций прослеживаться не будет, Глеб возмещает соседу понесенные им убытки из своего кармана. Так и сделали. Купили пять акций. «Я выбрал акции лишь тех фирм,— рассказывал впоследствии Глеб,— от атрибутики которых шла устойчивая горячая волна. До этого момента я никогда не занимался биржевой игрой, и тем не менее акции всех пяти указанных мной фирм за две недели выросли в цене. Мой сосед был чрезвычайно обрадован этим обстоятельством и на все имевшиеся у него свободные деньги скупил акции большинства указанных мной фирм. Продав через некоторое время эти ценные бумаги, он удвоил свой капитал и щедро отблагодарил меня. С тех пор мы создали с ним союз — его капитал плюс мои способности угадывать перспективы той или иной фирмы. Союз устраивает моего соседа, а главное

— устраивает меня. Я не перегружаю себя работой и в то же время не испытываю недостатка в деньгах».

Биржевые брокеры рассказывают, что у многих из них есть набор собственных примет, по которым они безошибочно узнают, стоит ли в этот день вести активную покупку или продажу акций или лучше вовсе не начинать биржевую игру. Так, один биржевик говорил, что безошибочно определяет «успешные дни» по отсутствию или наличию чувства голода по прибытии на биржу. «Если я забываю про еду,— говорит брокер,— день обещает быть прибыльным. Если, оказавшись на бирже, я вдруг хочу сытно и плотно поесть, нужно разворачиваться и уходить. Все равно этот день не принесет ни гроша».

Глава 4

УЛИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Весна. Один из вещевых оптовых рынков Москвы. Все торговые места завешаны дубленками, заставлены зимней обувью. Унылы лица продавцов. Ну как не горевать: сезон холодов кончился, а товар не успел разойтись. Теперь ему почти год пылиться на складе. А вдруг потеряет вид? А вдруг выйдет из моды? Я подхожу к продавщице, чье лицо кажется мне наиболее скорбным, продолжает свой рассказ Александр Свет, и спрашиваю: «Вам помочь?» А затем я устраиваю у прилавка небольшой прибор — и (о чудо!) люди, мечущиеся по рынку в поисках товаров для весенне-летнего сезона, вдруг останавливаются у торгового места, томятся, присматриваются и... начинают покупать: кто — зимние сапоги, кто — дубленку! Продавщица (ее звали Рая) и обрадована и испугана одновременно. «Что происходит?» — спрашивает она украдкой. А происходит вот что.

На рынке, как известно, бушуют страсти. Здесь покупают, продают, обсчитывают и т. д. Страсти, сегодня это знает каждый, — это электромагнитные волны, но только источник их — человек. Человек в свою очередь сам подвергается их воздействию. И чем больше подвергается, тем сильнее устает. Два часа походить по рынку тяжелее, чем отстоять смену у станка. Но, попадая в зону действия прибора, посетитель рынка вдруг испытывает чувство облегчения, ощущение комфорта и ему лишь хочется продлить это состояние как можно дольше. Однако нужно найти предлог. Не стоять же на одном месте. Вот человек и рассматривает товар, приценивается, меряет и в конце концов покупает его.

Рая просила продать ей прибор за любые деньги. Я возразил: «Зачем поступать так нерасчетливо? Дешевле записаться на курсы Агентства по изучению и прогнозированию бизнес-проблем и ситуаций. Ведь человек куда более совершенный механизм, нежели прибор. Надо лишь научиться управлять собой». В подтверждение своих слов я отключил прибор, а сам настроил свой организм так, чтобы подавлять вокруг себя любые электромагнитные излучения, источником которых служит человек. Интерес покупателей отнюдь не уменьшился, а возрос и в этом не было ничего удивительного. Вспомните, как в школе, не выучив урок, вы напрягались и посылали в пространство импульс: «Меня к доске не вызовут». И впрямь, учитель пропускал вашу фамилию в журнале, словно ее там и не было вовсе. Способность управлять энергиями вокруг себя проявляется в каждом человеке, но, как правило, в критической ситуации. Я учу людей использовать эту возможность своего организма в повседневной жизни.

Впоследствии Рая окончила курсы, организованные мной в стенах Агентства. Теперь она научилась молниеносно распродавать свой товар. А вот еще пример.

Магазин Вахтанга был расположен в отдаленном районе столицы. Товар, представленный на витринах, оригинальностью не блистал. Поэтому не было ничего удивительного в том, что владелец не мог свести концы с концами. Долг за коммунальные услуги неумолимо рос, и со дня на день магазин должен был пойти с молотка. Я давно заметил эту торговую точку и ее неунывающего владельца. Я предложил за месяц сделать его торговое предприятие рентабельным, всего лишь поменяв на витрине расположение товаров. Конечно, я схитрил и не только «поколдовал» с витриной, но и провел некоторое время у входа, излучая уже известную читателю биоволну. И людской «ручеек потек». Через месяц Вахтанг рассчитался с долгами, предприятие начало приносить прибыль. Директора не пришлось уговаривать поступить на мои курсы, он буквально потребовал посвятить его в тайны магии торговли. Это был один из самых способных моих учеников. Он научился привлекать не только покупателей, но и инвесторов. Сегодня на инвестированные средства он создал прекрасный торговый центр, в который устремились люди со всех концов Москвы и ее окрестностей.

Почему я завел разговор именно о торговле? Да потому, что торговля — это разновидность бизнеса, в котором легче всего осуществить связь между конкретной торговой точкой поверхности Земли и эгрегором успеха, находящимся в пространстве вокруг нашей планеты. Эту связь интуитивно нащупывают те, кто отстоял за прилавком многие годы. Сегодня у них дела идут гораздо лучше, чем у бывших инженеров, учителей, врачей, в последние годы занимающихся торговлей ради хлеба насущного. Казалось бы, что сложного в том, чтобы приобрести товар на фабрике или на складе по меньшей цене и выставить его на продажу по большей, а разницу положить себе в карман? Ан вот нет. Стать удачливым торговцем — это большое искусство: есть много факторов, которые необходимо учитывать, много законов, которые необходимо соблюдать. Одним словом, надо уметь привлекать к себе эгрегор успеха. Но об этом разговор отдельный.

Глава 5

ЭГРЕГОР УСПЕХА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С НИМ

«Состояние согласия со своей Судьбой и своим биоэнергетическим кодом позволяет не только подключаться к биополям, созданным людьми, принадлежащими к строго определенным маргинальным группам, но также взаимодействовать с различными энергетическими ЭГРЕГОРАМИ,— продолжает свой рассказ Александр Свет. Поясню, как именно осуществляется данное взаимодействие. И сделаю это, конечно, на примере из своей практики.

Не так давно книготорговцев Москвы потряс полуанекдотический случай. Один книгоиздатель с периферии выпустил научно-фантастический роман под названием «Уран». И отправил московским книжникам факс следующего содержания: «Отправляю вам поездом два контейнера с "Ураном" согласно ранее достигнутой договоренности». Когда получатели факса прибыли на вокзал, в багажном отделении их ждала засада. Бравые спецназовцы увезли ничего не понимавших торговцев на допрос. Допрос сводился к одному: где прячете, откуда взяли и куда собираетесь переправить радиоактивный уран? Задержанные объясняли, что «Уран» — это название книги, которая находится в багажном отделении вокзала, в контейнерах. Последнее несложно проверить. Книга напечатана в таком-то городе, в таком-то издательстве. Что тоже несложно проверить. Следовательно уже и сам понимал, что попался в анекдотическую ситуацию, тем не менее тянул время, подыскивая достойный для себя выход, и не отпускал задержанных. Но для предпринимателя время, проведенное в СИЗО,— упущенные деньги. Коллеги книготорговцев обратились ко мне за помощью.

Было бы ошибкой думать, что успех или неудача завязаны только на энергетику собственной судьбы человека. Это не так. Фортуна поворачивается к человеку лицом или спиной в зависимости от того, к какому эгрегору он случайно или преднамеренно подключится. Объясню читателям, что я имею в виду под понятием ЭГРЕГОР.

На протяжении доброго десятка тысяч лет миллионы и миллионы Homo sapiens излучали в пространство различные эмоции: страх и восторг, горечь побежденного и торжество победителя и т. д. Эмоции, как известно,— это энергия. Таким образом вокруг Земли сформировались гигантские энергетические поля, именуемые эгрегором успеха, эгрегором процветания, а также эгрегором невезения или эгрегором поражения и другие. На активном взаимодействии с этими эгрегорами строится работа современных нейрооператоров, берущихся оказывать помощь людям в предпринимательской и другой деятельности.

Нейрооператор тем и отличается от обыкновенного человека, что способен быстро отыскать в пространстве вокруг Земли подходящий энергетический эгрегор. В вышеописанном случае требовалось вступить во

взаимодействие с эгрегором свободы. А дальше задача нейрооператора сводилась к тому, чтобы опустить энергию этого эгрегора в нужную точку на поверхности Земли. Механизм опускания энергии эгрегора чрезвычайно любопытен и напоминает сюжет из научно-фантастического романа.

На первом этапе нейрооператор обращается с просьбой к некоему собеседнику, который как бы находится над ним. Каждый человек чувствует рядом с собой присутствие такового. Этот собеседник — представитель Верхнего мира. Оператор просит воспользоваться энергией требуемого эгрегора в нужных ему целях. Собеседник задает оператору вопрос (прямо как в префектуре!): «А что я с этого буду иметь?» Но оператор, тоже «тертый калач», знает, что представитель Верхнего мира уже давно «имеет с него» именно ту волну, которая повышает энтропию Вселенной, то есть способствует достижению последней равновесного состояния. Находясь в согласии со своим высшим «я», оператор в первую очередь занимается делом, которое ему предначертано, которое записано в его СУДЬБЕ, то есть выполняет заказ Высших сил. Я, например, читаю лекции студентам в одном из высших учебных заведений Москвы. Набравшись наглости, я отвечаю представителю Верхнего мира: «Не хочешь дать энергию эгрегора — не надо. Но предупреждаю, что тогда я и впредь не буду читать студентам лекции». — «Почему?» — спрашивает необычный собеседник. — «Да потому, что платят мне в институте за мою работу гроши, а мне семью кормить нужно. Не буду больше "сеять разумное, доброе, вечное", а стану на базаре яблоками торговать». — «А если я подключу нужный тебе эгрегор?» — интересуется представитель Верхнего мира. «Тогда книготорговцы заплатят мне за помощь в освобождении своих товарищей, я накормлю семью и со спокойной душой пойду в институт читать лекции». — «Так тому и быть», — подумав, отвечает невидимый собеседник. На этом диалог заканчивается, и нейрооператор вдруг чувствует, как на него снисходит так называемое «ощущение присутствия», он знает, что энергия запрошенного им эгрегора некоторое время ему подвластна.

Поэтому на втором этапе оператору остается лишь перенаправить ощущаемую им энергию эгрегора в нужную точку на поверхности Земли. Способов сделать это существует множество. В вышеописанном случае я прибегнул к титановой пыли. Поле эгрегора свободы было передано мной мелкоизмельченному титану, а пыль разбросана вокруг того здания, в котором следователь вел допросы задержанных книготорговцев. Вследствие моих шагов на здание опустился ЭГРЕГОР СВОБОДЫ, и у людей, работавших там, возникло желание отпустить всех, у кого для этого был хоть малейший повод. Не прошло и суток, как книготорговцы были освобождены.

Нетрудно догадаться, что по такому же принципу нейрооператор может выторговать для своего клиента выгодную сделку или крупный успех на бирже акций. Но особенно часто к подключению различных эгрегоров приходится прибегать в ситуации «зависания денег».

В ситуацию «зависания денег» бизнесмен чаще всего попадает по незнанию. Обычно это связано со страхом разорения. По какой-либо причине

опасаясь краха, бизнесмен принимает решение закупить на все имеющиеся у него деньги, например, шоколадки «Сникерс», рассчитывая продать их с осязаемой прибылью. Но по закону магии «подобное притягивается к подобному»: боязнь неудачи притягивает к себе именно неудачу. А поскольку закупка «Сникерсов» осуществляется в состоянии боязни неудачи, биополе бизнесмена и притягивает к себе эгрегор, созданный когда-то неудачниками всей Земли. Поэтому «Сникерсы» не распродают не только по цене, превышающей закупочную, но и вообще ни по какой. В результате деньги «зависли».

Чтобы выручить человека из этой беды нейрооператор обращается к представителю Верхнего мира по вышеприведенной схеме. Он просит освободить биополе предпринимателя от эгрегора «зависания денег». В результате умелой торговли с представителем Верхнего мира оператор начинает ощущать вокруг себя так называемое «абсолютно свободное поле». Его-то он и переносит посредством энергоносителя: металлической пыли, намагниченного предмета, простейших электронных приборов (часы, микрокалькуляторы), например, на склад, где хранятся «Сникерсы» или в офис их владельца. Однако нейрооператор предупреждает бизнесмена, что теперь «по условиям игры» он обязан продать товар первому попавшемуся покупателю по любой предложенной им цене. Владелец товара обычно негодует: «А где же моя прибыль?» На что нейрооператору приходится отвечать: «Прибыль поступит не от "Сникерсов", а из "независимого источника"». После рассыпания такой металлической пыли в офисе предприниматель, как правило, тут же продает свой товар, частично возвращая «зависшие деньги».

Для оператора наступает второй этап работы. Теперь он уговаривает Верхний мир выдать своему клиенту разницу между ожидаемой выручкой и той, что он в реальности получил. Иными словами, нейрооператор просит подключить своего клиента к ЭГРЕГОРУ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ. На этом этапе оператор уверяет невидимого собеседника в том, что, выпутавшись из этой истории, его клиент впредь будет жить в согласии со своей СУДЬБОЙ и со своим биоэнергетическим кодом. Если торги заканчиваются успешно, на оператора снисходит «ощущение присутствия». В этот момент он переносит ЭГРЕГОР БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ, например, на костюм бизнесмена, и тот, надевая его, направляется в казино и выигрывает там сумму, и впрямь равную разнице между ожидаемой и реальной прибылью от продажи злополучных «Сникерсов». Однако нейрооператор предупреждает счастливого игрока, какими обязательствами оплачен его выигрыш. И если обязательства не будут выполнены, бизнесмена (а не оператора) ждут серьезные удары свыше.

Не следует думать, что только сверходаренный человек может вступить в диалог с представителем Верхнего мира, ощущать энергию эгрегора и опускать ее в нужную точку пространства. Все студенты, прошедшие обучение в Агентстве по изучению и прогнозированию бизнес-

проблем и ситуаций, умеют это. Поэтому большинство из них сегодня крупные, а значит, удачливые предприниматели.

В нашем агентстве есть такая традиция: по окончании курсов слушатели собираются вместе и делятся впечатлениями о том, как, используя уже усвоенную методику, каждый из них сможет победить судьбу. Вот рассказ одного из моих учеников. Виталий оказался на курсах после того, как в результате сомнительной авантюры потерял все, что имел. Однако любимой девушке нужно было доказать свою состоятельность. Молодого человека мучила жажда взять реванш.

«Первое, что я сделал,— рассказывал Виталий,— постарался заглушить в себе досаду от постигшей меня неудачи. Во-вторых, попытался почувствовать, что мне делать на этой Земле, чтобы занятие доставляло удовольствие. В свое время я окончил Институт физкультуры, был тренером по стрельбе из лука. Работа мне очень нравилась. Но она не давала мне достаточного заработка. Подошло время заводить семью, а мне не на что было ее содержать. Я ушел с любимой работы. Сначала в душе поселилась пустота, затем начались терзания. В момент очередного душевного смятения я и поставил на карту все, что получил в наследство от родственников, и, конечно же, все потерял.

Пройдя курс обучения основам нейромеханики, я решил вернуться к тому занятию, которое всегда доставляло мне удовольствие. Я вновь стал учить мальчишек стрелять из лука. Секция была платной, что позволяло, хоть и не очень сытно, все же есть каждый день. Прошло около месяца, когда я почувствовал, что обрел не только внутреннюю гармонию, но и согласие со своим высшим «я». Тогда я решил использовать прием «подключения к эгрегору». Я взял кредит у одного из знакомых и отправился в Турцию за спортивным трикотажем (единственным товаром, в котором я знал толк). Я твердо определил для себя сумму прибыли, которую хотел получить в результате этой сделки, но чувствовал, что, не имея навыков в торговле, никогда не получу ее. Тогда я обратился к кому-то невидимому, присутствие которого постоянно ощущал рядом с самого детства, не придавая этому значения. Я попросил помочь в осуществлении своего замысла. И моментально почувствовал его нежелание способствовать моему предприятию.

Я был к этому готов и не смутился отказом, а как бы вовлек его в беседу, подробно и с удовольствием рассказав, как я смогу в случае коммерческой удачи приобрести для своей секции новые луки, новые мишени, сколько часов я смогу дополнительно тратить на любимое дело. А если я вновь потерплю фиаско в бизнесе, то, спасаясь от кредитора, вынужден буду пуститься в бега, и тогда уже о занятиях стрельбой из лука с мальчишками, которая мне, видимо, предначертана, не может быть и речи. Я не почувствовал ни положительного, ни отрицательного ответа своего собеседника. Я только ощутил вдруг прилив горячей волны, которой неизменно сопровождается чувство победы. (То же я чувствовал лет семь назад, поднимаясь на высшую ступень пьедестала почета на

республиканских соревнованиях по стрельбе из лука.) Я немедленно насыпал полную ладонь перманганата калия и сжимал его в руке до тех пор, пока это состояние не улетучилось. Тогда я взял сумки с товаром и высыпал в них перманганат калия из ладоней. Через несколько дней у меня оптом взяли всю партию спортивной одежды по назначенной мною цене. Так я уверенно ступил на путь предпринимательской деятельности, продолжая при этом еще активнее обучать стрельбе из лука московскую ребятню».

Вот такими рассказами поделился со мной Александр Свет. В следующих главах я продолжу знакомить читателя с возможностями нейромеханики и областями ее применения, но на базе собственного опыта и опыта людей, овладевших магией бизнеса.

Глава 6

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ

В моей практике был такой случай. Некто Ярослав закупил товар в Израиле и обратился ко мне с вопросом: как скорее доставить контейнеры с продукцией в Москву? Возможных маршрутов было два. Первый — морем до Владивостока, а оттуда по железной дороге в столицу. Второй — опять же морем, но уже до Санкт-Петербурга, а затем по железной дороге или автотранспортом в Москву. Путь через Петербург был явно короче. В целях экономии времени я посоветовал направить товар через Владивосток. «Почему?» — поинтересовался Ярослав.

Так подсказывает моя интуиция, — ответил я.

А вот моя подсказывает, что надо везти товар через Петербург, — сыронизировал предприниматель, — путь в три раза короче.

Это вам подсказывает не интуиция, а желание быстрее привезти товар. Что касается вашей интуиции, то давайте и впрямь заставим ее заговорить. Для этого, во-первых, хотя бы на пару минут убедите себя в том, что вам абсолютно все равно: прибудет товар в нужные сроки или нет. Убедили?

Предприниматель утвердительно кивнул.

А теперь найдите на карте России сначала Владивосток, а затем Петербург. Представьте, как товар движется сначала по первому маршруту, а затем по второму.

Представил, — ответил Ярослав.

Прокомментируйте свои ощущения.

В первом случае я ощущал спокойствие и даже какое-то безразличие, а во втором — тревогу и желание немедленно что-то делать.

Теперь окиньте мысленным взором всю свою жизнь и вспомните, в каких ситуациях вы уже испытывали точно такие же эмоции и каковы были последствия.

Ярослав напряг свою память и заговорил:

Такое же спокойствие и безразличие я испытывал, сдавая экзамены в институт. В результате я сдал все экзамены на «отлично» и был зачислен. Ощущение тревоги, желание немедленно что-то сделать — такие чувства преследовали меня уже на последнем курсе института, когда я ухаживал за одной девушкой. В результате оказалось, что эта особа уже давно была помолвлена с иностранцем. А со мной просто проводила время, оставшееся до отъезда за рубеж. Словом, в первом случае меня ждала удача, а во втором я потерпел фиаско.

То же самое будет и с вашим товаром, — подвел я итог разговора. — Поживем — увидим.

Предприниматель, конечно же, оказался прав.

Весь товар был предусмотрительно поделен Ярославом пополам. По истечении трех месяцев та часть товара, которая была направлена через Владивосток, не только давно прибыла в столицу, но большей частью оказалась реализована. А контейнеры, пошедшие через Санкт-Петербург, так и продолжали находиться в порту. В порту сломались два крана, и график был нарушен.

ИТАК, ПРИНИМАЯ РЕШЕНИЕ, ПЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ОПИРАТЬСЯ НА ДВЕ ВЕЩИ: НА ЭМОЦИЮ, ВОЗНИКАЮЩУЮ В ЕГО ДУШЕ В МОМЕНТ, КОГДА ОН РАССМАТРИВАЕТ КАЖДЫЙ ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ВАРИАНТОВ ВЫБОРА, И НА СОБСТВЕННУЮ ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ ПАМЯТЬ. ЕСЛИ ВОЗНИКШАЯ В ДУШЕ БИЗНЕСМЕНА ЭМОЦИЯ ОДНАЖДЫ УЖЕ ПЕРЕЖИВАЛАСЬ ИМ НА ПРОТЯЖЕНИИ ЖИЗНИ, ТО НЕОБХОДИМО ДЕТАЛЬНО ВОСКРЕСИТЬ В ПАМЯТИ, КАКОЙ ИМЕННО ОКАЗАЛАСЬ РАЗВЯЗКА СОБЫТИЯ, ПОТОМУ ЧТО ТОЧНО ТАКОЙ РАЗВЯЗКИ СЛЕДУЕТ ОЖИДАТЬ В РАССМАТРИВАЕМОМ ИМ КОММЕРЧЕСКОМ ВАРИАНТЕ.

Приведу еще один пример. Владимир Сергеевич, директор одной туристической фирмы, выбирал себе бригаду для ремонта офиса. Дело в том, что отремонтированный офис Владимиру Сергеевичу нужен был в самый наикратчайший срок, а ремонт должен был соответствовать европейскому качеству. Претендентов на подряд оказалось двое: москвичи — отец и сын, работавшие по индивидуальному заказу, и строительная компания, имевшая обширную рекламу в газетах.

Первые подрядчики, отец с сыном, оценили объем работ, составили смету и назвали сроки. Объявленная цена, а особенно сроки не очень устроили заказчика.

Совсем иначе повели себя представители разрекламированной строительной компании. Первым делом они поинтересовались, как быстро надо закончить ремонт. Директор турфирмы назвал срок. Строители, не колеблясь, ответили, что закончат намного раньше. Когда разговор зашел о стоимости работ, строители поинтересовались, а в какую бы сумму хотел уложиться заказчик. Владимир Сергеевич назвал цифру. Строителей это устраивало. Однако они попросили большую часть проплатить сразу по заключении договора для приобретения материалов, аванса рабочим и т. д. Воодушевленный тем, что вторые подрядчики обещали сделать работу в срок и вложиться в определенную смету, Владимир Сергеевич, не задумываясь, выполнил их условия. А дальше началось то, о чем он и по сей день не может вспоминать.

В офисе, определенном под ремонт, поселилась бригада, приехавшая с Украины в поисках заработков. По-видимому, рабочие и не собиравшись ничего делать, им просто негде было жить. Для вида и впрямь были закуплены кое-какие материалы. Но на этом все и кончилось. Прожив с

месяц в офисе турфирмы, строители в одночасье покинули его, оставив на память нераспечатанные мешки с цементом. Руководители строительной фирмы сначала удивились, а затем объявили, что они — банкроты и что «хохлы» обманули их точно так же, как они сами обманули заказчика. Один из директоров-строителей даже предложил Владимиру Сергеевичу: «Задуши меня своими руками, если это хоть как-то облегчит тебе душу, потому что взять с меня сейчас все равно нечего». Душить строителя Владимир Сергеевич не стал, а стал изыскивать средства для того, чтобы во второй раз приступить к ремонту.

Когда деньги были найдены, директор турфирмы обратился ко мне с просьбой помочь ему с выбором подрядчиков. «Как же я так дал маху?!» — то и дело удивленно восклицал он. Я попросил его воскресить в памяти свое душевное состояние во время разговора с первыми подрядчиками — отцом и сыном, а затем вспомнить, что он чувствовал, когда договаривался с обманувшим его представителем строительной фирмы. Владимир Сергеевич напрягся, а затем ответил: «Во время беседы с москвичами я чувствовал себя на редкость спокойно, а во время разговора со вторыми подрядчиками у меня было ощущение, что я проваливаюсь в яму. Правда, тогда я думал, что это от радости,— все обещало так легко и выгодно устроиться». — «А теперь постарайтесь вспомнить,— перебил я директора,— переживали ли вы до этой строительной эпопеи аналогичные эмоции, и если "да", то при каких обстоятельствах это было». Владимир Сергеевич напрягся еще сильнее, а затем заговорил: «Спокойствие я ощущал, когда меня не хотели брать в экспедицию на Эверест, я в молодости занимался альпинизмом. Но кончилось все тем, что меня взяли. А вот ощущение, что я куда-то проваливаюсь, у меня уже возникало при очень сходных обстоятельствах. Поводом тогда, как и сейчас, послужили строительные работы. Было это лет пять назад. На первые заработанные на туристическом бизнесе деньги я захотел построить себе за городом небольшой щитовой дом. Земельный участок у меня тогда был, а строений на нем не было. Как сейчас помню, дело происходило осенью: я купил щитовой дом и договорился с мужиками из соседней деревни, что они соберут его к весне. Заплатил деньги. И вот тут-то я точно так же, как и в этот раз, ощутил, будто я куда-то проваливаюсь...» — «И чем закончилась постройка вашего дома?» — «Ой, лучше не вспоминать! Весной приехал в свои пенаты, открыл дверь, вошел в дом. А щитовой дом тут же, как карточный домик, сложился прямо на меня. Еле-еле из-под обломков выбрался». — «Мой вам совет, Владимир Сергеевич, при повторном ремонте офиса прибегнуть к услугам ваших первых подрядчиков, отца и сына,— не подведут».

Директор турфирмы последовал моему совету и в результате оказался доволен и сроком выполнения ремонтных работ, и их качеством.

Глава 7

КОГДА НЕ НУЖЕН ЧАСТНЫЙ ДЕТЕКТИВ

На складе парфюмерной продукции было четыре сторожа. Сторожа посменно заступали на дежурство и вместе собирались лишь накануне праздников (Новый год, 8 Марта, 1 Мая и др.), чтобы получить подарки от владельцев фирмы для себя и членов своих семей. И каждый раз именно в эти дни на складе имело место крупное хищение продукции. Парфюмерия была импортной, и исчезновение содержимого нескольких коробок наносило немалый урон владельцу. Уволить сразу всех сторожей хозяин не мог, но и вычислить из четверых одного, совершавшего кражу, не представлялось никакой возможности.

Тогда за дело взялась слушательница моих курсов Виталия Максимовна. Она попросила принести образцы почерка каждого из подозреваемых, однако записи должны были быть оставлены до того момента, как была совершена первая кража. Директор фирмы достал из архива заявления сторожей о приеме на работу. Нейрооператор попросила образцы почерка мужчин, оставленные ими уже после хищения на складе. Директор фирмы попросил каждого написать объяснительную записку: где был и что делал в день последней пропажи. Виталия Максимовна, разложив бумаги перед собой на столе, стала водить рукой над каждой из них на высоте приблизительно 1,5-2 см, а затем вынесла свой вердикт: во всех хищениях виновен один и тот же сторож по фамилии Кудрявцев. Конечно, мнение нейрооператора не имеет юридической силы, и уволить работника, а тем более спросить с него за украденное на этом основании нельзя. Можно лишь взять подозреваемого на заметку, а затем при случае поймать с поличным. Так и поступило руководство фирмы.

Ближайшим праздником был День независимости России. Накануне директор фирмы пригласил собраться всех работников склада, чтобы вручить им небольшие подарки. За Кудрявцевым установили слежку. Подозрения оказались не напрасны: когда все работники были в кабинете директора, он, улучив момент, вышел из помещения и почти немедленно вернулся обратно, так что его отсутствия никто не заметил. Но за это время он, пользуясь дубликатом ключей от складских помещений, успел переложить коробку дорогой парфюмерии в свою сумку. Получив из рук владельца фирмы причитающийся ему подарок, сторож направился к выходу. Здесь его и задержали, попросив предъявить содержимое сумки. Вор был пойман с поличным.

«Как вам удалось его так быстро вычислить?» — приставал с вопросами директор фирмы. И моя ученица рассказала следующее.

«Когда я провела рукой по образцам почерка, оставленным каждым из сторожей на заявлении о приеме на работу, а именно до момента кражи, то мои пальцы уловили только их индивидуальные биополя, по которым

можно было судить лишь о чертах характеров каждого из этих четырех мужчин. Другая картина возникла тогда, когда я поместила свою ладонь над объяснительными записками, написанными уже после совершения преступления. Биологические поля, идущие от «объяснительных» трех сторожей, были абсолютно идентичны тем полям, которые шли от их заявлений о приеме на работу, а вот поле четвертого заметно изменилось. Оно было напряженным и буквально «стреляло» в мою руку. Фамилия этого человека и была Кудрявцев».

Добавлю два момента к вышеприведенному сюжету.

Во-первых, для получения «базового» биополя подозреваемых лиц желательно не пользоваться фотографиями последних. Лучше прибегать к полю, идущему от их почерка или их предмета, как это и было сделано в вышеописанном случае. Дело в том, что наша оценка фотоизображения предвзята. Одни лица нам симпатичны, другие вызывают антипатию. Возникновение симпатии и антипатии может исказить сигнал, получаемый нейрооператором в результате анализа биополей. И второе правило: никогда не проводить анализа биополей в присутствии заказчика. Дело в том, что заказчик также симпатизирует одним людям, попавшим под подозрение, и негативно настроен по отношению к другим. Тем более что в возникшей ситуации он самое заинтересованное лицо. Если заказчик находится рядом во время работы нейрооператора, последний рискует уловить личное отношение заказчика к конкретным людям вместо полей, идущих от предметов подозреваемых. Что мешает «вычислить» человека, совершившего проступок? Приведу такой пример из своей практики.

Однажды ко мне обратилась женщина, у которой украли драгоценности из чемодана, который она всегда хранила под своей кроватью. Потерпевшая занималась в Москве торговлей продуктами, которые ей привозили с Украины родственники и знакомые. Поставщиков было много, и во время визитов в столицу все они ночевали в квартире моей посетительницы. В тот злополучный вечер, когда случилась пропажа, в квартире, кроме хозяина, находилось еще шесть человек. Лидия Григорьевна (так звали потерпевшую) принесла мне паспорта всех шестерых. С фотографий на документах на меня смотрели самые разные лица. Одно женское лицо мне очень понравилось, другое, мужское, наоборот, вызывало отвращение, остальные оставили безучастным.

Пока я изучал биополе, Лидия Григорьевна рассказывала о каждом из подозреваемых. «Вот это Валентина — моя лучшая подруга», — сказала она, когда моя ладонь зависла над фотографией женщины, лицо которой мне понравилось. Моя ладонь тут же ощутила ровное спокойное поле, идущее от фотографии той, которую звали Валентина. «А этот парень закоренелый мерзавец», — говорила женщина, когда я поместил ладонь над фотографией мужчины, чье лицо мне и впрямь было неприятно, — я уверена, это он взял». Моя ладонь немедленно ощутила острые стреляющие импульсы. Если бы выявление преступника осуществлялось только на основе фотографий, то я, не задумываясь, указал бы на этого мужчину. Но, слава Богу, я всегда

подстраховываюсь анализом биополей образцов почерка, оставленных подозреваемыми после совершения преступления, или анализом полей нательных предметов (кольца, часы, цепочки и т. д.), которые подозреваемые носили после того, как было совершено преступление.

Лидия Григорьевна принесла мне нательные вещи всех шестерых и вышла позвонить по телефону. Я остался один на один с чужими вещами, причем не зная, кому какая из них принадлежит. Изучая предметы по очереди, я обратил внимание на то, что одно кольцо буквально «стреляет» в ладонь. Так происходит, когда хозяин вещи накануне совершил проступок. Я мог бы просто дождаться Лидию Григорьевну и спросить у нее, чье это кольцо, но женщина задерживалась. Поэтому я стал пытаться самостоятельно идентифицировать преступника. Проводя рукой сначала над кольцом, а затем над фотографией каждого подозреваемого, я пытался обнаружить сходство полей на предмете и на фотографии. К удивлению своему, я обнаружил, что поля идентичны у кольца Валентины и ее фотографии. Когда потерпевшая вошла, я назвал имя преступника. «Эх, Валя! Валя! Никогда бы не подумала!» — только и вырвалось из ее уст. Через несколько часов в вещах Валентины и впрямь были найдены все похищенные ею драгоценности.

Глава 8

КОГДА ОТКАЗЫВАЕТ ПАМЯТЬ

Ко мне на прием пришли два молодых педагога — директор вновь созданного частного лицея и заведующий учебной частью этого же учебного заведения. Накануне начала учебного года из сейфа пропали трудовые книжки всех приглашенных на работу учителей. «Существует две версии,— делился своей точкой зрения на произошедшее директор,— или те, кто не хочет, чтобы существовал наш лицей, просто выкрали трудовые книжки (в этом случае меня интересует, кто именно это сделал), или же я взял эти документы домой, чтобы сделать в них соответствующие записи. Но тогда мне непонятно, почему домой я их так и не донес. И где они в этом случае? Я понимаю, что это не Бог вещь какая пропажа, книжки можно восстановить. Но на это уйдет много времени и сил, которые сейчас так нужны для организации учебного процесса».

Я усадил директора лицея строго напротив себя. Взял лист бумаги и нарисовал на нем круг разметив его как циферблат часов. Затем я заставил мужчину час за часом, минута за минутой восстановить тот злополучный день, а сам, сосредоточившись на «циферблате», старательно фиксировал эмоции, возникающие в моей душе во время его рассказа.

«На работу я пришел без четверти девять,— вспоминал директор,— и сразу отправился смотреть оборудование, завезенное накануне для компьютерного класса. Там я пробыл едва ли не до одиннадцати часов, следя за тем, как распаковывают ящики, подсоединяют компьютеры. Затем я вызвал к себе в кабинет преподавательницу биологии, в профессиональной компетенции которой сомневаюсь. Разговор занял около часа. Затем, как сейчас помню, в кабинет вошла уборщица, я вышел, чтобы не мешать ей убираться. Чтобы как-то скоротать время, я направился к завхозу расспросить его, есть ли у нас еще краска: хотелось покрыть стены коридора дополнительным слоем. На час дня был назначен педсовет, который продлился ровно до трех. К тому времени меня ждали родители, хотевшие устроить в наш лицей своих детей. С ними я побеседовал где-то до половины пятого. В это же время позвонила жена и напомнила мне, что дома нет ни хлеба, ни сахара и что она сегодня задержится, поэтому попросила сделать покупки меня. Я машинально стал собираться домой и вот тут, мне кажется, подумал о том, что неплохо бы захватить с собой трудовые книжки педагогов, дабы, воспользовавшись предстоящим мне вечером одиночеством, внести в них необходимые записи. Но вот положил ли я их в дипломат или нет, хоть убей, не помню. Прежде чем пойти домой, я еще добрый час дозванивался в учколлектор, чтобы заказать глобусы, карты, скелеты и прочее. Но не дозвонился и ушел рассерженный. По дороге я зашел в магазин и купил все, что требовалось — сахар, хлеб. Затем подошел к палатке и взял на ужин пару бутылок пивка. Пришел домой,

поужинал. Собрался было начать работу с трудовыми книжками. Открыл дипломат, но их там не было. Решил, что забыл на работе. Но утром не обнаружил их и там. Вот и весь сказ. Мне кажется, что книжки выкрали, и я догадываюсь кто. Но прежде хочу знать ваше мнение».

«Пойдите к коммерческому ларьку, где брали пиво, и поговорите с его продавцом. Скорее всего, он знает, где они». Обрадованный директор позвонил через час. «Все трудовые книжки нашлись! — радостно кричал он в трубку.— Они были у продавца ларька». Он сказал, что, укладывая пиво в дипломат, я вынул их, положил на окошко ларька и забыл забрать. Он кричал мне вслед, но я не услышал, а бросать ларек с товаром и бежать за мной, он не решился. Ждал, что я сам вспомню и приду. Но я, ей-Богу, никогда бы не вспомнил. А как, интересно, догадались вы?»

«Очень просто. Когда в процессе вашего рассказа сосредоточиваешься на "циферблате", то невольно начинаешь час за часом, минута за минутой чувствовать то же самое, что чувствовали вы в день, о котором вы вспоминаете. Ведь в процессе вашего повествования мы сидим строго напротив друг друга, то есть «щитовидка в щитовидку».

Щитовидная железа — это именно тот орган, через который передаются биовибрации организма. Поэтому я и наполняюсь вашими чувствами и вашим психическим состоянием. Во время вашего рассказа я отметил, что три раза попадал в какую-то энергетическую яму. Видимо, в эти моменты из-за усталости, накопившейся в вашем организме, вы на несколько минут «отключались». Первый раз это было на педсовете, во второй, когда собирались домой после звонка жены, и в третий раз, когда покупали пиво. «Отключка» на педсовете никак не могла быть связана с исчезновением трудовых книжек, а вот «отключка» во время сборов домой могла означать, что вы и впрямь не взяли книжки с собой. Но в этом случае утром вы бы обнаружили их в сейфе. Но вы не обнаружили. «Отключка» у коммерческого ларька и навела на мысль, что именно там вы совершили поступок, который привел к утрате документов».

Я не случайно завел разговор о провалах памяти. Высокие психические нагрузки, выпадающие на долю предпринимателей, часто сопровождаются тем, что люди отключаются от происходящих вокруг событий, участниками которых бывают сами. В эти «неотфиксированные» моменты они порой совершают поступки, последствия которых затем не могут исправить самостоятельно, с помощью логики или обратившись к частному сыску либо другим структурам.

Так, у президента одной компании, торгующей цветными металлами, из сейфа регулярно пропадала незначительная сумма денег — то 200 долларов, то 300, то 500. Сначала президент не обращал на это внимания, будучи уверенным в том, что просто обсчитался, когда клал деньги в сейф на хранение. Но «обсчеты» имели место с завидной регулярностью, причем всегда в сторону уменьшения суммы, из чего президент сделал вывод, что в недостатке денег виновен вовсе не он.

Ключ от сейфа висел на общей связке ключей, находившихся в пользовании бизнесмена, и всегда пребывал в кармане его пиджака. Таким образом, круг подозреваемых сузился всего до двух человек. Первым подозреваемым стала жена предпринимателя, которая, естественно, дома имела доступ к костюму мужа и могла, например, за время выходных снять копию с сейфового ключа. Она часто появлялась в офисе, чтобы поболтать с секретаршей, своей подругой. Теоретически во время этих визитов она и могла прихватить 200—300 долларов на карманные расходы, воспользовавшись отсутствием мужа в кабинете. Вторым подозреваемым был бывший компаньон президента, который, пока не выделился в самостоятельную фирму, имел свой ключ от того же сейфа. Уйдя из фирмы, он, конечно, вернул ключ, но, кто знает, возможно, у него была копия. Несмотря на разделение, обе фирмы не стали конкурентами на рынке торговли цветными металлами, а, наоборот, создали альянс. Поэтому бывший компаньон был частым гостем в том офисе, где когда-то и сам работал.

Президент компании человек был вспыльчивый, поэтому, поняв, что деньги исчезают в результате кражи, он устроил своей жене скандал, закончившийся тем, что она обиделась и ушла из дома. Вторым его шагом стало прекращение сотрудничества со своим бывшим компаньоном, что повлекло за собой серьезное уменьшение прибылей компании. И жену, и бывшего друга перестали пускать в офис. А деньги тем не менее продолжали исчезать. Вывод напрашивался сам собой: злоумышленником был один из сотрудников фирмы. Президент свою фирму разогнать не мог. Тогда он и обратился ко мне.

Я изучил биополе, исходящее как от фотографий всех членов трудового коллектива, так и от личных вещей и образцов почерка... и не обнаружил ничего. Тогда я стал действовать по схеме, описанной в начале этой главы. Я нарисовал круг, условно сделал его циферблатом и затем попросил президента час за часом вспоминать дни, предшествовавшие первой краже из его сейфа. В каждом из дней у предпринимателя, конечно же, имели место провалы памяти. Но если на каких-то отрезках времени память человека была отключена, то это вовсе не значит, что бездействовал весь организм. Последний и сохранил в себе впечатление от встреч и действий своего хозяина, которые, увы, не зафиксировала память. Эти впечатления можно считывать. Так и в этом случае, погружаясь в один из провалов памяти своего клиента, я вдруг ощутил довольно яркую эмоцию. Я тут же попытался вспомнить, в связи с чем я лично уже переживал подобное. И вспомнил.

Однажды я вызвал сантехника. Пришел молодой парень. Пока он работал, разговорились. Оказалось, что в разные годы мы с ним окончили один институт. Но он по распределению оказался в Казахстане и теперь был вынужден ездить в Россию на заработки. Я захотел помочь подработать своему коллеге и спросил, не сумеет ли он отремонтировать и

видеомагнитофон. Он ответил, что да, сумеет. Я вручил ему свой сломанный «видик»... и больше никогда не видел ни магнитофона, ни этого парня.

Я рассказал эту историю президенту и спросил его, не было ли у него в исследуемый мной день встреч, подобных этой, то есть не встречался ли он со случайным лицом, с которым имел общее прошлое, может, доверил что-либо этому лицу в силу обстоятельств? Предприниматель схватился за голову: «Забыл! Совсем забыл! К нам в офис приходит убираться женщина. Некогда мы с ней занимались каратэ у одного сэнсея. В тот день у секретарши сломался ключ от офиса. Я собрался было сделать его копию сам, взяв ключ со своей связки, но у меня явно не хватало на это времени. А тут подвернулась уборщица. «Рядом с ближайшим метро открылась новая мастерская. Давайте я сбегаяю»,— предложила она. Через десять минут вернусь. Боюсь, что второпях я не стал снимать один ключ, а отдал всю связку. Ключи она вернула, но теоретически могла снять копию не с одного лишь офисного ключа, а также и с ключа от сейфа. Я и впрямь забыл об этом своем поступке». Через несколько дней женщина, приходившая убирать офис, была поймана с поличным.

Глава 9

КАК ПОДБИРАТЬ ПРОДАВЦЕВ?

Один мой знакомый — владелец сети магазинов и торговых точек, имеющий в подчинении более 300 продавцов, сделал своеобразное открытие:

НАИБОЛЬШИЙ ДОХОД ПРИНОСЯТ ТЕ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ, ГДЕ ЗА ПРИЛАВКОМ СТОИТ ЧЕЛОВЕК (БЕЗРАЗЛИЧНО МУЖЧИНА ИЛИ ЖЕНЩИНА), ОБЛАДАЮЩИЙ ПОВЫШЕННОЙ СЕКСАПИЛЬНОСТЬЮ.

Этот феномен довольно легко объяснить. Ведь акт обмена товара на деньги или денег на товар есть акт не только экономического, но и межличностного взаимодействия двух людей — покупателя и продавца. А когда речь идет о межличностном контакте, в силу вступает такое понятие, как энергообмен. И в то же время ни для кого не секрет, что люди, обладающие повышенной сексапильностью, обладают избыточным запасом энергии. Если за прилавком стоит сексапильный продавец, то избыточная энергия перетекает от него к покупателю разными путями. Во-первых, просто из глаз. Глаза сексапильных людей всегда имеют характерный озорной блеск. Во-вторых, с помощью голоса.

Сексуальная энергия окрашивает голос особой тональностью, делая его не только привлекательным, но еще и мелодичным, приятным на слух. А случайное прикосновение рук! Тысячи прикосновений ты и вспомнить не можешь, а случайный контакт с рукой сексапильного человека обжигает, пронзает, словно электрический ток, и ты его помнишь еще много дней.

Все мы люди. Чтобы накормить, приодеть, развлечь себя и свою семью, мы тратим много сил, то есть расходуем имеющуюся в нашем организме энергию. А когда энергия иссякла, а дел еще невпроворот, мы неосознанно начинаем искать животворный источник сил, припав к которому, вновь обретешь энергию и вдохновение. И вот тут-то в сознании всплывает человек с повышенной сексуальностью. Это может быть жена, любовница, но может быть и продавец, у которого несколько дней назад ты приобретал товар. И мы мчимся к этому продавцу в магазин, на базу, в офис, чтобы еще раз искупаться в лучах энергии, щедро струящейся из его глаз, поступающей от его голоса или возникающей молниеносно от его прикосновения.

Но мы не наивные попрошайки, мы понимаем, что взгляд продавца станет ласковым, голос — бархатным, а прикосновение — обжигающим только в том случае, если мы у него хоть что-нибудь приобретем. Поэтому, если нам нужна, например, плитка для ванны, мы поедем покупать ее не в тот магазин, где выбор больше, а в тот, где продавщица в этой секции сексапильнее. А если нам ничего не нужно за тем прилавком, где стоит продавец с повышенной сексуальной энергетикой, то в этом случае мы

просто притворимся, что не представляем себе дальнейшей жизни без какого-нибудь миниатюрного навесного замка, который и нас в большие расходы не введет, и привлечет к нашей особе благосклонное внимание продавца, то есть направит его энергетический импульс в нашу сторону.

Поэтому впредь, принимая на работу продавцов, упомянутый мной владелец сети магазинов отдавал предпочтение тем, у кого сексуальная энергия была буквально через край.

Общаясь с теми, кто, стоя за прилавком, терпит неудачу в торговле, я часто сталкиваюсь с таким явлением, как НЕРАЗБУЖЕННАЯ СЕКСАПИЛЬНОСТЬ. Дело в том, что купить модное платье, сделать прическу, «нарисовать» глаза и встать в таком виде за прилавок — еще не гарантия того, что покупатели оценят твои старания и, более того, потеряют голову и начнут приобретать все подряд. Опыт моей работы показал, что у представителей каждого зодиакального знака существует своя особенная манера поведения, которая делает их настолько привлекательными, что все остальные секреты женской или мужской красоты разом отходят на второй план.

Так, людям, рожденным под знаком ОВНА, к лицу ангельская непорочность. Даже если такой продавец обсчитал покупателя, ему следует во что бы то ни стало изображать из себя образец чистоты и невинности.

Человека, рожденного под знаком ВЕСОВ, знаком, стоящим строго напротив ОВНА, делает сексапильным диаметрально противоположное качество — стремление к пороку. В глазах такого продавца покупатели должны прочесть с трудом сдерживаемое желание обмануть их самым что ни на есть наглым образом.

Однажды ко мне на прием пришла женщина по имени Зинаида. Она торговала на одном из рынков Петербурга и жаловалась на то, что едва сводит концы с концами. Зинаида имела два высших образования и родилась под знаком ВЕСОВ. Я спросил женщину: «Вы, как глубоко порядочный человек, наверное, стараетесь угождать покупателям и предлагаете им только качественный товар по доступной цене даже в ущерб себе?»

— Да, — последовал ответ.

— В этом и состоит ваша ошибка. Сексуально привлекательной вас делает энергия порока.

— Что вы имеете в виду? — спросила женщина.

— А то, что глядя на покупателя, вы должны первым делом думать, как вам его обмануть — обвесить, предложить некачественный товар и т. д. Когда ваши глаза заблестят порочным блеском, вы увидите, как всякий взглянувший в них рано или поздно подойдет к вашему прилавку и сделает покупку.

— Но ведь покупатель тут же поймет, что я продала ему плохой товар! — в ужасе воскликнула Зинаида.

— Да, поймет. И именно в этот момент не вздумайте извиняться и идти на попятную.

— А что же делать?

— Выдержите паузу — секунду, две, три — до того момента, пока не почувствуете, что покупатель не только понял, что обманут вами, но и простил вам этот обман.

— Простил? Почему?

— Потому что понял, что совершил выгодный для себя обмен: поменял свои деньги на товар плюс вашу сексуальную энергию.

Зинаида позвонила мне через две недели: «Сергей Николаевич! Результат ошеломляющий! За время, прошедшее со дня встречи, я продала все, что пылилось у меня полгода».

Психологическая особенность ТЕЛЬЦА — поиск прочных отношений с окружающими людьми. ТЕЛЕЦ стремится найти партнера, который поймет его и который всю жизнь будет находиться рядом. Парадокс в том, что как только ТЕЛЕЦ и впрямь находит человека, союзу с которым он хочет посвятить всего себя, он тут же теряет сексуальную привлекательность. То же самое происходит с ТЕЛЬЦОМ, стоящим за прилавком. Когда такой продавец смотрит на покупателя преданными глазами, в которых написано: «Купи мой товар — и я буду сыт, и ты не пожалеешь», его хочется обойти стороной или, более того, сказать какую-нибудь гадость. А вот когда ТЕЛЕЦ всем своим видом демонстрирует независимость от того, будет приобретен с его прилавка товар или нет (якобы он имеет основные заработки в нерабочее время, а за прилавком только проводит досуг), тогда покупателей притягивает к нему словно магнитом.

Владелец одного магазинчика «Все для дома» долго пытался избавиться от продавщицы, родившейся под знаком ТЕЛЬЦА, поскольку в ее секции «Лаки, краски» товар не продавался совсем.

Уволить девушку просто так он не мог — она была дочерью его ближайшего друга. Он обратился за советом ко мне. Я предложил другой вариант: срочно выдать продавщицу замуж за весьма обеспеченного человека, если такой у него есть на примете. У хозяина магазина был поставщик товара, кавказец, молодой состоятельный мужчина, который мечтал жениться на русской девушке. Молодых людей познакомили, состоялась свадьба. С тех пор у прилавка с надписью «Лаки, краски» все изменилось. Народ повалил туда толпой, неизвестно зачем приобретая различные полироли и прочую выставленную на прилавке продукцию. «Что произошло?» — удивлялся владелец магазина. А дело было в том, что за прилавком стояла женщина, демонстрирующая полную независимость от покупательского спроса. (И впрямь заработок продавца был каплей в море по сравнению с теми деньгами, которые давал ей муж на карманные расходы; за прилавком женщина просто проводила время.) Покупателям хотелось хоть как-то обратить на себя внимание этой независимой особы (вызвать на себя поток ее здоровой сексуальной энергии), и они совершали покупки одну за другой.

Поэтому, дорогие владельцы торговых точек, если вы ставите за прилавок женщин-ТЕЛЬЦОВ, вам следует иметь в виду: это должны быть весьма обеспеченные особы, торгующие ради времяпрепровождения, а не

ради заработка. Только такие продавцы принесут вам максимальную прибыль.

Полную противоположность независимым продавцам-ТЕЛЬЦАМ являются собой продавцы-СКОРПИОНЫ. СКОРПИОН — деятельный и хваткий знак, когда он самостоятельно ведет большое дело, но если он всего лишь стоит у прилавка, где на товарооборот может повлиять только его сексуальная привлекательность, то ему лучше придерживаться диаметрально противоположной тактики — позабыть о своей природной предприимчивости и самостоятельности.

Одна женщина-СКОРПИОН по имени Римма обратилась ко мне с просьбой помочь ей устроиться продавцом хоть куда-нибудь, лишь бы на продолжительный срок. Дело в том, что Римму уволяли отовсюду, где бы она ни пыталась торговать. Деятельная, активная, она наперебой предлагала товар, а его, естественно, никто не брал. Я посоветовал Римме, когда она устроится в очередной раз продавцом в торговое предприятие, вообразить себя за прилавком беспомощным пятилетним ребенком, который ничего не может сделать сам, поэтому нуждается в помощи окружающих. Женщина последовала моему совету. У нее постоянно падал из рук какой-нибудь товар, она не могла найти нужную продукцию на витрине, беспомощно разводила руками, а покупатели, вместо того чтобы накричать на неумеху, наоборот, стремились сделать все, чтобы она не расстраивалась, то есть оставить в ее секции как можно больше денег.

Женщин, родившихся под знаком БЛИЗНЕЦОВ, сексапильными делает отзывчивость к чужой беде и к чужим проблемам. Не забуду, как один мой знакомый приобретал дубленку на оптовом рынке Коньково в самый разгар зимнего сезона, когда прилавки буквально ломились от теплой одежды. Да к тому же в выходной день. Он мерил то одну, то другую, вертелся перед зеркалом и не знал, на чем остановить свой выбор. Одна из продавщиц посочувствовала мужчине, дескать, трудно в выходной день ходить по рынку и искать нужную вещь. Ведь в воскресенье хочется отдохнуть после трудовой недели, покататься на лыжах или просто поваляться на диване у телевизора. Затем продавщица живо описала, как облегчится участь мужчины, если он приобретет товар немедленно и, естественно, у нее. Ведь в этом случае у мужчины останется время для отдыха и развлечений — впереди опять трудовая неделя. Начинать ее уставшим от хождений по рынку нельзя. Мой приятель в то время нигде не работал и отдыхать ему было не от чего, но тем не менее он немедленно купил первую же предложенную продавщицей дубленку. «Какая женщина, слушай! — восхищался он, когда мы покинули рынок.— Надо запомнить место, где она стояла. Я приду сюда еще, чтобы поближе с ней познакомиться». — «Когда будешь знакомиться,— сказал я,— спроси, когда у нее день рождения. Уверен, что она родилась или в конце мая или в первой половине июня». — «Слушай, она точно родилась 28 мая,— изумленно доложил мне мой приятель, когда в следующий раз вернулся с рынка (естественно, не без покупки),— как ты догадался?» — «Очень просто,—

ответил я,— только женщину, рожденную под знаком БЛИЗНЕЦОВ, делает сексуально привлекательной забота о проблемах другого человека».

Женщины-СТРЕЛЬЦЫ, наоборот, сексапильны, когда сами пребывают в печали. Продавцы-СТРЕЛЬЦЫ должны быть такими царевнами-несмеянками, которых во что бы то ни стало хочется растормошить, для этого, естественно, совершить покупку. У Кати-СТРЕЛЬЦА случилось горе — украли сумку с деньгами. Села Катя, расстроенная, на свое рабочее место, то есть за прилавок, и вдруг удивилась: что это такое? Почему так много покупают сегодня? Ведь не праздник, не выходной. Быстро вернулись к ней те деньги, которые были украдены. Развеселилась женщина, и товарооборот упал. «Как поднять его?» — спрашивает она меня на консультации.— «Верните себе грустный вид»,— посоветовал я. С тех пор, отправляясь торговать, Катя припоминает какую-нибудь грустную историю. Веселится она лишь тогда, когда уходит из-за прилавка. Ее веселье искреннее: натрговала она больше всех.

Женщина-ВОДОЛЕЙ, стоящая за прилавком, обязательно должна быть молодой и незамужней, в крайнем случае — не дорожащей крепостью своих семейных уз. В глазах продавца-ВОДОЛЕЯ должна читаться жажда приключений: каждый мужчина, входящий в магазин, должен чувствовать, что может стать для нее героем головокружительного романа. Так, у Валентины, родившейся под знаком ВОДОЛЕЯ, торговля на московском продуктовом рынке в Тушино шла плохо до тех пор, пока муж продавщицы не загулял. Женщина решила отомстить супругу, изменив ему с первым встречным. А где можно найти этого встречного? Проще всего — по месту работы, то есть на рынке. Вот и смотрела женщина на каждого подходившего к лотку покупателя как на возможного героя своего скоротечного романа. И торговля вдруг пошла на редкость бойко. А когда наконец Валентина нашла того, с кем ей отомстить супругу, и сделала это, торговля вновь пришла в упадок. Я объяснил женщине, что, торгуя на рынке, она не должна успокаиваться, должна быть всегда готовой к приключению, и тогда людской ручеек вновь потечет к ее прилавку. Муж продолжал изменять женщине, это стимулировало ее на ответные подвиги, поэтому озорной блеск в глазах не исчезал у Валентины никогда, а как следствие, не переводились и деньги в кармане.

Еще одна отличительная черта поведения ВОДОЛЕЯ за прилавком — это безразличие к тому, понравится ли покупателю приобретенный товар. Отсутствие ответственности как перед другими людьми, так и перед собой делает ВОДОЛЕЯ дьявольски привлекательным.

Другое дело — продавец-ЛЕВ. Его трепетная забота о том, хорошо ли подошло тесто на дрожжах приобретенных с ее лотка, покоряет не только мужчин, но и женщин, заставляя вновь и вновь совершать покупки.

Любопытную шутку природа сыграла с РАКАМИ. Представительниц этого осторожного, откровенно статичного зодиакального знака сексуальной привлекательностью наделяет такое качество, как неприкрытый карьеризм. Если женщина-РАК пришла на работу лишь продавщицей, она должна всем

своим видом давать понять покупателям, что непременно станет директором этого магазина. И самое интересное, что она и впрямь им станет.

Расположенный напротив РАКА КОЗЕРОГ, чтобы нравиться покупателям, должен вести себя, конечно же, диаметрально противоположно. Сексапильность этому знаку придает унылый скорбный труд безо всякой надежды быть оплаченным или оцененным. Так, Оксана, работая продавцом, подолгу вертелась на глазах у посетителей рынка, демонстрируя свою неплохую фигуру и роскошную копну волос. Но покупатели оставались к ней равнодушны. Я посоветовал девушке не так эффектно одеваться и вести себя за прилавком скромнее. Девушка должна была всем своим видом демонстрировать, что торговля — это тяжелый низкооплачиваемый труд и что у нее нет никакой надежды на внимание со стороны покупателей. Девушка была из смелых и позволила себе такой эксперимент. От покупателей не стало отбоя, и скоро она смогла взять в аренду небольшой торговый павильон, где не менее успешно продолжила свое дело, но уже в ином качестве.

Продавцам, родившимся под знаком ДЕВЫ, вообще не должно быть дела до покупателей. ДЕВЫ хороши, когда заняты собой. Такому продавцу на рабочем месте следует почаще смотреться в зеркало и непременно повторять, что она «на свете всех милее, всех румяней и белее». Можно, конечно, заниматься и покупателями, но во время работы следует любоваться не предлагаемым вами товаром, а тем, как ловко вы это делаете, какой у вас приятный тембр голоса, обаятельная мимика, насколько грациозны ваши движения. И вот тогда вещи у вас будут приобретать одну за другой.

РЫБЫ, расположенные в зодиакальном цикле строго напротив ДЕВ, и вести себя должны диаметрально противоположно. РЫБЫ должны не просто сгорать на работе, чем бы они ни занимались за прилавком: расставляли бы на витрине товар, пробивали бы чеки или отвечали бы на вопросы покупателей, они должны делать это вдохновенно, с ощущением, что выполняют некую великую миссию, возложенную на них одних. Отбоя от покупателей не будет, потому что сверхсексапильными РЫБ делает ощущение собственной гениальности.

Однажды ко мне обратилась 15-летняя девочка по имени Таня. Семейные обстоятельства заставили ее прекратить учебу и начать зарабатывать деньги. Естественно, ничего, кроме того, как встать за прилавок, это юное существо делать не могло. Но и последнее удавалось ей из рук вон плохо. Девочка не могла найти никакого интереса в работе продавца — у нее все валилось из рук, она плакала, у нее случился нервный срыв. Словом, она пришла ко мне накануне своего увольнения и спросила, что делать? Я ответил Тане: «Будь художницей, творцом на своем рабочем месте, а не статисткой. Вспомни, как в детстве ты наверняка играла с куклами в магазин: как искусно раскладывала товар на игрушечной витрине, как хитроумно расхваливала его воображаемым покупателям, как чувствовала себя едва ли не богом торговли». — «Да, все это было», —

подтвердила Таня. «Вот и перенеси свой творческий порыв на то место, где ты работаешь, и ты увидишь, как покупатели, словно заколдованные, будут приобретать в твоей секции одну вещь за другой». — «Попробую, — согласилась девушка, — терять мне нечего. Через несколько дней меня все равно обещали уволить». Таню не уволили. Напротив, ее ставили за прилавков тех секций, где попадался неходовой товар. Из рук окрыленной девушки люди приобретали любой товар и всегда уходили довольными покупкой, мечтая вернуться к этому прилавку вновь.

СЕЙЧАС, КОГДА НЕТ ДЕФИЦИТА ТОВАРОВ, ЛЕГЧЕ ВСЕГО ДОСТИЧЬ ПОВЫШЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА ПУТЕМ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ «ПОКУПАТЕЛЬ—ПРОДАВЕЦ». ЭТА ЦЕЛЬ ДОСТИГАЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕМ СЕКСУАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТОГО ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ СТОИТ ЗА ПРИЛАВКОМ.

Глава 10

СЧАСТЛИВЫЕ МЕСТА

Из нашей жизни удачливый торговец не исчезает, даже с переменой его деятельности. На том месте, где он работал, остается его энергетическое присутствие, которым каждый из нас может воспользоваться. Недаром те, кто торгуют на рынке, всегда стараются занять именно то место, где накануне бойко шла торговля. Они считают, что сегодня это место принесет удачу им самим. И, как правило, не ошибаются.

Существует утверждение, что деньги попросту лежат на земле и, чтобы обогатиться, надо только наклониться и поднять их. Сколько в этом утверждении правды, а сколько человеческих иллюзий, понять трудно. И тем не менее встречаются ситуации, когда деньги просто лежат у нас под ногами, а мы не догадываемся об их присутствии, поэтому не протягиваем к ним руки. Я имею в виду такое любопытное явление, как ЗАВИСАНИЕ ЭНЕРГЕТИКИ.

Ни для кого не секрет, что энергия той или иной полярности может находиться в квартире, на многолюдной улице, на пустыре, как бы зависнув над одним конкретным местом. И ни ветер, ни людской или автомобильный поток не в состоянии ее с этого места сдвинуть. Вот, пожалуйста, пример.

С крыши моего дома однажды зимой оборвалась большая сосулька и сильно поранила женщину. Я хорошо помню, где именно это произошло, и интуитивно стараюсь обходить это место стороной. Но, наблюдая за другими людьми, которые не могли знать, что когда-то здесь произошла трагедия, я обратил внимание на следующую закономерность: именно на этом самом месте человек или спотыкался, или ронял какую-то вещь, или неуклюже толкал прохожего. Складывалось впечатление, что с той самой злополучной зимы в этом месте какая-то сила незримо воздействует на людей, причем вполне определенным образом. Позже, когда я стал интересоваться эзотерикой, я узнал, что весь земной шар опоясан силовыми линиями точно так же, как глобус опоясан параллелями и меридианами. Сетка, образуемая силовыми линиями, имеет размер 2 м x 2 м 40 см. Силовые узлы — место пересечения силовых линий — обладают способностью не только накапливать однажды выброшенную энергию, но и удерживать ее значительное время. Несколько таких узлов, аккумулирующих энергию (а точнее, эмоциональный выброс) одного окраса, образуют геомагнитную зону. Попав в такую геомагнитную зону человек чувствует на себе влияние неких невидимых сил. А порой и совершает поступки под их воздействием. Таким образом энергетика чужих жизней, с их взлетами и падениями, катастрофами и триумфами, сохраняется не только в стенах домов или в вещах, но и просто в воздухе.

О негативном влиянии геомагнитных зон на человека написано немало. А вот о позитивном влиянии авторы статей о геомагнетизме почему-

то умалчивают. Тем не менее еще в Древней Персии существовал такой обычай. Прежде чем выставить на продажу дорогую вещь, платье, ткань, саблю, украшенную самоцветами, в богатых кварталах, ее выносили в те места, где жила беднота, и выставляли на обозрение. Сотни людей, любясь предметом роскоши, конечно же, желали его купить, однако не могли заплатить затребованную цену. Но людское желание приобрести данную вещь аккумуляировалось в выставленном предмете, образуя в нем геомагнитную зону. После этого вещь выставлялась на продажу в ту часть города, где ее цена уже не смущала покупателей. И даже если «обработанные» таким образом платье, ткань, сабля, находясь рядом с аналогичным товаром, выглядели неконкурентоспособными, приобретали их быстрее более добротных и более красивых вещей. Вещь уже возбуждала желание людей приобрести именно ее.

Я упоминал, что люди, торгующие сегодня на оптовых рынках, знают, какое огромное значение для продавца имеет «счастливая» секция. Ведь в некоторых секциях, что ни выстави на прилавки, все будет раскуплено. Это значит, что на этом месте кто-то когда-то очень удачно поторговал. Энергетика успеха, притяжения покупательского интереса зависла в этом пространстве, образовав геомагнитную зону позитивного воздействия. Да и к тому же давно подмечено, что торгуется лучше на тех местах, которые исстари служили торжищем. Сегодня происходит активное перераспределение собственности, особенно в сфере недвижимости. На старые заводы, в старые кабинеты или в присутственные места приходят новые хозяева, те, кого мы называем «новые русские». После переселения с новыми хозяевами порой случаются загадочные истории. Так, один «новый русский» пожаловался мне, что стоило ему после реконструкции недавно приобретенного особняка переставить свой рабочий стол из глубины комнаты к окну, как доходы его сократились, мало того, деньги стали просто уплывать как вода. Сидя на этом самом месте, он, неожиданно для себя самого, вдруг стал давать деньги в долг, причем без гарантий возврата, вкладывать их в заведомо бесперспективные проекты и т. д.

По стечению обстоятельств одна моя пациентка некогда работала именно в том здании, которое приобрел этот предприниматель. Вспомнив расположение комнат, женщина рассказала мне, что когда-то в размещавшемся здесь советском учреждении, именно на том месте, где находился стол нового хозяина, стояли сейфы, где держали деньги для выплаты зарплаты. На том месте у окна, куда был переставлен стол находилась касса. Там, наоборот, деньги выдавали, после чего они, естественно, «уходили» с предприятия. Разгадка «загадочных явлений» стала ясна. Первая геомагнитная зона притягивала деньги, а следовательно, так воздействовала на находившегося в ней человека, что его мысли, а значит, и поступки были направлены на приток денег. Вторая зона, напротив, способствовала их бесконтрольной утечке. Узнав об этой особенности приобретенного помещения, новый хозяин опять вернул стол на прежнее

место, то есть в зону энергетики накопления денег, и его доходы вновь стали расти.

Но не всегда поблизости найдется человек, который способен в мелочах помнить историю конкретного помещения. В таком случае на помощь приходит маятник или рамка.

Каких только историй не рассказывают про обычный маятник. Дескать, нитка и прикрепленный к ней груз являются независимой системой, непосредственно связанной с информационным полем Земли, и т. д. Я тоже припомнил одну историю, носящую, правда, анекдотический характер, где данная трактовка маятника использовалась, увы, с неблагоприятными целями.

У одного моего знакомого угнали машину. Он купил рекламную газету и нашел в ней объявление: «Ясновидящий. Обнаружение пропавших автомашин». Позвонил. Договорился. Приехал. Ухоженный старичок попросил вперед примерно 1/20 часть стоимости украденного предмета, положил деньги в стол, затем закатил глаза и изрек: «Сегодня в 17 часов 42 минуты твоя машина будет проезжать по Садовому кольцу напротив Курского вокзала».

Естественно, что в потоке машин, следующих по Садовому кольцу в час пик, гражданин различить свою машину не смог. Он вновь позвонил старичку. «Я только проникаю в информационное поле Земли, поэтому могу лишь сказать, когда и в каком месте будет находиться твоя автомашина,— объяснил ясновидящий,— а вот сможешь ли ты ее там заметить — это уже твои трудности. Вдруг у тебя со зрением не все в порядке? Могу предоставить тебе еще один шанс. Повторный сеанс стоит столько же.

В 9 часов 4 минуты утра твоя машина будет проезжать по улице Новый Арбат мимо магазина «Мелодия». Снова час пик, снова одна из самых оживленных магистралей города. Результат, естественно, тот же. Тот же и комментарий ясновидящего: «У тебя не все в порядке со зрением».

До потерпевшего дошел смысл трюка: он отдавал свои деньги человеку, который на самом деле и понятия не имел о местонахождении его машины, а вину за неудачу попросту перекладывал на заказчика.

Гражданин посмеялся над своей глупостью и стал собирать деньги на новую машину. Вдруг раздался телефонный звонок: «Наш кооператив оказывает помощь в обнаружении пропавших автомашин. Поиск ведут талантливые экстрасенсы. Оплата — 2/3 от сегодняшней стоимости вашей машины, деньги берем только по факту возврата хозяину угнанного автосредства». Гражданин рассудил, что риска никакого, раз оплата по факту, и дал согласие на поиск. Его, как водится, попросили составить описание пропавшей машины: где царапины, где вмятины, какая обивка в салоне. Что он и сделал. И тут же забыл об этом разговоре.

Но через месяц кооператив напомнил о себе: «Сегодня наш экстрасенс будет работать с вами и вашей исчезнувшей машиной. Отнимет это не более получаса».

На столе перед экстрасенсом лежала карта Москвы. В руке он за один конец держал нитку, на другом конце которой был прикреплен предмет,

напоминавший пулю. «Поиск пропаж осуществляется посредством маятника,— объяснил работник кооператива. Маятник — совершенно независимая система, которая имеет собственную связь с информационным полем Земли. Я лишь оператор, который держит в руках этот прибор. Прибор самостоятельно дает правильные ответы на любые наши вопросы. Убедитесь сами.

Вот кусок хлеба, а вот кусок жести. Поместим маятник над хлебом и спросим: «Это съедобно?» Маятник совершает над хлебом круговые вращения по часовой стрелке. Запомним это, потому что такое его поведение, видимо, означает ответ «да», поскольку хлеб — съедобен. Помещаем маятник над жостью. Видим, что маятник описывает круговые движения, но только в обратном направлении — жость несъедобна. Проверим на других предметах: яблоке и монете. Над яблоком, как и над хлебом, маятник совершает круговые движения по часовой стрелке, над монетой он движется в обратном направлении. Следите за моими пальцами, которые держат нитку, видите, они абсолютно неподвижны. Убедились? Маятник самостоятельно дает ответ на поставленный вопрос, и ответ, как вы видели, правильный.

А теперь запросим информационное поле Земли: хороший ли перед нами сидит человек и надо ли помочь ему отыскать машину?

Оператор расположил маятник над лежащей на столе ладонью потерпевшего и тот, по его собственным словам, покрылся холодным потом, ожидая «независимого» приговора от информационного поля Земли. Маятник совершил вращение по часовой стрелке. «Слава Богу, "да" — вы человек хороший»,— облегченно вздохнул экстрасенс. Второй вопрос: «Сможем ли мы сегодня найти машину?» И снова томительное ожидание, а затем обоудный вздох облегчения. «Да».

— Она в Москве?

— Да.

Расположили прибор над картой столицы. Груз вместо вращательных движений стал колебаться в одной плоскости — горизонтальной. Оператор перемещал его над картой по направлению качания до тех пор, пока маятник не начал совершать круговые движения, такие же, как совершал над яблоком и над хлебом.

— Ваша машина находится здесь — угол Ломоносовского проспекта и Мосфильмовской улицы. Скорее туда!

На пересечении Ломоносовского проспекта и Мосфильмовской улицы действительно стояла машина потерпевшего.

Вернее, так ему показалось в первые минуты. Потому что автомобиль хотя и полностью соответствовал некогда сделанному описанию, но все-таки был не его. «Справкой из ГАИ о возврате вам транспортного средства мы обеспечиваем,— произнес экстрасенс.— С опознанием я вас не тороплю».

Читатель, конечно, понял, что герой моего рассказа имел дело с бандой преступников. Через «своего» человека в автоинспекции они узнавали телефон лица, у которого была угнана автомашина. В телефонном

разговоре потерпевший сам давал преступникам ее подробное описание. Затем угонялась похожая машина. В соответствии с описанием на нее наносились вмятины и царапины, менялась обивка салона. Затем разыгрывался спектакль с маятником. Понял это и наш герой и отказался опознавать находку.

Что же в действительности представляет собой маятник и каковы его реальные возможности?

Безусловно, маятник не является независимой системой, самостоятельно производящей экспертизу предметов, например на их съедобность или несъедобность. Чтобы убедиться в этом, вы можете прикрепить нитку с грузом, скажем, к люстре, и если нет сквозняков, то маятник не изменит плоскости своего качания, положи вы под него хоть осетровую икру, хоть смертоносный крысиный яд.

Конечно, реакция маятника — дело рук оператора. Да, человеческий глаз не улавливает движений пальцев, заставляющих маятник менять направление качания, если оператор опытен. Однако директор Дрезденского института судебной медицины профессор В. Рейман заснял пальцы оператора на киноплёнку. При замедленном просмотре видно, что именно они влияют на изменение качания маятника.

Из этого вовсе не следует, что всякий держащий в руках «прибор» — шарлатан. Напротив, оператором может быть человек с обостренной чувствительностью, который, как и высокопрофессиональный нейрооператор, «седьмым чувством» узнает правильный ответ, но чувство это у него проявляется не в виде жжения в ладони, помещенной над акцией перспективного предприятия, не в виде приступов голода в те дни, когда удачных торгов не будет, а в спонтанном микродвижении мышц кончиков пальцев.

В моей практике был и такой случай. Один крупный предприниматель приобрел новый офис и с момента переселения в него стал замечать за собой странную особенность: сколько бы он ни обналичил денег, у него моментально возникает желание от них освободиться. Не потратить с какой-то целью, а именно спустить — проиграть на бегах, в казино или элементарно пропить. Предприниматель попросил меня приехать и поработать с рамкой в его новом офисе, то есть проверить его на наличие негативных геомагнитных зон. Когда я вошел в офис и задал вопрос о расположении негативных зон, рамка в моих руках завертелась именно на том месте, где стояло кресло хозяина. Но что самое удивительное, отвечая на вопрос, где в данном помещении зависла энергетика накопления денежной массы и ее удачного вложения, рамка указала место, расположенное всего в 2,5 м от кресла начальника. Достаточно было передвинуть кресло на это ничтожное расстояние, чтобы кардинально изменить состояние души патрона, заставлявшее его буквально безудержно спускать тяжким трудом заработанные деньги, вместо того чтобы их выгодно вкладывать. Кто и когда образовал в помещении такие поля, оставалось только догадываться.

Как известно, животные очень тонко чувствуют геомагнитные зоны. Когда я учился в институте, мой научный руководитель держал дома кота, наводившего ужас на всю кафедру. Дело в том, что мэтр не имел обыкновения читать диссертации, дипломные работы или рефераты, приносимые ему на рецензирование. Он попросту клал научный труд на свой рабочий стол; на этом же столе всегда располагался кот. Причем клал именно на то место, где последний имел обыкновение лежать. Если, сладко мурлыкая, кот устраивался на чьей-то дипломной работе или реферате и засыпал, профессор давал положительный отзыв на этот научный труд, используя заранее заготовленный текст. Если кот упорно отказывался улечься на чью-нибудь диссертацию, профессор, не открывая ее, давал отрицательный отзыв. Самое интересное, что, «знакомясь» с работой столь необычным способом, профессор всегда попадал в точку. Кот не ложился на заведомую халтуру. Вероятно, он чувствовал дисгармонию биополя, идущего от нее. Что только не делали мы, студенты, чтобы сбить животное с толку! Папки, в которые вкладывали текст дипломов, мазали снаружи колбасой, смачивали страницы валерианой. Профессорский кот в оценке наших научных трудов был неумолим.

Много лет спустя в своей практике я тоже столкнулся с явлением, связанным с повышенной чувствительностью животных. Один преуспевающий бизнесмен решил приобрести загородный коттедж. Он пригласил меня посетить его будущее имение и дать заключение, пригодно ли оно для полноценного восстановления сил. Несмотря на то, что здание было очень красиво и выгодно расположено на берегу реки, меня сразу же насторожило огромное количество галок, свивших гнезда вблизи дома. Галки, а также вороны и грачи едва ли не единственные представители животного мира, которые прекрасно чувствуют себя именно в тех местах, где зависла отрицательная энергетика. Работа с рамкой подтвердила то, о чем красноречиво говорили живущие там птицы. Я отсоветовал бизнесмену покупать коттедж именно здесь, за что впоследствии он был мне премного благодарен. Человек, который приобрел этот коттедж, вместо заряда бодрости ощущал вялость, упадок сил, ухудшение настроения. В то время как мой пациент создал себе прекрасную базу психической и физической реабилитации в другой местности, более подходящей для этой цели.

Глава 11

ТОРГОВЛЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В жилых помещениях могут не только зависеть биополя, но и происходить события, относящиеся к разряду мистических. О таких событиях может поведать едва ли не каждый, кто достаточно долго занимался торговлей недвижимостью. Есть такая история и у меня.

Однажды ко мне за помощью обратился директор риэлторской фирмы по имени Тимур. Он приобрел коммунальную квартиру в самом центре Москвы, расселил жильцов, отремонтировал помещение, но никак не мог вновь эту квартиру продать. Всем, кто приезжал ее посмотреть, очень нравились планировка и высокие потолки. Однако, входя в одну из комнат (всегда в одну и ту же), покупатели почему-то резко меняли свое решение. Они говорили: «Мы подумаем» — и больше не появлялись. «Честно говоря,— делился своими наблюдениями Тимур,— и мне в этой комнате становится не по себе. В чем дело? И можно ли поправить ситуацию?» Я поинтересовался, кому принадлежала эта злополучная комната. Оказалось — одинокому старику. После его смерти соседи по квартире претендовали на нее, но у них не хватило средств. Когда я вошел в квартиру, то почувствовал, что какая-то сила, словно тисками, сдавила мою голову и грудь. Мне захотелось поскорее выйти обратно. Я попросил дать мне новый адрес семьи, некогда желавшей занять эту комнату, но так и не сумевшей этого сделать. Приехав по указанным координатам, я сделал так называемый «ход конем», то есть с порога спросил открывшую мне дверь милостивую женщину: «Кто наводил негативное биополе на стены и пол комнаты, которую занимал несчастный старик?» Женщина так растерялась от моего вопроса, что почти машинально назвала фамилию одного известного человека, почему-то называвшего себя целителем. «Мы попросили его улучшить наши жилищные условия,— оправдывалась женщина,— он велел принести зерна мака и воды, что-то нашептал над ними, поводил руками, а затем велел нам, когда старичок будет гулять или готовить себе еду на кухне, брызгать этой водой на стены его комнаты, а маком посыпать пол». Я представил себе, каково было несчастному старику жить в этой комнате, если даже я не мог пробыть в ней дольше пяти минут. Не было сомнения, что именно когда-то наведенное на комнату биополе резко сократило жизнь ее обитателю и наводило гнетущее состояние на покупателей этой квартиры. Я знал этого «целителя», знал его методику работы, поэтому сумел «очистить» комнату от следов его деятельности. После чего квартира без труда была продана.

Кстати, торговцы недвижимостью часто сталкиваются с другими проявлениями работы профессионального медиума или человека, просто обладающего сильной волей. Так, одна риэлторская фирма, торгующая крупными помещениями (по 500 м² и более), столкнулась с такой проблемой: не уходил прекрасный (и не дорогой) особняк. Дело было отнюдь не в том,

что он не нравился покупателям. Покупатели просто не интересовались рекламными объявлениями о продаже этого особняка, словно не замечая их на страницах газет и специальных изданий. Риэлторы обратились ко мне, я, изучив ситуацию, понял, что имею дело с проявлением чьей-то спонтанной магии: кто-то очень не хотел, чтобы этот особняк был продан. О том, как воля человека может формировать те или иные события, я уже упоминал. Другое дело, что волевому посылу одного человека может быть противопоставлена воля другого человека, и тогда исход дела решится в пользу того, чья воля сильнее и организованнее. Я вступил в поединок с человеком, которого не знал, и, видимо, оказался лучше подготовлен к противоборству, потому что после недели моей «работы» покупатели стали звонить по указанному объявлению, и вскоре особняк был продан.

После заключения сделки ко мне подошел мужчина невысокого роста, с волевым лицом и пронзительным взглядом. Он был сотрудником той риэлторской фирмы, которая воспользовалась моими услугами. «Сергей Николаевич, что вы наделали! — воскликнул он. — Мне оставалось всего 10 дней до вступления в наследство. Получив капитал из Канады, я купил бы именно этот особняк. Всеми силами души я отводил покупателей от этого здания». — «Предупреждать надо», — ответил я словами героя известного кинофильма.

Популярная московская шаманка Алина Слободова рассказала мне прелюбопытнейший эпизод, также связанный с торговлей недвижимостью.

«Один человек быстро расселил коммунальную квартиру в центре Москвы, сделал ремонт, надеясь выгодно ее продать. Неожиданно дело застопорилось. Потенциальные покупатели почему-то просто не доезжали до этой квартиры. Позвонят, назначат встречу и... не приезжают. Один раз, второй, третий... пятый. Еще накануне продажи рабочие, делавшие ремонт, обратили внимание на то, что двери в квартире открывались как бы сами собой и сами собой закрывались. В этом не было бы ничего удивительного — сквозняки в домах со сложной планировкой создают самые причудливые потоки воздуха, если бы не одна закономерность: дверь открывалась, а затем закрывалась всегда через такой интервал времени, который необходим человеку, чтобы войти в комнату или кухню из соседнего помещения, а затем закрыть за собой дверь. «Такое ощущение, что в квартире все время кто-то ходит», — рассказывали рабочие.

Я вызвалась помочь торговцу недвижимостью продать квартиру, используя для этого шаманские методики. Войдя в измененное сознание посредством ритуальных танцев и ударов в бубен, я устремилась в Верхний мир. В этом мире у каждого шамана есть дух-покровитель, помогающий ему ориентироваться в малознакомом пространстве. Дух-покровитель представил меня Магистру Недвижимости, оказавшемуся эфемерным человекообразным существом в аскетичном одеянии и в весьма аскетичной обстановке. Представ перед ним, я, как говорится, «спинным мозгом почувствовала», что у Магистра есть потребность поделиться

колоссальной информацией, которую он накопил за тысячелетия. Я спросила, почему покупатели не доезжают до продающейся через фирму квартиры? Магистр ответил: «А разве ты не видишь, что квартира занята?» Я вдруг как бы воспарила над домом, а затем, проникнув внутрь, отчетливо увидела длинный коридор с дверьми, по которому шла сгорбленная старушка с клюкой. Магистр стал объяснять, что эта старушка — дочь московского врача, которому раньше принадлежала вся квартира. Затем пришли большевики и оставили семье врача лишь одну комнату, подселив в остальные жильцов. Врач умер, умерла и его дочь. Но у последней осталась обида за плохие бытовые условия. «Поэтому, когда усилиями твоего знакомого бывшая коммунальная квартира освободилась от жильцов, душа дочери вернулась в нее, чтобы пожить в свое удовольствие» — так закончил свой рассказ Магистр Недвижимости. «А почему покупатели не доезжают до этой квартиры?» — поинтересовалась я. — «Вся штука в том, — ответил Магистр, — что у всякого покупателя (как, конечно же, и у всякого человека) существует Дух-хранитель. В момент, когда покупатель только присматривает себе квартиру для жилья, первым делом туда устремляется этот дух и видит: в квартире кто-то есть. Поэтому ему, духу, там будет тесно. Тогда Дух-хранитель возвращается обратно и «отводит» от этой квартиры человека, которому он покровительствует. Для этого дух как бы убеждает покупателя, что ему незачем туда ехать и что именно эта квартира скорее всего ему не подойдет. Человек, уже отправившийся смотреть помещение, находит тысячу аргументов, чтобы не ехать, и сворачивает с полдороги».

Чтобы удалить присутствие души дочери врача из квартиры, следовало переместить ее в то место Верхнего мира, в котором ей будет заведомо лучше, чем в собственной квартире на Земле. С этой целью шаман танцует, бьет в бубен, а также вызывает на помощь духов, живущих на границе Верхнего и Среднего мира (к последнему, согласно шаманскому учению, относится и поверхность Земли). Пользуясь тем, что душа обитательницы квартиры увлечена моими танцами, «пограничные» духи постепенно вытесняют ее из квартиры в заоблачные дали, где она вскоре убеждается в том, что там и впрямь лучше, чем на Земле.

После привлечения вышеописанной шаманской методики мой друг-риэлтор и впрямь легко и выгодно продал квартиру», — закончила свой рассказ Алина Слободова.

Господа, торгующие недвижимостью, помните, что именно риэлторская деятельность чаще любой другой тормозится проявлениями «ирреального» мира. Подобные препятствия проще всего преодолевать, призвав на помощь специалиста по аномальным явлениям.

Глава 12

ПОЛОСА НЕВЕЗЕНИЯ

Кто не сталкивался с «черным» периодом в своей жизни, называемым «полосой невезения». Но если тщательно проанализировать весь ход развития событий, то можно обратить внимание на то, что «полосе невезения», как правило, предшествует следующая ситуация. Допустим, бизнесмен «потом и кровью» заработал деньги. А затем его лучшие душевные качества — доверчивость, вера в человеческую порядочность — могут сыграть злую шутку с доселе удачливым предпринимателем.

Чаще всего бизнесмен дает займы сумму денег или товар на реализацию некоему лицу едва ли не под честное слово, а это благодетельствованное лицо «кидает» его самым бессовестным образом. И тогда благородство, душевная щедрость, повлекшие за собой потерю денег, чаще оборачиваются тем, что деньги начинают обходить предпринимателя. Причем утраченная в результате душевного порыва сумма необязательно должна быть крупной. Даже мелкая материальная потеря способна отводить деньги. Уже упоминавшаяся мною шаманка Алина Слободова справедливо называет это явление ПОТЕРЕЙ ЧАСТИ ДУШИ.

«В моей практике,— рассказывает Алина,— был такой случай. Человек праведным трудом зарабатывает капитал. А близкий друг просит помочь — дать ему некую конкретную сумму займа, дабы «прокрутить» ее всего раз и вернуть с процентами. Бизнесмен дает займы. Его друг, совершая финансовую сделку, попадает на мошенников, деньги сгорают. Друг и рад бы вернуть долг, но возвращать нечего.

СУЩЕСТВУЕТ ОДНА ПСИХОЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОСОБЕННОСТЬ. ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ВЫИГРАЛ ДЕНЬГИ В КАРТЫ И ТУТ ЖЕ, ЗА ИГРАЛЬНЫМ СТОЛОМ, ПРОИГРАЛ ИХ, С ЕГО ДУШОЙ НЕ ПРОИСХОДИТ СУЩЕСТВЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.

НО ЕСЛИ ОН ЧЕСТНО ЗАРАБОТАЛ ДЕНЬГИ, А ЗАТЕМ ВЛОЖИЛ ИХ КУДА-ЛИБО, А ЕГО «КИНУЛИ», ТО СНАЧАЛА ЕГО ОРГАНИЗМ ИСПЫТЫВАЕТ СТРЕСС, А ЗАТЕМ РЕЗКОЕ ОСЛАБЛЕНИЕ ВСЕЙ ЭНЕРГЕТИКИ.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НЕ ПРОСТО ПОТЕРЯЛ ДЕНЬГИ — ОН ПОТЕРЯЛ СВОЙ ТРУД, ВЕРУ В ЛЮДЕЙ, А ЗНАЧИТ, ЧАСТЬ СВОЕЙ ДУШИ. И НАЧАЛИСЬ НЕУДАЧИ. ПОЧЕМУ?

ЭГРЕГОР ДЕНЕГ ЛЮБИТ ТОЛЬКО СИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ, ЧЕЛОВЕКУ С ОСЛАБЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКОЙ ОН НЕПОДВЛАСТЕН, КАК СЛЕДСТВИЕ, ПОСЛЕДНИЙ НЕ СПОСОБЕН ПРИТЯГИВАТЬ К СЕБЕ СИТУАЦИИ, «ОСЫПАЮЩИЕ ЗОЛОТЫМ ДОЖДЕМ».

Вот и начинается полоса неудач. Чтобы вернуть бизнесмену удачу, сначала ему надо вернуть утраченную часть души. Опытный бизнесмен никогда не просит шамана вернуть ему именно деньги, он просит вернуть душевное спокойствие и силы. Он уверен, что тогда все остальное легко вернет себе сам.

Как поступает шаман, услышав такую просьбу? Шаман проникает в Верхний мир, тот самый, где пребывают духи — покровители недвижимости, биржевой игры и т. п. Там шаман находит духов, отвечающих за целостность человеческой души и вступает с ними в довольно длительный контакт, всеми правдами и неправдами убеждая их вернуть утраченную часть души ее владельцу. Это сделать сложно. Ведь часть утраченной бизнесменом души перешла к мошеннику, и последний стал сильнее и удачливее. Поэтому шаман пляшет, поет, ведет разговоры с могущественными духами. Так он добивается их согласия на возврат части души от мошенника обратно ее владельцу. Когда он ее получает, то через ритуал КАМЛАНИЯ часть души сначала поселяется в шамана, а уж затем последний вдвухает душу в человека, однажды ее утратившего.

После вышеописанного шаманского действия утраченная часть души вернулась к моему пациенту, который вновь обрел былую силу и к которому вновь вернулся успех в коммерции. Полоса невезения в его жизни прервалась».

Так закончила свой рассказ Алина Слободова.

Я не забуду один случай, который произошел уже лично со мной во время подготовки оригинал-макета одной из моих предыдущих книг. Компьютерный дизайн осуществлял неплохой художник, в процессе работы мы подружились. Работал художник у себя дома. Во время одного такого рабочего дня он неожиданно спросил меня: «Сергей, не выручишь пятеркой на пачку сигарет? Я до конца недели отдам, честное слово. Мне одна фирма гонорар задержала». Я ответил: «Конечно, выручу» — и протянул художнику требуемую купюру. Затем я вдруг сообразил: «А что же ты будешь есть, если у тебя даже на сигареты нет денег?» Не успел художник ответить, как я достал из кармана сумму, которой, по моим подсчетам, хватило бы минимум на неделю. Благодарности художника не было предела. «Я верну тебе все, как только получу гонорар». Но за время нашей дальнейшей работы художник получил от других издательств отнюдь не один гонорар. Только за подготовку моей книги издательство заплатило ему около тысячи долларов. Но, увы, той маленькой суммой, одолженной мною от всей души, он так и не вернул.

Мне не было жаль денег, но я сразу почувствовал, что фортуна стала мне изменять: неожиданно пошли проволочки с договорами на другие книги. Вспомнив вышеприведенный рассказ Алины Слободовой, я сразу сообразил, что и у меня тоже произошла потеря части души. Алины в Москве не было, и помочь мне в моей беде было некому. Поэтому я стал самостоятельно искать выход из создавшегося положения и нашел его в старинной славянской магии.

ЧТОБЫ ПОТЕРЯННАЯ ЧАСТЬ ДУШИ ВЕРНУЛАСЬ К ТЕБЕ, НАДО МЫСЛЕННО РЕКОНСТРУИРОВАТЬ СОБЫТИЯ, ПОВЛЕКШИЕ ЗА СОБОЙ ЕЕ УТРАТУ, НО ЗАНОВО ПРОИГРАТЬ ИХ ТАК, БУДТО БЫ ЗЛОПОЛУЧНОГО ШАГА ТЫ НЕ СОВЕРШАЛ.

Я постарался в мельчайших подробностях вспомнить тот день, когда художник попросил у меня деньги на сигареты: в котором часу приехал к нему, где припарковал машину, за какой работой застал его, войдя в дом, как приветствовал. Затем я восстановил в памяти его слова и интонацию, когда он просил деньги на сигареты. Затем я так настроил себя, что мысленно отказал художнику в его просьбе, сославшись на не полученный до сих пор гонорар. Естественно, что денег на жизнь я ему тоже не дал. Три или четыре раза я мысленно проиграл эту старую ситуацию, но уже по-новому, и вдруг почувствовал, что этот вымышленный мной эпизод становится как бы реальнее того, который имел место в действительности, почувствовал, как некая сила, некогда покинувшая меня, возвращается назад, я становлюсь увереннее и смелее. Спустя день я подписал все договора, ранее отвергнутые моими издателями.

Глава 13

ЧУЖЕРОДНАЯ СУЩНОСТЬ

Еще одна причина возникновения полосы неудач — подселение инородной сущности. Под этим понятием подразумевается привнесение в энергоструктуру человека постороннего биологического поля. Во-первых, это поле обладает признаками разумного существа, а во-вторых, взаимодействуя с полем человека, резко ослабляет последнее. Жертва подселения внезапно становится раздражительной, неуверенной в себе, вследствие чего предпринимает неверные шаги в бизнесе. Способы подселения чужеродной сущности — самые причудливые. Алина Слободова рассказывала мне такой любопытный случай из своей практики.

«Однажды ко мне обратился один весьма солидный предприниматель по имени Андрей, дела которого вдруг в одночасье пришли в упадок. К тому же за очень короткий срок (4 недели) он разбил три машины. Тогда же произошла еще одна трагедия: от него ушла любовница. Вместе мы стали анализировать, что предшествовало этим печальным событиям. Выяснилось, что четыре недели назад к Андрею приехал его школьный друг Всеволод, который пытался разбогатеть на добыче алмазов в Южной Африке, но потерял все, что имел. В том числе и любовницу(!). Всеволод попросил друга о помощи, и Андрей помог. Причем помог по-русски, от души: отдал свою одежду, старую машину, взял на работу в главный офис своей фирмы. Дела у благодетельствованного друга вдруг пошли на удивление хорошо: он быстро выделился в самостоятельную фирму, которая совершенно неожиданно составила конкуренцию фирме Андрея. Женщины не переставали домогаться Всеволода. Андрей же находился на грани банкротства. К тому же его испепеляло одиночество.

Когда я взглянула на фотографию Всеволода, сделанную в Южной Африке, я увидела вокруг его головы черный ореол — признак присутствия в нем чужеродной сущности. (Все знают, что крупные алмазы способны оказывать на человека подобное действие.) На другой фотографии, на которой два школьных друга были запечатлены уже в Москве, черного ореола вокруг головы Всеволода не было, зато ореол был вокруг головы Андрея. Темная сущность взяла и перешла по подаренным вещам от менее удачливого человека к более удачливому.

Вступив в контакт со вселенной в человека сущностью, шаман должен убедить ее покинуть человеческое тело и переселиться из суетного Среднего мира в вечный Нижний мир. В случае с Андреем мне удалось хитростью убедить подселенного духа в том, что Андрей долго не проживет, что его якобы непременно убьют за долги. В этом случае дух останется неприкаянным. (А надо сказать, что духи ужасно боятся этого состояния.) Поэтому пока не произошло непоправимое, я обещаю помочь ему переселиться не просто в Нижний мир, а в самое любимое место духов —

тотемное болото. (Не беспокойся, читатель, речь идет не о болотах на поверхности Земли, а о подземных энергетических образованиях.) Дух, уже изрядно напуганный перспективой остаться неприкаянным, с радостью пошел на мое предложение. А я свое слово держу. Поэтому, находясь все в том же состоянии измененного сознания, я вместе с духом влетела в дыру в Земле и поселила его в тотемное болото. С того дня прошло полгода. Сейчас в Москве два преуспевающих бизнесмена — Всеволод и Андрей, удачливые и в работе, и в любви».

А вот еще один часто встречающийся пример подселения инородной сущности. Порой бывает достаточно посидеть за бокалом спиртного с человеком бесталанным, неуверенным в себе, чтобы изменить в худшую сторону ход собственных коммерческих дел. Алкоголь обладает уникальным свойством легко вбирать в себя душевные вибрации людей. Если сильному человеку приходится выпивать в компании человека слабого, то поведенческий код последнего, зафиксировавшись в спиртном, проникает в абсолютно здоровый организм. Этот код обладает всеми признаками чужеродной сущности, словно душа неудачника свила себе гнездо где-то внутри сильного и предприимчивого человека. Сначала такое подселение вызовет у бизнесмена повышенную раздражительность, а следовательно, избыточную отрицательную энергию. Эта энергия закупоривает входы в информационные каналы его организма. От степени проходимости каналов зависит легкость, с которой человек ориентируется не только в мире бизнеса, но и в других сферах. Тем, у кого каналы закупорены, заниматься бизнесом противопоказано, поэтому от баловня судьбы, посидевшего за рюмкой вина с неудачником, отворачивается успех. Недаром на Западе неудачников чураются, уверяя, что именно они приносят беду в благополучные дома и в процветающие фирмы.

Вот пример из практики. У одной женщины был способный, предприимчивый муж. Он легко окончил институт, аспирантуру, а когда грянула перестройка, бросил почти написанную диссертацию и открыл кооператив по пошиву модной верхней одежды. Однако его процветание в бизнесе длилось недолго. С момента, когда на отечественный рынок хлынул поток дешевого и качественного зарубежного товара, продукция его кооператива перестала пользоваться спросом. Он влез в долги. Семья, под страхом угроз со стороны кредиторов, перешла на режим строжайшей экономии. Жена ожидала, что умница-муж легко справится и с этой ситуацией, однако время шло, а он не предпринял ни одного разумного шага. Более того, действовавший ранее на свой страх и риск, чтобы добиться успеха, он теперь стал скрупулезно изучать труды классиков экономической науки прошлого, как отечественных, так и зарубежных. Он настойчиво следовал их советам, не замечая того, что получает результат, строго обратный желаемому. «В чем дело? — удивлялась женщина.— Неужели я ошиблась, связав свою судьбу с этим мужчиной?»

Я поинтересовался, нет ли среди друзей мужа неудачников? Женщина ответила, что такой человек есть, институтский товарищ. Но он очень милый

и интеллигентный мужчина, правда педант, сторонник классических взглядов на вещи и почитатель авторитетов. К тому же он абсолютно не верит, что ему хоть когда-либо может повезти в жизни. Муж его обожает и последние 2-3 года проводит с ним много времени.

Отметив для себя, что именно последние 2-3 года мужа моей посетительницы преследуют неудачи, я спросил ее, не употребляют ли институтские друзья спиртные напитки во время общения. Женщина ответила, что употребляют, но в таких незначительных количествах, что это не вызывает у нее беспокойства. Однако это обстоятельство обеспокоило. Я понял, что причиной коммерческих неудач мужа моей посетительницы является подселение чужеродной сущности неудачливого собутыльника, имевшее место во время общения за рюмкой.

В такой ситуации задача вернуть мужчине предпринимательские способности требует огромного труда. Сложность состоит в том, что потерпевшего, как правило, нельзя заставить прийти на прием к нейрооператору. Даже намек на то, что он недостаточно преуспел в жизни, мужчина чаще всего воспринимает как личное оскорбление. Однако сегодня есть способ решить и эту проблему. При помощи метода «Розенталь — Ярославцев» (патент № 2069296) можно усиливать предпринимательские, творческие и другие способности мужчин без их ведома, не задевая мужского самолюбия последних.

Как известно, фотография имеет способность хранить отпечаток биополя изображенного на ней человека. Поэтому работа с пациентом проводится заочно. Нейрооператор, настраиваясь через фотоизображение на биополе человека, пассами руки вытесняет чужой код. На втором этапе он пробивает пробки, закрывшие информационные каналы. В результате этих усилий нейрооператора человек вновь достигает успехов в бизнесе. Но тонкость в том, что заочный пациент принимает достигнутые успехи исключительно за свои собственные, что возвращает ему веру в себя. А для мужчины это самое главное.

По описанной выше методике мужа моей посетительницы удалось избавить от присутствовавшей в его организме чужеродной сущности. Он больше не хотел следовать советам классиков экономических наук, поскольку очищенные информационные каналы дали ему прозрение, что бизнес в современной России нельзя делать по устаревшим отечественным или рафинированным зарубежным схемам. Чтобы добиться успеха, следует искать оригинальный путь. Как только мужчина взял на вооружение подобный взгляд на бизнес, дела его пошли в гору. Однако продолжала существовать опасность повторного подселения сущности неудачника, ведь мужчина не был застрахован от общения со своим институтским другом за рюмкой спиртного. Я посоветовал супруге предпринимателя внушить мужу мысль либо отказаться от алкоголя, либо потреблять последний лишь в строго ограниченном кругу людей, таких же преуспевающих и уверенных в себе. Общаться с теми, кто добился в жизни меньшего, чем ты, конечно, можно и даже нужно, но делать это следует лишь на трезвую голову.

Женщине удалось убедить в этом мужа. Поэтому больше материальных затруднений ее семья не испытывает.

Чужеродная сущность обладает специфической особенностью: будучи вытесненной врачом-биоэнергетиком из одного участка организма, она появляется в другом. Доктор медицинских наук профессор Юрий Михайлович Левинсон сущности с подобным поведением называет БЭСП — блуждающий энергопаразитирующий сигнал. Он изобрел способ полного вытеснения БЭСПа из организма человека посредством энергетической сетки, созданной одновременно двумя и более нейрооператорами, постепенно вытесняющими сигнал из клеток человеческого организма. Применяемый на практике метод Левинсона дает положительный результат, причем в наикратчайший срок.

Глава 14

КАК НАДО ПИТЬ... ЧТОБЫ ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАТЬ?

Уж если мы затронули тему, связанную со спиртным, то надо сказать следующее.

Утверждать, что употребление алкогольных напитков является чем-то заведомо неприемлемым для человека, занимающегося предпринимательской деятельностью,— значит говорить неправду. Алкоголь — одно из самых надежных средств и для снятия стрессов, и для возвращения сил, и для забвения неприятностей, и для воспламенения надежд. В этой книге я не буду повторять известные всем заклинания об умеренности питания. Я придерживаюсь иного тезиса: **ХОРОШО ВСЕ ТО, ЧЕМ УМЕЕШЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ**. Поэтому хочу поделиться некоторыми наблюдениями за тем, как использовать алкоголь для преумножения своего капитала.

Алкоголь снимает физическую усталость, а главное, избавляет от психологической усталости. Почему это происходит, я объясню с позиций эзотерики. Как мы уже упоминали, процесс притяжения денег связан в первую очередь с созданием астрального клише, определением человеком привлекательной цели, ради которой он готов работать, не покладая рук. Но едва ли не каждый предприниматель сталкивался с такой ситуацией, когда цель, к которой он стремился вчера и которая притягивала деньги, вдруг в одночасье перестала давать желаемый результат. В такой ситуации, конечно, следует немедленно отказаться от прежней цели и искать новую — «золотоносную». Но это нужно делать, так сказать, «на холодную голову». Но голова-то человека, наоборот, разгорячена, а психика его инерционна. Она не любит перемен. Она склоняет предпринимателя к терпению и еще большему усердию на ниве, некогда давшей обильный урожай, не замечая того, что сегодня эта нива, увы, бесплодна. Предприниматель стремится разорвать невидимые нити, по-прежнему связывающие его с бесплодной нивой, но порой не может этого сделать одним лишь усилием воли. И тогда на помощь приходит алкоголь. **ЭТО ВЕЩЕСТВО ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНЫМ СВОЙСТВОМ РАЗРЫВАТЬ АСТРАЛЬНЫЕ СВЯЗИ**. Вот пример.

Бизнесом Сергея Львовича была политика. В начале 90-х годов он начал активную борьбу с коммунистическим режимом. Отважный мужчина чувствовал, что попал в «десятку». Он красочно обрисовывал нарождающимся предпринимателям светлое будущее, полное демократических свобод, рынок без указующего перста Госнаба и т. п. Ради этого будущего он призывал свергать КПСС, но свергать КПСС следовало не самим предпринимателям, людям осторожным, которым уже при

коммунистах было что терять. Нет. Сергей Львович поговаривал о неких группах смелых и беззаветных людей, готовых на открытую борьбу с режимом. Однако этих людей следовало бы поддержать материально. Начало 90-х годов — время великих надежд. Поэтому деньги, хоть и небольшие, предприниматели Сергею Львовичу давали. Он же клал их себе в карман, поскольку никакой группы «сопротивления режиму» на самом деле не существовало. Эту группу талантливо изображал он сам, мелькая перед телекамерами на многочисленных митингах, где с перекошенным от злобы лицом потрясал огромными кулаками. Но вот коммунистический режим пал и спонсированию деятельности «профессионального революционера» пришел конец. Но не прекратилась работа ума Сергея Львовича. По инерции он постоянно вычислял ходы, как заработать деньги на страхе обеспеченных людей перед коммунизмом. Но, увы, что бы ни изобретал изворотливый ум, денег эти идеи к себе больше не притягивали. Сергей Львович понимал, что в стремлении обогатиться идет куда-то не туда и делает что-то не то. Но не мог заставить себя не пугать людей коммунизмом: привык это делать. Именно таким я встретил героя моего рассказа. Он обратился с просьбой помочь ему выйти из тупика и вновь преуспеть на ниве предпринимательской деятельности.

Я понимал, что на «бесплодной ниве» предпринимателя держат именно астральные связи, образовавшиеся за несколько лет успешной деятельности. В первую очередь предстояло «рубить» именно их. Поэтому я посоветовал мужчине не мудрствовать, а взять «горькой» и выпить ее столько, сколько в него влезет, пообещав, что с утра он проснется с головой, едва ли не готовой лопнуть по швам, но абсолютно чистой от прежних стереотипов. Мой совет был для мужчины новшеством — он ничего не пил. Но тем не менее Сергей Львович последовал совету. Каково же было его удивление, когда утром он проснулся заново рожденным, без малейшего желания пугать людей коммунизмом. В голове одна за другой возникли новые идеи, как вернуть себе былое материальное благополучие. Одна из идей вдруг согрела душу. Сергей Львович решил посвятить себя страхованию имущества москвичей, живущих в домах, исчерпавших ресурс эксплуатации. Пресса то и дело предрекала, что сталинские и хрущевские постройки со дня на день разрушатся сами собой, поэтому желавших застраховать имущество оказалось множество. Но на Руси так устроено: то, что должно было рухнуть еще вчера, стоит вечно, а рушится только что возведенное. Сергей Львович просчитал эту «национальную особенность» и поэтому до сих пор не выплатил еще ни одной страховки. Его фирма процветает. А сам он благословляет тот день и час, когда, испив «горькой», он освободил свой мозг для новых планов обогащения.

Однако следует помнить, что АЛКОГОЛЬ РАЗРЫВАЕТ НЕ ТОЛЬКО НЕГАТИВНЫЕ АСТРАЛЬНЫЕ СВЯЗИ, НО И ПОЗИТИВНЫЕ. ПОЭТОМУ, ЕСЛИ ВЫ ЗНАЕТЕ, КАК ИМЕННО ВАМ ПРЕУМНОЖИТЬ СВОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ, И ПОЧУВСТВОВАЛИ, ЧТО ВАШИМ ПЛАНАМ,

СКОРЕЕ ВСЕГО, СУЖДЕНО СБЫТЬСЯ, НЕ ПРИНИМАЙТЕ АЛКОГОЛЯ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЛУЧИТЕ ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. В противном случае вас ждет крушение надежд, как и героя моего следующего рассказа.

Отработав в мукомольной промышленности не один год, Игорь Алексеевич знал многое, поэтому выпекать обычный хлеб, продавать его и получать деньги ему было уже не интересно. Знал Игорь Алексеевич секреты изготовления другого хлеба — с комплексом витаминных добавок. Поев такой выпечки, человек чувствует прилив сил, бодрость, да и для здоровья полезно: шлаки выводятся, обмен веществ нормализуется. Были у Игоря Алексеевича и мука, и витаминные добавки, и оборудование, на котором этот хлеб выпекать. Не было только одного — денег на рекламу. Ведь без информационной атаки наших сограждан не заставишь покупать какой-то витаминизированный хлеб, тем более по цене несколько более высокой, чем за обычный хлеб. «Хлеб он и есть хлеб,— размышляют покупатели,— незачем за него платить втридорога». Напек Игорь Алексеевич в домашней плите булок с витаминами и пошел по банкам кредит просить на рекламную кампанию. И в первом же банке дирекция, отведав булочек, эту идею приняла как свою. Обещала не только предоставить кредит, но и на паях войти в производство. «Я — тертый калач,— комментировал потом эту встречу хлебопек,— я почувствовал, что обещание банкиров — не пустые слова, они увидели в моем предложении способ выгодно вложить средства. Я шел домой, чувствуя поддержку этих людей, их веру в меня и в наше общее дело».

Возвратившись домой, Игорь Алексеевич застал там небольшую вечеринку. Сын с однокурсниками отмечали успешную сдачу сессии. Студенты пригласили мужчину выпить с ними по рюмке-другой. «Господи! — вспоминал хлебопек, — как же я не хотел пить в тот вечер! Сердце предвещало недоброе. Но тем не менее я поддался на уговоры. Пропустив рюмку-другую, я вдруг испытал ощущение, что кто-то меня бросил. Подобное чувство я испытывал в юности: девушка, за которой я ухаживал, тайком поехала отдыхать на юг с моим приятелем. Я не знал, где она и с кем, но я чувствовал, что меня как бы стало меньше. То же самое внезапно я почувствовал и в тот злополучный вечер. (И предчувствия его не обманули.) Когда утром я направился в банк, чтобы продолжить диалог о кредите, то наткнулся на сухой отказ, словно и не было вчерашнего горячего желания строить совместный бизнес».

Как мы видим, алкоголь отсекает почти наладившиеся астральные связи между предпринимателем-хлебопекком и банкирами, готовыми было спонсировать его начинание.

Единого взгляда на роль спиртного в бизнесе не существует. Поэтому если кто-то из читателей обратится к колдунам или врачам-биоэнергетикам с вопросом о целесообразности разумных возлияний, то скорее всего услышит ответ: не рекомендуем — алкоголь уменьшает астральное поле. И тем не менее классик эзотерической литературы г-н Папиус настойчиво

рекомендовал перед началом магического сеанса (а притяжение денег — это всегда сеанс магии) выпить рюмку русской водки. Так как же свести концы с концами в споре о роли спиртного в магической деятельности?

Нет, господа, алкоголь ни биологического, ни астрального поля не уменьшает. На самом деле, алкоголь делает биологическое поле человека более динамичным, то есть более восприимчивым к случайным настроениям и желаниям. Вслед за биологическим полем более динамичным становится и поле астральное. Этим явлением можно пользоваться как себе во благо, так и во вред.

Так, Валентин, предприниматель из Новомосковска, рассказал мне следующую поучительную историю. «Появились однажды у меня дюжие молодцы — "братва". Мзду требуют. Я мзду отдавать не хотел. Дали мне на размышление одни сутки. Я анализировал, взвешивал все «за» и «против». Честно скажу, мог бы и отбиться. Размышляя, зашел в бар, заказал что-то спиртное, выпил. И вдруг за стойкой замечаю человека, видимо, тоже из них. Он улыбнулся мне, я — ему. Познакомились, выпили вместе. Разошлись. А наутро мне стали такие мысли в голову приходить: «Они ведь тоже люди, у них тоже семьи есть, дети, им ведь тоже, наверное, есть хочется». Приехали ребята, а у меня нет ни желания, ни сил с ними даже пререкаться. Взял да и отдал все, что просили. Так и платил им дань какое-то время, пока другой прелюбопытный случай не произошел.

Зашел я как-то раз в тот же бар посидеть. А там два молодых парня.

«Мы из братвы! — хвастают.— Мы из братвы!» Да так безобразно себя вели, что я не выдержал и побил их крепко, все-таки боксом семь лет занимался. А с утра мне как раз очередную мзду отдавать. А я вот не хочу давать — и все. А главное, сердце подсказывает, если сейчас не отдать, то ничего плохого не будет. Отстанут. Они приехали, а я им так и объяснил, спокойно и уверенно, что больше платить не буду. Они о чем-то посоветовались между собой и ушли. Больше я их не видел».

Проанализируем оба случая, приведенные в рассказе Валентина. Во-первых, не прими рассказчик в баре спиртного, ни братания со случайным человеком в первом эпизоде, ни драки с такими же случайными людьми в эпизоде втором, конечно бы, не произошло. Но алкоголь растормаживает психику. Поэтому, «возлюбя ближнего своего» в лице рэкетира, наш герой добровольно ослабил свое биополе, а следовательно, сократил свое пространство в астрале. Когда состояние опьянения прошло, астральное поле Валентина и впрямь оказалось меньше, нежели оно было до возлияния, и он охотно согласился платить мзду. А вот во втором случае все произошло строго наоборот. Валентин в состоянии опьянения одержал победу в пьяной драке, то есть увеличил свое астральное поле. Поэтому, протрезвев, он вдруг ощутил уверенность, что выйдет победителем и при встрече с «братвой». Что и произошло в действительности.

Поэтому, господа предприниматели, ПЕРЕД ТЕМ КАК ОТВЕТИТЬ СЕБЕ НА ГАМЛЕТОВСКИЙ ВОПРОС В ЕГО РУССКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ: «ПИТЬ ИЛИ НЕ ПИТЬ?», ВЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ АБСОЛЮТНО УВЕРЕНЫ, ЧТО, ПРИНЯВ СПИРТНОЕ, СУМЕЕТЕ НЕ ОТСЕЧЬ ТЕ «СВЯЗКИ», КОТОРЫЕ ДВИЖУТ ИЛИ БУДУТ ДВИГАТЬ ВАС ПО БИЗНЕСУ.

А ВО-ВТОРЫХ, ПОСТАРАЙТЕСЬ ЕСЛИ НЕ РАСШИРИТЬ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В АСТРАЛЕ, ТО ХОТЯ БЫ УДЕРЖАТЬ ЕГО В ПРЕЖНИХ ГРАНИЦАХ, ТО ЕСТЬ НЕ ДОПУСТИТЬ ДАЖЕ В МЫСЛЯХ ВОЗМОЖНОСТИ СУЖЕНИЯ ВАШИХ ЖИЗНЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ.

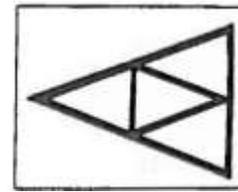
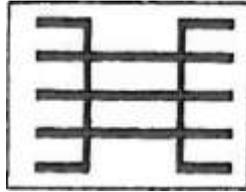
Глава 15

ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА. ВОЗВРАТ ДОЛГОВ

«Сегодня главной проблемой для многих предприимчивых людей является не то, как заработать материальные блага, а как уберечь заработанное от покушения воров и рэкетиров,— рассказывает президент Академии русского целительства Владимир Розенталь,— здесь им приходит на помощь ОБЕРЕГ.

О защитных свойствах предметов известно издревле. Так, медная пластинка с нанесенными на нее специальным рисунком, каббалистическими знаками или рунами, если носить ее на теле, защищает от болезней или несчастного случая, а если она прибита под порогом входной двери дома, то препятствует проникновению в жилище грабителей. Конечно, предмет отнюдь не сам по себе начинает «творить чудеса». Во-первых, на оберег нанесены строго определенные рисунки или каббалистические знаки: для предупреждения болезней — одни, для защиты от грабежей — другие. Каждая линия знака излучает формовую волну строго определенной частоты. Набор этих линий уже создает поле определенного диапазона частот. Рисунок составляется так, чтобы поле выполняло строго конкретную функцию: защищало от бед, стимулировало жизнедеятельность и т. д. Во-вторых, правильно подобранный оберег целитель заряжает нужным образом посредством заговора или биоэнергетического воздействия. А дальше суммарное поле либо вступает в резонанс с полем человека, который носит эту пластинку на теле, что резко увеличивает определенный участок энергетики последнего, уберегая от опасности, либо, наоборот, суммарное поле вступает в конфликт с полем человека, имеющего агрессивные намерения по отношению к владельцу оберега. Тогда у агрессора в лучшем случае рассеивается внимание, что мешает ему совершить задуманное зло, в худшем — резко обостряются хронические заболевания. Последнее приводит уже к непредвиденным последствиям.

В моей практике был такой случай. Я зарядил оберег на защиту автомашины от угона или ограбления. Заказчик поместил заряженную пластину внутри своего «БМВ». Ночью грабитель без труда проник в гараж, который оберегом не охранялся. Но когда он стал свинчивать дорогостоящие детали непосредственно с «БМВ», поле находившегося в автомашине оберега мгновенно обострило хронический радикулит, которым страдал грабитель. Утром автовладелец, придя в гараж, застал такую картину. Дверь гаража была распахнута, капот автомашины открыт, а над капотом нависал согнутый приступом радикулита грабитель. В руках он держал снятый с автомобиля аккумулятор.



Оберег, предохраняющий жилище от проникновения в него посторонних.

Оберег, защищающий автомашины от угона и ограбления.

Приступ был столь силен, что у злоумышленника не было возможности положить украденную вещь на место.

Надо помнить, что оберег изготавливается безадресно, а уже привязку к конкретному «носителю» делает экстрасенс. Оберегом, не обработанным целителем, пользоваться нельзя. Оберег может способствовать удачам в бизнесе, успехам у представителей противоположного пола; он делает людей здоровыми, энергичными, обаятельными, уверенными как в своей неуязвимости, так и в неуязвимости заработанного имущества от посягательств извне. Но если вы не успели приобрести оберег, а имущество было украдено, то надо молиться мученику и чудотворцу Иоанну-воину, чтобы отыскать украденное. Иоанн умер в глубокой старости и мирно, но мучения за Христа он перенес раньше. Воин-мученик известен тем, что изобличал в краже воров.

Читателя, наверное, заинтересовало, причем здесь святой мученик Иоанн? Как сочетаются православие (в основе которого лежит идеализм) и учение о бизнесе (которое в данном издании трактуется как энергетическое, то есть имеющее материальное происхождение)? Я, долгие годы занимаясь практикой православного целительства, детально изучил взаимодействие «идеального» и «материального». Проблемы влияния духа на живую материю сводятся к проблемам взаимодействия человеческой особи с групповым биополем, которое в данном случае носит название «христианство».

Профессор Л. Н. Гумилев в книге «Этногенез и биосфера Земли» отмечал явление, называемое этническим полем. Группа людей, исповедующая одинаковые взгляды на окружающий мир и имеющая одинаковые особенности поведения, излучает в пространство поле определенной частоты. Я исследую индивидум, попавший в зону такого суперэтнического поля, каким является православие. Интересно наблюдать за изменением физического самочувствия человека и состоянием его здоровья в зависимости от того, принимает он основные законы православия или находится в конфронтации к ним. Так, человек, не принимающий в душе заповедей Христа, излучает в пространство биоволну, входящую в диссонанс с групповым биополем проживающих рядом людей. Этот волновой диссонанс ослабляет его общую энергетику, и тот не в силах противостоять

внешней агрессии — заболеванию. Недаром в средние века люди, отлученные от церкви, часто погибали. Однако стоит заставить человека мыслить и поступать в соответствии с общепринятыми законами, как его биополе будет входить в резонанс с групповым. Волновой резонанс, как известно, сопровождается преумножением энергии. Поэтому православный христианин, пришедший в храм, чувствует внезапный прилив сил, который в дальнейшем помогает ему преодолеть беду, в том числе и безденежье. Духовное единение индивида с групповым биополем оказывает позитивное воздействие на ход его коммерческих дел. В случае с поиском украденного единение индивида с групповым биополем осуществляется через обращение потерпевшего к христианскому святому мученику Иоанну-воину.

Приведу такой пример из своей практики. Однажды мой знакомый, занимавшийся челночным бизнесом, возвращался вечером с работы к себе на дачу. Свою машину накануне он сдал в ремонт, поэтому поехал на электричке. В спортивной сумке мужчины было три тысячи долларов, которые он собирался потратить на закупку товара во время ближайшего вояжа за рубеж. Там же лежали продукты и спиртное, которым он запасся на выходные. От станции до дачи было около пяти километров. Смеркалось. Накрапывал дождь. Перспектива идти пешком не слишком вдохновляла мужчину. И вдруг рядом с ним тормозит шикарная иномарка. Водитель спрашивает: «Не подскажешь, как проехать по такому-то адресу?» — «Подскажу». — «А лучше покажи, — просит водитель, — заодно подвезу, если по пути». Мой приятель садится в машину. В ней — еще один пассажир. На ближайшем пустыре они вдвоем выбрасывают моего приятеля из автомобиля, отобрав у него сумку.

Потерпевший побрел на дачу и стал думать, что ему делать. Поскольку он был православного вероисповедания, часто общался со мной, знал, что о возвращении украденного следует молиться мученику и чудотворцу Иоанну-воину, он так и поступил. Сознание его как бы прояснилось, он вспомнил, что подобравшая его иномарка хоть и была дорогой и новой, но не имела номеров. Сообразил он также, что дорога, по которой уехали грабители, приводила к посту ГАИ. Объехать пост было невозможно — мешала река. Проследовать мимо на столь престижной машине без номеров — большой риск: могут остановить. А последнее не могло входить в планы грабителей. Значит, они — местные, из ближайших двух поселков, расположенных вдоль дороги до поста ГАИ. В этих поселках живут одни пенсионеры. Таковую дорожную машину там просто некому иметь. А если кто и имеет, то не для того, чтобы грабить прохожих у дороги. Значит, обидчики воспользовались чужой машиной. Но кто они? «И вдруг меня осенило, — рассказывал приятель, — в одном из дачных дворов открылась частная фирма, занимавшаяся ремонтом иномарок. Я сам один раз отгонял туда свой старенький «Опель». Когда рассвело, я пошел именно туда и за воротами увидел ту самую машину без номеров, в которую вчера сел около станции. Я немедленно побежал в милицию и уже в сопровождении стражей порядка нагрянул к своим обидчикам. Я был уверен, что моих денег уже нет. Велико же было мое удивление, когда при досмотре оказалось, что преступники выпили мою водку, закусили

взятыми из моей сумки продуктами, а денег не тронули. Даже выдавшие виды сотрудники МВД были потрясены. Грабители объяснили этот феномен так. Услышав, что в сумке позвякивают бутылки, они обрадовались и решили немедленно вспрыснуть удачу. Запах выдавал присутствие в сумке копченой колбасы, поэтому, найдя водку, бандиты стали искать именно ее. Искавшему попалась под руку какая-то пачка, но поскольку на ощупь было ясно, что это не колбаса, он не стал доставать ее и рассматривать».

Так обращение к святому мученику Иоанну-воину помогло найти и вернуть украденное.

Современная предпринимательская деятельность невозможна без финансово-кредитных операций, осуществляемых пусть даже на самом примитивном уровне, например дача займа денег или товара. Словом, разговор пойдет о таком понятии, как долг.

Рассмотрим две ситуации. Первая — один человек берет займа сумму денег и не имеет возможности расплатиться. Во втором случае, наоборот, он одалживает свои сбережения кому-либо из знакомых или товарищей по бизнесу и не может получить деньги обратно.

Что касается возврата собственных долгов, православный нейрооператор может помочь уже известным читателю способом. Осуществляется кодирование на успехи в торговле, чтобы должник честным трудом заработал предназначенную для возврата сумму денег. Нейрооператор советует впредь избегать долговых отношений. Ведь на вопрос, что хуже — долги или грехи, отцы церкви отвечали следующее: «Долги хуже грехов: в грехах покаешься, и Бог простит, а за долги будут истязать не только в настоящей, но и в будущей жизни, от чего да избавит Господь».

Иначе относится православие к даче займа. Беспроцентное даяние займа считается делом добрым, ибо это есть второй вид дарения. Виновен недающий займа, поскольку он осуждается в нечеловеколюбии. Впрочем, и на милость разум нужен. Как говорит народная пословица, «Знай толк — не давай пьяному в долг». И все же если вы из человеколюбия дали в долг, а затем не можете получить выданное обратно, то испокон веков существуют способы вам помочь. Возносить молитву надо иконе Божьей Матери «Спорительнице хлебов». Молиться надо о снискании хлеба насущного, то есть денег.

«О, Пресвятая Дева Богородица, Премилостивая Владычица, Царица небесе и земли, всякого дома и семейства христианского благоустроительница, труждающихся благословение, нуждающихся неистощимое богатство, сирых и вдовиц и всех людей Кормилица! Питательница наша, рождающая Питателя Вселенных и Спорительница хлебов наших, Ты, Владычица, ниспославши Твое Матернее благословение градам нашим, селам и нивам, и каждому, на Тя упование имущему. Тем же с благовейным трепетом и сокрушенным сердцем смиренно молим Тя: буди и нам,



грешным и недостойным рабам Твоим, мудрая Домостроительница, житие наше добре устрояющая. Всякие же сообщество, всякий дом и семейство во благочестии и православии, едино мысли, послушании и довольстве соблюди. Нищия и неимуция пропитай, старость поддержи, младенцы воспитай, всех вразуми взывать ко Господу: «Хлеб наш насущный даждь нам днестъ». Сохрани, Пречистая Мати, люди Твоя от, всякия нужды, болезни, глада, губительства, града, огня, от всякого злаго обстояния и всякого нестроения. Обитатели нашей (веси), домам, и семействам, и всякой души христианской, и всей стране нашей исходатайствуй мир и велию милость. Да славим, Тя, Премилостивую Питательницу и Кормительницу нашу, ныне и присно и во веки веков. Аминь».

О нарушении клятв и договоров в церкви заказывается молебен святому мученику Полиевкту. Целитель произносит специальный заговор над фотографией того, кто взял в долг, или просто над листом бумаги, на котором начертано имя должника. Подвергавшиеся подобному воздействию впоследствии рассказывали, что у них вдруг появлялась навязчивая идея, что (даже при наличии ряда других долгов) надо вернуть долг именно тому человеку, который, как впоследствии оказалось, заказал молебен святому мученику Полиевкту и параллельно прибегнул к услугам православного целителя. Эта идея так изводит человека, что, даже не имея никакой возможности рассчитаться с долгом, он вдруг изыскивает такие источники денежных средств, о существовании которых ранее и сам не подозревал.

Таким образом, благое дело — даяние займы находится под покровительством Угодника Божьего Полиевкта.

Вот случай из практики. Однажды один предприимчивый молодой человек назанимал очень много денег под создание цеха по изготовлению и разливу пива из зарубежных концентратов. Пиво, как известно, товар сезонный, и если летом бизнесмен еще сводил концы с концами, то зимой он полностью прогорел. Оборудование он распродал и на вырученные деньги собирался жить до тех пор, пока не придумает новое дело. Его договор на аренду земли был расторгнут со стороны муниципального округа, поскольку не был оплачен. Долги свои бизнесмен отдавать не собирался.

Среди тех, кто некогда одалживал ему деньги, была одинокая старушка, соседка по подъезду. Предприниматель обещал ей очень высокий процент, рисовал радужные картины, как она будет беззаботно жить на получаемые от него дивиденды. Старушка поверила молодому человеку, которого знала еще ребенком, и отдала последнее. Когда разорившийся предприниматель подался в бега, спасаясь от кредиторов, несчастная женщина обратилась ко мне: что делать? Я сказал, что о возврате денег, данных в долг, ей следует молиться святому мученику Полиевкту, и сам предпринял ряд энергетических манипуляций, описанных мной выше. Результат был таков.

Однажды поздно ночью к пожилой женщине явился ее должник — немый, небритый, нечесаный. В руках он держал те две тысячи долларов, которые был должен. Женщина накормила «предпринимателя» и спросила, где он взял деньги, чтобы вернуть долг. Ведь при последней встрече он утверждал, что

возвращать деньги не из чего. И он рассказал ей следующее. Не так давно его вдруг стала преследовать мысль, что если он расплатится именно с этой одинокой женщиной, то непременно поправит и все свои дела. Но откуда взять деньги? Те, которые он выручил, продав оборудование, уже давно были истрачены. И вдруг он сообразил, что так называемый ангар, где он готовил и разливал пиво, был сооружен из двух стальных гаражей. Гаражи находились на земле, принадлежащей муниципальному округу, но пока являлись его собственностью. «Я дал объявление в газете о продаже гаражей за ту сумму, которую был вам должен,— рассказывал женщине ее ночной гость,— а затем я понял, что случай словно помогает мне. Первым откликнулся полковник одной из строительных частей, расквартированных в Подмосковье. Он быстро раздобыл документы на провоз по Москве негабаритного груза, каким является гараж, подогнал кран, погрузил гаражи на автоплатформу и расплатился. Имей я дело с гражданским лицом, я никогда бы не смог превратить эту грудку ржавеющего под дождем и снегом металла в такие нужные всем деньги».

Вскоре предприниматель быстро встал на ноги и больше уже не совершал в бизнесе ошибок, оборачивающихся катастрофой».

Вот о таких возможностях взаимодействия предпринимателя с суперэтническим полем православия поведал мне Владимир Розенталь.

Глава 16

НЕГАТИВНАЯ РОДОВАЯ КАРМА

Итак, читатель понял, что залог успеха предпринимательской деятельности (особенно в современной России) — интуиция, причем интуиция, отточенная до совершенства. Почувствовать сильные и слабые стороны своей натуры, найти сексуального партнера, способного принести удачу, вовремя подключиться к сильному эгрегору, вовремя вступить в игру и выйти из нее, почувствовать препятствие, может быть связанное с ирреальным миром,— все это нельзя просчитать в уме. Это можно только почувствовать. А доверившись своему предчувствию, можно совершить головокружительное восхождение в бизнесе. Развитый чувственный аппарат — естественное состояние человеческого организма. Однако приходится сталкиваться и с такими случаями, когда интуиция человека толкает его совершать заведомо неверные поступки. Причина вышеописанного явления — негативная родовая карма.

Чтобы читатель понял, что подразумевается под понятием РОДОВАЯ КАРМА, надо объяснить, как и почему жизнь отдельного человека энергетически связана с поступками его родственников, живших на этой Земле до него. У славян существовал такой обычай: дедушка, умирая, призывал к себе прощаться старшую внучку от старшего сына и напутствовал ее пожеланиями — обязательно удачно выйти замуж, чтобы дом ее был полная чаша, потому что он, дедушка, у нее родится. Получается, что род — это набор одних и тех же душ, периодически обретающих воплощение в теле людей, связанных между собой родственными узами. На каждого представителя рода на период его воплощения на Земле возложены задачи, которые он обязан решить на протяжении жизни. Решение человеком всех предначертанных ему задач называется САМОРЕАЛИЗАЦИЕЙ. А что, если САМОРЕАЛИЗАЦИЯ не состоялась и часть задач осталась нерешенной? Что тогда? Тогда-то и возникает РОДОВАЯ КАРМА. Дело в том, что под каждую из задач Природа отводит энергию. Ведь если задача не решалась вовсе, то и ее энергия осталась невостребованной. Но невостребованная энергия не может просто так взять и исчезнуть. Энергия переходит к следующему представителю этого рода вместе с нерешенной задачей.

ЧАЩЕ ВСЕГО НЕРЕШЕННЫЕ ЗАДАЧИ ПРЕДКОВ НЕ СОЧЕТАЮТСЯ С ТЕМИ ЦЕЛЯМИ, КОТОРЫЕ СТОЯТ ПЕРЕД ИХ ПОТОМКАМИ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ РОДОВАЯ КАРМА ЛОМАЕТ ЧЕЛОВЕКУ ЖИЗНЬ ИЛИ СИЛЬНО УСЛОЖНЯЕТ ЕЕ. МЕХАНИЗМ ВОЗДЕЙСТВИЯ КАРМЫ НА ЧЕЛОВЕКА И ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ИНТУИЦИЯ ПОДСКАЗЫВАЕТ ЕМУ ТАКИЕ ШАГИ, КОТОРЫЕ СПОСОБСТВУЮТ ОТРАБОТКЕ ИМЕННО РОДИТЕЛЬСКОГО ДОЛГА, А НЕ ДОСТИЖЕНИЮ СОБСТВЕННЫХ ЦЕЛЕЙ.

Приведу такой пример.

Одна женщина очень хотела иметь троих детей. Но была война, затем голодные послевоенные годы, и она, испугавшись трудностей, родила и воспитала только одного ребенка — дочку. Задача женщины осталась невыполненной. Дочь росла способной и стремилась поступить в финансовый институт, чтобы стать крупным предпринимателем. Сначала все благоприятствовало девушке на этом пути: школа — с золотой медалью, зачисление в вуз — без экзаменов, первая сессия — одни пятерки. Но в конце первого курса она вдруг знакомится с молодым человеком, и что-то подсказывает ей, что она должна немедленно выйти за него замуж и родить подряд троих детей. Что она и сделала. Нет, с рождением детей женщина не отказалась от карьеры предпринимателя. Но она в высшей степени осложнила достижение своей цели. Из-за нереализованной судьбы своей матери теперь она несла на своих плечах два груза: груз собственной судьбы (бизнес и воспитание одного ребенка) и груз несостоявшейся судьбы матери (рождение и воспитание еще двоих детей).

Казалось бы, интуиция должна была подсказать золотой медалистке, что брак на первом курсе похоронит ее честолюбивые устремления, помешает реализоваться ее таланту и уму, на долгие годы сделает ее домохозяйкой. Увы, интуиция толкнула ее совершенно в другую сторону. Ей, напротив, казалось, что любовь и дети придадут ей сил, и, окрыленная, она не только окончит престижный вуз, но и сделает головокружительную карьеру в бизнесе. И никакие доводы посторонних не могли заставить ее понять очевидное. Нет, героиня моего рассказа не нашла нового призвания в материнстве, она тяготилась им, и все надеялась, что сможет реализовать себя в искусстве делать деньги. Увы, большинство ее светлых надежд, скорее всего, так и останется лишь мечтами, а значит, грузом КАРМЫ ляжет на плечи теперь уже ее детей. Тем не менее избавление от РОДОВОЙ КАРМЫ — вещь реальная. Вот его подробный механизм.

На первом этапе нейрооператор должен изъять из потерпевшего энергию чужой несостоявшейся жизни, вместе с которой перестанет проявлять себя нереализованная программа его предка. Для этого нейрооператор берет фотографию предка, оставившего кармический долг, и фотографию потомка. В такой последовательности фотографии укладываются на сильный магнит эмульсионной стороной вверх. Требования к фотографиям следующие. Снимки должны быть резкие. Человек, изображенный на снимке, должен быть запечатлен в полный рост, смотреть в объектив, а главное, он должен быть сфотографирован в трезвом состоянии. (Что греха таить: большая часть снимков, заполнивших наши фотоальбомы, сделана во время праздников или застолий, на которых не обходилось без спиртного.) Человека, изображенного на фотоснимке, не должны заслонять люди или животные. После того как такой фотоснимок займет место на поверхности магнита, берут сырое куриное яйцо комнатной температуры (если яйцо было в холодильнике, его необходимо предварительно согреть в руках). Яйцо располагают в нижней части фотоснимка, в ногах запечатленного на нем человека. Затем едва заметными, неторопливыми движениями яйцо перекачивают от ног человека к его голове, проходя по всем основным чакрам. Затем переносят яйцо по

воздуху (а не перекатывают по фотографии!) обратно к ногам. Процедуру повторяют снова. Главный упор — на точность прохождения яйца по чакрам на фотоизображении, а главное, на изменения в душевных ощущениях, происходящие с нейрооператором в процессе вышеописанной манипуляции.

Дело в том, что, начав работать, оператор входит в поле изображенного на снимке пациента или того человека, который оставил пациенту кармический долг. В эти минуты оператор ощущает ту же тяжесть, те же душевные страдания, что и человек, обратившийся к нему за помощью.

Выкатывая яйцом фотографию, оператор чувствует, что страдания покидают его, душа светлеет, собственные цели видятся отчетливее. И хотя во время работы груз чужой неудавшейся жизни не всегда исчезает полностью, но уменьшается настолько, что не блокирует интуицию, не мешает отчетливо видеть свою собственную жизнь. Естественно, что аналогичное состояние испытывает и пациент. Выкатывание одной фотографии (сначала это фотография предка — человека, деформировавшего родовую энергетику) продолжается от 10 до 20 минут. После этого на магнит кладут фотографию самого пациента. Работа с его фотографией ведется точно так же, как и с предыдущим фотоснимком, то есть до полного прояснения сознания, до обретения душевной гармонии. По окончании работы яйцо немедленно удаляют из помещения, где находятся нейрооператор и его пациент. Дело в том, что куриное яйцо обладает уникальной способностью вбирать в себя аномальную энергию.

Но изъять энергию — это еще полдела. После изъятия надо заполнить пустоты в энергоструктурах людей. Они образовались в результате удаления некогда находившихся там аномальных сил. С этой целью нейрооператор берет свечу и начинает прогревать над ней фотографии в той же последовательности, в какой он только что выкатывал их яйцом. В результате прогревания оба — оператор и пациент — начинают ощущать, как все существо наливается внутренней силой. Пациент обретает уверенность в своих возможностях, в нем пробуждаются волевые способности, зреет вера в свое превосходство над обстоятельствами, обостряется чутье. Прогревание длится до тех пор, пока вышеописанное состояние полностью не овладеет оператором и его пациентом.

Прожигание фотографии на свече — это современная модификация старинного обряда, который на Руси называли «греть деда». Дважды в год — накануне сева и в преддверии зимы — наши предки топили бани, разжигали костры и, расположившись у огня, зазывали к себе души предков, дабы они хорошо погрелись. Считалось, что если душа предка вдоволь погрееется у огня, то она наберет сил и не будет чинить препятствий ныне живущим родственникам, даже будет помогать им в трудные минуты. Когда мы греем над свечой фотографию, мы также напитываем душу изображенного на ней человека здоровой энергией, которая впоследствии поможет решать жизненные проблемы ему и его родне.

После прогревания фотоснимков пациенту необходимо посетить православный храм, где поставить свечу себе за здоровье, а своему предку — также за здоровье, если он жив, или за упокой, если его нет в живых к моменту начала работы нейрооператора. За упокой свеча ставится на канун. А вот за здоровье свеча ставится тому или иному святому, в зависимости от зодиакального знака человека, о

ком вносится просьба. Так, людям, принадлежащим к стихии ЗЕМЛИ — ТЕЛЬЦУ, ДЕВЕ, КОЗЕРОГУ, — свечи ставят к иконе Богоматери; ОГНЕННЫМ знакам — ОВНУ, ЛЬВУ, СТРЕЛЬЦУ — к изображению Иисуса Христа; ВОДНЫМ — РАКУ, СКОРПИОНУ, РЫБАМ — к иконе Николая Угодника; ВОЗДУШНЫМ — БЛИЗНЕЦАМ, ВЕСАМ, ВОДОЛЕЮ — к изображению архангелов Михаила или Гавриила. Смысл посещения храма следующий. Выкатывая яйцом и прожигая свечой фотографии людей, находящихся между собой в родственной связи, нейрооператор как бы заново перераспределяет их родовую энергетику. После того как энергетике придана «новая форма», ее надо надежно зафиксировать. Эту функцию выполняет именно энергетика церкви.

И еще. Человек, прогревающий фотографии, может их случайно повредить. В результате повреждения (появление желтых пятен или возгорание снимка) человек, занимавшийся этой операцией, вдруг чувствует, что ему что-то (а точнее, кто-то) мешает жить, то есть попросту настойчиво отводит от него удачу или препятствует достижению желаемой цели. Объяснение этому явлению следующее.

У фотоснимка всегда существует связь с душой человека, на нем изображенного. Видимо, душа, вызванная для пополнения энергией (теплом), в результате возгорания фотографии испытывает негативные ощущения. Поэтому она стремится отомстить обидчику. Тот, кто сжег фотографию, будет чувствовать рядом с собой присутствие незримого врага. Чтобы помириться с уязвленной душой, следует взять испорченную фотографию и положить ее в конверт, а сам конверт опустить в проточную воду (реку, ручей и т. д.). Спустя 2-3 минуты после того, как конверт поплывет по воде, ощущение присутствия незримого врага полностью исчезнет.

По завершении сеанса коррекции родовой кармы, состоящего из выкатывания яйцом и прожигания свечой, у человека проясняется сознание, восстанавливаются природные интуитивные способности. Однако чаще всего это восстановление временное. От 3 до 10 дней человек чувствует себя хорошо, а затем чувство кармического груза возвращается к нему вновь. Это не страшно. Надо лишь повторить вышеописанную процедуру. Полное освобождение от кармической зависимости наступает через 3-4 месяца со дня проведения первого сеанса.

А вот еще пример. Один мой пациент, талантливый программист по имени Василий, нигде подолгу не удерживался на работе. Стоило кому-то из руководства хоть чем-то попрекнуть его, как обычно спокойный мужчина моментально выходил из себя и начинал громить все, что попадало ему под руку. Почему-то Василию доставляло особое удовольствие разбивать стеклянные пепельницы, которые, как правило, были в каждом учреждении. Естественно, что после такой своеобразной реакции на критику сотрудника немедленно увольняли. Василий понимал, что на работе с ним происходит нечто необъяснимое, так как среди друзей или в нерабочей обстановке он безболезненно выслушивал критику в свой адрес.

Придя ко мне на прием, Василий вспомнил, как его отец говорил, что его карьеру сломал начальник, постоянно твердивший ему, какое он ничтожество. В кабинете начальника стояла стеклянная пепельница, которой рассказчик, по его словам, всегда хотел запустить в лицо своему начальнику, потому что он знал, что в действительности был способным и даже талантливым. Однако он так ни разу не

осмелился осуществить свое желание, ушел на пенсию заштатным конструктором и вскоре умер.

Стало ясно, что эпизодическая вспыльчивость Василия — результат воздействия родовой кармы, то есть поступка, который некогда не совершил его отец.

Пройдя пять вышеописанных сеансов, Василий перестал хвататься за пепельницу, когда слышал над своим ухом недовольный голос своего босса, а лишь усмехался в свои пышные усы и подумывал: «Недолго тебе меня осталось журить — скоро я сяду в твое кресло». Так оно вскоре и произошло. Потому что Василий, как и его отец, был человек талантливый.

Еще один пример влияния родовой кармы. Мой пациент по имени Игорь постоянно попадал в сложные ситуации, которые, впрочем, сам себе и создавал. Игорь заведовал рядом маленьких мастерских по пошиву и ремонту обуви. Однажды ему почему-то захотелось воспитать себе смену. Он подобрал на улице парня (как оказалось уже судимого) и принял решение «передать ему свое дело». Более того, он захотел во что бы то ни стало, чтобы «преемник» заменил его на работе во время свадебного путешествия. «Не пойму, зачем я так стремился обучить этого парня именно до своего отъезда», — удивлялся Игорь. Из путешествия Игоря вызвали телеграммой, в которой сообщалось, что его фирма оштрафована за обслуживание клиентов без выдачи квитанций. Преемник, конечно, исчез. Штраф Игорь заплатил из своего кармана.

В следующий раз, несмотря на постановление об обязательной установке кассовых аппаратов на частных предприятиях, Игорь вдруг захотел еще раз испытать судьбу. Вопреки предупреждениям коллег, он в течение месяца торговал без кассового аппарата. И конечно же, нарвался на следующий штраф.

«Меня словно бес под руку толкает», — жаловался Игорь и рассказал еще один случай.

«Оказался я как-то в компании незнакомых людей. Сидел тихо, пил виски, краем уха прислушивался к разговору. И вдруг разговор этих людей показался мне недостаточно жизнерадостным: они жаловались на низкие доходы, на падение покупательского спроса. Я решил вселить в них заряд бодрости и рассказал о том, как успешно идут дела у меня, как много я зарабатываю. Пригласил всех к себе в офис. Но те, кто меня слушал, оказались бандитами. Наутро они заявили ко мне на работу и предложили поделиться с ними доходами. Накликал, что называется, на свою голову».

В результате диагностики выявилось воздействие на Игоря какой-то силы, которая явно попадала в диссонанс с его предпринимательской деятельностью, а значит, с его судьбой. Это могла быть РОДОВАЯ КАРМА. Стали изучать семью моего пациента и выяснили, что отец Игоря был деятельным, предприимчивым человеком, однако его жена жила по принципам «тише едешь — дальше будешь», «всяк сверчок знай свой шесток», «синичка по зернышку клюет, да сыта бывает» и т. п. Эти же жизненные установки она пыталась привить мужу. И к сожалению, безуспешно. Многие жизненные планы отца Игоря так и остались неосуществленными, а энергия, отведенная под эти свершения, — неостребованной. Эта энергия, словно бес, и толкала Игоря под руку, заставляя

совершать поступки, грозившие бизнесмену катастрофой. Коррекция родовой кармы осуществлялась по приведенной мной выше схеме. После семи сеансов у предпринимателя исчезла потребность «ставить палки в колеса локомотива» своего бизнеса.

Глава 17

НАРАБОТАННАЯ КАРМА

Избавление человека от негативных проявлений родовой кармы не является чем-то особенно сложным. Однако хочу предостеречь: обнаружив симптомы родовой кармы у себя, вы не должны заниматься ее самостоятельным устранением. Дело в том, что неспециалисту очень трудно отличить КАРМУ РОДОВУЮ от КАРМЫ НАРАБОТАННОЙ. Однако, несмотря на схожесть названий и частичную схожесть симптомов, устранение НАРАБОТАННОЙ КАРМЫ осуществляется совершенно по другой схеме.

Прежде чем изложить читателю методику устранения последней, я объясню, когда и откуда берется НАРАБОТАННАЯ КАРМА и каким образом она блокирует интуицию. Объясню, как всегда, на примере.

Ближе к 35 годам Юрий, талантливый виолончелист, стал чувствовать, что его, как бы помимо его воли, тянет на странные поступки — играть то на чьих-то похоронах, то в подземном переходе, то в электричке. Сыграть так, что народ расплатится и расщедритя. А играл Юрий не где-нибудь, а в симфоническом оркестре. В оркестре Юрия предупредили один раз, второй раз предупредили — не срами коллектив, в котором работаешь, а в третий — выгнали. Юрий без симфонического оркестра жить не мог, попросился назад, дал клятву никогда не «колымить». Последствия предугадать не сложно: клятву виолончелист не сдержал.

Тогда Юрий пришел ко мне и спросил, в чем дело, что толкает его на всякую халтуру. Первым делом я посмотрел его родовую карму, побеседовал о родителях, продиагностировал их фотографии и убедился в том, что беды музыканта проистекают отнюдь не потому, что его предки не выполнили свои жизненные задачи на предмет бизнеса.

Тогда я обратился к жизни самого виолончелиста. Я спросил Юрия, не было ли у него когда-нибудь желания заняться предпринимательской деятельностью. Юрий подумал и ответил: «Да, такое желание было. Перед поступлением в консерваторию я долго колебался: а не пойти ли мне в Институт торговли? Родители отговорили: «Ты что? Музыкант — это так престижно! Ты из артистической семьи, поэтому тебе одна дорога — в симфонический оркестр». Но я чувствовал, что мое место не в симфоническом оркестре, а где-то посередине между искусством и бизнесом. И даже закончив консерваторию, я еще долго подумывал о том, как бы получить второе образование — в финансовом вузе. Но так ничего и не предпринял. А потом забыл о своей мечте».

«О мечте можно забыть, а вот судьбу не обманешь,— перебил я рассказчика,— в молодости вы выбрали не свой путь, поэтому теперь нереализованная энергия предпринимателя ломает уже сложившуюся жизнь музыканта и во весь голос заявляет свои права.

ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ВАШУ ЖИЗНЬ СОБСТВЕННЫХ НЕРЕАЛИЗОВАННЫХ СУДЬБОНОСНЫХ ПЛАНОВ И ЕСТЬ НАРАБОТАННАЯ КАРМА.

Она будет и впредь заявлять о себе, если вы, во-первых, по-прежнему будете искать свой путь в музыке, а не в бизнесе, а во-вторых, если вы не устранили уже имеющуюся у вас наработанную карму по специальной методике».

— Как это сделать? — заинтересовался Юрий.

Я объяснил.

Методика избавления от наработанной кармы выглядит приблизительно так. Человеку надо как бы заново переписать не только свое отрочество, но и всю взрослую жизнь до момента первого общения с нейрооператором. Что касается Юрия, то ему следовало заново мысленно прожить свое детство. Причем не таким, где бы он разучивал с утра до вечера гаммы, а таким, где он предавался бы спонтанно возникавшим желаниям. Особенно бурно следовало пережить те фантастические картины, которые так или иначе были связаны с коммерческой деятельностью. Например, обмен марками или значками со сверстниками. Иными словами, Юрию следовало мысленно еще раз пережить те ситуации и те поступки, которые некогда привели отца и мать к полному непониманию стремлений своего сына, естественно прожить эти ситуации следовало диаметрально противоположно тому, что было в реальной жизни. По словам Юрия, когда его отец принял решение, что мальчик будет поступать в музыкальное училище, Юра, вместо того чтобы объяснять отцу причину своего нежелания быть музыкантом, сказал: «В училище так в училище. И черт с ним!» Так вот, мужчина теперь должен был мысленно переиграть ситуацию так, будто бы он, наоборот, всеми правдами и неправдами убедил отца, что быть музыкантом не его призвание. Главным в этом мысленном моделировании прошлого должно стать то, что в результате вымышленных шагов должны быть счастливы все: отец, мать и, конечно же, сам Юрий.

На следующем этапе «фантазер» в результате воображаемого благословения своей семьей стать на путь коммерции должен был мысленно получить соответствующее образование. Иными словами, Юрию следовало вообразить в своей фантазии студенческие годы, проведенные в Институте финансов,— серьезные зачеты, коллоквиумы, коммерческую (не артистическую) среду общения. Иными словами, в своем воображении мужчине надо было прожить все то, что справедливо требовала от него судьба. После этого Юрию следовало в течение одних суток поставить в храме свечу за здоровье отца, матери и себя тем святым, которые соответствовали их зодиакальным знакам.

Юра скрупулезно выполнял все предписания, и после каждого посещения церкви на смену спонтанным желаниям «подколымить» приходили отчетливое видение собственного бизнеса и уверенность в том, что на стезе предпринимательства его непременно ждет успех, что его впредь всегда будут любить и окружающие люди, и капризная фортуна. Постепенно во взгляде мужчины стали появляться уверенность и азартный блеск, одухотворившие его красивые, но, увы, доселе растерянные глаза. Но тем не менее рецидивы

наработанной кармы все-таки время от времени давали о себе знать. Так длилось четыре месяца. А затем Юрий заболел. Предупреждаю читателя, что при использовании этой методики так бывает почти всегда. Болезнь обычно нетяжелая (иногда это может быть легкая депрессия). Основные признаки такого состояния — ясная голова и полное отсутствие желания (или возможности) производить физические действия. Так, Юру уложило в постель расстройство желудка.

Это время вынужденного бездействия человеку следует использовать для того, чтобы из хаотично возникших эпизодов детства, юности и взрослой жизни создать теперь полноценную жизнь, альтернативную той, которая была в действительности. За час или два эту новую киноленту своей жизни не смонтируешь, а тем более многократно не проиграешь в своем сознании. Поэтому судьба идет навстречу тем, кто усердно старается избавиться от наработанной кармы, заботливо «укладывая» их на несколько дней в постель. Воспользовавшись болезнью, Юрий три раза проиграл вымышленную модель своего детства, юношества и взрослых лет, которые теперь он полностью посвятил не музыке, а предпринимательской деятельности. Выздоровев, мужчина почувствовал, что наработанная карма исчезла навсегда.

Сейчас Юрий — удачливый бизнесмен. Но он всегда помнит о том, что лучший советчик — это его внутренний голос, а не мнение родителей или друзей.

Глава 18

ПОМОЩЬ ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ

Известно, что кристаллическая структура драгоценного камня обладает специфическими особенностями воздействовать на энергетику человека, а следовательно, и на его самочувствие. Самочувствие же человека в момент совершения сделки или в момент прогнозирования ее последствий часто определяет успех всего предприятия. В этой главе я считаю необходимым поделиться с читателями своими наблюдениями о воздействии различных драгоценных камней на мир чувств того, кто камень носит, а следовательно, на его стиль ведения бизнеса.

На сегодняшний день существует два наиболее крупных исследования, посвященных воздействию минералов на психику человека. Они принадлежат Леви-младшему и Валиенте. Но оба учения преследуют цель определить, представителю какого знака Зодиака соответствует тот или иной драгоценный камень, при условии, что последний постоянно находится на теле. Я поведу разговор о том, как использовать минерал для решения той или иной локальной задачи. В этом случае достаточно носить драгоценный камень несколько дней, а то и часов.

Итак, если предприниматель видит перед собой вершину, покорить которую — мечта всей его жизни в бизнесе, если он готов принять из-за нее последний и решительный бой, если на карту ставится все, я рекомендую, чтобы в это время тело предпринимателя соприкасалось с РУБИНОМ.

Один мой приятель, руководитель небольшой строительно-монтажной фирмы, в конце 80-х годов впервые попал за границу. Он был поражен тем, как организован бизнес на Западе с точки зрения эстетики: светлые просторные офисы, красочные рекламные проспекты, яркая униформа. По его словам, он захотел во что бы то ни стало по возвращении в Москву сделать из своей фирмы такую же. Чтобы вырваться из подвала, где ютилась фирма, напечатать красочные проспекты, одеть рабочих в фирменные комбинезоны, необходимы были деньги, причем немалые. Следовательно, нужно было осуществить крупную финансовую операцию, которая принесла бы большие прибыли. В те времена такую прибыль давала торговля иномарками. Мой друг не имел абсолютно никакого опыта в этом виде бизнеса и поэтому не знал, делать ему столь решительный шаг или нет. Я посоветовал ему использовать свойства рубина — камня горячего сердца, который, находясь на теле, помогает покорять именно те вершины, на которые человек устремляется по зову своего сердца. Мой друг был православного вероисповедания и поэтому приобрел небольшой золотой крест со вставленными в него рубинами, а затем отправился за рубеж приобретать иномарки. Подчеркиваю: не имея опыта торговли автомашинами, он успешно реализовал всю партию и на вырученные деньги снял офис, отремонтировал его, оборудовал кондиционерами, отпечатал рекламные проспекты, передел персонал — словом, осуществил свою заветную мечту — придал цивилизованный вид своему предприятию.

Другое дело, если вы стремитесь войти в коммерческое мероприятие не с «горячим» сердцем, а с «холодной» головой. Если вы цените в себе талант игрока и в сложных ситуациях больше полагаетесь на трезвый расчет и знание людских слабостей, то лучшим помощником при таком стиле ведения коммерческих дел является НЕФРИТ. Этот камень, будучи в любом виде на вашем теле, поможет расставить такие замысловатые сети для противников, из которых последним вряд ли удастся выпутаться.

Моя клиентка, женщина-адвокат, вела одно заведомо выигрышное дело, за которое ей обещали весьма солидный гонорар. Но получить его она никак не могла, потому что дело тянулось три года (!): то сам ответчик по уважительной причине не являлся в суд, то по такой же причине не являлся его адвокат, и слушание откладывалось. Для успешного же исхода дела достаточно было один раз собраться всем вместе в зале суда. Но именно этого никак не удавалось добиться. Моя пациентка возмущалась, нервничала. Я посоветовал ей надеть на себя украшения из нефрита, а затем подумать, как успешно завершить процесс. Надев украшение из нефрита, она позвонила адвокату ответчика и предложила его подзащитному мировую от лица истца, ссылаясь на то, что ей якобы предлагают взять выгодное дело, а у нее руки скованны текущим процессом. Моя подопечная сразу вспомнила, что ее коллеги очень живо соперничают друг другу. Трюк удался. Все участники собрались вместе в зале суда, но вместо мирового завершения делу был дан ход, а моя подопечная выиграла процесс. «Я никогда не пошла бы на обман,— впоследствии рассказывала она,— если бы, надев нефрит, не поняла "холодным" умом, что адвокат ответчика целых три года попросту водил меня за нос».

Если вы хотите добиться успеха в коммерческом предприятии, уповая на жалость к вам партнеров, то носите украшения из ОПАЛА. Одной бизнес-леди, взявшей в банке кредит и «прокрутившей» его один раз, потребовалась повторная «прокрутка» всей суммы, полученной в результате первой операции. Но для этого необходимо было отсрочить возврат кредита. Банк не хотел уступать. Послушавшись моего совета и надев на палец перстень с опалом, бизнес-леди направились на поклон к руководству банка. «Я не произнесла и двух слов,— вспоминала предпринимательница,— как вдруг почувствовала, что этим людям почему-то меня искренне жалко. После короткой беседы я получила отсрочку по возврату кредита».

Если вы в бизнесе дипломат, если вы не хотите враждовать со своим конкурентом, а образовать с ним тандем на базе общих интересов, донести до его сознания, что экономический союз с вами будет для него чрезвычайно продуктивен, то наденьте, прежде чем вступать с ним в диалог, украшение из ГРАНАТА.

В одном небольшом городке на рынке фото услуг столкнулись интересы двух дистрибьюторов. Один из них представлял фирму «Коника», другой — «Фюджи». Каждый стремился успешнее реализовать свой товар, а следовательно, мешал конкуренту. Что только они не делали друг с другом! Пока наконец один из них не надел на руку четки из граната. И сразу ему в голову пришла счастливая мысль — объединить усилия и капиталы, предложить своим потребителям более широкий спектр услуг, чтобы вместе выручить больше денег, нежели они выручали

порознь. После нескольких бесед со своим конкурентом обладатель четок довел до его сознания свой план. Не прошло и полугода, как бывшие конкуренты, создав альянс, удвоили доходы.

А если вы еще не успели сделать для себя выбор, на какое именно направление в существующем бизнесе вам следует сделать главную ставку, прибегните к помощи АГАТА. То решение, которому вы захотите отдать предпочтение в часы, когда на вашем теле находится этот камень, смело принимайте за установку к действию. Агат помогает человеку выкристаллизовать перспективные цели.

Подмосковная предпринимательница по имени Жанна одновременно владела бистро, магазином «Строительные материалы» и химчисткой. Все три предприятия скорее «дышали на ладан», нежели приносили ощутимую прибыль. Женщина хотела избавиться от двух из них, чтобы пустить все деньги на развитие третьего. Но вот что должно было стать этим третьим, она не могла решить. Надев, по моему совету, украшение из агата, она почувствовала, что склоняется к решению оставить лишь магазин «Строительные материалы», а бистро и химчистку закрыть. Так она и сделала, и не ошиблась. Колхоз, находившийся поблизости, сдал в аренду участок земли под строительство дач. Расширив ассортимент товара, Жанна разместила свою рекламу на всех дорогах, ведущих к строящемуся дачному поселку, и ее магазин стал давать прибыль, которая заведомо перекрывала доходы от трех ранее существовавших предприятий.

Если кто-то стремится втянуть вас в коммерческое предприятие, сомнительное с точки зрения прибыли, однако вы чувствуете, что не имеете сил отказаться от навязчивого авантюриста и, более того, рискуете уступить его желаниям, наденьте украшение из АЛЕКСАНДРИТА. Пока этот камень соприкасается с вашим телом, вы будете отчетливо чувствовать свой, и только свой интерес и никогда не совершите поступка, который может причинить вам ущерб.

Друзья-предприниматели уговорили Анну Львовну вложить все прибыли от продажи цветов на ее многочисленных торговых точках в строительство элитных домов с улучшенной планировкой, обещая сверхприбыли от продажи квартир. Что-то внутри подсказывало женщине, что это авантюра. Тем не менее уговоры друзей подействовали, и Анна Львовна оформила на счет строительной компании платежку на огромную сумму денег. Правда, прежде чем отправить сумму по назначению, зашла посоветоваться. Я дал ей совет надеть александрит, причем немедленно, пока деньги не ушли с ее счета.

Надев украшение из этого камня, Анна Львовна не только не перевела средства, но и вовсе перестала реагировать на уговоры друзей-строителей. Последних ждал провал. Выстроив элитный дом в неэлитном районе на окраине столицы, они не смогли привлечь туда обеспеченных людей. Фирма продала квартиры едва ли не по их себестоимости. Прибыли не было.

Если вы стремитесь реализовать сразу несколько коммерческих планов, но для их осуществления у вас просто не хватает сил, прибегните к возможностям БИРЮЗЫ. Энергия из вас будет буквально фонтанировать. Подобное воздействие оказывает на человека и АВАНТЮРИН, хотя его сила несколько меньше.

Если вы полностью утратили интерес к тому коммерческому делу, которое начали, и уже вложили деньги, а обстоятельства заставляют вас вести его лишь для того, чтобы вернуть вложенные средства, если вам предстоит заниматься нелюбимым делом, советую надеть украшение из АМЕТИСТА. Этот камень поможет вам успешно завершить труд, не приносящий радости, не растратив при этом ни капли душевных сил.

У Федора Трифиновича было хобби — плетение из бересты. Однако это занятие не могло прокормить его многочисленную семью. Вот народный умелец и был вынужден весь дачный сезон ходить по электричкам, продавая то мороженое, то газеты, лишь бы зимой предаваться своему любимому делу — плетению. Несколько раз пытался Федор Трифинович прекратить торговлю в поездах, но отсутствие заработков порождало конфликт в семье. Я посоветовал ему прибегнуть к возможностям аметиста. Мужчина нашел в доме старинную, принадлежавшую еще его бабушке брошь, которая была украшена именно этим камнем. Брошь он всегда держал во внутреннем кармане пиджака, как можно ближе к телу. С этого самого момента ему стало даже весело продавать газеты, привлекая внимание пассажиров разными забавными историями из них, которые он пересказывал на свой лад, иногда куда интереснее, чем они были изложены журналистами. Нет, он не полюбил эту работу. Он просто перестал замечать ее негативные стороны. Работа перестала раздражать его. Поэтому вдохновение с удвоенной силой накатывало на него, когда он брал в руки бересту. Вскоре это дало свои результаты. На одной из выставок народных промыслов его изделия заметили и предложили работать на западного потребителя, став сотрудником одной из фирм, поставляющих русские сувениры за рубеж, где они пользовались большим спросом. Теперь Федор Трифинович кормит свою семью куда сытнее, чем раньше, и при этом занимается любимым делом.

АЛМАЗ следует надевать лишь в тех случаях, когда вы на сто процентов уверены, что идете решать те коммерческие задачи, которые являются главной целью вашей жизни. В противном случае этот камень будет не помогать, а, напротив, мешать вам в ее достижении.

Глава 19

ТАЛИСМАНЫ И АМУЛЕТЫ

При рождении человека его доселе бесплотная душа обретает физическое тело, а вместе с ним множество хлопот: болезни, ежедневную потребность в пище, холод, боль и многое другое. Куда как комфортнее чувствовала себя эта душа в идеальной среде обитания — в бескрайнем пространстве, а главное — без плоти. Но, увы, высшие планы Творца направили душу из небесной выси на грешную землю и дали ей тело. А вместе с телом Творец по доброте своей предусмотрел и целый комплекс защитных мер, которые должны обеспечить комфортное пребывание одухотворенному человеческому телу на Земле. Это любящие родители, мудрые учителя, верные друзья, нежные жены или мужья либо просто покровители, заботливо ведущие по жизни. Еще у человека существует и Ангел-хранитель, который отводит от него беду в так называемых нестандартных ситуациях.

Все беды для человека начинаются с того момента, когда одно или несколько защитных звеньев у него рушатся. Например, умирает отец или уходит жена. Но беда приходит не сразу. Сначала Ангел-хранитель как бы закрывает собой бреши, образовавшиеся в защитном комплексе человека. «Работая» с удвоенной, а то и с утроенной нагрузкой, Ангел-хранитель быстро истощается энергетически и становится вовсе не способным выполнять свои прямые функции. И вот тогда-то неприятностям нет конца.

В этом случае на помощь приходит талисман. В Москве существует специальный центр, который так и называется «Талисман». Вот что рассказали мне его сотрудники.

Археологические раскопки показали, что талисман был неотъемлемым элементом культуры практически каждого народа, когда-либо жившего на Земле. А если в различное время разные цивилизации независимо друг от друга обратились к талисману как к способу защиты от невзгод, то с точки зрения даже самой строгой науки свойства талисмана являются не предрассудком, а объективной реальностью. Например, в русском эпосе считалось, что пальцы, сложенные в кукиш, оберегают от ведьм и другой нечистой силы. По старинным поверьям, чтобы узнать, нет ли ведьм среди собравшихся в каком-либо месте женщин, надо было пройти мимо них, сложив кукиши на обеих руках, предварительно засунув одну руку в карман, другую — за пазуху. Ведьма непременно выдаст себя неприличной бранью, и с той поры она не опасна. Так считали славяне. Но что интересно, раскопки, производимые в Бразилии, Индонезии, Египте — странах, не имевших никакой связи с Древней Русью, показали, что везде существует талисман, представляющий вышеуказанную «комбинацию из трех пальцев». Цель такого талисмана — уберечь человека от дурного глаза, от болезни, от зла. В Испании, например, родители прикладывали к одежде ребенка гагатовую фигу, чтобы предохранить дитя от «напасти».

Так что же такое талисман?

Древние индейцы ввели такое понятие, как ПРЕДМЕТ СИЛЫ. Суть его в следующем. Каждому человеку в личной жизни, коммерции или продвижении по службе необходимо быть уверенным в себе, а иными словами, ОБЛАДАТЬ СИЛОЙ. Защищая человека, эта сила вселяет в него дополнительный заряд энергии, направленный на достижение успеха в делах или просто счастья.

ТАЛИСМАНЫ, а также амулеты и обереги И ЕСТЬ ПРЕДМЕТЫ, ЗАКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЕ СИЛУ И ПЕРЕДАЮЩИЕ ЕЕ СВОЕМУ ВЛАДЕЛЬЦУ. Специфическую энергию, сокрытую в таком предмете, древние индейцы называли «духом». Они считали, что ПРЕДМЕТ СИЛЫ населен одним или несколькими духами, талисман же является их жилищем. Поэтому именно дух, а не сам предмет охраняет владельца талисмана и придает ему дополнительные силы.

Теперь несколько слов о том, что есть духи.

Духи, согласно древним индейским поверьям,— это силы, которые существуют как внутри нас, так и вокруг нас, естественно независимо от нас. Однако они существуют в ином, невидимом для человека мире. В природе каждый предмет «населен духом», то есть обладает энергией из тонкого материального мира. Обладает этой энергией (или набором энергий) и талисман. Его потенциал и переходит к владельцу талисмана, становясь его личной энергией и наделяя его силой. «Узелок силы» — так называли талисман индейцы племени хиваро.

Теперь постараемся с позиций современного человека понять, откуда же бралась эта сила у ничем не примечательного на первый взгляд предмета. Начнем с того, что чаще всего роль талисмана выполняют камни. Камень, как известно, имеет кристаллическую структуру. Кристаллы обладают огромным энергетическим полем, «конкретно организованным» именно благодаря жесткой кристаллической структуре. Поэтому, например, драгоценный или полудрагоценный камень вполне конкретно влияет на биополе человека. Так, бирюза делает человека деятельным и смелым, а нефрит — неторопливым и осторожным и т. д. Но сам по себе камень еще не является талисманом. Он станет таковым лишь тогда, когда, например, шаман поселит в нем одного или несколько Духов. Выбор Духов определяет функциональные способности талисмана. Энергия Духа может быть направлена на решение одной конкретной проблемы (например, возврат долга), и с ее решением талисман утрачивает силу; она может быть направлена на добавление человеку каких-либо отсутствующих у него качеств (например, сильному и смелому человеку добавляется гибкость ума). Это называется «добавление новых штрихов к психологическому портрету». Талисман, выполняющий эту функцию, действует фактически на протяжении всей жизни его обладателя.

Процесс вселения Духа в камень (или другой предмет, выбранный для ношения) выглядит приблизительно так. Вникнув в проблему, которую нас просит разрешить клиент, специалист из центра «Талисман» берет в руку

выбранный для ношения предмет и, войдя в состояние измененного сознания, предпринимает с этим предметом путешествие в Верхний мир. В этом мире есть КОМНАТА СИЛЫ. Там находится чаша, в которую кладут этот предмет. Вокруг чаши собираются Учителя, Духи. Они не только наделяют предмет конкретной силой (вселяют в него Духа), но и дают текст-заклинание, который часто заключен в стихотворную форму.

На каждый талисман дается свой заклинательный текст. Клиенты нас часто спрашивают: «Неужели вы способны сами так быстро сочинять самые разные стихи?» Отвечаем: «Стихов не пишем. Эти заклинания нам передают Духи во время путешествия в Верхний мир». Вот одно из заклинаний, сопровождающее талисман, заряженный на удачу в коммерческой деятельности.

Войди в мое поле, защитная сила.
Хочу, чтоб деньги ты мне приносила,
Чтоб от разорения меня берегла,
Хочу, чтоб удачу ты мне принесла.

Что происходит с человеком, когда заряженный таким образом талисман оказывается на его теле? Ответ станет понятен, если его пояснить конкретным примером. Однажды в наш центр обратился молодой человек, который «нес на своих плечах» едва ли не весь груз фирмы, в которой работал, и справедливо претендовал на место заместителя генерального директора. Но сложность заключалась в том, что талантливый юноша был самым молодым в коллективе, большинство сотрудников воспринимали его не иначе как мальчика на побегушках и не могли себе даже представить (а не то что утвердить) его в начальственном кресле.

Объяснять человеку, как вести себя с коллегами, чтобы занять причитающееся ему место, как правило, пустая трата времени. Если человек и поймет справедливость твоих советов, далеко не всегда способен претворить их в жизнь. У него просто не хватит на это внутренней силы. Другое дело, когда он вешает себе на тело талисман, заряженный на разрешение стоящей перед ним проблемы. Ведь во время зарядки талисмана специалист и помогающие ему Духи отчетливо видят конечный результат своей работы: в нашем случае носитель талисмана — заместитель генерального директора фирмы, следовательно, и энергетика Духа, вселенного в талисман, соответствует энергетике занимающего эту должность.

А теперь немного о том, как происходит общение между людьми. Сначала в пространстве сталкиваются их Духи и меряются силой. У кого силы больше, тот и претендует на власть. Более слабые Духи несут информацию своим хозяевам о том, что данному человеку следует подчиниться, признав его превосходство. Эта информация воспринимается на чувственном уровне, и в один прекрасный момент люди вдруг начинают чувствовать в своем коллеге начальника, а себя по отношению к нему —

подчиненными. Постепенно и сам новоиспеченный начальник органично вырастает в свою роль.

Именно так и произошло с нашим молодым пациентом. После того как он надел талисман, у него не изменились ни голос, ни осанка, но в то же время он почувствовал, что окружающие вдруг признали в нем руководителя. И естественно, что на ближайшем совете фирмы он был утвержден в должности заместителя генерального директора.

Встречается и другой механизм действия талисмана. Так, у одного крупного предпринимателя застрял в порту танкер с нефтепродуктами. Причиной послужили поломки на борту и проволочки с оформлением документов. Наши специалисты зарядили горный хрусталь на разрешение именно этой задачи, визуализируя конечную цель: танкер должен выйти из порта и отправиться по назначению. Энергетика успеха аккумулировалась в кристаллической решетке горного хрусталя. С той самой минуты, как предприниматель надел на шею талисман, любая его мысль о застрявшем танкере, проходя сквозь кристалл, не только многократно усиливалась, но еще и обретала строго определенный окрас неизбежности благоприятного разрешения ситуации. Мысль — это энергия. Под действием таких энергетических вливаний проблема постепенно рассасывалась. В нашем случае ремонт судна был завершен в рекордно короткие сроки, а администрация порта постепенно изменила свою точку зрения на документы, сопровождавшие нефтепродукты.

Форма талисмана также влияет на характер его действия. Например, чтобы защититься от рэкета, человек надевает на себя зуб животного или другой острый предмет. Защитный талисман может быть в виде маски, выражение которой сверхагрессивно. Энергия такого талисмана истекает узким лучом, а значит, активно противостоит той энергии, которая осуществляет покушение на владельца заряженного нами предмета. Другое дело — талисманы, приносящие любовь. Они имеют округлую форму сердечка или кольца. А вот находящиеся на теле предметы, цель которых приносить богатство, имеют воронкообразную форму, например миниатюрная амфора или другой сосуд. Большинству предпринимателей мы советуем обыкновенный холщовый мешочек на шнурке. Это тоже воронкообразный талисман, он притягивает к себе чужую энергию в виде денег, помогает ее хранить, накапливать, не отдавать. Еще лучше, если этот талисман изготовлен из такого минерала, как авантюрин или «тигровый глаз». Кристаллическая структура этих полудрагоценных камней сама по себе отлично работает на деньги.

Талисманы могут иметь форму креста, многоконечной звезды, повторять очертания насекомых. Например, в Древнем Египте считалось, что особой силой наделен талисман **ЖУК СКАРАБЕЙ, КАТЯЩИЙ ПЕРЕД СОБОЙ ШАР**. Его изготавливали из золота или камня. Этот талисман часто использовался как магическая печать фараона, целью которой было защитить фараона от злых сил.



Отработавший свое талисман (то есть талисман, который выполнил поставленную перед ним цель и потерял силу) нельзя продолжать носить самому или дарить кому-либо. Его надо или выбросить, или повторно зарядить. В нашей практике был такой любопытный случай. Одной предпринимательнице в нашем центре зарядили талисман из розового кварца на защиту от бед. Дело в том, что этой женщине грозила расправой одна преступная группировка. Вновь посетительница появилась у нас через год, поделившись своими подозрениями, что талисман утратил силу. При этом она рассказала нам такую историю. Преступная группировка осуществила свою угрозу, и посетительница, незадолго до повторного визита в наш центр, попала в жуткую автокатастрофу. Ее машину, идущую на высокой скорости, умело «подрезали», и она упала в кювет. Водитель, сидевший слева от нее, погиб на месте. Женщина же, к своему удивлению, отделалась лишь двумя легкими царапинами на лице.

Когда, войдя в состояние измененного сознания, наш специалист посетил место аварии, то увидел на асфальте искалеченного духа, который некогда был вселен в защитный талисман. Дух принял удар на себя, и тем самым спас от смерти женщину. Мы рассказали об этом посетительнице и попросили ее снять «отработанный» талисман. Она стала расстегивать цепочку.

Одно неаккуратное движение — и розовый кварц упал... нет, не на пол, на мягкий ковер с высоким ворсом и рассыпался на сотни мелких осколков. Заряженный минерал, отдав всю свою силу, спас от смерти предпринимательницу, а сам превратился в прах.

Глава 20

БОЛЬШИЕ СНЫ

Итак, усвоив материал предыдущих глав, читатель знает, что деньги любят удачливых и сильных, а чтобы стать богатым, надо не только находиться в гармонии со своей ДОЛЕЙ, но и стремиться расширять свое астральное «я». Но каждый прочитавший эти строки понимает, что данное знание не является тайным, а значит, не он один будет стремиться достичь влияния и силы именно этим путем. Задолго до того, как каждый из вас взял в руки эту книгу, тысячи людей, окунувшись в мир бизнеса, пусть интуитивно, но находили гармонию со своей ДОЛЕЙ, расширяли свое астральное «я», да так успешно, что миллионы других «я» были вынуждены сильно поужать свое место в астрале, а то и вообще прекратить в нем свое существование. Иными словами, расширение астрального «я» совершенно незнакомого нам могущественного человека или группы подобных людей порой может служить едва ли не смертельной угрозой для нашего бизнеса, а то и для самой нашей жизни.

Допустим, представителями финансовых олигархов лоббируется в Госдуме закон, например, о повышении пошлины на ввоз товаров из-за рубежа. Этот закон, улучшающий условия функционирования крупных отечественных производителей, подводит к краю финансовой пропасти тех, кто поставляет в страну дешевый импорт. Юриспруденция называет произошедшее «ФОРС-МАЖОРНЫМИ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ». Ну действительно, откуда мелкий «челнок» может знать, что там зреет в головах у государственных мужей. К чему тогда весь этот пространный разговор о согласии со своей ДОЛЕЙ, о постижении планов Верхнего мира на твою жизнь — справедливо упрекнет меня читатель,— если каждый из нас оказывается таким же незащищенным перед рядовым чиновником, как японский рыбац перед цунами? Так вот дело как раз в том, что на этот случай у Природы предусмотрена система защиты менее влиятельных людей от более влиятельных. О ней я хочу рассказать в последней главе нашего повествования.

Если предприниматель удачлив, если он живет в соответствии со своей записью в книге судеб, ему обязательно поступает предупреждение о возможной опасности. Во-первых, это могут быть сигналы его собственной интуиции, но чаще всего ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ВЕЩЬИЙ СОН.

О природе человеческих снов спорят много. Зигмунд Фрейд называет сны реализацией затаенных комплексов человека; наш современник Евгений Цветков считает сны способом подсказки человеку свыше; церковь — не иначе как бесовским наваждением и т. д. Я постараюсь выдвинуть свою версию природы сна.

Эта версия выглядит так:

СНЫ — ЭТО ОТОБРАЖЕНИЕ СОБЫТИЙ, ПРОИСХОДЯЩИХ НЕ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ, А В АСТРАЛЬНЫХ ПОЛЯХ. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭТИХ СОБЫТИЯХ ПОСТУПАЕТ К ЧЕЛОВЕКУ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВ, ДОСТУПНЫХ ДЛЯ ЕГО ВОСПРИЯТИЯ.

Например, мэр Москвы Юрий Лужков наводил в городе порядок так, как он его понимал. Иными словами, расширял свое астральное «я». В планы расширения лужковского «я» входил, например, снос коммерческих палаток. После принятия решения о сносе палаток «я» Лужкова в астральном поле стало резко расширяться. Мэр еще не предпринял никаких шагов, не издал никаких указов, но астральное клише этих указов уже сформировалось, а именно указы будут изданы, их выполнение непременно будет иметь место. Однако исполнение этих указов поставит на грань катастрофы какого-нибудь доселе удачливого владельца палаток. Для последнего, наоборот, способом расширения его астрального «я» является увеличение числа уличных точек.

Однако Верхний мир заинтересован как в претворении в жизнь планов мэра (недаром Лужков удачлив в своих начинаниях), так и в благополучии владельца палатки, который доселе находился в согласии со своим высшим «я», а значит, излучал во Вселенную энергию, увеличивающую энтропию последней. «Эту энергию он будет излучать и впредь, если с ним не произойдет катастрофа», — размышляет Верхний мир. Поэтому последний отработал механизм взаимодействия двух удачливых людей, из которых один по масштабу крупнее, а другой — мельче. Результат взаимодействия должен быть следующий: «И ВОЛКИ СЫТЫ, И ОВЦЫ ЦЕЛЫ». И тогда в преддверии форс-мажорных обстоятельств мелкому предпринимателю снится СОН-ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ.

Читателя, конечно, интересует, как выглядит именно такой сон, дабы выделить его из десятков других видений, посещающих его в объятиях Морфея. Просчитать это несложно, если следовать за логикой создания человеком своего капитала. Мы уже упоминали, что в основе притяжения денег лежат удовольствия, которые человек стремится доставить себе тогда, когда необходимая для этого сумма будет у него в кармане. Но после того, как человек испытал заветное удовольствие, повторное мысленное обращение к нему, как правило, денег не притягивает. Значит, конечной точкой акта притяжения «презренного металла» является переживание человеком тех эмоций, ради которых он и просил у Всевышнего деньги. Но во сне мы испытываем чувства не менее яркие и полнокровные, чем наяву. Отсюда следует, что если сон был заполнен исполнением тех наших земных желаний, которые и подвигли нас заниматься соответствующим бизнесом, то, увы, этот бизнес надо сворачивать.

Так, во время благоустройства столицы владелец шести палаток по имени Арнольд рассказывал, что за месяц до того, как его палатки были ликвидированы, он видел сон, в котором покупал себе турпутевку в Кению, где принимал участие в сафари. И во сне ему даже удалось подстрелить льва. От этой удачи он был на седьмом небе от счастья. В жизни Арнольд был

заядлым охотником. Заниматься палаточным бизнесом его подвигло фанатичное желание поучаствовать в сафари. И больше всего он мечтал, конечно, о том, как сразит своей пулей царя зверей.

Увы, данное сновидение означало, что наяву всем вышеперечисленным планам молодого человека никогда не суждено будет сбыться, по крайней мере, на доходы от палаточного бизнеса. Расскажи мне Арнольд этот сон сразу, я посоветовал бы ему незамедлительно (и выгодно) продать палатки, а самому перекачать деньги в другой вид коммерческой деятельности. Ведь наверху никто не желал катастрофы предпринимателю (иначе он просто не увидел бы вещий сон). Увы, Арнольд опоздал с рассказом. Но не всегда подобные ситуации заканчиваются столь печально.

Так, один мой знакомый книгоиздатель взял большой кредит под выпуск книги. Книга вышла, но не расходилась. Казалось бы, ему ничего не оставалось делать, как продать квартиру, чтобы заплатить долги. И в то же время книгоиздателю постоянно снился сон, в котором он продает квартиру и остается на улице. Мужчина, посчитав, что сон вещий и что в нем он видит свое будущее, запустил дела и стал искать покупателя на недвижимость, а не на книги. Но в последний момент что-то заставило его прийти ко мне.

Я объяснил, что сон и впрямь вещий, только сулит он обратное увиденному. Сон предупреждает, чтобы книгоиздатель свою квартиру не продавал. Я руководствовался следующим. Если это событие (продажа квартиры) произошло в астральном поле, то есть во сне, то по логике вещей оно уже не должно произойти в реальной жизни. После моих слов мужчина решил подождать с продажей квартиры. В скором времени ему пришлось выпивать в компании малознакомых людей, и он посетовал на свою беду. Один из гостей расчувствовался, набрал по телефону книжную базу в Сочи (директора он знал) и договорился об отправке туда всего залежалого книжного товара. Вскоре из Сочи пришла необходимая издателю сумма.

Далеко не всем людям накануне грядущих бед снятся события, полностью отражающие их земные чаяния, чаще какая-то одна деталь сна предупреждает об опасности. Бизнесмену не надо, словно перезревшей невесте, наизусть учить сонники. Важно запомнить принцип:

ЕСЛИ НАБОР УВИДЕННЫХ ВО СНЕ ЭМОЦИЙ ИЛИ СОСТОЯНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ ВАС ПОЗИТИВНЫМ, В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ ЖДИТЕ КРУШЕНИЯ НАДЕЖД.

Так, например, видеть себя во сне веселым — к печали; веселье, царящее вокруг, — к разочарованию; счастье — не к добру; поцелуй — к измене; поцелуй с человеком одного с тобой пола — к вражде; богатство — к катастрофе; гадать (успешно) — предупреждение не торопиться; жениться или выходить замуж во сне предвещает безвыходное положение; удовольствие от совокупления снится к задержке в делах. И наоборот:

СНЫ, СООБЩАЮЩИЕ ВАМ ОБ УСПЕХЕ НАЧАТОГО ДЕЛА, ПО СВОЕЙ СОБЫТИЙНОЙ ФАБУЛЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ОКРАШЕННОСТИ СВЯЗАНЫ С УНИЖЕНИЕМ, ГОРЕМ И ПОТЕРЯМИ.

Слезы во сне — к неожиданной радости; бедность — к богатству; усталость — к успеху в делах; несчастье — к счастью; жажда — утоление амбиций; если тебя бьют — к везению; если тебе изменили — к верности; траур — влиятельный покровитель; арест — к деловому предложению; услышать судебный приговор — успешное завершение дел; приведение приговора в исполнение через повешение, отсечение головы — слава; труп (незнакомца) — удачные дела; собственный труп — неизменный успех (Толкование снов взято из книги Е. Цветкова «Счастливые сны». М., 1995.).

А что делать в том случае, когда после предупреждения, поступившего во сне, не остается времени для практических шагов в реальной жизни? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте вновь рассуждать логически. Если вам грозит беда в ближайшие дни, значит, чье-то астральное «я» стремительно усиливается. Но оно не может сильно расти без всякой причины. Значит, обладатель этого «я» на Земле совершает (или готовится совершить) шаги, в высшей степени отвечающие интересам Верхнего мира. Организм триумфатора излучает именно ту волну, которой сейчас так не хватает Вселенной. Чтобы не стать жертвой увеличения чужого астрального «я», надо не противостоять ему, а, напротив, постараться «сесть ему на хвост».

Для этого ваш личный биоритм должен начать биться в унисон с ритмом перспективных жизненных планов более расторопного конкурента. И тогда вы будете подхвачены той же волной, которая сулит успех ему. Но как это сделать? Ведь вы даже не знаете, кто он, а уж о том, чем он так угодил Верхнему миру, и гадать не приходится. Способ простой. **НАДО ПОЛЮБИТЬ ТОТ СОН, КОТОРЫЙ ПРЕДВЕЩАЕТ ВАМ БЕДУ.** Полюбить сон надо всей душой. А полюбить — значит слиться с ним. Словом, если вы не в состоянии победить чье-то растущее «я», его надо принять, то есть использовать себе во благо.

Так и поступил другой владелец палаток, Муртаз, который собирался открыть едва ли не целый палаточный городок и уже снял для этой цели со счета наличные деньги. Вдруг во сне он увидел, как совокупляется с женщиной — помощником супрефекта того административного округа, где собирался начать строительство. Помощник супрефекта была старой и на редкость неприятной особой!

Я уже упоминал, что совокупление во сне предвещает проволочку в делах и враждебное отношение к тебе тех людей, которые доселе тебя поддерживали. Буквально ошарашенный сновидением, Муртаз обратился ко мне. Я посоветовал Муртазу, как это ни трудно, полюбить этот отвратительный сон со всеми его подробностями и, естественно, приостановить вложение денег в строительство своего «палаточного городка». Муртаз выполнил оба условия.

Не прошло и 10 дней, как власти того же административного округа предложили предпринимателю поддержать один большой проект, связанный со строительством жилья, обеспечив ему свое покровительство и налоговые льготы. Туда и поместил свой капитал Муртаз. И уже безучастным взглядом постороннего он наблюдал, как сносились палатки, как разорялись его вчерашние коллеги по уличной торговле. В данном случае вещий сон предупредил человека об опасности, грозящей ему, а умелое обращение с этим сном обеспечило предпринимателю головокружительный взлет.

Надо сказать, что отнюдь не любой увиденный во сне половой акт или поцелуй обязательно сулят препятствие в бизнесе или измену коммерческих партнеров. Совокупление, поцелуй, а также другие элементы в провидческом сновидении непременно должны быть увязаны с теми начинаниями или с теми людьми, от которых зависит протекание вашего коммерческого дела в реальной жизни. Если бы Муртаз во сне совокуплялся не с работницей префектуры, а просто с незнакомой женщиной — никакого судьбоносного значения для его бизнеса данный сон не имел бы, а являлся бы, в полном соответствии с теорией Фрейда, плодом нереализованных сексуальных желаний предпринимателя.

И еще одна форма предупреждения человека о том, что в ближайшее время его ждут события значительные, — сны, о которых я хочу рассказать особо.

Какое бы положение каждый из нас ни занимал на социальной лестнице, каким бы ни был наш круг общения в реальной жизни, существует та дверь, через которую можно проникнуть в мир, посещаемый лишь великими людьми. Или теми, кто кажется сильными мира сего при жизни. Словом, пообщаться с Наполеоном, Лениным, Мао Цзэдуном, а также с Ельциным, Клинтоном, Гельмутом Кодем можно в сновидениях. После встречи во сне со столь значительным лицом тебя еще долго преследует ощущение, что в твоей жизни должны произойти значительные перемены. Недаром известный исследователь сновидений Евгений Цветков называет общение во сне с государственными деятелями БОЛЬШИМИ СНАМИ.

Мне по роду деятельности тоже часто приходится трактовать сновидения, в том числе и БОЛЬШИЕ СНЫ. Хочу поделиться своими наблюдениями.

ТАК, ОБЩЕПРИЗНАННЫЕ АВТОРИТЕТЫ, К ТОМУ ЖЕ АССОЦИИРУЮЩИЕСЯ У БОЛЬШИНСТВА ЛЮДЕЙ С ИДЕЯМИ ДОБРА И БЛАГОПОЛУЧИЯ, ЯВИВШИСЬ ВО СНЕ, ОБЫЧНО СУЛЯТ БЛАГОПОЛУЧНЫЙ ИСХОД ДЕЛА, КОТОРОЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНЫМ.

Например, если моему знакомому бухгалтеру накануне сдачи годового отчета снился Гельмут Коль, то с отчетом проблем не возникает, если же бывший канцлер Германии не приходит в ту ночь во сне, с отчетом возникают трудности. Моему другу, известному журналисту и

путешественнику Александру Добровольскому, накануне рискованной экспедиции на «Мертвую дорогу» приснился сон, что отпуск ему подписывает сам Николай Иванович Рыжков. В то время Николай Рыжков был Председателем Совета Министров СССР, а после деятельного участия в устранении результатов последствий землетрясения в Армении стал еще и всенародным любимцем. Вследствие общения во сне со столь высокопоставленным лицом экспедиция на «Мертвую дорогу» прошла на редкость успешно и принесла моему другу первую всеобщую известность.

Несмотря на негативное отношение современников, заметные герои вчерашних дней, которые в свое время все-таки пользовались народной поддержкой, такие, как Ленин, Сталин, Гитлер, явившись во сне, чаще всего предвещают успех в делах. Сложнее обстоит дело с героями дней сегодняшних. Когда лично мне снится Егор Гайдар или Анатолий Чубайс, я знаю, что этот сон предвещает удачу. Но когда тот же Егор Гайдар приходит во сне к соседу по лестничной клетке, потерявшему во время реформ все накопленное, то обычно ему этот сон предвещает катастрофу. Так, явление Егора Тимуровича вышеупомянутому соседу во сне однажды кончилось тем, что прорвалась труба на его складе готовой продукции, был залит весь товар, находившийся там, и сосед понес большие убытки.

Явление во сне известного политика чаще всего предвещает бездарную потерю времени. Но из этого правила есть исключения. Расскажу о некоторых из них. Несколько человек рассказывали мне практически одно и то же о последствиях появления во сне Владимира Вольфовича Жириновского. Обычно этот человек снится к ревизии или визиту налоговой полиции. Но для видевшего сновидение дело обычно заканчивается без неприятностей.

Фатима торговала в палатке, оборудованной кассовым аппаратом. Ни для кого не секрет, что часть продаж владелец палатки старается провести вне кассы. Вот и Фатима получила указание от начальства провести ряд продаж, не зафиксировав полученные деньги на ленте кассового аппарата. В ночь перед выходом на работу женщине приснился Жириновский, который что-то доказывал ей, то и дело повторяя свое любимое слово «однозначно». К Владимиру Вольфовичу Фатима относилась не без симпатии. Ей нравилась категоричность лидера ЛДПР. В то же время женщина понимала, что общение во сне со столь известным человеком — знак важного события, которое ожидает ее в течение дня. Но какого? Фатима предполагала, что, скорее всего, ей удастся реализовать товар, не включая кассовый аппарат, и за это она будет щедро вознаграждена начальством. На деле получилось иначе. Покупателей в тот день словно отводило от ее палатки. Ни единой вещи она так и не смогла продать к тому моменту, когда толпившиеся вокруг покупатели, вдруг разом предъявив продавцам удостоверения налоговых полицейских, стали выписывать штрафы за торговлю в обход кассовых аппаратов. «Меня же в этот день словно что-то отвело от беды», — рассказывала мне впоследствии Фатима.

Правда, для людей, панически боящихся прихода к власти лидера ЛДПР или недолголюбивающих его за экстравагантные выходки, подобный сон предвещает катастрофу. Один такой бизнесмен, пообщавшись во сне с Жириновским, испугался, что этот сон сулит проявление агрессии по отношению к его персоне. Дабы с честью выйти из предстоящего ему передела, бизнесмен пошел по делам с незарегистрированным пистолетом в кармане, и именно в этот день случайно его обыскал наряд милиции. Предприниматель заработал условный срок.

А вот, не приведи Господь, увидеть во сне Бориса Федорова! Этот человек и наяву своим появлением приносит неудачу не только начатому делу, но и той команде, к которой примкнул, а уж если ему привелось стать героем вашего сновидения, то ждите катастрофы, да такой, что лучше сразу, восстав ото сна, снять деньги с депозита, собрать чемодан и скрыться в неизвестном направлении.

Кстати, ничего хорошего не сулит Борис Немцов, увиденный во сне. Его появление часто означает, что вы владеете имуществом, товаром, фирмой и т. д. по поддельным документам, сами не подозревая этого. Очевидно, что подделка будет раскрыта, что сулит вам немалые хлопоты.

Так, у Виталия, торговца лесом, был «Мерседес» трехсотой модели. Виталий практически не пользовался этой машиной, держал ее для представительских целей, а сам разъезжал на «Ниве». Владелец рассчитывал, что в трудную минуту всегда сможет выгодно продать иномарку. Однажды Виталий нашел покупателя на свой «мерс», договорился о цене. Накануне оформления сделки он увидел себя во сне рядом с Борисом Немцовым. Мужчина немного разбирался в эзотерике, поэтому истолковал этот сон как предвестник удачи — ведь Немцов, тогда первый вице-премьер, находился в зените славы. Велико же было изумление Виталия, когда через несколько часов после пробуждения выяснилось, что его автомобиль разыскивается Интерполом, как находящийся в угоне. Сделка не состоялась.

Сколько мне ни рассказывали о последствиях появления во сне Бориса Немцова, всегда это связано, во-первых, с транспортом, а во-вторых, с раскрывшимся обманом.

Так, один сотрудник Госавтоинспекции приторговывал фальшивыми талонами техосмотра. Талоны были заполнены по всем существовавшим тогда правилам. Фальшивку выдавало одно обстоятельство: талон был напечатан в типографии Госзнака, в то время как настоящие талоны печатала для ГАИ фирма «Вариант». Немцов приснился предприимчивому автоинспектору веселым, самоуверенным. Он почему-то все время пытался по-дружески обнимать его за плечи. После такого сна инспектор настроился на получение больших барышей, однако в результате все произошло ровно наоборот: торговца поддельным талоном задержали. Несколько водителей, остановленных на дорогах с фальшивым талоном, указали у кого именно они его приобрели.

Министр финансов, явившись в сновидении самоуверенному человеку, предвещает успешную финансовую операцию, а человеку мнительному — пустые надежды разбогатеть.

Для законопослушных граждан шеф МВД — предвестник благоприятного окончания тех дел, в которых видевший сновидение считает, что истина на его стороне. Для граждан, которые не в ладах с законом, шеф МВД — сон-предупреждение немедленно залатать все имеющиеся в делах дыры.

Но по большому счету положительный исход дел после общения во сне с человеком, занимающим в настоящее время пост министра, — удел сильных личностей. Для заурядных людей увидеть во сне действующего министра означает неудачные перемены или неприятные деловые поездки.

Услышать во сне предупреждение, высказанное министром, — знак того, что наяву вы подвергнетесь влиянию непорядочного человека. Увидеть себя во сне министром — значит, что вы незаконно присвоили себе чужие права (Г. Миллер. Толкование десяти тысяч снов. Ижевск, 1993.).

Разговор о БОЛЬШИХ СНАХ будет неполным, если не рассказать о тех случаях, когда видишь во сне действующего премьер-министра, будь то Черномырдин, Кириенко, Примаков, Степашин, на разных этапах облеченных властью. Видевшим во сне действующего главу правительства подобное сновидение предсказывало продвижение по службе и вознаграждение — высокий пост или общественное признание. (Я уже рассказывал об успешной экспедиции Александра Добровольского, после того как путешественник увидел во сне Н. И. Рыжкова, занимавшего в те годы вышеупомянутый пост.)

Если во сне человек видит в качестве премьер-министра себя, сон означает, что видевший его непременно будет отмечен за свою справедливость и доброту по отношению к другим.

Егор Сергеевич работал юрисконсультom в одном из городов европейской части России. На этой должности люди проявляют себя по-разному: кто-то сколачивает капитал, кто-то помогает другим выпутаться из беды, даже в ущерб себе. Егор Сергеевич относился ко второй категории людей. Поэтому, когда освободилось вакантное место народного судьи, юрист, оформив все необходимые документы, в душе не верил ни на йоту, что сможет занять эту должность. Во-первых, такой вакансии юристы ждут по многу лет, а во-вторых, в ход бросается все: связи, деньги и т. д. Ни связей, ни денег у Егора Сергеевича не было, да и конкуренты были куда более популярны в городе, нежели он. И вдруг юрисконсульту снится сон, в котором он возглавляет правительство всей страны. Это не иначе как к грядущим унижениям, рассудил Егор Сергеевич, — ведь наяву все происходит строго наоборот. Юрист хоть и разбирался в толковании сновидений, но не знал, что сон, в котором видишь себя премьер-министром, — исключение из общего правила. Поэтому он был просто ошарашен, когда в течение дня получил известие о назначении его на должность народного судьи.

Когда сновидение предвещает счастливый исход, его ни в коем случае нельзя никому рассказывать до того момента, пока удача не шагнула в вашу реальную жизнь.

А что нужно сделать, чтобы отвести несчастье, которое должно обрушиться в результате БОЛЬШОГО СНА? Во-первых, не надо сопротивляться герою сновидения. Этим вы только приблизите беду. Напротив, надо во что бы то ни стало в душе примириться с этим человеком, согласиться жить в контексте проводимой им политики и, более того, мысленно создать план того, как преуспеть, играя по его правилам. Примириться следует не навсегда, а хотя бы до того момента, пока не почувствуете, что опасность миновала.

Так, одному пенсионеру приснился Альфред Кох. Пенсионер живо интересовался политикой, был возмущен ходом приватизации в России и той ролью, которую сыграл в ней герой его сновидения. Я объяснил этому человеку, что данный сон для него означает, скорее всего, финансовую потерю. Пенсионер спустился к почтовому ящику и достал из него счет за свет, в котором фигурировала огромная сумма пени (начисленная, кстати, совершенно справедливо). «Сон в руку,— заявил перепуганный пожилой мужчина.— Что делать? »

«Постарайтесь проникнуться симпатией к Коху,— посоветовал я,— пофантазируйте, как роскошно вы могли жить, окажись на его месте». Пенсионер не стал давать воли амбициям, а дал волю фантазиям. Удивлению и радости его не было предела, когда в Мосэнерго ему вдруг простили все пени и даже поблагодарили за то, что он вообще хоть что-то оплатил.

Поэтому, чтобы быть уверенным в том, что ваша жизнь завтра будет не менее гармоничной и обеспеченной, чем была вчера и есть сегодня, следует внимательно относиться к тем указаниям, которые выдает вам Верхний мир в те часы, когда вы находитесь в объятиях Морфея. Помните, что:

ВЕРХНИЙ МИР В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАН В ТОМ, ЧТОБЫ В ВАШУ ЖИЗНЬ НАГРЯНУЛА БЕДА. ПОЭТОМУ ОН ВСЕГДА ПРЕДУПРЕЖДАЕТ ВАС О ВОЗМОЖНОМ ЕЕ ПОЯВЛЕНИИ. ВАШЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ЗАВИСИТ ОТ СПОСОБНОСТИ УСЛЫШАТЬ ЭТО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРЕДПРИНЯТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ШАГИ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛЕНЬ — ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА. Это известно всем. Но к россиянам это утверждение имеет особое отношение. Я давно обратил внимание на то, что в русских сказках — кладезе народной мудрости — главный герой никогда не вкалывал в поте лица, дабы заиметь богатство и обрести благополучие. Он был хорошим человеком, но при этом был ленив сверх обыкновения, лежал на печи... и ждал, «когда оно придет, твое мгновение». И это мгновение обязательно приходило. Говорящая щука, перо жар-птицы, меч-кладенец и прочая волшебная атрибутика в народных преданиях давалась в руки обаятельному ленивцу, а не праведному труженику. (Последний, кстати, как правило, оставался беден, осмеян, а нередко даже наказан обстоятельствами.)

Что это: мифологическое оправдание своего любимого занятия — «лежать на печи и есть калачи» или плод многовекового наблюдения за тем, кому и в результате чего приходит богатство? Нет, скорее второе. Наши соотечественники давно подметили, что успех приходит вовсе не к тем людям, кто трудится ради заветной цели в поте лица, жертвуя ради злата всеми радостями жизни, а к тем, кому судьба позволит оказаться в нужное время в нужном месте и там совершить поступок согласно требованию обстановки и зову собственного сердца.

ГАРМОНИЯ С САМИМ СОБОЙ И ПОЗИТИВНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ПРЕДНАЧЕРТАННОЙ ТЕБЕ СУДЬБЫ («чему быть, тому не миновать» — расхожая присказка русских богатырей) — ВОТ СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА И МАТЕРИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ. ТАКОВ ОПЫТ НАШИХ ПРЕДКОВ.

В настоящем издании предпринята попытка современного человека осмыслить, какой именно труд продуктивнее, стремление к каким целям приводит к золотоносной жиле. Почему эти цели порой идут вразрез с социальными нормами и общественной моралью, и тем не менее стремиться надо к ним, и только к ним, потому что Природа распорядилась так, так и никак иначе.

Должен заметить, что приведенная в этой книге модель взаимоотношений ЧЕЛОВЕК — СУДЬБА — БОГАТСТВО не является чисто национальной особенностью русского народа. По этой схеме я работал с турками и немцами, ирландцами и испанцами, шведами и китайцами, и везде данный метод «притяжения денег» давал желаемый результат. Отсюда следует, что изложенный здесь метод имеет общечеловеческую основу. Другое дело, что наши соотечественники раньше других нащупали его очертания. Поэтому сегодня, когда Россию в очередной раз пытаются учить, как ей жить и как богатеть на примерах отработанных экономических моделей развитого Запада или Востока, автору хотелось освободить сознание соотечественников от неперспективных догм, расчистив им ПУТЬ К СЕБЕ, дав возможность на практике убедиться в том, что следование

именно этому пути оплачивается не только ЛИЧНЫМ СЧАСТЬЕМ, но и ЗВОНКОЙ МОНЕТОЙ.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!	
УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!	КНИГА
ЕСЛИ ВАС ЗАИНТЕРЕСОВАЛА ЭТА КНИГА	АВТОРОМ
И ВЫ ХОТИТЕ ВСТРЕТИТЬСЯ С ЕЕ АВТОРОМ	ВИЧЕМ
ПОПОВЫМ СЕРГЕЕМ НИКОЛАЕВИЧЕМ	ДЕНИЯ
ИЛИ ОГОВОРИТЬ УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ	ТИ,
ЕГО СЕМИНАРОВ В ВАШЕЙ СЕТИ,	АМ
ОБРАЩАЙТЕСЬ ПО ТЕЛЕФОНАМ	<
8 (915) 478-80-05	САЙТЕ:
8 (499) 150-50-65	
ИНФОРМАЦИЯ О СЕМИНАРАХ	
И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГАХ НА САЙТЕ:	
www.love-money.ru	

<http://love-money.ru>

КНИГИ
Издательской группы
«ГРАНД-ФАЙР»

— можно приобрести в московских магазинах: —

1. **ГУП ОЦ «Московский дом книги». Сеть магазинов**
Адрес: Главный магазин г. Москва, ул. Новый Арбат, д. 8, м. Арбатская
Телефон для справок: (495) 789-35-91 (общая справочная)
2. **ТД «Библио-Глобус»**
Адрес: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 6., м. Лубянка
Телефон для справок: (495) 781-19-00
3. **«Молодая гвардия»**
Адрес: г. Москва, ул. Б. Полянка, д. 28, м. Полянка
Телефоны для справок: (495) 780-33-70
4. **Торговый Дом Книги «МОСКВА»**
Адрес: г. Москва, ул. Тверская, д. 8, м. Тверская, Пушкинская, Чеховская
Телефоны для справок: (495) 629-64-83, 797-87-17
5. **«Новый книжный». Сеть магазинов**
Телефоны для справок: (495) 937-85-81, (499) 177-22-11
6. **«Дом книги Медведково»**
Адрес: г. Москва, Заревый проезд, д. 12. м. Медведково
Телефон для справок: (499) 476-16-90, (495) 656-92-97
7. **«Хит Зона». Сеть магазинов**
Телефон для справок: (495) 362-73-07 (общая справочная)
8. **«Республика». Сеть магазинов**
Телефон для справок: (495) 251-65-27
9. **«Дом книги на Ладужской»**
Адрес: г. Москва, ул. Ладужская, д. 8, стр. 1, м. Бауманская
Телефон для справок: (499) 221-77-33, (495) 221-77-33
10. **«Путь к себе»**
Адрес: ул. Краснопролетарская, д. 16, м. Новослободская
Телефон для справок: (495) 746-53-47
11. **«Белые облака»**
Адрес: г. Москва, ул. Покровка, д. 4, м. Китай-Город
Телефон для справок: (495) 621-61-25
12. **«Свой Книжный»**
Адрес: Московская обл., г. Одинцово, Можайское шоссе, д. 58а.
Телефон для справок: (495) 789-34-10

Издательская группа «ГРАНД-ФАЙР»
приглашает к сотрудничеству авторов
и книготорговые организации

Телефон:
(495) 775 - 45 - 27

Почтовый адрес:
**109052, Москва, Рязанский просп.,
д. 2, стр. 49, оф. 201**
e-mail: office@grand-fair.net
Интернет: <http://www.grand-fair.net>

По вопросам размещения в наших книгах информации
о вашей компании, ее продукции или услугах обра-
щайтесь в отдел маркетинга *e-mail:* pr@grand-fair.net

Попов Сергей Николаевич
ДУМАЙ И БОГАТЕЙ ПО-РУССКИ

Редактор Н. Барина
Технический редактор Л. Глубокова
Дизайн обложки А. Матросова

Подписано в печать 20.11.2011.
Формат 84 × 108 1/32. Бумага книжно-журнальная.
Гарнитура «Школьная». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 19,32. Тираж 2600 экз.
Заказ 0553/11.

«Издательство ФАИР»
109052, Москва, Рязанский просп., д. 2, стр. 49, оф. 201

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ЗАО «ИПК Парето-Принт», г. Тверь, www.pareto-print.ru